

Mikrouwarunkowania tworzenia własnej działalności gospodarczej

<https://doi.org/10.33141/po.2011.10.07>

Przeład Organizacji, Nr 10 (861), 2011, ss. 23-26
www.przeładorganizacji.pl
Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa (TNOiK)

Jarostaw Korpysa

Wprowadzenie

Współczesna literatura wyróżnia wiele podziałów determinant warunkujących proces tworzenia własnej działalności gospodarczej. Do najbardziej rozpowszechnionych zalicza się podział czynników opartych na trzech poziomach, tj. makro, mezo i mikro¹⁾. Analiza mikrouwarunkowań jest nastawiona na wyjaśnienie czynników wpływających na motywację, jak również na proces podejmowania decyzji o samozatrudnieniu przez daną jednostkę. Na tym poziomie bardzo ważne jest pozyskanie wiedzy na temat psychologicznych cech osobowościowych jednostki, wykształcenia i doświadczenia zawodowego oraz wysokości wynagrodzenia, za jakie samozatrudniająca jest w stanie utworzyć własną działalność gospodarczą. Badanie poziomu przedsiębiorczości w skali mezo oparte jest na danym sektorze przemysłu, w którym jednostka planuje rozpocząć działalność. Analizie poddany jest głównie stopień konkurencyjności i zyskowności danego sektora. Na poziomie makro analizuje się uwarunkowania ekonomiczne, demograficzne, instytucjonalne, technologiczne i kulturowe²⁾. Z uwagi na założony cel artykułu w sposób szczegółowy w dalszej części zostaną omówione mikrouwarunkowania.

Badając determinanty założenia własnego biznesu na poziomie mikro, należy szczególną uwagę zwrócić na cechy osobowościowe jednostki, które są nierozłącznym elementem modelu kształtowania intencji przedsiębiorczej³⁾. Obecnie dzięki właściwościom charakteru i usposobieniu konkretnego człowieka coraz częściej nauka wyjaśnia przyczyny jego zachowań w dążeniu do realizacji danego przedsięwzięcia, w tym do tworzenia własnej działalności gospodarczej. Wyróżnia się pięć podstawowych cech ludzkich, warunkujących działania przedsiębiorcze jednostki:

ekstrawersyjność, neurotyczność, zgodność, skrupulatność, otwartość na doświadczenia⁴⁾. Pierwszy rodzaj przedstawia osoby, które odznaczają się optymizmem, łatwością nawiązywania kontaktów. Drugi analizuje jednostki charakteryzujące się dość dużą zmiennością nastrojów. Trzeci opisuje ludzi mających łatwość dopasowania do pozostałej części społeczeństwa. Czwarty obrazuje przestrzeganie istniejących praw i regulacji przez aktywnie działające jednostki. Ostatni przedstawia otwartość istoty ludzkiej na naukę płynącą z doświadczeń, a następnie jej wykorzystanie w sposobach rozwiązywania problemów. Każda z zaprezentowanych cech osobowościowych wpływa na różnorodność zachowań przedsiębiorców, a w szczególności na umiejętność ponoszenia ryzyka, osiągnięcia motywacji oraz umiejscowienia wewnętrznej kontroli⁵⁾.

Obok powyższego podziału C.M. van Praag przedstawiła kompleksowe i syntetyczne ujęcie umiejętności i cech charakteru przedsiębiorczej istoty ludzkiej, warunkujących rozpoczęcie działalności gospodarczej (tabela 1).

Przedstawione cechy wynikają z koncepcji postrzegania aktywności jednostki ludzkiej przez twórców teorii przedsiębiorczości, począwszy od Cantillona, a skończywszy na Kirznerze.

