



# Badania osób z terenu powiatu bełchatowskiego, które uzyskały dotacje na własną działalność gospodarczą w latach 2008-2011



Centrum Doradztwa Strategicznego

Wrzesień 2013

## Spis treści

Najważniejsze wnioski z badania.....	5
1 Metodologia badania.....	11
1.1 Cele badania.....	11
1.2 Obszary i pytania badawcze.....	12
1.3 Metody badawcze.....	16
2 Klimat dla rozwoju przedsiębiorczości w powiecie bełchatowskim w ocenie przedsiębiorców zakładających własną działalność gospodarczą w latach 2008-2011 .....	20
2.1 Przedsiębiorstwa powstałe w latach 2008-2011 w powiecie bełchatowskim.....	22
2.2 Ocena warunków do prowadzenia własnej działalności gospodarczej w powiecie bełchatowskim.....	29
2.3 Rola władz lokalnych w tworzeniu warunków do prowadzenia własnej działalności gospodarczej .....	36
3 Proces zakładania własnej działalności gospodarczej w powiecie bełchatowskim.....	43
3.1 Profil bełchatowskiego przedsiębiorcy .....	43
3.2 Kapitał społeczno-ekonomiczny przedsiębiorców.....	56
3.3 Motywy zakładania własnej działalności gospodarczej przez przedsiębiorców z powiatu bełchatowskiego oraz oczekiwania z nią związane .....	61
3.4 Przygotowanie do założenia własnej działalności gospodarczej .....	75
3.5 Źródła finansowania własnej działalności gospodarczej.....	88
3.6 Trudności występujące na etapie zakładania własnej działalności gospodarczej .....	91
4 Kondycja bełchatowskich przedsiębiorstw zakładanych w latach 2008-2011 .....	94
4.1 Przeżywalność firm zakładanych w latach 2008-2011 .....	94
4.2 Porównanie kondycji przedsiębiorstw zakładanych ze wsparciem oraz bez wsparcia 106	
4.3 Plany przedsiębiorców w zakresie rozwoju firmy .....	108
4.4 Determinanty sukcesu firm .....	119
5 Ocena wsparcia udzielanego przez PUP i BKPPT.....	122
5.1 Ocena różnych form wsparcia.....	122
5.1.1 Dotacja na założenie własnej działalności gospodarczej .....	125
5.1.2 Szkolenia z prowadzenia własnej działalności gospodarczej.....	132

### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



---

5.2	Pożądane zmiany w sposobie udzielania wsparcia.....	139
6	Spis tabel.....	143
7	Spis wykresów.....	144

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Badanie zostało zrealizowane przez  
Centrum Doradztwa Strategicznego s.c.  
D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
z siedzibą w Krakowie przy ul. Włóczków 22/3,  
na zlecenie Powiatowego Urzędu Pracy w Bełchatowie.  
Prace badawcze prowadzone były w okresie  
od marca do września 2013 roku.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



## Najważniejsze wnioski z badania

- W opinii bełchatowskich przedsiębiorców klimat dla rozwoju przedsiębiorczości w powiecie zasadniczo nie różni się od klimatu dla rozwoju przedsiębiorczości panującego w kraju, chociaż zauważają pewne subtelne różnice wynikające z przemysłowej specyfiki obszaru. Zachodzące w Polsce procesy makroekonomiczne, podobnie jak w innych powiatach, tak i tutaj, mają wpływ na sytuację lokalnych przedsiębiorstw. Przedsiębiorcy, pomimo dostrzegania niedogodności związanych z prowadzeniem biznesu, w większości (51%) są zdania, że panują tutaj sprzyjające warunki do zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej.

Badani przedsiębiorcy wykazali się stosunkowo niską świadomością roli władz lokalnych w kształtowaniu dobrych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości. Pytani o trudności/bariery w prowadzeniu biznesu na terenie powiatu bełchatowskiego wskazywali najczęściej te, które wynikają z przepisów prawa polskiego, a nie lokalnych regulacji – doskwiera im przede wszystkim wysokość składek na ubezpieczenia społeczne. Pomimo to, w obszarze relacji przedsiębiorca - władze lokalne zidentyfikowane zostały obszary, które wymagają usprawnienia. W powiecie brakuje m.in. wdrożonych mechanizmów komunikacji na linii: samorzady/instytucje publiczne – lokalny biznes. Przedsiębiorcy oczekują większego zaangażowania władz w tym zakresie w formie np. stałych konsultacji społecznych ze środowiskiem biznesu dotyczących kreowania lokalnej polityki rozwoju (nie tylko gospodarczego). Przedsiębiorcom brakuje także narzędzi usprawniających przekaz informacji np. bazy informacyjnej, która zawierałaby zestaw ważnych informacji dla przedsiębiorców ze wszystkich jednostek samorządu terytorialnego w powiecie bełchatowskim, a także ze wszystkich urzędów czy izb związanych z zakładaniem/prowadzeniem działalności gospodarczej. Oczekują także szerokiego upowszechnienia w instytucjach publicznych możliwości korzystania z e-usług.

- W latach 2008-2011 w powiecie bełchatowskim powstało 3 107 podmiotów gospodarczych, czyli średnio 2,75 firmy na 100 mieszkańców. Wynik ten plasuje powiat poniżej średniej dla całego województwa. Zdecydowana większość (około 60%) tych firm powstała w mieście Bełchatów. Najwięcej firm w powiecie bełchatowskim powstało w roku 2010 (919 przedsiębiorstw), z czego 19% przy wsparciu dotacji. W latach 2008-2011 Powiatowy Urząd Pracy w Bełchatowie przeznaczył łącznie 7 891 862 zł na wsparcie przedsiębiorczości, dofinansowując powstanie 470 przedsiębiorstw.

### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



- Przedsiębiorcy w powiecie bełchatowskim to osoby stosunkowo młode – dominującą grupą wiekową są osoby w wieku 25-39 lat, które stanowią 66% osób, które w latach 2008-2011 założyły działalność gospodarczą. Pod względem wykształcenia wśród bełchatowskich przedsiębiorców dominują osoby, które ukończyły studia wyższe lub szkołę zawodową, co wskazuje, że działalność gospodarczą najczęściej podejmowały osoby o odpowiedniej wiedzy i/lub kwalifikacjach.
- Dotacje na założenie działalności gospodarczej są szczególnie popularne wśród bardzo młodych przedsiębiorców. W grupie wiekowej do 25 roku życia, aż 86% osób, które założyło działalność gospodarczą w badanych latach skorzystało z dotacji. Jednorazowe środki na podjęcie działalności gospodarczej przyczyniają się także do wyrównywania szans kobiet w obszarze przedsiębiorczości – 67% kobiet, które założyły działalność w badanych latach, skorzystało z dotacji, podczas gdy wśród mężczyzn odsetek ten wynosił 56%.
- Przedsiębiorcy, którzy zakładali działalność gospodarczą ze wsparciem w postaci dotacji najczęściej wybierali funkcjonowanie w obszarze sekcji S Polskiej Klasyfikacji Działalności - Pozostała działalność usługowa. Taką branżą wybrało 37% przedsiębiorców, którzy otrzymali wsparcie PUP i 17% przedsiębiorców, którzy takiego wsparcia nie otrzymali. Osoby, które zakładały firmę bez wsparcia dotacji częściej decydowały się na działanie w wyspecjalizowanych branżach. Różnice pomiędzy przedsiębiorcami, którzy otrzymali wsparcie, a tymi, którzy tego wsparcia nie dostali uwidaczniają się również w wielkości rynku, na którym zakładane przedsiębiorstwa działają. Przedsiębiorcy, którzy uzyskali dotacje częściej decydują się na działanie na rynku lokalnym (powiat), podczas gdy przedsiębiorcy „bez dotacji” częściej wybierają rynek krajowy lub międzynarodowy. Kolejne znaczące różnice dotyczą wielkości zakładanych firm – firmy powstałe bez udziału dotacji zatrudniają średnio więcej pracowników, podczas gdy firmy zakładane przy pomocy wsparcia PUP to głównie jednoosobowe działalności gospodarcze (70%).
- Główne motywacje do założenia działalności to posiadanie wystarczającej wiedzy i doświadczenia aby „przejsć na swoje” (wskazane przez 85% przedsiębiorców), chęć pracy na własny rachunek (80%), możliwość wyboru miejsca i czasu pracy (72%) oraz chęć większych zysków/dorobienia się (69%). Oczekiwania przedsiębiorców względem zakładanej firmy to przede wszystkim niezależność finansowa, możliwość samorealizacji i elastycznego czasu pracy.
- Posiadana przez przedsiębiorców motywacja do założenia działalności jest szczególnie istotna z punktu widzenia szans na odniesienie sukcesu. Wyniki badań pokazują, że osoby silnie zmotywowane, nie bojące się wyzwań i zaangażowane w proces szkoleniowy (szkolenie z przedsiębiorczości) mają większe szanse na sukces. Osoby

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



o niskiej motywacji (często długotrwale bezrobotne) mniej angażują się w opracowywanie biznesplanu i zdobywanie wiedzy, nie wierzą w swoje możliwości, przez co mają mniejsze szanse na powodzenie firmy.

- Analiza stopnia przygotowania przedsiębiorców do prowadzenia własnej firmy wskazuje, że deklaracje badanych nieco różnią się od stanu faktycznego. Przedsiębiorcy pytani o przygotowanie do prowadzenia biznesu wskazywali, że dokonali szczegółowej analizy rynku (64%) i opracowali szczegółowy biznesplan (58%). Tymczasem wyniki badań jakościowych pokazują, że spora grupa przedsiębiorców nie potrafi samodzielnie i skutecznie przeprowadzić analizy rynku i skonstruować biznesplanu. Przedsiębiorcy często bagatelizują znaczenie właściwego przygotowania się do prowadzenia firmy, co w konsekwencji może prowadzić do powstawania firm nieodpowiadających na potrzeby rynku.
- Mimo niedoceniań roli właściwie przeprowadzonej analizy rynku i konkurencji, przedsiębiorcy mają stosunkowo duże predyspozycje do prowadzenia biznesu. Wynika to z faktu, iż większość nowopowstałych firm bazowała na wiedzy i/lub dotychczasowym doświadczeniu zawodowym. Przedsiębiorcy zakładali firmy, których profil działalności był zgodny ze zdobytym wcześniej wykształceniem i/lub wykonywanym dotąd zawodem. Przedsiębiorcy, którzy nie posiadali wykształcenia lub doświadczenia zawodowego chętnie doszkalali się poprzez różnego rodzaju kursy podnoszące kwalifikacje zawodowe.
- Pomimo, iż średni okres oczekiwania na zarejestrowanie firmy w powiecie bełchatowskim jest dłuższy niż ogółem w województwie, przedsiębiorcy stosunkowo dobrze oceniają sprawność procesu zakładania firmy. W ich opinii jakość obsługi i kompetencje pracowników w Urzędzie Skarbowym, Urzędzie Statystycznym, Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych oraz Urzędzie Gminy są na wysokim poziomie (uwaga: opinia dotyczy oceny kompetencji urzędników w tym procesie – otwarcie działalności gospodarczej).
- Rejestracja działalności gospodarczej nie była dla przedsiębiorców procesem trudnym. Mimo to zauważają rozmaite problemy z tym związane – co drugi przedsiębiorca jest zdania, że proces rejestrowania firmy związany jest ze zbyt dużą liczbą formalności. Dla 42% badanych problemem na starcie jest również niedostatek środków finansowych, a co trzeci przedsiębiorca dostrzega ryzyko związane z niedostateczną znajomością przepisów prawnych. Przedsiębiorcy wskazywali również na takie aspekty, jak trudności z pozyskaniem pierwszych klientów (24%), brak wiedzy i doświadczenia w zarządzaniu firmą (16%) oraz trudności ze znalezieniem odpowiedniego lokalu (12%).

---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



- Przeżywalność firm założonych przy wsparciu dotacji nie różni się znacząco od przeżywalności pozostałych firm. Spośród firm założonych z udziałem dotacji nadal działa 54%, zawieszonych zostało 20% a 26% zostało zlikwidowanych. W przypadku ogółu przedsiębiorstw wciąż działa 51%, 19% zostało zawieszonych a 30% zlikwidowanych. Najmniejszą przeżywalnością charakteryzowały się firmy działające w branży rekreacyjnej oraz edukacyjnej (sekcje P i R PKD) – tylko połowa z nich przetrwała. Również prowadzenie działalności usługowej (sekcja S PKD) obarczone było/jest dużym ryzykiem – w tej branży przetrwało 61% przedsiębiorstw.
- Zdecydowana większość działających przedsiębiorców (77%) uznała, że kondycja firmy jest pewna lub raczej pewna (odpowiedź „zdecydowanie pewna” wskazało 27%). 16% przedsiębiorstw, które nadal działały znajdowało się w dosyć niepewnej sytuacji, tak że istniało realne ryzyko upadłości. W przypadku 6% przedsiębiorstw, ryzyko to było bardzo poważne. Dwóch na pięciu przedsiębiorców chce zatrudnić pracownika, co świadczy o tym, że zapotrzebowanie na ich produkty i usługi jest duże – udało im się wypracować silną pozycję na rynku.
- 14% nadal działających przedsiębiorstw zamierza przenieść swoją działalność gospodarczą. Zdecydowana większość zamierza przeprowadzić się w ramach powiatu bełchatowskiego (64%). Niewielki odsetek przedsiębiorców, którzy planują przeprowadzkę, planuje przenieść się do innego powiatu w województwie łódzkim.
- Najważniejszą przyczyną, dla której bełchatowscy przedsiębiorcy zdecydowali się na zamknięcie lub zawieszenie prowadzonej przez siebie działalności, były przede wszystkim zbyt wysokie koszty prowadzenia własnej działalności – uważa tak jedna trzecia przedsiębiorców, którzy zawiesili/zamknęli swoją działalność. Drugą w kolejności przyczyną były powody osobiste i rodzinne – taką przyczyną zamknięcia działalności podała jedna czwarta badanych przedsiębiorców. Kolejnym istotnym powodem, dla którego przedsiębiorcy zdecydowali się zarówno na zamknięcie jak i na zawieszenie działalności była nierentowność działalności (14% i 13% przedsiębiorców, którzy zawiesili/zamknęli swoją działalność). W przypadku firm, których właściciele tylko zawiesili swoją działalność częstym powodem takiej decyzji była sezonowość prowadzonej działalności (23%). Jedna dziesiąta przedsiębiorców, którzy zrezygnowali z prowadzenia własnej działalności, jako powód podała zbyt dużą konkurencję w branży. Dla niektórych przedsiębiorców bardziej atrakcyjna od samozatrudnienia okazała się praca na etacie (9% przedsiębiorców, którzy zlikwidowali działalność oraz 5% tych którzy zawiesili).

---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)





- W toku badania zidentyfikowano determinanty sukcesu firm. Należą do nich: umiejętność planowania strategicznego, inwestowanie w rozwój firmy, właściwa diagnoza zapotrzebowania na produkty lub usługi, strategia wobec konkurencji, postawa przedsiębiorcza, myślenie biznesowe, rozszerzenie rynków zbytu, doświadczenie zawodowe w branży, kontynuowanie rodzinnego biznesu oraz wysoki poziom motywacji do działania i chęć pogłębiania wiedzy.
- Główne bariery rozwojowe bełchatowskich przedsiębiorstw to wysokie koszty prowadzenia działalności (83% wskazań), duża konkurencja w branży (57%), skomplikowane przepisy prawne (47%) oraz brak środków na rozwój działalności (41%). Przedsiębiorców hamuje również brak odpowiedniej strategii wobec konkurencji oraz brak planów rozwoju. Badania jakościowe wskazują, że przedsiębiorcy najczęściej skupiają się na działalności bieżącej, operacyjnej. Długofalowe planowanie i myślenie strategiczne nie są ich najmocniejszą stroną.
- Przedsiębiorcy, którzy uzyskali środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej z PUP, uzyskaną kwotę przeznaczali głównie na zakup specjalistycznego sprzętu niezbędnego w danej branży (91%), sprzęt ogólny (np. wyposażenie biura, komputer) z kwoty dotacji zakupił co drugi przedsiębiorca, a co piąty przeznaczył część pozyskanych środków na działania promocyjne. Uzyskana przez osoby bezrobotne dotacja w większości przypadków nie pokryła jednak wszystkich wydatków związanych z rozpoczęciem działalności – jedynie co czwarty przedsiębiorca nie musiał angażować w zakładanie firmy dodatkowych środków, a w przypadku co drugiego środki własne stanowiły do 25% całkowitych kosztów potrzebnych do rozpoczęcia działalności.
- Osoby, które uzyskały jednorazowe środki na podjęcie działalności gospodarczej bardzo pozytywnie oceniają uzyskane wsparcie. 71% korzystających z dotacji zgodziło się ze stwierdzeniem, że uzyskane wsparcie pozwoliło na przezwyciężenie problemów i trudności występujących na etapie zakładania i w początkowym okresie prowadzenia działalności. Prawie co drugi badany (42%) nie założyłby działalności gospodarczej, gdyby nie otrzymane wsparcie.
- Badani stosunkowo dobrze oceniali szkolenie z zakresu przedsiębiorczości, zarówno pod względem jego adekwatności do ich bieżących potrzeb, jak i przydatności już na etapie prowadzenia własnego biznesu. W opinii badanych wiedza zdobyta w trakcie szkolenia okazała się przydatna w prowadzeniu działalności. Mimo to, przedsiębiorcy dostrzegają obszary tematyczne, które powinny być pogłębiane w trakcie szkoleń. Jest to związane z problemami na jakie napotykają w pierwszych miesiącach prowadzenia działalności gospodarczej. Kwestie prawne, księgowość oraz sposoby pozyskiwania klientów – te zagadnienia są słabą stroną części przedsiębiorców. W opinii trenerów podczas procesu szkoleniowego warto zwracać również szczególną uwagę na elementy związane

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



z analizą rynku i konkurencji oraz planowaniem strategicznym, gdyż prawidłowo dokonana analiza i długoterminowe plany zwiększają szanse na utrzymanie się firmy na rynku.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



## 1 Metodologia badania

Celem głównym badania była diagnoza kondycji przedsiębiorstw z powiatu bełchatowskiego powstałych w latach 2008-2011 wraz z próbą określenia czynników wpływających na sukces/porażkę nowozakładanych przedsiębiorstw. W badaniu szczególna uwaga została poświęcona przedsiębiorstwom, które powstawały przy wsparciu środków publicznych udzielanych przez Powiatowy Urząd Pracy w Bełchatowie (PUP) oraz Bełchatowsko Kleszczowski Park Przemysłowo Technologiczny (BKPPT). Badanie pozwoliło na uzyskanie panoramicznego obrazu przedsiębiorstw powstałych w powiecie bełchatowskim w latach 2008-2011 i wypracowanie rekomendacji w obszarze wspierania przedsiębiorczości, skierowanych do władz lokalnych.

### 1.1 Cele badania

1. Diagnoza obecnej sytuacji przedsiębiorstw zakładanych w powiecie bełchatowskim w latach 2008-2011 przy wsparciu Powiatowego Urzędu Pracy w Bełchatowie oraz Bełchatowsko Kleszczowskiego Parku Przemysłowo Technologicznego.
2. Wskazanie czynników zwiększających oraz zmniejszających szansę na sukces przedsiębiorstw zakładanych przez osoby uzyskujące wsparcie na prowadzenie własnej działalności gospodarczej (tzn. prowadzenie działalności gospodarczej powyżej wymaganych 12 miesięcy).
3. Porównanie kondycji przedsiębiorstw zakładanych w powiecie bełchatowskim w latach 2008-2011 przy wsparciu środków publicznych oraz bez wsparcia ze środków publicznych.
4. Wypracowanie rekomendacji dotyczących sposobu oferowania wsparcia osobom, które uzyskały dofinansowanie na założenie własnej działalności gospodarczej w powiecie bełchatowskim.
5. Wskazanie pożądanых przez przedsiębiorców z powiatu bełchatowskiego zmian, dotyczących tworzenia sprzyjających warunków do zakładania i prowadzenia własnej działalności gospodarczej.

---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



## 1.2 Obszary i pytania badawcze

- **Jaki jest klimat dla przedsiębiorczości w powiecie bełchatowskim w ocenie przedsiębiorców, którzy zakładali własną działalność gospodarczą w latach 2008 - 2011?**
  - Na ile otoczenie (powiat, gmina) sprzyja zakładaniu własnej działalności gospodarczej? Jak przedstawia się sytuacja społeczno-ekonomiczna powiatu bełchatowskiego na tle innych powiatów województwa łódzkiego? Jaka jest skala przedsiębiorczości w powiecie bełchatowskim?
  - W jaki sposób PUP, BKPPT oraz inne instytucje otoczenia biznesu wpływają na kształtowanie klimatu dla przedsiębiorczości?
  - Jak zmieniała się liczba zakładanych przedsiębiorstw w zależności od sytuacji społeczno-ekonomicznej w powiecie?
  - Jakie są, w ocenie nowych podmiotów gospodarczych (NPG), warunki do prowadzenia działalności gospodarczej w powiecie bełchatowskim (czy i w jaki sposób warunki różnią się w zależności od gminy)?
  - Jakie są największe przeszkody w zakładaniu własnej działalności gospodarczej ze strony władz lokalnych odczuwane przez osoby zakładające własną działalność gospodarczą?
  
- **Jakie są powody zakładania własnej działalności gospodarczej przez mieszkańców powiatu bełchatowskiego?**
  - Jakie są motywy zakładania własnej działalności gospodarczej przez przedsiębiorców z powiatu bełchatowskiego? Jaki wpływ na podjęcie decyzji o założeniu własnej działalności gospodarczej miała możliwość uzyskania bezzwrotnej dotacji?
  - Jakie oczekiwania wiązali przedsiębiorcy z założeniem własnej firmy? W jakim stopniu zostały one spełnione?
  - Kto decyduje się na założenie własnej działalności gospodarczej? Czy jest możliwe wskazanie różnic ze względu na profil społeczno-demograficzny osób zakładających własną działalność?

---

### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



- **Jak wygląda proces zakładania własnej działalności gospodarczej w powiecie bełchatowskim?**
  - W jaki sposób osoby zakładające własną działalność gospodarczą przygotowują się do rozpoczęcia działalności? Czy i w jaki sposób proces ten różni się w przypadku firm zakładanych przy/bez wsparcia ze środków publicznych?
  - Z jakich źródeł pochodzą środki przeznaczone na założenie własnej działalności gospodarczej?
  - Czy i w jakim zakresie osoby zakładające własną działalność gospodarczą korzystały z profesjonalnych konsultacji/wsparcia/szkoleń?
  
- **Jaka jest przeżywalność firm zakładanych w latach 2008-2011 w powiecie bełchatowskim? Jaka jest obecna kondycja przedsiębiorstw zakładanych w latach 2008-2011 w powiecie bełchatowskim? Ile miejsc pracy utworzyły przedsiębiorstwa powstałe w powiecie bełchatowskim w latach 2008-2011?**
  - Jaki odsetek firm założonych przy wsparciu środków PUP/BKPPT funkcjonował przez dłuższą niż 12/24 miesiące? Czy wskaźnik przeżywalności związany jest z lokalizacją/branżą/wielkością firmy?
  - Jaki odsetek tych firm funkcjonuje obecnie? Jaki odsetek firm został zawieszony/zakończył działalność gospodarczą?
  - Jak właściciele badanych firm oceniają szansę swoich firm w przyszłości?
  - Jak oceniają konkurencję w swojej branży?
  - Ilu pracowników i na jakich zasadach zatrudniają NPG?
  - Na jakim rynku operują NPG (lokalny, regionalny, krajowy)?
  - Czy i w jakim wymiarze NPG korzystają z usług doradztwa/konsultingu?
  - Czy dysponując dzisiejszą wiedzą i doświadczeniem, przedsiębiorcy zdecydowałiby się ponownie na założenie działalności gospodarczej?
  
- **Jakie są plany rozwojowe przedsiębiorców? Ile miejsc pracy planują utworzyć badane przedsiębiorstwa?**

---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



- 
- Czy i w jaki sposób firmy założone w latach 2008-2011 inwestowały w swój rozwój? W jaki sposób finansowane były inwestycje?
  - Jakie są plany inwestycyjne NPG? Czy planują zmianę oferty/ryнку na którym działają?
  - Jakie są plany związane z zatrudnianiem pracowników?
  - Czy przedsiębiorcy rozważają zmianę miejsca prowadzenia działalności gospodarczej (inny powiat/województwo)? Dlaczego?
  - **Jakie są bariery/trudności na jakie napotykają przedsiębiorcy zakładający własną działalność gospodarczą w powiecie bełchatowskim?**
    - Jakie są najpoważniejsze problemy na jakie napotykają NPG na etapie tworzenia działalności gospodarczej?
    - Jakie trudności napotykają NPG w początkowym etapie prowadzenia działalności gospodarczej?
    - Jakie są najpoważniejsze bariery rozwojowe NPG?
    - Które z wyodrębnionych trudności mają charakter uniwersalny, a które są specyficzne dla branży/lokalizacji/wielkości przedsiębiorstwa?
  - **Jakie czynniki wpływają na sukces nowozakładanych przedsiębiorstw gospodarczych w powiecie bełchatowskim? Jakie czynniki mają wpływ na porażkę (zamknięcie/zawieszenie działalności gospodarczej) nowozakładanych przedsiębiorstw w powiecie bełchatowskim?**
    - Jaki wpływ na sukces zakładanej działalności gospodarczej mają cechy społeczno-ekonomiczne osoby zakładającej własną działalność (wiek, płeć, wykształcenie, miejsce zamieszkania)?
    - Jaki wpływ na sukces zakładanej działalności gospodarczej ma kapitał społeczno-kulturowy posiadany przez osoby zakładające własną działalność gospodarczą?
    - Jaki wpływ na sukces/porażkę zakładanej własnej działalności gospodarczej mają wcześniejsze doświadczenia osoby zakładającej własną działalność: historia bezrobocia, dotychczasowego zatrudnienia oraz doświadczeń w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej?

---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



- **W jaki sposób różni się sytuacja przedsiębiorstw zakładanych przy wsparciu środków publicznych od tych, które powstawały bez wsparcia Państwa?**
  - Jak różni się proces podejmowania decyzji o założeniu własnej działalności przez osoby korzystające ze wsparcia od tych, które zakładały działalność własnymi siłami?
  - Czy i w jaki sposób przedsiębiorstwa zakładane w oparciu o bezzwrotne dotacje różnią się od przedsiębiorstw zakładanych bez wsparcia ze środków publicznych?
  - Czy przedsiębiorstwa zakładane przy wsparciu publicznym postrzegane są jako nieuczciwa konkurencja na rynku przez nowopowstające firmy, które nie były objęte wsparciem?
  - Jakie strategie konkurencyjne przyjmują obydwa typy NPG?
  
- **Jak oceniane jest wsparcie udzielane przez PUP i BKPPT?**
  - Jak korzystający ze wsparcia oceniają jego skuteczność, trafność i użyteczność?
  - Jak osoby korzystające ze szkoleń oceniają ich skuteczność, trafność i użyteczność?
  - Jakie są pożądane zmiany w zakresie/sposobie prowadzenia szkoleń dla osób, które chcą założyć własną działalność gospodarczą?
  - Jakie jest postrzeganie przez trenerów zainteresowanie szkoleniami?
  - Jakie elementy szkoleń cieszą się szczególnym zainteresowaniem uczestników?
  - Jakie są pożądane zmiany w sposobie udzielania wsparcia?
  
- **W jaki sposób wsparcie udzielane w ramach środków publicznych wpłynęło na sytuację NPG?**
  - Ile firm spośród tych, które uzyskały wsparcie ze środków publicznych powstałoby także gdyby nie dostały tego wsparcia?
  - Jaki wpływ na podjęcie decyzji o założeniu własnej działalności gospodarczej miała możliwość uzyskania wsparcia ze środków publicznych?
  - Czy uzyskana kwota dotacji była wystarczająca? Na co przede wszystkim została przeznaczona?
  - Czy podmioty, które zakładane były bez wsparcia ze środków publicznych postrzegają przedsiębiorstwa zakładane na preferencyjnych warunkach (ze wsparciem) jako

---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



nieuczciwą konkurencję? Czy rozważały pozyskanie wsparcia na podjęcie działalności gospodarczej?

- **Jakiego wsparcia/pomocy oczekują przedsiębiorcy z powiatu bełchatowskiego od władz lokalnych?**
  - Jakie działania może podjąć urząd pracy w celu poprawy warunków zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej w powiecie?
  - Jakich działań ze strony władz lokalnych oczekują osoby, które zakładały w powiecie własną działalność gospodarczą w latach 2008-2011?

### 1.3 Metody badawcze

#### Analiza Danych Zastanych

Proces badawczy rozpoczęła analiza danych zastanych. Polega ona na wykorzystaniu już istniejących danych zebranych w innych celach, na potrzeby bieżącego badania. Analiza danych zastanych wykorzystywana jest na wszystkich etapach procesu badawczego, ale szczególne znaczenie ma na jego początku - jest użyteczna przy opracowywaniu narzędzi badawczych. W opisywanym badaniu analiza danych zastanych przebiegała trojako:

- a) Analiza dostępnych badań, opracowań i ekspertyz dotyczących efektywności jednorazowych dotacji na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej. Analiza została wykorzystana głównie do opracowania narzędzi badawczych.
- b) Analiza dostępnych danych statystycznych. Analizowane były dane znajdujące się w Banku Danych Lokalnych (dotyczące powiatu bełchatowskiego) oraz dane dotyczące osób, którym udzielono dotacji na własną działalność gospodarczą będące w posiadaniu PUP w Bełchatowie (i udostępnione na potrzeby badania).
- c) Dodatkowo przeprowadzona została analiza dokumentów opracowanych przez osoby, którym przyznano dotacje (biznesplany). Informacje z tej analizy posłużyły jako uzupełnienie danych zebranych od tych osób, które brały udział w badaniu CATI<sup>1</sup> – dzięki temu dane z badania CATI mogły zostać zobiektywizowane przez rzeczywiste dane zawarte we wnioskach, co zwiększyło rzetelność badania.

W analizie wniosków o dotację (biznesplany) uwzględniono 105 wniosków składanych w latach 2008-2011 w następujących proporcjach:

---

<sup>1</sup> ang. Computer Assisted Telephone Interview (wspomagany komputerowo wywiad telefoniczny)

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)





rok	2008	2009	2010	2011
Liczba wniosków	17	31	39	18

- 1) **Badanie CATI/CAWI** czyli wspomagane komputerowo wywiady telefoniczne. Badanie CATI polega na przeprowadzaniu wywiadów kwestionariuszowych przez telefon. Ankieter dzwoni bezpośrednio do respondenta i przeprowadza z nim wywiad kontrolowany przez system komputerowy. Badanie CAWI<sup>2</sup> polega na przeprowadzeniu wywiadu za pomocą kwestionariusza ankiety umieszczonego w Internecie. Obydwa badania były przeprowadzane za pomocą tego samego kwestionariusza. W większości przypadków z przedsiębiorcami przeprowadzono wywiady telefoniczne, chyba że respondenci preferowali samodzielne wypełnienie ankiety w Internecie.

Próba w badaniu CATI/CAWI składała się z 3 podprób:

- Osoby, które uzyskały dotację na założenie własnej działalności gospodarczej z Powiatowego Urzędu Pracy w Bełchatowie i założyły firmę w okresie 2008-2011.
- Osoby, które uzyskały dotację na założenie własnej działalności gospodarczej z Bełchatowsko Kleszczowskiego Parku Przemysłowo Technologicznego i założyły firmę w okresie 2008-2011.
- Osoby z powiatu bełchatowskiego, które założyły firmę w okresie 2008-2011 bez wsparcia dotacji i nadal prowadzą swoją działalność gospodarczą.

Łączna próba w badaniu wyniosła 531 przedsiębiorstw. Liczebność, i co za tym idzie reprezentatywność poszczególnych podpróbek, jest różna:

- W badaniu osób, które uzyskały dotację z PUP wzięło udział 306 przedsiębiorców, spośród 470, które uzyskały dotację – co oznacza, że badanie objęło 65% populacji.

Porównanie struktury populacji i zrealizowanej próby:

liczba założonych firm	470		306	
firmy działające (01.2013)	252	54%	182	60%
firmy zawieszono	93	20%	55	18%
firmy zlikwidowane	125	26%	69	22%

<sup>2</sup> ang. Computer-Assisted Web Interview (wspomagany komputerowo wywiad przy pomocy strony internetowej)

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, www.cds.krakow.pl



- b) W badaniu osób, które uzyskały dotację z BKPPT wzięło udział 18 przedsiębiorców – tj. 36% przedsiębiorstw, które uzyskały dotację z BKPPT.
- c) W badaniu przedsiębiorstw, które powstały bez udziału dotacji wzięło udział 207 przedsiębiorstw (co oznacza, że wyniki uzyskane dla tej próby są reprezentatywne dla ogółu działających przedsiębiorstw z terenu powiatu bełchatowskiego powstałych bez wsparcia dotacji przy założonym 6% błędzie oszacowania).

2) **IDI** - Indywidualne wywiady pogłębione: to jakościowa metoda badawcza polegająca na przeprowadzeniu swobodnej rozmowy z respondentem, w czasie której ankieter zadaje pytania w oparciu o scenariusz rozmowy, na które respondent swobodnie odpowiada. Scenariusz może być adaptowany do warunków wywiadu, pozwalając ankieterowi np. na pogłębienie interesującego wątku.

Wywiady zostały przeprowadzone z wybranymi osobami, którym PUP Bełchatów przyznał dotację na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej:

- a) 10 wywiadów z osobami, które nadal prowadzą działalność gospodarczą;
- b) 10 wywiadów z osobami, które zawiesiły działalność gospodarczą;
- c) 10 wywiadów z osobami, które zlikwidowały swoją działalność gospodarczą.
- d) Dodatkowo przeprowadzono 10 wywiadów z osobami, które założyły własną firmę bez dotacji.

Osoby do udziału w badaniu zostały dobrane w sposób celowy, tj. z uwzględnieniem różnych czynników, zidentyfikowanych w badaniu CATI jako kluczowych (m.in. poziom wykształcenia, branża, czas prowadzenia działalności gospodarczej).

Dane jakościowe, uzyskane w wyniku przeprowadzonych wywiadów indywidualnych, posłużyły do pogłębienia i uzupełnienia wniosków uzyskanych w badaniu ilościowym (badanie CATI/CAWI). Wyników z badań jakościowych nie można jednak traktować tak, jak wyników badań ilościowych – służą one pogłębieniu, eksploracji, wyjaśnieniu, bądź nadaniu kontekstu. O ile wyniki badań ilościowych mają charakter liczbowy tj. możliwe jest kwantyfikowanie pewnych zjawisk i operowanie danymi liczbowymi, o tyle z badań jakościowych można wyciągać jedynie ogólne wnioski, bez wskazywania rozmiaru danego zjawiska (niemożliwe jest operowanie danymi liczbowymi). Zasada ta obowiązuje w niniejszym raporcie.

### 3) Telefoniczne Wywiady Pogłębione (TDI) z trenerami

Telefoniczny wywiad pogłębiony (*Telephone in- Depth Interview*) to technika łącząca zalety indywidualnych wywiadów pogłębionych oraz badań telefonicznych. Badanie polega na przeprowadzeniu z wybranym respondentem wywiadu pogłębionego, jednak zamiast osobistej rozmowy, wywiad odbywa się przez telefon. Czas trwania takiego wywiadu jest podobny jak IDI, realizowany jest on także na podstawie scenariusza, który może być modyfikowany w miarę potrzeby. Największą zaletą TDI jest niski koszt (w porównaniu do

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



tradycyjnych wywiadów pogłębionych) oraz możliwość przeprowadzenia wywiadu z osobami trudno dostępnymi i rozproszonymi przestrzennie.

Telefoniczne wywiady pogłębione zostały przeprowadzone z 2 trenerami prowadzącymi szkolenia dla osób bezrobotnych z zakresu przedsiębiorczości w Powiatowym Urzędzie Pracy w Bełchatowie oraz 1 trenerem prowadzącym doradztwo w BKPPPT.

Celem zastosowania tej techniki było poznanie opinii osób, które na co dzień mają kontakt z bezrobotnymi, którzy chcą założyć działalność gospodarczą. Trenerzy zostali zapytani m.in. o postrzegane przez nich motywacje osób bezrobotnych do podejmowania działań przedsiębiorczych, najczęściej popełniane błędy oraz potrzeby szkoleniowe tych osób. Diagnoza potrzeb szkoleniowych osób ubiegających się o środki na działalność gospodarczą jest szczególnie istotna, gdyż pozwoliła na zidentyfikowanie czynników, które mogły wpływać na skuteczność i trwałość wsparcia.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



## 2 Klimat dla rozwoju przedsiębiorczości w powiecie bełchatowskim w ocenie przedsiębiorców zakładających własną działalność gospodarczą w latach 2008-2011

Na odpowiedni klimat dla rozwoju przedsiębiorczości składa się wiele czynników, a wśród nich nie tylko makroekonomiczna sytuacja Polski, ale także konkurencyjność gospodarki, wpływ pomocy publicznej na konkurencyjność przedsiębiorstw, otoczenie instytucjonalne przedsiębiorców, dobre warunki lokalizacyjne, czy procesy inwestycyjne oraz związane z nimi warunki prawne i administracyjne, mające przyciągnąć np. zagranicznych inwestorów.

Oceniając klimat dla rozwoju przedsiębiorczości w powiecie bełchatowskim nie można zapominać o pewnych **procesach społeczno-gospodarczych, które dotyczą cały kraj** i nie są domeną wyłącznie województwa łódzkiego czy powiatu bełchatowskiego. Wielokrotnie w rozmowach z bełchatowskimi przedsiębiorcami oprócz oceny lokalnego rynku pracy, badani odnosili się do ogólnej sytuacji ekonomicznej i gospodarczej kraju, która ich zdaniem negatywnie wpływa na rozwój gospodarki narodowej. Globalna sytuacja ekonomiczna odbija się bowiem na funkcjonowaniu wielu firm w województwie łódzkim i tym samym również w powiecie bełchatowskim, które są zmuszone do znaczącego zredukowania stanowisk pracy lub w efekcie zawieszenia/zamknięcia działalności gospodarczej. Świadczyć mogą o tym słowa jednego z przedsiębiorców, który z perspektywy czasu dostrzegł znaczącą pod względem ilościowym redukcję pracowników w zakładach pracy w Zelowie, wynikającą z przemian gospodarczych jak również stanowiącą pokłosie światowego kryzysu ekonomicznego.

*Powiat bełchatowski jest częścią składową RP. I to nie można mówić indywidualnie, ja dzisiaj mieszkam w Bełchatowie, a jutro mogę mieszkać w Krakowie. To są problemy ogólnonarodowe, ogólnospołeczne dotyczące naszego kraju, i ani Bełchatów, ani Łódź tego nie zmieni. Bo jeżeli to państwo nie zmieni, to szkoda gadać i szkoda naszego czasu. (...) Zelów to są zakłady bawełniane i inne podmioty, które zatrudniają prawie 5 tys. ludzi. A dzisiaj w zakładach biurowych, to nie wiem czy 300 osób pracuje, nawet nie.*

[Przedsiębiorca]

Przyglądając się jednak bliżej opiniom bełchatowskich przedsiębiorców, których zapytano o ocenę klimatu do prowadzenia działalności gospodarczej, konkretnie w powiecie bełchatowskim, można zauważyć, że większość z nich podkreślała znaczenie **specyfiki przemysłowej regionu**. Bełchatów jako jedno z kluczowych miast Piotrkowsko-Bełchatowskiego Okręgu Przemysłowego jest nastawiony na działalność przemysłową związaną choćby z wydobyciem węgla (PGE Kopalnia Węgla Brunatnego "Bełchatów") czy wytwarzaniem energii elektrycznej (PGE Elektrownia "Bełchatów"). Bełchatowscy przedsiębiorcy wyraźnie podkreślali, że jest to najważniejszy ośrodek przemysłowy w regionie.

Choć na podstawie odpowiedzi badanych można stwierdzić, że dla jednych prowadzenie działalności gospodarczej w regionie przemysłowym stanowi pewnego rodzaju ułatwienie,

### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



natomiast dla innych stanowi wręcz utrudnienie. Przez wzgląd na położenie geograficzne i specyfikę terenu w powiecie bełchatowskim dobrze prosperują i powodzeniem cieszą się – zdaniem badanych przedsiębiorców – firmy budowlane, produkcyjne, energetyczne, biotechnologiczne, handlowe, spedycyjne, a trudno jest w ich przekonaniu prowadzić działalność gospodarczą w innych branżach. Co prawda podejmowane są próby zakładania różnych firm, a co za tym idzie dywersyfikacji produktów i usług (wyraźnie widać aktywność w tym zakresie), jednak zdaniem przedsiębiorców nie wszystkie firmy zdołają przetrwać na bełchatowskim rynku więcej niż rok czasu. Wynika to z różnych przyczyn - począwszy od czynników osobowościowych, czyli odpowiednich umiejętności i kompetencji, indywidualnych predyspozycji psychofizycznych, umiejętności zarządczych osób je prowadzących, racjonalizacji ekonomicznej, aż po czynniki zewnętrzne związane z otoczeniem społeczno-gospodarczym, relacją pomiędzy popytem a podażą, czy po prostu wykorzystaniem luki rynkowej, czyli umiejętnym „wstrzeleniem się w rynek” z danym produktem/usługą. W opinii badanych nie zawsze **infrastruktura czy położenie geograficzne** miasta mają znaczący wpływ na powodzenie lub porażkę przedsiębiorstw, gdyż w dużej mierze decyduje o tym popyt, a więc zapotrzebowanie społeczne na dane usługi/produkty. Stąd dla bełchatowskich przedsiębiorców szczególnie ważny jest klient, który ma duży wpływ na dalszy rozwój firmy, z kolei mniej istotna jest w ich opinii lokalizacja, infrastruktura czy siatka połączeń komunikacyjnych.

*To ma pewien wpływ (przemysłowe tereny powiatu), ale jeżeli mówimy o przemysłowych terenach, to zakładając działalność musiałyby to być różne specjalizacje. Czyli bardziej jakieś tam usługi remontowe, budowlane i takie rzeczy. To ma wpływ, bo jest zapotrzebowanie na te usługi. Natomiast sieć dróg, infrastruktura to nie ma za bardzo wpływu na zakładanie działalności. Myślę, że tu zasobność portfeli przyszłych klientów ma wpływ, a nie infrastruktura.*

*No moi koledzy tam są... ale nie widzę tam żadnej niszy takiej, co by większość interesowało. Moi koledzy prowadzą tam sklepy, firmy budowlane, są też sklepy monopolowe i to jest samonapędzająca się machina, bo ludzie będą przychodzić i kupować piwka, ale tak to ja nic nie widzę. Nawet lodziarnia tam nie wypali, więc dyskoteka albo coś takiego można by założyć, ale to jest ciężkie. To jest za bardzo specyficzne miasto, taki Donieck tylko, że dużo mniejszy.*

*Tak jak mówiłem, to jest trudny rejon. Ja trafiłem w lukę, ale takich luk dużo nie ma. Otwieranie kolejnej firmy typu usługi napraw samochodowych, usługi informatyczne, czy gabinet kosmetyczny, to stanowi absurd. Trzeba mieć dobry pomysł.*

[Przedsiębiorcy]

Ponadto w wypowiedziach przedsiębiorców bardzo często pojawiały się opinie, że rynek pracy w Bełchatowie niewiele różni się od rynku ogólnopolskiego.

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



(...) wydaje mi się ogólnie, że rynek w Polsce jest taki jednakowy, w miasteczkach i na wsiach jest mniej ludzi, ale i jest mniej firm, więc się jakoś wyrównuje. Kwestia wpisania się w jakąś dziurę rynkową.

[Przedsiębiorca]

Przy swojej ocenie klimatu dla rozwoju przedsiębiorczości badani przedsiębiorcy kierowali się także **klimatem samego miasta i ludzi w nim mieszkających**. I w tym przypadku ocena większości badanych była zgodna co do tego, że w powiecie bełchatowskim „życie toczy się zgodnie z rytmem pracy w kopalni”. Oznacza to, że kultura przemysłowa regionu ma swoje mocne odzwierciedlenie także w codziennym życiu mieszkańców powiatu bełchatowskiego. Wpływa ona także na przestrzeń miejską, rozumianą jako sfera aktywności kulturalno – rozrywkowej. Badani zgodnie twierdzili, że to sfera ogromnych deficytów. Wypowiedzi często sprowadzały się do określenia „nic się nie dzieje” czy „brakuje miejsc (w tym także firm, usług) kulturalno-rozrywkowych, które mogą przyciągnąć klientów”. Zdaniem badanych taki stan utrudnia ożywienie, w tym także gospodarcze, miasta Bełchatowa i np. przeobrażenie terenów poprzemysłowych w tętniące życiem centrum miasta. Zwracali na to uwagę szczególnie młodzi przedsiębiorcy, którzy widzą potrzebę rozwoju powiatu w tym zakresie; chcą aby Bełchatów nie był utożsamiany z szarym miastem przemysłowym związanym jedynie z eksploatacją górniczą, czy tzw. „miejską sypialnią”.

## 2.1 Przedsiębiorstwa powstałe w latach 2008-2011 w powiecie bełchatowskim

Aby móc jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie czy powiat bełchatowski sprzyja zakładaniu własnej działalności gospodarczej można porównać skalę przedsiębiorczości w powiecie z innymi powiatami leżącymi w województwie łódzkim. Średnio w latach 2008-2011 powstawało w województwie łódzkim 3,08 firmy na stu mieszkańców. Najwięcej firm powstawało w mieście wojewódzkim Łodzi – 4,35 firmy na 100 mieszkańców w latach 2008-2011. Powyżej czterech firm na stu mieszkańców powstawało jeszcze w powiatach łódzkim wschodnim oraz Piotrkowie Trybunalskim.

Powiat bełchatowski plasuje się poniżej średniej dla województwa - w analizowanym przedziale czasowym powstało tutaj 2,75 firmy na stu mieszkańców.

Najmniejszą aktywnością w zakładaniu własnej działalności gospodarczej wykazywali się mieszkańcy powiatu skierniewickiego i łęczyckiego.

### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



**Tabela 1 Liczba przedsiębiorstw powstałych w latach 2008-2011: powiat bełchatowski na tle innych powiatów województwa**

Powiaty woj. łódzkiego	Liczba przedsiębiorstw powstałych w latach 2008-2011	Liczba przedsiębiorstw powstałych w latach 2008-2011 na stu mieszkańców powiatu <sup>3</sup>
Miasto Łódź	31574	4,35
Powiat łódzki wschodni	2864	4,17
Miasto Piotrków Trybunalski	3103	4,06
Powiat pabianicki	4527	3,77
Powiat zduńskowolski	2543	3,73
Powiat zgierski	6006	3,65
Miasto Skierniewice	1737	3,57
Powiat brzeziński	1052	3,40
Powiat tomaszowski	3910	3,23
Powiat radomszczański	3753	3,20
Powiat wieluński	2353	3,01
Powiat łaski	1515	2,99
Powiat wierszowski	1248	2,95
Powiat sieradzki	3497	2,90
Powiat kutnowski	2875	2,82
Powiat poddębicki	1171	2,79
Powiat bełchatowski	3107	2,75
Powiat rawski	1312	2,64
Powiat pajęczański	1378	2,61
Powiat opoczyński	1932	2,46
Powiat piotrkowski	2253	2,46
Powiat łowicki	1990	2,46

<sup>3</sup> Liczba mieszkańców w powiecie wg stanu na dzień 31.12.2011

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Powiat łęczycki	1097	2,10
Powiat skierniewicki	768	2,01

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

W analizowanym okresie, w powiecie bełchatowskim, powstało łącznie 3107 przedsiębiorstw.<sup>4</sup>

Najwięcej z nich zostało zarejestrowanych w mieście Bełchatów – aż 60% wszystkich nowych podmiotów gospodarczych z lat 2009-2011.<sup>5</sup> Co dziesiąta firma założona w tych latach została zarejestrowana w gminie Żelów. Kolejnych 8% nowych podmiotów gospodarczych powstało w gminie wiejskiej Bełchatów. Najmniej nowych firm powstało w gminach Kluki i Rusiec – jedynie 3% nowych podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w latach 2009-2011.

