



Urząd Pracy  
m.st. Warszawy



# **Środki przyznawane jednorazowo na podjęcie działalności gospodarczej w latach: 2009-2010**

Opracował:

Dział Marketingu Urzędu Pracy m.st. Warszawy

Warszawa, 4 stycznia 2013 r.

## **Wstęp**

Na podstawie art. 46 ust. 1 pkt. 2 ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. (t.j. Dz.U. z 2008 r. Nr. 69, poz.415 z późn. zm.) o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy starosta z Funduszu Pracy może przyznać bezrobotnemu jednorazowo środki na podjęcie działalności gospodarczej, w tym na pokrycie kosztów pomocy prawnej, konsultacji i doradztwa związanych z podjęciem tej działalności, w wysokości określonej w umowie.

Udzielenie jednorazowo dotacji na podjęcie działalności gospodarczej wiąże się z wyłączeniem bezrobotnego z ewidencji powiatowego urzędu pracy. W związku z powyższym, ta forma aktywizacji bezrobotnych z założenia charakteryzuje się zawsze 100 % efektywnością związaną z samozatrudnieniem.

## **Metodologia**

Aby przedstawić najbardziej pełny obraz losów osób, które podjęły działalność gospodarczą przy wsparciu środków Urzędu Pracy m.st. Warszawy zostało przeprowadzone dwuetapowe badanie, które objęło 791 osób. Osoby biorące udział w badaniu to osoby bezrobotne, które uzyskały środki finansowe z Funduszu Pracy (FP) lub Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) w latach 2009 – 2010 (608 przebadanych osób uzyskało środki z EFS, w ramach projektu „Rynek Pracy Czekaj”, 183 osoby uzyskały środki z FP). Osoby te po otrzymaniu środków finansowych podjęły działalność gospodarczą i stały się przedsiębiorcami. Zgodnie z zapisami ustawy wysokość przyznanych środków nie przekraczała 6-krotności przeciętnego wynagrodzenia (kwota ta średnio wynosiła ok. 18.500 zł).

Pierwszy etap badania polegał na przeprowadzeniu badania ilościowego, realizowanego w październiku 2012r. z wykorzystaniem ankiety wysyłanej drogą pocztową. Zawierała ona 16 pytań (otwartych, półotwartych, zamkniętych) oraz metryczkę, która obejmowała m.in. informacje dotyczące płci, wieku wykształcenia oraz sytuacji zawodowej respondenta/teki. W celu zapewnienia optymalnego zwrotu danych w badaniu ilościowym, ankieta została również przygotowana w formie formularza on-line. Niestety wersja ankiety wypełnianej za pośrednictwem internetu, mimo iż wydawało nam się, że będzie popularniejsza nie cieszyła się zainteresowaniem respondentów. Najczęściej ankiety odsyłano w formie papierowej. W liście sformułowanym do respondentów prosiliśmy o wypełnienie i odesłanie ankiet do dnia 30 października 2012r. Ankiety spływały jednak również w listopadzie a ostatnie nawet w połowie grudnia.

Badanie ankietowe miało na celu poznanie subiektywnych opinii osób, które skorzystały ze wsparcia urzędu pracy i założyły firmę. Celem tego etapu było poznanie umiejscowienia działalności na rynku, a w szczególności poznanie opinii właścicieli firm w aspekcie ich doświadczeń w prowadzeniu własnego biznesu, jak też planów rozwoju przedsiębiorstwa, zatrudnienia pracowników i rekrutacji, kondycji finansowej, specyfiki profilu działalności i ewentualnych zmian pod tym kątem, barier utrudniających prowadzenie firmy, przyczyn sukcesów lub niepowodzenia.

Chcieliśmy poznać opinie naszych beneficjentów również co do tego czy pomoc finansowa jaka została im udzielona była rzeczywiście niezbędna przy realizacji koncepcji własnego biznesu, czy bez jej udzielenia firmy rzeczywiście by nie powstały i czy dokonane zakupy były kluczowymi dla prowadzenia działalności.

Drugi etap badania był realizowany w listopadzie 2012r. obejmował analizę danych zastanych zebranych w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) oraz w systemie informatycznym urzędu pracy Syriusz. Celem tych analiz było ustalenie realnego statusu firmy jaki ma ona aktualnie na rynku, w kwestii prowadzenia działalności gospodarczej, jej zamknięcia czy zawieszenia. Analizie poddane zostały również następujące dane: czas pozostawania w rejestrze osób bezrobotnych, dzień uzyskania dotacji na rozpoczęcie działalności firmy oraz fakt powrotu do grupy bezrobotnych po zamknięciu (zawieszeniu) przedsięwzięcia.

Status 791 firm został sprawdzony w Centralnej Ewidencji Informacji o Działalności Gospodarczej, będącej elektronicznym rejestrem firm oraz w systemie informatycznym urzędu pracy, a także wysłano ankietę badawczą do ww. grupy osób. Zwrot z ogólnej liczby ankiet ukształtował się na poziomie 23,1%. Zaprezentowane w opracowaniu dane pochodzą również ze źródeł własnych Urzędu Pracy m. st. Warszawy i dotyczą lat 2009 – 2010.

Procedurą badawczą na obydwu etapach badania objęto 791 osób, które uzyskały jednorazowo środki za pośrednictwem urzędu i które zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002 r., Nr 101 poz. 926 z późn. zm.) wyraziły zgodę na przetwarzanie danych osobowych na potrzeby badań realizowanych lub zleczanych przez urząd, których celem było przeprowadzenie monitoringu działalności gospodarczej, rozpoczętej w związku z otrzymanymi jednorazowo środkami.

Opracowanie w pierwszej części oparto na trzech podstawowych parametrach takich jak:

1. **Wiek** osób, którym udzielono dotacji

Przyjęto podział na 6 przedziałów wiekowych:

18 lat - 24 lata , 25 lat – 34 lata , 35 lat – 44 lata, 45 lat – 54 lata, 55 lat – 59 lat, 60 lat – 64 lata.

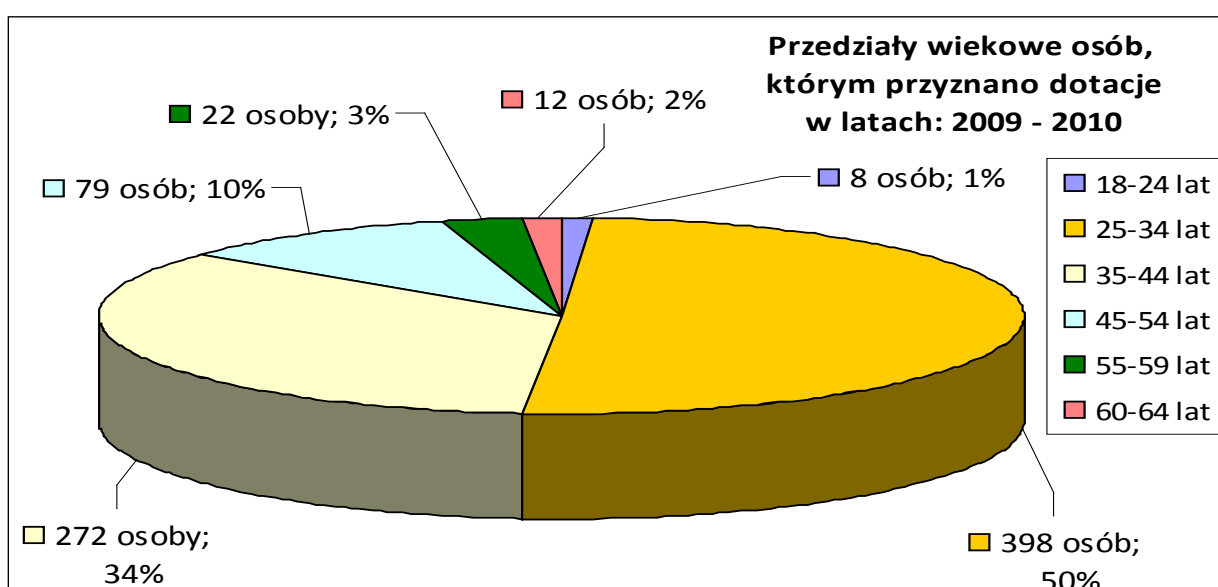
2. **Wykształcenie** osób, którym udzielono dotacji
3. **Rodzaj działalności gospodarczej** na którą udzielono dotacji / **Branże** (wg Polskiej Klasyfikacji Działalności - PKD)
4. **Kontynuacja/ Zawieszenie/ Zaprzestanie** działalności

## I. Wiek

Na 791 przebadanych osób, które w latach 2009 - 2010 r. otrzymały jednorazowo środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej, najliczniejszą grupę stanowiły osoby w wieku 25 - 34 lata - 398 osób, co stanowi 50,3% ogółu przyznanych dotacji i dalej odpowiednio:

- 272 osoby w wieku 35 - 44 lata , co stanowi 34,4% ogółu przyznanych dotacji,
- 79 osób o w wieku 45 - 54 lata, tj.: 10% ogółu przyznanych dotacji,
- 22 osoby w wieku 55 - 59 lat, co stanowi 2,8% ogółu przyznanych dotacji,
- 12 osób w wieku 60 - 64 lata, tj.: 1,5 % ogółu przyznanych dotacji.

Ostatnia, najmniej liczna grupa to osoby w wieku 18 - 24 lata, tylko 8 osób, tj. 1% ogółu uzyskanych dotacji (rys. 2).



Rys. 2

Mając na uwadze analogiczne dane za lata: 2006 - 2008 należy zauważyć, że zarówno w poprzednich latach jak i w omawianym okresie najliczniejszą grupą osób, które otrzymały jednorazowo środki na podjęcie działalności gospodarczej były osoby w grupach wiekowych: 25-34 lata oraz 35-44 lata.

Dominacja tych dwóch grup wiekowych, przypuszczalnie wynika z:

- większej skłonności do podejmowania śmiałych wyzwań na wymagającym rynku pracy, i umiejętności oszacowania ryzyka przedsięwzięcia, (większej skłonności do podejmowania ryzyka),
- posiadanej wiedzy, kompetencji i kwalifikacji,
- doświadczenia zawodowego i życiowego, które pozwala na lepsze dopasowanie się do aktualnych trendów w gospodarce,
- rzeczywistej chęci „pracy na swoim”, po doświadczeniach wynikających z pracy najemnej.

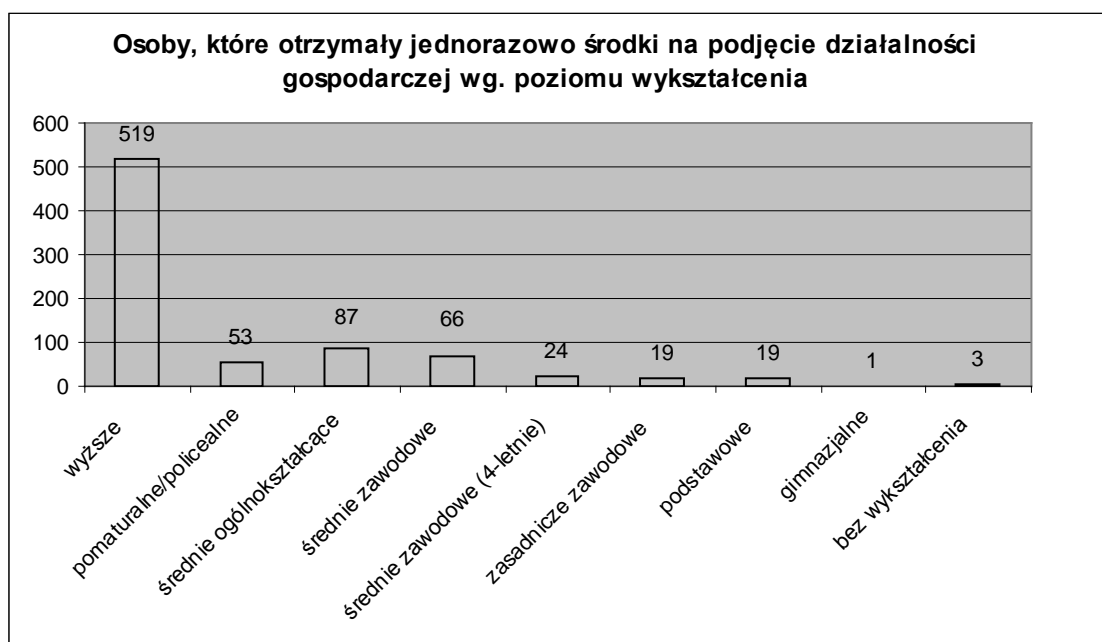
Osoby w wieku 25 - 44 lata (w latach 2009 - 2010 r. grupa ta stanowiła, aż 84,7% wszystkich osób, które otrzymały jednorazowo „dotacje”) prawdopodobnie mają jasno sprecyzowany kierunek rozwoju zawodowego, a także mogą teoretycznie pozwolić sobie na większe ryzyko związane z ewentualnym niepowodzeniem przy prowadzeniu własnej firmy. Ewentualność porażki nie jest czynnikiem, który demotywuje te osoby do podjęcia i realizacji zamierzonych planów.

Zastanawiający jest „śladowy” poziom otrzymanych „dotacji” w grupie wiekowej 18 - 24 lata (jedynie 8 osób <1%>). Wydawać by się mogło, szczególnie w zderzeniu z obiegowymi opiniami dotyczącymi młodych ludzi (pokolenie Y), że osoby te dużo chętniej podejmują decyzję o samozatrudnieniu, pracy indywidualnej, czy w innej elastycznej formie zatrudnienia z uwagi na chęć realizacji swoich projektów, pracy zadaniowej, możliwości uzyskiwania szybkich efektów swojej pracy, a brak obciążenia w postaci przywiązania do etatu skłania je do odważniejszego zakładania własnych działalności. Tak mały udział osób z tej grupy wiekowej wśród beneficjentów naszych dotacji może wskazywać raczej na bardzo pozytywny kierunek, że młodzież rozpoczynająca przygodę z własnym biznesem nie trafia do rejestrów Urzędu i nie oczekuje zewnętrznego wsparcia przy urzeczywistnianiu swoich planów. Pamiętać należy również, że osoby te często kontynuują naukę (studia) i nie pojawiają się w rejestrze Urzędu.

Kolejne, najmniej liczne grupy, które uzyskały dotację to osoby w wieku 60 - 64 lata (tylko mężczyźni zgodnie z zapisami ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, art. 2) - jedynie 12 osób (1,5%) oraz 22 osoby (2,8%) w wieku 55 - 59 lat. Prawdopodobnie przyczyną tak niskiej aktywności może być obawa przed formalnościami zarówno przy zakładaniu jak i prowadzeniu własnej działalności gospodarczej, brak dostępu do szybko zmieniającej się wiedzy biznesowej czy zaawansowanych technologii oraz ostrożność czy raczej stateczność wynikająca z życiowego doświadczenia. Osoby te odznaczają się zapewne mniejszą skłonnością do ryzyka w sferze gospodarczej. Doświadczenie zawodowe i życiowe wielu z nich, brak elastyczności, trudności w kreowaniu nowych przedsięwzięć i często związana z tym niechęć do poznawania i uczenia się nowych rzeczy oraz niechęć do wzięcia całej odpowiedzialności za losy zawodowe powodują, że grupa ta oczekuje raczej zewnętrznego wsparcia i widzi swoją aktywność zawodową jako pracownicy najemni. Takie postawy możemy odnaleźć również w raporcie z badań prowadzonych na zlecenie Urzędu „Kompleksowa i prognostyczna informacja o warszawskim rynku pracy”.

## II. Wykształcenie

Podczas analizy zwrócono również uwagę na wykształcenie osób, które otrzymały jednorazowo środki na podjęcie działalności gospodarczej.



Jak wynika z danych osoby, które otrzymały pomoc finansową z urzędu pracy na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej były dobrze wykształcone – 65,6% ogółu legitymowało się wykształceniem wyższym. Wykształcenie pomaturalne/policealne miały 53 osoby, a 177 osób miało wykształcenie średnie.

