



POLSKA 2013

Warszawa 2014

Global Entrepreneurship Monitor Polska. Raport z badań 2013

Autorzy:

Anna Tarnawa (PARP) – rozdział 2

Paulina Zadura-Lichota (PARP) – rozdział 2

dr hab. Przemysław Zbierowski (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach) – rozdziały 1, 4

Melania Nieć (PARP) – rozdział 3

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Zdjęcie na okładce: PAP/Alamy

Raport został opracowany na podstawie danych z badania GEM 2013 przeprowadzonego przez Global Entrepreneurship Research Association.

Polska reprezentowana jest od 2011 r. w projekcie Global Entrepreneurship Monitor przez: Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.

ISBN 978-83-7633-257-4

Wydanie I

Nakład 1000 sztuk

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:



Wydawnictwo Naukowe Instytutu Technologii Eksploatacji – PIB
ul. K. Pułaskiego 6/10, 26-600 Radom, tel. centr. (48) 364-42-41, fax (48) 3644765
e-mail: instytut@itee.radom.pl <http://www.itee.radom.pl>

Spis treści

| | |
|---|-----------|
| Wykaz skrótów | 5 |
| Streszczenie | 9 |
| 1. O badaniu GEM..... | 13 |
| 1.1. Modele GEM | 13 |
| 1.1.1. Rozumienie przedsiębiorczości w GEM | 13 |
| 1.1.2. Model procesu przedsiębiorczości | 13 |
| 1.1.3. Model rozwoju gospodarczego GEM | 14 |
| 1.1.4. Fazy rozwoju gospodarczego | 15 |
| 1.2. Całkowita przedsiębiorczość we wczesnym stadium (TEA – <i>Total early-stage Entrepreneurial Activity</i>) | 16 |
| 1.3. Prowadzenie badań w GEM | 16 |
| 1.3.1. APS | 17 |
| 1.3.2. NES | 17 |
| 2. Wyniki badania populacji dorosłych – APS..... | 17 |
| 2.1. Postawy i percepcja przedsiębiorczości w 2013 r. | 17 |
| 2.2. Postawy i percepcja przedsiębiorczości w 2013 r. wśród kobiet i mężczyzn | 22 |
| 2.3. Poziom przedsiębiorczości | 24 |
| 2.4. Przedsiębiorczość wśród kobiet i mężczyzn | 27 |
| 2.5. Motywy zakładania działalności gospodarczej | 29 |
| 2.6. Motywacje kobiet i mężczyzn | 32 |
| 2.7. Działalność gospodarcza według sektorów | 33 |
| 2.8. Aspiracje wzrostu | 36 |
| 2.9. Aspiracje wzrostu kobiet i mężczyzn | 38 |
| 2.10. Internacjonalizacja | 39 |
| 2.11. Podsumowanie | 41 |
| 3. Uwarunkowania przedsiębiorczości – wyniki badania krajowych ekspertów przedsiębiorczości (NES) | 44 |
| 3.1. Wstęp – o badaniu i uwagi techniczne | 44 |
| 3.2. Stan obecny | 44 |
| 3.2.1. Szanse na start | 46 |
| 3.2.2. Rynek i polityka przedsiębiorczości | 46 |
| 3.2.3. Innowacyjność | 47 |
| 3.2.4. Potencjał wzrostu | 48 |
| 3.2.5. Kultura i społeczeństwo | 50 |
| 3.2.6. Zadowolenie z życia | 50 |
| 3.3. Zmiany względem poprzednich lat | 50 |
| 3.4. Podsumowanie | 52 |
| 4. Well-being, czyli jakość życia przedsiębiorców w porównaniu międzynarodowym | 53 |
| 4.1. Międzynarodowe porównanie jakości życia przedsiębiorców | 53 |
| 4.2. Czynniki powiązane z jakością życia przedsiębiorców w Polsce..... | 63 |
| 4.3. Podsumowanie | 71 |

Wykaz skrótów

- APS – Badanie populacji dorosłych (ang. *Adult Population Survey*)
- B+R – Badania i rozwój
- BAEL – Badanie Aktywności Ekonomicznej Ludności (prowadzone kwartalnie przez GUS)
- CATI – Wspomagany komputerowo wywiad telefoniczny (ang. *Computer Assisted Telephone Interview*)
- EEA – Przedsiębiorczość w miejscu pracy (przedsiębiorczość organizacyjna, intraprzedsiebiorczość – ang. *Entrepreneurial Employee Activity*)
- GEM – Globalny Monitor Przedsiębiorczości (ang. *Global Entrepreneurship Monitor*)
- GERA – Stowarzyszenie Globalnego Badania Przedsiębiorczości (ang. *Global Entrepreneurship Research Association*)
- GUS – Główny Urząd Statystyczny
- IPO – Pierwsza oferta publiczna (ang. *Initial Public Offering*)
- IUS – *Innovation Union Scoreboard*
- MHEA – Przedsiębiorczość o wysokim potencjale tworzenia miejsc pracy (ang. *medium/high job growth expectation early-stage entrepreneurial activity*)
- MSP – Małe i średnie przedsiębiorstwa (w tym mikrofirmy)
- NES – Badanie krajowych ekspertów przedsiębiorczości (ang. *National Experts Survey*)
- OECD – Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (ang. *Organization for Economic Co-operation and Development*)
- PARP – Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
- SLEA – Przedsiębiorczość o niskim potencjale tworzenia miejsc pracy (ang. *solo/low job expectation early-stage entrepreneurial activity*)
- TEA – Całkowita przedsiębiorczość we wczesnym stadium (ang. *Total early-stage Entrepreneurial Activity*)
- UE – Unia Europejska
- VC – *Venture Capital*

