

Analiza determinant wyboru momentu rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej

Marek Kunasz¹

Nadesłany: 12.04.2013 | Zaakceptowany do druku: 16.10.2013

Abstrakt

Cel: Autor przedstawia wyniki badań nad determinantami wyboru momentu rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej.

Metodologia: W pracy zastosowano metodę badań kwestionariuszowych (częściowych). Przeprowadzono je na losowo dobranej grupie 604 studentów studiów stacjonarnych w Polsce. Badania stanowią kontynuację realizowanych począwszy od 2003 roku w Uniwersytecie Szczecińskim badań przedsiębiorczości studentów studiów stacjonarnych SES. Dane pozyskane w prezentowanych badaniach porównywano w pracy ze zgrupowanym w poprzednich edycjach badań materiałem międzynarodowym, pozyskanym wśród studentów litewskich, łotewskich, rosyjskich, ukraińskich i węgierskich.

Wnioski: Wyniki przeprowadzonego badania pozwalają na pozytywne zweryfikowanie hipotezy, iż rzeczywista skłonność jednostek do założenia własnej firmy ujawnia się zazwyczaj po kilku latach kariery zawodowej. Tłumaczy to znaczną dysproporcję między odsetkiem osób deklarujących chęć otworzenia własnej firmy a rzeczywistym odsetkiem samozatrudnionych w populacji pracujących. Preferencje w tym zakresie mają wpływ na kształtowanie się poziomu stopy samozatrudnienia w danym kraju.

Praktyczne implikacje: Materiał zgromadzony w pracy może być użyteczny dla adekwatnych służb publicznych zajmujących się wspieraniem rozwoju przedsiębiorczości obywateli.

Oryginalność: Wyniki prezentowanych badań stanowią próbę uzupełnienia luki występującej w literaturze przedmiotu z zakresu przedsiębiorczości. Brakuje bowiem publikacji koncentrujących się na kwestiach czynników determinujących wybór momentu rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, aktywność gospodarcza, własna firma, samozatrudnienie.

Determinants of selection of the moment of starting running own business

Primary submission: 12.04.2013 | Final acceptance: 16.10.2013

Purpose: The paper presents results of research on determinants of selection of the moment of starting running own business.

Methodology: The method of questionnaire research (partial) was used in the paper. 60 students of full-time studies in Poland, who were selected at random, took part in the research. The research constitute continuation of the researches on entrepreneurship conducted by the SES students of full time studies at the University in Szczecin since 2003. Data obtained from presented research were compared in the paper with international material, which was collected in the previous editions (obtained from the Lithuanian, Latvian, Russian, Ukrainian and Hungarian students).

Conclusions: Results of the conducted research let positively verify the hypothesis that actual tendency of individuals to set up own business appears after few years of professional career – what explains quite substantial disproportion between percentage of people declaring willingness for setting up own business and actual percentage of self-employed in the working population. Preferences concerning this scope have influence on shaping the level of self-employment in a given country.

Practical implications: The material contained in the paper can be useful for appropriate public services, which deal with support of development of self-entrepreneurship of citizens, because of the fact of paying attention to analyzed relationships.

Originality: The results of presented research constitute an attempt of filling the gaps, which occur in the literature of subject concerning entrepreneurship. There are not papers concentrating on the issues of factors determining moment of choice of setting up one's own business.

Keywords: entrepreneurship, professional activity, own business, self-employment

JEL: M13

¹ Uniwersytet Szczeciński

Adres do korespondencji: Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Katedra Organizacji i Zarządzania, ul. Mickiewicza 64, 71–101 Szczecin, e-mail: kunaszm@tlen.pl.

Wprowadzenie

Analiza licznych badań nad skłonnością do założenia własnej firmy a rzeczywistym odsetkiem właścicieli firm w populacji wskazuje na konieczność wyodrębnienia skłonności potencjalnej oraz rzeczywistej, a także prowadzenia analiz determinant wyboru momentu rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej.

W pracy przyjęto następującą hipotezę badawczą: rzeczywista skłonność jednostek do założenia własnej firmy ujawnia się zazwyczaj po kilku latach kariery zawodowej. Tłumaczy to znaczną dysproporcję między odsetkiem osób deklarujących chęć otworzenia własnej firmy a rzeczywistym odsetkiem samozatrudnionych w populacji pracujących. Preferencje w tym zakresie mają wpływ na kształtowanie się poziomu stopy samozatrudnienia w danym kraju. W prowadzonych analizach powinno nastąpić zatem wyodrębnienie kategorii potencjalnej i rzeczywistej skłonności do samozatrudnienia.

Praca ma charakter teoretyczno-empiryczny. Wykorzystano w niej materiał teoretyczny zawarty w literaturze dotyczącej poruszanej problematyki. Podstawowym źródłem danych empirycznych był materiał z realizowanych od 2003 roku w Uniwersytecie Szczecińskim badań przedsiębiorczości studentów studiów stacjonarnych SES.

Czynniki determinujące skłonność do samozatrudnienia

Przedsiębiorczość jest kategorią wielowymiarową i trudno definiowalną (Connelly, Ireland, Reutzler i Coombs, 2010, s. 138; Piecuch, 2010, s. 36; Kokocińska, 2012, s. 13; Macias, 2013, s. 10–14), rozpatrywaną nie tylko na gruncie nauk ekonomicznych (ekonomii i zarządzania), lecz także innych nauk społecznych: socjologii oraz psychologii (Gaweł, 2005, s. 16), wiązaną z wieloma zjawiskami, których wspólnym mianownikiem jest przedsiębiorczość jednostek funkcjonujących w ramach własnych firm bądź realizujących funkcje przedsiębiorcze jako pracownicy najemni (Hebert i Link 1982, s. 108; Morris i Lewis, Sexton 1994, s. 23). Stąd też w polu zainteresowań przedsiębiorczości są jednostki podejmujące ryzyko prowadzenia własnego biznesu, a szerzej analizom poddaje się kwestie czynników determinujących wybór docelowej formy aktywności na rynku pracy.