Tabela 2 Nowe firmy powstałe w latach 2009-2011 w gminach powiatu bełchatowskiego.

Gmina	Odsetek nowych firm w powiecie	Liczba nowych firm na 100 mieszkańców
Bełchatów	60%	2,5
Gmina wiejska Bełchatów	8%	1,8
Drużbice	4%	2,0
Kleszczów	4%	2,2
Kluki	3%	1,5
Rusiec	3%	1,2
Szczerców	6%	2,0
Żelów	12%	1,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Liczba zakładanych przedsiębiorstw zależy oczywiście od bardzo wielu czynników – jednym z nich jest skłonność do zakładania własnej działalności gospodarczej. Została ona zmierzona za pomocą wskaźnika pokazującego ile przedsiębiorstw zostało założonych w latach 2009-2011 na 100 mieszkańców gminy. Okazuje się, że największą skłonność do zakładania własnej

<sup>4</sup> Informacja o nowych podmiotach gospodarczych Bank Danych Lokalnych, Główny Urząd Statystyczny

<sup>5</sup> Niestety dane o liczbie nowych podmiotów gospodarczych w rozbiu na poszczególne gminy nie są dostępne dla roku 2008, dlatego wyliczenia dotyczą okresu 2009-2011.

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)





działalności gospodarczej przejawiają mieszkańcy Bełchatowa (2,5 firm założonych na 100 mieszkańców).

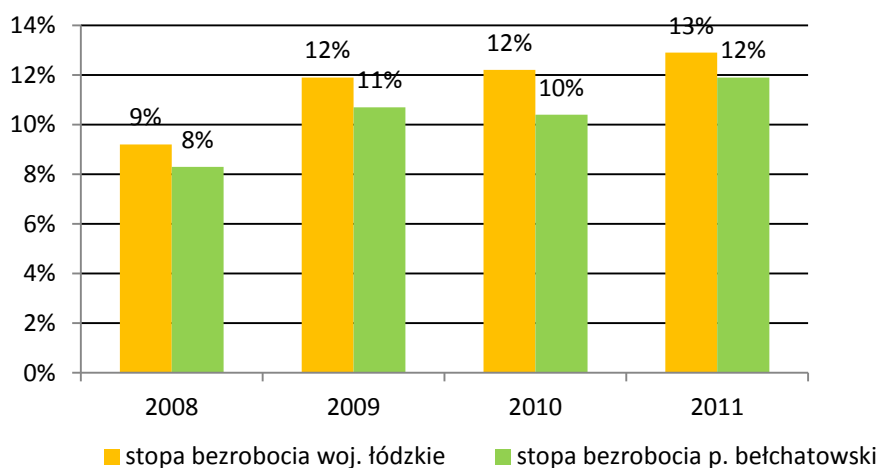
Wynik ten można tłumaczyć większą szansą na trwałość przedsięwzięć biznesowych zakładanych w dużych skupiskach ludności – dużą część powstających działalności gospodarczych stanowią przedsiębiorstwa o profilu usługowym, które mają większą szansę utrzymać się w większych miejscowościach (poprzez bezpośredni dostęp do klientów).

Dobrze wypada również gmina Kleszczów, w której w analizowanych latach, na 100 mieszkańców powstało 2,2 firmy. Można więc zauważyć, że mieszkańcy tej gminy są bardziej przedsiębiorczy, niż mieszkańcy pozostałych gmin powiatu (z wyłączeniem Bełchatowa).

Najmniej skłonni do zakładania własnej działalności gospodarczej są z kolei mieszkańcy gminy Rusiec – tylko 1,2 firmy na 100 mieszkańców. Podobnie nisko wypada gmina Kluki 1,5 firmy na 100 mieszkańców.

Po części, niższą niż w województwie skłonność mieszkańców do zakładania własnej działalności gospodarczej przez mieszkańców powiatu bełchatowskiego można tłumaczyć relatywnie dobrą sytuacją gospodarczą powiatu. Stopa bezrobocia rejestrowanego ogółem w latach 2008-2011 była zawsze co najmniej o jeden punkt procentowy niższa niż stopa bezrobocia w całym województwie łódzkim. Najniższe rejestrowane bezrobocie było w roku 2008, najwyższe w 2011. Na wzrost poziomu bezrobocia decydujący wpływ miał światowy kryzys gospodarczy. Warto jednak zwrócić uwagę, że wbrew pozorom bezrobocie nie rosło systematycznie w analizowanych latach, a nawet zanotowało niewielki spadek w roku 2010.

Wykres 1 Stopa bezrobocia rejestrowanego ogółem w latach 2008-2011



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

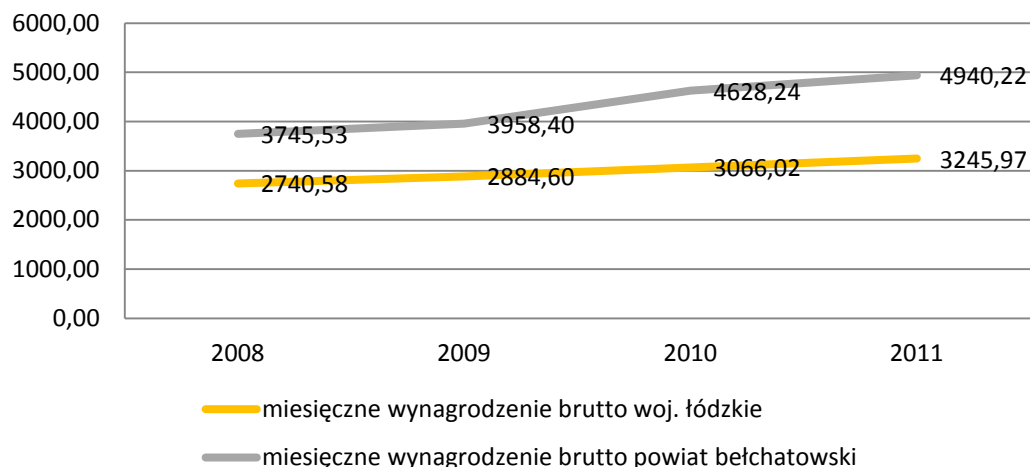
**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



O lepszej niż przeciętnej sytuacji gospodarczej powiatu świadczy również zdecydowanie wyższe niż średnia dla województwa przeciętne miesięczne wynagrodzenie w powiecie bełchatowskim. W roku 2008 różnica pomiędzy średnią dla powiatu i dla województwa wynosiła ponad 1000 zł. W kolejnych latach średnie wynagrodzenia rosły, ale różnica pomiędzy powiatem a województwem rosła jeszcze szybciej - osiągając w roku 2011 poziom prawie 1700 zł.

Wykres 2 Średnie miesięczne wynagrodzenie brutto w powiecie i województwie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

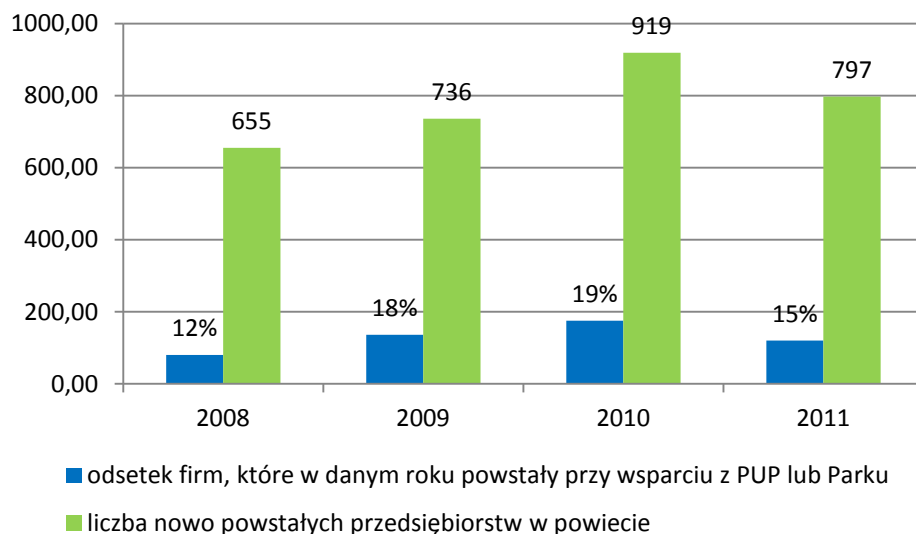
Dobra sytuacja gospodarcza może być czynnikiem zmniejszającym skłonność mieszkańców do zakładania własnej działalności gospodarczej. Z drugiej strony czynnikiem stymulującym zakładanie własnej działalności gospodarczej są dotacje udzielane przez Powiatowy Urząd Pracy w Bełchatowie oraz Bełchatowsko Kleszczowski Park Przemysłowo Technologiczny. Patrząc na udział przedsiębiorstw, zakładanych z wykorzystaniem dotacji na założenia własnej działalności gospodarczej, można zauważyć znaczącą rolę dotacji w tych procesach, które odpowiedzialne były, w kluczowym roku 2010 (kiedy powstało najwięcej firm), za prawie jedną piątą powstałych firm.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



**Wykres 3 Przedsiębiorstwa powstałe w latach 2008-2011 w powiecie bełchatowskim z uwzględnieniem przedsiębiorstw założonych z dotacji PUP/BKPPT**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i danych uzyskanych z PUP Bełchatów/ BKPPT

Najwięcej firm w powiecie bełchatowskim powstało w roku 2010 (919 przedsiębiorstw), z czego 19% przy wsparciu dotacji. Najmniej w roku 2008 (655 firm), który zapoczątkował tendencję zwykłą – liczba zakładanych przedsiębiorstw rosła, aż do roku 2010, w którym osiągnęła maksimum. W kolejnym roku 2011 widać spadek, w powiecie założono 797 przedsiębiorstw.

Obserwowane zmiany liczby zakładanych firm mają oczywiście związek ze zmianami sytuacji gospodarczej w Polsce i na świecie (światowy kryzys ekonomiczny), jednakże można również dostrzec rolę instytucji oferujących dotacje (przede wszystkim PUP) w stymulowaniu zakładania własnej działalności gospodarczej na terenie powiatu bełchatowskiego. Warto zauważyć, iż istnieje odwrotny związek pomiędzy stopą bezrobocia a liczbą zakładanych firm - w roku 2010 bezrobocie zmalało w stosunku do roku poprzedniego i wzrosła liczba zakładanych przedsiębiorstw.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Tabela 3 Liczba założonych przedsiębiorstw a warunki gospodarcze

Sytuacja gospodarcza	2008	2009	2010	2011
średnie wynagrodzenie p. bełchatowski	3745,53 zł	3958,40 zł	4628,24 zł	4940,22 zł
stopa bezrobocia woj. łódzkie	9%	12%	12%	13%
stopa bezrobocia p. bełchatowski	8%	11%	10%	12%
liczba założonych firm w powiecie bełchatowskim	655	736	919	797

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Wpływ PUP w Bełchatowie na kreowanie lokalnej przedsiębiorczości lepiej pokazuje zestawienie liczby zakładanych przedsiębiorstw ze środkami przeznaczonymi na dotacje, jakimi dysponował PUP. Okazuje się, że rokiem, w którym urząd dysponował największą pulą środków, był rok 2010, wtedy też przyznano najwięcej dotacji. Jest to również rok, w którym średnia wartość dofinansowania przyznawana przedsiębiorcom była najwyższa: ponad 18 tysięcy złotych. W kolejnym roku nie tylko spada liczba firm założonych przy wsparciu dotacji, ale również zmalała wysokość dotacji (mimo, że średnia pensja, na podstawie której obliczana jest wysokość dotacji, wzrosła). Można się zastanawiać na ile wysokość dotacji możliwej do uzyskania wpływała na zainteresowanie potencjalnych przedsiębiorców aplikowaniem o środki (wątek ten będzie rozwinięty w rozdziale oceniającym wsparcie).

Tabela 4 Przyznawanie dotacji w latach 2008-2011

rok	łączna kwota dotacji	liczba dotowanych przedsiębiorstw	średnia wartość dofinansowania
2008	1 092 107 zł	80	13651,34 zł
2009	2 157 229 zł	122	17682,21 zł
2010	3 210 764 zł	175	18347,22 zł
2011	1 431 762 zł	93	15395,29 zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych dostarczonych przez PUP Bełchatów

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Podsumowując warto zaznaczyć, że w latach 2008-2011 PUP przeznaczył łącznie 7 891 862 zł na wsparcie przedsiębiorczości, dofinansowując powstanie 470 przedsiębiorstw. Ich dalsze losy zostaną omówione w kolejnym rozdziale.

## **2.2 Ocena warunków do prowadzenia własnej działalności gospodarczej w powiecie bełchatowskim**

Warunki do prowadzenia działalności gospodarczej w powiecie zależą nie tylko od czynników zewnętrznych (stan gospodarki w kraju i regionie), ale również od władz lokalnych, które dysponują pewnymi mechanizmami mogącymi wspierać lokalnych przedsiębiorców.

Uczestniczący w badaniu przedsiębiorcy pozytywnie oceniali warunki do prowadzenia działalności gospodarczej w powiecie bełchatowskim (51% ocen pozytywnych). 27% respondentów wybrało ocenę neutralną stwierdzając, że ani im to nie przeszkadza, ani też nie pomaga w prowadzeniu działalności. Jako niesprzyjający prowadzeniu własnej działalności gospodarczej powiat bełchatowski oceniła ponad jedna piąta badanych przedsiębiorców (22%).

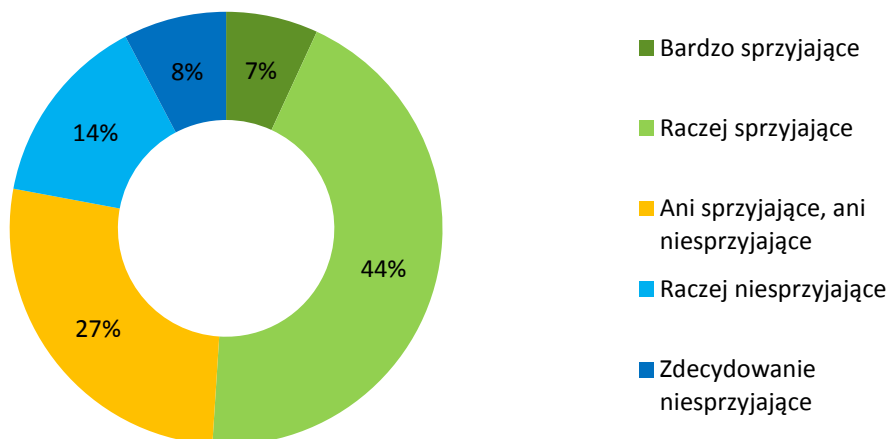
Wyniki wskazują na to, iż przedsiębiorcy oczekują podjęcia działań przez powiat/gminy w powiecie, w celu stworzenie przedsiębiorcom lepszych warunków do prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Wątek ten zostanie rozwinięty w kolejnych częściach raportu.

### **Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



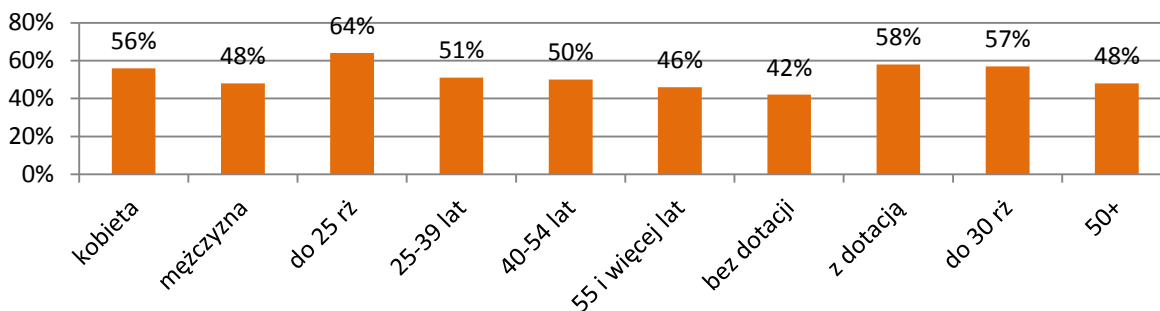
Wykres 4 Ocena warunków do prowadzenia działalności w powiecie bełchatowskim zdaniem badanych przedsiębiorców, którzy założyli swoje firmy w latach 2008-2011



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców

Najbardziej zadowoleni z warunków do prowadzenia własnej działalności gospodarczej w powiecie bełchatowskim byli najmłodszy przedsiębiorcy (64% ocenia warunki w powiecie jako sprzyjające).

Wykres 5 Odsetek przedsiębiorców oceniających warunki do prowadzenia działalności gospodarczej jako pozytywne



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców

Co ciekawe, pozytywna opinia o warunkach do prowadzenia działalności gospodarczej w powiecie spada wraz z wiekiem – wśród najstarszych przedsiębiorców 46% ocenia warunki pozytywnie. Zadowoleni byli również przedsiębiorcy, którzy zakładali własną działalność ze wsparciem dotacji (58% ocen pozytywnych). Powiat bełchatowski pod względem warunków do

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)

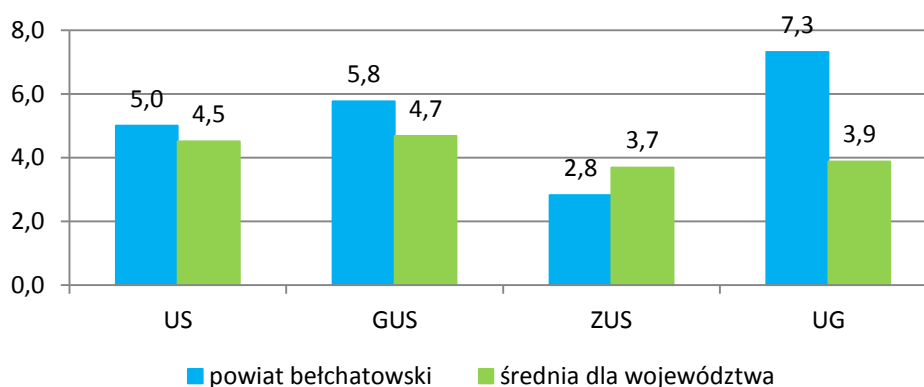


prowadzenia własnej działalności gospodarczej lepiej oceniają również kobiety przedsiębiorcy, niż mężczyźni.

Tworzenie sprzyjających warunków do prowadzenia własnej działalności gospodarczej obejmuje wiele różnych działań. Jednym z najprostszych i najbardziej odczuwalnych przez osoby zakładające własną firmę jest ułatwienie procesu rejestrowania działalności.

W badaniu z 2009 roku, oceniającym kondycję nowopowstałych firm w województwie łódzkim, sprawdzano ile trwa proces rejestrowania firmy w poszczególnych powiatach. Okazuje się, że powiat bełchatowski już na etapie rejestrowania działalności gospodarczej wypada poniżej średniej dla województwa. Jedynie w ZUS czas oczekiwania na rejestrację był krótszy niż średnia dla województwa. Natomiast wyraźnie od średniej odstaje czas rejestracji firmy w Urzędzie Gminy – w powiecie bełchatowskim czas rejestracji w 2009 roku był najdłuższy w całym województwie!

Wykres 6 Czas oczekiwania na rejestrację w poszczególnych urządach (w dniach)



Źródło: Raport: *Diagnoza kondycji nowo powstałych firm w województwie łódzkim*

Z badania wyłania się natomiast dosyć pozytywna opinia na temat pracowników urzędu, których praca była generalnie oceniana dobrze (procedura rejestracji działalności gospodarczej). Najniżej oceniana była jakość i kompetencja obsługi w urzędzie skarbowym (niewiele ponad połowa pozytywnych ocen). Natomiast bardzo dobrze (i zdecydowanie powyżej średniej oceny w województwie) oceniona została jakość pracy oraz kompetencje pracowników ZUS w powiecie bełchatowskim.

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Tabela 5 Ocena pracy urzędników - % oceniających pozytywnie (dobrze lub bardzo dobrze)

Urząd	W powiecie bełchatowskim	Średnia w województwie
Urząd Skarbowy – jakość obsługi	55%	63%
Urząd Skarbowy - kompetencje	55%	36%
GUS – jakość obsługi	79%	69%
GUS – kompetencje	79%	69%
ZUS – jakość obsługi	86%	65%
ZUS – kompetencje	86%	64%
UG – jakość obsługi	78%	70%
UG - kompetencje	78%	69%

Źródło: Raport: *Diagnoza kondycji nowo powstałych firm w województwie łódzkim*

Przedsiębiorcy biorący udział w badaniu jakościowym mieli podzielone opinie i trudno im było jednoznacznie ocenić warunki do prowadzenia własnej działalności gospodarczej w ich regionie. W trakcie rozmów z badanymi przedsiębiorcami wyraźnie dominowały opozycyjne względem siebie stanowiska. Dla jednych zarówno klimat, jak i same warunki do prowadzenia firmy w powiecie bełchatowskim, są sprzyjające i nie dostrzegają oni żadnych problemów. Zdaniem drugich powiat bełchatowski nie jest miejscem sprzyjającym na zakładanie działalności gospodarczej.

Przyglądając się negatywnym opiniom badanych warto podkreślić, że przyczyny niesprzyjających warunków do prowadzenia firm w powiecie bełchatowskim upatrują oni przede wszystkim w **niedopasowaniu oferty działających firm do potrzeb klientów** oraz w **specyfice przemysłowej regionu**, która zdaniem badanych **determinuje zachowania społeczne mieszkańców powiatu**. Oto niektóre wypowiedzi przedsiębiorców, które obrazują ich negatywne opinie w tym względzie.

*To miasto jest miastem sypialnią (...). Widzę to po moich przyjaciółach, którzy tam mieszkają i próbują coś założyć, to tam o godzinie 10 wszyscy idą spać, wstają rano i idą na kopalnię i marazm jest i szkoda życia w tym mieście.*

*Bo w Bełchatowie nie ma szans na taką działalność, nie ma żadnej uczelni, nie ma nic ciekawego w tym mieście, jest szarówka jak to mówią. To jest po prostu miasto, w którym klasa robotnicza mieszka i tyle. Oni jeżdżą do pracy, wracają i wyjście po pracy i napić się piwa pod klatką to jest szczyt marzeń. Tak to wygląda.*

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)





To jest specyficzny region, mieszkają tu ludzie, którzy pracują na co dzień w kopalni, elektrowni i mają zaplecze socjalne. A z drugiej strony to są ludzie, którzy nie mają pracy i żyje się na tej warstwie średniej, z której żyją takie firmy jak moja i inni usługodawcy. Gdyby nie instytucje typu urzędy, z którymi ja współpracuję miałbym kłopot. Pewnie w dużych miastach, w dużych aglomeracjach wygląda to zupełnie inaczej. Bełchatów jest trudnym miastem, oceniam te warunki jako średnie, by nie powiedzieć, że złe, ale średnie.

[Przedsiębiorcy]

Negatywne opinie przedsiębiorców wiązały się także z **wygórowanymi** w ich opinii **opłatami**, czynszami, ZUS-em, podatkami wynikającymi z prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Jednak największym problemem dla większości przedsiębiorców są wysokie opłaty czynszu w wynajmowanych przez nich lokalach. Z wypowiedzi badanych wynika, że Bełchatów uważany za bogate miasto, ma równie wysokie ceny lokali gospodarczych. Stanowi to dość spore utrudnienie dla początkujących przedsiębiorców, którzy nie mają odpowiednio proporcjonalnych zasobów finansowych, by móc opłacić lokal, w którym prowadzą działalność gospodarczą. Większość badanych zwracała uwagę również na fakt, iż pomimo, że sukces nowopowstałej firmy w dużej mierze zależy od kreatywnego pomysłu, to jednak realizacja tego pomysłu bywa bardzo kosztowna. I tu błędne koło się zamyka, gdyż finanse często są barierą „nie do przejścia”.

Oczywiście jeśli ja bym miała wynająć biuro to oczywiście te opłaty czynsz, to są wysokie i to dla przedsiębiorcy ma ogromne znaczenie.

Bełchatów jest trudnym miastem do prowadzenia działalności, bo ja rozmawiam z dostawcami i wszyscy mówią, że w innych miastach lepiej się handluje, niż w Bełchatowie, pomimo to, że wszyscy postrzegają Bełchatów jako bogate miasto. O czynsze to są akurat zdecydowanie bardzo drogie.

[Przedsiębiorcy]

Przyglądając się pozytywnym opiniom przedsiębiorców dotyczących warunków prowadzenia własnej działalności gospodarczej, to ograniczają się one do następującej opinii: „w porównaniu do innych regionów Polski powiat bełchatowski nie wypada znów tak najgorzej”. Zdaniem badanych przedsiębiorców – tzw. „pozytywnie nastawionych”, nie mogą oni narzekać na lokalny rynek pracy czy zapotrzebowanie społeczne na różnego rodzaju dobra, towary, usługi. Stąd, mimo pojawiających się trudności i barier, które utrudniają im prowadzenie firm, dostrzegają przede wszystkim dobre strony, które sprzyjają przedsiębiorczości.

Najważniejsze jest dla nich **zainteresowanie klientów**, a co za tym idzie nowe kontakty biznesowe. Mimo, że w różnych okresach w ciągu roku popyt i siła nabywczą pieniądza w powiecie bełchatowskim „wyglądają różnie”, to mają oni swoich stałych klientów i starają się też pozyskiwać nowych.

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Co więcej, zdaniem badanych, duża **konkurencja na rynku** motywuje przedsiębiorców do działania oraz wdrażania nowych pomysłów i modyfikacji dotychczasowej oferty usług i produktów. Konkurencja jest więc pewnego rodzaju motorem napędowym do działania.

Przedsiębiorcy zapytani o rady, których mogliby udzielić osobie zastanawiającej się nad założeniem działalności gospodarczej w powiecie bełchatowskim, zwrócili uwagę na kilka aspektów, które można zakwalifikować do pięciu grup. Dotyczą one zarówno zasobów wewnętrznych przyszłej firmy, postawy i cech osobowościowych przyszłego właściciela firmy, jak i oceny sytuacji zewnętrznej (analiza otoczenia biznesowego):

**Tabela 6 Pięć kluczowych rad przedsiębiorców dla osoby zastanawiającej się nad założeniem własnej działalności gospodarczej**

Pięć kluczowych rad przedsiębiorców dla osoby zastanawiającej się nad założeniem własnej działalności gospodarczej	Cytaty obrazujące
<b>1.</b> Zbadanie rynku i znalezienie w nim luki/niszy do zagospodarowania.	<i>[Osoba ta] musi znaleźć naprawdę niszę na rynku wprowadzając coś nowego, myślę też innowacyjnego, żeby nie powtarzało się to i nie było za dużo konkurencji. No i świadczenie usług, bo chyba, że własna produkcja od początku od zera, to też ma jakiś sens. Natomiast sprzedaż, jakieś takie coś, to nie ma sensu, bo to widzę w Bełchatowie, że to szybko powstaje i szybko upada. Natomiast usługi oraz produkcja no ma sens i jeżeli miałbym radzić założenie działalności dla kogoś, to te właśnie działały.</i>
<b>2.</b> Zdiagnozowanie w czym (jakiej dziedzinie) jest się dobrym oraz może się być lepszym od funkcjonujących dotychczas na rynku - czyli rozpoznanie swoich talentów i przewag konkurencyjnych.	<i>Jeżeli osoba jest dobra w tym, co robi, co chce założyć, to na pewno ma jakieś rozeznanie na rynku prawda i nie ma się nad czym zastanawiać. Jeżeli wiem, że jestem dobra w tym, co robię, to czemu nie. Jak mam liczyć na kogoś, to mogę liczyć sama na siebie i spróbować. Ja spróbowałam i podejrzewam, że do końca będę robić to, co robię i umiem najlepiej. Nie obawiałam się, że skończę wcześniej działalność. Wiem, że dobrze to robię, nie popsuję jakości, nawet wręcz odwrotnie i tak sobie pomyślałam</i>

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



	<i>żeby gdyby coś, to nie poddam się.</i>
<b>3.</b> <i>Dobre nastawienie psychiczne, pokora, siła przebicia i optymizm, które pomogą w generowaniu innowacyjnych i alternatywnych pomysłów na otwarcie takiego rodzaju/typu działalności gospodarczej, który przyniesie sukces, a zarazem nie pozbawi świeżego spojrzenia i krytycyzmu względem własnych umiejętności/działań.</i>	<i>Osoba ta musi się zastanowić, czy jednak jest na tyle silna by prowadzić działalność w obliczu trudności. Trzeba cierpliwości i wytrwałości, najpierw jest ciężko, potem się poprawia. No mówiłem, pomysł i siła przebicia, i to wystarczy.</i>
<b>4.</b> <i>Zabezpieczenie finansowe, czyli odłożenie kwoty pieniężnej „na start” i przeznaczenie jej na rozwój przyszłego przedsiębiorstwa.</i>	<i>Znaczy też ciężko sprecyzować 1 radę, na pewno jakieś właśnie rozpoznanie wśród konkurencji dosyć duże, no żeby gdzieś nie pchać się z tym co już jest na rynku. Po drugie jakby decydując się warto mieć jakieś zaplecze finansowe, to trzeba o tym dobrze pomyśleć. Bo tak jak mówiłam tu się robi jakiś problem. I wytrwałości naprawdę potrzeba.</i>
<b>5.</b> <i>Dokształcenie się z zakresu planowania, zarządzania, działalności marketingowej oraz umiejętności tworzenia biznesplanów poprzez różnego rodzaju szkolenia, kursy, wykłady, rozmowy z praktykami biznesu.</i>	<i>Wszystkie podstawowe zasady z planowaniem i zarządzaniem, czyli jeżeli nie miała kontaktu z marketingiem i nie ma pojęcia o tym to skorzystanie z profesjonalnego szkolenia, po drugie dokładny biznes plan, jeżeli nie ma wsparcia osób znających ten temat, musi wszystko być dokładnie zaplanowane, i na pewno dokładnie się zastanowić jak pozyskać klientów.</i>

Warto odnotować, iż wśród wypowiedzi badanych (w większości tych przedsiębiorców, którzy zawiesili, bądź zamknęli własną działalność gospodarczą) pojawiły się także sceptyczne głosy co do tego, by w ogóle doradzać komukolwiek prowadzenie własnej firmy. Takie opinie wynikały głównie z własnych, osobistych doświadczeń, przeżycia porażki - zamknięcia działalności gospodarczej. Przyczyny tej porażki przedsiębiorcy upatrują głównie w zbyt nasyconym rynku (na którym coraz trudniej znaleźć niszę – tzw. lukę rynkową), zmianach społeczno-gospodarczych, zubożeniu społeczeństwa i dynamicznie zmieniających się oczekiwaniach klientów.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Warto też przy omawianiu warunków do prowadzenia działalności gospodarczej na terenie powiatu bełchatowskiego odnotować stosunkowo liczne głosy badanych, skoncentrowane na jednym projekcie – Galerii Handlowej w Bełchatowie. Badani w swych wypowiedziach sugerowali, iż od momentu pojawienia się w centrum miasta tego obiektu, większość małych sklepów została zamknięta. Nie poradziły sobie bowiem z taką konkurencją, a część jeszcze działających przedsiębiorców „przewidywała swój koniec”. W opinii badanych rozwój centrów handlowo-usługowych z jednej strony w pewien sposób przyczynia się do rozwoju rynku w branży usługowej, zaś z drugiej strony w naturalny sposób blokuje możliwość rozwoju dla mniejszych przedsiębiorców.

*(...) miałam ten sklep w centrum Bełchatowa, no w tym momencie otworzono galerię i to było już w ogóle zabójstwo dla tych sklepów, które były w centrum i większość się pozamykała. Więc w tym momencie w życiu bym nikomu nie poradziła otwierać jakiegokolwiek sklepu, gdzieś tam w centrum Bełchatowa, bo wszyscy jednak kierują się na tą galerię. A jeżeli chodzi o jakieś tam inne działalności takie, żeby coś wprowadzać czego tutaj nie ma, no to jak najbardziej, oczywiście.*

[Przedsiębiorca]

### 2.3 Rola władz lokalnych w tworzeniu warunków do prowadzenia własnej działalności gospodarczej

Generalne oczekiwanie przedsiębiorców z terenu powiatu bełchatowskiego, zbieżne z powszechnym oczekiwaniem świata biznesu, można zawrzeć w następującym określeniu: „aby władze nie utrudniały prowadzenia własnej działalności gospodarczej”.

Nie oznacza to jednak, że przedsiębiorcy nie mają szeregu oczekiwań w stosunku do władz lokalnych. Wypowiedzi badanych przedsiębiorców wskazują, że widzą oni rolę władz lokalnych przede wszystkim w kreowaniu sprzyjających warunków dla rozwoju klimatu dla przedsiębiorczości.

Największe oczekiwania związane są z **wysokością podatków**; aż 63% badanych przedsiębiorstw uważa, że jest to obszar wymagający poprawy - obniżenia. Warto zauważyć, iż pytanie to dotyczyło podatków, których wysokość zależy od władz lokalnych. Należy mieć jednak na uwadze, iż nie wszyscy badani przedsiębiorcy posiadali wystarczającą wiedzę na temat systemu podatkowego w Polsce i nie zawsze wiedzieli, które podatki ustalane są na szczeblu centralnym, a które na szczeblu lokalnym. Można więc przypuszczać, że przedsiębiorcy oceniając wysokość podatków mogli mieć na myśli przede wszystkim podatek dochodowy oraz składki na ubezpieczenia społeczne – w toku badań jakościowych badani pytani o wysokość

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



podatków w gminie/powiecie skupiali się przede wszystkim na opłatach w postaci podatku dochodowego i składkach na ubezpieczenia społeczne.

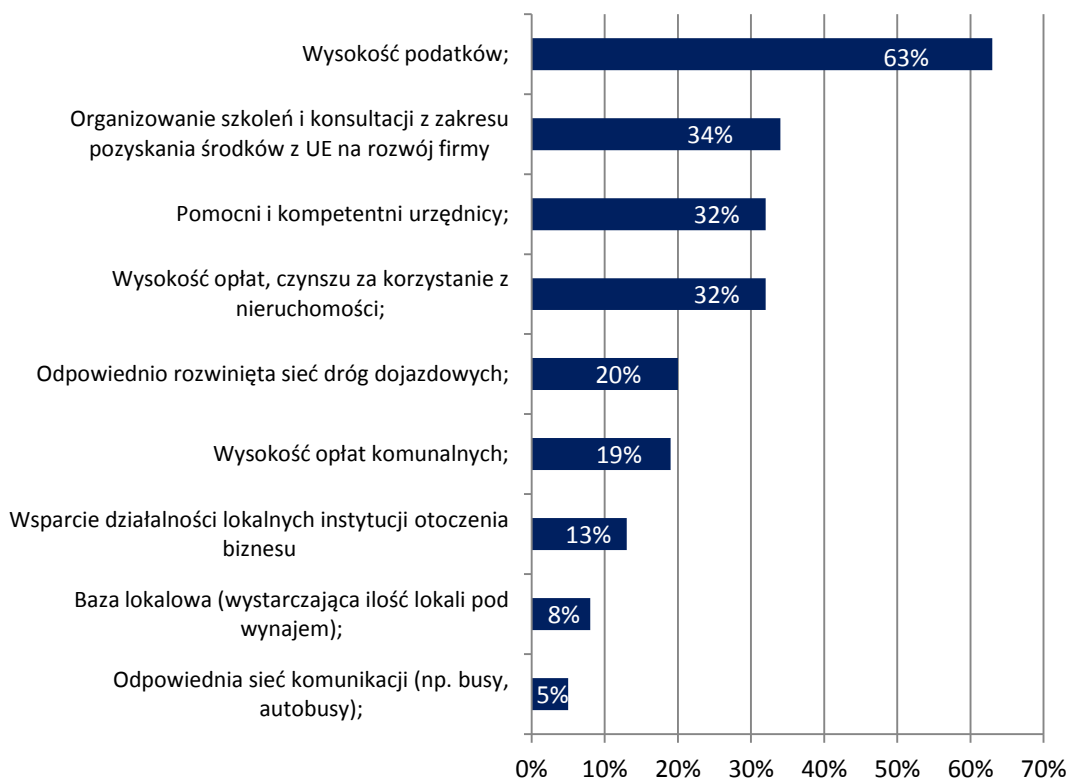
Co ciekawe, **wysokość opłat i czynszów** za korzystanie z nieruchomości nie była już tak surowo oceniana – tylko jedna trzecia badanych przedsiębiorców (32%) uznała, że obszar ten wymaga zmian.

Nieznacznie więcej – 34% uczestniczących w badaniu przedsiębiorstw, oczekuje od władz lokalnych **organizowania szkoleń i konsultacji z zakresu pozyskania środków na rozwój firmy**.

Niemniej ważne było dla przedsiębiorców (32%), aby obsługiwali ich **pomocni i kompetentni urzędnicy**.

Dla jednej piątej badanych (20%) obszarem wymagającym poprawy jest sieć dróg dojazdowych w powiecie.

Wykres 7 Odsetek przedsiębiorców uważających dany obszar za wymagający poprawy



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców. Procenty nie sumują się do 100, ponieważ badani mogli wskazać kilka odpowiedzi.

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Podobny odsetek badanych zwraca uwagę na wysokość opłat komunalnych.<sup>6</sup>

Zainteresowanie poprawą w obszarze wsparcia działalności lokalnych instytucji otoczenia biznesu było niewielkie (13%), co może świadczyć o tym, że obecna oferta jest dla przedsiębiorców wystarczająca lub mają w tym względzie nieuświadomione potrzeby.

Najmniej badanych uważało, że obszarem wymagającym zmiany jest odpowiednia sieć komunikacji zbiorowej (5%) oraz baza lokalowa w powiecie rozumiana jako wystarczająca ilość lokali pod wynajem w powiecie (8%).

W badaniu dodatkowo proszono respondentów o wskazanie innych, wcześniej niesklasyfikowanych obszarów potrzeb/oczekiwań przedsiębiorców w stosunku do władz lokalnych. Badani przedsiębiorcy wskazali na dwie zasadnicze grupy oczekiwań.

Po pierwsze, uważając się za osoby przyczyniające się do rozwoju lokalnego, **oczekują nawiązania się partnerskiej relacji pomiędzy nimi a władzami lokalnymi**; traktowania siebie nawzajem z należyty szacunkiem i wzajemnym zrozumieniem.

Frustrację niektórych przedsiębiorców budziła **niekompetencja urzędników**, przejawiająca się przede wszystkim trudnościami z uzyskaniem odpowiedzi na różne pytania przedsiębiorców, uzyskaniem jednoznacznej interpretacji przepisów ze strony urzędu, skomplikowaniem i niejasnością procedur jakie obowiązują w lokalnych urzędach. Wreszcie niektórzy przedsiębiorcy zwracali uwagę na sposób odnoszenia się urzędników do nich, który określali jako nieuprzejmy, a nawet niegrzeczny. Stąd jedną z bolączek, często wymienianą przez przedsiębiorców, były trudności w kontaktach z lokalnymi urzędami. Artykułowanym problemem była także duża ilość **biurokratycznych formalności** jakie piętrzą się na drodze pomiędzy przedsiębiorcami a urzędami oraz brak woli ich zmniejszenia ze strony urzędników.

Drugą często wymienianą przeszkodą była **wysokość** różnego rodzaju **opłat oraz podatków**, jakie płacą przedsiębiorcy (oczywiście przedsiębiorcy życzyliby sobie generalnie niższych opłat i niższych podatków).

Należy jednak podkreślić, że większość badanych przedsiębiorców zadeklarowała, że nie odczuwa problemów w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej, ze strony władz lokalnych.

Oczekiwania bełchatowskich przedsiębiorców, w zakresie wsparcia ze strony władz lokalnych, są zbieżne z oczekiwaniami przedsiębiorców z woj. łódzkiego. Łódzcy przedsiębiorcy oczekują przede wszystkim dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej (70%), bezpłatnego poradnictwa księgowego (46%), bezpłatnego poradnictwa prawnego (42%), stosowania

---

<sup>6</sup> Badanie było prowadzone przed wejściem w życie ustawy „śmieciowej” – obecnie uzyskane wyniki mogłyby się różnić.

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



preferencyjnych cen w zakresie wynajęcia powierzchni biurowych, lokali użytkowych (40%) oraz dofinansowania do szkoleń (33%).<sup>7</sup>

Przystępując do analizy wypowiedzi pochodzących z badań jakościowych (wywiady indywidualne) warto przywołać refleksje respondentów na temat powiatu bełchatowskiego, jako miejsca prowadzenia działalności gospodarczej.

Badani dostrzegając specyfikę działań w otoczeniu największych zakładów pracy Bełchatowa (kopalni/elektrowni, które pozycjonują powiat w czołówce najbogatszych w Polsce) uważają, że na działalność biznesową mają wpływ przede wszystkim systemowe rozwiązania na szczeblu centralnym, a nie lokalne uwarunkowania. Badani nie traktują powiatu jako swoistej ziemi obiecanej na gospodarczej mapie Polski. Zakładają, że bełchatowskich przedsiębiorców trapią te same problemy, co biznesmenów z innych części kraju.

*Powiat bełchatowski jest częścią składową RP. I to nie można mówić indywidualnie. To są problemy ogólnonarodowe, ogólnospołeczne dotyczące naszego kraju i ani Bełchatów, ani Łódź tego nie zmieni. Bo jeżeli to państwo nie zmieni, to szkoda gadać i szkoda naszego czasu.*

[Przedsiębiorca]

Tym samym, podobnie jak rzesze przedsiębiorców w Polsce, narzekają na wysokość czynszów i opłat lokalnych, choć dopytywani o to, czy w innych powiatach sytuacja jest lepsza, szczerze przyznają, że nie dokonywali tego typu porównań i zestawień.

*Opłaty to są bardzo wysokie, to jest największy koszmar, nic nie gnębi tak przedsiębiorców jak opłaty.*

*Bełchatów jest trudnym miastem do prowadzenia działalności, bo ja rozmawiam z dostawcami i wszyscy mówią, że w innych miastach lepiej się handluje niż w Bełchatowie, pomimo tego, że wszyscy postrzegają Bełchatów jako bogate miasto. O czynsze to są akurat zdecydowanie bardzo drogie.*

[Przedsiębiorcy]

Warto odnotować, iż **z uznaniem wypowiadają się o** wsparciu ze strony lokalnych instytucji publicznych, szczególnie w zakresie udzielania **wsparcia finansowego na zakładanie działalności gospodarczej** – tego typu działalność część badanych postrzega nawet jako wyjątkową na tle otoczenia.

<sup>7</sup> Raport końcowy „Diagnoza kondycji nowo powstałych firm w województwie łódzkim”, Łódź 2010

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



---

*W zakresie tych funduszy, to powiat jak najbardziej wspiera przedsiębiorców, chociaż myślę, że to nie jest jakaś szczególna cecha powiatu, że to są jakieś rozwiązania systemowe.*

[Przedsiębiorcy]

Równocześnie, ze względu na specyfikę i profil firm, badani deklarują, że takie elementy potencjalnie sprzyjające prowadzeniu biznesu jak: stan infrastruktury komunalnej czy dostęp do sieci drogowej i komunikacyjnej (które leżą w gestii władz lokalnych) w ich przypadku nie miały i nie mają znaczenia. Myśląc o warunkach funkcjonowania na rynku, badani odwoływali się przede wszystkim do zasobności kieszeni potencjalnych klientów – a więc w głównej mierze mieszkańców powiatu bełchatowskiego. To ich zdaniem główna determinanta sukcesu własnego biznesu.

Zdaniem badanych ani państwo, czyli centralne struktury rządowe, ani lokalne samorządy, nie ułatwiają przedsiębiorcom prowadzenia własnych firm. Nie ma z ich strony wyraźnie odczuwalnego dla przedsiębiorców wsparcia, zaś coraz wyraźniej widać przyrost dokumentacji i poszerzanie się biurokracji związanej z prowadzeniem własnej firmy.

Przedsiębiorcy co prawda przyzwyczaili się do częstych wizyt w urzędach, a co za tym idzie obsługi urzędników, ale w ich opinii **nie wszystkie urzędy w powiecie bełchatowskim zasługują na miano przyjaznych**, w rozumieniu „uprzejmej obsługi”. W większości miejsc pojawiły się osobne okienka w zakresie rejestracji działalności gospodarczej dla przedsiębiorców, co zostało zauważone przez badanych i docenione (!). Jednak forma obsługi, która z założenia miała skrócić czas oczekiwania i zwiększyć komfort dla przedsiębiorców, uprościła co prawda sam proces rejestracji działalności gospodarczej, jednak nic ponadto nie zmieniła. Należy pamiętać, że procedura rejestracji działalności gospodarczej nie kończy przecież kontaktów wzajemnych na linii urząd – przedsiębiorca.

Kolejny zakres tematyczny, na jaki zwrócili uwagę przedsiębiorcy, dotyczy możliwości **kreowania lokalnej polityki finansowej** przez władze lokalne. Badani przedsiębiorcy zgodnie twierdzili, że samorządy dysponują narzędziami i instrumentami finansowymi, za pomocą których mogą oddziaływać na lokalne życie gospodarcze, jednakże ograniczają one swoje działania w tym zakresie do niezbędnego minimum. Jednym z istotniejszych instrumentów oddziaływania gminy na tworzenie warunków do prowadzenia działalności gospodarczej jest budżet. To w nim znajdują się wszelkiego rodzaju opłaty, dochody z działalności gospodarczej oraz szereg wydatków mających bezpośredni wpływ na funkcjonowanie lokalnych podmiotów gospodarczych. W opinii badanych poszczególne decyzje władz samorządowych są podejmowane bez uwzględniania specyficznych potrzeb lokalnych przedsiębiorców. Stąd w ich przekonaniu gminy ostatecznie nie realizują swoich zadań w sposób kompleksowy i zgodnie z deklarowanymi strategicznymi planami w zakresie lokalnej polityki gospodarczej.

---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)





Podejmowane działania na rzecz przedsiębiorców cechuje często niekonsekwencja, a niejednokrotnie przypadkowość.

Z opinii przedsiębiorców wynika, że **brakuje rzeczywistej komunikacji** (rozumianej jako wymiana wzajemna zdań/opinii, uzgadnianie stanowisk etc.), **na linii urzędnik/samorządowiec – przedsiębiorca**. W tym tkwi zdaniem badanych „cały problem”. Po pierwsze brak jest wdrożonych mechanizmów konsultacji społecznych ze środowiskiem lokalnego biznesu (rozumianego nie tylko jako ten „duży biznes”, ale też lokalna, mała przedsiębiorczość). Nie ma powszechnego zwyczaju „pytania się przedsiębiorców o zdanie”, konsultowania konkretnych decyzji, które w konsekwencji mogą bezpośrednio lub pośrednio oddziaływać na świat lokalnego biznesu, czy też konsultowania, np. struktury budżetu na kolejny rok w zakresie zadań o charakterze gospodarczym czy tych związanych z szeroko rozumianym rozwojem/wspieraniem klimatu dla przedsiębiorczości.

Dodatkowo - **brakuje spójnej i usystematyzowanej bazy informacyjnej**, która zawierałaby zestaw ważnych informacji dla przedsiębiorców ze wszystkich jednostek samorządu terytorialnego w powiecie bełchatowskim, a także ze wszystkich urzędów, czy izb związanych z zakładaniem/prowadzeniem działalności gospodarczej. Taka baza informacyjna znacznie usprawniłaby system informacyjny i komunikacyjny w powiecie (również ten na linii urzędnik/samorządowiec-przedsiębiorca). Sprawiałaby także, zdaniem badanych, że przedsiębiorca zainteresowany poszczególnymi komunikatami i wiadomościami z urzędów miałby szybki dostęp do treści, nie tracąc tym samym czasu na selekcję informacji i przeglądanie wszystkich stron internetowych poszczególnych urzędów. Tak wygląda to w chwili obecnej, co w przekonaniu badanych powoduje chaos informacyjny, który działa na niekorzyść przedsiębiorców. Przepisy, procedury czy dokumenty zmieniające się w stosunkowo krótkim czasie sprawiają, że niejednokrotnie przedsiębiorcy nie mają bieżących informacji, które bezpośrednio ich dotyczą. W trakcie rozmów z badanymi pojawił się także pomysł, by najważniejsze komunikaty informacyjne wysyłać do przedsiębiorców sms-em, gdyż taki system informacji coraz częściej pojawia się w różnych regionach Polski i daje pozytywny rezultat.