Szanowni Państwo,



mam przyjemność przedstawić Państwu III edycję Raportu pt.: **Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2013**. Powstał on w oparciu o wyniki badań zrealizowanych w ramach największego międzynarodowego projektu badawczego w obszarze przedsiębiorczości Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Rok 2013 był szczególnym czasem w projekcie GEM. Nastąpił ponowny wzrost liczby krajów biorących udział w badaniu – do 70, co przekłada się na trzy czwarte populacji świata i prawie 90% globalnego produktu brutto. Opracowany na tej podstawie *GEM 2013 Global Report*, zaprezentowany w styczniu 2014 r. w Santiago, upamiętnił 15. rocznicę realizacji projektu GEM. Dla Polski rok 2013 był trzecim kolejnym rokiem realizacji badań w ramach projektu GEM, prowadzonych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.

Raport przedstawia obraz stanu przedsiębiorczości w Polsce na tle innych krajów świata, w tym w szczególności Stanów Zjednoczonych oraz państw z Europy w 2013 roku. Pokazuje także zmiany, jakie zaszły w proprzedsiębiorczych postawach Polaków w ostatnich trzech latach. Podobnie jak w poprzednich edycjach, tegoroczny Raport opisuje intencje i motywacje Polaków do zakładania działalności gospodarczej i jej rozwoju. Przedstawia także uwarunkowania przedsiębiorczości w takich aspektach jak np. polityka przedsiębiorczości, finansowanie działalności gospodarczej, transfer technologii, uwarunkowania kulturowe i społeczne czy czynniki sprzyjające rozwojowi przedsiębiorczości kobiet, przedsiębiorstw wysokiego wzrostu oraz młodych osób.

Tematem wyróżniającym tegoroczny Raport jest well-being, czyli jakość życia przedsiębiorców. W GEM przyjęto, że składają się na to takie czynniki jak: poczucie dobrostanu, równowaga między pracą a życiem prywatnym, odczuwany poziom stresu oraz satysfakcja z pracy czy osiągniętych dochodów. Przyjrzelśmy się tutaj, jak prezentują się przedsiębiorcy w Polsce względem innych krajów świata oraz innych grup społecznych. Analizowaliśmy także czynniki, które powiązane są z jakością życia przedsiębiorców w Polsce, m.in. wiek, płeć, wykształcenie, wielkość gospodarstwa domowego czy sektor prowadzenia działalności gospodarczej. Dodatkowo zbadaliśmy, w jaki sposób na odczuwaną jakość życia wpływa możliwość decydowania o swoich działaniach czy poczucie znaczenia własnej pracy.

Dane i wnioski prezentowane w Raporcie są cenne, ponieważ pozwalają nakreślić obraz przedsiębiorczości w Polsce i warunków do jej rozwoju w odniesieniu do innych krajów świata. Dzięki tej wiedzy, tak jak ma to miejsce w innych krajach biorących udział w projekcie GEM, możliwe jest tworzenie polityki przedsiębiorczości, stanowiącej odpowiedź na konkretne wyzwania mające miejsce w naszym kraju.

W imieniu Autorów Raportu, innych osób zaangażowanych w realizację projektu GEM w PARP i na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach oraz własnym składam podziękowania wszystkim Ekspertom, którzy wzięli udział w Krajowym Badaniu Ekspertów (*National Experts Survey*) w 2013 r.

Serdecznie zachęcam Państwa do lektury Raportu.