W prowadzonych w tej sferze analizach rozpatruje się wybór jednostek na szczeblu mikroekonomicznym między alternatywnymi formami aktywności zawodowej: zatrudnieniem i samozatrudnieniem (Kihlstrom i Laffont, 1979, s. 745). Badania koncentrują się jednak głównie na populacji samozatrudnionych – bada się wpływ analizowanych czynników na skłonność do samozatrudnienia. Oczywiście czynniki wpływające negatywnie na samozatrudnienie będą oddziaływać pozytywnie na zatrudnienie i odwrotnie. W analizach rozpatruje się także scenariusze zmian na rynku pracy, uwzględniające przepływy do innych grup uczestników rynku pracy (np. bezrobotnych).

W badaniach determinant przedsiębiorczości rozpatruje się wiele czynników wpływających na skłonność do samozatrudnienia. Należy przyjąć przy tym w analizach czynników ekonomicznych mikroekonomiczny oraz makroekonomiczny punkt widzenia. Rozpatruje się także determinanty pozaekonomiczne.

W podejściu mikroekonomicznym w ujęciach pionierskich (Lucas, 1978; Kihlstrom, Laffont, 1979; Kanbur, 1979; Evans i Leighton, 1989, Evans i Jovanovic, 1989) jako determinantę skłonności do samozatrudnienia rozpatrywano posiadane przez jednostkę zdolności przedsiębiorcze, stosunek do ryzyka oraz wielkość posiadanych zasobów. Następnie zwrócono uwagę na wpływ, na skłonność do samozatrudnienia, czynników związanych z sytuacją na rynku pracy. Do analiz jako parametr włączono poziom stopy bezrobocia (Parker i Robson, 2004, s. 292; Hamilton, 2000, s. 604; Storey, 1982, s. 117; Johnson, 1986, s. 127) oraz oczekiwane różnice dochodów z alternatywnych form aktywności zawodowej (Creedy i Johnson, 1983, s. 182; Rees i Shah, 1986, s. 106; Taylor, 1996, s. 253). W polu zainteresowań badaczy w tym nurcie znalazły się także kwestie satysfakcji z pracy i samorealizacji właścicieli firm jako czynnika determinującego wybór tejże formy aktywności zawodowej mimo spodziewanych niższych dochodów (Katz, 1993, s. 36; Blanchflower i Oswald, 1998, s. 26; Vanden Heuvel i Wooden, 1997, s. 11).

W ujęciu makroekonomicznym do modelu jako determinantę aktywności przedsiębiorczej włączono poziom podstawowych parametrów polityki fiskalnej i monetarnej (Storey, 1991, s. 174; Parker i Robson, 2004, s. 292; Long, 1982, s. 32; Blau, 1987, s. 464). W polu zainteresowań badaczy znalazły się także kwestie związków wzrostu i rozwoju gospodarczego z poziomem aktywności przedsiębiorczej w danym kraju (Iyigun i Owen, 1998, s. 456; Caree, van Steel, Thurik i Wennekers, 2002, s. 271–290; Dominiak, 2005, s. 86).

Poza czynnikami ekonomicznymi w prowadzonych analizach rozpatrywano także zróżnicowane spektrum determinant pozaekonomicznych. W tym nurcie zwrócono uwagę na kwestie wieku jednostek jako determinanty ich skłonności do samozatrudnienia. Na gruncie pozaekonomicznym jako determinantę aktywności przedsiębiorczej rozpatrywano również: płeć, wykształcenie i doświadczenie zawodowe, stan cywilny, stan zdrowia, miejsce zamieszkania, status społeczny jednostek czy też wpływ rodzin i znajomych na decyzję o wejściu jednostki do przedsiębiorczości (Evans i Leighton, 1989, s. 519–535; Blanchflower, 2000, s. 471–505).

Evans i Leighton (1989, s. 524) zidentyfikowali tendencję rosnącego udziału samozatrudnionych w sile roboczej z wiekiem do 40. roku życia. W kolejnych grupach wiekowych (aż do wieku emerytalnego) udział ten pozostaje stały. Wiek od 26. do 40. roku życia określa się w związku z tym mianem okresu wolności w wyborze formy aktywności zawodowej (Ritsila i Tervo, 2002, s. 37). Młode jednostki charakteryzuje relatywnie silna skłonność do samozatrudnienia, jednostki te są również skłonne do podejmowania ryzykownych wyborów (np. podjęcie ryzyka działalności gospodarczej). Przedsiębiorczość nie jest jednak opcją dla młodych ludzi, gdyż nie zgromadzili oni dotychczas wystarczającego kapitału ludzkiego i finansowego, niezbędnego do podjęcia

własnej działalności gospodarczej (Long, 1982, s. 33). Mają także znaczne trudności z pozyskaniem kapitału ze źródeł zewnętrznych (Gartner, 2001, s. 809).

Ciekawe tendencje obserwuje się także w końcowej fazie karier zawodowych w obu analizowanych formach aktywności zawodowej. Własna działalność gospodarcza często stanowi zwieńczenie bądź kontynuowanie kariery zawodowej na emeryturze, tak aby wykorzystywać zdobyte przez wiele lat doświadczenia (Kunasz, 2013, s. 256–257). Fuchs (1992, s. 356) zauważył, że samozatrudnieni w wieku emerytalnym częściej kontynuują pracę, wydłużając równoległe swoją karierę zawodową.