*(...) przydałby się taki system informacji formalnej, np. że w jednym miejscu informacja na temat Urzędu Miasta, Starostwa, Urzędu Marszałkowskiego, Izby Skarbowej, Urzędu Skarbowego itd. to wszystko co wiąże się z zakładaniem działalności gospodarczej, np. w ramach jednego portalu w regionie tutaj bełchatowskim.*

[Przedsiębiorca]

Zaprezentowana koncepcja, dotycząca portalu informacyjnego dla przedsiębiorców, miała charakter kluczowego postulatu, jaki wysunęli badani przedsiębiorcy. W ich przekonaniu

---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, www.cds.krakow.pl



udrożnienie systemu informacyjnego przyniesie obopólne korzyści i znacząco ułatwi przedsiębiorcom bieżące prowadzenie swoich firm.

Pozostałe postulaty, które mogłyby wpłynąć na poprawę klimatu dla biznesu, wzywają do utworzenia specjalnego portalu internetowego służącego kompleksowej obsłudze przedsiębiorców drogą elektroniczną. Idea artykułowana przez badanych jest następująca - umieszczanie w jednym miejscu, na jednej platformie, wszystkie podmioty, z którymi prowadzący własną działalność musi mieć styczność, świadczą swoje e-usługi. Miałoby to być przeniesienie idei „jednego okienka” do wirtualnej sieci.

Wypowiedzi badanych, udzielone w wywiadach indywidualnych, dotyczące klimatu i warunków do prowadzenia działalności gospodarczej, jak również roli władz lokalnych w kreowaniu klimatu dla rozwoju przedsiębiorczości w powiecie bełchatowskim, były dość zróżnicowane, zauważa się jednak, iż większość wypowiedzi nacechowana była nieco negatywnie.

---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



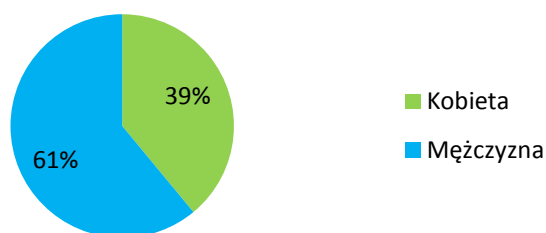
### 3 Proces zakładania własnej działalności gospodarczej w powiecie bełchatowskim

#### 3.1 Profil bełchatowskiego przedsiębiorcy

Osoby, które zakładały własną działalność gospodarczą w powiecie bełchatowskim stanowią bardzo zróżnicowaną grupę, można jednak dostrzec pewne prawidłowości. Na założenie własnej działalności gospodarczej częściej zdecydowali się mężczyźni, niż kobiety – 61% przedsiębiorców to mężczyźni, w porównaniu do 39% kobiet. Z drugiej strony, należy zauważyć, że ta różnica nie jest bardzo duża i w żadnym wypadku nie można mówić o braku zainteresowania zakładaniem własnej działalności wśród kobiet.

Profil bełchatowskiego przedsiębiorcy nie odbiega znacząco od profilu przedsiębiorców w Polsce. Z danych PARP wynika, że statystyczny przedsiębiorca jest raczej mężczyzną. Wśród pracodawców jedynie 30% stanowią kobiety, a 70% to mężczyźni. Natomiast wśród samozatrudnionych 35% to kobiety, a ok. 65% to mężczyźni.<sup>8</sup>

Wykres 8 Płeć bełchatowskich przedsiębiorców



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców

Otwieranie własnej działalności gospodarczej wiąże się z pewnym ryzykiem, jak również wymaga od osoby, która się na taki krok decyduje, posiadania pewnej wiedzy i doświadczenia. W związku z tym nie powinno dziwić, że większość przedsiębiorców, którzy założyli własną działalność gospodarczą w powiecie bełchatowskim w latach 2008 – 2011 to osoby relatywnie młode ale posiadające już pewne doświadczenia na rynku pracy. Dwie trzecie spośród opisywanych przedsiębiorców to osoby w wieku 25-39 lat. Jedna czwarta to osoby, które ukończyły już 40 lat i nadal mają przed sobą jeszcze kilkanaście lat aktywności zawodowej. Osoby powyżej 55 roku życia stanowiły 5% badanych przedsiębiorców.

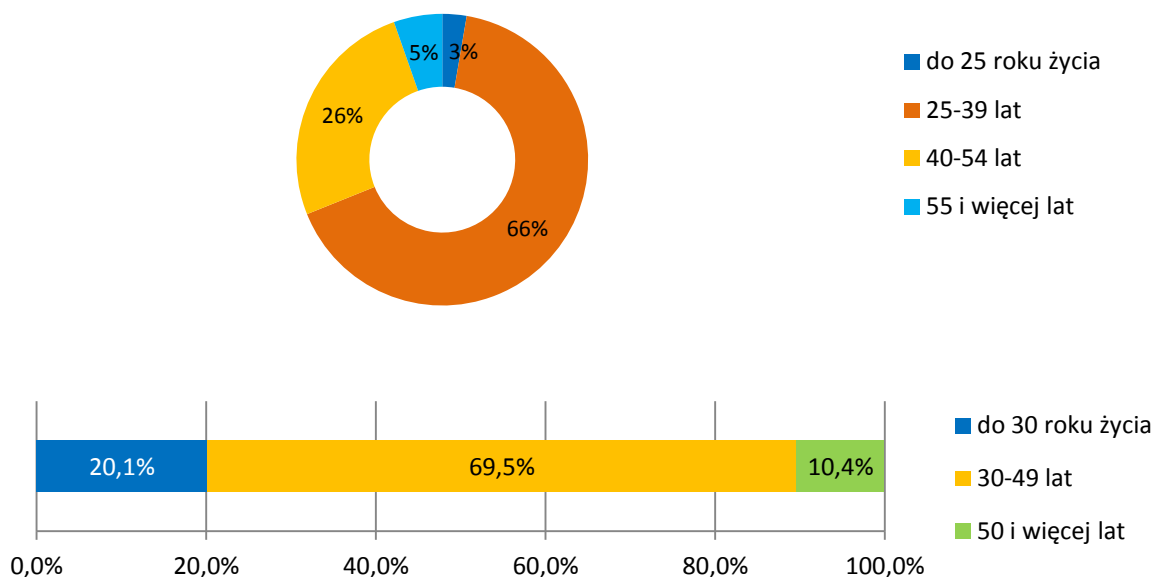
<sup>8</sup> Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011, PARP 2011

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 9 Wiek osób zakładających własną działalność gospodarczą.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców

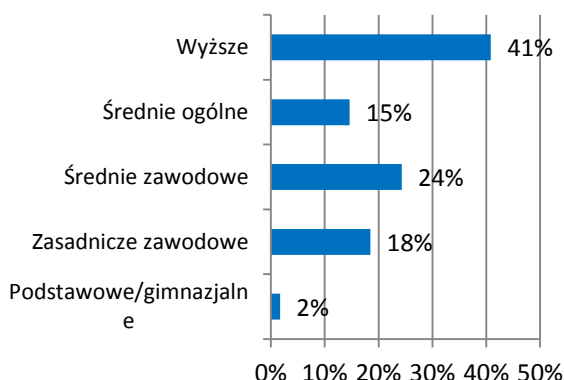
Najmniej przedsiębiorców to osoby, które nie ukończyły jeszcze 25 roku życia – jedynie 3% przedsiębiorców, którzy swoją działalność założyli w badanym okresie. Wydaje się więc, że wiek 25-39 lat jest optymalnym okresem do założenia własnej działalności – posiada się już pewne doświadczenia zawodowe, wiedzę, którą można wykorzystać na rynku pracy, a równocześnie jest to jeszcze wiek, w którym poziom otwartości na podejmowanie ryzyka, jakim niewątpliwie jest założenie własnej działalności, jest wyższy. Opisywany wiek przedsiębiorców, może również wpływać na strukturę płci przedsiębiorców. Jest to bowiem wiek, w którym wiele kobiet decyduje się na urodzenie i wychowywanie dzieci, co znacząco utrudnia im funkcjonowanie na rynku pracy, w tym również na zakładanie własnej działalności gospodarczej.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)

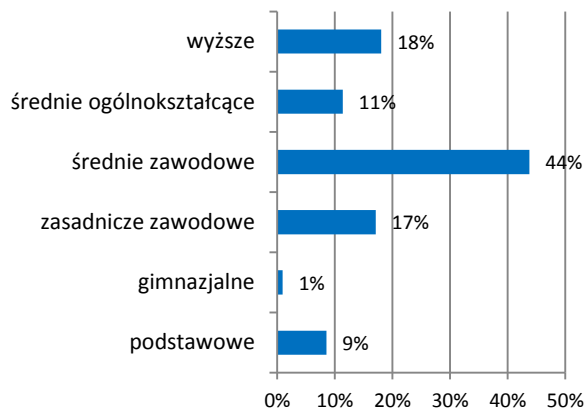


**Wykres 10** Wykształcenie osób zakładających własną działalność gospodarczą



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców

**Wykres 11** Wykształcenie osób zakładających własną działalność na podstawie analizy wniosków



Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy wniosków o dotacje n=105.

Różnice w skłonności do zakładania własnej działalności gospodarczej widać również wśród osób posiadających różny poziom wykształcenia. Najwięcej osób zakładających działalność gospodarczą posiada wykształcenie wyższe – dwie na pięć osób, które w analizowanych latach założyły własną działalność. Znaczący odsetek przedsiębiorców stanowią osoby dysponujące wykształceniem zawodowym. Jedna czwarta przedsiębiorców posiada wykształcenie średnie zawodowe, a prawie co piąty (18%) zasadnicze zawodowe.

Nieco odmienna jest struktura wykształcenia osób, które skorzystały ze wsparcia PUP. Analiza wniosków składanych przez osoby chcące uzyskać wsparcie finansowe na założenie własnej działalności gospodarczej wskazuje, że wśród osób, które pragną uzyskać dotacje zdecydowana większość ma wykształcenie średnie zawodowe (44%). Duży odsetek stanowią także osoby z wykształceniem wyższym (18%) i zasadniczym zawodowym (17%).

Najmniej wśród przedsiębiorców jest osób posiadających jedynie wykształcenie podstawowe lub gimnazjalne, oraz osób z wykształceniem średnim ogólnym (15% na podstawie badania CATI oraz 11% na podstawie analizy wniosków). Może to świadczyć o tym, że osobom dysponującym wykształceniem wyższym łatwiej jest zdecydować się na założenie własnej działalności gospodarczej.

Wniosek ten potwierdza inny wynik, który pokazuje, że dwie trzecie przedsiębiorców (68%) przed założeniem własnej działalności gospodarczej pracowało w tej samej lub pokrewnej branży, jak działalność gospodarczą którą zakładają. Osoby, które zdecydowały się na założenie własnej działalności gospodarczej w latach 2008-2011 miały zresztą za sobą bardzo różne

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



doświadczenia. Jedna piąta z badanych prowadziła już wcześniej własną działalność gospodarczą.

Warto podkreślić, że aż 62% badanych to osoby które doświadczyły chociaż raz w życiu bezrobocia (oczywiście na statystykę tę ma wpływ fakt, że znaczący odsetek próby to osoby, które uzyskały dotację właśnie jako osoby bezrobotne).

**Wykres 12 Doświadczenia zawodowe osób zakładających własną działalność gospodarczą w powiecie bełchatowskim**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców

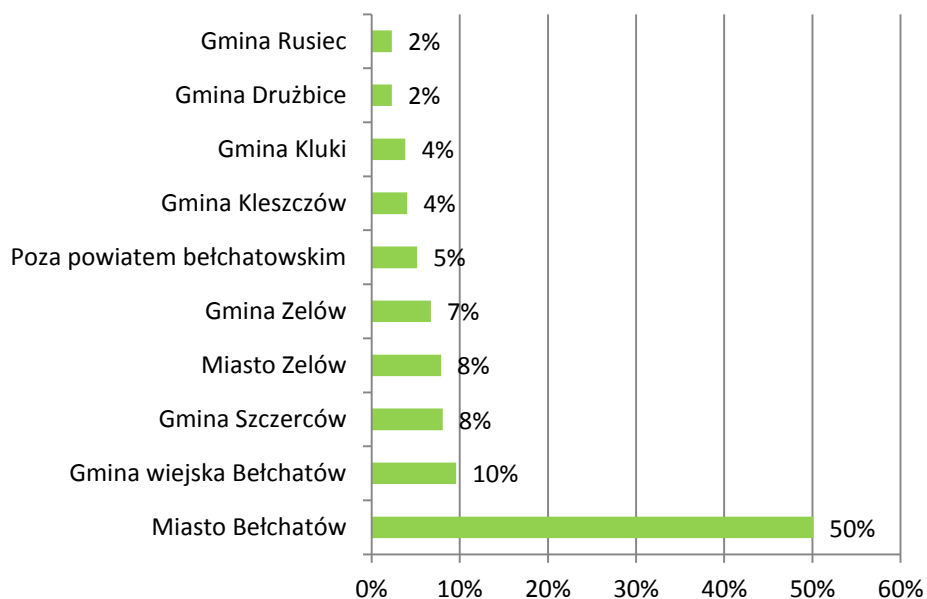
Wśród przedsiębiorców dominowali mieszkańcy Bełchatowa, którzy stanowili połowę badanych prowadzących własną działalność gospodarczą. Co dziesiąty przedsiębiorca uczestniczący w badaniu mieszkał na terenie gmin otaczających Bełchatów. Po 8% przedsiębiorców to mieszkańcy gminy Szczerców oraz miasta Żelowa. Najmniej przedsiębiorców wśród badanych mieszkało na terenie gmin Rusiec oraz Drużbice.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 13 Miejsce zamieszkania osób prowadzących własną działalność gospodarczą



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców

Dla celów badania, kluczowa jest odpowiedź na pytanie czy i w jaki sposób różnią się osoby, które zakładały własną działalność gospodarczą własnymi siłami od tych, które uzyskały dotację. Okazuje się, że faktycznie w przypadku niektórych cech społeczno-demograficznych możemy mówić o istotnych statystycznie różnicach pomiędzy tymi dwoma grupami.

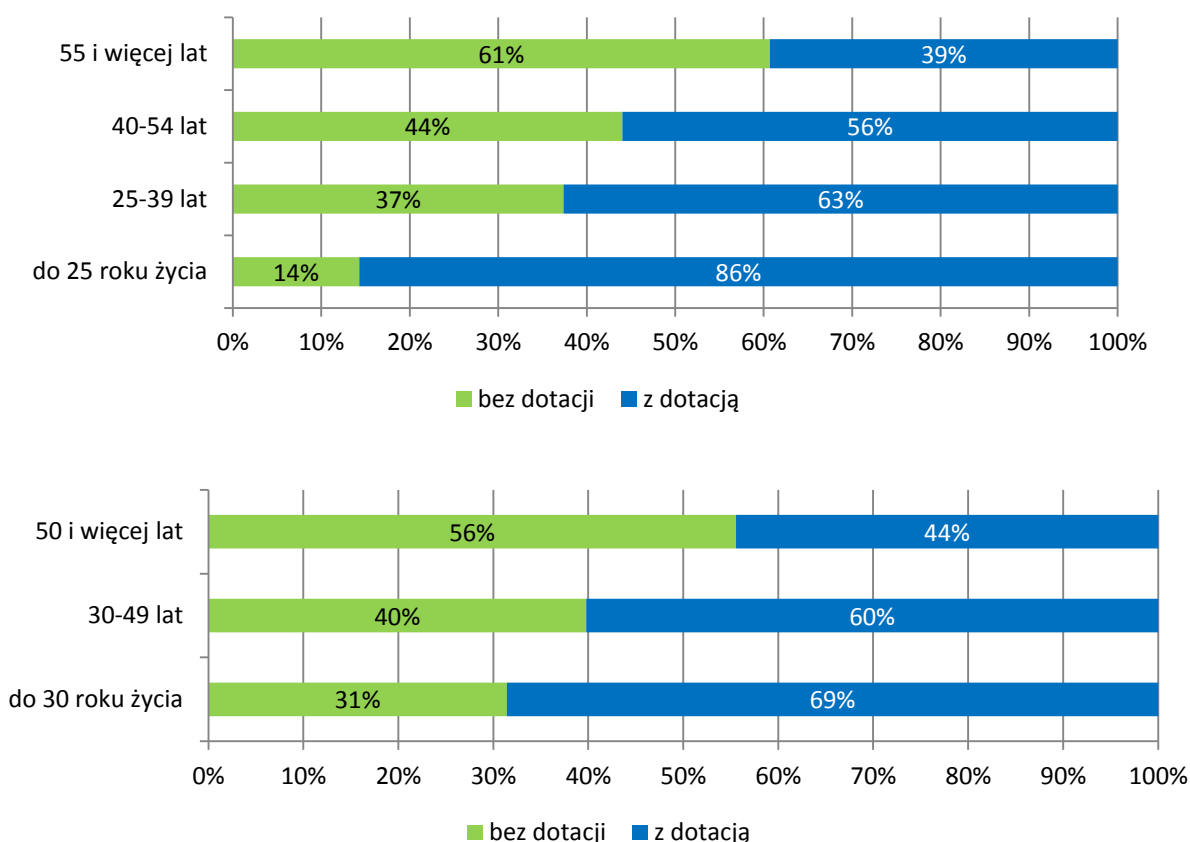
Z dotacji na założenie własnej działalności korzystały przede wszystkim osoby młode. Wśród badanych przedsiębiorców, którzy nie ukończyli 25 lat aż 86% to osoby, które założyły firmę przy wsparciu dotacji. Proporcje odwracają się w przypadku najstarszych badanych przedsiębiorców - w tej grupie większość badanych stanowili przedsiębiorcy zakładający własną działalność bez dotacji.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 14 Korzystanie z dotacji a wiek przedsiębiorców



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców

Wynik ten można wytłumaczyć faktem, że osoby młodsze nie miały czasu zgromadzić własnego kapitału na założenie własnej działalności i w związku z tym bez dotacji trudno byłoby im założyć działalność.

Wśród badanych kobiet przedsiębiorców większość założyła własną firmę korzystając z dotacji (67%), wśród mężczyzn korzystających z dotacji było 56%.

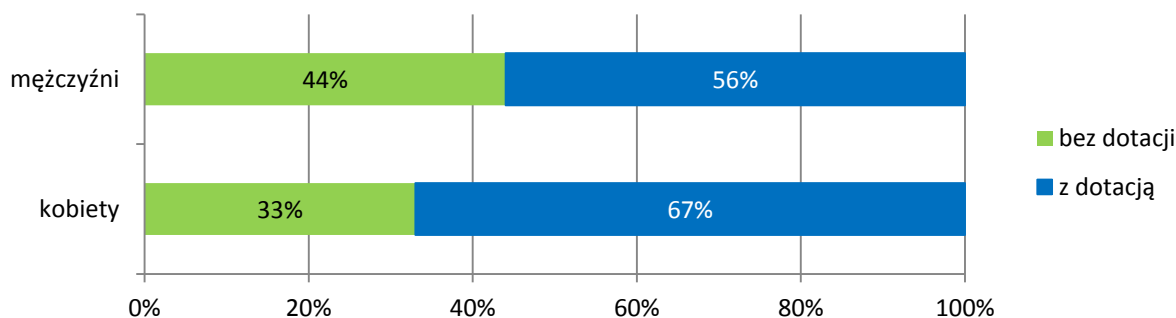
**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)





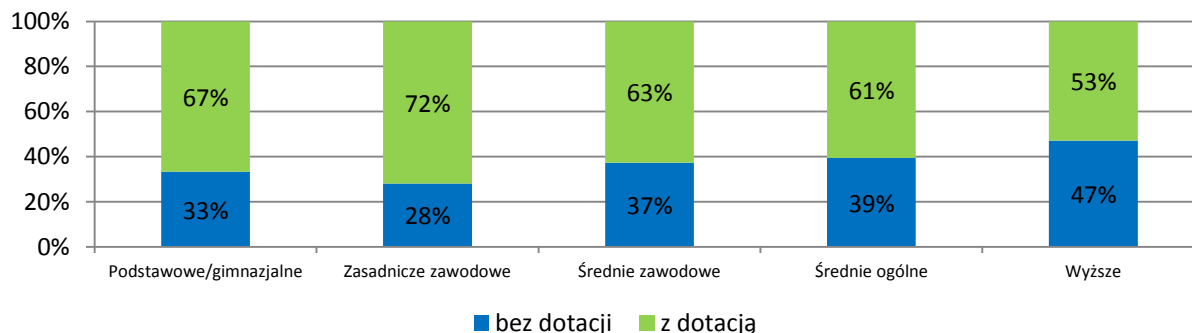
Wykres 15 Korzystanie z dotacji a płeć przedsiębiorców



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców

Również wykształcenie różnicuje korzystanie z dotacji na założenie własnej działalności gospodarczej. Okazuje się, że wśród badanych przedsiębiorców legitymujących się wykształceniem wyższym prawie połowa to przedsiębiorcy, którzy zakładali swoją firmę bez udziału dotacji. Natomiast najwyższy odsetek korzystających z dotacji był wśród badanych przedsiębiorców, którzy mieli wykształcenie zasadnicze zawodowe (72% przedsiębiorców korzystających z dotacji).

Wykres 16 Korzystanie z dotacji a wykształcenie przedsiębiorców



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców

Przyglądając się profilom działalności wybranym przez osoby, które otrzymały dotacje widać wyraźnie, że dominuje działalność usługowa. Uruchomienie jej wybrała ponad połowa wszystkich bezrobotnych, którzy otrzymali dotację. Kolejną pod względem zainteresowania przyszłych przedsiębiorców była działalność handlowa, którą planowało 16% osób uzyskujących dotację. Z punktu widzenia strategii przetrwania przedsiębiorstwa na rynku, które w obliczu kryzysu gospodarczego powinny zakładać dywersyfikację w obszarze działalności

**Wykonawca badania:**

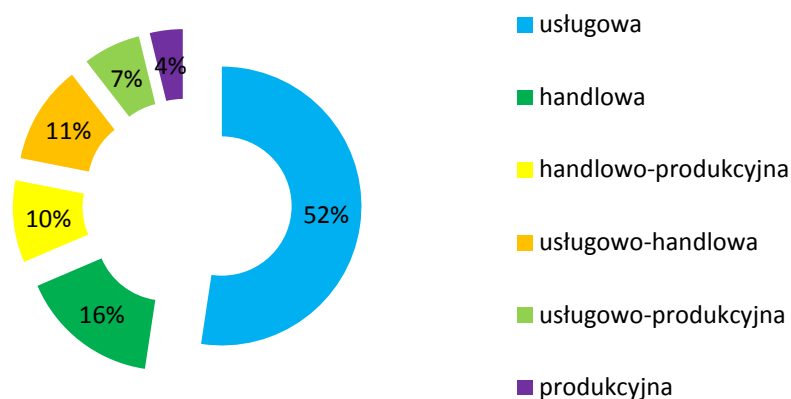
Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, www.cds.krakow.pl



przedsiębiorstwa, niepokojący wydaje się fakt, że stosunkowo niewielki odsetek przedsiębiorców zakładał ukierunkowanie na więcej niż jeden obszar działalności firmy – mieszaną strategię w postaci działalności handlowo-produkcyjnej, usługowo-handlowej bądź usługowo-produkcyjnej wybrało łącznie 28% wszystkich przedsiębiorców.

Najmniejszym zainteresowaniem cieszyła się działalność produkcyjna, którą wybrało zaledwie 4% osób uzyskujących dotacje. Wynika to z pewnością w dużej mierze z faktu, iż kapitał początkowy niezbędny do uruchomienia działalności produkcyjnej jest bardzo duży.

Wykres 17 Profil działalności firm ze wsparciem PUP



Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy wniosków o dotacje n=105.

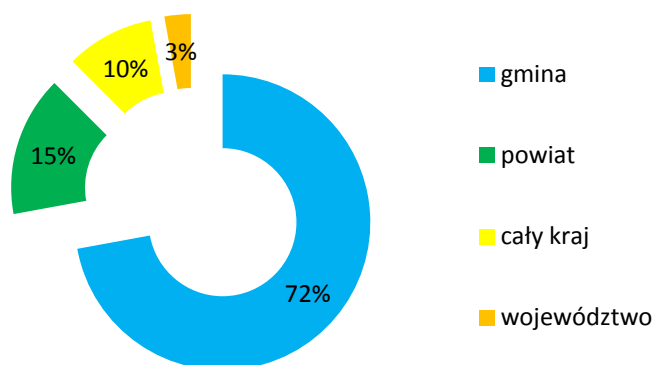
Osoby otrzymujące dotacje, zakładając swoje firmy, koncentrowały się przede wszystkim na działalności w obszarze ścisłego rynku lokalnego, ograniczonego tylko do danej gminy. Jedynie 15% przedsiębiorców adresowało działania swojej firmy do klientów z terenu powiatu bełchatowskiego, 10% planowało działalność na rynku krajowym a 3% na rynku wojewódzkim.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 18 Zasięg terytorialny działalności firm powstałych ze wsparciem PUP



Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy wniosków o dotacje n=105.

Aby móc uchwycić pełne spectrum zróżnicowania powstałych w powiecie bełchatowskim firm należy dokonać analizy ze względu na to czy firma powstała wraz ze wsparciem dotacji czy bez tego wsparcia – w tym także analizy profili działalności podmiotów gospodarczych powstałych z udziałem dotacji oraz bez takiej formy wsparcia. Jak pokazują wyniki badań firm, które powstawały w oparciu o jednorazowe środki na podjęcie działalności gospodarczej, różnią się one branżą, w której działają, od firm zakładanych bez wsparcia PUP.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Tabela 7 PKD przedsiębiorstw powstałych w latach 2008-2011

	PKD	dotacja	bez dotacji	ogółem
A	Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	0,5%	0,3%	0,4%
C	Przetwórstwo przemysłowe	1,9%	2,9%	2,5%
D	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	2,9%	0,3%	1,3%
E	Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	2,4%	0,0%	0,9%
F	Budownictwo	19,8%	20,1%	20,0%
G	Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	18,8%	16,5%	17,5%
H	Transport i gospodarka magazynowa	5,3%	1,6%	3,1%
I	Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	1,9%	2,9%	2,5%
J	Informacja i komunikacja	1,5%	1,9%	1,7%
K	Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	5,3%	3,5%	4,2%
L	Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	1,0%	0,3%	0,6%
M	Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	12,1%	7,0%	9,0%
N	Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	0,5%	0,0%	0,2%
P	Edukacja	0,0%	1,3%	0,8%
Q	Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	8,2%	1,6%	4,2%
R	Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	0,5%	2,9%	1,9%
S	Pozostała działalność usługowa	17,4%	36,9%	29,2%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców

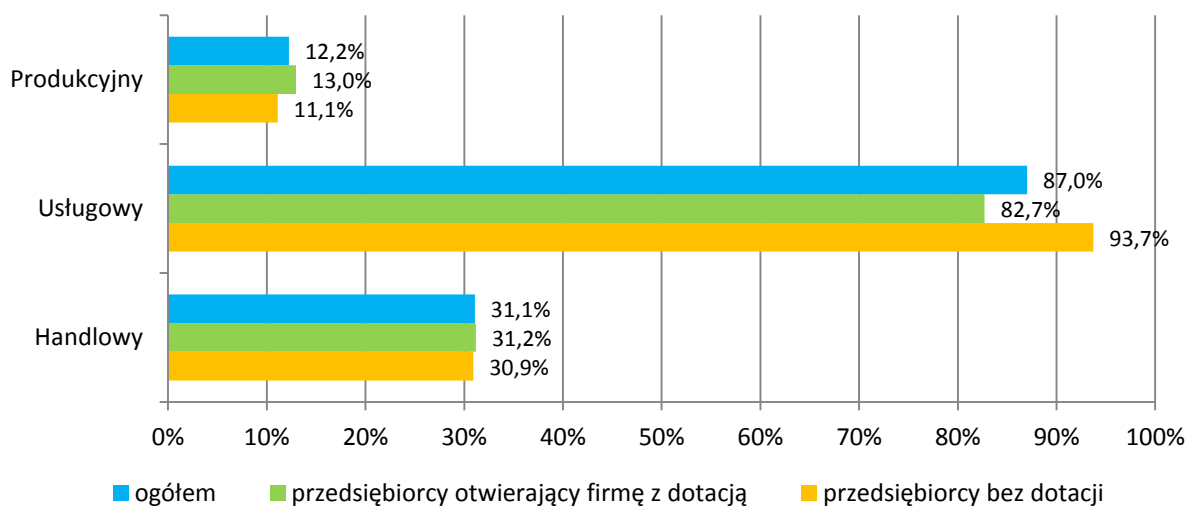
**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Jak widać przedsiębiorcy, którzy otrzymali wsparcie w postaci dotacji, znacznie częściej od osób, które nie uzyskały tego typu wsparcia, funkcjonowali w obszarze „Pozostałej działalności usługowej”, która obejmuje proste usługi dla ludności. Różnica pomiędzy dwoma typami przedsiębiorstw jest w tym przypadku bardzo duża. Tę branżę wybrało 17% przedsiębiorców, którzy nie uzyskali dotacji, oraz aż 37%, którym taką dotację udało się uzyskać. Przedsiębiorcy otwierający działalność bez wsparcia PUP częściej wybierali natomiast działalność związaną z wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych, transportem i gospodarką magazynową, działalnością profesjonalną, naukową i techniczną oraz opieką zdrowotną i pomocą społeczną. Są to branże bardziej wyspecjalizowane, niż proste usługi – wymagają dużej wiedzy specjalistycznej i doświadczenia w wykonywaniu zawodu.

Wykres 19 Profil firm powstałych w latach 2008-2011 w powiecie bełchatowskim



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców

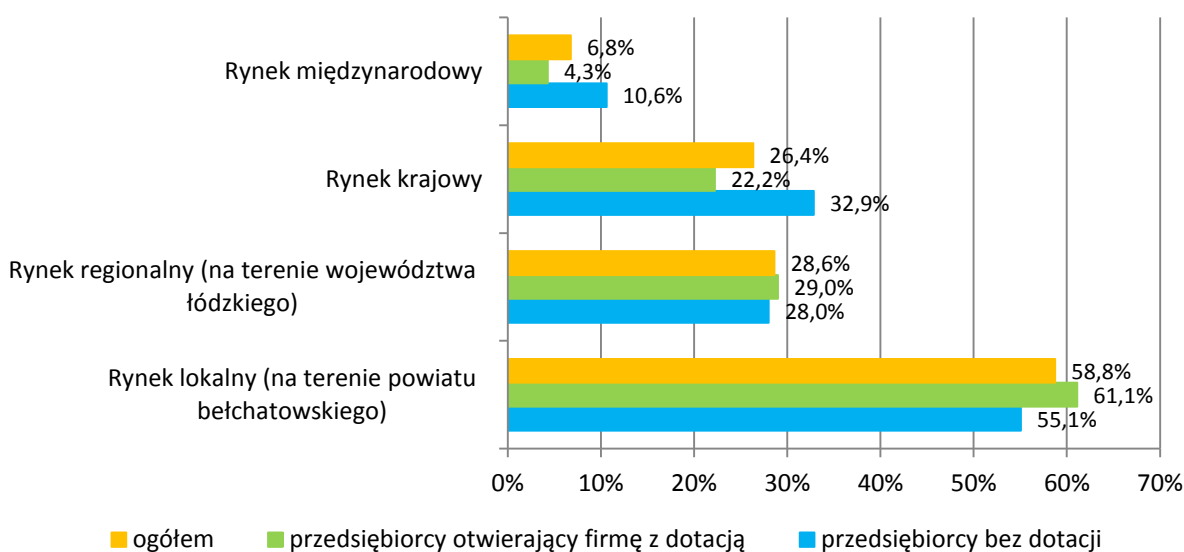
Różnice pod względem profilu działalności (handlowy, produkcyjny, usługowy) wskazują, że między przedsiębiorcami nie ma dużych różnic w tym zakresie. Sporą różnicę zaobserwować można jedynie w przypadku działalności usługowej – ten profil wybrało 94% przedsiębiorców, którzy uzyskali dotację oraz 83% przedsiębiorców bez dotacji. Z uwagi na wyniki dotyczące wybranej sekcji PKD należy jednak podkreślić, że w przypadku osób bez dotacji można mówić raczej o prostej działalności usługowej, a przedsiębiorcy którzy otwierali firmy bez wsparcia dotacji oferowali bardziej specjalistyczne usługi.

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 20 Rynek na jakim działają przedsiębiorstwa powstałe w latach 2008-2011



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców

Informacje na temat zasięgu działalności firmy, czyli tego na jakie rynki zbytu nastawieni są przedsiębiorcy, wskazują, że zarówno przedsiębiorcy, którzy dostali dotację, jak i Ci, którzy zakładali firmę bez tego wsparcia, wybierają więcej niż jeden rynek docelowy. Różnice w wyborze rynków widoczne są głównie w przypadku rynku krajowego i międzynarodowego – na działanie na tych rynkach częściej decydują się przedsiębiorcy, którzy nie otrzymali wsparcia PUP (odpowiednio 33% i 11%), natomiast przedsiębiorcy, którzy otrzymali wsparcie w postaci dotacji częściej wybierają rynek lokalny ograniczający się do powiatu bełchatowskiego (61%). Osoby, które otworzyły firmę ze wsparciem PUP rzadko podejmują próbę działania na rynku międzynarodowym – na ten krok zdecydowało się zaledwie 4% tych przedsiębiorców. Średnio co trzeci przedsiębiorca oferuje swoje produkty lub usługi klientom z obszaru całego województwa.

Z uwagi na stosunkowo niskie zainteresowanie rynkami międzynarodowymi przez przedsiębiorców, którzy otwierają firmę ze wsparciem PUP, warto byłoby w przyszłości rozważyć zachęcanie przyszłych przedsiębiorców do oferowania swoich produktów i usług poza granicami kraju.

Cenną informacją o typologii bełchatowskich przedsiębiorstw są również informacje na temat tego ile osób zatrudniają. W tym obszarze również widoczne są różnice pomiędzy przedsiębiorcami, którzy otrzymali wsparcie w postaci dotacji, a tymi którzy jej nie uzyskali, co prezentuje poniższa tabela.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



**Tabela 8 Liczba pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwach powstałych w powiecie bełchatowskim w latach 2008-2011**

Liczba pracowników	0	1	2	3	4	5	6 i więcej
<b>przedsiębiorcy bez dotacji</b>	48%	27%	9%	5%	2%	1%	8%
<b>przedsiębiorcy otwierający firmę z dotacją</b>	70%	20%	6%	1%	2%	0%	1%
<b>ogółem</b>	61%	22%	7%	3%	2%	1%	4%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców

Wyniki zaprezentowanej analizy świadczą o niskim potencjale przedsiębiorstw z dotacją PUP do rozwoju mierzonego liczbą zatrudnianych pracowników. Przedsiębiorcy, którzy skorzystali ze wsparcia PUP rzadko zatrudniają pracowników – na taki krok nie decyduje się 70% z nich, prowadząc działalność w pełni samodzielnie. W przypadku osób, które nie otrzymały dotacji odsetek ten jest niższy – jedynie co drugi przedsiębiorca działa „w pojedynkę”. W przypadku firm, które zatrudniają pracowników widać wyraźnie, że przedsiębiorcy, którzy uzyskali dotację zatrudniają średnio mniej osób, niż przedsiębiorcy, którzy takiej dotacji nie dostali. Jest to widoczne zwłaszcza w przypadku firm, które zatrudniają większą liczbę pracowników – 6 i więcej pracowników zatrudnia 8% przedsiębiorców bez dotacji, podczas gdy w grupie osób, które dotację otrzymały, odsetek ten wynosi zaledwie 1%.

Charakterystyka przedsiębiorstw jakie powstały w powiecie bełchatowskim nie odbiega znacząco od tendencji obserwowanych w innych częściach kraju:

*Młode firmy są przedsięwzięciami na niewielką skalę - w przeważającej mierze to mikro firmy – 80% nie zatrudnia nikogo lub tylko 1 pracownika. Działają przede wszystkim na rynku lokalnym. Tylko 6% ukierunkowuje swoje działania na klientów biznesowych.<sup>9</sup>*

<sup>9</sup> Raport końcowy „Diagnoza kondycji nowo powstałych firm w województwie łódzkim”, Łódź 2010

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



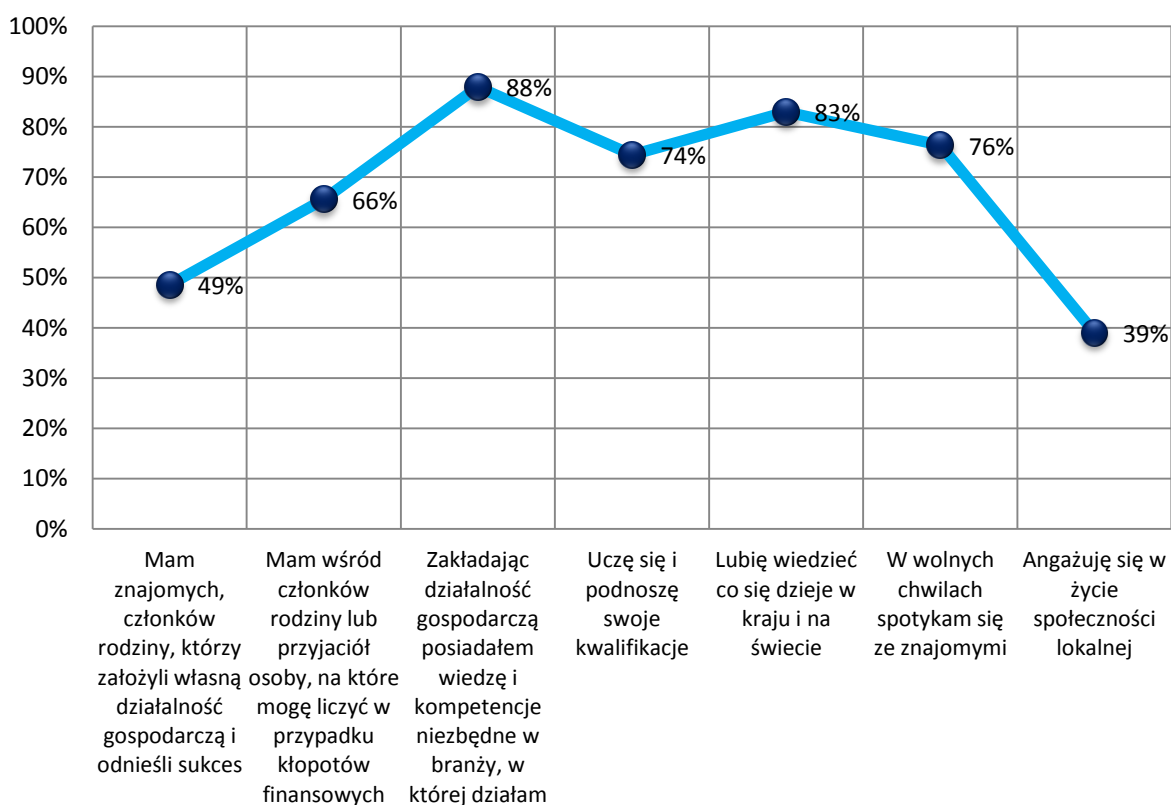
### 3.2 Kapitał społeczno-ekonomiczny przedsiębiorców

W badaniu postanowiono wyjść poza standardowo mierzone czynniki wpływające na powodzenie własnej działalności gospodarczej i uwzględnić kapitał kulturowy i społeczny jakim dysponowali przedsiębiorcy. W tym celu skonstruowana została skala kapitału społeczno-kulturowego składająca się z siedmiu stwierdzeń.

Stwierdzenia związane z **kapitałem kulturowym** obejmowały posiadaną wiedzę, chęć do dalszej nauki oraz zainteresowanie światem. Okazuje się, że większość przedsiębiorców deklaruowała posiadanie dosyć wysokiego kapitału kulturowego. Zdecydowana większość badanych przedsiębiorców (88%) uznała, że zakładając własną działalność gospodarczą posiadała wiedzę i kompetencje niezbędne w branży, w której działają. Przedsiębiorcy to także osoby ciekawe świata: czterech na pięciu badanych deklaruowało, że lubi wiedzieć co się dzieje w kraju i na świecie.

Trochę mniej, ale wciąż znacząca większość badanych (74% czyli prawie trzy czwarte) przedsiębiorców, zgodziła się ze stwierdzeniem, że uczy się i podnosi swoje kwalifikacje.

Wykres 21 Odsetek przedsiębiorców, którzy zgadzają się z podanymi stwierdzeniami



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)





Nieznacznie niżej wypadli badani przedsiębiorcy w obszarze **kapitału społecznego**. Ponad trzy czwarte badanych deklaruje, że spotyka się w wolnych chwilach ze znajomymi. Co więcej, okazuje się, że aż dwie trzecie przedsiębiorców ma wśród członków rodziny osoby, na które może liczyć w wypadku kłopotów finansowych. Jest to bardzo ważne, w przypadku zakładania własnej działalności gospodarczej, które obarczone jest sporym ryzykiem, również finansowym. Posiadanie kręgu rodziny lub znajomych, na których można polegać w trudnych sytuacjach, zapewnia przedsiębiorcom pewien komfort psychiczny i zapewne ułatwia podjęcie decyzji o założeniu własnej działalności.

Podobny efekt ma posiadanie znajomych lub członków rodziny, którzy założyli własną działalność gospodarczą i odnieśli sukces – taką deklarację złożyła prawie połowa badanych przedsiębiorców (49%). Tak więc ważny jest z jednej strony wzór odniesienia sukcesu, a z drugiej posiadanie w kręgu znajomych osoby, z której wiedzy i doświadczenia można skorzystać.

Najniższy poziom kapitału deklarowali przedsiębiorcy w obszarze związanym z angażowaniem się w działalność społeczności lokalnej – tylko dwóch na pięciu przedsiębiorców podejmuje taką aktywność.

Zebranie opisywanych stwierdzeń w skalę pozwala na zaklasyfikowanie każdego badanego przedsiębiorcy do jednej z pięciu grup stworzonych w oparciu o deklarowany poziom kapitału społeczno-ekonomicznego.<sup>10</sup>

Okazuje się, że badani przedsiębiorcy z powiatu bełchatowskiego różnią się poziomem kapitału społeczno-ekonomicznego i można wyróżnić trzy równoliczne grupy o niskim, średnim i wysokim kapitale społecznym. Jedna trzecia z nich, to osoby o kapitale średnim, nie wyróżniającym się pozytywnie ani negatywnie. Podobny odsetek przedsiębiorców ma niski kapitał społeczno-kulturowy, z czego aż 12% (jeden na dziesięciu badanych) to przedsiębiorcy o bardzo niskim kapitale społecznym. Wreszcie 13% to osoby o bardzo wysokim deklarowanym kapitale społeczno-ekonomicznym.

---

<sup>10</sup> Skala została obliczona poprzez zsumowanie ze sobą odpowiedzi na 7 stwierdzeń, a następnie podzielenie uzyskanego wyniku przez liczbę stwierdzeń. Rzetelność tak obliczanej skali wynosi  $\alpha=0,49$ .

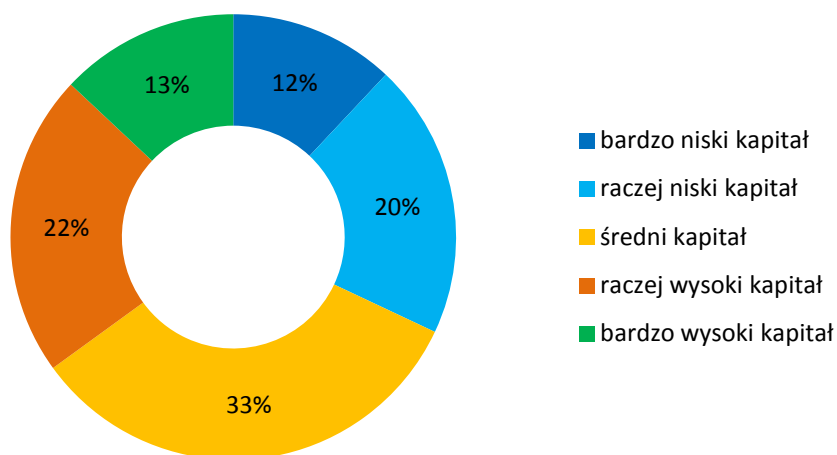
---

#### **Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 22 Poziom kapitału społeczno-kulturowego badanych przedsiębiorców



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców

Oczywiście, w kontekście celów badania najważniejsze jest pytanie czy istnieje zależność pomiędzy tak sformułowanym kapitałem społeczno-ekonomicznym a przeżywalnością firm i korzystaniem z dotacji.

Okazuje się, że nie ma dużej różnicy w posiadanym kapitale społecznym pomiędzy osobami, które korzystały z dotacji na założenie własnej działalności oraz tymi, które działalność finansowały samodzielnie. Innymi słowy wśród przedsiębiorców, którzy skorzystali z dotacji liczba tych, którzy legitymują się wysokim, średnim i niskim kapitałem jest podobna jak wśród przedsiębiorców, którzy nie skorzystali z dotacji na założenie własnej działalności.

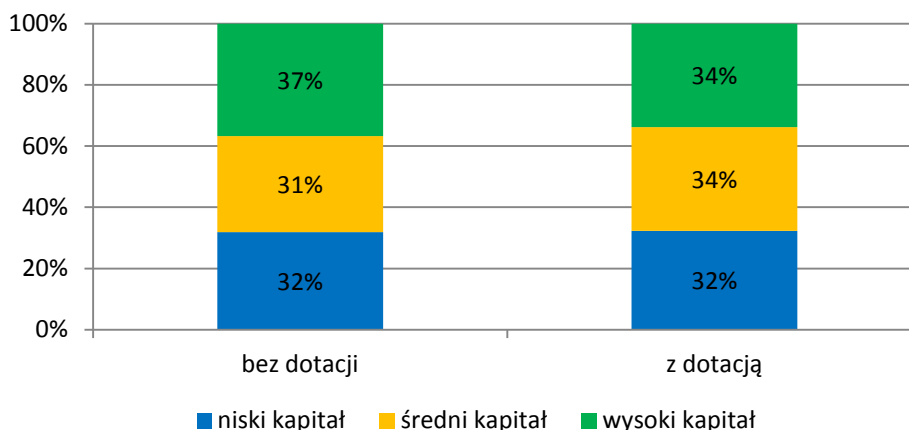
Można stąd wnioskować, że korzystanie z dotacji jest szeroko rozpowszechnione wśród bardzo różnych osób.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



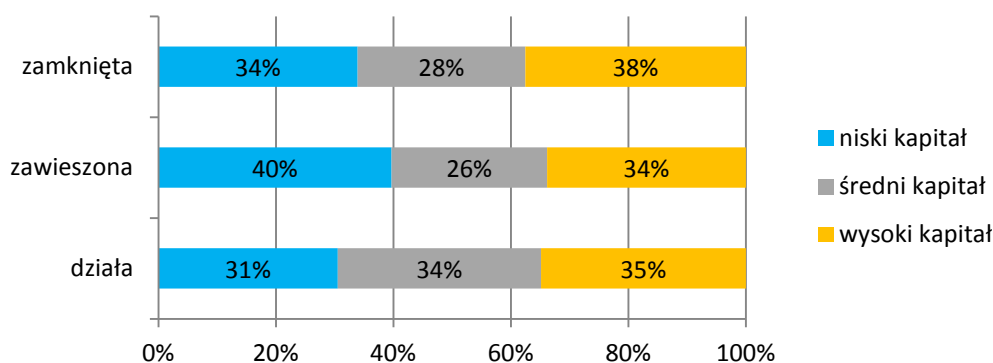
Wykres 23 Poziom kapitału społeczno-ekonomicznego ze względu na typ przedsiębiorstwa



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców

Co więcej wśród osób, które skorzystały z dotacji posiadany poziom kapitału społeczno-kulturowego nie wpływał na sukces/porażkę zakładanego przedsiębiorstwa. Odsetek osób o wysokim kapitale społecznym wśród przedsiębiorców, którzy w momencie przeprowadzania badania nadal prowadzili swoją firmę, nie różni się istotnie od odsetka osób, które zawiesiły lub zlikwidowały prowadzoną przez siebie działalność.