Bożena Lublińska-Kasprzak

**Prezes Polskiej Agencji
Rozwoju Przedsiębiorczości**

Streszczenie

Przedsiębiorczość w Polsce w 2013 r. to przede wszystkim:

- + utrzymujący się wysoki odsetek przedsiębiorstw we wczesnej fazie rozwoju (do 3,5 roku prowadzenia działalności),
- + wzrost udziału dojrzałych przedsiębiorstw (działających powyżej 3,5 roku),
- + znaczny wzrost aspiracji rozwojowych przedsiębiorstw, w tym podmiotów prowadzonych przez kobiety,
- + wyższa satysfakcja z pracy i wyższa jakość życia w porównaniu z pracownikami najemnymi,
- + niewykorzystany potencjał kobiet, które średnio zakładają działalność gospodarczą 2 razy rzadziej niż mężczyźni,
- spadek liczby dorosłych Polaków planujących założyć działalność gospodarczą w ciągu kolejnych 3 lat,
- niewystarczający udział przedsiębiorstw utworzonych z powodu dostrzeżenia szansy na rynku,
- strach przed porażką jako główna bariera tworzenia się firm.

Postawy przedsiębiorcze

Obecnie **co piąty dorosły Polak planuje założyć działalność gospodarczą w ciągu kolejnych 3 lat**. Choć jest to wynik lepszy od średniej dla UE (gdzie tylko 15,9% dorosłych mieszkańców ma taki zamiar), to w porównaniu z 2011 r. jest on znacznie niższy – wówczas 27% dorosłych mieszkańców naszego kraju planowało założenie własnego biznesu. Również mniej osób niż w 2011 r. **dostrzega obecnie szansę na założenie własnego biznesu w najbliższym otoczeniu** (spadek z 33 do **26% osób dorosłych**).

Polacy wysoko oceniają własne umiejętności i wiedzę do prowadzenia firmy – co drugi z nas uważa, że jest dobrze przygotowany do tego celu (52%), w UE średnio sądzi tak nieco ponad 42% dorosłych osób. Przy tym wciąż wielu z nas **nie zakłada działalności gospodarczej w obawie przed porażką – obecnie jest to 56% dorosłych Polaków**. Od 2011 r. udział tego typu osób w populacji jest bardzo wysoki (w latach 2011–2012 mieliśmy pod tym względem jeden z najwyższych wskaźników w UE, obecnie wyprzedzają nas jedynie Włosi i Grecy – to niewiele, biorąc pod uwagę, że badaniem w 2013 r. objęto prawie 70 krajów). Co więcej, w porównaniu z 2011 r. udział osób niezakładających firmy z powodu strachu przed porażką wzrósł nieznacznie – z 54% do ponad 56%.

Obecność przedsiębiorców w mediach dostrzega 58% dorosłych Polaków (średnia dla UE jest o 9% niższa). Więcej, bo **prawie 67% Polaków podziela zdanie, że własna firma to dobra ścieżka kariery**, w UE uważa tak 56,9% dorosłych. Niestety, jak pokazują dane GEM za 2011–2013, to znacznie mniej niż przed trzema laty – 72,8%. Rzadziej też, niż w 2011 r., skłonni jesteśmy przyznać przedsiębiorcom wysoki status społeczny (59,9% – PL wobec 64,4% w 2011 r.), jest to też zdecydowanie słabszy wynik niż średnia w UE – 65,5%.

W Polsce większość przedsiębiorstw we wczesnej fazie rozwoju powstaje z konieczności, a nie z powodu dostrzeżenia szansy rozwojowej. Wyniki te odróżniają nas od innych krajów Europy, szczególnie UE. **Aż 47,4% przedsiębiorstw (TEA) w Polsce zakładanych jest z konieczności** (to najwyższy wynik wśród krajów UE objętych badaniem). **Jeśli chodzi o dostrzeżenie szansy na poprawę standardu życia, z wynikiem 32,7% TEA jesteśmy czwartym z kolei krajem o najniższym odsetku „optymistycznych” przedsiębiorstw**.

Przedsiębiorczość – stan i zmiany w ostatnich latach

TEA, czyli wskaźnik całkowitej przedsiębiorczości we wczesnym stadium, obejmującej osoby podejmujące działania zmierzające do rozpoczęcia działalności gospodarczej **oraz przedsiębiorców prowadzących firmy do 3,5 roku, wynosi dla Polski 9,3%, czyli ok. 2,4 mln osób** (należy zaznaczyć, że wskaźnik TEA obejmuje zarówno zarejestrowanych przedsiębiorców, jak i osoby podejmujące działania mające na celu założenie firmy). Średnia dla UE jest nieco niższa i wynosi 8% (25,3 mln w UE¹). **Dojrzałe firmy** (działające powyżej 3,5 roku) **stanowią 6,5% dorosłej populacji w Polsce** (6,4% w UE), **pre-przedsiębiorcy** (osoby w fazie podejmowania działań w kierunku założenia firmy i przedsiębiorcy działający do 3 miesięcy) – 5,1% (4,8% w UE), zaś **nowi przedsiębiorcy** (prowadzący działalność gospodarczą od 3 do 42 miesięcy) – **4,3%** (3,3% w UE).