Badania skłonności do samozatrudnienia wykonywane przez akademickie ośrodki naukowe czy inne agendy badawcze często koncentrują się na grupie studentów, którzy w pewnej perspektywie czasowej będą dokonywać docelowych wyborów na rynku pracy (zatrudnienie vs samozatrudnienie). Na decyzje te mogą mieć istotny wpływ doświadczenia i wiedza zdobyta w trakcie edukacji (Kunasz 2009, s. 206; Richert-Kaźmierska, 2011, s. 38; Gaweł, 2011, s. 71; Marszałek, 2012, s. 26). W badaniach można spotkać się z dwoma podejściami metodologicznymi. W pierwszym bada się skłonność do samozatrudnienia tuż po ukończeniu studiów – wtedy odsetek deklarujących taką chęć oscyluje wokół 10%. Jeżeli natomiast respondenci mają zadeklarować chęć otworzenia firmy, traktowanej jako docelowa forma aktywności zawodowej, to taką chęć wyraża zazwyczaj 1/3 respondentów (którzy na taką opcję docelowo zdecydują się po zakończeniu studiów bądź po nabyciu doświadczeń w pracy na etacie; szerzej: Kunasz, 2010, s. 86). Blanchflower, Oswald i Stutzer (2001, s. 680) wprowadzili do analiz, obok prawdopodobieństwa bycia samozatrudnionym, które rośnie z wiekiem, (na podstawie badań Eurobarometru) kategorię prawdopodobieństwa preferowania samozatrudnienia nad zatrudnieniem (z tendencją przeciwną – jego spadku wraz z wiekiem). Badania w tym zakresie prowadzone są przez Eurobarometr od 2000 roku. Dotychczas odbyło się siedem edycji takich badań. Na bazie analiz materiału empirycznego (Eurobarometr 2009) można wskazać wyraźnie większy odsetek osób preferujących samozatrudnienie nad zatrudnieniem (uwzględniając dane z ostatniego panelu badawczego w 2009 roku dla EU27, widzimy, że taki odsetek ukształtował się na poziomie 44%; zdecydowanie wyższy odnotowano dla grupy krajów nowej Unii – 46,4%, w porównaniu do adekwatnego dla grupy krajów EU15 – 42,3%; w ramach analizowanej populacji w poszczególnych krajach notowano odsetki wyraźnie odbiegające od wartości średniej – na Cyprze i w Grecji odsetek składających adekwatne deklaracje kształtował się nawet powyżej 60%) w stosunku do odsetka osób deklarujących swoją skłonność do samozatrudnienia.

Skąd biorą się zatem różnice w rezultatach badań w zależności od przyjętej metodologii badawczej? Wyjaśnić mogą dostarczyć badania prowadzone przez AISEC w ramach projektu „Pracodawca Roku”. W badaniach tych jedynie 8% respondentów deklaruje chęć założenia własnego biznesu tuż po zakończeniu studiów, 30% docelowo, chcąc otworzyć własną firmę, odkłada to jednak na później, po uzyskaniu doświadczeń zawodowych w pracy na etacie. Co ciekawe, prawie połowa ankietowanych nie ma w tej kwestii zdania, natomiast jedynie 7% na pewno własnej

firmy nie założy (Kunasz, 2010, s. 87). Z powyższych badań wynikają dwa istotne wnioski. Po pierwsze, istnieje konieczność wyróżnienia potencjalnej i rzeczywistej skłonności do samozatrudnienia. Po drugie, na liczną populację osób niezdecydowanych mogą mieć wpływ działania instytucji edukacyjnych kreujących tę skłonność.

Konieczność wyodrębnienia dwóch typów skłonności do samozatrudnienia uzasadnia porównanie danych dotyczących odsetka deklarujących skłonność do założenia firmy z rzeczywistymi wyborami jednostek w populacji. Dane dla ogółu krajów unijnych pokazują, że strukturę pracujących tworzyło w 2009 roku (ostatnie badanie Eurobarometru) 14,6% samozatrudnionych i 85,4% pracujących na etacie. Samozatrudnieni stanowią 7,6% populacji unijnej, pracujący na etacie – 44,6%².

Kluczowa w tym wypadku wydaje się kwestia momentu rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej. Część osób mniej zdeterminowanych, odkładających chęć otworzenia własnej firmy na później, takich firm w ogóle nie otwiera. Stąd też warto podjąć się analiz determinant wyboru momentu rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej.

| Aspekty metodologiczne badań

Uwzględniając wyszczególnione powyżej kwestie, podjęto badania nad problematyką czynników determinujących wybór momentu rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej. Zastosowano metodę badań częściowych, gromadząc niezbędne dane za pośrednictwem kwestionariusza ankietowego dystrybuowanego wśród jednostek zakwalifikowanych do próby. Procedura doboru próby obejmowała zestaw działań, które miały zapewnić reprezentatywność i diagnostyczność wybranej próby badawczej, co pozwoliłoby na uogólnienie wyników na populację generalną. Dobór jednostek do próby miał charakter losowy. Na podstawie badań pilotażowych przeprowadzonych w maju 2010 roku ustalono, że minimalna wielkość próby wyniosła 594 jednostki. W badaniach tych (badanie 3) uwzględniono materiał empiryczny z 604 ankiet.

Podmiotem badań są studenci studiów stacjonarnych, jednostką próby jest student studiów stacjonarnych, zakres przestrzenny badań obejmuje Polskę, zaś granice zakresu czasowego badań wyznaczają wrzesień 2010 roku i luty 2011 roku.

Kwestionariusz ankietowy zawierał 45 pytań związanych z problematyką badań oraz 7 pytań w metryczce. Do obliczania wyników badań zastosowano metodę komputerową. Dla każdego z wariantów odpowiedzi przedstawiono miary liczebności, struktury oraz istotności statystycznej w ujęciu globalnym, a także przekroju wybranych kryteriów związanych z deklaracjami respondentów w metryczce oraz w pytaniach istotnych merytorycznie, dotyczących takich

² Obliczenia na podstawie danych Eurostatu. Jako miarę tendencji centralnej w grupach krajów przyjęto medianę.

kwestii jak: płeć, poziom, kierunek i etap studiów, doświadczenia rodziców w zakresie prowadzenia własnej firmy, określenie własnej osoby, percepcja własnej przedsiębiorczości, aktywność zawodowa i pozadydaktyczna, posiadanie bądź nieposiadanie pomysłu biznesowego.

Opisywane badania stanowiły kontynuację badań nad wybranymi determinantami przedsiębiorczości, podejmowanych przez autora w ramach projektów badawczych (w nawiasie przedstawiono czas ich realizacji):

- (2003–2005) *SES – Postawy przedsiębiorcze studentów* (badanie 1),
- (2006–2009) *SES – Entrepreneurship – an international survey of full-time students in higher education* (badanie 2).

Dane pozyskane od studentów polskich (w badaniu 3) porównywano w pracy ze zgromadzonym w poprzednich edycjach badań materiałem międzynarodowym. Badania poza grupą studentów polskich (badanie 2) prowadzono również na reprezentatywnej, dobranej według porównywalnej procedury postępowania naukowego grupie studentów studiów stacjonarnych z krajów transformacji systemowej z obszaru Europy Środkowo-Wschodniej, w tym członków Unii Europejskiej: Litwy, Łotwy i Węgier oraz krajów spoza Unii: Rosji i Ukrainy. W Polsce w ramach analizowanego cyklu odbyły się od 2003 roku łącznie trzy badania.