## III. Rodzaj działalności gospodarczej / Branże

W 2009 r. wg klasyfikacji PKD-2007 najchętniej podejmowanymi działalnościami były:

74.20.Z - działalność fotograficzna,

47.91.Z - sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub Internet,

74.10.Z - działalność w zakresie specjalistycznego projektowania,

96.02.Z - fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne,

85.59.B - pozaszkolne formy edukacji gdzie indziej niesklasyfikowane,

71.11.Z - działalność w zakresie architektury,

41.10.Z - działalność w zakresie specjalistycznych robót budowlanych,

86.90.E - pozostała działalność w zakresie opieki zdrowotnej,

59.11.Z - produkcja filmów, nagrań wideo, dźwiękowych i muzycznych.

Natomiast w 2010 r. były to odpowiednio:

74.10.Z - działalność w zakresie specjalistycznego projektowania,

74.20.Z - działalność fotograficzna,

71.11.Z - działalność w zakresie architektury,

73.11.Z - działalność agencji reklamowych,

62.01.Z - działalność związana z oprogramowaniem,

96.02.Z - fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne,

47.91.Z - sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub Internet,

69.10.Z - działalność prawnicza,

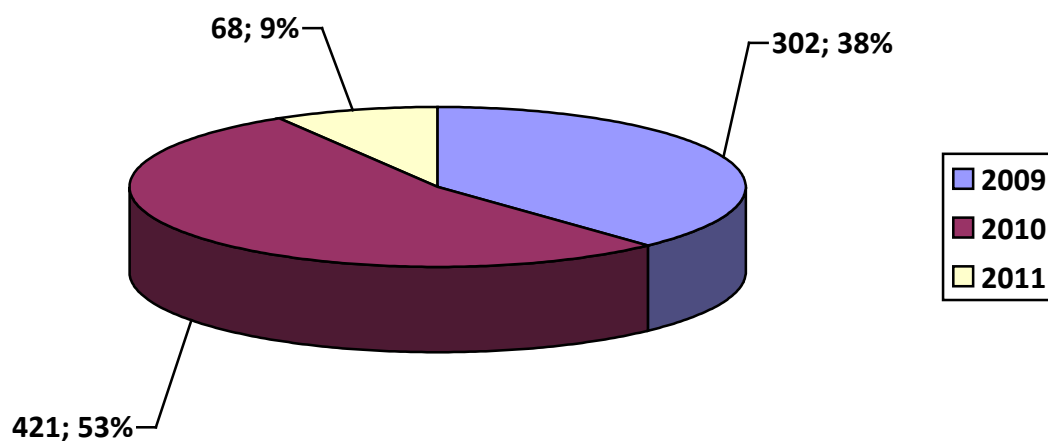
85.59.B - pozaszkolne formy edukacji gdzie indziej niesklasyfikowane.

Jak pokazuje powyższe zestawienie należy zauważyć, iż w omawianych latach dominującymi działalnościami były: działalność fotograficzna, działalność w zakresie specjalistycznego projektowania, działalność w zakresie architektury, pozaszkolne formy edukacji gdzie indziej niesklasyfikowane oraz sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub Internet.

Zaprezentowane klasyfikacje pokazują duże rozdrobnienie podmiotów gospodarczych pod względem charakteru prowadzonej działalności gospodarczej.

## IV. Kontynuacja/ Zawieszenie/ Zaprzestanie działalności

### ROK ZAŁOŻENIA DZIAŁALNOŚCI WG. ANALIZY DANYCH Z BAZY CEIDG



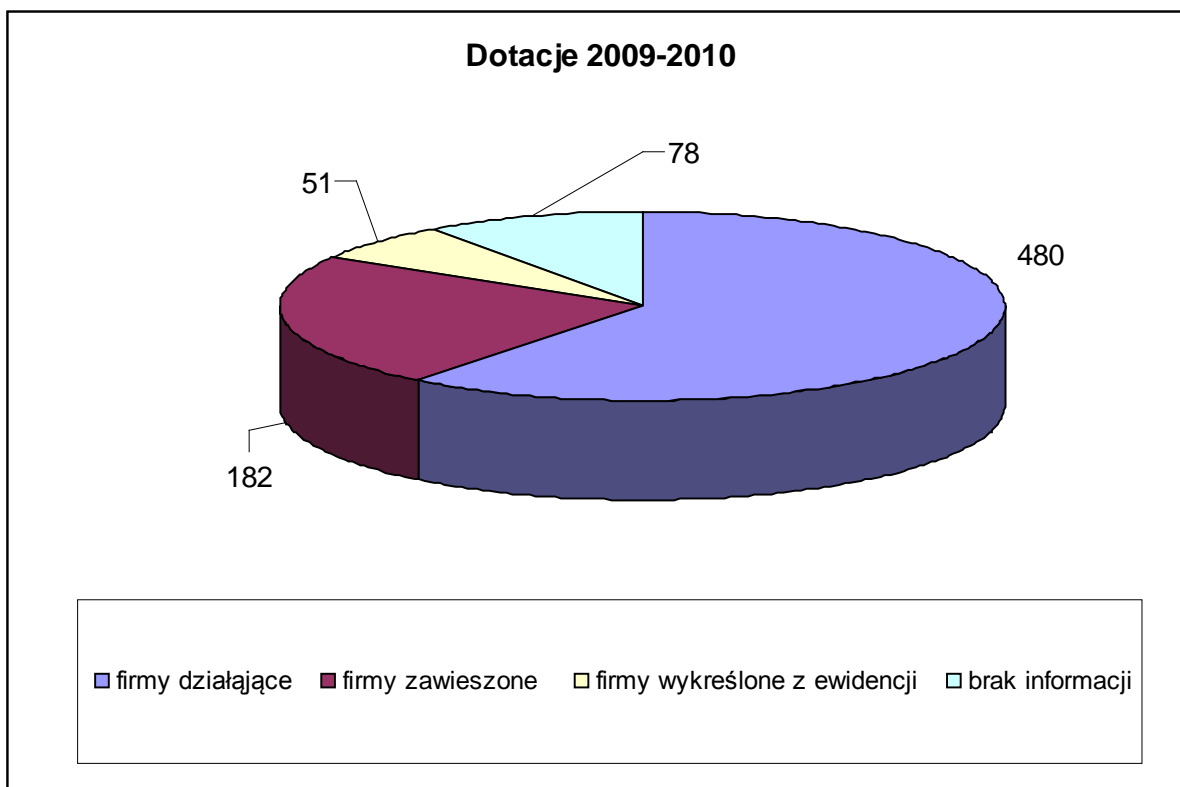
Rys 3.

Analiza danych zastanych zebranych w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej wykazała, że ponad połowa (53%) wszystkich firm biorących udział w badaniu powstała w 2010 r. W 2009 r. zostały utworzone 302 firmy, co stanowiło ponad 1/3 ogółu. Najmniej firm wystartowało w 2011 r., tylko 9%, wiąże się to z faktem, iż część osób, która uzyskała wsparcie finansowe na podjęcie działalności gospodarczej pod koniec 2010 r., zarejestrowała firmy na początku następnego roku.

#### Kontynuacja działalności

Na 791 analizowanych dotacji w omawianym okresie w chwili obecnej działa 480 firm (60,7%), 182 przedsiębiorców (23,0%) zawiesiło swoją działalność gospodarczą, a definitywnie ją zamknęło 51 (6,4%) przedsiębiorców, zaś w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej brak jest informacji o kolejnych 78 (9,9%) podmiotach z analizowanej grupy (prawdopodobnie zamknęły one działalność) - rys. 4 Dotacje 2009-2010.



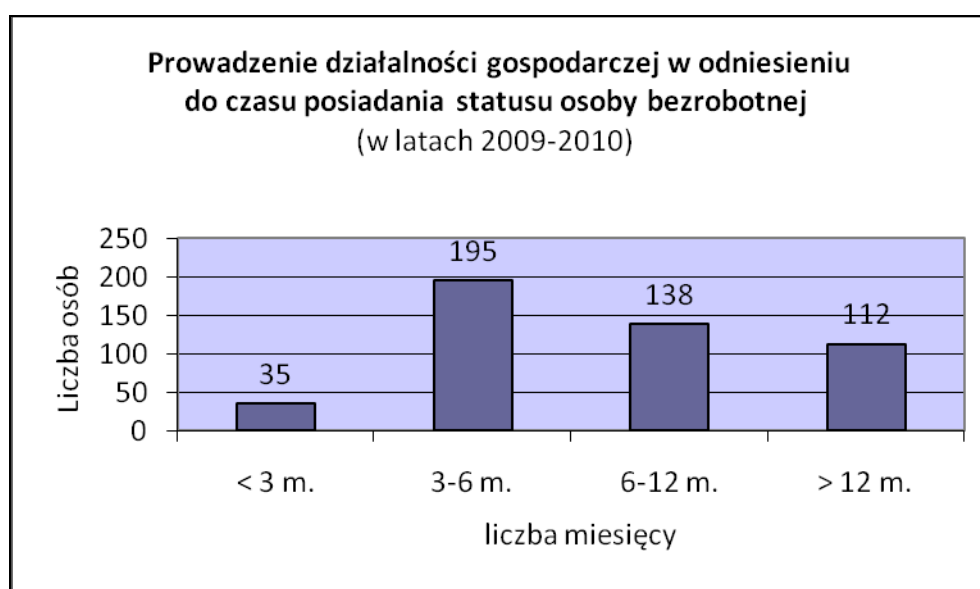


Rys. 4

Relację firm wciąż funkcjonujących do wszystkich firm poddanych analizie na poziomie ponad 60% (480 firm) należy uznać za wynik pozytywny, ale warto podkreślić, że analizie zostały poddane firmy utworzone w latach 2009-2010 oraz w niewielkiej części w roku 2011. Zgodnie z zasadami przyznawania wsparcia finansowego dla nowopowstających firm, aby dotacja była bezzwrotna należy firmę prowadzić przez okres 12 miesięcy. Tak więc prawdopodobnie pierwszy rok prowadzenia działalności dla respondentów był okresem, w którym motywacja do utrzymania firmy była bardzo wysoka z punktu widzenia niebezpieczeństwa zwrotu zyskanego wsparcia w przypadku niepowodzenia w biznesie. Oprócz wsparcia z Urzędu Pracy m.st. Warszawy na założenie działalności gospodarczej nowi przedsiębiorcy mogli liczyć również na duże ułatwienie fiskalne w postaci przywileju opłacania niższych składek na ZUS przez pierwsze dwa lata prowadzenia działalności gospodarczej. W chwili badania ponad połowa z firm funkcjonuje na rynku, jednak trudno jest przewidzieć jak potoczą się losy podmiotów gospodarczych, które powstały w końcu roku 2010 oraz na początku 2011, kiedy miną już dwa lata preferencyjnych warunków dotyczących wysokości składek ZUS.

Z powyższych danych wynika, iż co najmniej 233 osoby z omawianej grupy nie prowadzą już działalności gospodarczej co stanowi, prawie 30% ogólnej liczby udzielonych „dotacji”. W przypadku uwzględnienia firm o których brak jest informacji i zakwalifikowania ich jako firmy niedziałające, odsetek ten rośnie, aż do prawie 40%.

Warto podkreślić, iż z grupy osób, które zaprzestały prowadzenia działalności gospodarczej tylko 73 osoby (9,2%) ponownie powróciły do rejestru osób bezrobotnych w stołecznym urzędzie. Rezultat ten może świadczyć o wyborze przez pozostałe osoby zarówno innych dróg aktywności zawodowej lub ich losy mogły potoczyć się zupełnie inaczej np. mogli zmienić miejsce zamieszkania, przejść na emeryturę lub rentę czy zostać klientami systemu pomocy społecznej.



Rys. 5

Spośród osób, które otrzymały środki na podjęcie działalności gospodarczej i nadal ją prowadzą, aż 230 osób podjęło działalność w okresie do 6 miesięcy od dnia rejestracji w Urzędzie. Natomiast 112 osób pozostawało w rejestrze dłużej niż 12 miesięcy. (rys. 6).

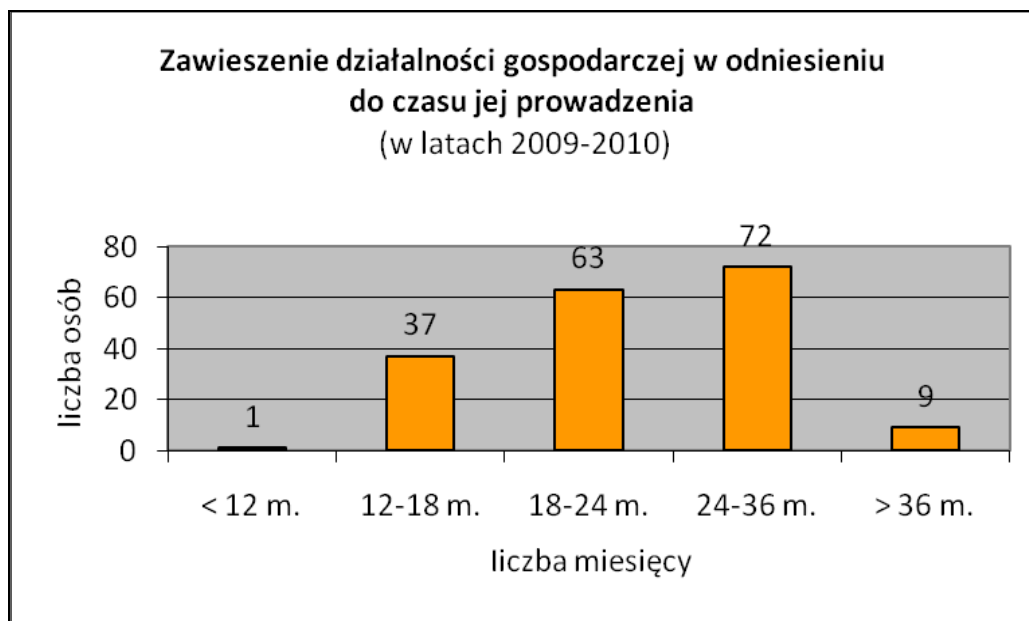
#### **Zawieszenie działalności**

W omawianych latach 182 osoby, spośród przebadanej grupy 791 firm, zawiesiły prowadzoną działalność gospodarczą, co daje 23% ogólnej liczby udzielonych dotacji.

Wynik ten jest dość niepokojący i relatywnie wysoki.

Zawieszenie działalności gospodarczej w odniesieniu do czasu jej prowadzenia obrazuje rys.

nr 6.



Rys. nr 6.

Największą liczbę zawieszeń działalności gospodarczej obserwujemy w przedziałach czasowych:

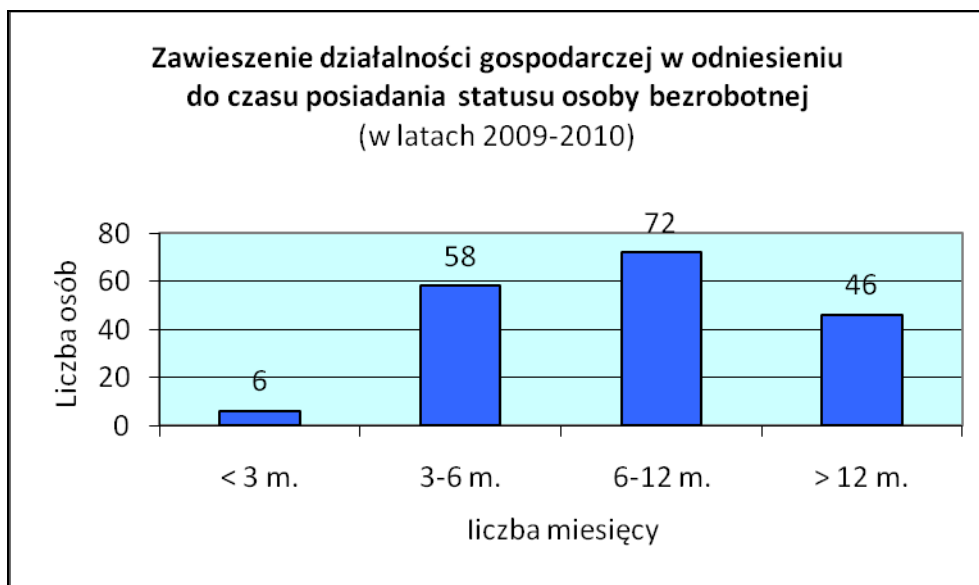
- od 24-36 miesięcy - 72 osoby (39%)
- od 18-24 miesięcy - 63 osoby (34%)

Prawdopodobną przyczyną dominacji zawieszeń w przedziale czasowym od 24 do 36 miesięcy jest konieczność opłacania pełnej kwoty składki dla Zakładu Ubezpieczeń Społecznych po utracie ulgi w postaci obniżonej wysokości składki dla osób, które po raz pierwszy otworzyły działalność gospodarczą. Ulga ta obejmuje jedynie dwa lata prowadzenia firmy od daty rozpoczęcia działalności.