Jeśli chodzi o **zmiany w strukturze przedsiębiorców w latach 2011–2013 w Polsce** **wzrósł udział dojrzałych firm** w populacji osób dorosłych – z 5% do 6,5%, przy czym **zmniejszył się nieznacznie udział pre-przedsiębiorców** – z 6% do 5,1%. Zaobserwowano także **wzrost udziału nowych firm** – z 3,1% do 4,3%. **Udział TEA i tych, którzy zaprzestali prowadzenia działalności, utrzymuje się na podobnym poziomie od 2011 r.** – odpowiednio 9,3% i 4% w 2013 r. **Dane te świadczą o zmianie jakościowej struktury naszych przedsiębiorców i poprawie gospodarki**.

Większość przedsiębiorców prowadzących działalność do 3,5 roku w Polsce reprezentuje sektor produkcji (ponad 45% przedsiębiorstw, o 21% więcej w porównaniu ze średnią dla UE). Mniejszą popularnością wśród przedsiębiorców cieszą się

¹ Obliczenia własne na podstawie danych z *Labour Force Survey* za 2013 r., Eurostat. Obliczenia zostały wykonane w odniesieniu do osób w wieku 15–64 lat.

sektory usługowe postrzegane jako niezbędne do zapewnienia odpowiedniego rozwoju gospodarczego. Szczególnie dotyczy to **usług dla biznesu**, które świadczone są w Polsce przez **14,9% przedsiębiorstw należących do TEA** (o ok. 12% mniej niż w UE). **Usługi kierowane do klientów indywidualnych** to sektor wybierany w Polsce przez co trzeciego przedsiębiorcę (**34,4% TEA**, o 7,6% mniej niż w UE). W **sektorze wydobywczym** w Polsce działa **5,3% przedsiębiorców** we wczesnej fazie – jest to wynik zbliżony do średniej UE.

Aspiracje wzrostu polskich przedsiębiorców we wczesnej fazie rozwoju są dość wysokie – 39% z nich deklaruje stworzenie co najmniej 5 miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat (średnie aspiracje), a 27% zakłada utworzenie 10 miejsc pracy i wzrost zatrudnienia przynajmniej o połowę w tym czasie (wysokie aspiracje). Są to wyniki, które stawiają naszych rodzimych przedsiębiorców na 3 miejscu wśród krajów UE. Wyprzedzają nas jedynie przedsiębiorcy z Rumunii i Łotwy, wśród których średnie aspiracje wzrostu ma ok. 43% podmiotów, zaś wysokie – co trzecia firma.

Ambicje przedsiębiorców działających w Polsce zwiększyły się w ostatnich dwóch latach. Szczególnie mocno wzrósł w porównaniu z danymi za 2012 r. odsetek przedsiębiorstw o wysokich aspiracjach (o 74%), odsetek przedsiębiorstw o średnich aspiracjach zwiększył się o 31%.

Dane GEM za 2013 r. wskazują, że co piąty przedsiębiorca prowadzący działalność w Polsce nie dłużej niż 3,5 roku koncentruje się wyłącznie na rynku krajowym. **Eksportuje – w rozumieniu posiadania klientów za granicą – prawie 78,9% przedsiębiorstw we wczesnej fazie, co oznacza, że tego typu klientów ma prawie czerech z pięciu właścicieli naszych firm.** Jest to wynik, który stawia Polskę na 5 miejscu wśród 23 krajów UE objętych badaniem GEM w 2013 r.

Przedsiębiorczość kobiet

W przypadku krajów UE kobiety rozpoczynają działalność gospodarczą średnio dwa razy rzadziej niż mężczyźni. Polska nie odbiega od tej średniej – kobiety prowadzące przedsiębiorstwa we wczesnej fazie stanowią 5,1% dorosłych Polaków, a mężczyźni 12,3% według danych GEM za 2013 r. (dane dla UE wynoszą odpowiednio 5,6% i 10,4%).

Ponad 29% dorosłych kobiet uważa, że warunki do założenia własnej działalności w ciągu kolejnych 6 miesięcy są dobre (mniej, bo tylko 23%, mężczyzn jest tego samego zdania). Polskie kobiety można pod tym względem zaliczyć do optymistek, jako że w porównaniu z innymi krajami UE zajmujemy 8. miejsce pod względem postrzegania szans na rynku. Warto zauważyć, że **od 2011 r.** (od kiedy dostępne są dane GEM dla Polski) **coraz więcej pań rozpoznaje szanse biznesowe.** Jeszcze w tymże 2011 r. mężczyźni częściej dostrzegali te szanse niż kobiety, na dodatek wskazania dla obu grup były wyższe niż w latach kolejnych (35,2% dla mężczyzn i 31% dla kobiet w 2011 r.).