Wykres 24 Poziom kapitału społeczno-ekonomicznego przedsiębiorców ze względu na losy firmy



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n= 531 przedsiębiorców

Mimo braku związku kapitału społeczno-kulturowego z sukcesem bądź porażką w prowadzeniu własnej firmy należy zauważyć, że jedna ze zmiennych tworzących skalę kapitału wydaje się mieć znaczenie z punktu widzenia posiadania przez osoby, które uzyskały wsparcie PUP,

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



postawy przedsiębiorczej. Zmienną tą jest **posiadanie w swoim bliskim otoczeniu osób, które prowadzą już własną firmę**. Wyniki badania jakościowego pokazują, że część badanych przedsiębiorców ma takie osoby w swoim najbliższym otoczeniu, jednak pozostała część przedsiębiorców jest prekursorami przedsiębiorczości (w swoim najbliższym otoczeniu).

*W najbliższym otoczeniu nie ma osób prowadzących działalność gospodarczą jako podstawowy zakres pracy, jest jedna osoba, która prowadzi działalność jako dodatkowe zajęcie.*

*Nie, u mnie w rodzinie nie ma. I powiem od razu, że ja otworzyłam działalność i mój narzeczony również otworzył działalność w tym samym czasie i mieliśmy 2 sklepy obok siebie i sami się jakby wspieraliśmy nawzajem. To było co innego zupełnie, bo to był sklep z piwami regionalnymi. Narzeczony też zawiesił działalność.*

*Nie, nie ma. Jestem jedna jedyna, wszyscy pracują gdzieś u kogoś. I na razie nie myślę o tym, bo teraz taki jak ja im przykład wskazuje teraźniejszych czasów to nie.*

*Firma, w której pracuje to rodzinna.*

*Tak, tak, tutaj z mojej strony czy z męża to powiem szczerze przewaga jest własnych działalności.*

*Tak mam jedną bardzo dobrą znajomą co wyjechała za granicę. Teraz ma lepiej, ale tutaj prowadziła własną działalność w Polsce.*

[Przedsiębiorcy]

W kontekście odpowiedzi na pytanie w jakim stopniu obserwowane wśród najbliższego otoczenia wzory przedsiębiorczości mają wpływ na sukces firmy należy stwierdzić, że w przypadku osób, które wśród rodziny czy przyjaciół mają takie osoby można zaobserwować bardziej wyraźną postawę ukierunkowaną na poszukiwanie porad u osób, które już prowadzą firmę. Przedsiębiorcy mogą zatem pozyskiwać rady, dobre praktyki i cenne wskazówki od przyjaciół czy rodziny, co jest niezwykle ważne przy zakładaniu pierwszej działalności.

Nie bez znaczenia wydaje się również **wsparcie i nastawienie najbliższego otoczenia i rodziny do pomysłu założenia działalności**. Dla osób, które zakładają pierwszą firmę stosunkowo ważne jest aby mieć akceptację otoczenia, zwłaszcza w przypadku gdy założenie działalności związane jest z zainwestowaniem własnych środków finansowych. Część badanych przedsiębiorców mogła liczyć na wsparcie najbliższych, pozostali natomiast nie mieli tego wsparcia, jednak nie stanowiło to dla nich bariery utrudniającej podjęcie decyzji o założeniu firmy.

---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



No jedni mówili fajnie, fajnie super. A tak jak wcześniej mówiłam, siostra wręcz odwrotnie. Moja bliska rodzina w domu mówiła no zrobisz jak uważasz. No raczej miałam [wsparcie], do tej pory mam córki pomocne, mam od nich pomoc. Jak sobie nie daję rady, to mi pomaga syn trochę w niedzielę go wykorzystuję do faktur, także jest pomoc.

[Moja rodzina] dobrze zareagowała, jakieś tam na pewno obawy były, ale to tam mnie nie namawiali, jak i również nie mówili nie, żebym nie zakładała. [Byli] neutralnie nastawieni z myśleniem takim będzie, co będzie.

Wie Pani, że teraz są takie czasy, że każdy myśli tylko o sobie. Każdy może liczyć tylko na siebie. Z wsparciem mogę liczyć na własne dzieci, to nie jest jakaś tam dalsza rodzina.

Tutaj akurat te sprawy to w porządku, czy znajomi czy rodzina, to zawsze ktoś na początku przyszedł jakby nawet tak, żeby być tym klientem. Z tej strony w porządku, ale też wiadomo, że nikt nie będzie pomagał cały czas, ale tutaj tak. Znaczący wszyscy mówili, że czy się nie boje itd., czy że tak szybko, że młoda jestem i takie kroki.

Przeprowadziłam wywiady, miałam taką znajomą co mi pomogła w tym. [Rodzina] Pół na pół. Jedni mówili, że nie, drudzy, że tak.

[Przedsiębiorcy]

### 3.3 Motywy zakładania własnej działalności gospodarczej przez przedsiębiorców z powiatu bełchatowskiego oraz oczekiwania z nią związane

Powody zakładania własnej działalności gospodarczej mogą być bardzo zróżnicowane i w dużym stopniu specyficzne dla osoby, która decyduje się na założenie swojej działalności gospodarczej. Jednak analizując odpowiedzi osób, które w latach 2008-2011 założyły własną działalność gospodarczą można zaobserwować kilka wspólnych cech.

Najczęściej wskazywanym powodem założenia własnej działalności gospodarczej jest **posiadanie wystarczającej wiedzy i doświadczenia aby przejść na swoje** – aż 85% respondentów zgodziło się, że był to jeden z powodów założenia przez nich działalności gospodarczej. Jest to statystyka o tyle interesująca, że deklaracje te zgłaszały także osoby bardzo młode, nieposiadające doświadczenia zawodowego (prawdopodobnie posiadały wiedzę zdobytą w inny, pozaformalny/pozaszkolny sposób). Powiązaniem z tym motywatorem jest chęć zrealizowania swoich zainteresowań, wskazana przez ponad trzy czwarte badanych przedsiębiorców.

---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Bardzo silnym motywatorem zakładania własnej działalności gospodarczej jest **chęć pracy na własny rachunek/bycia na swoim** – taki powód deklarowało czterech na pięciu respondentów zakładających własną działalność gospodarczą. Dużą rolę odgrywa tutaj **możliwość wyboru miejsca i czasu pracy** (wskazana przez 73%) oraz **chęć odnoszenia większych zysków/dorobienia się** (70%).

Wyraźnie widać również, że przynajmniej na poziomie deklaracji przeważają motywacje o charakterze pozytywnym. Wydaje się, że osoby zakładające własną działalność gospodarczą wyróżniają się proaktywnym nastawieniem – nie podejmują działania w odpowiedzi na okoliczności zewnętrzne, ale same stwarzają sobie możliwości.

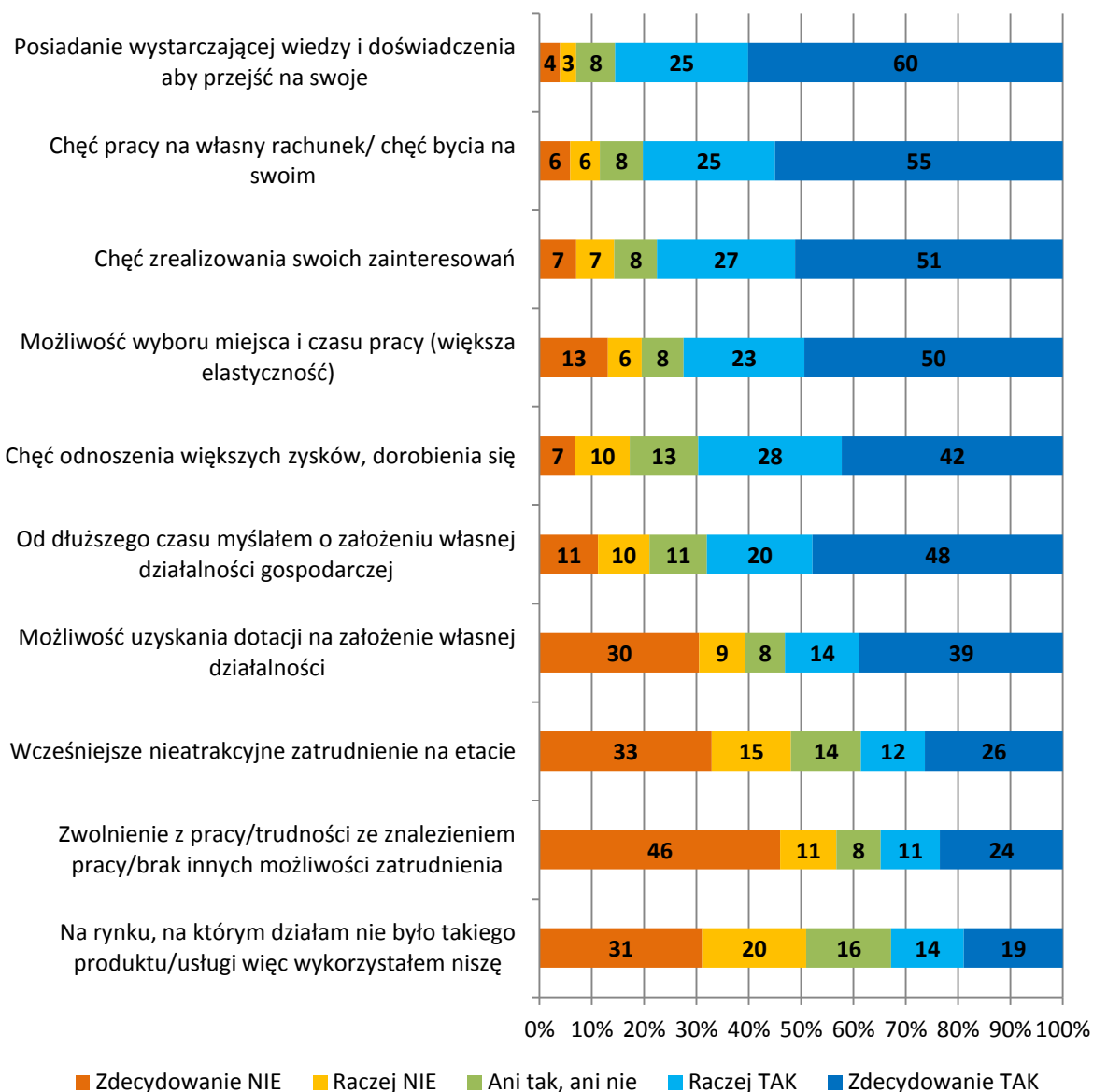
Bardzo znaczący jest tutaj wysoki odsetek osób, które zdecydowanie nie zgodziły się ze stwierdzeniem, że to zwolnienie z pracy/trudności w znalezieniu pracy były głównym powodem założenia własnej działalności gospodarczej – łącznie aż 57% badanych. Niewiele mniej – bo 48% badanych nie zgodziło się ze stwierdzeniem, że to wcześniejsze nieatrakcyjne zatrudnienie na etacie było powodem założenia własnej działalności. Pokazuje to wyraźnie, że założenie własnej działalności najczęściej nie jest wynikiem ucieczki przed bezrobociem lub nieatrakcyjną pracą.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 25 Powody założenia własnej działalności gospodarczej.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, www.cds.krakow.pl



**Tabela 9 Powody zakładania działalności a wykształcenie przedsiębiorcy**

	Podstawowe/ gimnazjalne	Zasadnicze zawodowe	Średnie zawodowe	Średnie ogólne	Wyższe
Chęć pracy na własny rachunek/ chęć bycia na swoim	78%	80%	83%	73%	82%
Chęć odnoszenia większych zysków, dorobienia się	67%	65%	72%	72%	70%
Chęć zrealizowania swoich zainteresowań	89%	78%	77%	80%	76%
Wcześniejsze nieatrakcyjne zatrudnienie na etacie	56%	45%	37%	34%	37%
Zwolnienie z pracy/trudności ze znalezieniem pracy/brak innych możliwości zatrudnienia	78%	51%	36%	44%	23%
Posiadanie wystarczającej wiedzy i doświadczenia aby przejść na swoje	89%	83%	83%	91%	85%
Od dłuższego czasu myślałem o założeniu własnej działalności gospodarczej	67%	73%	69%	72%	66%
Na rynku, na którym działam nie było takiego produktu/usługi więc wykorzystałem niszę	33%	36%	32%	37%	30%
Możliwość wyboru miejsca i czasu pracy (większa elastyczność)	67%	69%	74%	79%	71%
Możliwość uzyskania dotacji na założenie własnej działalności	44%	64%	56%	59%	46%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, www.cds.krakow.pl





Okazuje się, że niektóre motywy zakładania własnej działalności są wspólne większości przedsiębiorców, ale są też takie, które różnią się ze względu na wykształcenie jakie przedsiębiorcy posiadają.

Największe różnice można obserwować w przypadku motywu jakim jest założenie działalności z powodu braku innych alternatyw. Motyw ten deklarowała zdecydowana większość przedsiębiorców z wykształceniem podstawowym (78%) i tylko 23% osób posiadających wykształcenie wyższe. Wydaje się więc, że osoby z wykształceniem wyższym znajdują się w lepszej sytuacji na rynku pracy i założenie własnej działalności gospodarczej wynika w ich przypadku głównie z chęci pracy na własny rachunek. Osoby z wykształceniem podstawowym/gimnazjalnym częściej traktują własną działalność gospodarczą jako ucieczkę przed trudną sytuacją na rynku pracy – ponad połowa z nich zadeklarowała, że wcześniejsze nieatrakcyjne zatrudnienie na etacie było jedną z przyczyn, dla których zakładali własną działalność gospodarczą. Osoby z wykształceniem zawodowym jako powód założenia własnej działalności gospodarczej deklarowały posiadanie wystarczającej wiedzy i doświadczenia, aby przejść „na swoje” oraz chęć pracy na swoim. Można przypuszczać, że są to fachowcy, którzy nabrawszy odpowiedniej wprawy w swoim zawodzie decydują się na przejście „na swoje”.

Co ciekawe posiadanie odpowiedniej wiedzy i doświadczenia deklarowały również osoby o wykształceniu średnim ogólnym (91%). Częściej niż inni, wskazywały również na chęć realizowania swoich zainteresowań (89%).

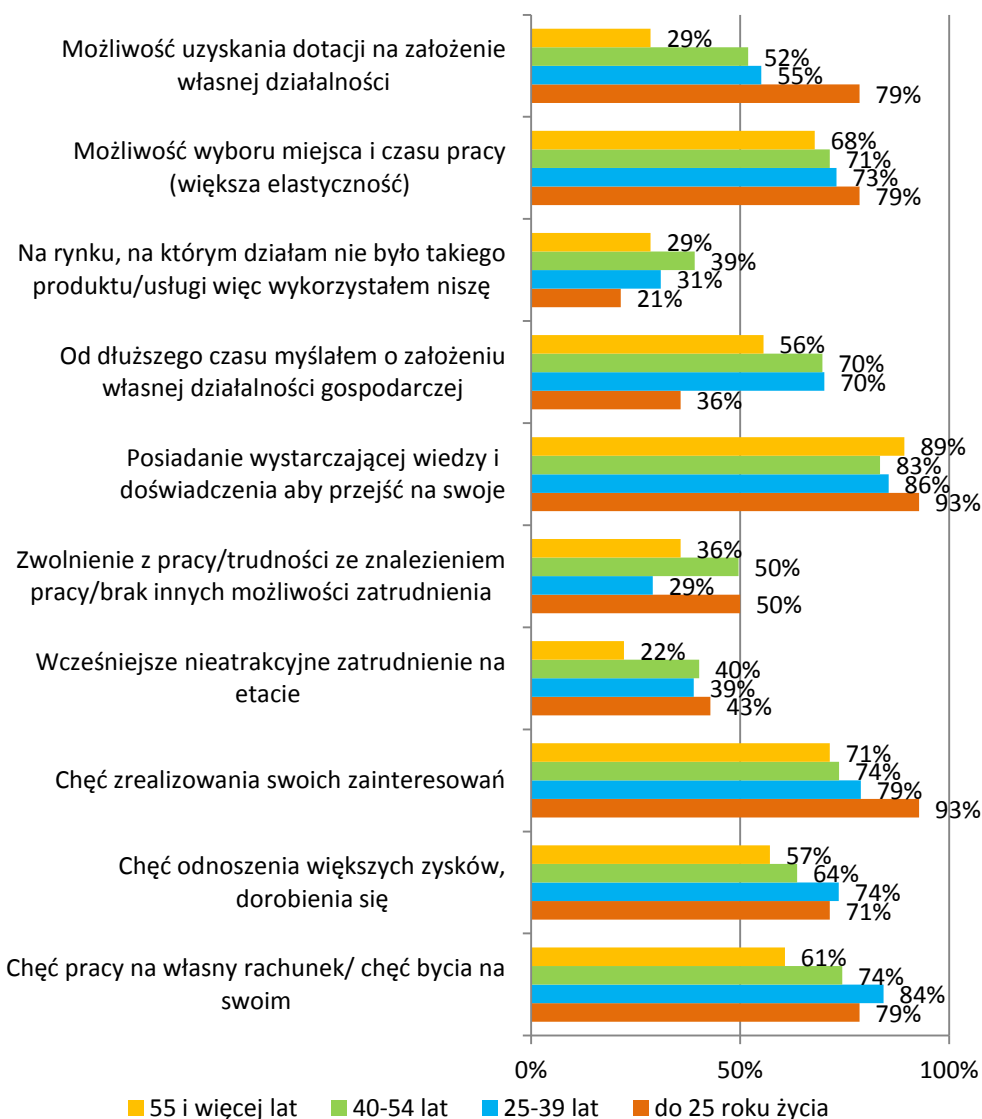
---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 26 Powody zakładania działalności a wiek przedsiębiorcy



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców

Analiza powodów zakładania własnej działalności gospodarczej ze względu na wiek przedsiębiorcy również ujawnia ciekawe zależności. Osoby do 25 roku życia, pomimo swojego młodego wieku w większości deklarowały, że motywami założenia przez nie własnej działalności gospodarczej było posiadanie wystarczającej wiedzy i doświadczenia oraz chęć realizowania własnych zainteresowań (obydwa powody wskazało 93% badanych w tym wieku).

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, www.cds.krakow.pl



Z kolei badane osoby w wieku 25-39 lat były w największym stopniu zmotywowane przez chęć pracy na własny rachunek (84%) oraz chęć odnoszenia większych zysków, dorobienia się (74%). Osoby te częściej niż inne deklarowały również, że od dłuższego czasu myślały o założeniu własnej działalności (70%). Taki motyw wskazał podobny odsetek osób w wieku 40-54 lata. Badani w tym wieku, częściej niż inni wskazywali również na odkrycie niszy na rynku (39%) oraz trudną sytuację na rynku pracy. Najstarsi przedsiębiorcy (55+) deklarowali, co nie jest zaskakujące, że nabyli już odpowiednią wiedzę i doświadczenie aby przejść „na swoje”.

Można również zauważyć, że motywacje badanych przedsiębiorców nieznacznie różnią się ze względu na ich płeć. Kobiety – przedsiębiorcy częściej niż mężczyźni deklarowały, że wpływ na ich decyzję miała możliwość uzyskania dotacji na założenie własnej działalności gospodarczej.

Z kolei badani przedsiębiorcy – mężczyźni częściej wskazywali na chęć odnoszenia większych zysków, dorobienia się oraz chęć pracy na własny rachunek.

Tabela 10 Powody założenia działalności a płeć przedsiębiorcy

Powody założenia własnej działalności gospodarczej	Kobiety	Mężczyźni
Chęć pracy na własny rachunek/ chęć bycia na swoim	77%	83%
Chęć odnoszenia większych zysków, dorobienia się	64%	74%
Chęć zrealizowania swoich zainteresowań	77%	78%
Wcześniejsze nieatrakcyjne zatrudnienie na etacie	39%	38%
Zwolnienie z pracy/trudności ze znalezieniem pracy/brak innych możliwości zatrudnienia	46%	28%
Posiadanie wystarczającej wiedzy i doświadczenia aby przejść na swoje	83%	87%
Od dłuższego czasu myślałem o założeniu własnej działalności gospodarczej	65%	70%
Na rynku, na którym działałem nie było takiego produktu/usługi więc wykorzystałem niszę	35%	31%
Możliwość wyboru miejsca i czasu pracy (większa elastyczność)	76%	70%
Możliwość uzyskania dotacji na założenie własnej działalności	61%	49%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, www.cds.krakow.pl



Wyniki wywiadów pogłębionych z przedsiębiorcami potwierdzają w dużym stopniu przedstawione wyniki badania CATI. Główne motywacje, które ukształtowały drogi zawodowe naszych badanych w kierunku samozatrudnienia były zróżnicowane. Analizując jednak szczegółowo wypowiedzi widoczny jest wyraźny trend, który można określić kolokwialnie jako: „chęć bycia na swoim”, czyli bycia samodzielnym zawodowo w rozumieniu autonomicznego podejmowania decyzji, ale też brania za nie odpowiedzialności. Trend ten związany jest z dążeniem do niezależności i elastyczności czasu pracy.

*Na chwilę obecną pracuję u siebie i stwierdzam, że u kogoś nie ma żadnych plusów. Natomiast pracując u siebie, no to robimy to, co lubimy. Mamy czas, żeby urlopować sobie ile chcemy, możemy się rozwijać we własnym zakresie w koszcie firmy. Natomiast no wiadomo u pracodawców to szkolenia i takie rzeczy, to raczej nie inwestują w pracowników. No i zarobki oczywiście to też jest takim głównym kryterium, bo będąc u kogoś za dużo się nie zarobi. A będąc u siebie nie ma z ty problemu.*

*Zaletą jest nienormowany czas pracy. Także samodzielność była takim dosyć ważnym czynnikiem.*

*No troszeczkę chciałam spróbować na swój rachunek pracować, bo jakby nie zawsze tylko tak pod pracodawcę, tylko mieć swój czas i sama się gospodarować. Raczej to. Elastyczne godziny pracy i dostosowywałam wszystko do siebie. Niezależność zawodowa, większe zarobki.*

*No po prostu żeby być na swoim. Elastyczny czas pracy, wyższe zarobki.*

*No coś trzeba było robić, to trzeba było założyć coś. Elastyczny czas pracy, wyższe zarobki, bycie sobie szefem.*

*Głównym powodem było to, że znałem rynek, trochę też popracowałem, więc doświadczenie miałem, a dodatkowo jeszcze chciałem spróbować... Myślałem też o większej niezależności, każdy sobie sam decyduje ile pracuje, kiedy pracuje, prawda?*

[Przedsiębiorcy]

Nie bez znaczenia dla badanych jest też aspekt finansowy. Wielu wypowiada się, iż praca na własny rachunek daje możliwości wyższych zarobków. Tym samym czynnik ekonomiczny to kolejny poważny motywator dla osób, które podjęły się prowadzić własną działalność gospodarczą.

*Głównym powodem, no wiadomo, że człowiek liczył na pieniążki, prawda? Chyba jak każdy. Chciałam na swoim pracować.*

---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wiadomo, że głównym powodem będą pieniądze, prawda, no tak jak każdy. Wynikało to z tego, że chciałem na swoim pracować.

Chęć pracy za przyzwoite pieniądze i niechęć do siedzenia w domu. To było fajne, bo można było zarobić dużo większe pieniądze. Czyli chciałem stworzyć sobie miejsce pracy. Chciałem też robić to co umiem i to co lubię, a ja lubię przede wszystkim pracować w domu.

[Przedsiębiorcy]

Warto zauważyć, iż w wypowiedziach badanych przewija się również wątek możliwości samorealizacji zawodowej, robienia tego co się lubi, realizacji swoich zainteresowań i pasji. To ważny motywator, który w przyszłości może współdecydować o trwałości danej działalności gospodarczej.

Wie pani można powiedzieć, że odchowałam już dzieci, i chciałam coś robić jak to się mówi, pracować. A że lubię pracować przy kwiatkach, to chciałam sobie otworzyć kwaciarnię, to było powodem, no wiadomo, żeby pracować też potrzeba lubić, nie.

Szukałem szansy większego zarobku. A podstawowo różnica to praca u siebie a u kogoś. Zaletą jest przede wszystkim elastyczny czas pracy. Jest też możliwość realizacji swoich pomysłów, swoich od początku do końca.

[Przedsiębiorcy]

Zauważają to także trenerzy prowadzący szkolenia z zakresu przedsiębiorczości i postrzegają tę motywację jako jeden z głównych czynników sukcesu przyszłych przedsiębiorców. Ich wypowiedzi rzucają więcej światła na zagadnienia związane z motywacją do zakładania działalności gospodarczej. Mimo trudności w opisie społeczno-demograficznym grupy, która uczestniczy w szkoleniach z zakresu prowadzenia własnej działalności gospodarczej, trenerzy zauważają duże zróżnicowanie tych osób ze względu na motywacje i zaangażowanie w proces szkoleniowy.

W dużym uproszczeniu uczestników szkoleń można podzielić na osoby, które mają „dopracowany pomysł” (lub wykazują wysoką chęć „dopracowania” go w trakcie szkolenia) i cechują się dużym zaangażowaniem i chęcią do nauki oraz osoby, dla których założenie działalności gospodarczej jest ostatecznością tzn. osoby te są długo bezrobotne, nie mają możliwości pracy oraz nie cechują się postawą przedsiębiorczą, a mimo to biorą udział w szkoleniu i chcą otrzymać dotację.

Tak, widzę podgrupy i bywa z tym różnie. Ponieważ o ile osoby młode czy osoby w średnim wieku widzą potrzebę odbycia takiego szkolenia, założenia działalności gospodarczej, widza swoją szansę. O tyle część osób –niejednokrotnie są to osoby z przedziału wiekowego 40-45 plus – są tylko uczestnikami szkolenia bo zostali w cudzysłowie skierowani przez instytucję i odbywają szkolenie. Ich zaangażowanie wtedy jest mniejsze – widać to od razu.

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



*Jeżeli chodzi o tych z Bełchatowa to moje spostrzeżenia są następujące. Jest grupa osób, która chce założyć działalność gospodarczą – chcą realizować, próbować. I grupa osób typowo bezrobotnych czyli przychodzą i te pomysły są już wypracowane i nieprzemysłane i jest to takie od niechcenia, czyli chcą wziąć pieniądze i tyle.*

[Trenerzy PUP/BKPPT]

W opinii trenerów bardzo trudno sprecyzować jakich osób może dotyczyć problem mniejszego zaangażowania. Problem ten nie dotyczy danej grupy wiekowej czy osób o danym poziomie wykształcenia. Mimo to można zauważyć, że okres pozostawania bezrobotnym może wpływać na motywację do założenia działalności gospodarczej. Jak zauważają trenerzy szkolący przyszłych przedsiębiorców osoby, które pozostają bezrobotne krótki okres czasu są często zmotywowane i gotowe do nauki i zwiększania swojej wiedzy z zakresu przedsiębiorczości, osoby długotrwale bezrobotne są natomiast często pozbawione tej motywacji. Obok obniżonego poziomu motywacji osób długotrwale bezrobotnych dużym problemem jest również ich nastawienie do zakładania działalności – osoby te często narzekają, nie wierzą w możliwość powodzenia swoich działań w przyszłości.

*Osoby, które należą do grupy długotrwale bezrobotnych czy stale bezrobotnych, ich zaangażowanie w pomysły jest po prostu znikome. Wtedy z taką grupą trudno jest pracować, bo oprócz postaw roszczeniowych wręcz do tego, że niby by chciały coś np. dobry catering, dobre warunki szkoleniowe, to zaangażowanie w proces edukacyjny na takim szkoleniu i zaangażowanie w przyswajanie wiedzy jest właśnie niskie.*

*Jak są za długo bezrobotne takie osoby to na pewno, żeby przekonać je do tego, że założenie własnej działalności... że w tym momencie jeżeli nie ma pracy spróbujemy w ten sposób, tak? Ciężiej do nich trafić jeżeli taka osoba przebywa dłużej na bezrobociu, dlatego, że ona ma podejście takie, że jest źle, że jest niedobrze, narzeka. Osoba długo bezrobotna to ma takie podejście, że na pewno mu nie wyjdzie, że wszystko jest źle i tak dalej.*

[Trenerzy PUP/BKPPT]

W przypadku osób, które cechują się wyższą motywacją praca szkoleniowa staje się bardziej efektywna. Osoby te chcą szlifować swój pomysł na działalność gospodarczą, są dociekliwe i zależy im na jak najlepszym przygotowaniu do założenia własnego biznesu.

*Osobom, które ukierunkowały się żeby uczestniczyć w takim szkoleniu a efektem ma być założenie działalności i widzą w tym potrzebę i pomoc prowadzącego to ich zaangażowanie jest duże, czyli one wykazują, widać po ich frekwencji, zaangażowaniu, konsultacjach, ilości godzin na konsultacjach, pomysłach jakie kierują do prowadzącego i chęci uzyskania od niego chociażby pomocy, zaangażowanie po tych osobach widać.*

---

#### **Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



*Ci, którzy przychodzą z przemyślanym pomysłem, w sensie wiedzą co chcą robić, ten pomysł nie jest taki wzięty z ulicy to na szkoleniu pracują dużo lepiej i oczekują tego, żeby na szkoleniu móc pogłębić swoją wiedzę, akurat w moim przypadku z marketingu.*

[Trener BKPPT]

Biorąc pod uwagę zauważalne przez trenerów różnice w zaangażowaniu uczestników w proces szkoleniowy warto byłoby w przyszłości, na etapie kierowania wsparcia w postaci dotacji, jeszcze mocniej akcentować czynnik motywacji, tym samym kierując wsparcie do osób, których motywacja jest wystarczająca do osiągnięcia założonych rezultatów. W tym miejscu należy jednak zaznaczyć, że ostatecznym rezultatem udzielania dotacji jest prowadzenie działalności przez okres co najmniej 12 miesięcy. Mimo to, badając motywację warto kierować wsparcie do osób najbardziej zmotywowanych, w przypadku których szanse na utrzymanie działalności przez okres dłuższy niż rok są większe niż u osób o mniejszej motywacji.

Jak zauważyli badani trenerzy osoby długotrwale bezrobotne, które również starają się o uzyskanie dotacji na założenie własnej działalności gospodarczej i biorą udział w szkoleniach „przygotowawczych”, cechuje często niższa motywacja w stosunku do pozostałych uczestników wsparcia (szkoleń). W efekcie ich zaangażowanie w proces szkoleniowy bywa niższe, zdarzają się przypadki (jak określają to badani trenerzy), że osoby te przychodzą na szkolenie tylko po to by je „odhaczyć” i uzyskać dotację. Co ważne, u omawianych osób często występuje brak jasno sprecyzowanych planów rozwojowych, w związku z czym zakładając firmę są skupieni na przetrwaniu jedynie 12 miesięcy, co może skutkować likwidacją firmy po tym okresie<sup>11</sup>. Wnioski płynące z badania jakościowego z trenerami, będącymi osobami z dużym doświadczeniem szkoleniowym i prowadzącymi podobne szkolenia w całej Polsce, skłaniają do zwracania szczególnej uwagi na proces weryfikacji motywacji do założenia działalności (w procesie rekrutacji odbiorców wsparcia w postaci jednorazowych środków na podjęcie działalności gospodarczej). Możliwe, że warto w przyszłości rozważyć, na poziomie rekrutacji, zastosowanie jeszcze szerszej palety narzędzi mierzących motywację przyszłych przedsiębiorców.

Zdaniem badanych trenerów, w stosunku do osób długotrwale bezrobotnych, dobrym rozwiązaniem mogłoby być również aktywizowanie społeczne, jako pierwszy krok do podejmowania decyzji o chęci założenia działalności. Badani trenerzy wskazują, że osoby długotrwale bezrobotne, zwłaszcza na tle innych uczestników szkoleń, często mają większe deficyty motywacyjne i społeczne – bywają wycofane, nie w pełni przekonane o powodzeniu swoich działań a nawet nie przyzwyczajone do jakiegokolwiek aktywności społecznej. W stosunku do omawianej grupy można byłoby rozważyć przeprowadzanie miękkiej aktywizacji ukierunkowanej na zmianę sposobu myślenia o sobie, wyrobienie nawyku systematyczności i zwiększenie poziomu motywacji do działania. Dopiero do zaktywizowanych w ten sposób osób

<sup>11</sup> Wniosek ten pochodzi z badań jakościowych, w których część respondentów charakteryzowała się taką postawą. Brak jest jednak danych ilościowych potwierdzających to zjawisko.

#### **Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



długotrwale bezrobotnych można byłoby podejmować działania ukierunkowane na zakładanie działalności gospodarczej.

Trenerzy biorący udział w wywiadach pogłębionych wskazywali na różne powody, dla których osoby chcą założyć działalność gospodarczą. Do najważniejszych z nich zaliczyć można: chęć zarobkowania (czynnik socjalny) oraz chęć pracy na własny rachunek (samorealizacja). W przypadku grupy, dla której głównym powodem chęci otworzenia działalności jest możliwość utworzenia dla siebie miejsca pracy i zarobkowania, działalność gospodarcza jest często jedyną możliwością na odnalezienie się na lokalnym rynku pracy. Jak zauważają trenerzy problem ten dotyczy zarówno osób młodych, które nie mają szans na zdobycie stałego zatrudnienia z uwagi na brak doświadczenia zawodowego oraz brak oferty pracy, ale także powracających na rynek pracy. Osoby tzw. powracające to często kobiety, które powracają na rynek pracy po urodzeniu dziecka lub inne osoby, które przez dłuższy okres sprawowały opiekę nad osobą zależną. Problem ten dotyczy również osób o zdezaktualizowanych kwalifikacjach oraz osób, które przez dłuższy czas pozostawały bezrobotne. Jak zauważają trenerzy osoby te mają duże problemy z powrotem na rynek pracy i znalezieniem zatrudnienia, dlatego samozatrudnienie (założenie działalności gospodarczej) jest często jedyną możliwością zarobkowania.

*Myszę, że to wynika z tego, że jednak te osoby są zaangażowane we własny rozwój zawodowy i brak ofert pracy w urzędach, do których przynależą – są to Urzędy Pracy, OPS, powoduje to, że te osoby widzą jakąś swoją szansę i tu jest właśnie ten podział na osoby młode, które widzą swoją szansę braku wolnych wakatów, braku wolnych miejsc pracy, upatrują założenie działalności jako swoją szansę. Może nie jakiegoś super dorobku, wybicia się finansowego, ale po prostu pracy i dalszego rozwoju zawodowego. Jakiejś szansy zawodowej.*

*Były grupy, w których były bardzo młode osoby i one tak naprawdę nie mają alternatywy żadnej. Jeżeli nie mam pracy, no to jeżeli państwo daje takie szanse, że mogę wejść w taki projekt to mogę coś ze swoim życiem zrobić.*

[Trenerzy PUP/BKPPT]

W przypadku osób, których główną motywacją do założenia działalności gospodarczej jest samorealizacja trenerzy zauważają dodatkowo większe zaangażowanie w proces szkoleniowy, co z kolei przekłada się na lepsze doprecyzowanie swoich pomysłów na przyszłą działalność gospodarczą. Osoby, dla których założenie działalności gospodarczej ma wymiar jedynie socjalny najczęściej nie mają do końca trafnych pomysłów na własny biznes – osoby te często nie mają odpowiedniego doświadczenia zawodowego i nie mają świadomości/wyobrażenia na czym polegać może prowadzenie własnego biznesu. Tym samym niejako „błądzą we mgle” przygotowując pomysły na działalność, na którą najczęściej nie ma w ogóle zapotrzebowania na

---

#### **Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)





lokalnym rynku. Zdarza się, że z uwagi na brak wiedzy i doświadczenia wybierają „najprostsze” do prowadzenia, w ich opinii firmy, np. sklepy.

*Ci, którzy są z pomysłem, Ci którzy mają pomysł przemyślany i jest to ich pomysł na życie to pracują bardzo aktywnie i chcą pogłębiać tą wiedzę. Ci, którzy przychodzą na zasadzie – długo nie mogłem znaleźć pracy to otworzę sobie tam sklep czy cokolwiek innego, co jest takim prostym pomysłem a nie sprawdzili tego marketingowo, przychodzą odbębnić szkolenie. Oni też w dużej mierze mają takie klapki na oczy, że nie widzą realności rynku i im trudno wytłumaczyć, że jakiś pomysł może być nierentowny.*

[Trener PUP]

Analiza danych z wywiadów z trenerami potwierdziła również zjawisko zaobserwowane w wyniku analizy danych pochodzących z wywiadów z przedsiębiorcami. Osoby, które motywuje chęć samorealizacji bardzo często mają już duże doświadczenie w danej dziedzinie i rozpoczęcie przez nie działalności gospodarczej to kolejne stadium ich rozwoju zawodowego. Zdarzają się również osoby młode, które mają świeże i innowacyjne spojrzenie na lokalny rynek. Osoby te często dysponują ciekawymi pomysłami, które chcą rozwijać.

Obie te grupy cechuje duża motywacja, zaangażowanie w szkolenie oraz chęć do działania. Z reguły osoby te dobrze rozpoznają zapotrzebowanie lokalnego rynku, przez co wybierane przez nich profile działalności mają dużą szansę na powodzenie. Nawet jeżeli wybierają prowadzenie firmy usługowej, to wybierają usługi na które jest rzeczywiście duże zapotrzebowanie na lokalnym rynku lub w województwie/kraju.

*Ludzie trafiają i albo byli bezrobotni, ale gdzieś kiedyś pracowali i widać, że osoba zakłada mniej więcej ten sam charakter działalności jaką gdzieś wykonywał jako pracownik, czyli ma jakieś doświadczenie jak to powinno się wykonywać. Na pewno nie ma doświadczenia w zarządzaniu swoją firmą ale ma doświadczenie nabyte w byłej pracy. Był Pan, który pracował jako osoba fizyczna i układał kostkę w dużej firmie i stwierdził, że właściwie mógłby u siebie na własny rachunek pracować, stąd było utworzenie takich usług ogólnie - remontowo-budowlanych. To nie jest tak, że otwieram działalność i nic o tym biznesie nie wiem. Ja już mam jakieś doświadczenie. Na pewno mają jakieś doświadczenie zdobyte w byłych pracach. Albo to są bardzo świeże pomysły bardzo młodych ludzi, że na przykład szukają jakiejś niszy rynkowej. I wtedy jakby faktycznie wchodzi i bada rynek czy te działalności się przyjmą. Jeżeli tak to ok., jeżeli nie ... te 30% to było takie, że się nie sprawdziło i było jednak to nie jest rozwiązanie i ich jakiś pomysł na życie.*

[Trener BKPPT]

---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Obok motywacji przedsiębiorców do prowadzenia działalności gospodarczej przedmiotem badania były również ich oczekiwania względem prowadzonego biznesu, czyli to jak sobie wyobrażają prowadzenie własnej firmy. Większość przedsiębiorców miała pozytywne nastawienie i oczekiwała, że prowadzona przez nich działalność da im niezależność finansową, możliwość samorealizacji i elastycznego czasu pracy.

*Oczekiwałem uzyskania odpowiednich dochodów pozwalających na samodzielne utrzymanie się jako dorosły człowiek. Częściowo spełnione oczekiwania.*

*Firma da mi niezależność, myślałam pozytywnie, bo umiałam robić to co robiłam. Nie powiem, że nie byłam w tym dobra, i ogólnie pomyślałam, że spróbuję. Chciałam spróbować czegoś nowego. Nigdy wcześniej nie próbowałam niczego takiego, dlatego byłam pełna optymizmu, że to wypali, że dużo zarobię. Widziałam same plusy, że tak powiem.*

[Przedsiębiorcy]

Wyobrażenie przedsiębiorców na temat tego jak wygląda prowadzenie własnej firmy częściowo się sprawdziły, co wynika z faktu, że duża część tych osób była dość dobrze przygotowana do prowadzenia biznesu i znała realia rynkowe. Wśród wypowiedzi badanych pojawiają się jednak głosy rozczarowania – część respondentów zupełnie inaczej wyobrażała sobie prowadzenie własnej firmy. Podstawowym problemem jakiego nie spodziewali się przedsiębiorcy był niedobór klientów.

*No jak każdy, myślałam, że telefon mi się rozdzwoni, i będzie bardzo dużo pacjentów i wszystko ruszy. No wszystko bardzo powoli idzie. Są miesiące, że mam 2 pacjentów, a i takie gdzie w ogóle nie miałam zarobku. Różnie to jest, jeden miesiąc taki, jeden taki, ale zawsze jest nadzieje, że się coś poprawi na lepsze.*

*No początki jak to zawsze w każdej firmie były trudne ze zdobyciem klienta, wejściem na rynek. Ale to się stosunkowo szybko rozwijało, klient klientowi polecał, jakoś to się to wszystko rozwijało w dobrym kierunku i jest teraz ok.*

[Przedsiębiorcy]

---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



### 3.4 Przygotowanie do założenia własnej działalności gospodarczej

Odpowiedzi badanych przedsiębiorców wskazują, że najlepszą formą przygotowania do założenia własnej działalności gospodarczej jest wcześniejsze doświadczenie zawodowe w tej samej/pokrewnej branży co zakładana działalność gospodarcza. Jednak sama wiedza na temat branży, w której prowadzona będzie działalność to za mało, żeby odnieść sukces. Potrzebna jest również wiedza związana z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej. Jak wspomniano wcześniej jedna piąta badanych miała za sobą doświadczenie prowadzenia własnej działalności gospodarczej, co w dużej mierze ułatwiało im rozpoczęcie kolejnego biznesu. Pozostali przedsiębiorcy musieli tę wiedzę w jakiś sposób zdobyć i uzupełnić. Wyniki odpowiedzi na pytanie o sposób przygotowania się do prowadzenia własnej działalności gospodarczej pozwalają przypuszczać, że sami przedsiębiorcy byli tego świadomi.

Większość badanych przedsiębiorców deklarowała, że założenie swojej firmy poprzedziła szczegółową analizą rynku (65% przedsiębiorców). Trzech na pięciu przedsiębiorców zadeklarowało, że przygotowało szczegółowy biznesplan (59%). Prawie połowa badanych (49%) skorzystała z rad znajomych, którzy prowadzą własne firmy. 43% badanych przedsiębiorców deklarowało, że studiowało materiały związane z zakładaniem własnej działalności, a kolejne 40%, że uczestniczyło w szkoleniach dotyczących prowadzenia własnej działalności.

Najmniejszą popularnością cieszyło się korzystanie z usług konsultacyjnych oferowanych przez Instytucje Otoczenia Biznesu – jedynie co piąty badany przedsiębiorca wykorzystał tę formę przygotowania do prowadzenia własnej działalności. Tylko 6% przedsiębiorców uczestniczących w badaniu zadeklarowało, że w żaden z wymienionych sposobów nie przygotowywało się do założenia własnej działalności.

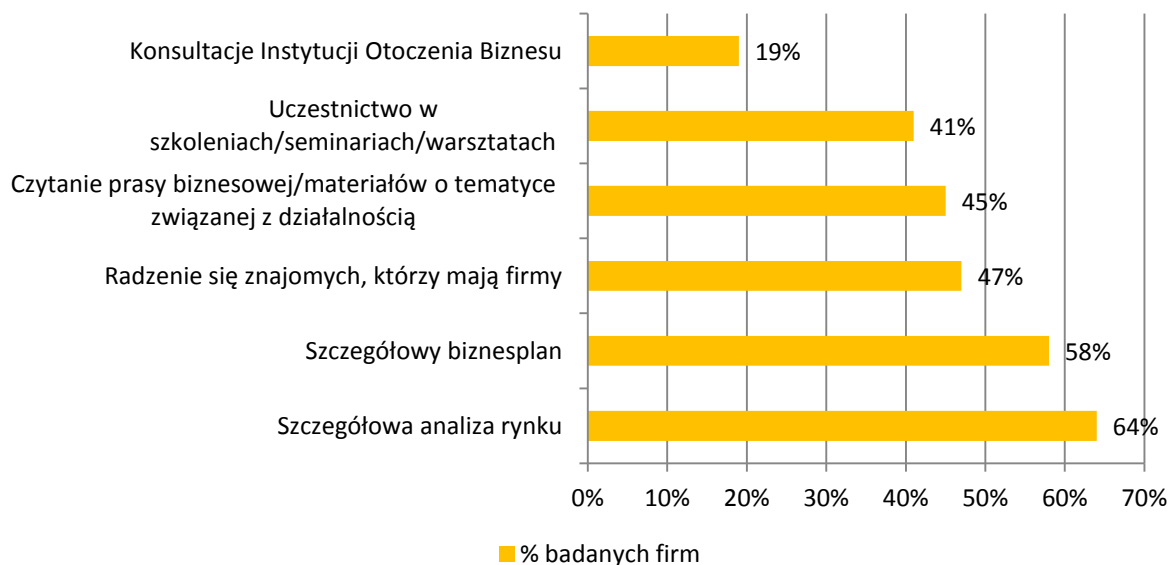
---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)

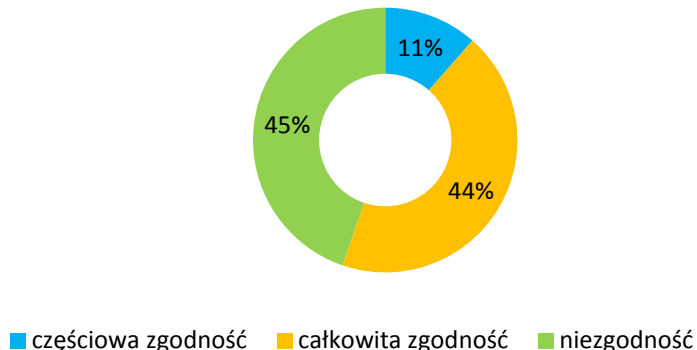


**Wykres 27** Sposób przygotowania do założenia własnej działalności gospodarczej przez badanych przedsiębiorców



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców

**Wykres 28** Zgodność profilu firmy z wykształceniem/wykonywanym zawodem



Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy wniosków o dotacje n=105.

Przyglądając się potencjałowi przedsiębiorców otrzymujących dotację, do prowadzenia działalności gospodarczej w wybranej przez siebie branży, należy mieć na uwadze zgodność prowadzonej działalności ze zdobytym wykształceniem/zawodem. Analiza wniosków o dotacje wskazuje duże zróżnicowanie w tym zakresie. Odsetek osób, które wybrały profil działalności zgodny ze zdobytym wykształceniem/zawodem (44%) jest zbliżony do odsetka osób, które

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



wybrały prowadzenie działalności w dziedzinie odbiegającej od zdobytego wykształcenia. W przypadku co dziesiątego przedsiębiorcy można natomiast mówić o częściowej zgodności wykształcenia z planowaną działalnością gospodarczą.

Wyniki te znajdują potwierdzenie w badaniach jakościowych. Analizując czynniki mające wpływ na sukces bądź porażkę w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej w powiecie bełchatowskim na podstawie wywiadów pogłębionych z przedsiębiorcami zwracano uwagę na aspekt ścieżki edukacyjnej oraz wcześniejszego doświadczenia zawodowego osoby badanej. Zastanawiano się na ile zawód tzw. wyuczony (edukacja formalna) determinuje późniejsze wybory – zachowania na rynku pracy.