Skonstruowana baza danych integrująca trzy dotychczas realizowane badania obejmowała łącznie 72 pytania, w związku ze zmianami w zakresie merytorycznym na przestrzeni lat, w których przeprowadzano wszystkie badania i pojawianiem się nowych bądź redukcją zbędnych pytań w kontekście ewoluujących celów badawczych. We wcześniejszych badaniach, obok wyżej przedstawionych, kryterium wyodrębniania homogenicznych grup respondentów były także: planowane miejsce zamieszkania/pracy po ukończeniu studiów oraz stopień zależności finansowej.

Dla danych uwzględniających szczebel ogółu krajów poddanych badaniu 2 określano medianę wskaźników struktury, którą odnoszono do adekwatnych odsetków deklaracji w grupie polskich respondentów (dla poszczególnych projektów badawczych 1–3). Przy poszukiwaniu istotnych statystycznie różnic w deklaracjach w wyróżnionych grupach respondentów do pomiaru niezależności statystycznej dwóch cech mierzalnych wykorzystano test χ^2 . Przyjęto poziom istotności $\alpha=0,05$. Analizom poddawano także miary oparte na tym teście: współczynnik Yule'a, współczynnik zbieżności T-Czuprowa, współczynnik V-Cramera. Rolę pomocniczą w tym zakresie odgrywała również analiza wskaźnika podobieństwa struktur.

Determinanty wyboru momentu rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej – wyniki badań

Na wstępie badań ankietowanych poproszono o wskazanie formy przyszłej aktywności zawodowej, ograniczając wybór do trzech opcji:

- zatrudnienie na etacie w instytucji/firmie publicznej,
- zatrudnienie na etacie w firmie prywatnej,
- otworzenie własnej firmy.

Zestawienie deklaracji respondentów zawarto w tabeli 1, prezentując wskaźniki struktury dla studentów polskich na tle mediany wskaźników struktury dla ogółu ankietowanych w badaniu 2.

Tabela 1 | Docelowa forma aktywności zawodowej

Forma docelowa	Mediana wskaźników struktury (badanie 2)	Odsetek dla Polski		
		badanie 1	badanie 2	badanie 3
etat–firma prywatna	52,6	41,3	48,9	45,9
własna firma	25,5	33,6	26,9	28,9
etat–instytucja/firma państwowa	22,5	25,1	24,2	25,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Analizując deklaracje respondentów, można stwierdzić, że większość badanych (mediana wskaźników struktury 52,6%; w Rosji jest ona najbardziej wyraźna – 73,3%) chciałaby w przyszłości pracować w firmie prywatnej. Co czwarty student chciałby otworzyć własną firmę (mediana wskaźników struktury 25,5% – tu na plus wyróżniła się grupa respondentów ukraińskich) lub pracować w instytucji/firmie państwowej (mediana wskaźników struktury 22,5%; najwyższy odsetek deklarujących tę formę jako docelową zanotowano na Węgrzech).

W grupie studentów polskich odsetek deklarujących chęć otworzenia własnej firmy, traktowanej jako docelowa forma aktywności zawodowej, ukształtował się na poziomie od 26,9% do 33,6% w zależności od badania. Studenci polscy relatywnie częściej niż inni wybierali, obok własnej firmy, również pracę w sektorze publicznym (odsetek ten praktycznie nie zmieniał się w horyzoncie czasowym realizowanych badań, oscylując w przedziale od 24,2% do 25,2% przy medianie dla ogółu 22,5%) jako formę docelową w swojej karierze zawodowej. Badanie 1 i 3 było realizowane w czasie wychodzenia gospodarki krajowej z zapaści gospodarczej i wtedy odnotowano wyższe odsetki deklarujących potencjalną chęć otworzenia własnej firmy niż w przypadku badania 2, które było realizowane w czasie boomu gospodarczego. Tym można tłumaczyć różnice w deklaracjach uzyskanych w poszczególnych badaniach. Etat w firmie prywatnej, jako docelową formę aktywności zawodowej, wybrało od 41,3% do 48,9% ankietowanych, w zależności od analizowanego badania. Ten odsetek jest każdorazowo niższy niż mediana wskaźników struktury określonych dla ogółu krajów, dla których prowadzona jest analiza porównawcza.

Deklarujących jako docelową formę aktywności zawodowej pracę we własnej firmie poproszono o nakreślenie horyzontu czasowego, w którym doszłoby do założenia podmiotu gospodarczego. Nakreślono tu głównie dwie możliwości: założenie firmy zaraz po studiach albo odłożenie tej

decyzji w czasie (na kilka lat po zakończeniu studiów, gdy zdobędzie się wystarczające doświadczenia zawodowe, które zaprocentują na gruncie własnej firmy). Uwzględniono również wariant, gdy student już prowadzi własną działalność gospodarczą (tabela 2).

Tabela 2 | Moment otworzenia własnej działalności gospodarczej

Forma docelowa	Mediana wskaźników struktury (badanie 2)	Odsetek dla Polski		
		badanie 1	badanie 2	badanie 3
już mam własne przedsiębiorstwo	8,0	b.d.	3,4	5,4
zaraz po zakończeniu studiów, po co tracić czas	32,0	31,8	38,4	40,9
za kilka lat po uzyskaniu pozycji zawodowej i doświadczeń	60,1	68,2	58,2	53,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Otworzenie firmy po zakończeniu studiów większość respondentów w poszczególnych krajach biorących udział w badaniu 2 (mediana wskaźników struktury dla ogółu krajów 60,1%) chciała odłożyć w czasie, dopiero po uzyskaniu odpowiedniego doświadczenia zawodowego; 32% ankietowanych nie widziało takiej potrzeby; 8% ankietowanych miało już własne przedsiębiorstwo (analiza na szczeblu globalnym).