Natomiast przedział czasowy od 18 do 24 miesięcy (34% osób) określa prawdopodobnie osoby, które z różnych przyczyn, przypuszczalnie ekonomicznych zawiesiły działalność i być może rozważają możliwość kontynuowania jej bądź całkowitego zamknięcia.

W przedziale od 12 do 18 miesięcy zaobserwowaliśmy jedynie 37 osób (20%), które zawiesiły działalność. To dość zdrowy obraz rynku, gdyż jak się wydaje odsetek osób, które być może chciały tylko wypełnić kryterium bezwrotności dotacji (bezwrotność środków obwarowana jest koniecznością utrzymania działalności gospodarczej przez okres 12 miesięcy) jest niewysoki.

Zawieszenie działalności gospodarczej w odniesieniu do czasu posiadania statusu osoby bezrobotnej przedstawia rys. nr 7.



Rys. nr 7

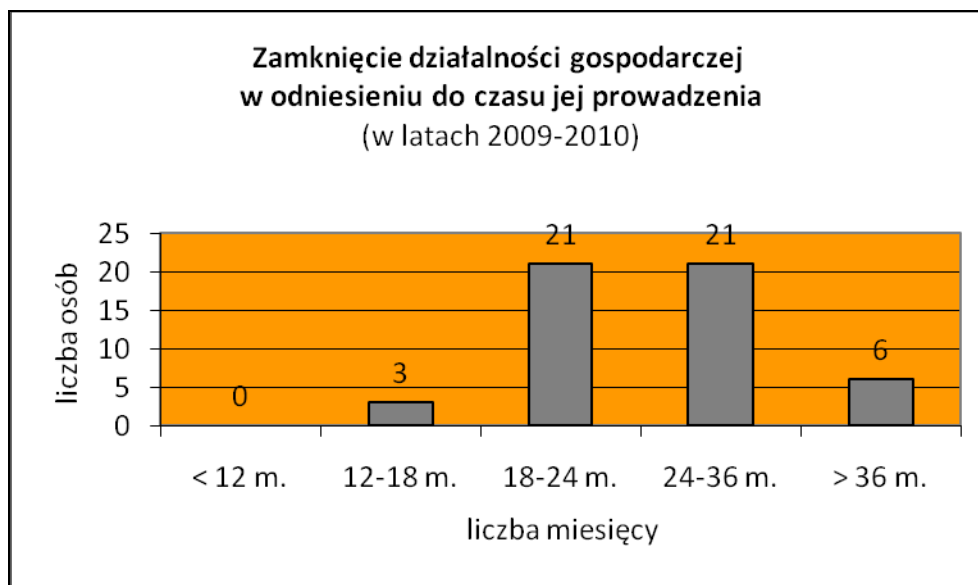
Spośród 182 osób, które zawiesiły prowadzenie działalności gospodarczej 64 (35%) osoby pozostawały w rejestrze Urzędu krócej niż pół roku przed przyznaniem im jednorazowo środków na podjęcie działalności gospodarczej. Natomiast 118 (65%) osób posiadało status osoby bezrobotnej dłużej niż pół roku.

### Zamknięcie działalności

W omawianych latach spośród przebadanej grupy 791 firm jedynie 51 osób zaprzestało prowadzenia działalności gospodarczej, co daje tylko 6,4% ogólnej liczby udzielonych dotacji. Wynik wydaje się być niski, ale należy pamiętać, że aż 182 przedsiębiorców zawiesiło swoją działalność i nie wiadomo na dzień przeprowadzania badania, czy będą kontynuować działalność gospodarczą czy też zdecydują się ją zamknąć. Tu również należy wspomnieć, że o 78 osobach nie mamy żadnych informacji (prawdopodobnie część z tych osób nie prowadzi już działalności gospodarczej).

Zamknięcie działalności gospodarczej w odniesieniu do długości jej prowadzenia obrazuje rys.

nr 8.



Rys. nr 8

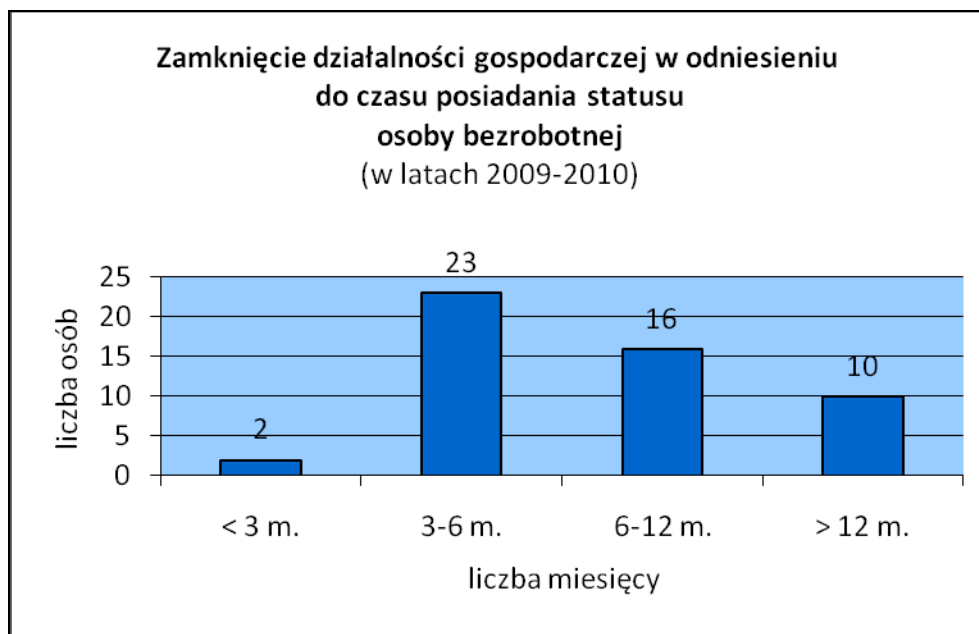
Największą liczbę zamknięć działalności gospodarczej obserwujemy w przedziałach czasowych:

- od 24-36 miesięcy - 21 osób (41%)
- od 18-24 miesięcy - 21 osób (41%)

Prawdopodobną przyczyną najwyższej liczby wskazań w przedziale czasowym od 18 do 24 miesięcy oraz od 24 do 36 miesięcy jest podobnie jak w przypadku zawieszenia działalności, konieczność opłacania pełnej kwoty składki ZUS po pierwszych, ulgowych dwóch latach i może przede wszystkim brak zadawalającego popytu na świadczone usługi, a co za tym idzie oczekiwanego, stałego, zadawalającego dochodu.

W przedziale od 12 do 18 miesięcy odnotowaliśmy jedynie 3 osoby (5,8%), które zamknęły działalność.

Zamknięcie działalności gospodarczej w odniesieniu do okresu posiadania statusu osoby bezrobotnej przedstawia rys. nr 9.



Rys. nr 9

Jak wynika z przedstawionych danych 25 osób, które zamknęły działalność gospodarczą, pozostawała w rejestrze urzędu pracy krócej niż 6 miesięcy. Natomiast 26 osób z grupy osób, które zamknęły działalność pozostawała w rejestrze dłużej niż pół roku.

Jak wspomniano powyżej z prowadzenia firmy zrezygnowały 233 osoby (182 osoby zawiesiły działalność, a 51 firm zostało wykreślonych). Według danych zgromadzonych w CEIDG najczęściej działalności te były prowadzone w następujących sekcjach PKD (wzięto pod uwagę wpis dotyczący przeważającej działalności gospodarczej): działalność fotograficzna; działalność w zakresie specjalistycznego projektowania; działalność w zakresie architektury czy sprzedaży detalicznej prowadzonej przez domy sprzedaży wysyłkowej lub internet. Analizując dane z tabeli poniżej można zauważyć, że prawie wszystkie wymienione branże należą do grupy branż, w których najczęściej podejmowano działalność gospodarczą. Wyjątek stanowi jedynie sekcja określona nazwą: Artystyczna i literacka działalność twórcza - jest w grupie firm, które szybko zakończyły swoją działalność, a nie należy do grupy branż, w których najchętniej podejmowano działalność gospodarczą.

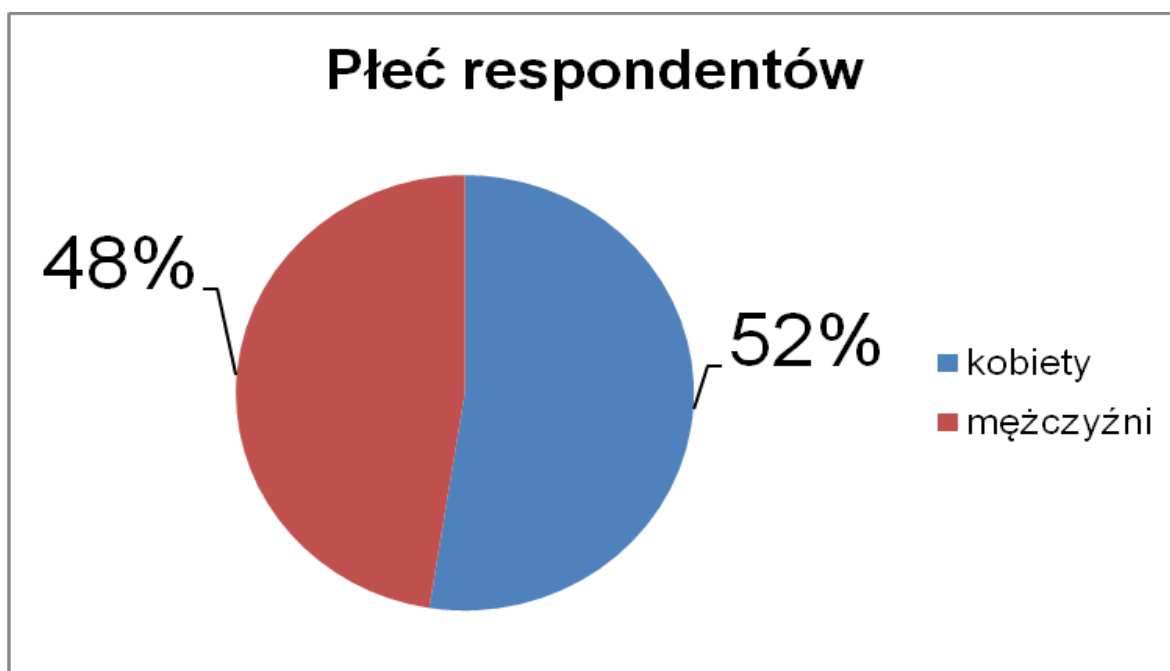
<b>Branże, w których najczęściej zaprzestawano prowadzenia działalności gospodarczej</b>		
opis		Suma
74.20.Z	Działalność fotograficzna	25
74.10.Z	Działalność w zakresie specjalistycznego projektowania	18
71.11.Z	Działalność w zakresie architektury	13
47.91.Z	Sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub Internet	13
96.02.Z	Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne	10
85.59.B	Pozostałe pozaszkolne formy edukacji, gdzie indziej niesklasyfikowane	10
62.01.Z	Działalność związana z oprogramowaniem	9
73.11.Z	Działalność agencji reklamowych	6
81.30.Z	Działalność usługowa związana z zagospodarowaniem terenów zieleni	6
90.03.Z	Artystyczna i literacka działalność twórcza	5

## **V. Środki przyznane jednorazowo na podjęcie działalności gospodarczej - wyniki badania ankietowego**

W październiku 2012 r. Urząd Pracy m.st. Warszawy rozesłał do 791 osób „Ankiety dla osób, które otrzymały z Urzędu Pracy m.st. Warszawy jednorazowo środki na założenie własnej działalności gospodarczej” w latach 2009-2010. W odpowiedzi zostały odesłane 183 wypełnione ankiety (zarówno w formie papierowej, jak i wypełnionej ankiety on line). Wyniki ich analizy zaprezentowano poniżej.

### **Charakterystyka respondentów**

Ankiety zostały rozesłane do 361 mężczyzn (45,8%) i 430 kobiet (54,2%). Natomiast odesłane zostały do Urzędu i poddane analizie ankiety, które zostały wypełnione przez 86 mężczyzn - 48% i 95 kobiet - 52%.



Rys. nr 10

Dane dotyczące wieku respondentów, którzy odpowiedzieli na rozesłane ankiety zawiera poniższa tabela.

Respondenci wg wieku	%
Razem 183 osoby, w tym:	100,0%
Poniżej 24	0,5%
25-34	50,3%
35-44	36,1%
45-54	9,3%
55-59	3,3%
60-64	0,5%

Osoby wypełniające ankietę były najczęściej w wieku 25-34 lata (50,3%) oraz w wieku 35-44 lata (36,1%). Najmniej liczne grupy, to osoby do 24 roku życia oraz w wieku 60-64 lata (po 0,5%). Co jest zgodne z charakterystyką ogółu osób, które uzyskały „dotacje”.

Osoby wg wykształcenia	%
Razem 183 osoby, w tym:	100,0%
podstawowe/gimnazjalne	0,5%
średnie ogólnokształcące	8,7%
średnie zawodowe	12,0%
wyższe	78,7%



W badaniu ankietowym 78,7% respondentów zadeklarowało, że posiada wykształcenie wyższe, 12% - średnie zawodowe, 8,7% średnie ogólnokształcące, a jedynie 0,5%- gimnazjalne i poniżej.

Częstotliwość wnioskowania o środki przyznawane jednorazowo na rozpoczęcie działalności gospodarczej

Częstotliwość ubiegania się o środki z UP	%
1 raz	58,0%
2 razy	26,0%
3 razy	10,1%
4 razy	1,2%
5 razy	2,4%
6 razy	0,6%
7 razy	0,6%
nie pamiętam	1,2%

Udzielając odpowiedzi na pytanie „Ile razy wnioskował/a Pan/i do Urzędu Pracy m.st. Warszawy o przyznanie jednorazowo środków na założenie własnej działalności gospodarczej” ankietowani w najczęściej zaznaczali odpowiedź „1 raz” - 58% osób, „2 razy” - 26%, „3 razy” - 10,1%.

#### Rok założenia firmy

Rok założenia firmy	Osoby z ankiet	Osoby z ankiet %	Osoby z bazy CEIDG	Osoby z bazy CEIDG %	Ankiety/CEIDG Proporcje 2/4
1	2	3	4	5	6
Wszystkie osoby	183	100%	791	100%	23,1 %
2009	63	34,6%	302	38%	20,8 %
2010	106	57,7%	421	53%	25,1 %
2011	14	7,7%	68	9%	20,5 %

Respondenci, którzy założyli firmę w 2010 r. byli bardziej skłonni poddać się badaniu niż osoby rozpoczynające działalność gospodarczą w 2009 r. i 2011 r.. Jednak, tu należy zaznaczyć, że osoby, które otrzymały środki na podjęcie działalności gospodarczej pod koniec 2009 r. mogły założyć

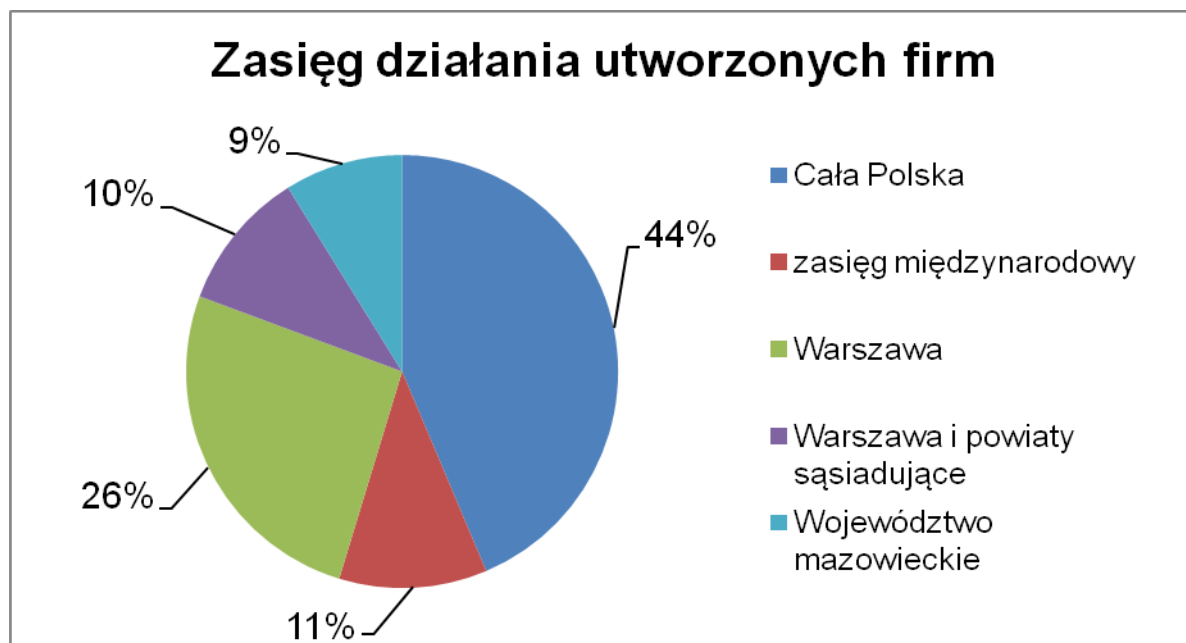
firmę w 2010 r., jak również osoby, które otrzymały środki na podjęcie działalności gospodarczej pod koniec 2010 r. mogły założyć firmę w 2011 r.