Kolejną ważną determinantą warunkującą tworzenie własnej działalności jest otrzymywane wynagrodzenie. Wpływ wynagrodzeń na działania przedsiębiorcze zauważony został w teorii maksymalizacji użyteczności. Według niej człowiek zawsze będzie dążyć do wyboru najatrakcyjniejszej alternatywy, z której będzie czerpać największe zadowolenie i zyski. W przypadku działań przedsiębiorczych atrakcyjność ta będzie uzależniona od wynagrodzenia otrzymywanego za daną pracę. Zgodnie z klasycznym założeniem teorii ekonomicznych, że człowiek

Tab. 1. Umiejętności i cechy charakteru warunkujące założenie przedsiębiorstwa

	Czynniki warunkujące rozpoczęcie działań przedsiębiorczych
Cantillon	Umiejętność przewidywania i zdolność ponoszenia ryzyka
Say	Zdolność ponoszenia ryzyka
Schumpeter	Przywództwo
Knight	Zdolność do przewyciężenia niepewności, pewność siebie, umiejętność przewidywania
Kirzner	Kreatywność, przywództwo, zdolność do wykorzystywania pojawiających się szans

Źródło: opracowanie własne na podstawie C.M. VAN PRAAG, *Successful Entrepreneurship: Confronting Economic Theory With Empirical Practice*, Elgar, Northampton 2005, s. 115-130.

zawsze dąży do maksymalizacji swoich przychodów⁶⁾, utworzenie własnego przedsiębiorstwa będzie uzależnione od relacji wynagrodzeń możliwych do otrzymania z poszczególnych form aktywności zawodowej. Powyższą zależność potwierdzają liczne badania, których wyniki świadczą o tym, że zarobek stanowi główną determinantę wyboru między podejmowaniem pracy najemnej, tworzeniem własnej działalności gospodarczej a zaprzestaniem wszelkiej aktywności zawodowej przez daną jednostkę. Na podstawie rezultatów tychże badań należy stwierdzić, że możliwość otrzymania wyższego wynagrodzenia we własnej firmie niż w czyjejs warunkuje decyzję o założeniu działalności⁷⁾.

Istotnym uwarunkowaniem tworzenia własnego biznesu jest także doświadczenie i wykształcenie. Wcześniejsze doświadczenia wpływają na zwiększenie efektywności podejmowanych działań przedsiębiorczych, a także warunkują zainicjowanie procesu przedsiębiorczości, odzwierciedlonego w tworzeniu nowej działalności gospodarczej⁸⁾. Rozwijają także posiadane umiejętności i wiedzę przedsiębiorcy. Ponadto jednostka mająca doświadczenie zawodowe jest w stanie szybciej dostrzec i wykorzystać istniejące w otoczeniu możliwości, gdyż jej aktywność jest ukierunkowana na wzrost zysków wynikających z realizacji przedsięwzięć, a także na poprawę warunków życia i pracy. Ważne z punktu widzenia rozważań jest także wykształcenie. Rezultaty badań wskazują, że wyższe wykształcenie świadczy o większych możliwościach menedżerskich, przydatnych w procesie tworzenia i zarządzania przedsiębiorstwem, co jest odzwierciedlone w większym przyroście zysku danej firmy oraz szerszej skali działania⁹⁾.

Reasumując dotychczasowe rozważania, należy stwierdzić, że wszystkie wymienione uwarunkowania wpływają w sposób istotny na proces tworzenia własnego przedsiębiorstwa. Ponadto determinują także postrzeganie przez przedsiębiorczą jednostkę istniejącego

ryzyka i korzyści wynikających z samozatrudnienia. Wobec powyższych zależności zasadne jest zbadanie, w jaki sposób czynniki te wpłynęły na tworzenie własnego biznesu wśród polskich przedsiębiorców.