Analiza wypowiedzi respondentów nasuwa wniosek, iż często „wybory edukacyjne” dokonane w młodym wieku nie są kontynuowane w „dorosłości zawodowej”. Wśród badanych znalazły się osoby, które zupełnie nie wiążą swojej bieżącej działalności z wcześniejszą edukacją.

*Moja działalność nie wiąże się ze ścieżką edukacyjną. Mam wykształcenie zawodowe technik - mechanik i dyplom mistrza. Mistrz maszynowy i usługowy.*

*Nie, nie było związane. Ja skończyłam LO. A w tym momencie w sumie robię studium kosmetyczne, czyli jeszcze coś innego.*

*Zawodu to ja nie mam wcale, wykształcenie średnie.*

*Jeżeli chodzi o ścieżkę edukacyjną to liceum z maturą, potem studia magisterskie, potem podyplomowe z transportu, znaczy z psychologii transportu. W międzyczasie technikum informatyczne roczne, czyli technik informatyk, no i uprawnienia zawodowe nadawane przez jednostki naukowo-badawcze.*

[Przedsiębiorcy]

Wśród przedsiębiorców, którzy nie pracowali w wyuczonym zawodzie znajdują się osoby, które dzięki dodatkowym kursom specjalistycznym (podejmowanym w trakcie edukacji lub częściej po jej zakończeniu) lub doświadczeniu zawodowemu, uzyskały wiedzę i kwalifikacje, które pozwoliły im na otwarcie własnej działalności gospodarczej w danej dziedzinie.

*Skończyłam zawodową szkołę handlową, potem zrobiłam sobie różne kursy. Były związane z moimi zainteresowaniami, to była stylizacja paznokcia.*

*Skończyłam szkołę zawodową. Zawód tkacz. Ja później robiłam kurs i dlatego właśnie to. Otworzyłam kwaciarnię swoją.*

*Wyższe, na Uniwersytecie Łódzkim administrację ukończyłem. Natomiast żeby otworzyć działalność w zakresie ubezpieczeń trzeba było zrobić kurs ubezpieczeń i finansów, taki kurs*

---

#### **Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



*ukończyłem i to była właśnie ścieżka aby móc otworzyć własną działalność w tym zakresie. To znaczy, to była rodzinna firma, rodzinny interes, i ja jestem kontynuatorem tej działalności.*

*Projektowanie ogrodu ukończyłam na SGGW w formie odpowiednich kursów.*

*Szkoły nie ukończyłam do końca zawodowej, szkolenia miałam w kierunku florystyki, bo się tym interesowałam i chciałam w tym kierunku pracować.*

[Przedsiębiorcy]

Wśród badanych znalazła się też grupa osób, których wcześniejsze „wybory edukacyjne” mają kontynuację w działalności gospodarczej jaką obecnie prowadzą. Osoby te kontynuują raz wybraną ścieżkę zawodową, a otwarcie działalności gospodarczej jest dla nich kolejnym krokiem w karierze zawodowej. Dzięki zdobytym w pracy umiejętnościom dobrze odnajdują się w prowadzeniu własnego biznesu – mają duże doświadczenie w branży. Wśród badanych, którzy wybrali działalność gospodarczą zgodną ze zdobytym wykształceniem są również osoby młode, które niedawno skończyły edukację, a prowadzenie własnego biznesu jest dla nich pierwszym doświadczeniem zawodowym.

*Jestem cukiernikiem z zawodu. Ta działalność jest związana z wykształceniem.*

*Tak, to co robię jest powiązane ze ścieżką edukacyjną. Ale robię to, co lubię.*

*Jestem absolwentką fizjoterapii, ukończyłam szkołę w Katowicach, AWF katowicki. Oczywiście w tym zawodzie to nie wystarcza, cały czas muszę się kształcić, także kursy, szkolenia, takie dodatkowe rzeczy cały czas. No jest bardzo dużo możliwości pracy w instytucjach, nie tylko w szpitalu, ale także przychodniach, sanatoriach, gabinetach prywatnych, fitness klubach, w spa. Także dlatego, że nie jest możliwe tylko jedno miejsce pracy, ale że będą sobie mogła troszeczkę wymieszać, tak.*

*Firma jest powiązana z moja ścieżką zawodową. Skończyłem liceum ogólnokształcące, poszedłem na studia, a przed studiami zacząłem pracę w jednej z prywatnych rozgłośni radiowych.*

[Przedsiębiorcy]

Wywiady z przedsiębiorcami zawierały również zagadnienia związane z doświadczeniami na rynku pracy oraz okresami pozostawania na bezrobociu. Analiza materiału badawczego pokazuje, że osoby prowadzące działalność gospodarczą w powiecie bełchatowskim są bardzo aktywne i pozostawały stale obecne na rynku pracy. Jeśli nie pracowały to aktywnie poszukiwały pracy albo były nieaktywne zawodowo ze względu na urlop macierzyński.

*Prowadziłem działalność kopę lat wcześniej, ale po prostu miałem przerwę. U nikogo w firmie nie pracowałem, pracowałem zawsze u siebie, jeżeli pracowałem. A tak, to długi czas na*

---

#### **Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



kopalni pracowałem jako operator dźwigni, więc mam uprawnienia. Byłem jednym z pierwszym w mieście Zelowie, który podjął działalność na własny rachunek w hurtowni materiałów budowlanych.

Przeważnie [w tej branży] pracuję od samego początku. Na troszkę tylko odeszłam jak pracowałam w zaopatrzeniu, ale cały czas piekłam dla rodziny, dla znajomych i w cukierniach. Ja nie miałam problemu ze znalezieniem pracy, wręcz do mnie wydzwaniano żebym przyszła. No nie miałam problemów.

Tak, była praca w różnych firmach, ale później wpadłem na pomysł, żeby zrobić własną firmę. Zasięgałem informacji z Internetu o wolnych stanowiskach pracy. To była też praca powiązana z informatyką.

[Przedsiębiorcy]

Analizując okresy pozostawania bez pracy osób, które uzyskały jednorazowe środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej, można wysnuć wniosek, że ze względu na brak problemów ze znalezieniem zatrudnienia osoby te miały jedynie krótkie okresy bezrobocia (około 1-3 miesięczne). Wśród badanych znalazły się jednak osoby, które nieco dłużej pozostawały poza rynkiem pracy np. z powodu likwidacji zakładu pracy, nagłego zwolnienia lub sprawowania opieki nad dzieckiem.

Byłam bezrobotna, ale to wiadomo ten okres takiej kuroniówki i następna praca. Okres ten to chyba bodajże dwa razy tylko na kuroniówce byłam, jak to tam można tak nazwać na tym zasiłku. No i następna praca, także nie był to długotrwały okres.

Nie miałem dłuższego okresu, kiedy byłem bezrobotny, poszukiwałem pracy. Zakończyłem współpracę z tamtym człowiekiem i podjąłem decyzję, że otworzę własną działalność.

Znaczy tak, krótki czas przed założeniem tutaj działalności jak dotacje brałam. To było kilka miesięcy, nawet szczerze mówiąc mniej.

Zaczęłam pracę tuż po szkole, miałem trzy lata szkoły. Przed dotacją byłem bezrobotny z osiem miesięcy może.

1,5 roku z powodu likwidacji stanowiska pracy.

Tak byłem, rok czasu, może dwa. No odszedłem z budownictwa i byłem na bezrobociu, a potem założyłem własną działalność.

Przez 8 lat. To były lata 2000-2008. No ostatni szef miał firmę, ale zrezygnował no i tak zostałam na lodzie.

Nie pracowałam, wychowywałam dzieci.

[Przedsiębiorcy]

---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Przyglądając się ścieżce zawodowej przedsiębiorców warto również zwrócić uwagę, iż osoby młode, prowadzące obecnie działalność gospodarczą, swój aktywny kontakt z rynkiem pracy podejmowały jeszcze w trakcie trwania nauki.

*Kończąc szkołę już wcześniej rozglądałem się za pracą.*

*W momencie kiedy skończyłem studia już miałem własną działalność.*

*Jeszcze na studiach, jak zaczynałam studia, to złożyłam papiery gdzieś tam i się dostałam i od tego czasu cały czas pracuję.*

[Przedsiębiorcy]

Analiza wniosków o dotacje wskazuje jednak, że mimo widocznych rozbieżności pomiędzy wykształceniem a planowanym profilem firmy wśród części przedsiębiorców starających się o jednorazowe środki na podjęcie działalności gospodarczej należy zauważyć, że byli oni w dużym stopniu przygotowani do prowadzenia działalności w wybranym przez siebie profilu, mimo posiadania wykształcenia w innej dziedzinie. O tym przygotowaniu może świadczyć fakt, iż trzech na czterech przedsiębiorców uzyskujących wsparcie z PUP posiadało już doświadczenie w branży planowanej działalności. Oznacza to w praktyce, iż mimo braku formalnego wykształcenia w tym kierunku, osoby te pracowały już w danym zawodzie, w związku z czym nabyły praktyczne umiejętności niezbędne do jego wykonywania. Przyszli przedsiębiorcy chętnie się doszkalali – co drugi przebył kurs przygotowujący do pracy w danym zawodzie. Co ciekawe, osoby uzyskujące wsparcie w postaci dotacji często miały już doświadczenia związane z prowadzeniem działalności gospodarczej w przeszłości – co piąty przedsiębiorca prowadził już wcześniej działalność gospodarczą. Zaskakujący jest również fakt, iż osoby te mają stosunkowo długie doświadczenia jako przedsiębiorcy. Wśród osób, które prowadziły uprzednio działalność gospodarczą średni czas prowadzenia firmy wynosił 82,5 miesiąca, czyli około 7 lat.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)





**Tabela 11 Przygotowanie do prowadzenia działalności gospodarczej**

Sposób przygotowania	% przedsiębiorców
doświadczenie w branży planowanej działalności	75%
przebycie kursu w danym zawodzie	52%
ukończenie szkoły przygotowującej do danego zawodu (w tym szkoły wyższej)	52%
prowadzenie wcześniej działalności gospodarczej	19%

Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy wniosków o dotacje.

W kontekście posiadania doświadczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej warto również poruszyć zagadnienie związane z wiedzą dotyczącą prowadzenia biznesu. W badaniu jakościowym uwzględnione zostały pytania o zasoby jakimi dysponowali przedsiębiorcy „na starcie”. Znalazło się tam również pytanie o to, czy w momencie otwierania firmy posiadali niezbędną wiedzę z zakresu prowadzenia biznesu. Wyniki analizy danych z wywiadów indywidualnych wskazują, że część przyszłych przedsiębiorców w ogóle nie posiadała żadnej wiedzy w tym temacie i uczyła się w praktyce prowadząc firmę i doksztalając się. Pozostali posiadali pewną wiedzę zdobytą w poprzedniej pracy, bądź pozyskiwaną głównie ze źródeł internetowych lub od osób, które już prowadzą działalność. Część przedsiębiorców przyznała także, że przydatną wiedzę na temat przedsiębiorczości zdobyła na szkoleniu organizowanym przez PUP/BKPPT.

*Nie, zdobywałam ją od podstaw. Można tak powiedzieć, nie miałam żadnej. Dużo czytałam na ten temat. Bardziej z Internetu, od znajomych. Ogólnie przeglądałam książki z zarządzania, ale niewiele z tego rozumiałam.*

*Nie robiłam żadnych kursów, nie musiałam się doszkalać. Bardzo to lubię robić i wystarczy, że podejrzę coś.*

*Nie miałam. I wszystkiego uczyłam się sama, samodzielnie.*

*Wie pani co powiem tak, bo mąż prowadził działalność, też mu pomagałam, jakoś tak byłam w to wciągnięta, coś tam kojarzyłam, to nie było mi takie obce.*

*Organizowali ciekawy kurs w Urzędzie Pracy.(...) No i tam trochę, właśnie z tego, ale pomалу. Można powiedzieć, że wszystkiego uczyłam się w praktyce.*

*To znaczy organizowano ciekawe kursy w urzędzie pracy, a potem to już postarałam się o tą dotację no i tak skorzystałam z tego. A dalej to własna praktyka.*

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)

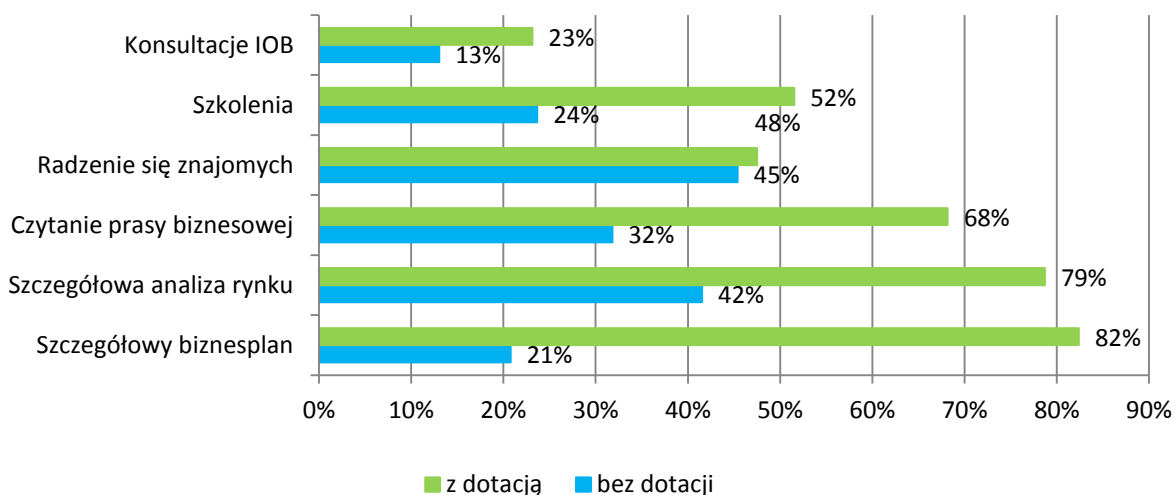


Tylko na tyle ile pracowałem w innej firmie i trochę obserwowało się na czym prowadzenie biznesu polega. Na zasadzie podpatrzenia, podsłuchania. Jeśli się czegoś więcej nauczyłem to tylko w praktyce. Jak zacząłem prowadzić własną działalność i sam musiałem radzić sobie z różnymi sytuacjami

[Przedsiębiorcy]

Niezwykle ciekawe wyniki daje porównanie zakresu przygotowania się przez przedsiębiorców do założenia własnej działalności gospodarczej z dalszymi losami tej działalności oraz uzyskaniem dotacji na rozpoczęcie działalności. Okazuje się, że osoby, które uzyskały dotację w dużo większym zakresie korzystały z wymienionych sposobów przygotowywania się do założenia własnej działalności niż osoby, które zakładały działalność bez wsparcia dotacji. Najbardziej popularne wśród niekorzystających z dotacji było radzenie się rodziny/znajomych (45%) oraz szczegółowa analiza rynku (42%). Natomiast wśród przedsiębiorców korzystających z dotacji najwięcej deklarowało opracowanie szczegółowego biznesplanu oraz dokonanie szczegółowej analizy rynku. W tym miejscu trzeba wspomnieć, że obserwowane różnice w zachowaniu pomiędzy obydwoimi typami przedsiębiorców wynikają w dużej mierze z faktu, że przedsiębiorcy ubiegający się o dotację muszą we wniosku wykazać, iż dobrze przemyśleli swój biznes i warto im tej dotacji udzielić. W związku z tym wydaje się, że pozostałe, dosyć popularne formy przygotowywania się do założenia własnej działalności są właśnie pochodną chęci opracowania jak najlepszego wniosku o dotację.

Wykres 29 Sposób przygotowywania do założenia własnej działalności a korzystanie z dotacji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców

**Wykonawca badania:**

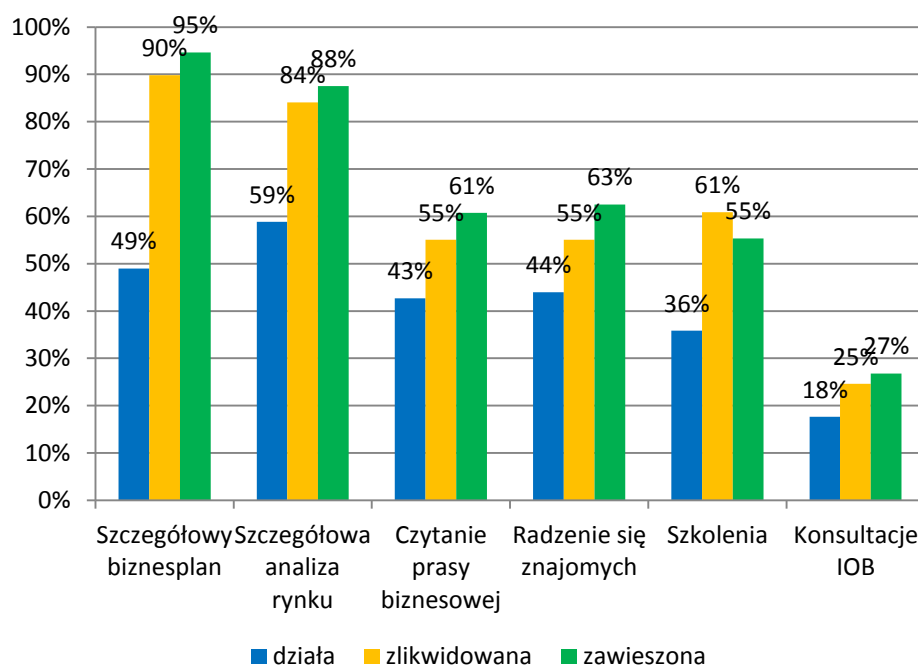
Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, www.cds.krakow.pl



Opisywana powyżej zależność jest o tyle ważna, że pozwala chociaż częściowo wytłumaczyć zaskakujący przy pobieżnej analizie wynik: w największym zakresie do założenia działalności przygotowywały się osoby, które jakiś czas po jej rozpoczęciu zawiesiły lub zamknęły własną działalność gospodarczą. Ponieważ wszystkie znajdujące się w próbie przedsiębiorstwa, które zostały zlikwidowane lub zawieszono zostały założone ze wsparciem dotacji łatwo można wytłumaczyć bardzo wysokie odsetki osób, które wykorzystywały analizowane sposoby przygotowywania się do założenia własnej działalności gospodarczej (specyfika doboru próby została opisana we wprowadzeniu do raportu).

Dużo ciekawsze są wyniki w grupie przedsiębiorców, którzy nadal prowadzą działalność gospodarczą – okazuje się, że większość badanych poza szczegółową analizą rynku nie przygotowywała się do założenia firmy.

Wykres 30 Sposób przygotowania do prowadzenia własnej działalności a obecny stan działalności



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców

Wyniku tego w żadnym razie nie należy interpretować jako zachęty do rezygnacji z przygotowywania przedsiębiorców do założenia własnej działalności. Warto natomiast podkreślić, że dobre przygotowanie do samego rozpoczęcia działalności gospodarczej to za mało, żeby tę działalność utrzymać w dłuższej perspektywie. Wydaje się, że osobom

#### Wykonawca badania:

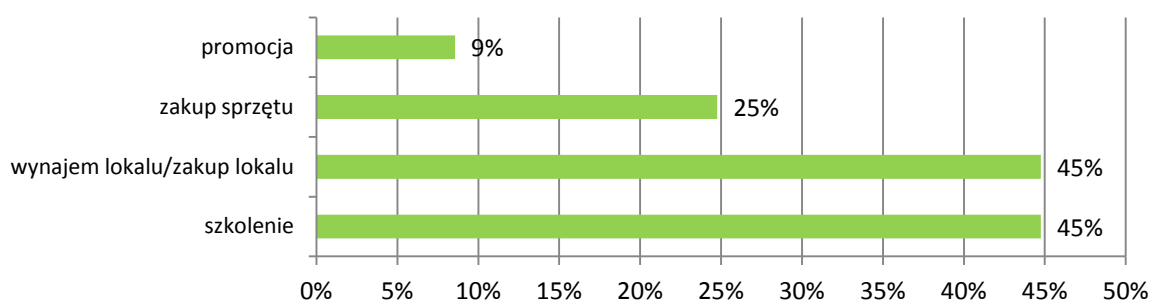
Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



zakładającym działalność gospodarczą powinno się udzielać wsparcia nie tylko w postaci dostarczenia wiedzy i informacji na temat założenia własnej działalności, ale również jej dalszego prowadzenia i rozwoju (np. myślenie strategiczne o własnej firmie).

Przyglądając się przygotowaniom jakie poczynili przedsiębiorcy przystępujący do otwarcia działalności gospodarczej można zauważyć, że większość z nich nie posiadała niezbędnego do prowadzenia biznesu sprzętu, a poczynione przygotowania ograniczały się do uczestnictwa w szkoleniu. W kwestii wynajmu lub zakupu lokalu należy podkreślić, że większość z przedsiębiorców nabyła prawo do użytkowania lokalu bezkosztowo tzn. lokal był ich własnością lub własnością członka rodziny, który udostępnił im go na potrzeby planowanej działalności gospodarczej. Jedynie co czwarty przedsiębiorca w momencie składania wniosku posiadał już sprzęt potrzebny do prowadzenia firmy (sprzęt ogólny taki jak biurko, komputer lub sprzęt specjalistyczny charakterystyczny dla danej działalności). Jedynie co dziesiąty przedsiębiorca przeprowadził działania promocyjne przed złożeniem wniosku o przyznanie dotacji. Należy jednak podkreślić, że pod tym hasłem kryje się wiele rodzajów promocji, z reguły bezpośredniej.

Wykres 31 Przygotowanie do prowadzenia działalności



Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy wniosków o dotacje n=105.

Analizując potencjał przedsiębiorców do prowadzenia biznesu sprawdzano również plany związane z działaniami promocyjno-marketingowymi. Przedsiębiorcy planujący swoją działalność gospodarczą przykładają stosunkowo niewielką wagę do wybrania skutecznych kanałów informowania klientów o swoich produktach bądź usługach. W badanych wnioskach dominują plany związane z promowaniem swojej firmy w mediach tradycyjnych oraz poprzez ulotki (odpowiednio 65% i 60% wniosków). Z innych popularnych metod promocji najczęściej zdarzały się formy *outdoorowe* czyli banery, plakaty, szyldy i reklama na autach.

Obecność swojej firmy w Internecie za pomocą reklamy internetowej bądź strony internetowej planuje zaledwie co 3 przedsiębiorca. Podobnie jedynie 33% przedsiębiorców zaplanowało w swoich wnioskach promocję opartą o kontakty bezpośrednie, co jest zaskakujące w obliczu

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



faktu, że zdecydowana większość z nich planuje prowadzenie swojej działalności na terenie gminy, a więc stosunkowo niewielkiego obszaru, na którym zastosowanie bezpośrednich kontaktów, jako narzędzia promocji, jest stosunkowo łatwe i nie wymaga dużych kosztów logistycznych.

**Tabela 12 Planowane kanały promocji**

Kanały promocji	% przedsiębiorców planujących promocję za pomocą danego kanału
Reklama w mediach tradycyjnych	65%
Ulotki	60%
Reklama w Internecie	37%
Kontakty bezpośrednie	33%
Własna strona internetowa	31%

*Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy wniosków o dotacje n=105.*

17% badanych w momencie pisania wniosku posiadało umowy z dostawcami lub hurtowniami. Osoby te posiadały średnio 1,6 umowy. Znacznie większy odsetek deklarował we wniosku posiadanie listów intencyjnych – 74%. Przedsiębiorcy posiadali średnio 4,3 listy intencyjne, rekordzista posiadał ich 20.

W analizie wniosków uwzględnione zostały również informacje dotyczące planów wydania uzyskanych w ramach dotacji środków. Zdecydowana większość przedsiębiorców planowała zakupić sprzęt specjalistyczny, niezbędny do prowadzenia działalności w danej branży. Co druga osoba planowała kwotę dotacji przeznaczyć także na zakup sprzętu ogólnie - biurowego, a jedynie co piąta osoba miała w planach przeznaczenie części kwoty dotacji na działania promocyjne.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Tabela 13 Plany związane z wydatkowaniem środków z dotacji

Przeznaczenie środków z dotacji	% przedsiębiorców
Sprzęt specjalistyczny (charakterystyczny dla danej branży)	91%
Sprzęt ogólny (np. komputer, meble)	55%
Promocja	19%

Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy wniosków o dotacje n=105.

Mimo, iż większość przedsiębiorców planowała przeznaczenie dotacji na zakupy specjalistycznego sprzętu należy podkreślić, że część przedsiębiorców posiadała „na starcie” część potrzebnych zasobów. Wynika to w dużej mierze z faktu, że posiadali już doświadczenie zawodowe w danej dziedzinie i w toku pracy zawodowej zdążyli zgromadzić część potrzebnych narzędzi. Dotyczy to przede wszystkim osób świadczących specjalistyczne usługi związane np. z branżą remontowo-budowlaną, ale także podstawowych sprzętów biurowych lub samochodu.

*Raczej jedynie tylko co na starcie miałam, to miałam swoje z takie nieduże roboty, takie miksery no ale to już takie troszeczkę profesjonalne.*

*Miałem swoje dobra, które nagromadziłem przez lata, oprócz tego miałem swoje oszczędności.*

*Miałam tylko łóżko do masażu, do ćwiczeń i na początek tylko to.*

*Wiadomo, część rzeczy jednak było, prywatnych rzeczy, ale część zdecydowanie z dotacji.*

*Ja jakby, częściowo sprzęt, który nie był użytkowany, ale to było trochę po mojej żonie, która prowadziła działalność gospodarczą. Część tych rzeczy mogłem wykorzystać. To mi pomogło.*

[Przedsiębiorcy]

Posiadane przez przedsiębiorców zasoby były jednak niewielkie w związku z czym możliwość pozyskania dotacji była dla nich dużą szansą na zakup potrzebnego do prowadzenia działalności sprzętu. Sporą część przedsiębiorców stanowiły również osoby, które musiały kupować cały niezbędny sprzęt, gdyż przed rozpoczęciem działalności nie posiadały go wcale. Dla tej grupy możliwość uzyskania dotacji również była dużym ułatwieniem w założeniu firmy.

*Nie, wszystko kompletowałam od początku.*

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, www.cds.krakow.pl



Samochód to tak, ale pozostałe rzeczy to mi uzyskałem pomoc. Musiałam wszystko od początku zakupić.

Komputera ciężko żeby nie mieć, samochód prywatny był, dzięki wsparciu unijnemu kupiłam legalne oprogramowanie do laptopa, mocniejszy laptop niż ten co miałam w domu, no i drukarkę, bo tu potrzebna jest duża drukarka, i dzięki wsparciu unijnemu mogłam sobie pozwolić na zakup sprzętu niezbędnego do działalności.

No musiałem to wszystko kompletować od początku... Ta kwota z urzędu nie wystarczyła na wszystko, trzeba było troszkę dołożyć.

[Przedsiębiorcy]

W kontekście przygotowania przyszłych przedsiębiorców do prowadzenia biznesu warto odwołać się także do sposobu w jaki przedsiębiorcy podjęli decyzję o założeniu firmy, który również ilustruje w jaki sposób byli przygotowani do rozpoczęcia działalności. W wywiadach indywidualnych z przedsiębiorcami pojawiał się temat powstawania pomysłu na biznes - starano się uchwycić tzw. moment decyzji o założeniu własnej działalności gospodarczej - kiedy on nastąpił, jaki był czas „inkubacji pomysłu”, co ostatecznie skłoniło badanych do otwarcia własnego biznesu. W oparciu o analizę materiału badawczego przedsiębiorców można podzielić pod tym względem na dwie grupy:

- Osoby, które podjęły decyzję o założeniu własnej działalności gospodarczej w sposób poważnie przemyślany, w oparciu o przeprowadzoną obserwację rynku i analizę potencjalnych luk rynkowych, na bazie zgromadzonych wcześniej doświadczeń zawodowych, często nawet kilkuletnich.

Pół roku minęło od pomysłu do realizacji. Było ryzyko jakieś tam podjęte, no i też nisza na naszym lokalnym rynku w branży informatycznej. Może są takie firmy, ale no nie ma takich typowo profesjonalnych rozwiązań dla firm, prywatnych osób. Jest mało firm, które kompleksowo zapewniają zarządzanie serwerami, infrastrukturą, zapleczem technicznym, tylko tam się zajmują jakby częścią tych usług, które świadczy moja firma.

Charakterystyka regionu, nie dało się znaleźć zatrudnienia u żadnego pracodawcy na etacie. Trzeba było założyć działalność gospodarczą i prowadzić prywatny gabinet. Myślę, że jakiś rok czasu analizowałem za i przeciw.

No to się ciągnęło, 4-5 lat na pewno. No taki był czas, że ja tylko pomagałam mężowi, na tych wszystkich świętych i myślałam, a że może to pójdzie albo nie pójdzie, nie wiadomo było. No i w końcu zdecydowałam się, dowiedziałam się o tej fundacji, że tam jest coś takiego jak wsparcie - to mówię „próbuję”. No i mi się udało.

[Przedsiębiorcy]

---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



- Osoby, które zadziały pod wpływem impulsu. Grupa ta charakteryzowała się większą skłonnością do podejmowania ryzyka, a jednym z motywatorów do podjęcia tego ryzyka była możliwość uzyskania dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej.

*Nie myślałam nad tym długo, ale byłam dość zdeterminowana.*

*To chyba była chwila po prostu, jakiś impuls i zaryzykowałam. Nie pamiętam dokładnie ile to trwało; zanim wszystkie dokumenty zebrałam to był jakiś okres 2-3 miesięcy kiedy to wszystko zaczęło funkcjonować.*

*Po prostu pomyślałam, że otworzę swoją kwiaciarnię. Owszem rodzina mnie przekonywała, a potem się dowiedziałam, że istnieje możliwość dotacji. Więc to spowodowało, że większa była chęć, żeby otworzyć własną działalność. Troszkę się zastanawiałam, ale nie długo, taka jest prawda.*

*Wiedziałem, że będzie troszkę więcej roboty, ale też pieniądze lepsze. W zasadzie to jak tylko znalazłem informacje o dotacjach to pomyślałem. Poszedłem od urzędu i powiedziałem jaki ma pomysł i że ja też chcę dotacje.*

*Od razu na studiach wiedziałem, że chcę założyć własną działalność. Swoje przemyślenia od razu wcieliłem w życie. .... Trzy miesiące miałem na przygotowanie swojego biznesplanu, zarejestrowanie go, no i wszystkie te czynności z rozpoczęciem działalności.*

[Przedsiębiorcy]

### 3.5 Źródła finansowania własnej działalności gospodarczej

Własna działalność gospodarcza była przez badanych przedsiębiorców finansowana z różnych źródeł. Ogromna większość przedsiębiorców zadeklarowała, że środki na założenie własnej działalności pochodziły z ich oszczędności (87%). Trzeba jednak pamiętać, że z reguły własna firma była finansowana z kilku różnych źródeł – to oznacza, że nawet wśród osób, które nie skorzystały z dotacji, nie wszystkie środki pochodziły z oszczędności własnych. Jest to o tyle ważna informacja, iż pokazuje, że nawet nie dysponując całą kwotą, ani dotacją, można założyć własną działalność gospodarczą.

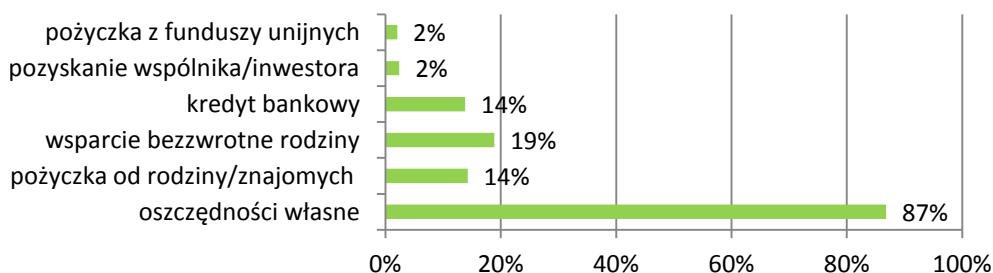
#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)





Wykres 32 Źródła finansowania własnej działalności gospodarczej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców

Bardzo dużą pomocą przy zakładaniu własnej działalności gospodarczej okazała się rodzina. Jedna piąta badanych przedsiębiorców uzyskała od swojej rodziny bezwrotne wsparcie, a kolejne 14% pożyczyło pieniądze od rodziny/znajomych (można się domyślać, że na warunkach korzystniejszych niż te, które zaoferowano by im w banku).

Część przedsiębiorców – 14%, zdecydowała się na skorzystanie z kredytu bankowego. Pożyczka z funduszy unijnych jak również pozyskanie partnera/wspólnika nie cieszyły się popularnością wśród badanych. Oszczędności własne w najmniejszym wymiarze wykorzystywane były przez przedsiębiorców, którzy nie ukończyli jeszcze 25 roku życia (dwie trzecie finansowało założenie działalności ze środków własnych). Częściej niż badani przedsiębiorcy w innym wieku korzystali oni z bezwrotnego wsparcia rodziny.

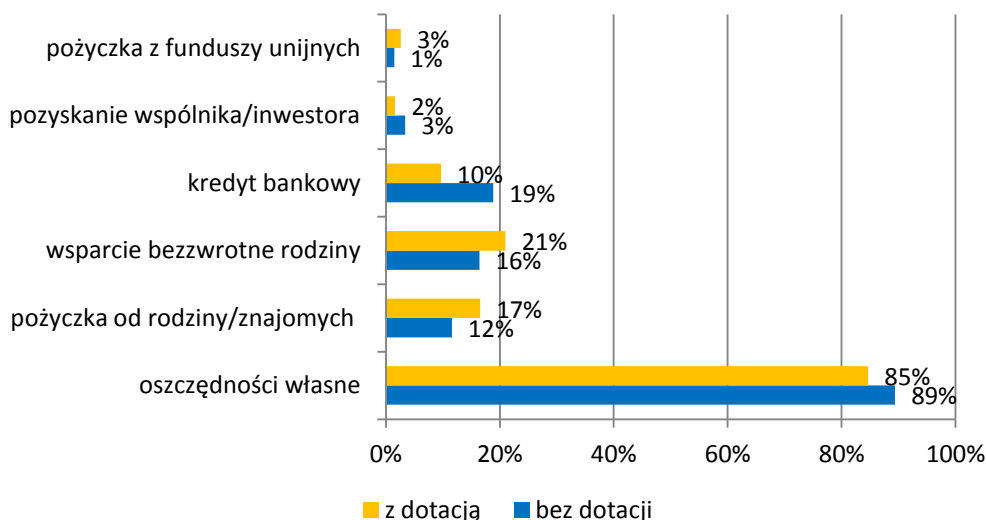
Badani przedsiębiorcy, którzy zakładali własną działalność gospodarczą bez udziału dotacji częściej niż przedsiębiorcy korzystający z dotacji finansowali swoją działalność z oszczędności własnych (89%) oraz za pomocą kredytu bankowego (prawie co piąty – 19%).

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 33 Źródła finansowania własnej działalności gospodarczej a korzystanie z dotacji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców

Jak pokazały wyniki analizy wniosków o dotację co drugi przedsiębiorca planował dołożyć do puli środków na uruchomienie działalności własne środki – 44%<sup>12</sup>. Wśród przedsiębiorców, którzy je posiadali, średnia wkładu własnego wynosiła 14 072 zł. Jak pokazują wyniki analizy przedsiębiorcy dość ostrożnie szacowali zyski ze swojej działalności. Średni zysk wyliczony na podstawie wszystkich analizowanych wniosków wynosi około 3,8 tysiąca zł.

Tabela 14 Plany finansowe przedsiębiorców, którzy pozyskali dotacje

ŚREDNI PRZYCHÓD	ŚREDNIE KOSZTY	ŚREDNI ZYSK
11 921,40	8 135,0542	3 820,4730

Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy wniosków o dotacje n=105.

<sup>12</sup> Wyniki te odbiegają od wyników uzyskanych w badaniu CATI, gdyż 1) w analizie wniosków o dotację próba była mniej liczna, zatem wyniki mogą odbiegać o badania CATI na większej próbie, 2) badanie CATI prowadzone było z przedsiębiorcami, którzy już prowadzą działalność, natomiast analiza wniosków obejmowała badanie deklaracji badanych, zatem możliwa jest sytuacja, że część osób, która składała wniosek do PUP nie planowała angażowania w biznes własnych środków w okresie funkcjonowania firmy zaszła taka konieczność i musieli skorzystać z innych źródeł finansowania.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, www.cds.krakow.pl



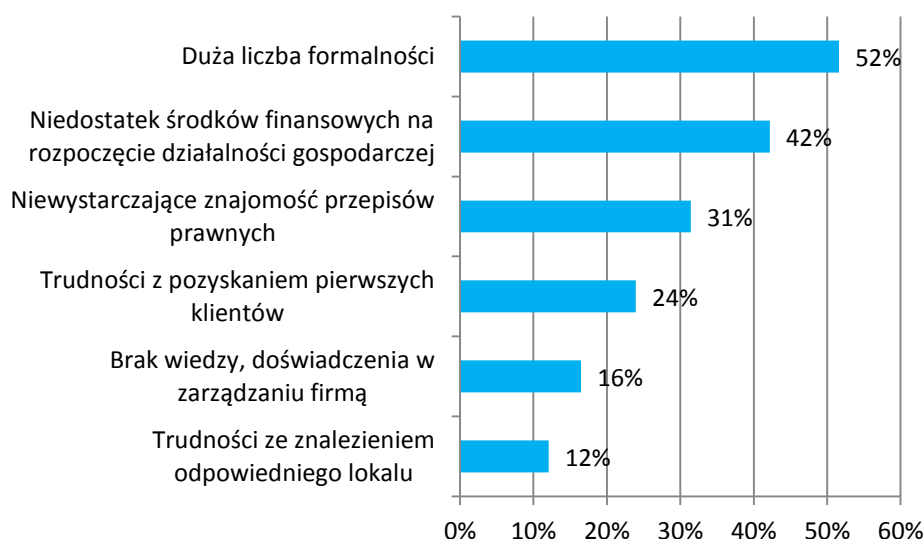
### 3.6 Trudności występujące na etapie zakładania własnej działalności gospodarczej

Pozyskanie środków pozwalających na założenie własnej działalności gospodarczej nie jest jedynym problemem, z jakim borykają się przedsiębiorcy dopiero zakładający własną działalność. Najpoważniejszym problemem, sygnalizowanym przez ponad połowę badanych przedsiębiorców, była **duża liczba formalności** jakie musi wypełnić osoba chcąca założyć własną działalność gospodarczą.

Jednak już na drugim miejscu badani przedsiębiorcy deklarowali, że dużym problemem był dla nich **niedostatek środków finansowych** na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Dwóch na pięciu badanych przedsiębiorców miało na starcie niewystarczające środki (jak opisano w rozdziale poświęconym ocenie form wsparcia, kwota dofinansowania nie zawsze pokrywa wszystkie koszty związane z założeniem własnej działalności, choć oczywiście wiele zależy od charakteru otwieranej firmy).

Na trzecim miejscu wśród problemów sygnalizowanych przez przedsiębiorców znalazła się **niewystarczająca znajomość przepisów prawnych** – prawie jedna trzecia badanych przedsiębiorców napotkała na ten problem. Wynik ten sugeruje, żeby w przyszłości położyć nacisk na odpowiednie przygotowanie osób, które uzyskują dotacje na założenie własnej działalności gospodarczej, przede wszystkim pod względem znajomości przepisów prawa.

Wykres 34 Trudności w momencie zakładania własnej działalności gospodarczej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Jedna czwarta przedsiębiorców napotkała w początkowym okresie prowadzenia działalności na problemy z pozyskaniem klientów. Co ciekawe, jedynie 16% badanych przedsiębiorców deklarowało, że brak wiedzy i doświadczenia w zarządzaniu firmą był dla nich problemem na początkowym etapie prowadzenia działalności. Inne udzielane przez nich odpowiedzi sugerują jednak, że brak wiedzy jest dotkliwie odczuwany – przekłada się bowiem na niezajomość przepisów, czy trudności ze znalezieniem klientów (niedostateczna wiedza np. z zakresu marketingu). Wydaje się więc, że zapewnienie przedsiębiorcom odpowiedniej wiedzy, którą będą mogli wykorzystać nie tylko do założenia, ale i do poprowadzenia własnej działalności gospodarczej, ma kluczowe znaczenie dla zwiększenia szans na sukces.

Przedsiębiorcy biorący udział w wywiadach indywidualnych podzielili się w kwestii trudności w zakładaniu firmy na dwie grupy. Pierwsza skupiła tych, którzy doskonale sobie poradzili z procedurą rozpoczęcia własnego biznesu. W swych wypowiedziach podkreślali, że ze wszystkim sobie dali radę bez większych problemów, mieli łatwy i kompleksowy dostęp do informacji lub osób, które były gotowe im takiej informacji udzielić. Zakres obligatoryjnych dokumentów do wypełnienia lub złożenia i wymagania ze strony instytucji finansującej rozpoczęcie działalności, nie były dla nich zbyt absorbuujące i nie wykaczały poza ich ogólne kompetencje.

*Ja nie miałem kłopotów, na których mógłbym się teraz oprzeć, które mogłem zaobserwować, więc trudno mi wyrokować. Podszedłem do jednego okienka i miałem komplet załatwionych papierów, więc nie rozumiem tych trudności. To chyba zależy od interpersonalnych zdolności. Jeśli ktoś jest w miarę kumaty, mówiąc kolokwialnie, to sobie poradzi. A jak ktoś stoi przy okienku w urzędzie pracy i czeka aż inni mu pomogą, to nie poradzi sobie za Chiny. Dostęp do informacji przekazywanych w moim regionie jest wystarczający, by dowiedzieć się jak otworzyć działalność gospodarczą.*

[Przedsiębiorca]

Jednak grupą dominującą wśród badanych przedsiębiorców były osoby, które w procesie rozpoczynania działalności gospodarczej dostrzegały różnego typu mankamenty i trudności. Co zapewne nie będzie zaskoczeniem, na pierwszym miejscu znalazły się liczne zarzuty związane z biurokratyzacją procesu uruchamiania własnego biznesu. Przywoływano tutaj stopy dokumentacji w wielu wersjach i postaciach. Konieczność wielokrotnego stawiania się w urzędzie w celu uzupełnienia dodatkowych formalności, złożenia kolejnych podpisów, potwierdzenia kopii itp. Tego typu podejście dla wielu badanych było frustrujące. Z jednej strony zdawali sobie sprawę, że wsparcie ze środków publicznych musi być odpowiednio uzasadnione i udokumentowane, z drugiej jednak skala biurokratycznych procedur była dla nich przytłaczająca i z perspektywy czasu w dużej mierze zbędna.

---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



No na pewno, jak coś zmieniać, to żeby było mniej tej biurokracji - no nie ukrywajmy. To nawet w samym tym biurze pracy, to tyle tych papierów dostajemy, że to jest masakra.

PUP, gdzie trzeba było specjalnie ubiegać się o wszelkie informacje, czyli niejasna informacja, zbyt skąpa, trudno dostępna informacja.

Więc najtrudniejsze to były te rzeczy papierkowe, bo trzeba było się najeździć dużo razy.

[Przedsiębiorcy]

Dotkliwość braku spójnego systemu informacji, jasnej wykładni i interpretacji przepisów, to kolejny element, który utkwiał w pamięci respondentów z okresu zakładania firmy. Podjęcie decyzji o starcie własnego biznesu wiąże się niejednokrotnie z dużym stresem, wywołanym ryzykiem niepowodzenia planowanego przedsięwzięcia. W takiej sytuacji, zdaniem rozmówców, największym utrudnieniem jest właśnie brak wiarygodnej informacji, dwugłós interpretacyjny czy „psychologia” w poszukiwaniu odpowiedzi. Nie mniej irytujące, w początkowym okresie, było wydłużanie terminów, odkładanie decyzji, poczucie niepewności, jak zakończy się procedura przyznania dotacji.

Męczące było to czekanie: najpierw na termin składania, później na te rzeczy, później na szkolenie jeszcze. Wszystko to się przewlekało w czasie. Przypuszczam, że to było najtrudniejsze. Wszystko trwało co najmniej 4 miesiące.

[Przedsiębiorca]

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



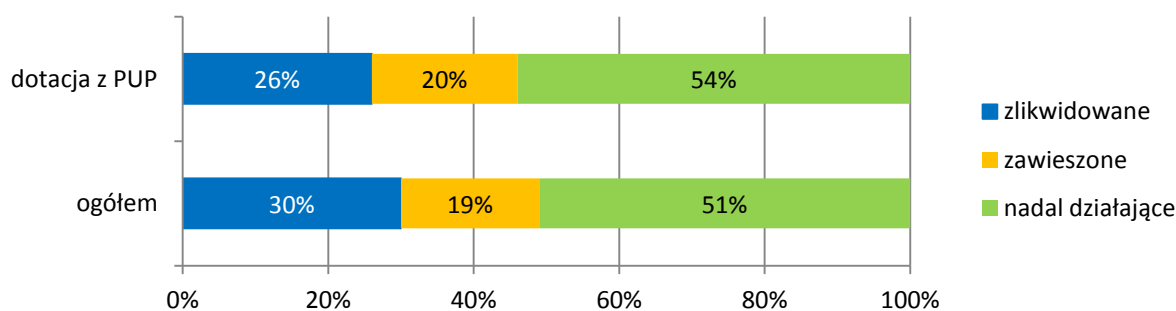
## 4 Kondycja bełchatowskich przedsiębiorstw zakładanych w latach 2008-2011

### 4.1 Przeżywalność firm zakładanych w latach 2008-2011

W pierwszym rozdziale została opisana liczba nowych firm powstałych w powiecie bełchatowskim w latach 2008-2011. Nie wszystkie z tych firm działały do momentu prowadzenia badania: część została zlikwidowana, część zawieszona. Spośród 3107 przedsiębiorstw 30% stanowiły firmy, które zostały zlikwidowane.<sup>13</sup> Kolejne 20% to firmy, których właściciele zawiesili swoją działalność. Połowa powstałych w tym okresie firm nadal działała w momencie przeprowadzania badania.

Okazuje się, że przeżywalność firm zakładanych przy wsparciu dotacji na założenie własnej działalności gospodarczej, nie różni się zasadniczo od ogółu firm, które powstały w analizowanych latach w powiecie bełchatowskim – przedsiębiorstw założonych przy wsparciu PUP działało nieznacznie więcej niż przedsiębiorstw ogółem (54% w stosunku do 51%).

Wykres 35 Przeżywalność firm założonych w latach 2008-2011 w powiecie bełchatowskim



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych dostarczonych przez PUP Bełchatów.

Jeżeli chodzi o firmy powstające przy wsparciu dotacji Powiatowego Urzędu Pracy w Bełchatowie to ich przeżywalność różni się w zależności od roku, w którym powstały. Oczywiście jest, że im krótszy czas minął od założenia własnej działalności gospodarczej, tym szanse, że nadal jest ona prowadzona, są większe. Wśród przedsiębiorstw założonych w 2011

<sup>13</sup> Wszystkie prezentowane dane stanowią oszacowanie, opracowane na podstawie danych GUS oraz danych pochodzących z CEIDG, zgodnie ze stanem na początek roku 2013.

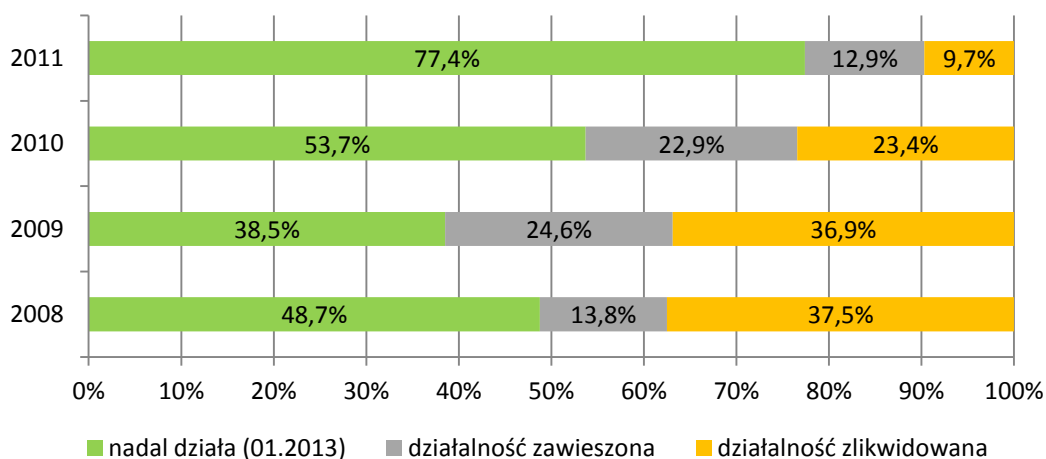
#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



roku, wg stanu na 31 stycznia 2013, aż 77% stanowiły przedsiębiorstwa nadal działające. Tymczasem wśród przedsiębiorstw powstałych w roku 2008 w momencie przeprowadzania badania działała połowa (49%).