Jedną z **przyczyn ograniczających Polki w realizacji ich przedsiębiorczych planów jest dużo niższa w porównaniu z mężczyznami samoocena kompetencji w zakresie przedsiębiorczości** – 40% dorosłych kobiet vs. 64% mężczyzn uważa, że ma odpowiednie kompetencje do założenia firmy. I choć na tle innych krajów UE wypadamy jako Polacy (niezależnie od płci) bardzo dobrze (6. miejsce, jeśli chodzi o najlepiej myślące o sobie jako o przyszłych przedsiębiorcach kobiety i **1. Jeśli chodzi o samoocenę mężczyzn w tej kategorii**), to wciąż różnica 24% na rzecz mężczyzn pozostaje trudna do wyjaśnienia, biorąc pod uwagę wspomniane lepsze (w rozumieniu także miękkich kompetencji) wykształcenie kobiet niż mężczyzn.

Drugim powodem jest niewątpliwie **strach przed niepowodzeniem** – prawie 60% kobiet i 54% mężczyzn w Polsce nie zakłada firmy z powodu strachu przed porażką (dla porównania w UE myśli tak 52,1% kobiet i 42,4% mężczyzn).

Warto jednak zauważyć, że **w przypadku przedsiębiorczości na wczesnym etapie rozwoju odsetek firm zakładanych przez kobiety rośnie**, ponieważ zmniejsza się różnica między liczbą firm prowadzonych przez mężczyzn w porównaniu z tymi kierowanymi przez kobiety (TEA dla mężczyzn w latach 2011–2013 zmniejszyło się z 13,1% do 12,3%, zaś dla kobiet wzrosło z 5,1% do 6,1% – luka płci zmniejszyła się o 2 p. p.). Jeśli chodzi o **dojrzałe przedsiębiorstwa – działające powyżej 3,5 roku, tutaj widoczny jest także dynamiczny wzrost odsetka przedsiębiorstw prowadzonych przez kobiety** (z 2,9% do 3,8%), jednak znacznie większy przyrost w tej kategorii dotyczy firm należących do mężczyzn (z 7,1% do 9,2%) – zatem luka płci nieznacznie wzrosła (o niecały 1 p. p.). Wskaźniki te wyższe od średniej dla UE (odpowiednio o 4,8% dla TEA i 4,9% dla dojrzałych firm).

Motywacje do założenia działalności gospodarczej różnią się w zależności od płci. Znacznie, bo prawie dwa razy, więcej mężczyzn niż kobiet prowadzących działalność gospodarczą w krajach Unii Europejskiej podejmuje decyzję o założeniu własnego biznesu z powodu dostrzeżenia szansy. Również więcej mężczyzn niż kobiet zostaje przedsiębiorcami w tych krajach z powodu konieczności, czyli braku alternatywy na znalezienie zatrudnienia na rynku pracy. Warto zwrócić uwagę również na dość optymistyczny fakt, że w UE średnio **prawie trzy razy więcej kobiet i mężczyzn zostaje przedsiębiorcami z powodu chęci wykorzystania pojawiającej się okazji niż z powodu przymusu**². W Europie największa różnica w motywacjach ko-

² Na przykład w krajach UE w populacji przedsiębiorstw należących do TEA udział przedsiębiorców, którzy podjęli decyzję o założeniu własnego biznesu w oparciu o motywację, jaką jest szansa vs konieczność prezentuje się odpowiednio: 7,19% vs 2,43% dla mężczyzn i 3,81% vs 1,33% dla kobiet.

biet i mężczyzn rozumianych jako postrzeganie szansy występuje na Litwie, w Estonii i na Węgrzech (ok. 6–8%). Jeśli chodzi o zakładanie działalności z braku alternatywy na rynku pracy, największa różnica między przedsiębiorcami ze względu na płeć ma miejsce na Słowacji i w Niemczech (ok. 3%).

Jak pokazują wyniki badania GEM, **mężczyźni prowadzący działalność gospodarczą we wczesnej fazie (do 3,5 roku) mają na ogół wyższe aspiracje rozwojowe niż kobiety**. Stworzenie jakichkolwiek miejsc pracy deklaruje osiem na dziesięć kobiet i prawie dziewięciu na dziesięciu mężczyzn. Przechodząc do konkretnych liczb, okazuje się, że **kobiety deklarują utworzenie niecałych siedmiu miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat, podczas gdy plany mężczyzn w tym zakresie to średnio ok. osiemnaście nowych miejsc pracy. Oznacza to, że kobiety oczekują, że jeśli chodzi o poziom zatrudnienia w kolejnych 5 latach, to ich firma wzrośnie 13 razy, a mężczyźni – że 21 razy. Mężczyźni przewyższają kobiety również pod względem najbardziej ambitnych planów rozwojowych**, rozumianych jako utworzenie powyżej 19 miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat – plany takie ma piętnastu na stu mężczyzn prowadzących własne firmy i dziewięć na sto kobiet.