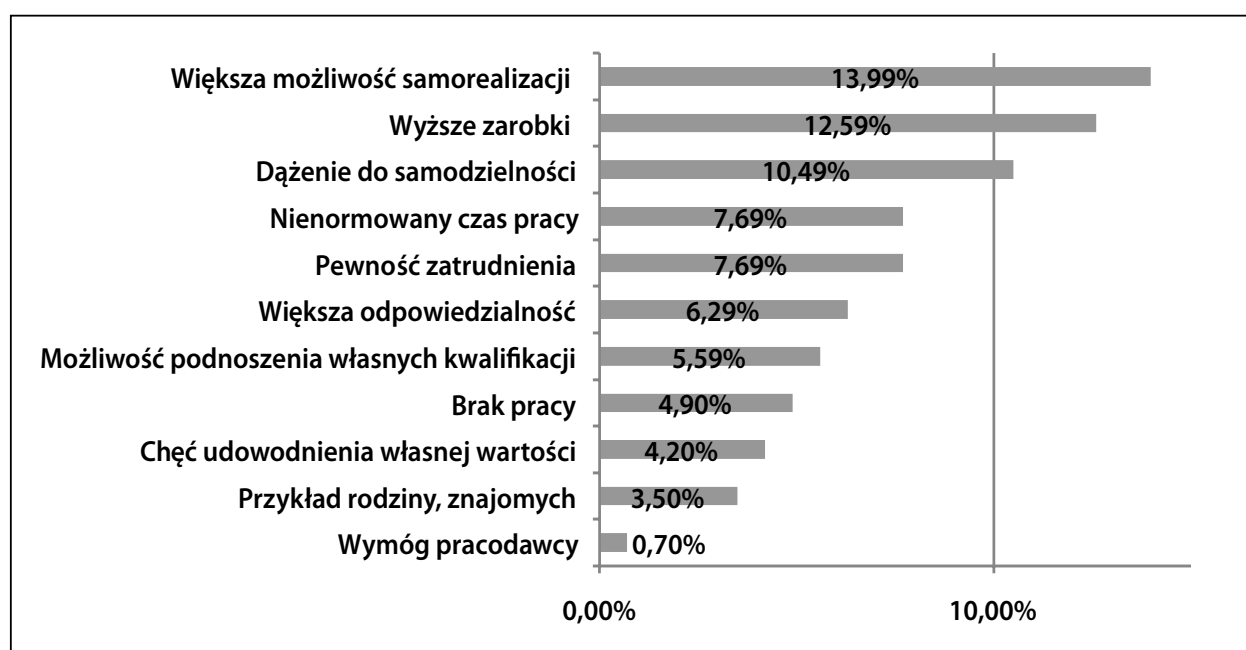
Wyniki badań

Badania dotyczące mikrouwarunkowań tworzenia własnej działalności gospodarczej zostały przeprowadzone w roku 2010 wśród 112 właścicieli mikroprzedsiębiorstw w województwie zachodniopomorskim. Wybór obszaru badawczego był podyktowany przede wszystkim faktem, że województwo zachodniopomorskie na koniec roku 2009 było na pierwszym miejscu w kraju pod względem liczby aktywnych firm sektora MŚP przypadających na 1000 mieszkańców¹⁰⁾. Jednocześnie wskaźnik struktury podmiotowej przedsiębiorstw aktywnych w województwie zachodniopomorskim, liczony według liczby pracujących, wynosił odpowiednio dla mikroprzedsiębiorstw – 96%, małych przedsiębiorstw – 3,24%, średnich przedsiębiorstw – 0,66% oraz dużych przedsiębiorstw – 0,08%¹¹⁾.

Na wstępie dokonano charakterystyki badanej populacji. 72,3% przedsiębiorstw utworzyli mężczyźni, a 27,7% kobiety. Przeciętny przedsiębiorca miał 38 lat, miał wykształcenie wyższe oraz prowadził przedsiębiorstwo od dwóch i pół lat w sektorze usługowym.

Po określeniu głównych cech badanej populacji w dalszym etapie procesu badawczego poproszono przedsiębiorców o określenie powodów, dla których postanowili założyć własną działalność gospodarczą. Wyniki zostały zaprezentowane na wykresie 1.

Głównym powodem utworzenia własnego przedsiębiorstwa była większa możliwość samorealizacji i satysfakcji z pracy (13,99%) oraz wyższe zarobki (12,59%). W dalszej kolejności respondenci wymienili dążenie do samodzielności (10,49%), nienormowany czas pracy, jak również pewność zatrudnienia (7,69%).



Wykres 1. Motywy utworzenia własnego biznesu

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

(7,69%). Niezwykle interesujący jest fakt, że tylko 0,7% badanych określiło wymóg pracodawcy jako główny motyw założenia firmy.