Opinie respondentów w powyższym zakresie są zróżnicowane w poszczególnych krajach. Wyraźnie na tle globalnym wyróżniają się tu studenci polscy – zazwyczaj nie mając jeszcze własnego przedsiębiorstwa, chcą je, relatywnie rzecz biorąc, częściej niż w innych krajach, utworzyć tuż po zakończeniu studiów. Najwyższy odsetek deklarujących posiadanie własnego przedsiębiorstwa (12,3%) odnotowano w badaniach przeprowadzanych wśród studentów rosyjskich. Na drugim krańcu można umiejscowić studentów polskich, wśród których tylko 3,4% w badaniu 2 i 5,4% w badaniu 3 już było właścicielami firm (odsetek bliski poziomowi zanotowanego w badaniach AISEC i poziomowi odsetka samozatrudnionych w relacji do ogółu populacji w sektorze pozarolniczym), jednak co ważne, relatywnie najwięcej, czyli od 31,8% do 40,9% w zależności od badania³ (z widoczną tendencją wzrostu odsetka deklarujących tę opcję w przyjętym horyzoncie czasowym badań) studentów polskich chciałoby otworzyć własny podmiot gospodarczy w najbliższej perspektywie czasowej, czyli tuż po zakończeniu studiów. Horyzont czasowy dla utworzenia własnej firmy najbardziej poszerzają studenci litewscy. Tu aż 69% ankietowanych pragnie rozpocząć swoją działalność gospodarczą dopiero po kilku latach, po zdobyciu odpowiednich doświadczeń, 23% uczyni to prawdopodobnie zaraz po zakończeniu studiów.

Prawdopodobnie ów wybór jest uzależniony od wielu determinant i nie można zidentyfikować podobnego mechanizmu ścieżek postępowania członków danej zbiorowości. Świadczy o tym fakt, że dla każdego z przyjętych kryteriów podziału populacji w poszczególnych państwach

³ W pierwszym badaniu nie uwzględniano opcji „już mam własne przedsiębiorstwo”.

struktura deklaracji jest odmienna (wskazuje na to nadzwyczaj wysoki poziom zmienności wskaźników podobieństwa struktur). Takiego zjawiska nie zaobserwowano w innych wyodrębnionych obszarach analizy materiału empirycznego. Stąd też uzasadnione wydaje się stwierdzenie, że w konsekwencji w poszczególnych krajach można odnotować zróżnicowany poziom samozatrudnienia.

Najistotniejszym czynnikiem różnicującym populację w ramach badań w poszczególnych krajach był stopień zależności finansowej respondentów. Brak zależności wiązał się głównie z wysokim odsetkiem osób prowadzących własne przedsiębiorstwo (mediana wskaźników struktury na szczeblu ogółu krajów dla całkowicie niezależnych – 21,4%, dla całkowicie zależnych – 2,5%). Studenci całkowicie i częściowo zależni zdecydowanie częściej odkładają decyzję o otwarciu firmy na kilka lat po zakończeniu studiów (tu analizowany odsetek oscyluje wokół 60%, dla całkowicie niezależnych adekwatna miara średnia to 44,9%). Zależność bądź niezależność finansowa nie miała istotnego wpływu na odsetek deklarujących chęć otworzenia własnej firmy zaraz po studiach.

Czynnikiem wyraźnie różnicującym wybory w analizowanym zakresie w populacji polskich studentów były doświadczenia biznesowe ich rodziców (wskaźnik podobieństwa struktur 65,1). W grupie tych, którzy nie mogą bazować na doświadczeniach rodziców, zanotowano bardzo wysoki odsetek (71,2%) respondentów pragnących podjąć działalność po kilku latach po zdobyciu odpowiedniego doświadczenia. Jeżeli takie doświadczenia można zidentyfikować, na wybór momentu rozpoczęcia działalności gospodarczej nie ma wpływu ich charakter. Złe doświadczenia rodziców w sferze biznesu nie mają nań negatywnego wpływu. Studenci z tej grupy wręcz częściej deklarują chęć otworzenia własnej firmy zaraz po studiach (58,6% przypadków), najrzadziej zaś deklarują chęć odłożenia swojej decyzji na okres po zdobyciu pierwszych doświadczeń zawodowych po ukończeniu studiów (tylko 41,4% wskazań).

Dla szczegółowego zbadania stosunku do kwestii odłożenia decyzji o otwarciu własnej firmy ankietowanym (badanie 3) przedłożono dwa stwierdzenia, prosząc o określenie stopnia zgodności z wykorzystaniem skali Likerta (ocena w skali od 0 do 4, gdzie 0 oznaczało pełny brak zgody, zaś 4 – pełną zgodę). Uwzględniając daną strukturę ocen, określono także ocenę średnią ważoną odsetkami wskazań poszczególnych opcji (średnia ocena zgodności). Strukturę odpowiedzi respondentów zaprezentowano w tabeli 3.

W przypadku pierwszego stwierdzenia: „Założenie firmy od razu po studiach to ryzyko napotkania bariery braku wiedzy i doświadczenia, co może zakończyć się klęską projektu” uzyskano po ok. 30% wskazań na rzecz opcji świadczących o zgodzie z rozpatrywanym stwierdzeniem (3,4). Odnotowano 23% opinii neutralnych oraz 19,1% opinii zakładających brak akceptacji tego stwierdzenia (0,1). Średnia miara oceny zgodności ukształtowała się na poziomie 2,60, a oceny średnie dla poszczególnych grup respondentów ukształtowały się w przedziale od 1,88 do 2,77. Na poszczególnych krańcach znalazły się miary dla grup respondentów, których różnicuje stosunek do momentu rozpoczęcia działalności gospodarczej. W najszerszym zakresie z tą tezą

zgadzają się respondenci, którzy, chcąc założyć firmę, odkładają ten moment do czasu zdobycia odpowiedniego doświadczenia zawodowego. Obawiają się z tego względu porażki. Na przeciwnym krańcu znaleźli się posiadacze firmy oraz jednostki, które firmę zamierzają otworzyć zaraz po ukończeniu studiów.