Jednak nie we wszystkich wymiarach aspiracji kobiety prezentują się słabiej od mężczyzn. Również **porównanie sytuacji z 2013 r. z tą sprzed roku pokazuje istotną zmianę, jeśli chodzi o ambicje kobiet-przedsiębiorców**. Otóż **w porównaniu z 2012 rokiem znacznie, bo dwukrotnie, wzrósł odsetek kobiet planujących utworzenie więcej niż pięciu miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat**. Z wynikiem 43% w 2013 r. kobiety okazują się pod tym względem bardziej ambitne od mężczyzn, spośród których takie plany ma 37% osób prowadzących własny biznes. Również więcej kobiet niż mężczyzn (29% vs. 26%) deklaruje wzrost zatrudnienia o 50% przy jednoczesnym utworzeniu co najmniej 10 nowych miejsc pracy. I choć te wartości są bardzo bliskie, warto podkreślić, że **w porównaniu z 2012 r. odsetek wysoce ambitnych kobiet przedsiębiorców wzrósł dwupięćkrotnie (z 11% w 2012 r.), zaś mężczyzn jedynie o ok. połowę**.

Co więcej, **trend wzrostowy widać także w przypadku najbardziej ambitnej grupy przedsiębiorczyń deklarujących utworzenie przynajmniej 20 miejsc pracy** – dynamika odsetka kobiet z takimi planami w latach 2012/2013 jest wyraźnie wyższa od mężczyzn (1,9 względem 1,1).

Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce

Podobnie jak w zeszłych latach, uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce w 2013 r. zostały ocenione przez 36 ekspertów w dziedzinie przedsiębiorczości. **Ich zdaniem warunki do zakładania i rozwijania przedsiębiorstw wciąż nie należą do wzorcowych i oczekiwanych**. Podstawową przyczyną takiego stanu rzeczy są niedostatki, jeśli chodzi o kształtowanie postaw przedsiębiorczych i nauczanie przedsiębiorczości na wszystkich poziomach edukacji. Na to nakładają się uwarunkowania społeczno-kulturowe, które nie sprzyjają rozwojowi przedsiębiorczości w Polsce, ponieważ nie zachęcają do kreatywności i innowacyjności.

Z drugiej strony percepcja możliwości otwarcia biznesu, a także dynamika rynku są większe niż w krajach najbardziej rozwiniętych (o gospodarkach zorientowanych na innowacje). Mimo relatywnie niskich ocen ekspertów co do zdolności/wiedzy Polaków na temat prowadzenia działalności gospodarczej, na tle gospodarek innowacyjnych wypadamy znacznie powyżej średniej. Atutami naszymi są umiejętności zarządcze i doświadczenie w zakładaniu działalności gospodarczej. Ekspertki zwracają także uwagę, że kobiety i mężczyźni w Polsce są równie zdolni do założenia nowego biznesu, choć kobiety napotykać na barierę, jaką jest niezadowolający system opieki społecznej i instytucjonalnej po założeniu rodziny.

W Polsce, w ocenie ekspertów, mamy również do czynienia z niezbyt dobrą sytuacją młodych osób, które zakładają działalność gospodarczą z powodu braku alternatywy. Programy rządowe adresowane do młodych przedsiębiorców, podobnie jak w krajach nastawionych na innowacje, nie są zbyt dobrze oceniane. Jeśli chodzi o jakość życia przedsiębiorców, według ekspertów choć przedsiębiorcy są postrzegani jako osoby bardziej zadowolone z życia prywatnego i zawodowego niż pozostali ludzie, to skomplikowane i często nieadekwatne przepisy prawne/regulacje nie pozwalają na zachowanie harmonii pomiędzy życiem osobistym a zawodowym.

Well-being, czyli jakość życia przedsiębiorców

W Polsce dobrostan przedsiębiorców zaliczanych do TEA jest znacząco wyższy niż w przypadkach ogółu populacji dorosłych i osób niezajmujących się działalnością przedsiębiorczą (odpowiednio 0,01, -0,15, -0,18). W porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej wynik ten nie jest jednak wysoki. Niższy dobrostan wśród nowych przedsiębiorców występuje jedynie w Chorwacji, Grecji, Włoszech, Słowacji i na Węgrzech. Ponadto dobrostan przedsiębiorców w Polsce spada wraz z przejściem do grupy właścicieli dojrzałych firm i jest wyższy jedynie od wyniku dla Chorwacji, Grecji, Łotwy i Węgier.

Polacy są jednym z narodów odczuwających najwyższy stres w miejscu pracy. Wyniki te są znacznie gorsze niż średnia dla Unii Europejskiej, bardziej zestresowani od Polaków są jedynie Niemcy, Grecy, Węgrzy, Portugalczycy i Słoweńcy. Z drugiej strony

Polacy uzyskują relatywnie wysoką satysfakcję z pracy. W przypadku przedsiębiorców jest ona w Polsce znacząco wyższa niż w przypadku pracowników etatowych. Kobiety-początkujący przedsiębiorcy w Polsce cieszą się lepszym dobrostanem od mężczyzn, odczuwają przy tym niższy stres i wyższą satysfakcję z pracy.