Otrzymane rezultaty są zbieżne z wynikami ogólnopolskich badań przeprowadzonych przez TaxCare w czerwcu 2011 r. wśród 1018 przedsiębiorców. Zgodnie z nim co czwarty badany (24,27%) założył firmę z chęci otrzymania wyższych zarobków. Wśród innych powodów najczęściej były wymieniane możliwości decydowania o swoim biznesie (18,24%), dobry pomysł (12,67%) oraz nielimitowany czas pracy (11,52%). Najmniejszą liczbę wskazań uzyskały odpowiedzi: „chęć zapewnienia pracy rodzinie i znajomym” (2,67%) oraz „dotychczasowy pracodawca namówił mnie na utworzenie własnej firmy” (3,45%)¹²⁾.

Jeśli wyższe zarobki były wymieniane jako główny powód utworzenia własnej działalności gospodarczej, to zasadne było określenie ich wysokości. W tym celu zadano respondentom pytanie dotyczące wysokości miesięcznego zarobku netto, który skłonił ich do założenia własnego przedsiębiorstwa. Dla ponad połowy (53,43%) właścicieli firm, zarobek mieścił się w granicach 2001–4000 PLN. Jednakże należy zaznaczyć, że w grupie badanej populacji co piąty (22,83%) zadeklarował satysfakcjonujący zarobek w przedziale 4001–6000 PLN, a co szósty (16,77%) wskazał ponad 6000 PLN. Niewielu respondentów (6,97%) wskazało zarobek w przedziale 1001–2000 PLN. Co ważne, zarobek poniżej 1000 PLN nie skłonił, według uzyskanych deklaracji, żadnego z przedsiębiorców do utworzenia własnej firmy.

Znając już wysokość zarobku, który wpłynął na założenie własnego przedsiębiorstwa, w dalszym procesie badawczym zadano pytanie dotyczące okresu, w jakim pojawił się pierwszy zarobek. 42,3% przedsiębiorców uzyskało pierwszy zarobek po sześciu miesiącach, 34,5% stwierdziło, że po pierwszym roku działalności, a dla 23,2% zarobek pojawił się w pierwszym kwartale działalności. Wynik ten może świadczyć o tym, że większość przedsiębiorców, którzy zakładają działalność gospodarczą, musi mieć własne oszczędności lub też możliwość pozyskania zewnętrznego źródła finansowania na tworzenie i funkcjonowanie firmy. W tym kontekście interesująco przedstawia się struktura odpowiedzi na pytanie dotyczące sposobu pozyskania pieniędzy na start i funkcjonowanie

firmy. Prawie połowa badanych przedsiębiorców (48,5%) przeznaczyła swoje oszczędności, 39,2% pożyczła pieniądze od znajomych i rodziny, a tylko 12,3% otrzymała dotację unijną lub też budżetową. Powyższa tendencja z pewnością w dalszych latach funkcjonowania może determinować małą skłonność przedsiębiorców do ubiegania się o dotacje unijne lub też fundusze pożyczkowe. Prawdopodobnie powyższej tezy zdają się potwierdzać wyniki badań tendencji rozwojowych sektora MŚP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2010 roku przeprowadzonych przez Departament Analiz i Prognoz Ministerstwa Gospodarki. Wynika z nich, że ponad połowa ankietowanych przedsiębiorców nie zetknęła się z informacjami dotyczącymi funduszy unijnych i pożyczkowych. Jedynie 2,5% przedsiębiorców stwierdziło, że w początkowym okresie działalności, tj. przez pierwsze 24 miesiące korzystało z takiej formy finansowania swojej działalności¹³⁾.

Kolejnym istotnym czynnikiem mikrouwarunkowań założenia własnej działalności gospodarczej są doświadczenie oraz wiedza i wykształcenie. W celu zdiagnozowania tychże determinant respondentom zadano dwa kolejne pytania dotyczące tego, w jakim stopniu umiejętności i kwalifikacje, które przedsiębiorca nabył podczas nauki, przydają się w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej oraz czy doświadczenie zdobyte podczas praktyk/staży/pracy w innych przedsiębiorstwach jest wykorzystywane w zarządzaniu własną firmą. Większość respondentów (59,3%) uznało, że ukończenie szkoły zagwarantowało im otrzymanie tylko i wyłącznie dyplomu, co piąty przedsiębiorca (28,2%) stwierdził, że podczas nauki zdobył niezbędną i praktyczną wiedzę, a 12,5% nie było w stanie określić wpływu posiadanego wykształcenia na prowadzenie własnej działalności gospodarczej.