Tabela 3 | Ocena stwierdzeń dotyczących kwestii momentu rozpoczęcia działalności gospodarczej po zakończeniu studiów

warianty odpowiedzi					średnia ocena zgodności
0	1	2	3	4	
Stwierdzenie: Założenie firmy od razu po studiach to ryzyko napotkania bariery braku wiedzy i doświadczenia, co może zakończyć się klęską projektu					
8,3	10,9	23,0	27,5	30,2	2,60
Stwierdzenie: Odłożenie po ukończeniu studiów decyzji o otwarciu firmy w czasie to ryzyko, że nie otworzy się jej i na zawsze pozostanie na etacie					
22,1	17,4	30,4	19,1	11,1	1,80
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.					

Z kolejnym stwierdzeniem, że: „Odłożenie po ukończeniu studiów decyzji o otwarciu firmy w czasie to ryzyko, że nie otworzy się jej i na zawsze pozostanie na etacie” zgadza się wyraźnie mniejszy odsetek ankietowanych. Odnotowano 30,2% wyborów opcji zgodności (3,4), 30,4% opcji neutralnej oraz 39,5% deklaracji braku zgody (opcje 0 i 1). Obliczono średnią ocenę zgodności z analizowanym stwierdzeniem i miara ta ukształtowała się na poziomie 1,8.

Różnice w deklaracjach osób odnoszących się do kwestii momentu otworzenia działalności gospodarczej nie są już tak oczywiste (brak istotnej statystycznie różnicy w opiniach). Osoby mające własną firmę podpisują się ewidentnie pod analizowanym stwierdzeniem (średnia ocena zgodności 2,63 – wartość maksymalna). Wysoką średnią ocenę zgodności (2,08) należy odnotować wśród tych, którzy podczas studiów pracowali na własny rachunek. Jednak nie dostrzeżono znaczącej różnicy w deklaracjach osób, które chcą założyć firmę od razu po zakończeniu studiów (średnia ocena zgodności 1,87) i tych, które tę decyzję odkładają na później (średnia ocena zgodności 1,73). Widoczne jest duże zróżnicowanie w opiniach respondentów w grupach wyodrębnionych ze względu na wcześniejsze doświadczenia zawodowe oraz płeć (istotne statystycznie różnice, średnia ocena zgodności u mężczyzn – 2,03, u kobiet – 1,7). Najniższa średnia ocena zgodności (1,66) wystąpiła w grupie respondentów, którzy podczas studiów pracowali w firmie, ale na etacie, oraz, co ciekawe, których rodzice mają doświadczenie w prowadzeniu biznesu, choć aktualnie nie prowadzą firmy.

Respondentów (w badaniu 3) poproszono także, aby niezależnie od wcześniejszych deklaracji określili swój stosunek do otworzenia własnej firmy, przedstawiając im trzy możliwe warianty odpowiedzi:

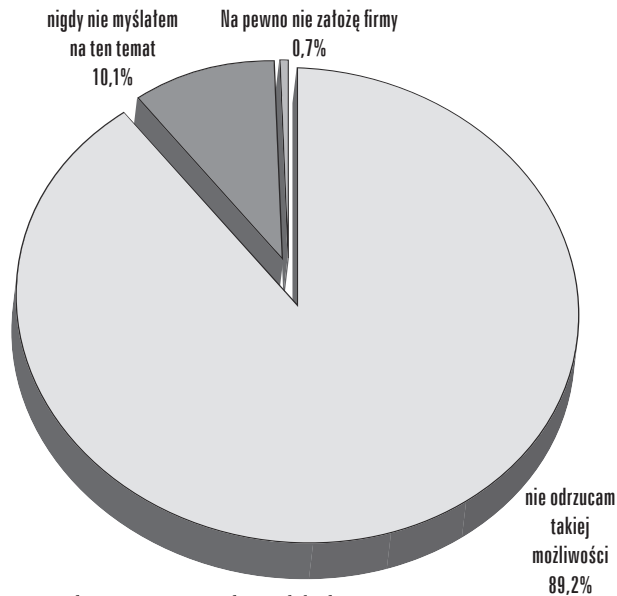
- nie odrzucam takiej możliwości,

- nigdy nie myślałem na ten temat,
- na pewno nie założę firmy.

Analiza była prowadzona wśród respondentów, którzy deklarowali, że nie mają własnej firmy.

Większość ankietowanych (89,2%) jest sobie w stanie wyobrazić siebie jako przedsiębiorcę. Zdecydowaną opinię negującą możliwość otworzenia własnego biznesu wygłosił niecały procent ankietowanych (rysunek 1).

Rysunek 1 | Stosunek do kwestii otworzenia własnej firmy



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

W tym kontekście warto zwrócić uwagę, że w grupie osób mających pomysł na biznes żaden z respondentów nie odrzuca możliwości otworzenia własnej firmy. W grupie deklarujących brak pomysłu tacy respondenci stanowią jedynie 83,2% ogółu (różnice w deklaracjach w obu grupach są istotne statystycznie).

Respondentów, którzy nie prowadzą aktualnie firmy, poproszono o określenie, czy podejmowali w perspektywie ostatniego roku kroki w celu rozpoczęcia nowego biznesu. W 9% przypadków można było odnotować aktywność w tej dziedzinie. Struktura deklaracji ankietowanych w grupach wyodrębnionych przez pryzmat przyjętych kryteriów podziału populacji jest bardzo zróżnicowana. Pozytywna odpowiedź pojawiła się w 33,3% przypadków wśród tych, którzy wcześniej deklarowali chęć otworzenia własnej firmy zaraz po ukończeniu studiów. Odsetek wskazań adekwatnej opcji wśród odkładających moment rozpoczęcia działalności gospodarczej na okres

kilku lat po ukończeniu studiów nie różnił się wyraźnie (11,3%) od adekwatnej miary struktury dla populacji (ogółem dla wskazujących własną firmę jako docelową formę aktywności zawodowej analizowana miara struktury ukształtowała się na poziomie 21,1%). Wyraźnie najniższy odsetek analizowanych deklaracji pojawił się w ocenach zgodności osób bez pomysłu biznesowego oraz określających się w badaniach mianem jednostki nieprzedsiębiorczej (odpowiednio 1,8% i 1,9% przypadków). Widoczny jest zatem dość silny związek między własną oceną potencjału przedsiębiorczości i podejmowaną aktywnością przedsiębiorczą.