Wykres 36 Przeżywalność firm powstających przy wsparciu PUP a rok założenia



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych dostarczonych przez PUP Bełchatów.

Obserwowana zależność nie jest jednak tak prosta jak mogłoby się wydawać. Firmy założone w 2009 roku charakteryzowała najmniejsza przeżywalność – w momencie przeprowadzania badania działały tylko dwie na pięć firm powstałych w tym roku. Prawdopodobnie wynika to z faktu, że światowy kryzys gospodarczy, który rozpoczął się w 2008 roku, do Polski dotarł jednak z pewnym opóźnieniem. W związku z tym firmy powstałe w roku 2009 odczuwały ten kryzys najmocniej.

Powody zamknięcia własnej działalności mogą być bardzo różne. Przedsiębiorcy biorący udział w badaniu, którzy skorzystali z dotacji na założenie własnej działalności gospodarczej, byli zobowiązani do jej prowadzenia przez okres 12 miesięcy (w przeciwnym razie musieli zwracać dotację). Po tym okresie następował prawdziwy test, tego jak firmy radzą sobie na rynku.

Warto w tym miejscu wspomnieć, że kolejnym ważnym horyzontem czasowym są 24 miesiące od założenia własnej działalności gospodarczej, ponieważ wtedy kończy się dla przedsiębiorców ulga w składkach na ZUS. Wiele firm bardzo mocno odczuwa zwiększenie stawki ZUS.

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Analizując przeżywalność firm ze względu na branżę, w której działają można zauważyć ciekawe zależności. Okazuje się bowiem, że są branże, w których odsetek firm likwidowanych lub zawieszonych jest większy niż w innych<sup>14</sup>. Najmniejszą przeżywalność miały firmy działające w branży rekreacyjnej oraz edukacyjnej (sekcje P i R) – tylko połowa z nich przetrwała. Również prowadzenie działalności usługowej (sekcja S) obarczone jest dużym ryzykiem – w tej branży przetrwało 61% przedsiębiorstw.

Tabela 15 Sekcje PKD a przeżywalność firm

Sekcje PKD	Działa	Zamknięta	Zawieszona
Sekcja A - Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	100%	0%	0%
Sekcja C - Przetwórstwo przemysłowe	77%	15%	8%
Sekcja D - wytwarzanie i zaopatrywanie w energię	86%	14%	0%
Sekcja E - dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami	100%	0%	0%
Sekcja F - Budownictwo	77%	10%	13%
Sekcja G - Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów	78%	11%	11%
Sekcja H - Transport i gospodarka magazynowa	94%	6%	0%
Sekcja I - Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	69%	31%	0%
Sekcja J - Informacja i komunikacja	100%	0%	0%
Sekcja K - Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	82%	9%	9%
Sekcja L - Działalność związana z obsługą rynku	100%	0%	0%
Sekcja M - Działalność profesjonalna, naukowa	96%	4%	0%

<sup>14</sup> Analizując tabelę trzeba pamiętać, że w przypadku niektórych branż liczebność podmiotów je reprezentujących była bardzo mała.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ulasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)





i techniczna			
Sekcja N - Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	100%	0%	0%
Sekcja P - Edukacja	50%	25%	25%
Sekcja Q - Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	100%	0%	0%
Sekcja R - Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	50%	20%	30%
Sekcja S - Pozostała działalność usługowa	61%	23%	16%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców

Najwyższy odsetek działalności zlikwidowanych był w przypadku prowadzenia działalności związanej z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (prawie 1/3 firm zlikwidowanych). Natomiast najwyższy odsetek działalności zawieszonych był w przypadku branży związanej z rozrywką (30% firm zawieszonych). Ponieważ jest to branża związana z szeroko rozumianą turystyką, można to tłumaczyć sezonowością prowadzonej działalności.

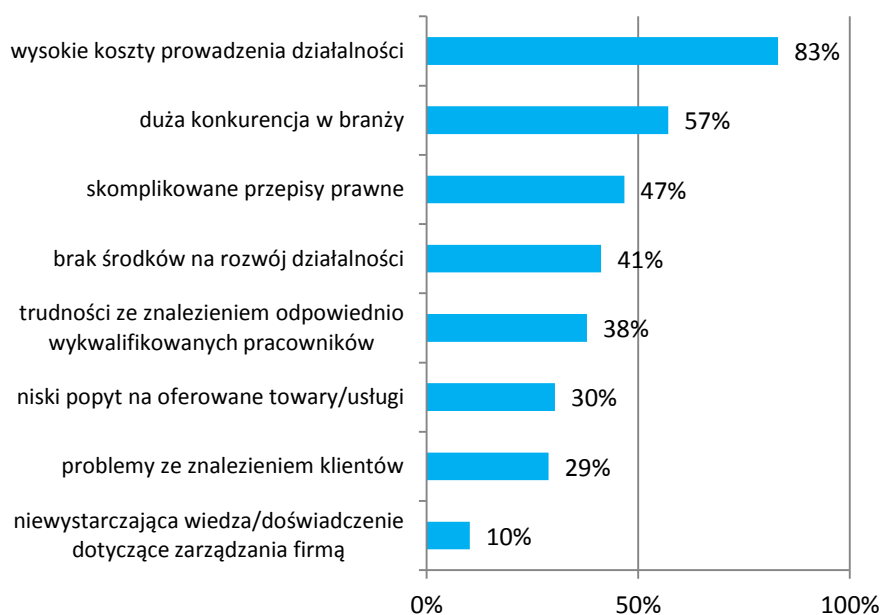
Najpoważniejszą trudnością, na jaką napotykają przedsiębiorcy, którzy niedawno założyli własną działalność gospodarczą, są wysokie koszty prowadzenia tej działalności. Ponad czterech na pięciu badanych przedsiębiorców uznało, że jest to poważna trudność (83% badanych).

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



**Wykres 37 Przeszkody w prowadzeniu własnej działalności wymieniane przez przedsiębiorców z powiatu bełchatowskiego**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców. Procenty nie sumują się do 100 ponieważ można było wybrać więcej niż jedną odpowiedź.

Dla wielu przedsiębiorców odczuwalną trudnością była duża konkurencja w branży – 57% wskazań. Zważywszy na fakt, że taką opinię wygłosiła ponad połowa badanych przedsiębiorstw, można stwierdzić, że problem ten dotyka różnych branż i prawdopodobnie jest związany z trwającym kryzysem gospodarczym.

Innym problemem, z którym boryka się prawie połowa przedsiębiorców są skomplikowane przepisy prawne. Wynik ten jest o tyle ważny, że jak wspomniano w rozdziale 1, niemożność uzyskania rzetelnych i jasnych odpowiedzi od urzędników była jednym z problemów jakie sygnalizowali przedsiębiorcy oceniając postawę władz lokalnych wobec przedstawicieli biznesu. Co więcej, jest to problem, z którym przedsiębiorcy borykają się od momentu założenia własnej działalności – jako trudność na etapie zakładania własnej działalności nieznaną przepisów prawa deklarowało 31% badanych przedsiębiorców. Jest to więc problem narastający, ponieważ jako przeszkodę w prowadzeniu działalności wskazało tę przyczynę 47% badanych respondentów.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Dwóch na pięciu przedsiębiorców jako przeszkodę w prowadzeniu działalności określiło problemy z uzyskaniem środków na rozwój swojej działalności.

Kolejne 38% jako trudność wskazało problemy ze znalezieniem odpowiednio wykwalifikowanych pracowników.

Dla jednej trzeciej badanych przedsiębiorców trudnością w prowadzeniu działalności jest niski popyt na oferowane towary/usługi. Podobny odsetek wskazuje na problemy ze znalezieniem klientów. Obydwa powody powiązane są z dostrzeganą przez większość przedsiębiorców dużą konkurencją na rynku.

Badani przedsiębiorcy bardzo rzadko wskazywali na własne braki w wiedzy i doświadczeniu jako przeszkodę w prowadzeniu własnej działalności.

Wobec sygnalizowanej przez większość badanych przedsiębiorców dużej konkurencji w branży, kluczowe znaczenie dla powodzenia prowadzonego biznesu ma strategia w stosunku do konkurentów w branży (w sektorze), jaką przyjmują przedsiębiorcy. Badani przedsiębiorcy swoją działalność opierali głównie na wysokiej jakości oferowanych przez siebie produktów i usług oraz ich niskiej cenie. Obydwie te przewagi konkurencyjne deklarowała więcej niż połowa przedsiębiorców - wysoką jakością produktów i usług konkuruje 58% badanych przedsiębiorstw, z kolei niską ceną konkuruje 57% przedsiębiorstw. Jest to o tyle ciekawe, że wśród przedsiębiorców konkurujących jakością swoich usług/produktów, ponad połowa deklarowała również konkurowanie ceną. Oznacza to, że usiłowali zachować wysoką jakość produktów i usług nie podnosząc równocześnie cen, a więc ograniczając swoje zyski. Strategia ta na dłuższą metę mogła okazać się trudna do utrzymania, ponieważ po 2 latach przedsiębiorcy przechodzą na pełną stawkę ZUS i mogło się okazać, że uzyskiwane przez nich zyski nie gwarantują opłacalności prowadzonego biznesu.

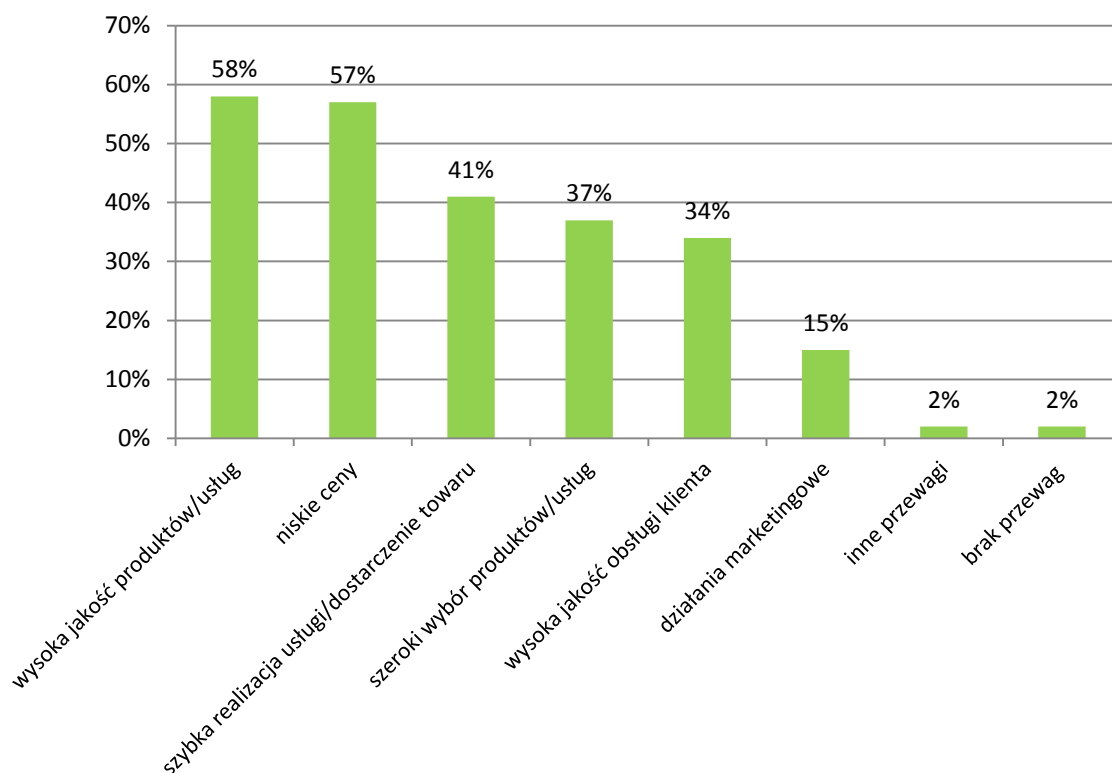
---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 38 Przewagi konkurencyjne badanych bełchatowskich przedsiębiorstw



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców. Procenty nie sumują się do 100 ponieważ przedsiębiorcy mogli wskazać do trzech przewag konkurencyjnych.

Co ciekawe, jakość oferowanych produktów i usług jest dużo ważniejsza od jakości obsługi klienta - taką przewagę konkurencyjną wskazał tylko co trzeci badany.

Dwóch na pięciu przedsiębiorców stawiało na szybką realizację oferowanej usługi/szybkie dostarczenie towaru. Niewiele mniej (37%) uznało za swoją przewagę konkurencyjną szeroki wybór oferowanych klientom towarów i usług. 15% badanych wymieniło jako swoją przewagę konkurencyjną odpowiednie działania marketingowe. Jedynie 2% przedsiębiorców zadeklarowało, że ich firma nie ma żadnej przewagi konkurencyjnej.

Okazuje się więc, że deklarowane strategie w stosunku do konkurentów w branży (w sektorze) są dosyć podobne i nie różnicują się wśród tych, którzy nadal prowadzili działalność gospodarczą w momencie przeprowadzania badania oraz tych, którzy zamknęli/zawiesili swoją firmę. Można jednak dostrzec pewne różnice pomiędzy przedsiębiorcami, którzy korzystali z dotacji oraz tymi, którzy zakładali swoją działalność bez wsparcia. Ci drudzy, częściej niż

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



przedsiębiorcy wspierani dotacją opierali swoją strategię działania w stosunku do konkurentów na szybkim dostarczeniu towaru/usługi. Przedsiębiorstwa powstające przy użyciu dotacji częściej opierane były na jakości oferowanych dóbr oraz ich szerokim asortymencie.

Przedsiębiorcy, którzy obecnie starają się rozwijać swoją działalność, w stosunku do pierwotnych założeń, przyznają, że taka postawa jest warunkiem utrzymania się na rynku i bycia konkurencyjnym. Wśród przewag konkurencyjnych, jakimi mogą wygrywać rywalizacje z podmiotami z podobną ofertą, wymieniają przede wszystkim cenę, jakość świadczonych usług, termin realizacji, dostępność (bycie na miejscu, pod ręką) i solidność. Często odwoływano się także do relacji z klientem. Odpowiednie podejście, umiejętność nawiązywania kontaktów, kompetencje interpersonalne, to magnesy przyciągające odbiorców ich usług. Powoływano się ponadto na własne zasoby kadrowe, kwalifikacje i wykształcenie personelu, bogate portfolio i doświadczenie w wąskiej dziedzinie rynku. Nie zawsze jest to możliwe na progu działalności biznesowej, ale pojedyncze osoby wskazywały także, że ich marka jest już na tyle rozpoznawalna w lokalnym środowisku, że staje się ona swoistą przewagą konkurencyjną.

*Tak jak powiedziałem, solidność, jakość, dbałość o klienta, dostępność.*

*Zakresem usług i jakością tych usług.*

*Myślę, że cenowo no i oczywiście wykształceniem i kwalifikacjami.*

*[Przedsiębiorcy]*

Niepokojącym zjawiskiem jest fakt, że niektórzy przedsiębiorcy, kontynuujący działalność biznesową, zachłystnięci początkowym sukcesem, przestają zwracać uwagę na konkurencję i otoczenie zewnętrzne. Taka strategia w dłuższej perspektywie czasu może okazać się dotkliwa w skutkach.

*Nie patrzę na konkurencję. Jest coraz lepiej, więc nie ma co się oglądać na konkurencję.*

*[Przedsiębiorca]*

Oczywistym jest, że strategia konkurencyjna zależy również od branży w której działają. Przedsiębiorstwa działające w branży handlu detalicznego częściej niż inne przedsiębiorstwa konkurują przede wszystkim ceną.

---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



**Tabela 16 Odsetek przedsiębiorstw z najpopularniejszych branż deklarujący wykorzystywanie danej strategii konkurencyjnej**

Przewagi konkurencyjne	Sekcja F - Budownictwo	Sekcja G - Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów	Sekcja M - Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	Sekcja S - Pozostała działalność usługowa
niskie ceny	58%	65%	43%	63%
wysoka jakość produktów/ usług	63%	48%	72%	65%
szeroki wybór produktów/ usług	38%	39%	38%	37%
szybka realizacja usługi/ dostarczenie towaru	50%	37%	49%	34%
wysoka jakość obsługi klienta	27%	33%	45%	34%
odpowiednie działania marketingowe	10%	19%	23%	13%
brak	3%	0%	0%	3%
inne przewagi	1%	2%	2%	3%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców. Procenty nie sumują się do 100 ponieważ przedsiębiorcy mogli wskazać do trzech przewag konkurencyjnych.

Z kolei w przypadku branży budowlanej dla badanych przedsiębiorstw ważniejszy niż dla pozostałych jest czas realizacji usługi. Dla firm działających w sekcji działalność profesjonalna i techniczna, ważniejsze niż dla firm z pozostałych branż jest wysoka jakość produktów oraz wysoka jakość obsługi klienta.

Wyniki z badań jakościowych pozwalają nieco pogłębić tematykę związaną z kondycją bełchatowskich przedsiębiorstw. Badani przedstawiciele bełchatowskich przedsiębiorców, zakładając działalność gospodarczą nie snuli długofalowych planów na przyszłość. W większości nie zastanawiali się nad funkcjonowaniem firmy w przyszłości. Koncentrowali się na samym uruchomieniu działalności gospodarczej. Zasięg czasowy ewentualnych rozważań jak może ułożyć się prowadzenie własnego biznesu nie wykraczał poza kilka początkowych

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, www.cds.krakow.pl



miesiący, maksymalnie rok. Długofalowe planowanie i myślenie strategiczne o swojej rynkowej pozycji, nie było mocną stroną badanych przedsiębiorców. Przyznawali, że do nowego zajęcia podchodzili z dużą ostrożnością i wyczekiwaniem jak sobie poradzą. Od sukcesu pierwszych miesięcy działalności uzależniali snuć szerszych wizji i planów. Krótkoterminowe myślenie w dużej mierze było zabiegiem asekuracyjnym, by nie wyznaczać zbyt ambitnych celów na przyszłość. Start działalności gospodarczej wg deklaracji badanych, to skupianie się na codziennej, operacyjnej pracy.

*Nie, na początku nie, po prostu chciałam, żeby się rozwinęła, żeby, że tak powiem, byli klienci.*

*Raczej się nastawiałem będzie co będzie no. Dawałem sobie rok czasu, jeżeli nie zacząłem po tym roku zarabiać – bo wiadomo pierwszy rok, to można tylko na zero wyjść.*

*Nie, nie, nie miałem takich planów. Po prostu mówię, że co wyjdzie, to wyjdzie.*

*To znaczy myślałem przede wszystkim o tym, żeby przetrwać pierwszy rok tak. (...). Nie myślałem o tym, żeby żyć z tego, czy inaczej żeby prowadzić tę firmę latami.*

[Przedsiębiorcy]

Niektórzy przedstawiciele bełchatowskich przedsiębiorców deklarowali, że mają świadomość istoty długofalowego planowania, bo także wychodzą z przekonania, że ich biznes nie ma być tworem efemerycznym, a źródłem utrzymania ich rodzin w dłuższej perspektywie czasu. Jednak kreślenie założeń wybiegających w przyszłość zostawiali na poznanie efektów pierwszych miesięcy funkcjonowania na rynku. Wówczas, mając pierwsze dane i wyniki działalności, czuli się bardziej kompetentni i wyposażeni w pakiet doświadczeń weryfikujących pierwotne idee o własnym biznesie. Taki próbny okres, w ich opinii, pozwalał na bardziej racjonalne podejście do własnych możliwości i dawał podstawy do myślenia bardziej strategicznego. W wypowiedziach badanych przebija się wiara, że „jakoś to będzie”, nie wymagająca planowania kolejnych kroków czy reakcji na występujące szanse lub zagrożenia.

*To znaczy, ja myślałam ogólnie jak by to tam wyglądało, jednakże w trakcie prowadzenia wiele rzeczy się zmieniło, bo nie ułożyło się po mojej myśli.*

*Cały czas mam nadzieję, że to się jakoś rozkręci i nie będę musiała zamykać tej firmy.*

[Przedsiębiorcy]

Działania operacyjne, na których koncentrowali się w pierwszych miesiącach badani, nie były czasem łatwym. Zakładanie własnego biznesu, jako proces nowatorski, zawsze wiąże się z różnego rodzaju wyzwaniem i problemami. Okres startowy to uczenie się nowej roli w życiu zawodowym, odnajdywanie się na rynku, zbieranie doświadczeń. Często jest to okres weryfikacji początkowych wyobrażeń o prowadzeniu własnego biznesu, z rzeczywistością funkcjonowania w określonym porządku prawnym, podatkowym, organizacyjnym i wolnorynkowej konkurencji.

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Z wypowiedzi badanych przedstawicieli bełchatowskich przedsiębiorców wynika, że w pierwszym okresie prowadzenia własnego biznesu największym wyzwaniem była kwestia rozliczeń i prowadzenia księgowości. Począwszy od wyboru formy rozliczania się z Urzędem Skarbowym, decyzji o zleceniu rozliczania i księgowania wydatków na zewnątrz firmy, po aktualizację wiedzy na temat zmieniających się przepisów i orzecznictwa podatkowego. Wyzwaniem w pierwszym okresie, nie nastawionym jeszcze na zyski, było wygospodarowanie środków na outsourcing. Wynajęcie księgowej lub biura rachunkowego to spory wydatek, dlatego niektórzy badani próbowali rozliczać się samodzielnie (z obawą o poprawność takich praktyk) lub korzystali ze wsparcia rodziny lub znajomych.

*Miałam księgową, która się tym zajmowała. Bo gdyby nie ona, to na pewno byłoby mi trudno. No tak poza tym, to wydaje mi się, że na początku to dobrze mi się pracowało.*

*Ja korzystałem z kancelarii podatkowej, sam myślę, że miałbym problem.*

*Największy problem to były kwestie księgowości, żeby ktoś, albo żeby to robić samemu i trochę zaoszczędzić, ale koniec końców miałem księgową która to prowadziła, bo niby to nie jest takie trudne, ale też nie jest banalne.*

[Przedsiębiorcy]

Kolejnym wyzwaniem, z jakim w początkowym okresie musieli radzić sobie badani, było pozyskanie pierwszych klientów, a więc akcje promocyjne i marketingowe. Do rywalizacji z konkurencją respondenci podchodzili z dużym namysłem. Nie wszyscy wiedzieli, jak stawiać pierwsze kroki, jak promować swoje usługi, jakimi kanałami oraz jak reagować na ofertę konkurencji.

*Najtrudniejszy był początkowo brak klientów. [Na początku] dosyć sporo poszło na reklamę. To było takim głównym elementem napędzającym, bo są klienci są i usługi. No nie ma klientów, nie ma usług.*

*No wiadomo, że było problemy z pozyskiwaniem, no trzeba było szukać tych klientów. Byliśmy nowymi na rynku więc wiadomo, jeszcze nas nie znali...*

*Bąłem się o klientów. Czy będę miał klientów, czy uda mi się jakiegoś człowieka zachęcić do swoich usług.*

[Przedsiębiorcy]

Myśląc o najpoważniejszych barierach rozwojowych początkujących firm, respondenci zwracali uwagę przede wszystkim na pokłócie systemowych rozwiązań dotyczących działalności gospodarczej. Wyraźnie podkreślali, że bariery te nie dotyczą tylko rozpoczynających działalność biznesową ale także tych, którzy w niej długotrwale funkcjonują. Podnoszono przede

---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)





wszystkim aspekt kosztów pracy, obowiązkowych składek na ZUS, braku płatnego urlopu (czy chociażby okresu zwolnionego od składek i podatków z tytułu niezarobkowania w okresie urlopowym). Utrudnieniem na ścieżce rozwoju są koszty stałe nakładane na przedsiębiorstwa w postaci podatków, koncesji, opłat itp. Bełchatowscy przedsiębiorcy w trakcie badania dawali jednak do zrozumienia, że dobrze orientują się w zagranicznych rozwiązaniach w zakresie wspierania i promowania własnego biznesu. Przywoływali preferencyjne stawki podatkowe, ograniczoną biurokrację, minimum obciążeń fiskalnych a równocześnie pewne przywileje w postaci gwarantowanej emerytury, ubezpieczenia zdrowotnego i chorobowego. Oczywiście, pewne profity, na które powoływali się badani przekładają się na inne obciążenia, które pozwalają na taką formę odciążania pracodawców za granicą. Fakt, że badani mają wiedzę o rozwiązaniach funkcjonujących w krajach UE powoduje, że będą postrzegali i oceniali polskie prawodawstwo zawsze przez pryzmat korzystniejszych i prostszych rozwiązań zagranicznych.

*Mi się wydaje, że chyba najgorszy jest ten ZUS, tak mi się wydaje. To troszkę powinno być inaczej zrobione, nie wiem czy od utargu, czy wyliczone tak jak jest w innych państwach. No u nas jest tak, że każdy na to narzeka, no i co zrobić. Często też się wszystko zamyka, ludzie nie mają pracy, gdyby było inaczej, niższe by były kwoty to i stać by było na pracownika, i też może by się to wszystko jakoś utrzymywało, a tak to wszystko splajtuje.*

*Koszty stałe typu podatek dochodowy i to tyle. Ale to też zależy od branży, w której się działa. Ja nie musiałem i nie muszę robić wielkich nakładów. Tak naprawdę opieram się na pracy swojej i zaprzyjaźnionych osób, które wykorzystuję do tego i tyle.*

[Przedsiębiorcy]

Pojedyncze osoby wskazywały na bariery rozwojowe w postaci nieuczciwej konkurencji, która działając w szarej strefie wygrywa rywalizację o klienta z uczciwym, regulującym wszystkie płatności przedsiębiorcą. Inni mówili o koniunkturze gospodarczej, która determinuje dynamikę rozwojową firm, przywołując dotkliwe w niektórych branżach skutki kryzysu gospodarczego np. sektor budowlany i deweloperski.

---

**Wykonawca badania:**

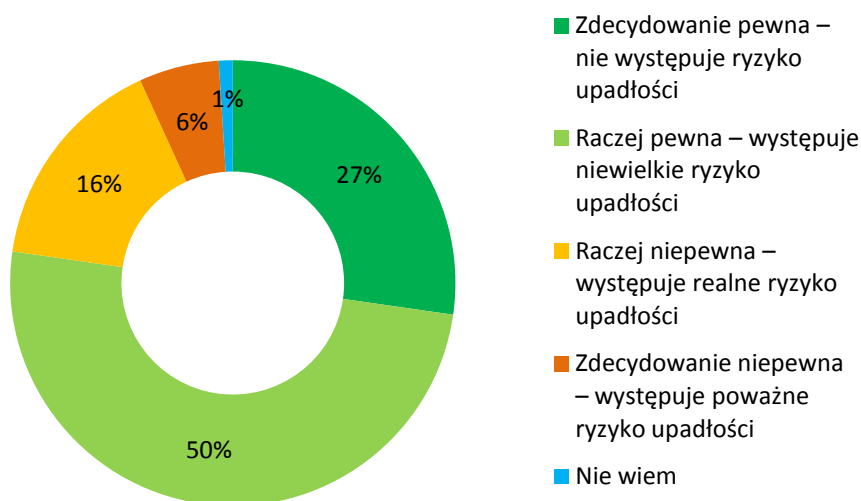
Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



## 4.2 Porównanie kondycji przedsiębiorstw zakładanych ze wsparciem oraz bez wsparcia

Przedsiębiorcy, którzy nadal prowadzili swoją działalność w momencie przeprowadzania badania dosyć optymistycznie oceniali kondycje swoich firm. Zdecydowana większość działających przedsiębiorców (77%) uznała, że kondycja firmy jest pewna lub raczej pewna (zdecydowanie pewna wskazało 27%). 16% przedsiębiorstw, które nadal działały znajdowało się w dosyć niepewnej sytuacji, tak że istniało realne ryzyko upadłości. W przypadku 6% przedsiębiorstw ryzyko to było bardzo poważne.

Wykres 39 Kondycja przedsiębiorstw, które nadal działały w momencie przeprowadzenia badania



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców.

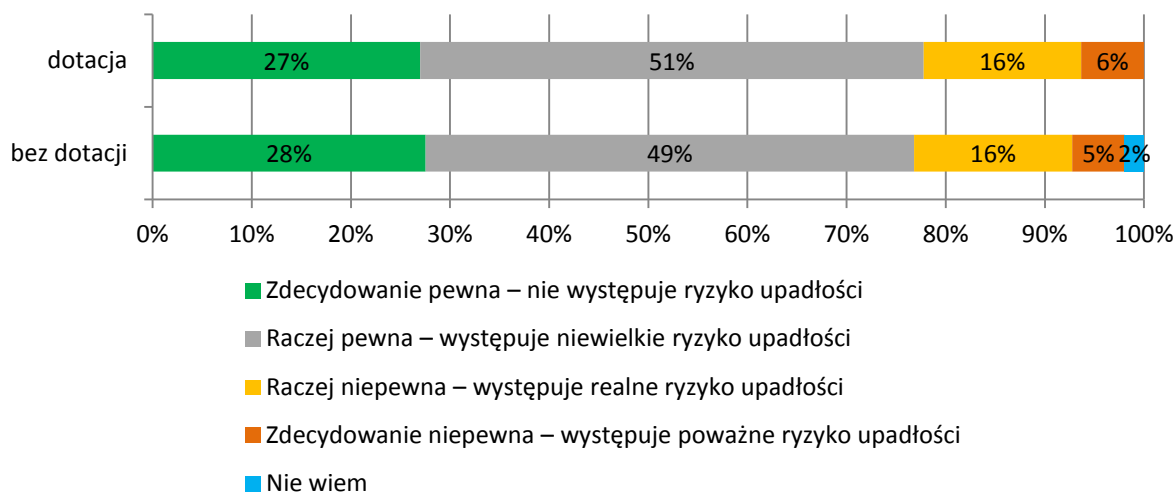
W ocenie kondycji przedsiębiorstw, które powstały przy udziale dotacji, oraz tych, które powstawały bez takiego wsparcia, nie ma różnicy. Obydwa typy badanych przedsiębiorców oceniają kondycję swoich firm bardzo podobnie. W przypadku firm, które powstawały przy wsparciu dotacji, sytuację jako pewną ocenia 78% badanych przedsiębiorców. Z kolei wśród przedsiębiorców, których firmy powstawały bez wsparcia odsetek ten wynosi 77%.

### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 40 Kondycja firm w podziale na sposób finansowania ich powstania



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców. Procenty nie sumują się do 100 ponieważ przedsiębiorcy mogli wskazać do trzech przewag konkurencyjnych.

Deklaracje bełchatowskich przedsiębiorców nie różnią się pod tym względem od deklaracji przedsiębiorców z innych części Polski. W woj. zachodniopomorskim w 2011 roku 25% badanych przedsiębiorców, którzy otrzymali dotację, oceniało sytuację firmy jako zdecydowanie pewną, w przypadku przedsiębiorstw bez dotacji odsetek ten wynosił 24% (a więc był nieznacznie niższy niż w Bełchatowie).<sup>15</sup>

Badani przedsiębiorcy pomimo, że w większości oceniają kondycję swoich przedsiębiorstw jako pewną, nie zamierzają osiadać na laurach. Większość z nich planuje podjęcie działań zmierzających do poprawy pozycji swojej firmy. W przypadku połowy badanych przedsiębiorstw będzie to poszerzenie oferty firmy poprzez wprowadzenie nowych usług lub nowych produktów w ramach branży w której działają. Dwóch na pięciu przedsiębiorców, którzy w momencie badania nadal prowadzili swoją działalność, zamierza zwiększyć swój zasięg rynkowy (np. z lokalnego na regionalny).

Wyniki badań jakościowych wskazują, że nie ma znaczącej różnicy pod względem kondycji firmy pomiędzy przedsiębiorcami, którzy zakładali firmę z wykorzystaniem jedynie własnych środków a tymi, którzy pozyskali dotację. Analiza danych z wywiadów z przedsiębiorcami wskazuje, że wszyscy borykają się z podobnymi problemami. Być może przedsiębiorcom, którzy

<sup>15</sup> Badanie wsparcia w ramach EFS na tworzenie nowych przedsiębiorstw w regionie, Szczecin 2011

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



uzyskali dotacje jest nieco łatwiej uruchomić biznes, gdyż nie muszą pozyskiwać na ten cel wielu dodatkowych środków – mają ułatwiony start pod względem sposobu finansowania biznesu. Osoby, które zakładają firmę bazując jedynie na własnych środkach mają jednak większe przekonanie o powodzeniu biznesu, co wynika z faktu, że angażowanie własnych środków potrzebnych na rozwój firmy sprawia, że pomysły są lepiej dostosowane do potrzeb rynkowych – skłonność do ryzyka osób, które nie otrzymały dotacji jest mniejsza, gdyż niepowodzenie oznaczałoby często zaprzepaszczenie życiowych oszczędności.

### **4.3 Plany przedsiębiorców w zakresie rozwoju firmy**

Badani przedsiębiorcy, jak już wcześniej wspomniano, w większości planują podjęcie działań zmierzających do poprawy pozycji swojej firmy. W przypadku połowy badanych przedsiębiorstw będzie to poszerzenie oferty firmy poprzez wprowadzenie nowych usług lub nowych produktów w ramach branży w której działają. Dwóch na pięciu przedsiębiorców, którzy w momencie badania nadal prowadzili swoją działalność zamierza zwiększyć swój zasięg rynkowy (np. z lokalnego na regionalny). Z jednej strony taka ekspansja może być świadectwem, że firma na tyle dobrze radzi sobie na rynku, że może poszerzyć swój zasięg. Z drugiej strony, takie działania mogą być również efektem tego, że na lokalnym rynku ciężko jest przedsiębiorcom znaleźć klientów i aby przetrwać muszą zwiększyć liczbę osób, do których potencjalnie mogą dotrzeć.

Bardziej jednoznacznie pozytywnym przejawem dobrej kondycji firmy jest deklaracja chęci zatrudnienia nowego pracownika. Ze względu na wysokie koszty pracy w Polsce, pracodawcy, którzy się na to decydują, muszą dysponować odpowiednimi środkami, żeby mogli sobie pozwolić na zatrudnienie. Ponadto fakt, że dwóch na pięciu przedsiębiorców chce zatrudnić pracownika świadczy o tym, że zapotrzebowanie na ich produkty i usługi jest duże – udało im się wypracować silną pozycję na rynku.

Dopytywani o dokładne plany zatrudnieniowe badani przedsiębiorcy w większości deklarowali, że planują zatrudnienie jednego pracownika – 43% wskazań. Jedna trzecia przedsiębiorców planujących zatrudnienie myśli o zatrudnieniu dwóch osób (34%), a kolejne 9% planuje zatrudnienie trzech pracowników. Co ciekawe, mimo trudnej sytuacji na rynku są przedsiębiorstwa, które planują zatrudnienie więcej, niż 3 pracowników (16%).

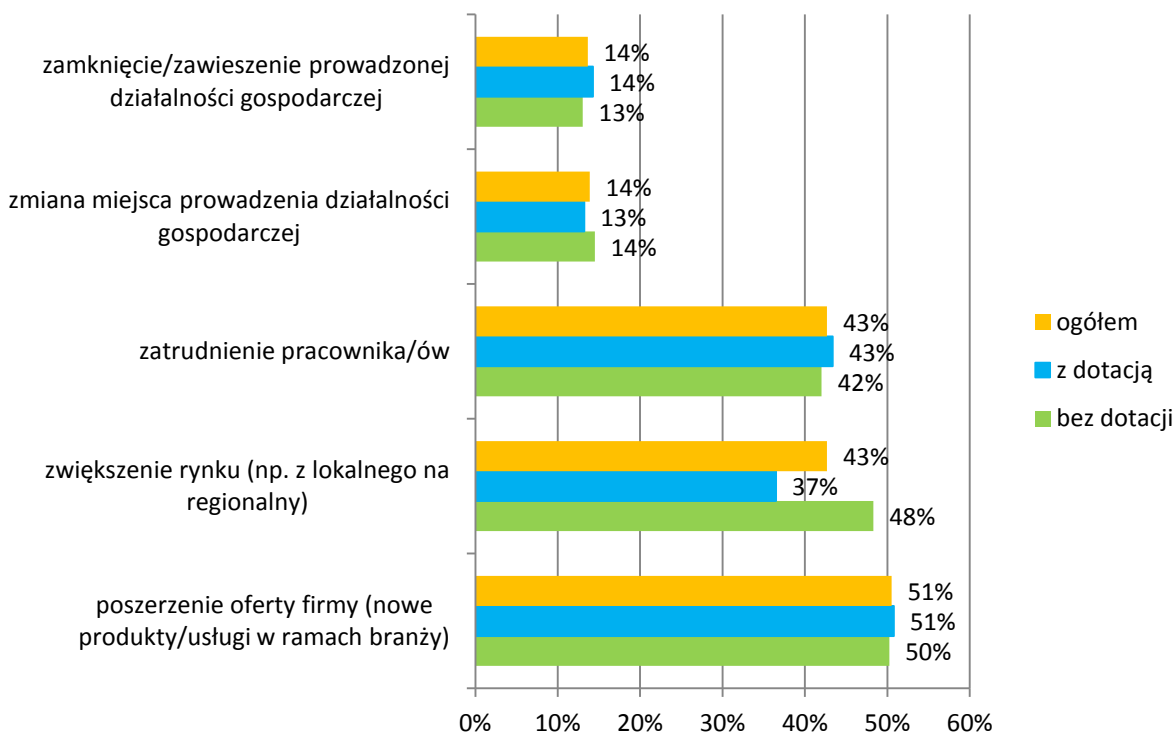
---

#### **Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 41 Planowane przez przedsiębiorców zmiany



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców. Procenty nie sumują się do 100 ponieważ przedsiębiorcy mogli wskazać do trzech przewag konkurencyjnych.

Źródło finansowania działalności gospodarczej (dotacja/brak dotacji) nie różnicuje silnie przedsiębiorstw pod względem ich planów. Wśród firm, które powstały bez wsparcia dotacji częściej można zaobserwować plany zwiększenia rynku – blisko połowa takich przedsiębiorstw chce poszerzyć rynek na którym działa. Wśród przedsiębiorstw, które powstały przy wsparciu dotacji odsetek ten wynosi 37%.

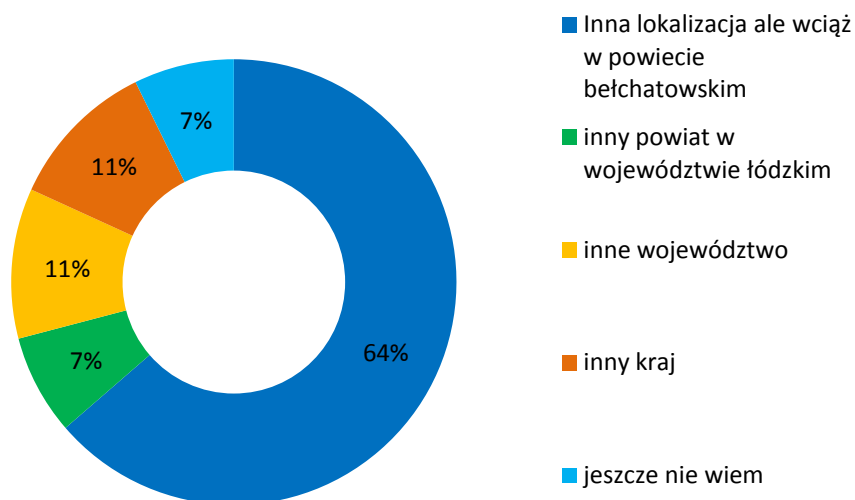
14% nadal działających przedsiębiorstw zamierza przenieść swoją działalność gospodarczą. Zdecydowana większość zamierza przeprowadzić się w ramach powiatu bełchatowskiego (64%). Niewielki odsetek przedsiębiorców, którzy planują przeprowadzkę, rozważa przeniesienie się do innego powiatu w województwie łódzkim. Jeden na dziesięciu przedsiębiorców planujących przeniesienie działalności gospodarczej wybrało zagranicę. Podobny odsetek zdecydował się na przeniesienie działalności do innego województwa.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 42 Plany zmiany lokalizacji badanych bełchatowskich przedsiębiorców



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców. Procenty nie sumują się do 100 ponieważ przedsiębiorcy mogli wskazać do trzech przewag konkurencyjnych.

Wobec wspomnianych wcześniej problemów z jakimi borykają się przedsiębiorcy, w szczególności wysokich kosztów prowadzenia działalności gospodarczej, pojawia się pytanie skąd pochodzą środki na inwestycje. Badani bełchatowscy przedsiębiorcy byli bardzo ostrożni w swoich działaniach inwestycyjnych i finansowali je głównie ze swoich zysków (59% inwestujących badanych przedsiębiorstw) oraz z własnych oszczędności (55% inwestujących). Zdecydowanie mniej przedsiębiorców decydowało się na różnego rodzaju pożyczki: 16% finansowało inwestycje z pożyczek bankowych, kolejne 9% z pożyczki od rodziny.

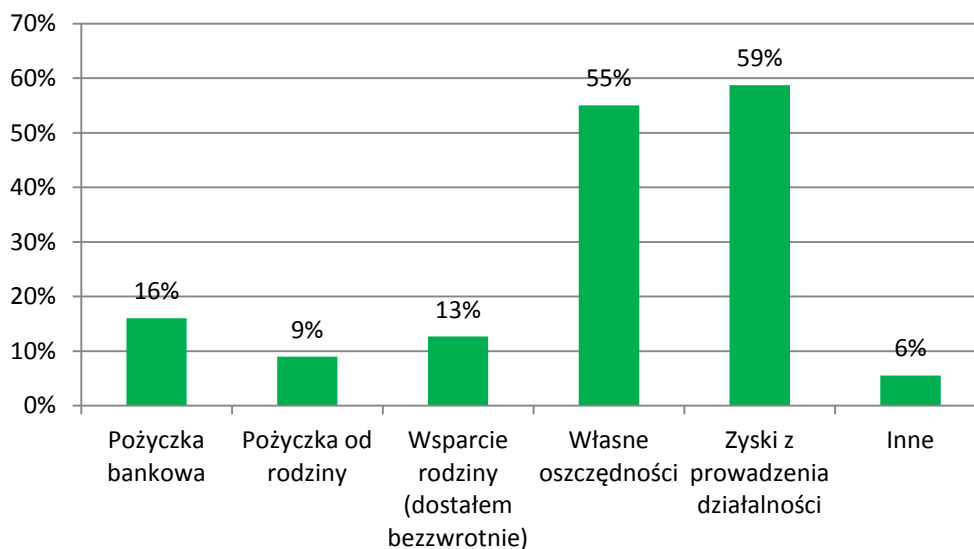
Analizując źródła finansowania inwestycji, można zauważyć zdywersyfikowanie źródeł (finansowanie inwestycji z więcej niż jednego źródła - np. w celu zmniejszenia wysokości zaciąganej pożyczki) oraz dużą ostrożność w korzystaniu ze źródeł, które wymagają zwrócenia pożyczonej kwoty z nadkładem. Wydaje się, że wobec niepewnej sytuacji gospodarczej, która przekłada się na niepewność zwrotu z inwestycji, są to zachowania racjonalne.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 43 Źródła finansowania inwestycji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców. Procenty nie sumują się do 100 ponieważ przedsiębiorcy mogli wskazać kilka źródeł.

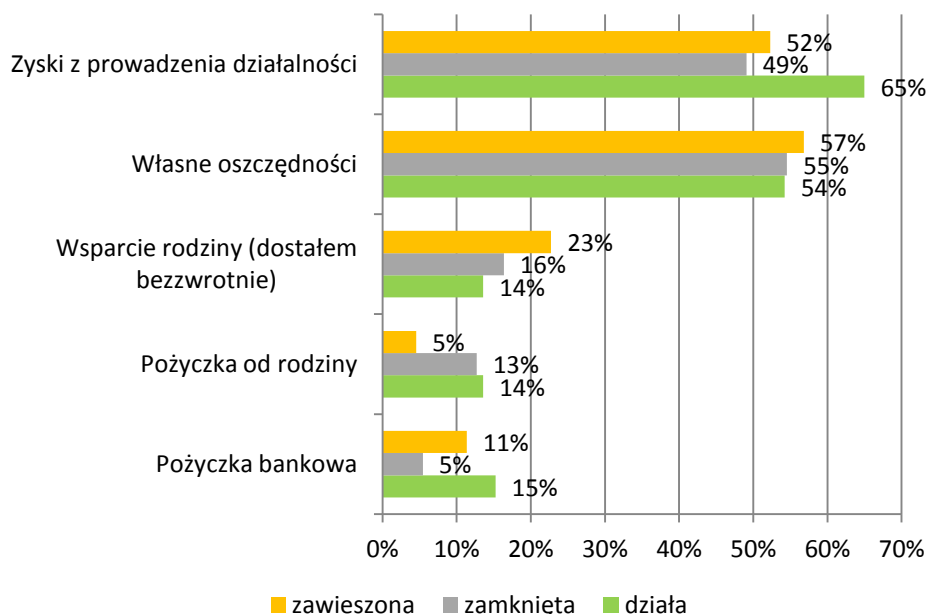
Analiza dalszych losów firm ujawnia również, że firmy, które nadal działały w momencie przeprowadzania badania częściej niż inne firmy przeznaczają swoje zyski na inwestycje. Częściej również decydowały się na pożyczkę - co może sugerować, że przedsiębiorcy ci byli bardziej pewni swoich inwestycji, skoro zdecydowali się na pożyczkę.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 44 Źródła finansowania inwestycji w rozbiu na dalszy los firmy (tylko firmy, które uzyskały dotację)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców. Procenty nie sumują się do 100 ponieważ przedsiębiorcy mogli wskazać kilka źródeł.

Dużo mniejsze zainteresowanie badanych przedsiębiorców budziła inna forma wsparcia, którą można uznać (zdaniem badanych) za inwestycję w dalszy rozwój firmy, a mianowicie korzystanie z usług instytucji otoczenia biznesu. Tylko 10% badanych przedsiębiorstw zdecydowało się na skorzystanie z usług IOB. Wsparcie to polegało przede wszystkim na doradztwie w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej, konsultacjach z księgową/prawnikiem.

Co ciekawe, nie ma dużych różnic w korzystaniu z doradztwa pomiędzy firmami, które nadal działają, a tymi, które zostały zamknięte lub zawieszono. Świadczy to o niskim zainteresowaniu i świadomości przedsiębiorców z powiatu bełchatowskiego w zakresie uzyskania pomocy w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej.

Badani, którzy nadal prowadzą działalność gospodarczą przyjmowali bardzo asekuracyjne stanowisko mówiąc o perspektywach rozwoju swoich firm. Nie chcieli mówić o jakiś ekspansjonistycznych planach, „żeby nie zapeszyć”. Przede wszystkim stawiali na kontynuowania prowadzenia działalności w dotychczasowym zakresie. Pojedyncze osoby wskazywały na konieczność doinwestowania przedsiębiorstwa poprzez zakup nowego sprzętu,

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)





środka transportu, zwiększenie powierzchni biura. Badani w swych planach na przyszłość niechętnie składają deklarację zwiększania zatrudnienia.