W tym miejscu warto zauważyć, że brak wystarczającej wiedzy był obok braku kapitału wskazywany przez przedsiębiorców jako jeden z głównych problemów związanych z tworzeniem firmy. W szczególności przedsiębiorcy wskazywali na brak wiedzy dotyczącej wyboru odpowiedniej formy prawnej prowadzenia działalności (35,8%) oraz wiedzy dotyczącej wyboru formy opodatkowania (29%).

Analizując odpowiedzi dotyczące doświadczenia, należy stwierdzić, że 69,8% przedsiębiorców przed

Tab. 2. Cechy przedsiębiorców

Cechy charakteru	Średnia ranga
Pracowitość	4,12
Łatwość nawiązywania kontaktów	4,02
Chęć zdobywania wiedzy	3,74
Determinacja do osiągania założonych celów	3,74
Sumienność	3,57
Gotowość do podejmowania ryzyka	3,56
Kreatywność	3,54
Umiejętność przewidywania	3,49
Intuicja	2,48
Odporność na stres	2,32
Uczciwość	2,13

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

podjęciem własnej działalności gospodarczej pracowało w innych przedsiębiorstwach, 21,4% odbywało staże lub praktyki, zaś 8,8% przed założeniem własnej firmy nie miało żadnego doświadczenia. Jednak w przeciwieństwie do rezultatów dotyczących przydatności wykształcenia w prowadzeniu własnej firmy 91,6% przedsiębiorców zdecydowanie stwierdziło, że nabyte doświadczenie podczas praktyk/staży/pracy w innych przedsiębiorstwach jest wykorzystywane w kierowaniu własnym biznesem. Przeciwnego zdania było tylko 6,3% badanych. Jednocześnie przedsiębiorcy podkreślali, że cenne jest również doświadczenie zdobyte w okresie funkcjonowania własnej działalności gospodarczej.

W ostatnim etapie badawczym proszono respondentów o określenie cech przedsiębiorcy, jakie ułatwiły im utworzenie i zarządzanie własną działalnością gospodarczą. W celu przejrzystego zobrazowania otrzymanych wyników dokonano analizy istotności odpowiedzi przy wykorzystaniu średnich rang w skali od 1 (cecha mało istotna) do 5 (cecha bardzo istotna).

Jednymi z najczęściej wymienianych cech charakteru były pracowitość oraz łatwość nawiązywania kontaktów. W dalszej kolejności respondenci wskazali na chęć zdobywania wiedzy, determinację do osiągnięcia założonych celów czy też sumienność. Najmniejszą liczbą wskazań charakteryzowały się intuicja, odporność na stres oraz uczciwość. Ciekawy z punktu widzenia rozważań jest fakt, że gotowość do podejmowania ryzyka, kreatywność oraz umiejętność przewidywania zostały wymienione przez przedsiębiorców na dalszych miejscach. Taka struktura odpowiedzi może być uwarunkowana tym, że gotowość do podejmowania ryzyka i kreatywność dla mikroprzedsiębiorców jest związana z poniesieniem dodatkowych kosztów, których nie są w stanie ponieść z uwagi na małą skalę działania. Ponadto większość przedsiębiorców prowadziła działalność w sektorze usług i tym samym najważniejsze było dla nich pozyskanie klienta m.in. poprzez łatwość nawiązywania kontaktów oraz pracowitość.