Respondentów, którzy deklarowali prowadzenie działań w kierunku rozpoczęcia własnego biznesu, poproszono o wymienienie kroków podejmowanych w perspektywie ostatniego roku w celu rozpoczęcia nowego biznesu. Strukturę tych deklaracji zaprezentowano w tabeli 4.

Tabela 4 | Kroki podejmowane w ciągu ostatniego roku w celu rozpoczęcia nowego biznesu

Działania	%
opracowanie biznesplanu	22,2
rozpoznanie formalności związanych z założeniem/prowadzeniem firmy	20,0
nawiązywanie współpracy z partnerami	18,9
przeprowadzenie analiz rynku	15,6
poszukiwanie kapitału	15,6
poszukiwanie lokalizacji	7,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Uwzględniając zaprezentowany zestaw aktywności, należy stwierdzić, że żadna z nich nie zajmowała pozycji dominującej. Ankietowani są bowiem w zróżnicowanych stadiach prac nad otwarciem własnej firmy. Najczęściej respondenci deklarowali podejmowanie działań związanych z opracowaniem biznesplanu (22,2% przypadków) oraz rozpoznanie formalności związanych z założeniem czy prowadzeniem firmy (20% wskazań). Aktywnością deklarowaną wyraźnie najrzadziej jest poszukiwanie lokalizacji. Te działania stanowiły 7,8% ogółu deklarowanych aktywności. Brak istotnych statystycznie różnic w grupach wyodrębnionych przez pryzmat przyjętych kryteriów podziału populacji.

Podsumowanie

Otworzenie firmy po zakończeniu studiów większość ankietowanych w poszczególnych krajach chciała odłożyć w czasie, do uzyskania odpowiedniego doświadczenia zawodowego. Należy przy tym zauważyć, iż niewielki odsetek respondentów odnosił się negatywnie do perspektywy otwarcia własnej firmy; większość ankietowanych nie miała sprecyzowanej opinii w tym zakresie. Równolegle wyraża większość respondentów (w tym wszyscy mający pomysł biznesowy) nie

odrzucała takiej możliwości. Wyraźnie na tle globalnym wyróżniają się w badaniach studenci polscy – zazwyczaj nie mając jeszcze własnego przedsiębiorstwa, chcą je, relatywnie częściej niż w innych krajach, utworzyć tuż po zakończeniu studiów.

Prawdopodobnie analizowany wybór jest uzależniony od wielu determinant i nie można zidentyfikować podobnego mechanizmu ścieżek postępowania członków danej zbiorowości. Świadczy o tym fakt, iż dla każdego z przyjętych kryteriów podziału populacji w poszczególnych krajach struktura deklaracji w analizowanej sferze w wyodrębnionych grupach populacyjnych jest wyraźnie odmienna. Stąd też uzasadnione wydaje się przyjęcie wniosku, iż ta determinanta może w poszczególnych krajach wpływać na rzeczywistą skłonność do samozatrudnienia, a zatem i zróżnicowanie poziomu miar samozatrudnienia. Najistotniejszym czynnikiem różnicującym populację w ramach badań w poszczególnych krajach był stopień zależności finansowej respondentów. Studenci całkowicie i częściowo zależni zdecydowanie częściej odkładają decyzję o otwarciu firmy na kilka lat po zakończeniu studiów. Determinanta ta nie miała jednak istotnego wpływu na odsetek deklarujących chęć otwarcia własnej firmy zaraz po studiach. Czynnikiem wyraźnie różnicującym wybory w populacji polskich studentów były doświadczenia biznesowe ich rodziców. Jeżeli takie doświadczenia można zidentyfikować, na wybór momentu rozpoczęcia działalności gospodarczej nie ma wpływu ich charakter.

Większość respondentów zgadza się ze stwierdzeniem, że założenie firmy od razu po studiach to ryzyko napotkania bariery braku wiedzy i doświadczenia, co może zakończyć się klęską projektu, bądź ma do tego stwierdzenia neutralny stosunek. Deklaracje w tym zakresie wyraźnie różnicuje podejście do momentu rozpoczęcia działalności gospodarczej. W najszerszym zakresie z powyższą tezą zgadzają się respondenci, którzy chcąc założyć firmę, odkładają ten moment do czasu zdobycia odpowiedniego doświadczenia zawodowego. Obawiają się z tego względu porażki. Na przeciwnym krańcu znaleźli się właściciele firm oraz jednostki, które zamierzają otworzyć firmę zaraz po ukończeniu studiów. Wyraźnie mniejszy odsetek ankietowanych zgadza się jednak ze stwierdzeniem, że odłożenie decyzji o otwarciu firmy po ukończeniu studiów w czasie to ryzyko, że nie otworzy się jej i na zawsze pozostanie się na etapie. Również różnice w deklaracjach osób odnoszących się do kwestii momentu otwarcia działalności gospodarczej nie są tu już tak oczywiste.

Ankietowani, którzy widzą perspektywę szybkiego otwarcia własnej działalności gospodarczej, podejmują wyraźnie częściej pierwsze kroki na rzecz realizacji swoich zamiarów, aktywność w tej sferze osób odkładających chęć otwarcia własnej firmy w pewnej perspektywie czasowej nie różni się znacznie od typowej aktywności w ogóle populacji. Widoczne jest silne powiązanie między własną oceną swojego potencjału przedsiębiorczości jednostek (pomysł biznesowy, percepcja własnej przedsiębiorczości) i podejmowaną aktywnością przedsiębiorczą. Nie można wskazać działania, które dominuje w wachlarzu kroków do przedsiębiorczości.

Analizując strukturę deklaracji respondentów dotyczącą chęci otwarcia własnej firmy z uwzględnieniem przywołanego w pracy spektrum badań, a także deklarowaną potencjalną

skłonnością do założenia własnej firmy z udziałem samozatrudnionych w grupie pracujących, można zidentyfikować stałą proporcję pomiędzy liczebnością populacji potencjalnie i rzeczywiście skłonnych do założenia własnej firmy. Co trzecia jednostka deklarująca swoją skłonność do założenia własnej firmy podejmie ryzyko działalności. Odkładanie momentu podjęcia decyzji może zatem istotnie zmniejszać prawdopodobieństwo otworzenia własnej firmy. Odsetek rzeczywiście samozatrudnionych jest bliski odsetkowi osób pewnych swoich decyzji i deklarujących chęć szybkiego otworzenia firmy w zaprezentowanych w pracy badaniach. Przeprowadzone postępowanie naukowe pozwoliło na pozytywną weryfikację postawionej w pracy hipotezy badawczej.