<b>Firmy branże</b>	<b>%</b>
Razem 183 osoby, w tym:	100,0%
budownictwo	5,5%
działalność edytorska/wydawnicza/tłumaczenia	3,3%
edukacja/doradztwo/szkolenia	7,1%
finanse/bankowość/ubezpieczenia	1,1%
krawiectwo/włókiennictwo	1,1%
naprawa/konserwacja/usługi instalacyjne	2,7%
nieruchomości	1,6%
pozostała działalność usługowa	6,6%
produkcja	2,2%
reklama/marketing/PR	7,1%
rozwiązania i usługi IT	9,8%
sport i rekreacja	1,1%
sprzedaż detaliczna/hurtowa	9,8%
transport	1,6%
turystyka/gastronomi/hotelarstwo	1,1%
uroda i kosmetyka	3,3%
usługi porządkowe/ogrodnictwo/pielęgnacja zieleni	3,3%
usługi projektowe (projektowanie w szerokim aspekcie m.in. grafika reklamowa, architektura, wyposażenie wnętrz, ogrody i tereny zielone)	16,4%
zdrowie/opieka/terapia/rehabilitacja	1,1%
inna branża	14,2%

Ankietowani, mając do wyboru powyższe branże, najczęściej zaznaczali, że prowadzą lub prowadzili swoją działalność w zakresie usług projektowych (projektowanie w szerokim aspekcie m.in. grafika reklamowa, architektura, wyposażenie wnętrz, ogrody i tereny zielone) – 16,4%, następnie wymieniano rozwiązania i usługi IT - 9,8 %, sprzedaż detaliczna/hurtowa – 9,8%. Najmniej osób spośród ankietowanych zaznaczyło następujące branże: finanse/bankowość/ubezpieczenia,

krawiectwo włókiennictwo, sport i rekreacja, transport oraz turystyka/gastronomia/hotelarstwo, a także zdrowie/opieka/terapia/rehabilitacja (po 1,1% wskazań).

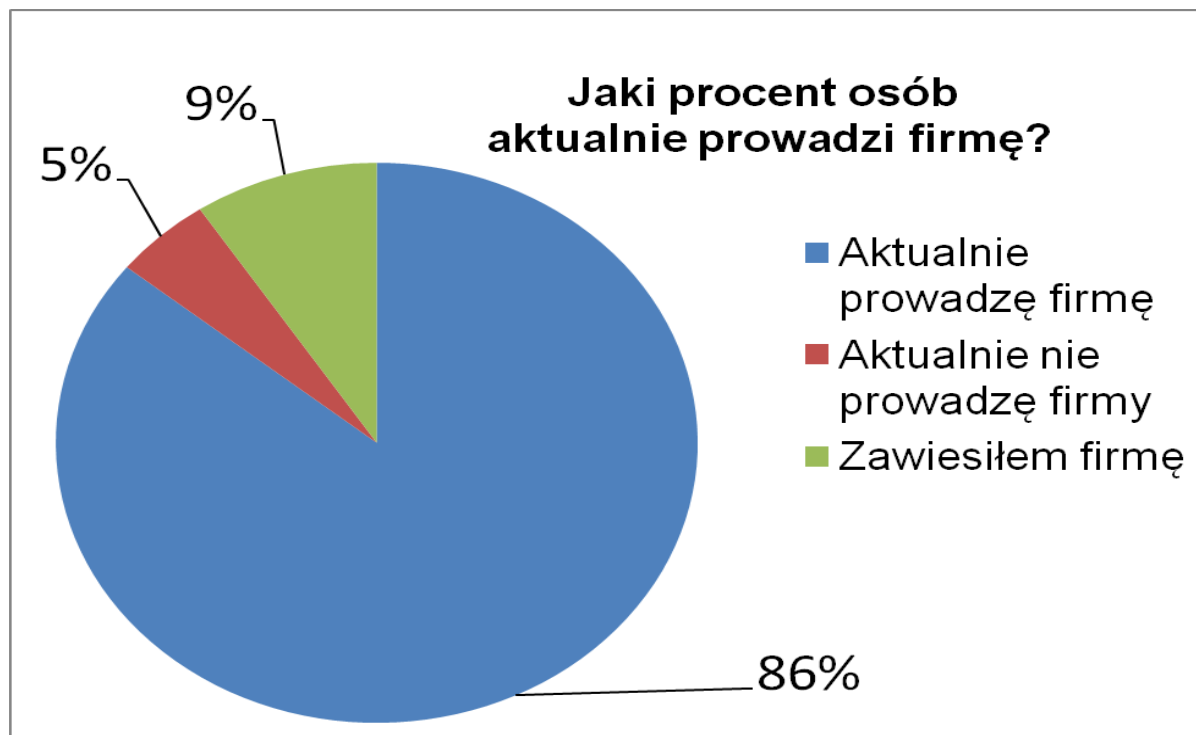
### Terytorialny zasięg działania utworzonych działalności gospodarczych



Rys. nr 11

Biorąc pod uwagę terytorialny zasięg utworzonych firm należy stwierdzić, że 44% obejmowało swoim zasięgiem całą Polskę, 26% - tylko Warszawę, 10% - Warszawę i powiaty sąsiadujące, 9% - województwo mazowieckie. Natomiast 11% ankietowanych odpowiedziało, że ich firmy miały zasięg międzynarodowy. Ogólnopolski zasięg funkcjonowania na rynku prawdopodobnie wiązał się z koniecznością działania podmiotów gospodarczych na wysoce konkurencyjnym rynku, stąd też poszukiwania klientów mogły objąć teren całego kraju. Drugim czynnikiem, który mógł sprzyjać świadczeniu usług w tak szerokim ujęciu terytorialnym był sam charakter utworzonych przez osoby bezrobotne firm, mianowicie najczęściej były to działalności prowadzone w zakresie usług projektowych i rozwiązań IT, których specyfika pozwala na działanie zarówno o zasięgu ogólnopolskim, jak również międzynarodowym. Komunikacja za pomocą Internetu z klientami sprzyja prowadzeniu działalności na tak szeroką skalę.

Prowadzenie - Nieprowadzenie firmy – Zawieszenie działalności gospodarczej

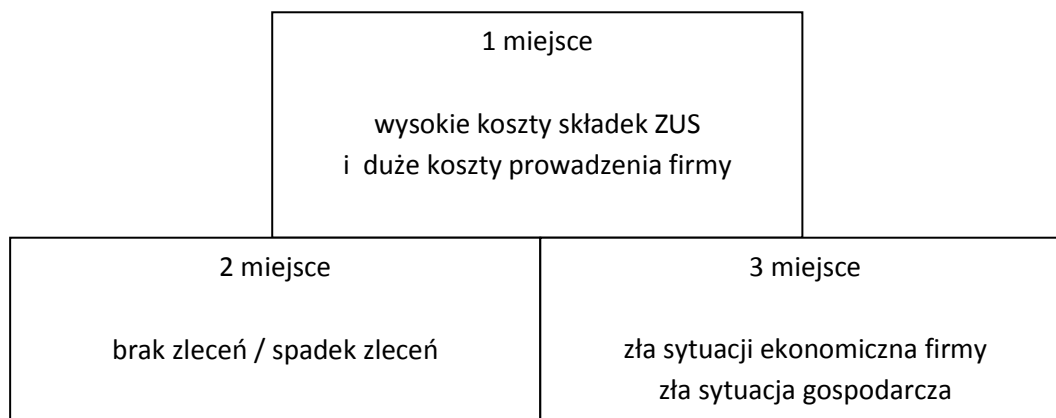


Rys. nr 12

Spośród udzielonych odpowiedzi 86% osób, które odesłały (wypełniły) ankietę deklaruje, że aktualnie prowadzi firmę, 9% osób zawiesiło prowadzenie działalności gospodarczej, a 5% osób aktualnie nie prowadzi firmy. Ankiety zdecydowanie chętniej odsyłały osoby, które nadal prowadzą działalność gospodarczą.

**Ranking 3 najważniejszych powodów nieprowadzenia / zawieszenia działalności gospodarczej**

(otwarte wypowiedzi zgrupowane)



Wśród przyczyn nieprowadzenia firmy ankietowani w pytaniu otwartym najczęściej wymieniali: wysokie koszty ZUS, spadek, a właściwie brak zleceń, złą sytuację ekonomiczną firmy, minimalny zysk, złą sytuację gospodarczą, sytuację osobistą (m.in. urodzenie dziecka, kłopoty zdrowotne, dzięki doświadczeniu zdobytemu przy prowadzeniu działalności gospodarczej dostałam ciekawą propozycję pracy).

**Losy i aktywności osób, które uzyskały środki finansowe z Urzędu Pracy m.st. Warszawy na rozpoczęcie działalności gospodarczej.**

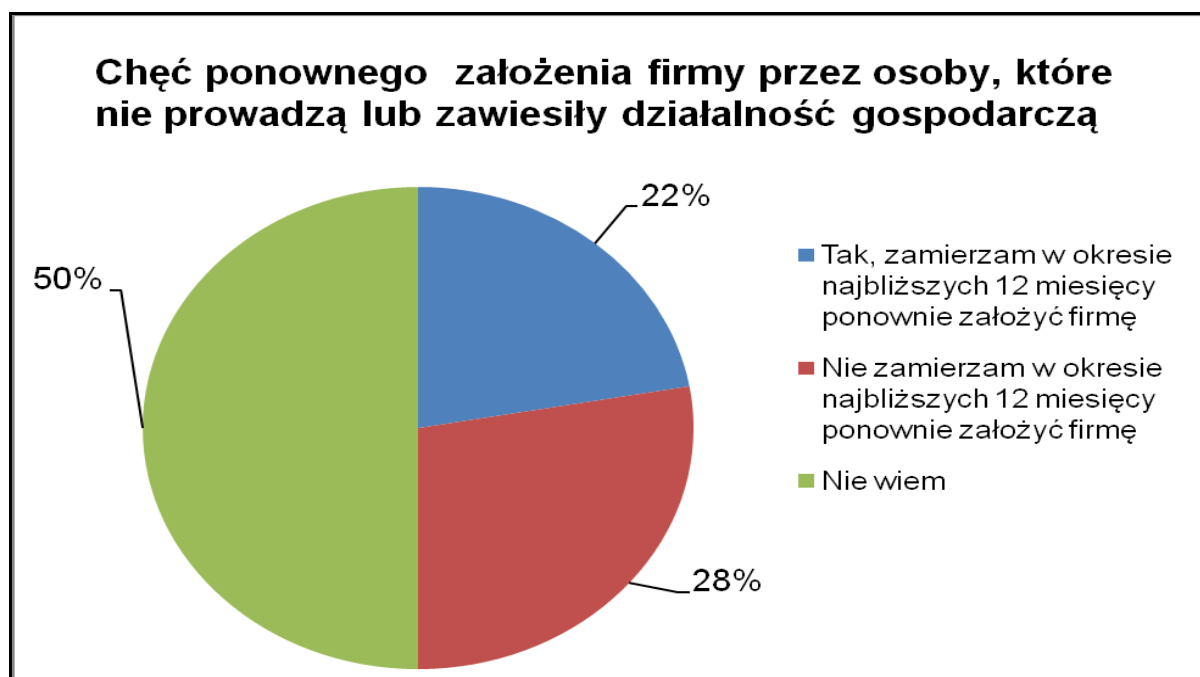
<b>Status osoby szczegółowo:</b>	<b>%</b>
Razem 183 osoby	100,0%
Nie prowadzę firmy jestem zatrudniony na umowę o pracę	2,7%
Nie prowadzę firmy jestem osobą bezrobotną	4,9%
Nie prowadzę firmy wykonuję pracę w ramach umowy zlecenie/umowy o dzieło	2,2%
Brak odpowiedzi	2,7%
Moja sytuacja jest inna (zawiesiłem działalność)	2,2%
<b>Prowadzę firmę i jest to jedyna moja działalność</b>	<b>76,0%</b>
Prowadzę firmę i jestem zatrudniony na umowę o pracę	4,9%
Prowadzę firmę i pobieram rentę /emeryturę	0,5%
Prowadzę firmę o podejmuję umowę zlecenie/umowę o dzieło	3,8%

Chcąc uzyskać więcej informacji na temat losów i aktywności zawodowej osób, którzy uzyskały z Urzędu Pracy m.st. Warszawy środki finansowe na podjęcie działalności gospodarczej, w ankiecie zostało zamieszczone pytanie dotyczące obecnej sytuacji zawodowej (zaznaczyć można było tylko jedną odpowiedź).

Jak wynika z powyższej tabeli osoby te najczęściej prowadzą firmę i jest ich to jedyna działalność – 76% odpowiedzi. Część osób prowadzi firmę i jest zatrudnionych na umowę o pracę (4,9% ogółu odpowiedzi) lub podejmują umowę zlecenie/umowę o dzieło (3,8% ogółu odpowiedzi). W 0,5% odpowiedzi osoby wskazały, że prowadzą firmę i pobierają rentę lub emeryturę.

Spośród osób, które nie prowadzą firmy część ankietowanych wskazała, że są osobami bezrobotnymi (4,9% ogółu odpowiedzi, jednakże nie jest to równoznaczne rejestracją w urzędzie pracy), część osób pracuje na podstawie umowy o pracę (2,7% ogółu odpowiedzi), a część wykonuje pracę w ramach umowy zlecenie lub umowy o dzieło (2,2% ogółu odpowiedzi).

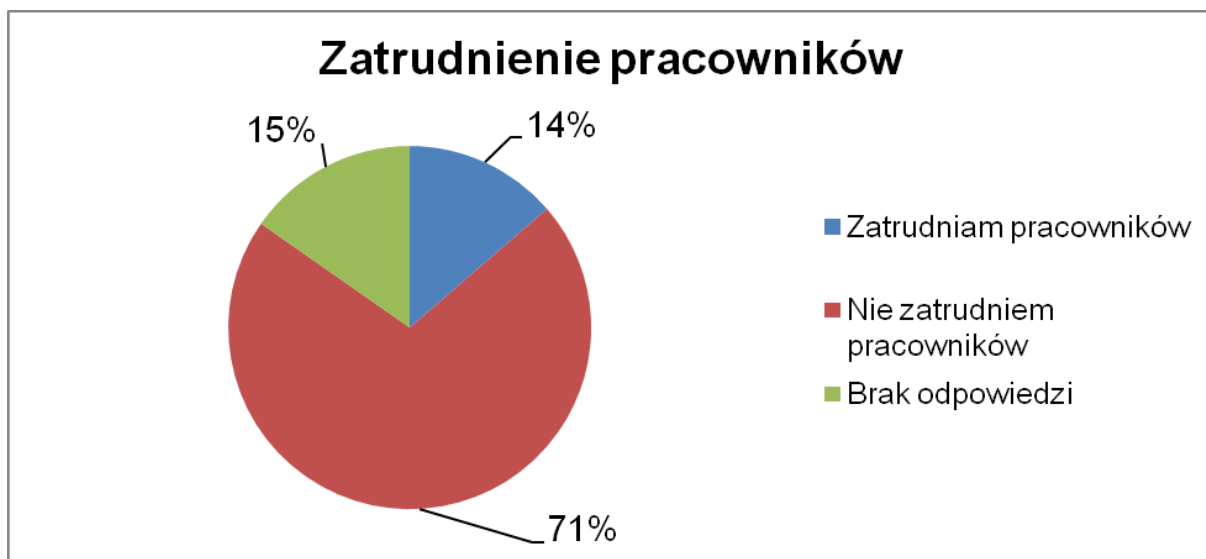
**Chęć ponownego założenia firmy wśród osób które nie prowadzą bądź zawiesiły działalność gospodarczą.**



Rys. nr 13

Wśród osób, które zawiesiły lub zlikwidowały prowadzoną działalność gospodarczą 28% ankietowanych nie zamierza w okresie najbliższych 12 miesięcy ponownie zakładać firmy. Połowa ankietowanych nie wie czy rozpocznie czy nie ponownie działalność gospodarczą. A 22% ankietowanych odpowiedziało, że zamierza w okresie najbliższych 12 miesięcy ponownie założyć firmę. Jest to grupa osób, która pomimo niepowodzenia nie zniechęciła się i chce ponownie podjąć próbę rozwinięcia własnego biznesu.