Podsumowanie

R easumując, należy stwierdzić, że mikroczynniki determinują decyzję przedsiębiorców o utworzeniu własnej działalności gospodarczej. Wśród głównych motywów założenia własnej firmy przedsiębiorcy wymieniają większą możliwość samorealizacji, wyższe zarobki niż z pracy w czyjejś firmie czy też dążenie do samodzielności. Istotne w tym miejscu jest podkreślenie faktu, że wyższy zarobek mieści się w granicach 2001-4000 PLN i w przypadku większości respondentów pojawił się po pierwszym półroczu działalności. Ponadto przedsiębiorcy uważają, że zdobyte doświadczenie podczas pracy, staży lub też praktyk w czyjejś firmie jest pomocne w tworzeniu i zarządzaniu własną firmą. Cenią sobie także pracowitość, łatwość nawiązywania kontaktów oraz chęć zdobywania wiedzy jako cechy warunkujące sukces swojej działalności. Nie może także dziwić, że dla większości z nich wiedza zdobyta podczas nauki jest mało przydatna w prowadzeniu firmy. Rezultat ten uwidacznia potrzebę zacieśnienia współpracy świata nauki i biznesu. Możliwe jest to m.in. dzięki budowaniu trójkąta wiedzy, który oznacza silne powiązanie

między przedsiębiorcami, badaniami naukowymi oraz innowacjami.

Z całą pewnością można stwierdzić, że wymienione uwarunkowania determinują postrzeganie przez przedsiębiorcę szans i możliwości rozwoju osobistego, ale także własnej firmy, co w konsekwencji przyczynia się do wzrostu konkurencyjności zarządzanego przedsiębiorstwa.

dr Jarosław Korpysa

Katedra Mikroekonomii

Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

Uniwersytetu Szczecińskiego

PRZYPISY

- ¹⁾ D.B. AUDRETSCH, I. GRILO, A.R. THURIK, *Handbook of Research on Entrepreneurship Policy*, Elgar, Northampton 2007, s. 3.
- ²⁾ I. LASKOWSKA, *Czynniki determinujące pracę na własny rachunek – wyniki badań światowych*, w: E. KRYŃSKA (red.), *Praca na własny rachunek – determinanty i implikacje*, IPiSS, Warszawa 2007, s. 75.
- ³⁾ T. ZALEŚKIEWCZ, *Przedsiębiorczość i podejmowanie ryzyka*, w: T. TYSZKA (red.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004, s. 317.
- ⁴⁾ P.T. COSTA, R.R. McCRAE, *Four Ways Five Factors Are Basic*, „Personality and Individual Differences” 1992, vol. 13, s. 655.
- ⁵⁾ B.R. JOHNSON, *Toward a Multidimensional Model of Entrepreneurship: The Case of Achievement Motivation and the Entrepreneur*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 2001, vol. 14, s. 39–54.
- ⁶⁾ A. GAWEL, *Bariery rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, „Przeгляд Organizacji” nr 5/2005.
- ⁷⁾ D.B. AUDRETSCH, I. GRILO, A.R. THURIK, *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European – US Comparison*, Boston – Dordrecht 2002, s. 35.
- ⁸⁾ N.G. BOYD, G.S. VOZIKS, *The Influence of Self-efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 1994, vol. 18, no. 4, s. 63–77.
- ⁹⁾ N. BOSMA, R. HARDING, *Global Entrepreneurship – GEM 2006, Summary Results*, Babson College – London Business School, Babson, London 2007, s. 20.
- ¹⁰⁾ M. TALAR, M. WASILEWSKA, D. WEĆLAWSKA, *Profil regionalne małych i średnich przedsiębiorstw w: A. WILMAŃSKA (red.), Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, PARP, Warszawa 2010, s. 135.
- ¹¹⁾ Bank Danych Regionalnych, GUS Szczecin.
- ¹²⁾ J. SZLEZAK-MATUSEWICZ, *Otwieramy firmę, żeby więcej zarabiać*, „Analizy Tax Cares” 2011, s. 2.
- ¹³⁾ *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2010*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2011, s. 29.

Summary

The main goal of this article is to present impact of micro-determinants on creation own business. At the first was presented the theoretical, which were the basis for empirical analysis. These considerations were the basis for presenting the results of a survey conducted among entrepreneurs. Based on the results of the survey presents impact of personal characteristics, salary and qualifications and experience of the entrepreneurs to establish their own business.