*Na tą chwilę, to może kupię samochód. I na tym to może troszeczkę rzeczywiście zaprzestaną, bo coś by może wnieść w dom znowu.*

*Dalszy rozwój, współpraca z ludźmi, partnerami, żeby dalej to się ciągnęło.*

*Ja jak prowadzę działalność, to staram się poszerzać ciągle zakres swojej działalności: dodatkowe usługi, nowe produkty, nowe możliwości, dlatego tutaj rzeczowo, technicznie firma ciągle jest rozwijana.*

[Przedsiębiorcy]

Przeciągający się stan spowolnienia gospodarczego, wzrastające koszty utrzymania i pracy, a także coraz większa konkurencja na rynku zasiewają wśród badanych kontynuujących własną działalność pokusę jej zakończenia lub zawieszenia. Wprost deklarują, że obecna sytuacja, w której dopłacają do interesu lub utrzymują się na rynku tylko dzięki pomocy pracujących na etacie współmałżonków/partnerów, nie może trwać w nieskończoność. Niektórzy respondenci wskazywali, że przyczyną likwidacji/zawieszenia działalności jest możliwość podjęcia pracy na etacie.

*Ja mam nadzieję, że będziemy działać nadal, ale jeśli nadal utrzyma się taka sytuacja jak jest w tej chwili, to ja rezygnuję z firmy, bo ja mam dość dokładania do firmy. Bo teraz jest tak, że mąż zarabia u innego, a ja dokładam do firmy i to jest bez sensu. Spróbuję jeszcze trochę wytrzymać, spróbuje to pociągnąć, ale zobaczymy co będzie.*

*Szczerze mówiąc to nie wiem, zastanawiam się jak to będzie dalej działać. Na pewno będę starała się jeszcze przetrwać do przyszłego roku, natomiast w momencie gdyby się okazało, że ktoś mi zaproponuje umowę o pracę za jakieś nawet porównywalne pieniądze, jakie w tej chwili mam, to zawieszę działalność, bo tak jak mówię, pracując na umowę o pracę, ja po prostu trzaska drzwiami o 16, i nic mnie nie interesuje co się dalej dzieje, natomiast u siebie jestem cały czas w pracy, no i komfort psychiczny jest jak się u kogoś pracuje. Nie chodzi o to, że się zlewa totalnie, jak się pracuje u kogoś, (...) że tak powiem w dupie się ma wszystko, nie, ale to jest zupełnie inny komfort, nawet kwestia choroby, czy czegokolwiek innego.*

[Przedsiębiorcy]

Najważniejszą przyczyną, dla której bełchatowscy przedsiębiorcy decydowali się na zamknięcie lub zawieszenie prowadzonej przez siebie działalności były przede wszystkim zbyt wysokie koszty prowadzenia własnej działalności – jedna trzecia przedsiębiorców, którzy zawiesili/zamknęli swoją działalność. Różnego rodzaju opłaty, które pracodawcy muszą uiszczać (przede wszystkim wysoki ZUS) powodują, że w sytuacji dużej konkurencyjności na rynku przedsiębiorcom trudno jest osiągnąć zyski gwarantujące opłacalność działalności.

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



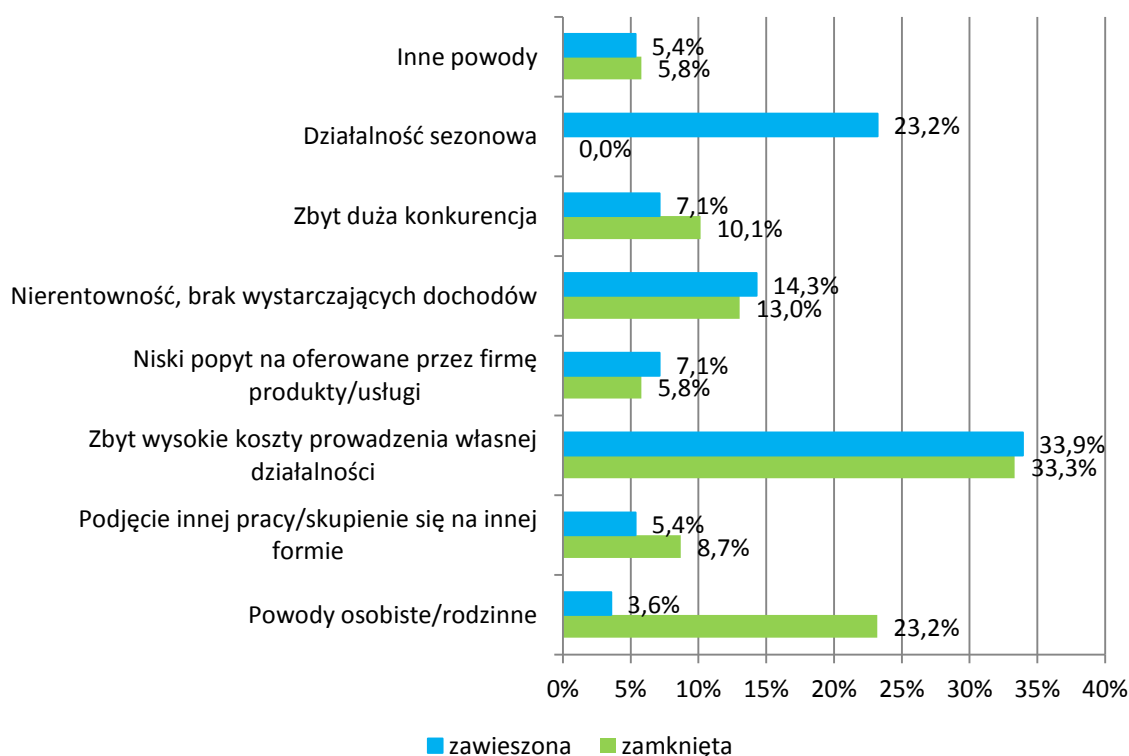
Drugim w kolejności powodem, dla którego przedsiębiorcy podejmowali, zapewne trudną, decyzję o zamknięciu prowadzonej działalności, były powody osobiste i rodzinne – taki powód jako główną przyczynę zamknięcia działalności podała jedna czwarta badanych przedsiębiorców. Co ciekawe, powód ten dużo rzadziej był wymieniany jako przyczyna zawieszenia prowadzonej działalności (tylko 4%).

Kolejnym istotnym powodem, dla którego przedsiębiorcy zdecydowali się zarówno na zamknięcie jak i na zawieszenie działalności, była właśnie nierentowność działalności (14% i 13% przedsiębiorców, którzy zawiesili/zamknęli swoją działalność).

W przypadku firm, których właściciele zawiesili swoją działalność, częstym powodem takiej decyzji jest sezonowość prowadzonej działalności (23%). Jedna dziesiąta przedsiębiorców, którzy zrezygnowali z prowadzenia własnej działalności, jako powód podała zbyt dużą konkurencję w branży.

Dla niektórych przedsiębiorców bardziej atrakcyjna od samozatrudnienia okazała się praca na etacie (9% przedsiębiorców, którzy zlikwidowali działalność, 5% tych którzy zawiesili).

Wykres 45 Powody zamknięcia/zawieszenia własnej działalności gospodarczej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców. Procenty nie sumują się do 100 ponieważ przedsiębiorcy mogli wskazać do trzech przewag konkurencyjnych.

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Powody zamknięcia/zawieszenia działalności podawane przez bełchatowskich przedsiębiorców są zbliżone do deklaracji przedsiębiorców z innych części kraju. W woj. zachodniopomorskim 41% zlikwidowało swoją działalność gospodarczą z powodu nierentowności. Innymi często wymienianymi powodami były: wzrost kosztów lub podatków (24%) oraz powody rodzinne lub osobiste (22%).<sup>16</sup> W woj. kujawsko-pomorskim najczęściej podawanymi powodami zaprzestania działalności była nierentowność i brak wystarczających dochodów (39 %), wzrost kosztów lub podatków (31%) oraz brak popytu na oferowane produkty i usługi (23 %).<sup>17</sup> Podobne czynniki wymieniali przedsiębiorcy z woj. opolskiego: zbyt wysokie koszty prowadzenia działalności, zmniejszoną opłacalność, niski popyt na oferowane przez firmę usługi oraz skupienie się na innej formie aktywności zawodowej.<sup>18</sup>

Podsumowując opisywane czynniki wpływające na decyzję o zamknięciu/zawieszeniu prowadzenia własnej działalności widać wyraźnie, że mają one dwojaki charakter. Większość koncentruje się na kwestii opłacalności prowadzenia własnej działalności, która ograniczana jest z jednej strony przez duże koszty prowadzenia własnej firmy, a z drugiej przez trudną sytuację na rynku i dużą konkurencję, która ogranicza z kolei zyski z prowadzenia firmy.

Równocześnie jednak, część przedsiębiorców decyduje się na rezygnację z prowadzenia działalności z powodów osobistych lub niezwiązanych z rentownością prowadzonego biznesu, być może uznając, że własna działalność gospodarcza nie jest dla nich.

Osoby, które zawiesiły swoją działalność gospodarczą zostały zapytane o to czy zamierzają ją wznowić. Okazuje się, że przynajmniej na poziomie deklaracji przedsiębiorcy chcą powrócić do prowadzenia własnego biznesu – więcej niż połowa deklaruje, plany wznowienia działalności (63%). 15% badanych przedsiębiorców, którzy zawiesili swoją działalność nie wie jeszcze czy ją wznowi – można się domyślać, że ich decyzja będzie w dużej mierze uzależniona od sytuacji na rynku. Wreszcie co piąty przedsiębiorca, który zawiesił swoją działalność nie ma planów ponownego jej uruchomienia.

Respondenci, którzy zawiesili działalność gospodarczą, nie zajmują jasnego stanowiska w kwestii ewentualnego powrotu na rynek pracy w poprzedniej roli. Część z nich, mówiąc z goryczą i rozżaleniem o państwie opresyjnym, w którym sukces gospodarczy nie jest możliwy, deklaruje, że nie ma szans na odwieszenie działalności. W przypadku innych sytuacja zależy od

---

<sup>16</sup> *Badanie wsparcia w ramach EFS na tworzenie nowych przedsiębiorstw w regionie, Szczecin 2011*

<sup>17</sup> *Ocena trwałości i efektywności wsparcia udzielonego na rozpoczęcie działalności gospodarczej w ramach SPO RZL, ZPORR oraz PO KL, Toruń 2013*

<sup>18</sup> *Ocena i analiza przedsięwzięć zmierzających do powstania nowych podmiotów gospodarczych w województwie opolskim, Opole 2011*

---

#### **Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



ogólnego klimatu i poprawy koniunktury gospodarczej, której załamanie było podstawą podjęcia decyzji o czasowym zaprzestaniu funkcjonowania. Także powody rodzinne, są czynnikiem wpływającym na decyzję o powrocie do własnej firmy.

*Fizycznie nie jestem w stanie pracować w całym tygodniu bo mam małe dzieci.*

[Przedsiębiorca]

Niektóre osoby, które zawiesiły działalność gospodarczą przyznają, że gdyby jeszcze raz mogłyby podjąć decyzję o takiej inwestycji, pewnie nie zdecydowałyby się na podobny krok. Doceniają zdobyte doświadczenie, nabyte umiejętności, nawiązane kontakty, ale mając taką szansę ponownie wybrałyby inną drogę kariery i realizacji własnych ambicji.

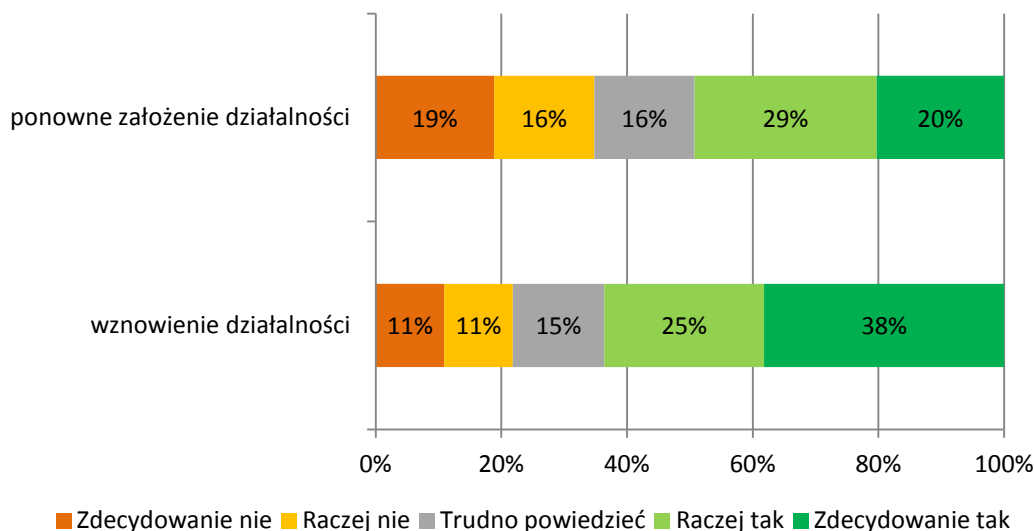
*Nie założyłabym już działalności gospodarczej. Myślę bardziej o znalezieniu jakiejś pracy. Takiej na etat czy na pół etatu bardziej.*

*Trzeba było spróbować, natomiast na dzień dzisiejszy nie zdecydowałabym się.*

[Przedsiębiorcy]

Deklaracje osób, które zamknęły swoją działalność gospodarczą są dużo mniej entuzjastyczne – co nie jest zaskakujące. Prawie jedna trzecia z nich zadeklarowała, że nie planuje ponownie inwestować we własną działalność gospodarczą. Ciekawym wynikiem jest jednak fakt, że prawie połowa byłych przedsiębiorców chce ponownie założyć własną działalność.

Wykres 46 Plany wznowienia/ponownego założenia własnej działalności gospodarczej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców.

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



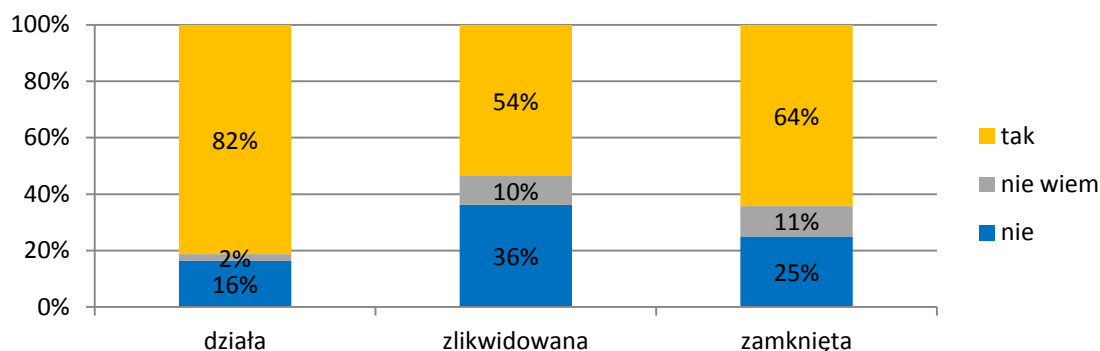
Podsumowując, ponad połowa respondentów, którzy zawiesili swoją działalność i prawie połowa tych, którzy ją zlikwidowali, jest zdania, że było to na tyle cennym i wzbogacającym doświadczeniem, że zdecydowałiby się na ponowne jej uruchomienie.

Zapytani o to, jak z perspektywy czasu oceniają swoją decyzję o założeniu własnej działalności gospodarczej, przedsiębiorcy byli raczej zadowoleni. Tylko co piąty przedsiębiorca (20%) zadeklarował, że dysponując dzisiejszą wiedzą nie podjąłby ponownie decyzji o założeniu własnej firmy.

Większość badanych przedsiębiorców (76%) deklarowała, że dysponując dzisiejszą wiedzą i doświadczeniem ponownie podjęliby decyzję o założeniu własnej działalności gospodarczej. Oczywiście najwięcej osób, które ponownie podjęłyby ryzyko założenia własnej działalności jest w grupie tych przedsiębiorców, którzy wiedzą, że się ono opłaciło (tj. przedsiębiorców, którzy nadal prowadzą własną działalność gospodarczą).

Warto zwrócić uwagę, że w tej grupie znajdują się nie tylko osoby, które odniosły sukces, ale również te, których przedsiębiorstwa nie przetrwały na rynku – więcej niż połowa ponownie podjęłaby decyzję o założeniu własnej firmy. Oznacza to, że prowadzenie własnej działalności było dla tych osób cennym doświadczeniem.

Wykres 47 Decyzja o ponownym założeniu własnej działalności a sytuacja przedsiębiorstwa



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców. Procenty nie sumują się do 100 ponieważ przedsiębiorcy mogli wskazać do trzech przewag konkurencyjnych.

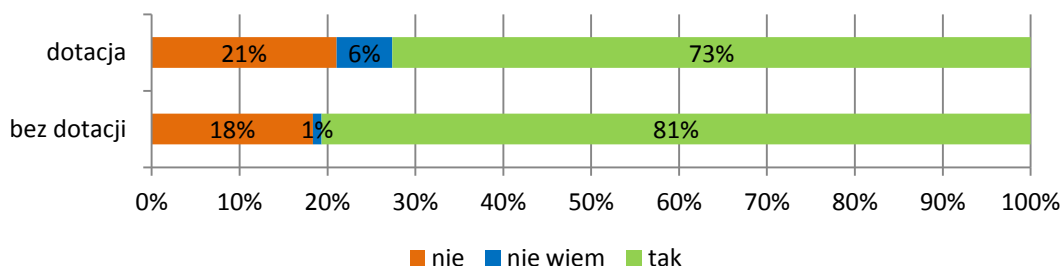
Trochę bardziej skłonni do pozytywnej oceny swojej decyzji byli przedsiębiorcy, którzy nie uzyskali dotacji na założenie swojej działalności gospodarczej (82%). Wynik ten można wyjaśnić faktem, że badanie osób, które nie uzyskały dotacji było przeprowadzone tylko na działających firmach (a więc tych, które odniosły sukces).

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 48 Decyzja o ponownym założeniu działalności a źródło finansowania przedsiębiorstwa



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI/CAWI na próbie n=531 przedsiębiorców. Procenty nie sumują się do 100 ponieważ przedsiębiorcy mogli wskazać do trzech przewag konkurencyjnych.

Warto przyjrzeć się także refleksjom osób, które z różnych przyczyn zakończyły swoją przygodę z prowadzeniem działalności gospodarczej. Część z nich z goryczą przyznaje, że po raz kolejny nie podjęliby tej samej decyzji. Okazało się, że zabrakło głębszej refleksji, czasami wyobraźni, a czasami po prostu szczęścia w realizacji swych celów biznesowych. Niektórzy przyznawali, że to koszty funkcjonowania przekraczające możliwe przychody, zmusiły ich do rezygnacji z własnego biznesu. Pomimo chęci, po zakończeniu okresu preferencyjnych składek do ZUS, niektórzy z badanych nie byli w stanie utrzymać się na rynku.

*Nie założyłabym w przyszłości kolejnej firmy.*

*Nie chcę już założyć. Teraz nie do końca poszukuję pracy.*

*Nie, nie już nie otworzę. Już nawet ostatnio z kimś rozmawiałam i powiedziałam, że już bym się nie odważyła 2 raz. Już nie chcę.*

[Przedsiębiorcy]

Badani, którzy zrezygnowali z własnej działalności w większości nadal poszukują swojego miejsca na rynku pracy. Przyznają, że jest trudno, ale zdają sobie sprawę, że powiat bełchatowski, nie jest wyjątkiem w skali kraju. Mają świadomość, że nawet kiedy narzekają na wysokość różnego typu lokalnych opłat wpływających na koszty funkcjonowania firmy, to poza rodzimym powiatem wcale nie jest lepiej, a może jest nawet gorzej.

*W dzisiejszych czasach, to jest wszędzie ciężko. Powiat Bełchatowski, na pewno nie jest tutaj wyjątkiem.*

[Przedsiębiorca]

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



#### 4.4 Determinanty sukcesu firm

Na podstawie wyników badań jakościowych z przedsiębiorcami oraz trenerami można wskazać szereg czynników, które mają wpływ na dalsze losy nowopowstałej firmy. Część z tych czynników jest niezależna od PUP, natomiast istnieją takie, które mogą być wzmacniane przez dobrze zaplanowaną procedurę rekrutacji osób mających otrzymać wsparcie oraz modyfikację systemu udzielania wsparcia. Należy jednak podkreślić, że nie istnieją czynniki, które gwarantują odniesienie sukcesu – przedstawione poniżej determinanty jedynie zwiększają jego prawdopodobieństwo, jednak sam sukces uzależniony jest w dużym stopniu od czynników gospodarczych np. aktualnej sytuacji rynkowej.

**Umiejętność planowania strategicznego** – w toku przeprowadzonych badań stwierdzono, że sztuka strategicznego planowania nie jest mocną stroną przedsiębiorców z powiatu bełchatowskiego. Można nawet stwierdzić, że większość z nich w ogóle nie posiada takiej umiejętności, a nawet nie dostrzega roli planowania strategicznego w rozwoju przedsiębiorstwa. Jest to zjawisko niepokojące, gdyż z uwagi na uwarunkowania gospodarcze oraz fakt, iż po 2 latach prowadzenia działalności przedsiębiorcy muszą liczyć się z koniecznością opłacania wyższych składek ZUS, planowanie strategiczne jest kluczowym elementem myślenia biznesowego.

**Inwestowanie w rozwój firmy** – wyniki badania wskazują, że przedsiębiorcy dokonują inwestycji. Analizując różne źródła danych można jednak stwierdzić, że deklarowane inwestycje nie mają przełożenia na faktyczny rozwój firmy, co może oznaczać, że dokonywane przez przedsiębiorców inwestycje mają charakter nieprzemyślany. Niewielu przedsiębiorców posiada plany rozwojowe polegające np. na pozyskiwaniu nowych rynków czy zatrudnieniu pracowników. Strategia bełchatowskich przedsiębiorców w dużej mierze ukierunkowana jest na przetrwanie a nie rozwój. Tymczasem właściwe inwestycje są niezbędne z punktu widzenia rozwoju a tym samym zwiększają szanse na powodzenie biznesu.

**Właściwa diagnoza zapotrzebowania na produkty lub usługi** – jednym z kluczowych czynników warunkujących utrzymanie się firmy na rynku jest właściwe zidentyfikowanie zapotrzebowania na produkty lub usługi nowopowstałej firmy. Mimo, iż przedsiębiorcy w większości przypadków dokonywali analizy rynku i analizy konkurencji, należy mieć na uwadze, że była ona często powierzchowna i życzeniowa. Analiza wniosków o dofinansowanie ukazuje poziom wiedzy i umiejętności przedsiębiorców w zakresie dokonywania tego typu analiz – jest ona na niskim poziomie i opiera się na prostych obserwacjach. Przyszli przedsiębiorcy rzadko odwoływali się do liczbowych danych rynkowych czy

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



literatury/opracowań/raportów dotyczących branży, w której chcą działać. Kierowali się głównie przecuciami i przypuszczeniami dokonując jednocześnie ewidencji podmiotów świadczących podobne usługi na lokalnym rynku. Tak przeprowadzona analiza nie miała szans na doprowadzenie przedsiębiorców do trafnych wniosków dotyczących rynku i konkurencji. Niepokojący w tym kontekście jest również fakt, że przedsiębiorcy często nie rozumieli roli takiej analizy w podejmowaniu decyzji o prowadzeniu działalności i traktowali ją raczej jako przykry obowiązek niż pracę, która pozwoli im zbliżyć się do sukcesu w biznesie. Niedostrzeżenie roli trafnej analizy prowadzi do zjawiska powielania już istniejących działalności, czyli (jak mówili sami badani) np. otwierania kolejnego sklepu.

**Strategia wobec konkurencji** – z uwagi na uwarunkowania gospodarcze właściwie wybrana strategia wobec konkurencji może być kluczem do przetrwania w czasie kryzysu gospodarczego. Tymczasem badani bełchatowscy przedsiębiorcy nie wykazali się umiejętnościami konkurowania na rynku. Mimo, iż w ankietach CATI wskazywali stosowane przez siebie strategie konkurencyjne, badania jakościowe (wywiady indywidualne) wykazały, że przedsiębiorcy nie do końca rozumieli wagę i znaczenie posiadania strategii wobec konkurencji, jak również często nie mieli świadomości posiadania w ogóle własnej strategii działania lub nie posiadali jej wcale. Przedsiębiorcy, którym lepiej się powodziło tj. byli zadowoleni z kondycji swojej firmy i dobrze oceniali jej funkcjonowanie na rynku, częściej mieli sprecyzowane strategie konkurowania na rynku i strategie te były dopasowane do uwarunkowań w danej branży.

**Postawa przedsiębiorcza** – tego typu postawa obejmuje m.in. skłonność do podejmowania ryzyka oraz wiarę w sukces przedsięwzięcia. Jak pokazują wyniki badań jakościowych przedsiębiorcy, którzy odnieśli sukces to z reguły osoby, które nie boją się nowych wyzwań i ryzyka.

**Myślenie biznesowe** – przedsiębiorcom, którzy niezbyt dobrze radzą sobie w prowadzeniu działalności często brakuje myślenia biznesowego polegającego na obserwacji rynku i działań konkurencji oraz elastycznym działaniu – dostosowywaniu się do zmieniającej się rzeczywistości rynkowej. Osoby narzekające na kondycję swojej firmy często nie wykazują się tego typu myśleniem – są ukierunkowane na przetrwanie i nie poszukują możliwości dostosowania się do zmieniających się warunków.

**Rozszerzenie rynków zbytu** – czynnikiem, który może zwiększać szanse na sukces firmy jest zidentyfikowanie kilku rynków docelowych. Badania przeprowadzone w powiecie bełchatowskim pokazały, że wśród nowopowstałych firm są również takie, które swoje

---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)





produkty lub usługi kierują również do klientów spoza powiatu, zwiększając tym samym zasięg terytorialny swojej działalności, co w konsekwencji przekłada się na większą liczbę klientów.

**Doświadczenie zawodowe w branży** – przeprowadzone badania wskazały, że sukces firmy jest silnie uzależniony od dotychczasowego doświadczenia przedsiębiorcy. Najlepiej radzą sobie osoby, które przed podjęciem decyzji o założeniu firmy posiadały doświadczenie w danym zawodzie. Praca zawodowa pomogła tym osobom w poznaniu branży i nawiązaniu potrzebnych kontaktów biznesowych. Zdobycie w poprzedniej pracy niezbędnego *know how* przyczyniło się do lepszego odnalezienia się przedsiębiorcy w sferze biznesu. Nie bez znaczenia jest również wykształcenie kierunkowe, które okazuje się również pomocne, zwłaszcza w branżach wymagających wąskiej, specjalistycznej wiedzy.

**Kontynuowanie rodzinnego biznesu** – jednym z czynników zwiększających szanse powodzenia na rynku jest rodzinna tradycja w danej branży. Wśród respondentów, z którymi przeprowadzane były wywiady pogłębione były osoby, które niejako kontynuowały rodzinną tradycję lub nawet przejmowały rodzinny biznes. W ich przypadku wejście na rynek było ułatwione, gdyż pozostali członkowie rodziny „przetarli szlaki”.

**Wysoki poziom motywacji do działania i chęć pogłębiania wiedzy** – odpowiednia motywacja oraz zaangażowanie w zwiększanie zakresu swoich kompetencji jest jednym z ważnych czynników sukcesu. Jak pokazały wyniki badania osoby, które są aktywne w obszarze pozyskiwania informacji branżowych oraz biznesowych lepiej adaptują się w nowym środowisku, w które wkraczają zakładając firmę.

---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



---

## 5 Ocena wsparcia udzielanego przez PUP i BKPP

### 5.1 Ocena różnych form wsparcia

Dotacja na założenie własnej działalności gospodarczej była główną, ale nie jedyną formą wsparcia, jaka oferowana była osobom pragnącym założyć własną działalność gospodarczą. Mogły one również skorzystać z innych rodzajów wsparcia: od opracowania indywidualnego planu działania poprzez konsultacje biznesplanu aż po szkolenia z prowadzenia własnej działalności gospodarczej.

W kolejnych podrozdziałach zostaną omówione dwie najważniejsze formy wsparcia, czyli jednorazowe środki na podjęcie działalności oraz szkolenia, wcześniej jednak warto dokonać ogólnej oceny wsparcia przyznanego osobom bezrobotnym. 71% korzystających z dotacji zgodziło się ze stwierdzeniem, że uzyskane wsparcie pozwoliło na przewyciężenie problemów i trudności występujących na etapie zakładania i w początkowym okresie prowadzenia działalności.

Równocześnie, co warto podkreślić, prawie trzy na pięć badanych osób objętych wsparciem uznało, że uzyskane wsparcie nie objęło wszystkich ważnych obszarów prowadzenia działalności.

Odpowiedzi te sugerują, że korzystający z dotacji mimo, że bardzo cenią sobie uzyskaną pomoc, dostrzegają obszary, w których to wsparcie mogłoby być bardziej adekwatne.

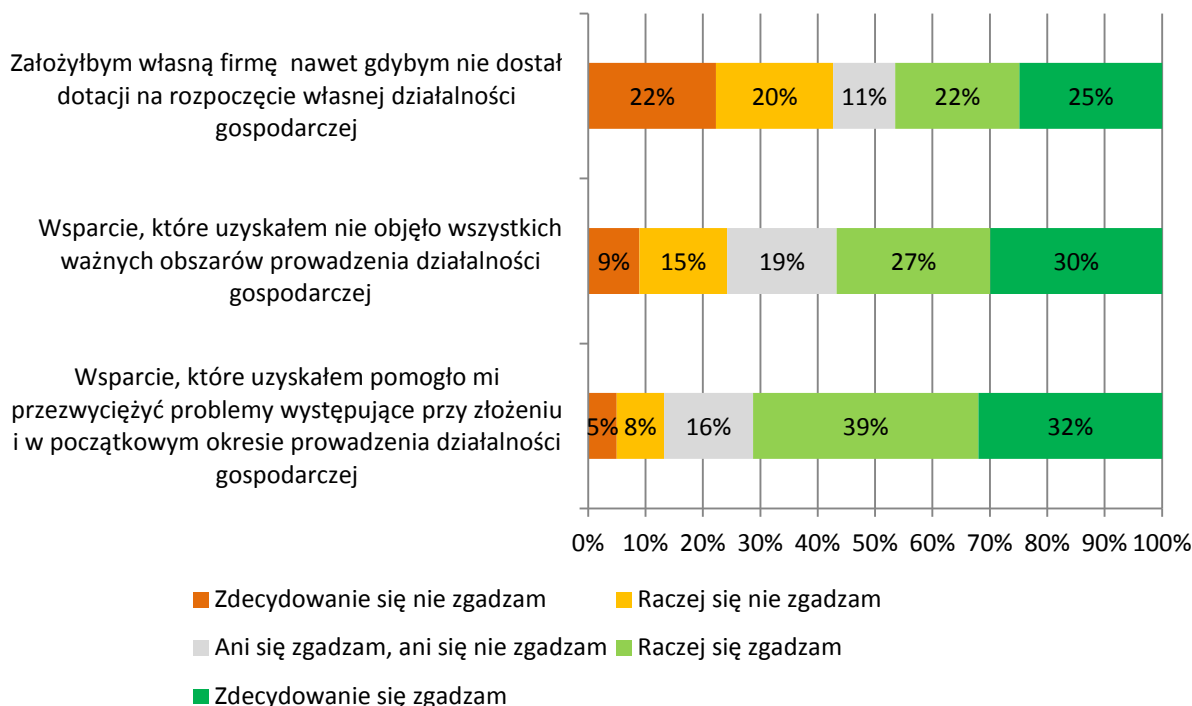
---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



**Wykres 49 Ocena różnych aspektów wsparcia przez badanych przedsiębiorców, którzy uzyskali dotację na założenie własnej działalności gospodarczej**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania przedsiębiorców korzystających ze wsparcia PUP/BKPPPT

Niezwykle ciekawa wydaje się informacja o tym, ile osób spośród tych które założyły własną działalność dzięki dotacji z PUP/BKPPPT, założyłyby ją również bez dotacji. Taką deklarację złożyło 47% badanych – oznacza to, że prawie połowa firm założonych w badanym okresie powstałaby i tak, nawet gdyby zakładający je przedsiębiorcy nie otrzymali dotacji na założenie działalności.

Respondenci badań jakościowych – przedsiębiorcy z powiatu bełchatowskiego, którzy otrzymali wsparcie w postaci jednorazowych środków na podjęcie działalności gospodarczej, pozytywnie oceniali otrzymane wsparcie. Przed przystąpieniem do omawiania opinii tych osób należy jednak przedstawić ważną kwestię dotyczącą świadomości i wiedzy przedsiębiorców na temat otrzymanego przez nich wsparcia. Z uwagi na fakt, iż badanie objęło osoby, które zakładały firmy w latach 2008-2011 w badaniu jakościowym brały udział również osoby, które swoje firmy zakładały stosunkowo dawno, w związku z czym nie były w stanie przypomnieć sobie pewnych detali z tamtego okresu i przedstawiali jedynie swoje ogólne odczucia. Z drugiej strony należy również wspomnieć, że badane osoby charakteryzowały się stosunkowo niską świadomością wsparcia jakie otrzymali – większość osób była skupiona głównie na dotacji na

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



założenie działalności gospodarczej i nie traktowała szkolenia jako formy wsparcia. Sytuacja ta powoduje, że wypowiedzi przedsiębiorców na temat wsparcia jakie otrzymali od PUP są bardzo pozytywne i odnoszą się do ogólnego pozytywnego odczucia i zadowolenia z otrzymania środków finansowych na podjęcie działalności gospodarczej.

Przedsiębiorcy o możliwości otrzymania wsparcia w postaci dotacji dowiadawali się z wielu źródeł. Często była to osoba znajoma, członek rodziny oraz pracownik PUP. Najczęściej jednak osoby te poszukiwały informacji na własną rękę tj. szukały wiadomości na temat możliwości założenia swojej firmy przy wsparciu w postaci dotacji i w ten sposób dowiedziały się o możliwości jej otrzymania z Powiatowego Urzędu Pracy. Taki sposób pozyskiwania informacji świadczy o dużej samodzielności przedsiębiorców w wyszukiwaniu informacji oraz postawie pro-przedsiębiorczej.

Po uzyskaniu informacji na temat możliwości uzyskania dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej, przyszli przedsiębiorcy musieli pogłębić tę wiedzę, czyli pozyskać więcej szczegółów na temat procedury i warunków uzyskania dotacji. Badani przedsiębiorcy informacje te pozyskiwali bezpośrednio w Powiatowym Urzędzie Pracy – zarówno osobiście jak i telefonicznie. Wszyscy badani bardzo pozytywnie oceniali kontakt z PUP w tym zakresie, wskazując na duże kompetencje pracowników Urzędu i przekazywanie przez nich pełnych i użytecznych informacji.

*Jak najbardziej byli pomocni, odpowiadali na pytania. Uzyskiwałem odpowiedzi takie racjonalne i wyczerpujące.*

*Tak, tak. Tutaj byłem miło rozczarowany, bo moje doświadczenia z urzędami były różne. Tutaj bardzo miło wspominał.*

*Jestem zadowolona z współpracy z urzędem. Tutaj to nie mam zastrzeżeń. Dziewczyny były bardzo przystępne, miłe. Na wszystko, co potrzebowałam, odpowiedziały. Także nic złego nie mogę powiedzieć.*

[Przedsiębiorcy]

Zadowolenie przedsiębiorców ze współpracy z PUP w zakresie pozyskiwania informacji i procedury uzyskiwania wsparcia było tak duże, że nie mieli oni żadnych zastrzeżeń ani nawet propozycji usprawnień w zakresie kontaktu pracowników PUP z przyszłymi przedsiębiorcami. W ich opinii kontakt z pracownikami PUP przebiegał wzorowo i w pełni zaspokoił ich potrzeby informacyjne.

---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



### 5.1.1 Dotacja na założenie własnej działalności gospodarczej

Najważniejszą formą wspierania osób pragnących założyć swoją firmę są bezzwrotne dotacje na założenie własnej działalności gospodarczej. Dotacje w powiecie bełchatowskim były przyznawane przede wszystkim przez Powiatowy Urząd Pracy, który w okresie 2008-2011 rozdysponował środki o łącznej wartości 7 891 862 zł, przyznając dotacje 470 osobom. O dotację mogły ubiegać się osoby bezrobotne.

Przydatność dotacji na założenie własnej działalności oceniali przede wszystkim osoby, które uzyskały takie wsparcie w ramach projektów realizowanych przez Powiatowy Urząd Pracy w Bełchatowie lub Bełchatowsko Kleszczowski Park Przemysłowo Technologiczny. Dotacje na założenie własnej działalności w powiecie bełchatowskim można było również uzyskać z innych źródeł. Prawie co dziesiąty przedsiębiorca (9%), który nie korzystał ze wsparcia PUP/BKPPT uzyskał dofinansowanie z innych źródeł.

Średnia wysokość wsparcia udzielanego przez Powiatowy Urząd Pracy w Bełchatowie w latach 2008-2011 wyniosła 16 791 złotych, chociaż wartość dofinansowania zmieniała się w kolejnych latach. Najwyższa kwota dotacji przyznawana była w 2010 roku, najniższa w 2008 r.

Tabela 17 Wysokość wsparcia przyznawanego przez PUP Bełchatów

rok	łączna kwota dotacji	liczba założonych przedsiębiorstw	średnia wartość dofinansowania
2008	1 092 107 zł	80	13 651,34 zł
2009	2 157 229 zł	122	17 682,21 zł
2010	3 210 764 zł	175	18 347,22 zł
2011	1 431 762 zł	93	15 395,29 zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych przekazanych przez PUP Bełchatów

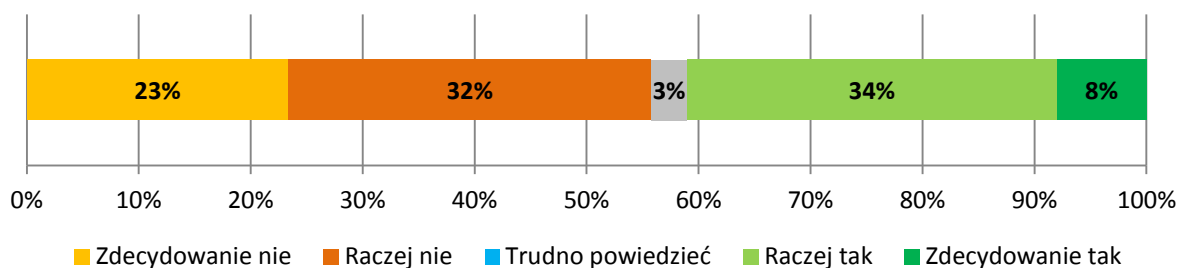
Oceniając uzyskane wsparcie badani przedsiębiorcy w większość deklarowali, że wysokość otrzymanej dotacji na założenie własnej działalności gospodarczej **nie była wystarczająca** – takiego zdania była ponad połowa badanych przedsiębiorców, którzy uzyskali dotację z PUP lub BKPPT.

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, www.cds.krakow.pl



Wykres 50 Czy przyznana wysokość wsparcia była wystarczająca?

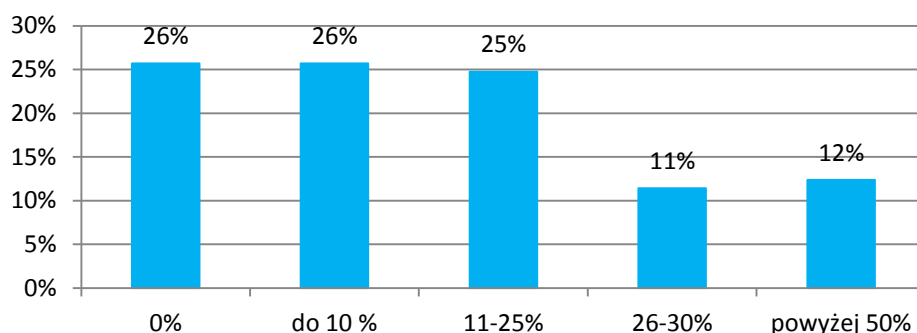


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania przedsiębiorców korzystających ze wsparcia PUP/BKPPT

Wyniki te potwierdzają również odpowiedzi na pytanie o dodatkowe źródła finansowania działalności – aż ¾ badanych korzystających ze wsparcia deklarowało, że musiało pozyskiwać środki na własną działalność z innych, dodatkowych źródeł.

Również analiza wniosków o dofinansowanie składanych przez mieszkańców powiatu, którym przyznano dotację pokazuje konieczność uzupełniania pozyskanej dotacji dodatkowymi środkami. Tylko jedną czwartą (26%) analizowanych wniosków stanowiły takie, w których kwota dotacji w całości pokryła koszty związane z założeniem własnej działalności gospodarczej. Pozostali beneficjenci wsparcia musieli je uzupełniać o wkład własny.

Wykres 51 Udział środków własnych w zakładaniu działalności gospodarczej przy użyciu dotacji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wniosków o dofinansowanie własnej działalności gospodarczej

W zdecydowanej większości była to kwota stanowiąca do 25% środków przeznaczonych na założenie własnej działalności gospodarczej. Na wysokość wkładu własnego, jaki przedsiębiorca musiał wnieść aby rozpocząć swoją działalność gospodarczą, wpływ miał przede wszystkim rodzaj działalności jaką przedsiębiorca planował otworzyć. Najniższych nakładów wymaga praca biurowa, największych działalność specjalistyczna wymagająca profesjonalnego sprzętu.

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Dodatkowych informacji dostarczają wypowiedzi badanych przedsiębiorców z wywiadów pogłębionych. Przedsiębiorcy, którzy otrzymali dotację są zadowoleni z otrzymanego wsparcia. Środki jakie otrzymali pomogły im w założeniu planowanej działalności. Wśród badanych osób znaleźli się przedsiębiorcy, którzy nie zdecydowaliby się na założenie działalności, gdyby nie otrzymana dotacja. Pojawiły się jednak również osoby, które w przypadku nie otrzymania tych środków również zdecydowałyby się na założenie działalności z wykorzystaniem własnych środków.

*Tak, zdecydowałabym się na założenie z własnymi środkami. Ja jestem przedsiębiorca, a wtedy byłam gotowa podjąć działalność nawet gdyby nie było dotacji. Raczej może by się udało własnymi środkami. Może nie byłoby takich możliwości, ale raczej tak, spróbowałabym, bo wtedy tak jak mówię mogę działać dla siebie.*

[Przedsiębiorca]

Badani przedsiębiorcy wskazywali, że otrzymana dotacja stanowiła dla nich stosunkowo duży zastrzyk finansowy na początku działalności. Mimo, iż pytani o wysokość dotacji sugerowali, że w przyszłości powinna ona być nieco wyższa, twierdzili, że na samym początku ich działania środki z dotacji były dla nich wystarczające i umożliwiły zakup najbardziej potrzebnych zasobów, bez których uruchomienie działalności byłoby niemożliwe. Mimo, iż kwota dotacji wystarczyła na pokrycie dużej części początkowych kosztów związanych z uruchomieniem działalności, przedsiębiorcy wskazywali, że mimo wszystko nie była to kwota pokrywająca wszystkie wydatki i musieli posiłkować się własnymi środkami np. oszczędnościami lub pożyczką od rodziny.

*Nie szukałam już innych dotacji bo nie było potrzeby aż takich nakładów. Wykorzystałam tę część z urzędu pracy, a resztę to dołożył mąż i to mi wystarczyło przynajmniej na początek. (...)środki z urzędu nie były wystarczające, może wystarczyły na 50%.*

*Kwota uzyskana z urzędu została wydana na wyposażenie, na chłódnie, na regały, takie rzeczy. Cały remont lokalu musiałam zrobić z własnych środków.*

*Sprzęt i oprogramowanie. Też wyposażenie biura, takie rzeczy. Branża jest dosyć kosztowną. Musiałem dołożyć własnych środków.*

[Przedsiębiorcy]

W kwestii pozyskiwania środków należy również podkreślić, iż badani przedsiębiorcy są zdecydowanymi przeciwnikami zaciągania kredytów bankowych. Przedsiębiorcy z jednej strony wykazują się dużym rozsądkiem, twierdząc, że zadłużanie się na samym początku prowadzenia działalności nie jest dobrym rozwiązaniem. Z drugiej jednak strony wykazują się ograniczoną wiarą w powodzenie zakładanej firmy.

---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



W większości przypadków przedsiębiorcy wydawali kwotę uzyskaną dzięki dotacji na zakup sprzętu charakterystycznego dla branży, w której planowali działalność. Część przedsiębiorców wskazywała, że w przyszłości warto byłoby rozważyć zmianę warunków i terminów wydawania kwoty z uzyskanej dotacji. Z uwagi na pewne ograniczenia część badanych nie mogła wydać otrzymanej kwoty w sposób optymalny z punktu widzenia własnej działalności gdyż warunki wydatkowania dotacji uniemożliwiały dowolne wydatkowanie środków. Są to jednak opinie marginalne i zmiana sposobu wydatkowania dotacji nie wydaje się konieczna.

Sama procedura pozyskiwania dotacji nie była dla przedsiębiorców problematyczna. Z uwagi na ich duże zasoby informacyjne na temat zakładania działalności i procedury otrzymywania wsparcia, posiadali oni dużą wiedzę na temat tego w jaki sposób udzielana jest dotacja i nie mieli problemów formalnych. Wszelkiego rodzaju wątpliwości związane z procedurami były przez przedsiębiorców na bieżąco wyjaśniane z pracownikami PUP, którzy w jasny sposób przekazywali wszelkie potrzebne informacje. Pracownicy PUP wykazywali się również dużym zaangażowaniem w wyjaśnienia przyszłym przedsiębiorcom w jaki sposób wypełnić wniosek o przyznanie dotacji. Wypełnienie tego wniosku było dla części przedsiębiorców dużym wyzwaniem. Pod względem umiejętności i zaangażowania w wypełnianie wniosku bełchatowskich przedsiębiorców można podzielić na:

- **Osoby, które nie miały wystarczającej wiedzy i umiejętności w zakresie wypełniania dokumentów /lub przeprowadzania analizy rynku i konkurencji** – ta grupa osób jest mocno zróżnicowana. Z jednej strony w trakcie rozmów z przedsiębiorcami można było wyczuć pewne opory przed wypełnieniem jakichkolwiek dokumentów, związane z obawami, że coś zostanie przez nich źle wypełnione. Takiemu zachowaniu często towarzyszył brak wiary we własne możliwości i przekonanie o niewystarczającej wiedzy aby wypełnić wniosek. W przypadku tych osób zdarzały się przypadki powierzania napisania wniosku innej osobie (posiadającej doświadczenie w pisaniu biznesplanów),

*Przyznam się szczerze, że ktoś mi to pomógł, przygotować biznesplan, bo tak za bardzo nie wiedziałam jak to zrobić. No ale akurat żeby ta analiza się przydała, to nie powiedziałabym, bo zupełnie co innego wychodzi. To było trudne i tak prawdę mówiąc nie potrzebne.*

*Przyznam się szczerze, że biznesplan ktoś mi pomógł zrobić, tą analizę całą. Bo tak nie bardzo wiedziałam jak to zrobić. Ale nie powiedziałabym, żeby ta analiza potem przydatna była.*

[Przedsiębiorcy]

- **Osoby które bezproblemowo poradziły sobie z wypełnieniem wniosku** – jest to dominująca grupa osób. Ci przedsiębiorcy cechowali się dużym zapałem – nawet w przypadku niedostatecznej wiedzy do poprawnego napisania wniosku poszukiwali

---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, www.cds.krakow.pl





informacji w Internecie, dopytywali znajomych i kontaktowali się z pracownikami PUP, tak aby jak najlepiej samodzielnie opracować wniosek. Wielu osobom sporządzenie biznesplanu „otworzyło oczy” i pozwoliło na zweryfikowanie swoich wyobrażeń na temat rynku oraz lepsze dostosowanie pierwotnego pomysłu do realnego zapotrzebowania.