Badanie GEM wyraźnie wskazuje, że **poczucie autonomii i znaczenia pracy są wyższe dla przedsiębiorców niż dla pracowników etatowych.** Osoby lepiej wykształcone cieszą się wyższym poziomem dobrostanu, równowagi życiowej i satysfakcji z dochodów, przy czym poziom stresu jest u tych osób wyższy niż u pozostałych, **najwyższą jakość życia osiągają przedsiębiorcy, których jedynie częściową motywacją jest chęć wykorzystania szansy.**

Wybrane wskaźniki przedsiębiorczości w Polsce i w UE (średnia)

| Wskaźnik | Polska | UE (średnia)* |
|--|--------------|---------------|
| Intencje przedsiębiorcze – plany założenia firmy w ciągu 3 lat (% dorosłych niepodjemujących działań w kierunku założenia firmy) | 17,3% | 13,5% |
| Rozpoznawanie szansy (% dorosłych osób) | 26,1% | 28,7% |
| Zdolności przedsiębiorcze (% dorosłych osób) | 51,8% | 42,3% |
| Strach przed porażką (% dorosłych osób dostrzegających dobrą okazję do założenia firmy) | 46,7% | 39,8% |
| Przedsiębiorczość jako dobra ścieżka kariery (% dorosłych osób) | 66,8% | 56,9% |
| Wysoki status przedsiębiorcy (% dorosłych osób) | 59,9% | 65,5% |
| Pozytywny wizerunek przedsiębiorczości w mediach (% dorosłych osób) | 58,5% | 49% |
| TEA (% dorosłych osób) | 9,3% | 8,0% |
| Dojrzałe firmy (% dorosłych osób) | 6,5% | 6,4% |
| Zaprzestanie działalności (% dorosłych osób) | 4,0% | 2,9% |
| Przedsiębiorczość z konieczności (% dorosłych osób) | 47,4% | 22,7% |
| Przedsiębiorczość z powodu dostrzeżenia szansy rozwojowej (% dorosłych osób) | 32,7% | 47,0% |
| Plany utworzenie do 5 miejsc pracy (% osób dorosłych) | 3,9% | 4,2% |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report*.

* Dane dotyczą 23 krajów UE, które zostały objęte badaniem w 2013 r.

1. O badaniu GEM

Globalny Monitor Przedsiębiorczości dynamicznie rozwija się od chwili powstania w 1997 roku i prowadzenia pierwszych badań w 1999 roku, kiedy w projekcie uczestniczyło ok. 10 krajów. W roku 2013 badaniami objęto 70 krajów świata. GEM opiera się na jednolitej metodologii pozyskiwania danych (zakłada przeprowadzenie badania ilościowego na minimalnej próbie 2000 dorosłych respondentów oraz min. 36 indywidualnych wywiadów z ekspertami w dziedzinie przedsiębiorczości). Proces zbierania danych jest ściśle kontrolowany przez osoby odpowiedzialne za jakość danych w ramach GEM.

GEM jest największym i najbardziej prestiżowym projektem badawczym w zakresie przedsiębiorczości, który koncentruje się na przedsiębiorczości we wczesnym stadium działalności. Jest to projekt czysto naukowy, co pozwala mu na uzyskanie głębokiego wglądu w proces przedsiębiorczości.

Globalny Monitor Przedsiębiorczości posiada trzy główne cele:

- pomiar różnic w przedsiębiorczych postawach, aktywności i aspiracjach pomiędzy krajami,
- identyfikację czynników determinujących naturę i poziom krajowej aktywności przedsiębiorczej,
- określenie implikacji wyników badań dla polityki społeczno-gospodarczej, w tym wspierania przedsiębiorczości.

1.1. Modele GEM

Badania w ramach GEM są oparte na modelach teoretycznych stworzonych na bazie wieloletniego dorobku nauki o przedsiębiorczości. Dwa najważniejsze to model zależności istniejących w gospodarce, których efektem jest rozwój oraz model indywidualnego procesu przedsiębiorczego.

1.1.1. Rozumienie przedsiębiorczości w GEM

Przedsiębiorczość jest terminem bardzo pojemnym z wieloma różnorodnymi znaczeniami, GEM operacjonalizuje to pojęcie jako: „każdą próbę tworzenia nowej firmy lub nowego przedsięwzięcia, taką jak samozatrudnienie, nowa organizacja gospodarcza, ekspansja istniejącej organizacji dokonana przez jednostkę, zespół ludzi lub istniejącą organizację”. Podczas gdy definicja przedsiębiorczości jako nowej aktywności gospodarczej jest wąska, samo pojęcie aktywności gospodarczej jest rozumiane dość szeroko. Ma to swoje implikacje w pomiarze poziomu przedsiębiorczości w GEM, która nie jest ograniczana do rejestracji nowej działalności gospodarczej, a traktowana jest bardziej w kategoriach behawioralnych niż w kategoriach instytucjonalnych i obejmuje zarówno zachowania przedsiębiorcze prowadzące do rejestracji nowych podmiotów gospodarczych, jak i zachowania przedsiębiorcze w już istniejących organizacjach.