## Zatrudnienie pracowników



Rys. nr 14

Niemalże każda nowo podejmowana działalność gospodarcza związana jest z nadzieją na sukces, rozwój, a w konsekwencji na tworzenie nowych miejsc pracy. Spośród osób ankietowanych, które nadal prowadzą firmę aż 71% to jednak nadal jednoosobowe działalności gospodarcze. Tylko 14% ankietowanych utworzyło nowe miejsca pracy i zatrudnia pracowników. Dane te wskazują na znikomy, w chwili obecnej, potencjał rozwojowy badanych firm. Rozwój zasobów ludzkich, promocja zatrudnienia nie są priorytetem dla osób, które same początkowo pozostawały bez pracy i figurowały w rejestrze urzędu pracy. Przedsiębiorców nie stać też na zatrudnianie nowych pracowników, gdyż w większości przypadków firmy te wykazują stratę lub minimalny zysk.

Zatrudnienie pracowników w firmach (utworzone stanowiska pracy)	Liczba pracowników
Lektorzy języków obcych, Nauczyciele	12
Osoba sprzątająca, Technik, Asystentka	6
Specjalista ds. obsługi klienta, mechanik, elektryk, pomocnik mechanika	4
Likwidatorów szkód	4
Prawnik, Sekretarka	3
producent sesji fotograficznych, grafik, asystent	3
Asystent biura, Specjalista ds. personalnych	2
Szef kuchni, Kucharz pomoc	2
Pomoc biurowa, Kierownik Działu Sprzedaży	2

Handlowiec, Monter urządzeń i mebli gastronomicznych	2
Grafik, koordynator pracy biura	2
Kosmetyczka	1
Specjalista ds zaopatrzenia	1
Architekt	1
Pracownik pomocniczy - kierowca	1
Montażysta	1
Pomoc domowa	1
koordynator do spraw dystrybucji	1
specjalista ds. logistyki i zaopatrzenia biura	1
Księgowa	1
Jednorazowe zlecenie wykonania strony www	1
Ogrodnik	1
RAZEM:	53

W sumie ankietowali zadeklarowali, że utworzyli 53 nowe miejsca pracy, na których zatrudniają pracowników. Najwięcej osób (12) zostało zatrudnionych na stanowisku lektora języków obcych, nauczyciela. Pracownicy zostali zatrudnieni na stanowisku osoby sprzątającej, technika, asystentki, likwidatora szkód, prawnika, sekretarki, producenta sesji fotograficznych, grafika, ogrodnika. W większości firm które zadeklarowały, że zatrudniają pracowników, możemy mówić przeważnie o przyroście od 1 do 2 nowych miejsc pracy.

#### Zatrudnienie pracowników – preferowane sposoby rekrutacji

Preferowane sposoby poszukiwania kandydatów do pracy (kilka odpowiedzi)	% odpowiedzi
znajomi i rodzina	64,9%
internetowe portale rekrutacyjne	48,0%
własna firmowa strona internetowa	33,9%
portale społecznościowe	31,6%
Ogłoszenia w prasie	22,2%
urząd pracy	21,1%
inne (z polecenia, poprzez portale branżowe, uczelnie)	3,5%
zewnętrzna firma rekrutacyjna	2,3%

Wszyscy ankietowani zostali zapytani o potencjalny sposób, z którego skorzystaliby podczas rekrutacji pracowników na wolne miejsca pracy. Ankietowani mogli w tym pytaniu wskazać trzy odpowiedzi. Ankietowani najczęściej wskazywali, że rekrutację prowadziliby poprzez znajomych i rodzinę – 64,9%. W dalszej kolejności znalazły się internetowe portale rekrutacyjne (48%),



własna firmowa strona internetowa (33,9%), portale społecznościowe (3,1,6%). Zewnętrzną firmę rekrutacyjną wybrało tylko 2,3% ankietowanych. Natomiast chęć przeprowadzenia rekrutacji poprzez urząd pracy zadeklarowało 21,1% osób, które udzieliły odpowiedzi na to pytanie.

Tworzenie miejsc pracy i rekrutacja kandydatów przy współpracy z urzędem pracy wiąże się przeważnie z chęcią skorzystania z kolejnego wsparcia finansowego w postaci refundacji kosztów utworzenia lub doposażenia miejsca pracy. Chęć współpracy z urzędem przy rekrutacji kandydatów jest wręcz marginalna. Można zatem przypuszczać, iż w opinii badanych motyw dodatkowego wyposażenia firmy o kolejne elementy niezbędne do jej funkcjonowania jest tu kluczowy. Może się to wiązać również z chęcią uzyskania dodatkowych korzyści materialnych bez ponoszenia własnych kosztów bądź też ryzyka związanego z zaciąganiem kredytów/pożyczek bankowych.

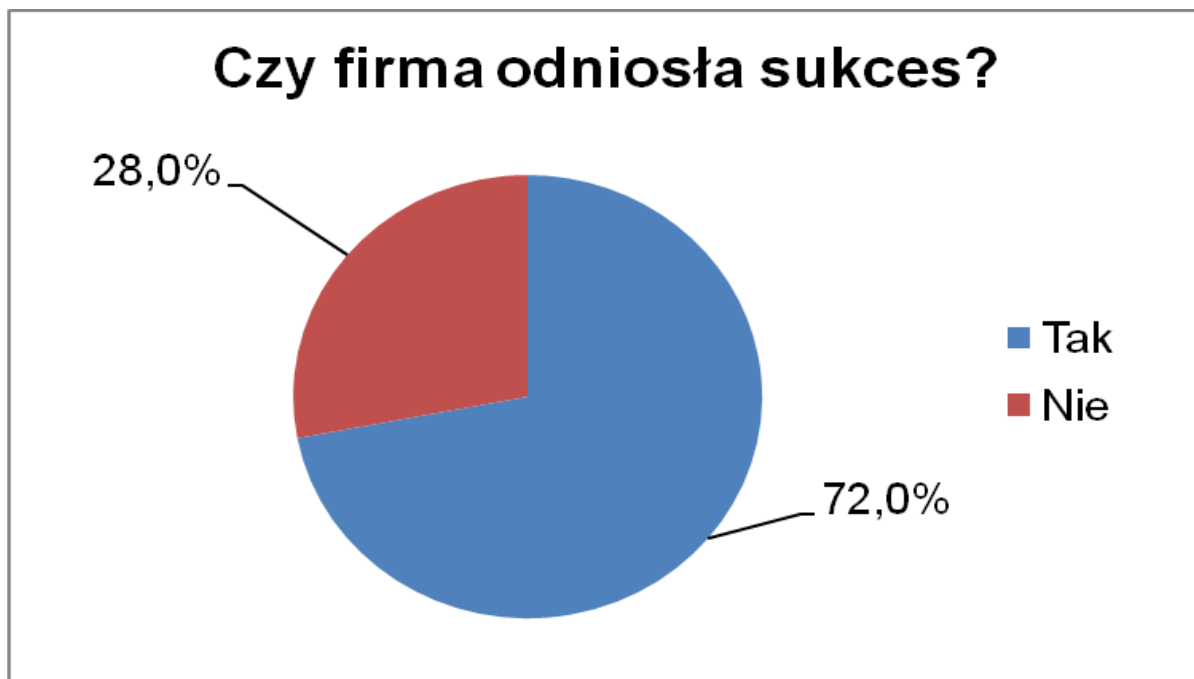
#### Zatrudnienie pracowników – chęć współpracy z urzędem pracy jako pracodawca

Zainteresowanie współpracą z Urzędem Pracy jako pracodawca (wybrane odpowiedzi)	% odpowiedzi
nie jestem zainteresowany/a współpracą z urzędem pracy	43,9%
zatrudnieniem osoby bezrobotnej i skorzystaniem z refundacji kosztów wyposażenia lub doposażenia utworzonego stanowiska pracy	38,0%
przyjęcia osoby bezrobotnej na staż/przygotowanie zawodowe w celu nabycia kwalifikacji zawodowych	24,6%
zatrudnieniem osoby bezrobotnej w ramach prac interwencyjnych i skorzystaniem z refundacji części poniesionych kosztów wynagrodzenia i składek na ubezpieczenia społeczne	11,7%
zatrudnieniem osoby bezrobotnej i skorzystaniem z jednorazowej refundacji składek na ubezpieczenia społeczne	9,4%
wsparciem w rekrutacji	9,4%

Ankietowani zostali również zapytani jakim rodzajem współpracy z urzędem pracy byliby zainteresowani jako pracodawcy. W tym pytaniu również można było wybrać kilka odpowiedzi. Wśród osób, które zadeklarowały chęć współpracy z urzędem pracy najczęściej wybieraną odpowiedzią była ta związana z chęcią zatrudnienia osoby bezrobotnej i skorzystania z refundacji kosztów wyposażenia lub doposażenia utworzonego stanowiska pracy (38%). W dalszej kolejności ankietowani zainteresowani byli przyjęciem osoby bezrobotnej na staż/przygotowanie zawodowe (24,6%), zatrudnieniem osoby bezrobotnej w ramach prac interwencyjnych i skorzystaniem z refundacji części poniesionych kosztów wynagrodzenia i składek na ubezpieczenia społeczne (11,7%), zatrudnieniem osoby bezrobotnej i skorzystaniem z jednorazowej refundacji składek na

ubezpieczenie społeczne (9,4%) oraz wsparciem ich w rekrutacji (9,4%). Z drugiej strony brak chęci współpracy z urzędem pracy wskazano w aż 43,9% odpowiedzi.

**Sukces lub brak sukcesu firmy w oczach respondentów.**



Rys. nr 15

W ankiecie zawarte zostało pytanie „Czy uważa, że Pana/i firma odniosła sukces?”. Prawie ¾ ankietowanych na to pytanie odpowiedziało twierdząco. Natomiast 28% osób zaznaczyło odpowiedź „nie”. Ankietowani zostali poproszeni również o uzasadnienie swojej odpowiedzi. Ich analizę przedstawiono poniżej.

**Ranking 3 najważniejszych powodów do sukcesu (otwarte wypowiedzi zgrupowane)**

<b>1 miejsce</b>	
Sukces z powodu utrzymania się firmy na rynku (dodatkowy opis "dość trudnym rynku") – często wskazywany <b>motyw przetrwania</b> w trudnych warunkach rynkowych	
<b>2 miejsce</b>	<b>3 miejsce</b>
Sukces finansowy firmy, przyrostu liczby klientów/zleceń, wypracowany zysk	Sukces osobisty, satysfakcja, źródło finansowego utrzymania się, miejsce pracy

Jako miarę sukcesu ankietowani najczęściej wskazywali fakt, że firma utrzymała się na rynku (podkreślany był fakt, że jest to „dość trudny rynek”), często w trudnych warunkach rynkowych.

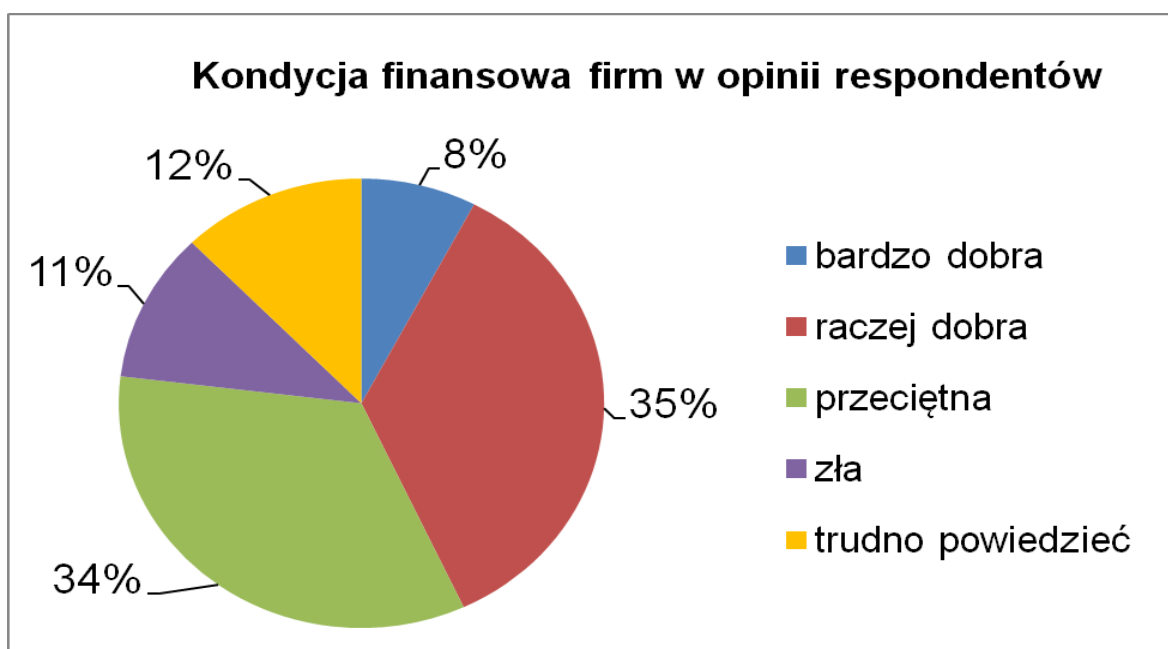
Z kolei trudne warunki rynkowe w rozumieniu respondentów to m.in. wysokie koszty prowadzenia firmy. W dalszej kolejności miarą sukcesu był sukces finansowy firmy, wypracowany zysk, przyrost liczby klientów/zleceń. Ponadto sukces firmy powiązany był również z sukcesem osobistym, satysfakcją, czy też utworzeniem dla siebie miejsca pracy i źródła utrzymania się.