*Oczywiście, sporządziłem biznesplan. Dlatego też zrezygnowałem z pierwotnego pomysłu, który zgłosiłem w urzędzie pracy, na co tak naprawdę dostałem pieniądze, czyli z budowania gazety. Chciałem wydawać czasopismo, ale po takiej naprawdę gruntownej analizie rynku lokalnego doszedłem do wniosku, że skoro istnieją podobne pisma lokalne i lokalna redakcja dziennika, innej gazety, także dwie prywatne telewizje też są, więc moim zdaniem normalnie nie ma szans zdobyć wystarczającej ilości pieniędzy na reklamowanie. Także nie tylko na utrzymanie firmy ale też na jakieś inwestycje. Tak więc zmieniłem plan.*

[Przedsiębiorca]

W trakcie wypełniania wniosku część przedsiębiorców miała problem z opisaniem konkurencji i analizą rynku. Z uwagi na fakt, iż dla większości przedsiębiorców był to pierwszy kontakt z tego typu analizami warto w przyszłości rozważyć wspieranie przedsiębiorców w tym zakresie poprzez przeprowadzenie szkoleń ukierunkowanych na prawidłowe skonstruowanie biznesplanu.

Przedsiębiorcy pytani o możliwość wprowadzenia w przyszłości usprawnień w procesie oferowania wsparcia w postaci jednorazowych środków na podjęcie działalności gospodarczej wskazywali, że obecna forma jest odpowiednia. Nieliczni badani sugerowali ograniczenie niezbędnych formalności oraz wyeliminowanie obowiązku poręczeń, który dla niektórych potencjalnych przedsiębiorców może być kłopotliwy. Były to jednak pojedyncze głosy i większość przedsiębiorców jest zdania, że forma wsparcia w postaci dotacji w obecnej formie jest zadowalająca.

*No na pewno, żeby było mniej tej biurokracji no nie ukrywajmy. To nawet w samym tym biurze pracy, to tyle tych papierów dostajemy, że to jest...*

*Męczące było to czekanie: najpierw na termin składania, później na te rzeczy, później na szkolenie jeszcze. Wszystko to się przewlekało w czasie.*

*No myślę, że nie było większych trudności. Fakt, że było dużo tych formalności przede wszystkim w Urzędzie Pracy uważam, że zbędne podwójne kopie, podpisywanie. No masa, masa niepotrzebnych papierów. To może trochę zniechęcało, ale tak to do przebrnięcia. Aż tak nie zniechęcało, żeby to wszystko rzucić, zostawić.*

[Przedsiębiorcy]

---

#### **Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wśród osób, które założyły działalność bez wsparcia aż  $\frac{3}{4}$  stanowili przedsiębiorcy, którzy nie ubiegali się o bezzwrotną dotację. Pytani o powody najczęściej wskazywali na niemożność ubiegania się o dotację, ze względu na niespełnienie warunków na jakich wsparcie jest przyznawane – aż 43% badanych wskazało ten powód. Odpowiedzi dotyczyły głównie konieczności posiadania statusu osoby bezrobotnej.

**Tabela 18 Powody nieubiegania się o dotację przez osoby, które założyły działalność gospodarczą bez dofinansowania**

Powody nieubiegania się o dotację	%
nie spełnianie warunków	43%
brak informacji/wiedzy jak uzyskać dotację	22%
brak czasu/dużo formalności	22%
brak potrzeby	15%
inne	3%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania CATI przedsiębiorców niekorzystających ze wsparcia PUP/BKPPT

Ponad jedna piąta przedsiębiorców, którzy nie ubiegali się o bezzwrotną dotację, zadeklarowała, że nie posiadała wystarczającej wiedzy o tym, w jaki sposób można ubiegać się o dotację. Równie często deklarowanym powodem była liczba formalności jakie należy spełnić ubiegając się o dotację, oraz powiązany z nią brak czasu. Respondenci, którzy chcieli szybko założyć firmę nie mieli czasu na oczekiwanie na decyzję w sprawie przyznania dofinansowania. Istnieje wreszcie grupa przedsiębiorców, którzy nie potrzebowali wsparcia finansowego na założenie własnej działalności gospodarczej – mieli inne źródła finansowania.

Podsumowując, można wskazać dwa najważniejsze powody nie korzystania z dotacji na założenie własnej działalności. Najważniejszą przeszkodą jest niespełnianie warunków do otrzymania dotacji, które na wstępie wykluczają część przyszłych przedsiębiorców. Drugim równie ważnym powodem jest deklarowany brak wiedzy na temat tego w jaki sposób starać się o dotację. Jest to o tyle zaskakujący wynik, że informacje na temat możliwości pozyskania dofinansowania na własną działalność gospodarczą są powszechnie dostępne.

Wyniki badania jakościowego – wywiadów indywidualnych z przedsiębiorcami, którzy założyli działalność gospodarczą bez wsparcia w postaci dotacji – potwierdzają wyniki z badań ilościowych. Z jednej strony brak wiedzy na temat możliwości pozyskania dotacji, a z drugiej

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



warunki jej otrzymania, poważnie ograniczają potencjalnych przedsiębiorców. Badani wskazywali, że w momencie gdy podjęli decyzję o założeniu własnej działalności nie mieli czasu na oczekiwanie na przyznanie środków. Chcieli rozpocząć działalność jak najszybciej a uzyskanie dotacji w ich opinii wiązało się z koniecznością odłożenia uruchomienia firmy o co najmniej kilka miesięcy. Innym istotnym ograniczeniem jest również konieczność posiadania statusu osoby bezrobotnej, co jest szczególnie kłopotliwe, gdy osoba planująca założenie działalności gospodarczej w chwili podjęcia decyzji jest osobą pracującą.

*Nie, wtedy nie miałam wystarczającej wiedzy na ich temat. Poza tym nie byłam też osobą bezrobotną więc do PUP nie mogłam się zgłosić.*

*Tak jak mówiłam, przy zakładaniu działalności gospodarczej, gdy miałam dochody z innej pracy, to urząd pracy nie pomaga finansowo, żadnych dofinansowań nie mogłam dostać od nich, to już jest za dużo dla nich, bo skoro mam jedną pracę to oni zajmują się osobami które w ogóle pracy nie mają i chcą otworzyć swoją działalność i tylko z niej się utrzymywać.*

*Na stan rzeczy sprzed 5,5 roku wszystko było w miarę jasne i klarowne, poza PUP gdzie trzeba było specjalnie ubiegać się o wszelkie informacje, dopiero po rozmowie z pracownikiem działu wniosków okazało się że trzeba czekać pół roku, czyli niejasna informacja, zbyt skąpa, trudno dostępna informacja.*

[Przedsiębiorcy]

Podsumowując część dotyczącą wsparcia finansowego w postaci jednorazowych środków na podjęcie działalności gospodarczej należy zauważyć, że część udzielanego przez Powiatowy Urząd Pracy wsparcia trafia do osób, które nie mają wystarczającego potencjału do prowadzenia firmy oraz, że długość procedury oczekiwania na otrzymanie wsparcia odstrasza część osób, które chciałyby się o wsparcie ubiegać. Aby zwiększyć trafność oferowanego wsparcia należałoby dążyć w przyszłości do ograniczenia czasu trwania procedury przyznawania oferowanego wsparcia, tak aby zbyt długi okres oczekiwania nie zniechęcił przedsiębiorczych osób, które chcą jak najszybciej wdrożyć swoje pomysły.

Oferowanie wsparcia osobom, które go nie potrzebują, czyli takim, które założyłyby działalność gospodarczą własnymi środkami lub traktują uzyskaną dotację instrumentalnie<sup>19</sup>, jest poważniejszym problemem. Jak pokazują wyniki badań jakościowych osoby te w większości przypadków są zorientowane na prowadzenie firmy przez wymagany okres 12 miesięcy a następnie jej zamknięcia. Nie wykazują się postawami przedsiębiorczymi, nie planują rozwoju swojej firmy a jej prowadzenie jest jedynie sposobem na zarabkowanie przez kolejny rok.

<sup>19</sup> W trakcie badań jakościowych pojawiały się postawy sugerujące, że dla części osób dotacja była sposobem np. na zakup potrzebnego sprzętu, który nawet po likwidacji działalności (po roku) pozostanie własnością danej osoby. W tym kontekście dotacja była sposobem na pozyskanie potrzebnych danej osobie sprzętów, wykorzystywanych nie zawsze w celach zarobkowych.

#### **Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Rozwiązaniem tego problemu mogłaby być bardziej szczegółowa weryfikacja motywacji przyszłych przedsiębiorców, gdyż obok dobrego pomysłu na biznes to motywacja i postawa przedsiębiorcza odgrywają kluczową rolę w odniesieniu sukcesu przez przedsiębiorcę.

### 5.1.2 Szkolenia z prowadzenia własnej działalności gospodarczej

Szkolenia z prowadzenia własnej działalności gospodarczej nie były obligatoryjne dla wszystkich osób, którym przyznano dotację. Brały w nich udział jedynie te osoby, które odczuwały taką potrzebę. Spośród przebadanych odbiorców wsparcia mniej niż co trzeci zdecydował się na skorzystanie ze szkoleń (29% badanych). Uczestnicy szkoleń oceniali tę formę wsparcia w dwóch wymiarach. Po pierwsze oceniana była przydatność nabytych w toku szkolenia kompetencji, umiejętności i wiedzy do prowadzenia własnej działalności gospodarczej. W drugiej kolejności uczestnicy szkoleń byli proszeni o ocenę adekwatności szkoleń do potrzeb respondenta związanych z zakładaniem własnej działalności gospodarczej.

Obydwa aspekty oceniane były raczej pozytywnie - zarówno adekwatność jak i przydatność została pozytywnie oceniona przez ponad połowę badanych (odpowiednio 57% i 58% pozytywnych ocen). Niskie oceny przyznane zostały przez 15% i 13% badanych - co oznacza, że jedynie niewielki odsetek badanych miał negatywną opinię o szkoleniach. Równocześnie trzeba zwrócić uwagę na wysoki odsetek osób, które nie potrafiły jednoznacznie ocenić szkoleń - jest to wyraźna wskazówka, że szkolenia można jeszcze ulepszyć pod kątem ich przydatności do potrzeb osób planujących założenie własnej działalności gospodarczej.

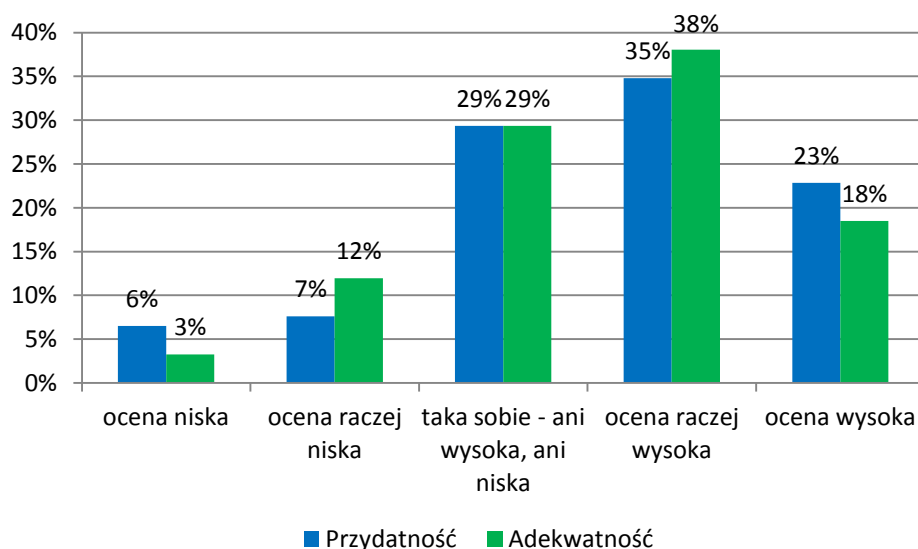
---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 52 Ocena przydatności i adekwatności szkoleń z prowadzenia własnej działalności gospodarczej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania przedsiębiorców korzystających ze wsparcia PUP/BKPPT

Co ciekawe, w odpowiedzi na pytanie o problemy związane z początkowym okresem prowadzenia działalności 17% badanych wskazywało brak wiedzy i doświadczenia w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej, a 31% na niewystarczającą znajomość przepisów prawa. Jest to więc kolejny obszar, który warto w przyszłości dopracować w zakresie opracowania treści merytorycznych szkoleń dla przyszłych przedsiębiorców.

Badani przedsiębiorcy w rozmowach indywidualnych dobrze oceniają jakość i przydatność szkoleń, w których brali udział. W ich opinii wiedza zdobyta w trakcie szkoleń jest przydatna i wykorzystują ją w prowadzonej działalności. Mimo wielu głosów entuzjazmu pojawiły się również opinie dotyczące konieczności przeformułowania wsparcia szkoleniowego, tak aby było lepiej dopasowane do rzeczywistych potrzeb przedsiębiorców.

*Tak, tak przydatne było... Odpowiadało mi to. Potem ta wiedza przydała się w praktyce. Przyznam się szczerze, że biznesplan ktoś mi pomógł zrobić, tą analizę całą. Bo tak nie bardzo wiedziałam jak to zrobić. Ale nie powiedziałabym, żeby ta analiza potem przydatna była. To zupełnie co innego wychodzi. To było trudne i prawdę mówiąc niepotrzebne. Szkolenie było później, najpierw musiałam wszystko przygotować. Szkolenie powinno być trochę dłuższe i wie pani, każdy trochę inaczej to odbiera. Na pewno nie zaszkodzi.*

*Miałam kurs dwutygodniowy z zarządzania własną firmą na rynku europejskim. Nie wiem, czy był przydatny, ale w sumie to była fajna rzecz, można było się sporo nauczyć.*

[Przedsiębiorcy]

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Więcej światła na te zagadnienia rzucają wyniki wywiadów indywidualnych z trenerami. W opinii trenerów dla części uczestników szkoleń napisanie biznes planu jest dużym wyzwaniem, gdyż osoby te często nie posiadają wiedzy na tematy gospodarcze - tym samym sporządzenie wniosku zawierającego analizę rynku i konkurencji, jest dla nich dużym wyzwaniem. Droga od pomysłu do jego realizacji bywa, dla części osób, bardzo trudna, zwłaszcza na etapie „przełożenia” pomysłu/idei biznesowej na biznesplan.

*Napisanie takiego biznes planu dla osoby bezrobotnej czy nawet pozostającej chwilowo bez pracy, jest to duże wyzwanie bo jednak kwestia analizy, kwestia przeliczeń finansowych, kwestia uargumentowania potrzeb założenia takiego a nie innego biznesu to już właśnie stanowi największy problem dla beneficjenta.*

*Najbardziej co jest dla nich niezrozumiałe na tym pierwszym etapie to jest kwestia segmentacji klientów i oczekiwać klientów wobec usług bo mają takie kłapki na oczach, że mój pomysł jest świetny natomiast w ogóle nie konfrontują go z oczekiwaniami klientów. Dla tych osób, mam na myśli te starsze osoby, trudności też są związane z finansami – określeniem finansów, co ile powinno kosztować. Bardzo często to są też kwestie związane z badaniem konkurencji bo większość z nich uważa, że konkurencję można sobie zbadać siedząc przy biurku, nie widząc, nie patrząc.*

[Trenerzy PUP/BKPPT]

Rolą trenera w procesie szkoleniowym jest zatem z jednej strony przekazywanie treści związanych z pisaniem biznesplanu, jak również motywowanie uczestników i zachęcanie ich do podnoszenia wiedzy w tym zakresie, tak aby przekonać te osoby, że prawidłowo przeprowadzona analiza rynku i konkurencji zwiększa ich szanse na powodzenie biznesu.

Dobrze na tym polu sprawdzają się wszelkiego rodzaju formy treningowe/warsztatowe, podczas których uczestnicy oprócz teoretycznej wiedzy mogą nabyć również umiejętności praktyczne np. z zakresu określania celu podstawowego działalności firmy (po co?), przeprowadzania podstawowych analiz strategicznych (analizy zasobów metodą SWOT, analiz otoczenia w tym analiz konkurencji), formułowania planów działań dla małego biznesu, etc. Kluczowe jest jednak przede wszystkim doprecyzowanie struktury szkoleń jako sesji treningowych gdzie stosuje się cykl doświadczalnego uczenia wg Kolba. To podstawowa zasada uczenia osób dorosłych polegająca na praktykowaniu – doświadczeniu, kolejno omówieniu, dalej przekazaniu wiedzy i zastosowaniu zdobytej wiedzy i praktyki do sytuacji praktycznej/realnej. Zasada ta z powodzeniem stosowana jest w treningu zarządzania oferowanym szeroko w świecie.

Inną dobrą praktyką jest również zatrudnianie trenera-praktyka lub zaproszenie na szkolenie praktyka biznesu, czyli osoby, która sama prowadzi działalność gospodarczą, gdyż w takiej sytuacji przekazywana przez nią wiedza ma bardziej praktyczny charakter. To również wprost

---

#### **Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



odnosi się do zasady uczenia się osób dorosłych – praca na realnych przykładach, analiza dobrych praktyk oraz uczenie się od innych, którzy to rzeczywiście robią.

*Jeżeli osoby prowadzą takie szkolenie i prowadzą własną działalność to te pytania są dużo bardziej praktyczne i te treści merytoryczne lepiej trafiają do uczestników. Oni jakby nie widzą jego jako nauczyciela ale jako przedsiębiorcę.*

*Pojawiają się oczywiście w programie stałe jak analiza SWOT, marketing ale to nie mam informacji, żeby stanowiły jakiś problem. Są to zajęcia warsztatowe, z marketingu bardziej wykładowe, wtedy uczestnicy chętnie angażują się w te treści, w określenie swoich mocnych czy słabych stron czy wysłuchania treści dotyczących marketingu. Nie ma problemu z innymi treściami oprócz biznes planu, który wydaje się jedyną poważną przeszkodą.*

[Trenerzy PUP/BKPPT]

Jak wskazują trenerzy taka forma zajęć jest interesująca dla uczestników szkolenia. Osobom, które dopiero rozpoczynają proces zakładania działalności gospodarczej potrzebne są zajęcia praktyczne i pokazywanie dobrych praktyk. W opinii trenerów pokazywanie prostych przykładów, a także posługiwanie się przykładami osób, które założyły działalność gospodarczą i odniosły sukces na rynku, jest korzystne i pozwala na zdecydowanie lepsze przyswajanie niezbędnej wiedzy i ćwiczenie niezbędnych umiejętności. W konsekwencji prowadzi to do efektu szkoleniowego – zmiany postawy uczącego się (w tym przypadku na pro-przedsiębiorczą). Trenerzy mocno podkreślali fakt, że praktyka i tzw. wiedza praktyczna to podstawy dobrego szkolenia. W ich opinii wiedza podstawowa może być np. przekazywana w formie materiałów pomocniczych rozdawanych uczestnikom. Takie materiały mogą być przez nich czytane w wolnym czasie, natomiast czas szkolenia powinien być w pełni wykorzystywany na przekazywanie wiedzy praktycznej i ćwiczenie umiejętności w sekwencji cyklu szkoleniowego osób dorosłych (najlepiej wg sprawdzonych wzorców – cykl Kolba).

*Wykładowcy powinni jednak więcej praktyki wkładać, dlatego, że materiały, które dostają osoby na tego typu szkoleniach to zawsze można zajrzeć do notatek ewentualnie sobie coś przypomnieć. (...) Blok szkoleniowy polega na tym, że ileś tam godzin trzeba zrobić, temat trzeba opracować, pokazać ludziom dokumenty ... dobrze, pokażmy ludziom dokumenty, pokażmy jak to działa, co trzeba wypełnić, ale przekażmy dużo wiedzy praktycznej. Oni wtedy wychodzą i się nie boją. No też trzeba czasem powiedzieć, powiedzmy kolokwialnie – „tu jest mina, tam jest mina, uważaj bo są takie i takie konsekwencje i można wiele rzeczy robić ale zgodnie z literą prawa”.*

[Trener BKPPT]

Z uwagi na dużą wagę praktyki w trakcie szkolenia rekomendacją wartą rozważenia jest wprowadzenie do programu szkoleniowego obowiązkowego spotkania z osobą, która otrzymała wsparcie z PUP i odniosła sukces. Taka forma - możliwość uzyskania wiedzy bezpośrednio od

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



osoby, która przeszła taką samą drogę jaką rozpoczęli uczestnicy szkolenia – jest nie tylko wysoce efektywną szkoleniowo, ale także mocno motywującą do podjęcia się wyzwania jakim jest otwarcie własnej działalności gospodarczej. Takie spotkanie pozwoliłoby więc nie tylko na uzyskanie praktycznej wiedzy, ale również na podniesienie motywacji i zwiększenie wiary w możliwość osiągnięcia sukcesu.

*Bo to słucha się osoby, która skorzystała. Jeżeli może opowiedzieć swoją historię – też była bezrobotną, skorzystała z udziału w takim projekcie, robi to co lubi, dostała pewną formę pomocy no to na pewno jest to duży plus.*

[Trener PUP]

Innym wartym wprowadzenia rozwiązaniem jest umożliwienie uczestnikom indywidualnego doradztwa po założeniu działalności. Jak wynika z jednego z wywiadów przeprowadzonego z osobą prowadzącą doradztwo indywidualne dla osób, które otrzymały dotację z BKPPT, doradztwo jest ważnym instrumentem wpływającym na szanse powodzenia na rynku nowopowstałych przedsiębiorstw.

*Część tych beneficjentów miała usługi doradcze. Ci, którzy przechodzili to o nie dopytywali. Sprawdzaliśmy poszczególne części biznes planu. Tak naprawdę bardzo podkreślają, że największym plusem jest to, że taki indywidualny doradca wskazuje gdzie oni potencjalnie mogli się pogubić.*

*Oni już jakiś czas prowadzili, nieraz to było 2 może nawet 3 miesiące czyli oni już do mnie przychodzili z pewną bazą wiedzy. Najpierw jest blok szkoleniowy i oni się uczą jak otworzyć, jak wypełniać dokumenty, co trzeba prowadzić, jakie ewidencje. Natomiast do mnie już trafiali – czyli na takie doradztwo indywidualne – po to tylko, żeby... prowadzą już działalność i problemy jakie się pojawiają. Problemy z prowadzeniem dokumentacji. Problemy czy tego typu wydatki mogą zakwalifikować do uzyskania przychodu.*

[Trenerzy PUP/BKPPT]

Z uwagi na fakt, iż pierwsze miesiące działania firmy mogą być trudne dla początkującego przedsiębiorcy, który musi odnaleźć się w zupełnie nowej rzeczywistości, warto rekomendować uzupełnienie wsparcia w postaci szkolenia i dotacji o usługę indywidualnego doradztwa lub coachingu. Takie zindywidualizowane wsparcie pomogłoby przedsiębiorcom w rozwiązywaniu pierwszych pojawiających się problemów z zakresu księgowości, prawa czy pozyskiwania klientów. Tego typu wsparcie miałoby również charakter motywacyjny, aby przedsiębiorca nie zrażał się początkowymi trudnościami, co jest szczególnie ważne dla osób, które przed rozpoczęciem działalności były np. długotrwale bezrobotne. Mając świadomość, iż rekomendacja ta ma charakter rekomendacji odwołujących się do przepisów obowiązującego prawa (ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, na podstawie której PUP

#### **Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)





udziela dotacji na otwarcie działalności gospodarczej), warto pamiętać, iż taka forma wsparcia, która może wymiernie wzmocnić trwałość lokalnego biznesu, warta jest uwzględnienia w działaniach lobbingowych i informacyjnych - dotyczących kreowania polityki lokalnych rynków pracy - prowadzonych przez Powiatowy Urząd Pracy w Bełchatowie, na scenie regionalnej czy krajowej.

W przyszłości dobrze byłoby również zweryfikować zakres merytoryczny szkolenia dla przedsiębiorców. Obecna forma mimo, iż zaspokaja większość potrzeb uczestników, nie do końca przystaje do rzeczywistości z jaką muszą się zmierzyć początkujący przedsiębiorcy. Badani wskazywali, że pierwsze miesiące są szczególnie ciężkie, gdyż wiedza teoretyczna i praktyka często się rozmiągają. Dotyczy to zwłaszcza obszaru pozyskiwania klientów i rozliczania firmy. W kolejnych latach warto byłoby zatem wprowadzić pewną elastyczność w zakresie tematyki szkolenia, tak aby można było modyfikować przekazywane treści w zależności od zapotrzebowania uczestników na dane informacje. Dobrym rozwiązaniem jest również położenie nacisku na aspekt praktyczny szkoleń, tak aby oprócz wiedzy teoretycznej przyszli przedsiębiorcy ćwiczyli przede wszystkim umiejętności, które będą mogli wykorzystać prowadząc swoją firmę.

Omawiając tematykę szkoleń warto dodać, iż przedsiębiorcy mają niewielką świadomość możliwości uzupełniania wiedzy z zakresu prowadzenia własnej działalności poprzez szkolenia czy usługi Instytucji Otoczenia Biznesu<sup>20</sup>. W większości przypadków respondenci nie wiedzą o istnieniu tego typu podmiotów i oferowanych przez nie usługach doradczych lub konsultacyjnych. Sytuacja ta nasuwa wniosek, że w przyszłości zdecydowanie warto wprowadzić do bloku szkoleniowego moduł poświęcony tematyce skutecznego pozyskiwania informacji o możliwościach, źródłach i miejscach gdzie udzielane jest wsparcie dla biznesu.

---

<sup>20</sup> Według Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP):

- prowadzenie działalności gospodarczej w coraz większym stopniu wiąże się z potrzebą korzystania z różnorodnych usług informacyjnych, doradczych, finansowych. Przedsiębiorcy napotykają także na liczne bariery wynikające ze skomplikowanych uregulowań prawnych, czy sformalizowanych struktur urzędów. Przełamaniu tych barier i poprawie współpracy z przedsiębiorcami oraz potencjalnymi inwestorami służą Instytucje Otoczenia Biznesu (IOB). Instytucje otoczenia biznesu to podmioty posiadające bazę materialną, techniczną, zasoby ludzkie i kompetencje niezbędne do świadczenia usług na rzecz sektora MŚP (małych i średnich przedsiębiorstw). Do zadań instytucji otoczenia biznesu można zaliczyć: wspieranie przedsiębiorczości, ułatwianie rozpoczynania działalności gospodarczej, pomoc nowotworzonym przedsiębiorcom. Priorytetowe przedsięwzięcia podejmowane przez IOB to podnoszenie jakości zasobów ludzkich w przedsiębiorstwach poprzez szkolenia i doradztwo, wsparcie powiązań kooperacyjnych przedsiębiorstw, tworzenie sieci współpracy (m.in. klastry) i animacji środowiska innowacyjnego przedsiębiorstw, a także zapewnienie zewnętrznych źródeł finansowania. IOB to np. Izby Gospodarcze, Agencje Rozwoju Regionalnego, Parki Technologiczne / Naukowo - Technologiczne, Centra Transferu Technologii, Klastry, Biura Karier.

---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Z uwagi na niewielką wiedzę na temat możliwości wymiany informacji pomiędzy przedsiębiorcami a lokalnymi samorządami oraz relatywnie niski poziom wiedzy przedsiębiorców na temat roli władz lokalnych w budowaniu klimatu dla przedsiębiorczości, warto rozważyć podjęcie, w skali całego powiatu bełchatowskiego, działań skierowanych na polepszenie informacji oraz wprowadzenie mechanizmów komunikacji pomiędzy środowiskiem samorządowym oraz środowiskiem instytucji publicznych a światem lokalnego biznesu. Warto rekomendować trzy różne typy działań:

- **wprowadzenie procedur stałych konsultacji społecznych z przedsiębiorcami** dotyczących rozwoju gospodarczego gmin/powiatu, realizacji zadań wpływających na poprawę klimatu dla rozwoju przedsiębiorczości, analiz lokalnej sytuacji gospodarczej bazujących na relacjach partnerskiej wymiany informacji na linii samorząd – przedsiębiorcy;
- **dbanie samorządów i instytucji publicznych powiatu bełchatowskiego o stały wzrost kompetencji zawodowych oraz kompetencji związanych z obsługą klientów;**
- **wdrożenie projektów wspierających szeroką, szybką i dostępną informację** - stworzenia informatora/portalu dla przedsiębiorców, który zawierałby wszelkie niezbędne informacje na temat zakresu odpowiedzialności władz lokalnych w obszarze przedsiębiorczości czy informacje dotyczące działających w powiecie Instytucji Otoczenia Biznesu<sup>21</sup> i innych punktów konsultacyjno-doradczych. Wdrażanie mechanizmów prostych i powszechnych e-usług świadczonych przez instytucje publiczne dla biznesu (i mieszkańców).

---

<sup>21</sup> jw.

---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ulasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



## 5.2 Pożądane zmiany w sposobie udzielania wsparcia

W przyszłości warto rozważyć przeformułowanie sposobu oferowania wsparcia tak, aby zwiększyć szanse na trwałość rezultatów. Z uwagi na zidentyfikowane trudności przedsiębiorców z przygotowaniem biznesplanu, planowaniem strategicznym czy długoterminowym planowaniem w ogóle, warto wprowadzić kilka modyfikacji w oferowanym wsparciu.

Nowy model mógłby wyglądać następująco:

- 1) **Preselekcja potencjalnych przedsiębiorców czyli identyfikacja i analiza rzeczywistych potrzeb.** Pierwsze działanie powinno koncentrować się na możliwie głębokiej identyfikacji i analizie motywów jakie kierują przyszłym, potencjalnym przedsiębiorcom. Na tym etapie powinna zostać możliwie dogłębnie zbadana motywacja osób chcących rozpocząć działalność gospodarczą, tak aby w efekcie ograniczyć możliwość popełnienia błędu polegającego na oferowaniu wsparcia osobom na nie niegotowym czyli takim, które nie są wystarczająco zmotywowane i zdeterminowane. Jak pokazały wyniki badania jakościowego zdarza się, że dotacje otrzymują osoby, które w procesie szkoleniowym wykazują się bierną postawą, a działalność gospodarczą z założenia prowadzą tylko w celu chwilowego zarobkowania (po upływie 12 miesięcy likwidują działalność gospodarczą)<sup>22</sup>. Etap badania motywacji mógłby zatem przyczynić się do zwiększenia trafności oferowanego wsparcia.

Tym samym w przyszłości warto dokonać rewizji metod i narzędzi używanych obecnie do badania poziomu motywacji przyszłych przedsiębiorców, celem oceny czy dotychczas stosowane w pełni diagnozują wyznaczniki efektywności działania na szeroko rozumianym rynku pracy (w tym też jako osoby samozatrudnionej). Warto odwołać się np. do licznych modeli i metod pomiaru motywacji autonomicznej<sup>23</sup> czyli takiej, która w wielu badaniach jest uznawana za podstawową dla późniejszego sukcesu na rynku pracy, w kontekście odnalezienia swojego „miejsca biznesowego”, jak również jego utrzymania. Ciekawym jest też model Wanberg, Kanfer i Rotundo, badaczek z University of Minnesota i Georgia Institute of Technology, które prezentują podstawowe czynniki „sukcesu” na rynku pracy, czyli typy motywacji jakie powinny towarzyszyć m.in. przyszłym przedsiębiorcom. W oparciu o te i inne badania oraz koncepcje spotyka się wiele narzędzi i metod, które mogą wzbogacić proces pomiaru i oceny motywacji przyszłych przedsiębiorców.

<sup>22</sup> Wniosek ten pochodzi z badań jakościowych. Brakuje danych liczbowych na ten temat.

<sup>23</sup> Szerzej zagadnienie, w literaturze psychologicznej, opisuje teoria samostanowienia (*SDT: Self Determination Theory*) zaproponowana przez Edwarda L. Deci, Rocharda M. Ryana i grono ich współpracowników.

### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



- 2) **Szkolenie/trening/warsztaty z pisania biznesplanu i podstaw przedsiębiorczości** – osoby, które pozytywnie przeszły wstępną weryfikację powinny mieć możliwość uczestniczenia w szkoleniu/treningu/warsztatach z zakresu podstaw przedsiębiorczości i przygotowania biznesplanu dla działalności gospodarczej. W ramach szkolenia wyraźny akcent powinien być postawiony na określenie profilu każdej planowanej działalności, dookreślenie podstawowego celu oraz kierunków podejmowanych działań czyli wprowadzenie minimalnych zasad myślenia strategicznego – co uczestnicy chcą zrobić, po co i w jaki sposób. Szkolenie powinno być oparte o zasady uczenia się osób dorosłych (rekommendacja: cykl doświadczalnego uczenia się wg Kolba). Tym samym podczas szkolenia uczestnicy powinni praktykować to co później będą mieli realizować w realnym świecie biznesu. Ważne, aby szkolenia prowadzone były przez trenerów – praktyków (co nie jest trudne - zdecydowana większość trenerów biznesu działa w Polsce w jako indywidualne działalności gospodarcze). W formule tak prowadzonych szkoleń powinien budować się biznesplan każdego uczestnika.
- 3) **Ocena wniosków** – na tym etapie opracowane przez potencjalnych przedsiębiorców wnioski (biznesplany) zostają poddane ocenie, na podstawie której zostaną wytypowane osoby, które otrzymają wsparcie finansowe w postaci jednorazowych środków na podjęcie działalności gospodarczej<sup>24</sup>.
- 4) **Szkolenie przyszłych przedsiębiorców** – każda osoba, której zostanie przyznana dotacja, powinna mieć możliwość udziału w szkoleniu poprzedzającym otrzymanie środków. Szkolenie powinno być prowadzone przez trenerów-praktyków i obejmować zagadnienia związane z funkcjonowaniem firmy np. księgowość, prawo, pozyskiwanie klientów, marketing, planowanie strategiczne. Szkolenie powinno zawierać elementy zadań praktycznych oraz tzw. spotkanie z przedsiębiorcą (praktykiem biznesu), czyli spotkanie z osobą, która założyła firmę dzięki wsparciu z PUP i odniosła sukces. Najlepiej aby praktycy biznesu działali na terenie powiatu bełchatowskiego. Ważne jest aby program szkolenia był elastycznie dostosowywany do potrzeb uczestników tj. aby oprócz standardowych informacji z danej dziedziny zawierał elementy związane z branżami, w których uczestnicy planują działać lub by sami uczestnicy mieli wpływ na program szkolenia (np. określona ilość godzin szkolenia przeznaczona jest na treści, na które uczestnicy zgłaszają zapotrzebowanie).

---

<sup>24</sup> Obecnie, w powiecie bełchatowskim, każdorazowo Komisja ocenia i rozpatruje wnioski (biznesplany). W jej skład wchodzi przedstawiciele Powiatowej Rady Zatrudnienia. Członkowie tejże Komisji posiadają doświadczenie m.in. w prowadzeniu własnego biznesu. Tym samym utrzymanie dotychczasowej procedury działań w tym zakresie jest zasadne.

---

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



- 5) **Indywidualne doradztwo** – każdy z przedsiębiorców mógłby mieć możliwość skorzystania z tzw. pakiet godzin doradztwa indywidualnego (jednak nie powinien on być obowiązkowy). Tego typu wsparcie mogłoby być oferowane w okresie pierwszych 3 miesięcy prowadzenia działalności. Jak pokazały wyniki badania początkujący przedsiębiorcy często mają problemy w pierwszych miesiącach prowadzenia biznesu, gdyż ich oczekiwania względem prowadzenia działalności nie sprawdzają się i spotykają się z nową rzeczywistością, w której ciężko im się odnaleźć. Indywidualne doradztwo mogłoby im pomóc przetrwać ten trudny okres.
- 6) **Pakiet konsultacyjny** – każdy przedsiębiorca powinien mieć możliwość uczestnictwa w indywidualnych konsultacjach w okresie 10-12 miesiąca prowadzenia działalności (fakultatywnie). Pakiet konsultacyjny mógłby obejmować możliwość spotkania ze specjalistą i praktykiem w zakresie przedsiębiorczości celem przeanalizowania dotychczasowego działania przedsiębiorcy oraz wypracowania strategii na kolejny okres. Jak pokazują wyniki badania po roku prowadzenia działalności przedsiębiorcy często nie są przygotowani do dalszego działania na rynku, gdyż częsty brak strategii radzenia sobie z konkurencją i strategii rozwoju własnego biznesu, uniemożliwiają dalsze funkcjonowanie firmy na rynku. Dodatkowe konsultacje mogłyby zatem pomóc przedsiębiorcom w wypracowaniu kierunków działań na kolejny okres funkcjonowania firmy.

Z uwagi na fakt, iż część przedsiębiorców cechuje się niewielką wiedzą na temat zakresu odpowiedzialności władz lokalnych w obszarze przedsiębiorczości oraz istnienia i zasad funkcjonowania Instytucji Otoczenia Biznesu (IOB)<sup>25</sup> warto w przyszłości rozważyć stworzenie **vademecum bełchatowskiego przedsiębiorcy**. Takie opracowanie mogłoby zawierać z jednej strony informacje o charakterze ewidencyjnym (lista instytucji publicznych ważnych z punktu widzenia prowadzenia działalności gospodarczej, lista i zakresy działań IOB, wykaz organizacji pozarządowych związanych z przedsiębiorczością) oraz informacje o charakterze informacyjno-promocyjnym z zakresu odpowiedzialności władz lokalnych za kreowanie polityki przyjaznej przedsiębiorcom.

Działaniem ważnym wydaje się także szersze informowanie przyszłych przedsiębiorców o działających na terenie powiatu bełchatowskiego Instytucjach Otoczenia Biznesu oraz instytucjach wspierających przedsiębiorczość m.in. Lokalnym Punkcie Informacyjnym, który to realizuje część działań zawartych w powyższej rekomendacji. Możliwe, że warto wprowadzić w proces szkoleniowy formę działań typu wizyty studyjne, polegającą na bezpośrednich

<sup>25</sup> Wyniki badania wskazują, że z usług IOB korzystało 23 % przedsiębiorców z dotacją i 13% bez dotacji. Mimo to, badani dostrzegają potrzebę opracowania informatora dla przedsiębiorców z powiatu bełchatowskiego. Dotyczy to zarówno osób, które nie skorzystały z usług IOB, jak i tych, którzy przygotowując się do założenia działalności konsultowali się z tego typu podmiotami.

#### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



odwiedzinach instytucji przez uczestników szkolenia, w ramach prowadzonych zajęć szkoleniowych.

Wyniki badania pokazują również, że przedsiębiorcy, którzy uzyskali wsparcie z PUP dużo rzadziej od przedsiębiorców, którzy zakładali firmę bez tego wsparcia, decydują się na **działania na rynkach krajowych lub międzynarodowych**<sup>26</sup>. W przyszłości warto rozważyć zatem, włączenie w zakres programu szkoleniowego (np. w formie fakultatywnej – dla zainteresowanych uczestników) treści skupionych wokół wyboru rynków docelowych i strategii działania na tych rynkach. Pokazanie uczestnikom szkoleń jakie mechanizmy działają na rynkach krajowych i międzynarodowych oraz jak skutecznie z nich korzystać, może pomóc w podjęciu decyzji o zwiększeniu zasięgu działalności swojej firmy, co w dobie m.in. kryzysu gospodarczego czy nasycenia lokalnego rynku może być rozwiązaniem pożądanym. Decydując się na takie rozszerzenie zakresu przekazywanych treści warto, w oparciu o zasadę dobrych praktyk, wskazać przedsiębiorców z terenu powiatu (np. respondentów badań jakościowych), którzy pozyskali kiedyś dotację z PUP na rozpoczęcie działalności gospodarczej a obecnie działają w wysoko wyspecjalizowanych branżach, które swoje usługi mogą świadczyć zdalnie z powodzeniem dla zagranicznych kontrahentów (np. IT, inżynieria). Warto więc zachęcać przyszłych przedsiębiorców, których specjalizacja pozwala na taką skalę świadczenia usług, na wchodzenie na szersze rynki niż tylko ten lokalny.

---

<sup>26</sup> Wniosek ten pochodzi z badań ilościowych, jednak nie analizowano częstotliwości podejmowania działań na rynkach międzynarodowych ze względu na branże prowadzonych działalności gospodarczych.

---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



## 6 Spis tabel

Tabela 1 Liczba przedsiębiorstw powstałych w latach 2008-2011: powiat bełchatowski na tle innych powiatów województwa.....	23
Tabela 2 Nowe firmy powstałe w latach 2009-2011 w gminach powiatu bełchatowskiego.....	24
Tabela 3 Liczba założonych przedsiębiorstw a warunki gospodarcze.....	28
Tabela 4 Przyznawanie dotacji w latach 2008-2011 .....	28
Tabela 5 Ocena pracy urzędników - % oceniających pozytywnie (dobrze lub bardzo dobrze) ....	32
Tabela 6 Pięć kluczowych rad przedsiębiorców dla osoby zastanawiającej się nad założeniem własnej działalności gospodarczej.....	34
Tabela 7 PKD przedsiębiorstw powstałych w latach 2008-2011 .....	52
Tabela 8 Liczba pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwach powstałych w powiecie bełchatowskim w latach 2008-2011 .....	55
Tabela 9 Powody zakładania działalności a wykształcenie przedsiębiorcy .....	64
Tabela 10 Powody założenia działalności a płeć przedsiębiorcy .....	67
Tabela 11 Przygotowanie do prowadzenia działalności gospodarczej.....	81
Tabela 12 Planowane kanały promocji.....	85
Tabela 13 Plany związane z wydatkowaniem środków z dotacji.....	86
Tabela 14 Plany finansowe przedsiębiorców, którzy pozyskali dotacje.....	90
Tabela 15 Sekcje PKD a przeżywalność firm .....	96
Tabela 16 Odsetek przedsiębiorstw z najpopularniejszych branż deklarujący wykorzystywanie danej strategii konkurencyjnej.....	102
Tabela 17 Wysokość wsparcia przyznawanego przez PUP Bełchatów.....	125
Tabela 18 Powody nieubiegania się o dotację przez osoby, które założyły działalność gospodarczą bez dofinansowania .....	130

### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



## 7 Spis wykresów

Wykres 1 Stopa bezrobocia rejestrowanego ogółem w latach 2008-2011 .....	25
Wykres 2 Średnie miesięczne wynagrodzenie brutto w powiecie i województwie .....	26
Wykres 3 Przedsiębiorstwa powstałe w latach 2008-2011 w powiecie bełchatowskim z uwzględnieniem przedsiębiorstw założonych z dotacji PUP/BKPPT.....	27
Wykres 4 Ocena warunków do prowadzenia działalności w powiecie bełchatowskim zdaniem badanych przedsiębiorców, którzy założyli swoje firmy w latach 2008-2011.....	30
Wykres 5 Odsetek przedsiębiorców oceniających warunki do prowadzenia działalności gospodarczej jako pozytywne.....	30
Wykres 6 Czas oczekiwania na rejestrację w poszczególnych urzędach (w dniach) .....	31
Wykres 7 Odsetek przedsiębiorców uważających dany obszar za wymagający poprawy .....	37
Wykres 8 Płeć bełchatowskich przedsiębiorców .....	43
Wykres 9 Wiek osób zakładających własną działalność gospodarczą .....	44
Wykres 10 Wykształcenie osób zakładających własną działalność gospodarczą .....	45
Wykres 11 Wykształcenie osób zakładających własną działalność na podstawie analizy wniosków .....	45
Wykres 12 Doświadczenia zawodowe osób zakładających własną działalność gospodarczą w powiecie bełchatowskim .....	46
Wykres 13 Miejsce zamieszkania osób prowadzących własną działalność gospodarczą.....	47
Wykres 14 Korzystanie z dotacji a wiek przedsiębiorców .....	48
Wykres 15 Korzystanie z dotacji a płeć przedsiębiorców .....	49
Wykres 16 Korzystanie z dotacji a wykształcenie przedsiębiorców.....	49
Wykres 17 Profil działalności firm ze wsparciem PUP .....	50
Wykres 18 Zasięg terytorialny działalności firm powstałych ze wsparciem PUP .....	51
Wykres 19 Profil firm powstałych w latach 2008-2011 w powiecie bełchatowskim.....	53
Wykres 20 Rynek na jakim działają przedsiębiorstwa powstałe w latach 2008-2011.....	54
Wykres 21 Odsetek przedsiębiorców, którzy zgadzają się z podanymi stwierdzeniami .....	56
Wykres 22 Poziom kapitału społeczno-kulturowego badanych przedsiębiorców .....	58
Wykres 23 Poziom kapitału społeczno-ekonomicznego ze względu na typ przedsiębiorstwa.....	59
Wykres 24 Poziom kapitału społeczno-ekonomicznego przedsiębiorców ze względu na losy firmy .....	59

### Wykonawca badania:

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)





---

Wykres 25 Powody założenia własnej działalności gospodarczej.....	63
Wykres 26 Powody zakładania działalności a wiek przedsiębiorcy .....	66
Wykres 27 Sposób przygotowania do założenia własnej działalności gospodarczej przez badanych przedsiębiorców.....	76
Wykres 28 Zgodność profilu firmy z wykształceniem/wykonywanym zawodem .....	76
Wykres 29 Sposób przygotowywania do założenia własnej działalności a korzystanie z dotacji .....	82
Wykres 30 Sposób przygotowania do prowadzenia własnej działalności a obecny stan działalności.....	83
Wykres 31 Przygotowanie do prowadzenia działalności .....	84
Wykres 32 Źródła finansowania własnej działalności gospodarczej.....	89
Wykres 33 Źródła finansowania własnej działalności gospodarczej a korzystanie z dotacji.....	90
Wykres 34 Trudności w momencie zakładania własnej działalności gospodarczej .....	91
Wykres 35 Przeżywalność firm założonych w latach 2008-2011 w powiecie bełchatowskim.....	94
Wykres 36 Przeżywalność firm powstających przy wsparciu PUP a rok założenia .....	95
Wykres 37 Przeszkody w prowadzeniu własnej działalności wymieniane przez przedsiębiorców z powiatu bełchatowskiego .....	98
Wykres 38 Przewagi konkurencyjne badanych bełchatowskich przedsiębiorstw .....	100
Wykres 39 Kondycja przedsiębiorstw, które nadal działały w momencie przeprowadzenia badania.....	106
Wykres 40 Kondycja firm w podziale na sposób finansowania ich powstania.....	107
Wykres 41 Planowane przez przedsiębiorców zmiany .....	109
Wykres 42 Plany zmiany lokalizacji badanych bełchatowskich przedsiębiorców.....	110
Wykres 43 Źródła finansowania inwestycji.....	111
Wykres 44 Źródła finansowania inwestycji w rozbiciu na dalszy los firmy (tylko firmy, które uzyskały dotację) .....	112
Wykres 45 Powody zamknięcia/zawieszenia własnej działalności gospodarczej.....	114
Wykres 46 Plany wznowienia/ponownego założenia własnej działalności gospodarczej .....	116
Wykres 47 Decyzja o ponownym założeniu własnej działalności a sytuacja przedsiębiorstwa .....	117
Wykres 48 Decyzja o ponownym założeniu działalności a źródło finansowania przedsiębiorstwa .....	118

---

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



Wykres 49 Ocena różnych aspektów wsparcia przez badanych przedsiębiorców, którzy uzyskali dotację na założenie własnej działalności gospodarczej.....	123
Wykres 50 Czy przyznana wysokość wsparcia była wystarczająca? .....	126
Wykres 51 Udział środków własnych w zakładaniu działalności gospodarczej przy użyciu dotacji .....	126
Wykres 52 Ocena przydatności i adekwatności szkoleń z prowadzenia własnej działalności gospodarczej .....	133

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)



**Lista publikacji wykorzystanych w badaniu:**

1. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, PARP 2011
2. *Badanie wsparcia w ramach EFS na tworzenie nowych przedsiębiorstw w regionie*, Szczecin 2011
3. *Raport końcowy „Diagnoza kondycji nowo powstałych firm w województwie łódzkim”*, Łódź 2010
4. *Ocena i analiza przedsięwzięć zmierzających do powstania nowych podmiotów gospodarczych w województwie opolskim*, Opole 2011
5. *Ocena trwałości i efektywności wsparcia udzielonego na rozpoczęcie działalności gospodarczej w ramach SPO RZL, ZPORR oraz PO KL*, Toruń 2013

**Wykonawca badania:**

Centrum Doradztwa Strategicznego s. c. D. Bieńkowska, C. Ułasiński, J. Szymańska  
ul. Włóczków 22/3, 30-103 Kraków, [www.cds.krakow.pl](http://www.cds.krakow.pl)