B i b l i o g r a f i a

- Blanchflower, D.G. (2000). Self-Employment in OECD Countries. *Labour Economics*, 7(5): 471–505.
- Blanchflower, D.G., Oswald, A. i Stutzer, A. (2001). Latent Entrepreneurship across Nations. *European Economic Review*, 45(4–6): 680–691.
- Blanchflower, D.G. i Oswald, A.J. (1998). What Makes an Entrepreneur? *Journal of Labour Economics*, 16(1): 26–60.
- Blau D.M. (1987). A Time-Series Analysis of Self-Employment in the United States. *Journal of Political Economy*, 95(3): 445–467.
- Caree, M., van Steel, A., Thurik, R. i Wennekers, S. (2002). Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976–1996. *Small Business Economics*, 19(3): 271–290.
- Connelly, B.L., Ireland, R.D., Reutzell, C.R. i Coombs, J.E. (2010). The Power and Effects of Entrepreneurship Research *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 34(1): 131–149.
- Creedy, J. i Johnson, P.S. (1983). Firm Formation in Manufacturing Industry. *Applied Economics*, 15(2): 177–185.
- Dominiak, P. (2005). *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Eurobarometr (2009). *Entrepreneurship in EU and Beyond – Analytical Report*, Flash Eurobarometr nr 283. The Gallup Organization.
- Evans, D.S. i Jovanovic, B. (1989). An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy*, 97(4): 808–827.
- Evans, D.S. i Leighton, L.S. (1989). Some Empirical Aspects of Entrepreneurship. *American Economic Review*, 79(3): 519–535.
- Fuchs, V.R. (1992). Self-Employment and Labor Force Participation of Older Males. *Journal of Human Resources*, 17(3): 339–357.
- Gartner, W.B. (2001). Is There an Elephant in Entrepreneurship? Blind Assumptions in Theory Development. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 25(4): 27–39.
- Gaweł, A. (2005). Bariery rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. *Przegląd Organizacji*, 5: 16–19.
- Gaweł, A. (2011) Kształcenie uniwersyteckie jako czynnik wpływający na przedsiębiorczość. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*, 215: 71–87.
- Hamilton B.H. (2000) Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment. *Journal of Political Economy*, 108(3): 604–631.
- Hebert R.F. i Link A.N. (1982) *The Entrepreneur. Mainstream Views and Radical Critiques*, Praeger Special Studies, New York: Praeger Scientific.
- Iyigun, M.F. i Owen, A.L. (1998). Risk, Entrepreneurship, and Human Capital Accumulation. *American Economic Review*, 88(2): 454–457.
- Johnson, P.S. (1986). *New Firms: An Economic Perspective*. London: Allen and Unwin.
- Kanbur, S.M. (1979). Of Risk Taking and the Personal Distribution of Income. *Journal of Political Economy*, 87(4): 769–797.
- Katz, J.A. (1993). How Satisfied are the Self-Employed: A Secondary Analysis Approach. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 17(3): 35–51.
- Kihlstrom, R.E. i Laffont, J.J. (1979). A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion. *Journal of Political Economy*, 87(4): 719–748.
- Kokocińska, M. (2012). *Male i średnie przedsiębiorstwa w gospodarkach europejskich*. Poznań: Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.
- Kunasz, M. (2009). Barriers to development and institutional support for entrepreneurship in Poland – role that higher education institutions occupy in support system. *Transformation & Business Economics*, 8(3): 200–215.
- Kunasz, M. (2010). *Tendency toward establishing one's own firm in Poland and other Member States*. W: D. Kopycińska (red.), *Functioning of Decision-Making Entities in the Market Economy Conditions*. Szczecin: Katedra Mikroekonomii US.
- Kunasz, M. (2013). *Determinanty przedsiębiorczości w gospodarkach unijnych*. Szczecin: Volumina.
- Long, J.E. (1982). The Income Tax and Self-Employment. *National Tax Journal*, 35(1): 31–42.
- Lucas, R.E. (1978). On the Size Distribution of Business Firms. *BELL Journal of Economics*, 9(2): 508–523.
- Macias, J. (2013). Przedsiębiorczość jako proces wykorzystywania okazji rynkowych w burzliwym otoczeniu. *Problemy Jakości*, 45(4): 10–14.

- Marszałek, A. (2012). Analiza postaw przedsiębiorczych wśród studentów. *e-mentor*, 3: 25–34.
- Morris, M.H., Lewis, P.S. i Sexton D.L (1994). Reconceptualizing Entrepreneurship: An Input – Output Perspective. *SAM Advanced Management Journal*, 59(1): 21–31.
- Parker, S.C. i Robson, M.T. (2004). Explaining International Variations in Self-Employment: Evidence from a Panel of OECD Countries. *Southern Economic Journal*, 71(2): 287–301.
- Piecuch, T. (2010). *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*. Warszawa: C.H. Beck.
- Rees, H. i Shah, A. (1986). An Empirical Analysis of Self-Employment in the UK. *Journal of Applied Econometrics*, 1(1): 95–108.
- Richert-Kaźmierska, A. (2011). Przedsiębiorczość jako przedmiot nauczania na wyższej uczelni – wyzwania merytoryczne i metodyczne. *e-mentor*, 2: 38–43.
- Ritsila, J. i Tervo, H. (2002). Effects of Unemployment on New Firm Formation: Micro-Level Panel Data Evidence from Finland. *Small Business Economics*, 19(1): 31–40.
- Storey, D.J. (1982). *Entrepreneurship and the New Firm*. London: Croom Helm.
- Storey, D.J. (1991). The Birth of New Firms – Does Unemployment Matter? A Review of Evidence. *Small Business Economics*, 3(3): 167–178.
- Taylor, M.P. (1996). Earnings, Independence or Unemployment. Why Become Self-Employed? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 58(2): 253–266.
- Vanden Heuvel, A. i Wooden, M. (1997). Self-Employed Contractors and Job Satisfaction. *Journal of Small Business Management*, 35(3): 11–20.