### Ranking 3 najważniejszych przyczyn braku sukcesu (otwarte wypowiedzi zgrupowane)

<b>1 miejsce</b> Kryzys, duża konkurencja na rynku, trudna sytuacja gospodarcza, mała liczba klientów/zleceń, zastój na rynku,	
<b>2 miejsce</b> Słabe wyniki ekonomiczne, niski zysk, wysokie koszty prowadzenia firmy, nieopłacalność prowadzenia firmy, problemy z uzyskaniem płatności za wystawione faktury.	<b>3 miejsce</b> Niewystarczająca ilość lub brak środków finansowych na inwestycje, zbyt mała skala biznesu, brak osobistej satysfakcji z prowadzenia działalności (m.in. brak satysfakcjonującego poziomu przychodów)

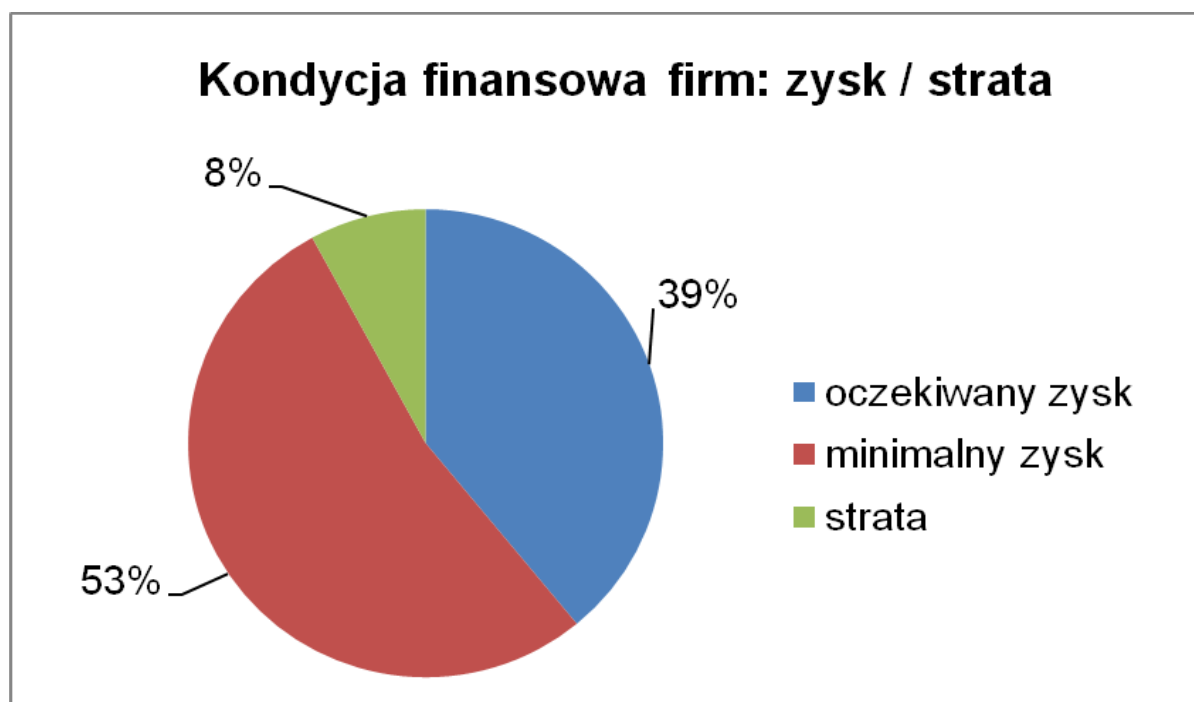
Niepowodzenie było najczęściej związane z kryzysem, trudną sytuacją gospodarczą, dużą konkurencją na rynku, a w konsekwencji małą liczbą zleceń. Brak sukcesu to również słabe wyniki ekonomiczne, związane m.in. z wysokimi kosztami prowadzenia firmy, czy problemy z uzyskaniem płatności za wykonane usługi, zlecenia. A te wszystkie czynniki przekładają się na brak satysfakcji osobistej z prowadzenia działalności gospodarczej.

### Kondycja finansowa firm, które powstały przy wsparciu Urzędu Pracy m.st. Warszawy



Rys. nr 16

Kondycję finansową firm respondenci ocenili jako złą i przeciętną - odpowiednio 11% i 34% (łącznie 45%). Natomiast jako bardzo dobrą i dobrą - odpowiednio 8% i 35% (łącznie 43%). Odpowiedź trudno powiedzieć zaznaczyło 12% ankietowanych.

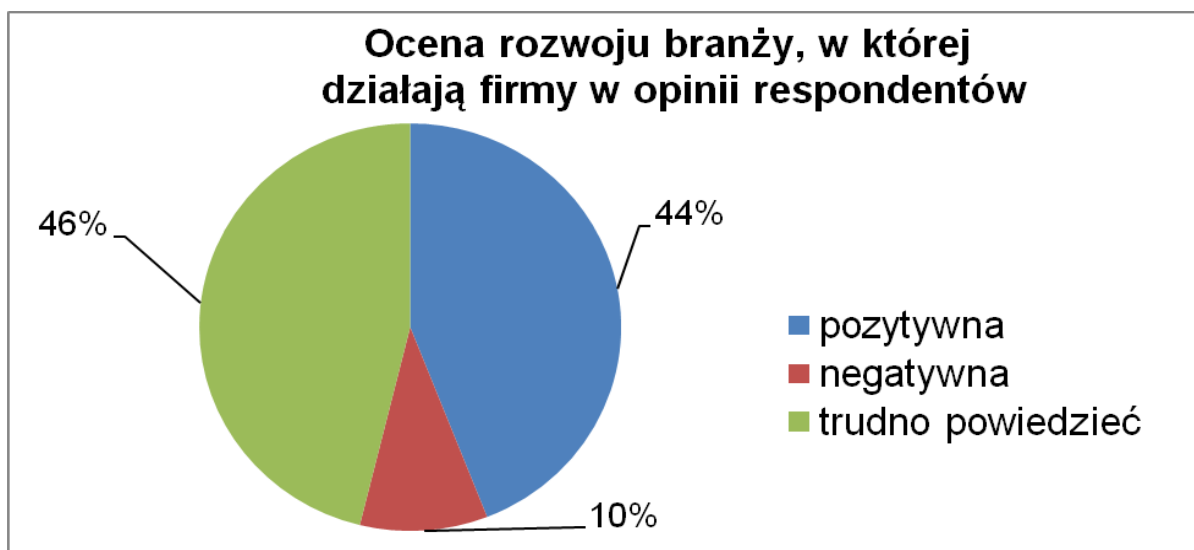


Rys. nr 17

Dobłą informacją jest, że 39% ankietowanych wskazało, że ich działalność przynosi oczekiwany zysk. Niestety złą jest informacja, że w przypadku 61% firm zyski jeśli są to minimalne a nawet działalność generuje straty. Niepokojący jest fakt, że jedynie niewiele ponad 1/3 wypracowuje oczekiwany zysk. Respondenci mimo pomocy jaką otrzymali na start biznesu w postaci środków publicznych z Funduszu Pracy lub Europejskiego Funduszu Społecznego prawdopodobnie nie generują odpowiednich wpływów do budżetu Państwa w postaci podatków. Wydawać się może, że ponad połowa tych działalności to firmy, które pozostają pewnym obciążeniem dla podatników, korzystając np. z preferencyjnej składki ZUS, zaś nie generują na tyle wysokich zysków, aby płacić podatki i tworzyć nowe miejsca pracy.

Przyczyny minimalnego zysku i straty	%
zła sytuacja gospodarcza na rynku	60,0%
inne przyczyny ogólnie	33,0%
(inne) zbyt mała liczba środków finansowanych na inwestycję i rozwój firmy	9,0%
(inne) mała liczba klientów, powody osobiste (np. zdrowotne), mała ilość czasu, niewystarczające umiejętności i doświadczenie.	9,0%
(inne) wysokie koszty prowadzenia firmy (w tym składki ZUS i podatki, wynagrodzenia)	8,0%
(inne) duża konkurencja	7,0%

Jako przyczynę minimalnego zysku/straty ankietowani najczęściej wskazywali złą sytuację gospodarczą. Zbyt mała liczba środków finansowych na inwestycje i rozwój firmy, mała liczba klientów, mało czasu na prowadzenie firmy, niewystarczające umiejętności i doświadczenie były również wymieniane wśród osób prowadzących działalność gospodarczą jako przyczyny niepowodzenia. Powyższe odpowiedzi respondentów prawdopodobnie świadczą o przeszacowaniu własnych możliwości względem poziomu wyzwań rynkowych, a także swoistej porażce na linii kontaktów firma/klient. Być może przyczyny minimalnego zysku i straty wynikają również z niskiej świadomości i niewystarczającego przygotowania respondentów w aspekcie finansowania działalności gospodarczej i skutecznych działań marketingowych.



Rys. nr 18

Analizując odpowiedzi dotyczące rozwoju branży, w której działają firmy ankietowanych można zauważyć, że odpowiedzi respondentów rozłożyły się w następujących proporcjach: 46% respondentów nie potrafi w sposób jednoznaczny ocenić kierunku rozwoju branży, w której aktualnie

funkcjonują. Może to świadczyć o fakcie „oderwania” tej grupy respondentów od realiów rynkowych oraz o przypadkowości wyboru branży. Konsekwencją nieumiejętności określenia przez badanych właścicieli firm oceny perspektyw rozwoju branży prawdopodobnie będzie stagnacja, a może nawet i regres tych przedsiębiorstw. Złą informacją jest fakt, że aż 46% badanych nie ma zdania odnośnie kierunku rozwoju segmentu rynku, na którym aktualnie funkcjonuje. Jest więc zastanawiające, w jaki sposób bez dobrej znajomości branży, ta grupa przedsiębiorców będzie potrafiła znaleźć na trudnym rynku nowe możliwości rozwoju firmy, które pozwolą im osiągnąć realną przewagę konkurencyjną. Natomiast 44% respondentów uważa, że branża w której obecnie działają będzie się rozwijać, jedynie 10% badanych nie podziela tego optymizmu.

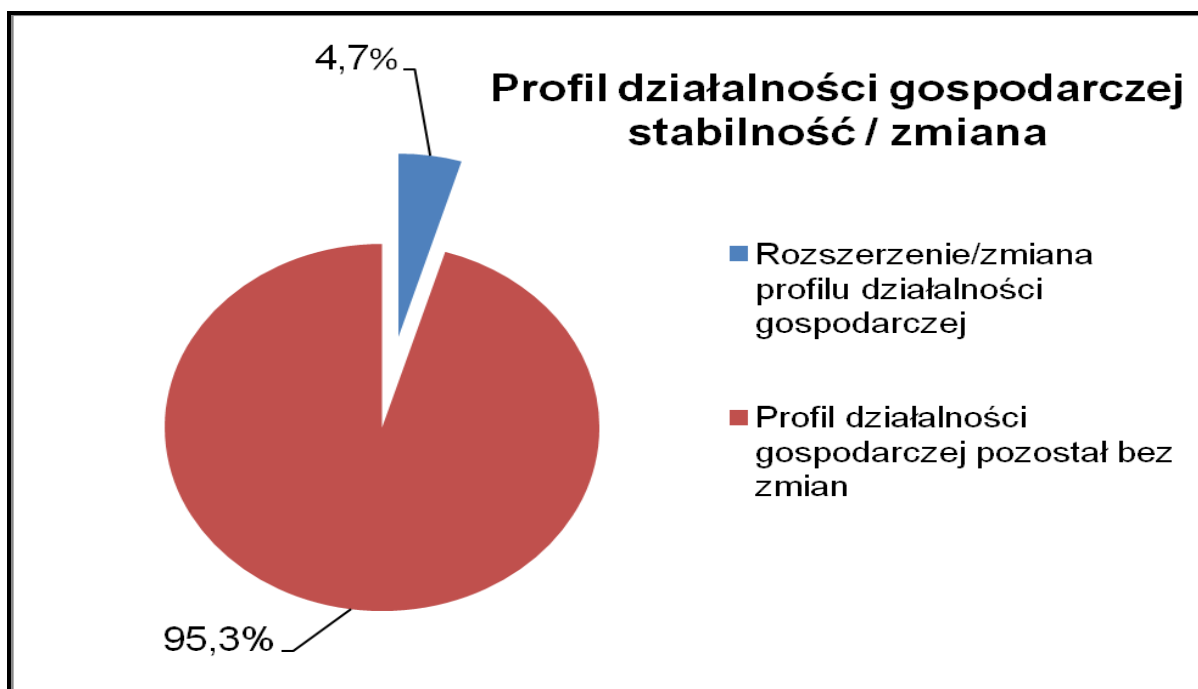
Ankietowanych zapytano również w jaki sposób będzie rozwijała się firma w okresie najbliższych 12 miesięcy. W tym przypadku również można było wybrać kilka odpowiedzi.

#### Plany respondentów dot. rozwoju firmy

Plany respondentów odnośnie rozwoju firmy (kilka odpowiedzi)	% odpowiedzi
poszerzę ofertę firmy o nowe produkty, usługi	57,9%
skorzystam ze szkoleń dla siebie lub swoich pracowników	43,9%
zwiększę nakłady finansowe na reklamę i promocję	39,8%
zakupię nowy sprzęt, maszyny, narzędzia	39,8%
zatrudnię nowych pracowników	22,2%
swoje produkty/usługi będę kierować wyłącznie do wąskiej grupy klientów (nisza rynkowa)	20,5%
inny sposób (np. samodzielne poszerzanie wiedzy, czytanie, samodzielna nauka nowych umiejętności)	11,7%
zmienię na inny profil działalności	6,4%
wezmę kredyt bankowy	5,8%
skorzystam z oferty pożyczek/poręczeń samorządowych instytucji finansowych	2,3%

W swoich planach rozwojowych ankietowani najczęściej wymieniali chęć poszerzenia oferty firmy o nowe produkty, usługi (57,9% odpowiedzi), udziału w szkoleniach (43,9%), zwiększenia nakładów finansowych na reklamę i promocję (39,8%), zakupu nowych sprzętów, maszyn, narzędzi (39,8%). Respondenci nie do końca dostrzegają zatrudnienie nowych pracowników jako znaczący element rozwoju firmy. Jak wynika z odpowiedzi ankietowani niechętnie skorzystaliby z kredytów bankowych na rozwój firmy (tylko 5,8% odpowiedzi) oraz pożyczek/poręczeń samorządowych instytucji finansowych (2,35% odpowiedzi).

## Zmiana profilu działalności gospodarczej



Rys. nr 19

Osoby prowadzące firmy nie zmieniały profilu prowadzonej działalności gospodarczej (95,3%). Zaledwie 4,7 % ankietowanych rozszerzyło/zmieniło profil działalności gospodarczej. Zdecydowana większość badanych nie rozszerzyła profilu działalności gospodarczej, mimo że mają plany poszerzenia oferty o nowe produkty/usługi. Zatem prawdopodobnie rozszerzenie oferty firmy może być jedynie bardzo odległą perspektywą funkcjonującą w wyobrażeniach ich właścicieli, ponieważ tylko niecałe 5% z nich deklaratywnie uznało, że realnie rozszerzyli/zmieniili profilu działalności, w celu m.in. zwiększenia dochodów, wybrnięcia z kryzysu, chęci pozyskania nowych klientów i wzbogacenia zasobów produktów/usług. Być może większość z respondentów nie wykazuje motywacji do zmian i rozwoju przedsiębiorstwa.

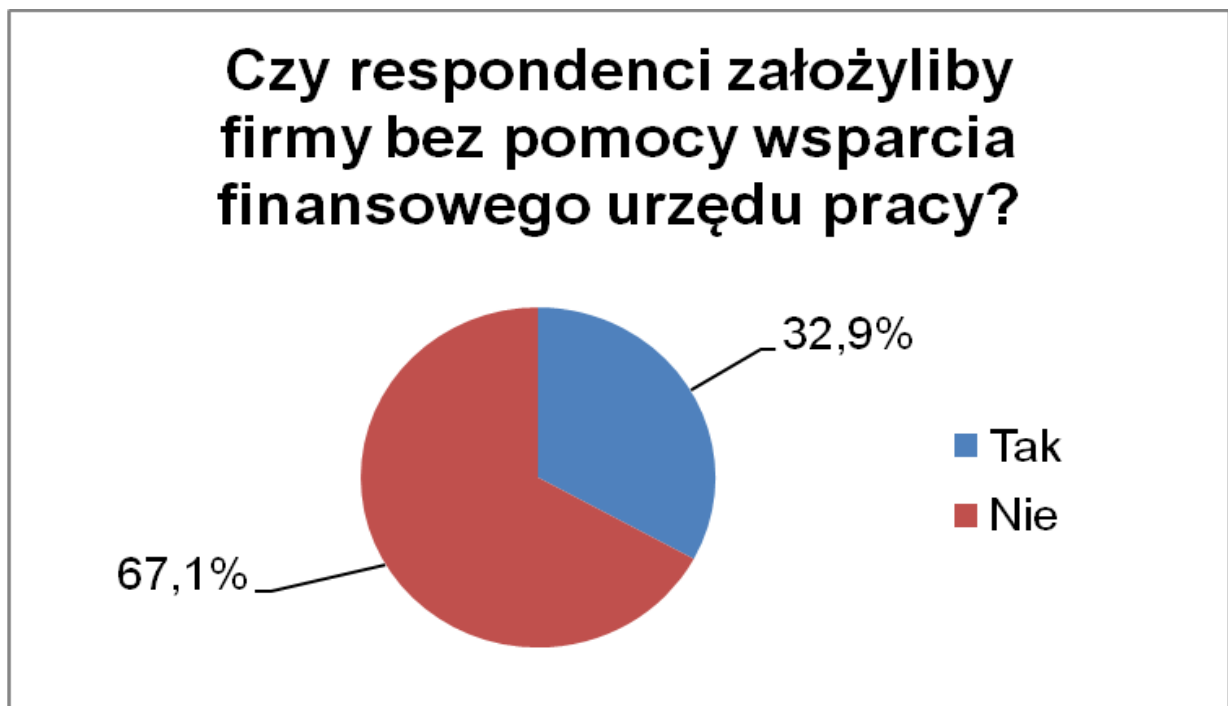
Przyczyny rozszerzenia/zmiany profilu działalności gospodarczej cytaty	Kategoryzacja przyczyny
Początkowo było projektowanie i budowa stron, aktualnie wdrażam oprogramowanie internetowe zajmuje się konsultingiem, działania promocyjne w mediach internetowych, programowanie. <u>Rozszerzenie jest przyjemnym skutkiem nauki</u> moja przygoda rozpoczęła się z resztą na kursie z urzędu pracy odnośnie dumnie brzmiącego konsultingu. To czego nauczę się u jednego klienta mogę próbować wprowadzać u drugiego	Chęć rozwoju kwalifikacji i oferty firmy.
Firma została rozszerzona o PKD 86.90E działalność psychologiczna (pracownie psychologiczne - psychologia transportu) oraz o PKD 49.32.2 transport. <u>Firma, którą początkowo założyłam nie przynosiła oczekiwanych dochodów.</u>	Zwiększenie dochodów firmy. Firma nie przynosiła początkowo oczekiwanych dochodów.

Rozszerzenie o 47.91z Sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub internet, 47.99 Pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona poza siecią sklepową. <u>Rozszerzenie działalności nastąpiło w celu zwiększenia dochodu firmy oraz wybrnięcia z kryzysu finansowego.</u>	Zwiększenie dochodów firmy. Chęć wybrnięcia z kryzysu finansowego.
ROZSZERZENIE o USŁUGI TRANSPORTOWE. <u>MAŻ UŻYCYŁ MI SAMOCHÓD DOSTAWCZY, KTÓRY STAŁ, WIĘC ROZSZEZRZENIE DZIAŁALNOŚCI O BRANŻĘ TRANSPORTOWĄ, SPOWODOWAŁ, ŻE MOŻNA BYŁO ZWIĘKSZYĆ DOCHODY FIRMY.</u>	Zwiększenie dochodów firmy. Wykorzystanie własnych zasobów.
Rozszerzenie - o pozostałą działalność wydawniczą PKD 5819Z rozszerzenie o PKD 7430Z działalność związana z tłumaczeniami. <u>Takie miałem zlecenia od klienta które nie mieściły się w obrębie działalności tłumaczeniowej, lecz bardziej edytorskiej/wydawniczej.</u>	Charakter zleceń od klientów wymógł rozszerzenie oferty
Rozszerzenie o naprawa/konserwacja/usługi instalacyjne. <u>Rozwój firmy, dostrzeżone nowe nisze.</u>	Rozwój firmy, nowe obszary rynku.
Firma informatyczna rozszerzyła działalność <u>SPRZEDAŻ DETALICZNĄ W POLĄCZENIU Z GASTRONOMIĄ ORAZ CZYSZCZENIE DYWANÓW I TAPICEREK. MOJA FIRMA INFORMATYCZNA (???) SA ZBYT MAŁE W STOSUNKU DO TZW. MOLOCHÓW GDZIE WYSTAWIANE PROMOCJE I UPUSTY NIEPOZWOLIŁY MI FUNKCJONOWAĆ.</u>	Wysoka konkurencja wymusiła rozszerzenie działalności o nowe branże.
Firma działała początkowo w obszarze reklamy, organizacji eventów. Rozszerzono działalność o usługi związane z doradztwem i Public Relations oraz reprezentowaniem indywidualnych osób związanych z prawami autorskimi. <u>Agencja planowała stopniowy rozwój swojej działalności podstawowej. Zajmując stabilną pozycję na rynku, pozyskawszy lojalnych klientów oraz zasoby finansowe niezbędne do rozwoju, zgodnie z założeniami, zdecydowałam się na pozyskanie zleceń w dodatkowych obszarach działalności, które jednak są komplementarne i ściśle ze sobą powiązane.</u>	Planowany rozwój firmy o dodatkowe obszary rynku.
Rozszerzona o sprzedaż detaliczną konfekcji damskiej. <u>Chwilowo mniejszy dopływ klientów na usługi podstawowe (doradztwo, PR, reklama, grafika, fotografia).</u>	Chwilowy mniejszy napływ zleceń wymusił rozszerzenie działalności o nowe branże.

Najczęściej zmiana profilu działalności gospodarczej związana była z chęcią rozwoju firmy, poszerzeniem oferty firmy, czy też chęcią zwiększenia dochodów. Głównymi powodami, które warunkowały zmianę bądź rozszerzenie profilu prowadzenia działalności gospodarczej, były chęć zwiększenia dochodów, rozwój firmy o nowe produkty i usługi. Z wypowiedzi ankietowanych można wywnioskować, iż zasadniczym motorem do podjęcia tych działań była wysoka konkurencja, trudności z utrzymaniem się wymagających klientów.



**Rola wsparcia finansowego urzędu na założenie działalności gospodarczej w świadomości respondenta.**



Rys. nr 20

Jak wynika z ankiet w świadomości respondentów rola wsparcia finansowego urzędu pracy na założenie działalności gospodarczej okazała się istotna. Na pytanie czy otworzyliby/łaby Pan/i firmę bez wsparcia finansowego ze strony urzędu pracy, 67,1% osób odpowiedziało, że „nie”. Natomiast 32,9% ankietowanych otworzyłoby firmę bez pomocy urzędu pracy. Niewątpliwie jednak uzyskane środki finansowe przełożyły się na wymierne korzyści jakie wskazali ankietowani w kolejnym pytaniu.

W badaniu zostało również postawione pytanie o główne korzyści jakie dał respondentom fakt otrzymania środków publicznych na podjęcie działalności gospodarczej. W ten sposób respondenci mogli w postaci odpowiedzi otwartych określić najważniejsze z ich perspektywy realne, pozytywne efekty uzyskanej pomocy.

<b>Najważniejsze korzyści z otrzymania finansowego wsparcia z UP? najczęściej wymieniane przez 183 osób odpowiedzi otwarte</b>	<b>%</b>
zakup sprzętu, oprogramowania, wyposażenia, narzędzi niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej	88,3%
(łatwiejszy i szybszy start) możliwość rozpoczęcia samozatrudnienia/rozpoczęcie prowadzenia firmy/pracy/wyjście z bezrobocia	42,1%
motywacja, impuls do działania, zwiększenie pewności siebie, wiary we własne możliwości, moralne i psychologiczne wsparcie, poczucie bezpieczeństwa,	22,2%
rozwój osobisty, satysfakcja osobista (lubię to co robię), zwiększenie wiedzy i posiadanych umiejętności, podniesienie kwalifikacji, zdobycie doświadczenia, Dobra lekcja na początek prowadzenia działalności, pilnowanie faktur, rozliczeń, umów.	12,9%
istotne wsparcie finansowe (zastrzyk finansowy), brak konieczności zaciągania kredytów, mniejsze koszty.	13,5%
zwiększenie konkurencyjności firmy, możliwość budowania wizerunku firmy/ marki w oczach klientów jako bardzo wiarygodnej, podwyższanie jakości usług, rozwój samej firmy.	13,5%
preferencje podatkowo - ubezpieczeniowe (np.. obniżony ZUS, odliczenia VAT, wliczenie różnych pozycji w koszty firmy) itp..	2,9%
niezależność, większa mobilność, elastyczność godzinowa, źródło utrzymania, brak przełożonych, ułatwienie rozliczeń i zawierania umów z podwykonawcami i współpracownikami.	5,3%

W badaniu była brana pod uwagę rola udzielonego przez urząd wsparcia w opinii ankietowanych. 67,1% ankietowanych uważa, że nie podjęłoby działalności gospodarczej bez wsparcia finansowego urzędu. Jednak ponad 1/3 badanych i tak założyłaby firmę niezależnie od tego czy uzyskaliby pomoc ze środków publicznych.

Główną korzyścią jaką badani dostrzegli z faktu otrzymania wsparcia finansowego były „zakupy” sprzętu i wszelkich elementów w ich przekonaniu niezbędnych do prowadzenia firmy. Materialny aspekt jest tutaj najważniejszy. Drugą zasadniczą korzyścią dla ankietowanych jest możliwość szybkiego i łatwiejszego startu - rozpoczęcia przedsięwzięcia. Korzyści natury psychologicznej dla ankietowanych są dopiero na trzecim miejscu. Uzyskane finansowe wsparcie dostarczyło badanym motywacji do działania oraz zaspokoilo potrzebę poczucia bezpieczeństwa oraz zwiększyło samoocenę ankietowanych.

Czwartą korzyścią wskazaną przez respondentów była możliwość uczestniczenia w procesie budowania firmy. Ten aspekt łączy się z faktem uzyskania swego rodzaju zastrzyku finansowego na

start bez konieczności zaciągania zobowiązań w postaci kredytów. Dzięki temu także sam proces budowania firmy może odbywać się przy mniejszych kosztach. Te wypowiedzi uzyskały 13,5% wskazań. Satysfakcja osobista oraz poczucie samorealizacji przyrost wiedzy i doświadczenia nabytego podczas okresu prowadzenia działalności gospodarczej to kolejne atuty.

Na samym końcu listy korzyści z uzyskania finansowego wsparcia pojawiły się takie czynniki jak niezależność, większa mobilność, elastyczność godzinowa, źródło utrzymania, brak przełożonych, ułatwienie rozliczeń i zawierania umów z podwykonawcami i współpracownikami. Dla 2,9 % respondentów istotnym korzyściami jakie wiążą się z prowadzeniem firm, które powstały przy wsparciu Urzędu są preferencje podatkowo – ubezpieczeniowe.

Reasumując prawie 2/3 badanych nie podjęłoby działalności gospodarczej bez pomocy środków finansowych z Urzędu. Jednak prawdopodobnie w świadomości badanych nie ma jeszcze ukształtowanego w pełni przekonania, że uzyskane wsparcie to rozwój zawodowy, satysfakcja osobista. Główną korzyścią w ich przekonaniu była możliwość dokonania zakupów i jak najszybsze przejście z roli bezrobotnego w rolę przedsiębiorcy, jednak bez specjalnego skonkretyzowanego planu na przyszłość firmy. Impulsem, motywacją do działania była możliwość uzyskania bezzwrotnych środków na podjęcie działalności gospodarczej. Można przypuszczać, iż aspekt finansowy i zaspokojenie potrzeb zakupowych wysuwają się w tym przypadku na pierwszy plan, zaś sama postawa przedsiębiorczości i chęci rozwoju są wtórne.

## **VI. Podsumowanie**

### **Być albo nie być przedsiębiorcą**

Jak pokazują wyniki badania wsparcie finansowe Urzędu Pracy m.st. Warszawy na podjęcie działalności gospodarczej tworzy przyrost mikroprzedsiębiorstw w Warszawie. Wsparcie publicznych środków na start biznesu jest istotnym elementem aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych, ale tylko i wyłącznie w kontekście samozatrudnienia. Zdecydowana większość z badanych firm tworzy miejsca pracy wyłącznie dla siebie, nie zatrudniając nowych pracowników i osiągając minimalne zyski. Prawdopodobnie minimalny zysk bądź strata może być dla części z badanych firm jedyną strategią „na przetrwanie”. Trudne warunki rynkowe, wysokie koszty prowadzenia działalności i ogromna konkurencja mają tu istotny wpływ. Czynniki te skutecznie mogą blokować wzrost przychodów firmy, a co za tym idzie przedsiębiorstwa o minimalnych zyskach będą zapewniały niskie wpływy do budżetu państwa w postaci podatków.

Ponadto jak pokazały wyniki badania wiek, doświadczenie zawodowe i życiowe oraz jasno obrany kierunek kariery mogą mieć zasadniczy wpływ na decyzję o założeniu firmy. Osoby w wieku od 25 do 44 lata stanowiły najliczniejszą grupę spośród tych, którzy otrzymali „dotacje”. Ten przedział wiekowy jest wspólnym mianownikiem zarówno dla wyników przeprowadzonej analizy danych

zastanych, jak również badania ankietowego. Prawdopodobnie osoby między 25 a 44 rokiem życia podejmując decyzję o aplikowaniu do urzędu pracy o środki na podjęcie działalności gospodarczej mają jasno sprecyzowany kierunek rozwoju zawodowego, a także dopuszczają element ryzyka związanego z ewentualnym niepowodzeniem przy prowadzeniu własnej firmy jako pewien etap na drodze zawodowej.

Niewiele „dotacji” przyznano w grupie wiekowej 18 – 24 lat. Wydawać by się mogło, iż osoby w tak młodym wieku chętniej podejmują decyzję o samozatrudnieniu, a brak obciążenia w postaci przywiązania do etatu skłania je do bardziej zdecydowanego zakładania własnych działalności. Może wiązać się to również z tym, iż młodzież może na tym etapie życia rozpatrywać alternatywne kierunki rozwoju, np. m.in. zatrudnienie i zdobywanie doświadczenia u pracodawców, dalszą edukację. Zadawalający jest fakt, że młodzież nie trafia do rejestrów Urzędu i nie oczekuje zewnętrznego wsparcia przy organizowaniu swoich planów.

Według analizy danych z CEIDG 60% osób, którym zostały przyznane jednorazowo środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej, nadal prowadzi założone firmy.

Są wśród nich respondenci badania ankietowego, z których 84% dalej prowadzi własny biznes. Jak wynika z informacji jakich udzieliły osoby badane w ankiecie dla zdecydowanej większości (73,8%) prowadzenie firmy to jedyna działalność zawodowa.

Dane CEIDG pokazują, że tylko 6,4% osób zakończyło prowadzenie firmy, a 23% to zawieszono działalności gospodarcze (o pozostałych przedsiębiorcach niestety nie ma informacji). Przeprowadzona analiza danych CEIDG wskazuje również, że decyzja przedsiębiorców o zamknięciu lub zawieszeniu firmy była podejmowana najczęściej między 18 a 36 miesiącem jej funkcjonowania.

Analizując branże w jakich powstały działalności gospodarcze możemy zauważyć dużą różnorodność. Jednak w ogólnym bardzo rozdrobnionym obrazie branż najwięcej osób podjęło działalność o profilu związanym z fotografią, usługami projektowymi (m.in. m.in. grafiką reklamową, architekturą i wyposażeniem wnętrz, tworzeniem projektów ogrodów i terenów zielonych, w dalszej kolejności były to rozwiązania i usługi IT, a następnie sprzedaż detaliczna i hurtowa, ale związana w dużym aspekcie ze sprzedażą poprzez Internet). Branże te są reprezentatywne dla obrazu stolicy, w której dominuje działalność handlowo-usługowa. Generalnie powstałe działalności gospodarcze w przeważającej większości to przedsięwzięcia usługowo-sprzedażowe nie wymagające dużych nakładów finansowych, koncentrujące się wokół takich kosztów jak zakup sprzętu informatycznego, fotograficznego, oprogramowania i niezbędnego wyposażenia.

Biorąc pod uwagę zasięg terytorialny działania firm to w większości wskazywane były cała Polska i Warszawa, zaś 10% firm określała swój zasięg jako międzynarodowym. Może to świadczyć o dużej mobilności względem lokalizacji potencjalnych klientów, a także o fakcie że każdy klient jest na „wagę złota” – odległość w tym przypadku nie jest barierą.

## Sukcesy, niepowodzenia i bariery

Jak pokazują wyniki przeprowadzonego badania ankietowego, prawie  $\frac{3}{4}$  ankietowanych uznało, iż osiągnęli sukces. Jednak ten sukces w opinii badanych przedsiębiorców najczęściej był interpretowany w kategoriach przetrwania firmy na rynku, przy czym podkreślany był fakt, że jest to „dość trudny rynek”. A zatem za sukces uważają minimum, które w opracowywanych biznesplanach miało znacząco inny obraz. Badani doprecyzowali w swoich wypowiedziach definicję trudnych warunków rynkowych – w ich rozumieniu były to m.in. wysokie koszty prowadzenia firmy, duża konkurencja. Wskazanie przez badanych realiów trudnego rynku dopiero w trakcie prowadzenia firmy może świadczyć o ich niewystarczającym przygotowaniu do roli przedsiębiorców.

W dalszej kolejności miarą sukcesu był sukces finansowy firmy, wypracowany zysk, przyrost liczby klientów/zleceń. Ponadto sukces firmy powiązany był również z sukcesem osobistym, satysfakcją, czy też utworzeniem dla siebie miejsca pracy i źródła utrzymania się. Niestety sukces nie jest utożsamiany z rozwojem firmy.

Badanie ankietowe wykazało również bariery, które w sposób szczególny mogły mieć wpływ na decyzje o zaprzestaniu prowadzenia przedsiębiorstwa, okazały się nimi:

- niekorzystna sytuacja gospodarcza na rynku, która ma wpływ na ekonomiczną kondycję firmy,
- wysoka konkurencja,
- duże koszty prowadzenia firmy, w tym wysokie koszty składek ZUS,
- brak zleceń lub spadek zleceń.

Czynniki te są również wytłumaczeniem braku sukcesu w biznesie. Ankietowani w swoich wypowiedziach za brak powodzenia w biznesie obarczali kryzys, wysoką konkurencję, małą liczbę klientów, a także wysokie koszty funkcjonowania na trudnym rynku, małą ilość lub brak środków finansowych na inwestycje, zbyt małą skalę biznesu. Temat sukcesu badanych przedsięwzięć gospodarczych poszerza analiza kondycji finansowej utworzonych firm. Dla 45% właścicieli kondycja finansowa firm jest postrzegana jako przeciętna i zła, natomiast dla 41% jest dobra i bardzo dobra. Tak więc prawie po równo daje się zaobserwować tu podział na pesymistów i optymistów w tej kwestii. W pełni optymistyczną kondycję finansową prezentuje 39% ankietowanych, którzy wskazali, że ich działalność przynosi oczekiwany zysk. Nie możemy jednoznacznie stwierdzić, iż fakt występowania braku strat, czy minimalny zysk mogą przesądzać o sukcesie finansowym badanych firm. Aż 53% działalności gospodarczych przyniosło minimalny zysk. Pozytywnym elementem jest fakt, iż jedynie 8% firm zanotowało stratę (deklaracje). Jako przyczynę minimalnego zysku/straty ankietowani najczęściej wskazywali złą sytuację gospodarczą. Być może wypracowanie minimalnego zysku było celowym elementem strategii firm, które chcą przetrwać na rynku i nie generować na starcie zbyt wysokich kosztów prowadzenia firmy.

Kolejnymi powodami niskiego zysku były m.in. zbyt mała liczba środków finansowych na inwestycje i rozwój firmy, mała liczba klientów, mała ilość czasu, niewystarczające umiejętności

i doświadczenie. Być może niskie przychody były wynikiem poniesionych wydatków inwestycyjnych związanych z kosztami reklamy bądź dalszym zakupem wyposażenia dla tych firm z puli dopiero co wygenerowanego przychodu. Jest to prawdopodobne, ponieważ aspekt zakupów wyposażenia sprzętu oraz wydatków marketingowych pojawił się na równi w planach rozwojowych jakie widzą właściciele utworzonych przedsiębiorstw.

Prawdopodobnie znacząca część badanych podejmując decyzję o założeniu firmy przeszacowała własne możliwości względem poziomu trudności wynikających z wyzwań jakie postawił konkurencyjny rynek. Wskazane w ankietach źródła braku sukcesu świadczą o nieprzygotowaniu początkujący przedsiębiorców i braku umiejętności budowania solidnych relacji biznesowych na linii kontaktów firma - klient. Być może niektóre przyczyny minimalnego zysku i straty wynikają z niskiej świadomości oraz niewystarczającej wiedzy i doświadczenia respondentów w aspekcie finansowania działalności gospodarczej i skutecznych działań marketingowych, ale jednak nie pochtaniających zbyt dużego budżetu.

Wysokie koszty prowadzenia firmy, kryzys, duża konkurencja zdają się być w wypowiedziach badanych czynnikami nagłymi czy wręcz nieprzewidzianymi, które uniemożliwiły wypracowanie zysku na zadowalającym poziomie. Świadczyć to może o przygotowaniu planów biznesowych zawartych we wnioskach do urzędu bez dobrego rozeznania rynku i nieprzygotowaniu w ostatecznym rozrachunku do pełnienia ról przedsiębiorców. Niska świadomość wysokiej konkurencji w Warszawie, wysokich kosztów na starcie i nieumiejętność pozyskania klientów wydają się być podstawowymi barierami dla osób, które dopiero rozpoczęły swoją przygodę z przedsiębiorczością.

Jak pokazują wyniki badania mimo, poprawnego skonstruowania wniosku prawie połowa osób, które uzyskały wsparcie finansowe z urzędu pracy na podjęcie działalności gospodarczej nie potrafi wskazać kierunku rozwoju branży w której działa ich firma. To sygnał wskazujący na brak rozeznania na rynku oraz nieumiejętności właściwego dokonania jego segmentacji w kierunku perspektyw rozwoju.

Mimo, że badani wskazują, bariery uniemożliwiające im osiągnięcie sukcesu oraz oczekiwanych przychodów nie są na tyle elastyczni aby reagować w sposób dynamiczny na niekorzystną sytuację gospodarczą. Niespełna 5% badanych rozszerzyła/zmieniła profil działalności w celu zwiększenia przychodów firmy. Zmiana bądź rozszerzenie branży dla tej marginalnej grupy respondentów była swoistą reakcją na oczekiwania wymagającego rynku.

Koncepcja rozwoju badanych firm ogranicza się jedynie do chęci poszerzenia oferty firmy o nowe usługi/produkty jednak to tylko w sferze planów. W żaden sposób nie jest to tożsame z realną decyzją o rozszerzeniu bądź zmianie profilu działalności. Zatem stagnacja i tkwienie w raz wybranej branży to kluczowe zachowanie właścicieli, mimo iż spora część z nich dostrzega problemy z wypracowaniem oczekiwanego zysku. Mimo trudności, barier nie podejmują ryzyka i nie dokonują istotnej zmiany bądź rozwoju profilu działalności, która ma na celu przewyciężenie impasu, który

wynika z trudnej sytuacji na rynku. Właśnie zamknięcie się w jednym segmencie rynku jest prawdopodobnie jednym z czynników uniemożliwiających respondentom zapewnienie oczekiwanych zysków i zadowalającej liczby klientów.

### **Korzyści a rozwój**

Główną korzyścią jaką badani dostrzegli z faktu otrzymania wsparcia finansowego były „zakupy” sprzętu i wszelkich elementów niezbędnych do prowadzenia firmy. Materialny wymiar wsparcia jest tutaj najważniejszy. Drugą zasadniczą korzyścią dla ankietowanych jest możliwość szybkiego i łatwiejszego startu rozpoczęcia przedsięwzięcia. Korzyści natury psychologicznej dla ankietowanych są na trzecim miejscu. Uzyskane finansowe wsparcie dostarczyło badanym motywacji do działania oraz zaspokoilo potrzebę poczucia bezpieczeństwa oraz zwiększyło samoocenę ankietowanych.

Czwartą korzyścią wskazaną przez respondentów był rozwój osobisty. Natomiast uzyskanie zastrzyku finansowego na start bez konieczności zaciągania zobowiązań w postaci kredytów, przekłada się na możliwość tworzenia przedsiębiorstwa przy mniejszych kosztach. Te wypowiedzi uzyskały 13,5% wskazań.

Na samym końcu listy korzyści z uzyskania finansowego wsparcia pojawiły się takie czynniki jak niezależność, większa mobilność, elastyczność godzinowa, źródło utrzymania, brak przełożonych, ułatwienie rozliczeń i zawierania umów z podwykonawcami i współpracownikami. Jedynie dla 2,9 % preferencje podatkowo – ubezpieczeniowe są istotnym korzyściami jakie wiążą się z prowadzeniem firm, które powstały przy wsparciu Urzędu. Jak pokazały wyniki badania ankietowego, 67,1% ankietowanych uważa, że nie podjęłoby działalności gospodarczej bez wsparcia finansowego urzędu. Jednak 1/3 badanych i tak założyłaby firmę niezależnie od tego czy uzyskaliby pomoc ze środków publicznych.

Materialne korzyści z tytułu zakupów sprzętu i wyposażenia oraz chęć szybkiego startu są głównymi korzyściami, które motywują respondentów do działania i chęci przejścia ze stanu bezrobocia do decyzji o założeniu firmy. Chęć rozwoju osobistego, satysfakcja z robienia zawodowo tego co lubię, motywacja do zdobywania coraz to nowej wiedzy i rozwijania umiejętności, podniesienie kwalifikacji, zdobycie doświadczenia to korzyści, które dla respondentów są zdecydowanie na dalszym miejscu.

Wydaje się więc prawdopodobne, że możliwość uzyskania środków finansowych na zakup wyposażenia generuje chęć i jest głównym motywatorem do podjęcia decyzji o złożeniu wniosku o środki finansowe przyznawane na podjęcie działalności gospodarczej, a zatem możliwość pozyskania pieniędzy bardziej motywuje do założenia własnej firmy, niż samoistna rzeczywista zmiana postawy osoby bezrobotnej z bierności na chęć bycia przedsiębiorczym.

Utworzone firmy nie generują nowych miejsc pracy, aż 71% nie zatrudnia pracowników. Zatrudnienie pracowników plasuje się dopiero na 5 miejscu jako element rozwoju firmy, zdecydowanie ważniejszymi czynnikami potencjalnego rozwoju przedsiębiorstwa jest poszerzenie oferty produktów, inwestycje w zakup maszyn i wyposażenia, reklamę. Natomiast 49% ankietowanych nie zamierza korzystać ze współpracy z urzędem przy rekrutacji pracowników. Podejście badanych do współpracy z urzędem jest dość instrumentalne. Rola współpracy respondentów z urzędem w obszarze zasobów ludzkich, sprowadza się do uzyskania kolejnych korzyści finansowych związanych z tworzonym miejscem pracy. Zatem rola kolejnych zakupów z wykorzystaniem środków publicznych i tym samym obniżenia kosztów dalszego rozwoju działalności zdają się być kluczowymi determinantami do współpracy z urzędem.

Obraz postaw przedsiębiorców jaki pokazały wyniki badań przedstawia brak u respondentów świadomej koncepcji budowania firmy, co ważne w kategorii podejmowania realnych decyzji, w oparciu o przemyślane strategie. Badani nie są elastyczni na trudnym zmieniającym się rynku. Sprawiają wrażenie jakby bariery, jakie napotkali zakładając własne przedsiębiorstwa pojawiły się z dnia na dzień. Dużym niebezpieczeństwem jest zredukowanie sukcesu i korzyści z prowadzenia firmy do roli zakupu rzeczy ze środków publicznych.

Respondenci nie stawiają sobie wyzwań biznesowych, nie maksymalizują zysków i potencjału rozwoju firmy, wręcz nie wykazują postaw przedsiębiorczych. Osoby, które uzyskały wsparcie z urzędu pracy boją się ryzyka. Środki publiczne na start firmy w ich rozumieniu to tylko możliwość omięcia kredytów/pożyczek bankowych. Respondenci nie chcą zaryzykować i włożyć w ich rozwój swoich osobistych zasobów. Korzyści natury psychologicznej, takie jak zwiększenie motywacji do działania, czy poczucie satysfakcji osobistej z faktu prowadzenia biznesu są dla respondentów mniej znaczące, niż zakup sprzętu, oprogramowania, wyposażenia, narzędzi niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej.

## **Rekomendacje.**

### **Pożyczki zamiast dotacji**

Przedstawiony w raporcie obraz losów osób i firm, które powstały przy zaangażowaniu środków publicznych sygnalizuje, iż należy poddać głębszej analizie racjonalność i efektywność stosowanej obecnie formy bezzwrotnych dotacji przyznawanych jednorazowo bezrobotnym na podjęcie działalności gospodarczej. Wydaje się, że należałoby rozważyć wprowadzenie alternatywnej formy wsparcia np. w postaci preferencyjnych kredytów, czy też pożyczek, których koszty obsługi i oprocentowania pokrywane byłyby ze środków publicznych, tak aby osoba otrzymująca pożyczkę spłacała tylko jej faktyczną kwotę.



Bezzwrotna forma dotacji w wysokości 600% przeciętnego wynagrodzenia jest z pewnością atrakcyjna dla przyszłych przedsiębiorców, ale z punktu widzenia wydatków publicznych wydaje się to być kosztowny instrument. Dodatkowo zachęty jakie stworzone zostały dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą w postaci np. obniżonej składki ZUS to również koszt ponoszony ze środków publicznych.

Wyniki badania pokazują, iż powstałe z „dotacji” firmy nie gromadzą kapitału na inwestycje. Prawdopodobnie przyczyną tego zjawiska jest osiągnięcie przez nie minimalnych zysków i strat. Można przypuszczać, że wypracowane zyski, w przeważającej większości pokrywają podstawowe koszty prowadzenia działalności gospodarczej. Być może przez to firmy, które powstały dzięki wsparciu urzędu pracy nie rozwijają się i nie tworzą nowych miejsc pracy.

Zainwestowane pieniądze z Funduszu Pracy lub Europejskiego Funduszu Społecznego są konsumowane przez beneficjentów w postaci zakupów wysokiej klasy narzędzi pracy, oprogramowania i wyposażenia firmy, jednak nie przynosi im to w krótkim okresie oczekiwanych zysków, a dla części z nich prowadzenie działalności wiąże się ze stratą. Postawa przedsiębiorczości, chęć realizacji celów zawodowych, poczucie satysfakcji z „pracy na swoim” są wtórne dla respondentów.

W przypadku bezzwrotnej dotacji cele rozwojowe i potencjalne rozważania dotyczące źródeł ich finansowania kierują beneficjentów znów w stronę kolejnych subsydiów publicznych. Podejmowanie rozważań co do finansowania ścieżek rozwoju firmy z wykorzystaniem pożyczek/kredytów bankowych w zasadzie nie jest brane pod uwagę.

Działalność gospodarcza to zawsze przedsięwzięcie obarczone ryzykiem, na pewno wymagające dużej odwagi i determinacji

Otrzymanie preferencyjnej pożyczki, a następnie jej spłata będzie motywować przyszłych beneficjentów do uzyskania stabilnej pozycji biznesowej, wypracowywania większych zysków, a co za tym idzie utworzenie trwałego miejsca pracy i generowania większych wpływów z podatków. Będzie to również związane z lepszym przygotowywaniem się do prowadzenia własnego biznesu i głębszej analizy planowanego przedsięwzięcia. Oczekiwane zyski to również w perspektywie tworzenie nowych miejsc pracy. Ponadto zwrot pożyczki zasili z powrotem budżet państwa.

Jak się wydaje osoby zainteresowane otrzymaniem oprocentowanej pożyczki już z założenia będą bardziej zmotywowane do długofalowego działania na rynku. Czynniki czasowy pozwalający na „miękkie” zaprzestanie prowadzenia firmy, w tym przypadku zostanie skutecznie wyeliminowany. Istnieje też prawdopodobieństwo, iż osoba która zdecyduje się na wzięcie pożyczki wykaże się dużo większą determinacją, elastycznością, przedsiębiorczością oraz dbałością o rozwój firmy, na którą zaciągnęła zobowiązanie finansowe w postaci zwrotnej pożyczki, niż osoba, która otrzymała bezzwrotną pomoc finansową.

Na koniec należy dodać, że Komisja Europejska zaleca, aby w kolejnym okresie programowania w latach 2014 – 2020 państwa członkowskie Unii Europejskiej odeszły od systemu bezzwrotnych dotacji na rzecz preferencyjnych pożyczek. Założenie takie pozwoli aby unijne środki pozostawały w ciągłym obrocie. Obecnie środki wypłacane na dotacje nie wracają do budżetu unijnego, ponieważ są bezzwrotne.

Warto więc rozważyć czy również środki FP nie powinny powrócić do formuły sprzed 2004 roku, kiedy instrument w postaci pożyczek funkcjonował (art. 18 ust.1 pkt 2) w ustawie o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu (Dz.U. z 2003 r. nr 58, poz. 514).