1.1.2. Model procesu przedsiębiorczości

W GEM istotne jest rozróżnienie na fazę, w której znajduje się przedsięwzięcie gospodarcze (rysunek 1), przy czym analizą objęte są również fazy przed formalnym rozpoczęciem realizacji przedsięwzięcia, a uwaga skoncentrowana jest na wczesnych etapach działalności. Jest to jeden z istotnych elementów odróżniających GEM od innych projektów badawczych w dziedzinie przedsiębiorczości, gdzie często bada się rejestrację nowych podmiotów na podstawie danych krajowych urzędów statystycznych, co nie pozwala na dogłębny wgląd w charakterystyki nowych przedsięwzięć.

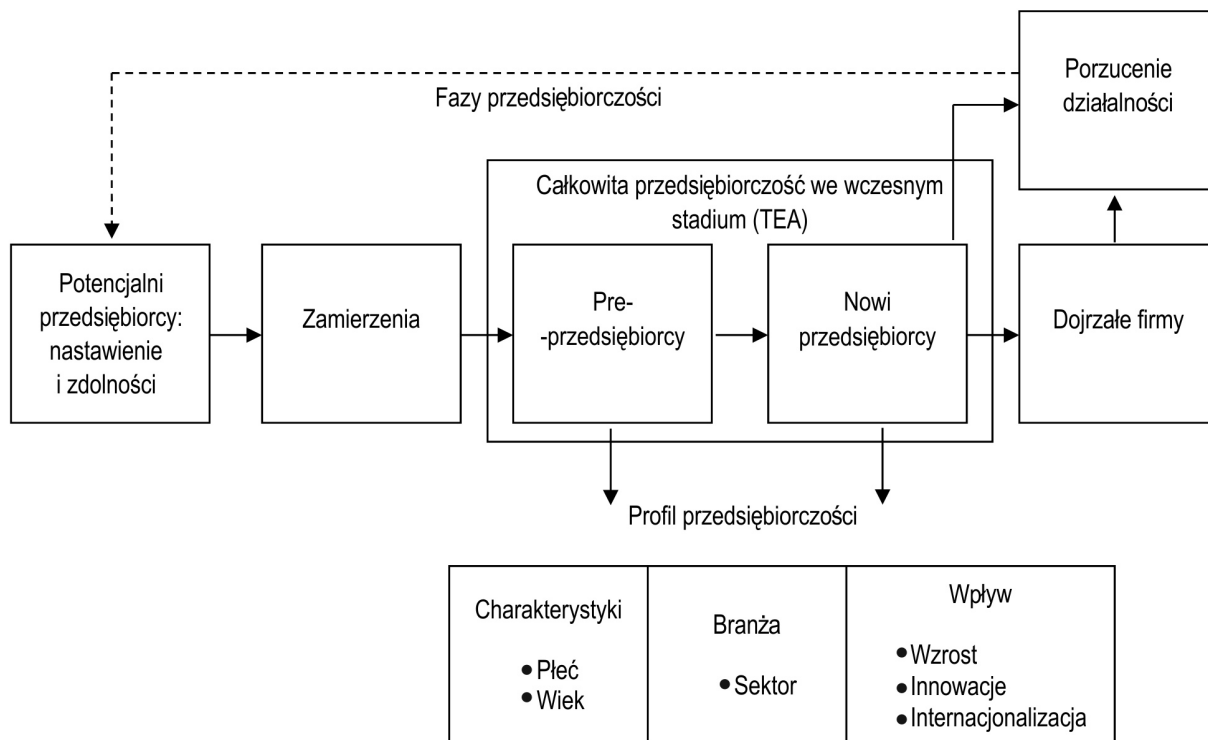
W modelowaniu procesu przedsiębiorczości GEM posługuje się trzema stadiami rozwoju przedsięwzięcia gospodarczego. Ze względu na to, w której fazie znajduje się przedsiębiorca, można go określić jako pre-przedsiębiorcę, nowego przedsiębiorcę lub dojrzałą firmę. W metodologii GEM:

- **pre-przedsiębiorcy** (*nascent entrepreneurs*) to osoby, które nie założyły jeszcze działalności gospodarczej, ale mają taki zamiar oraz osoby, które już założyły działalność i znajdują się w jej wstępnej fazie, do 3 miesięcy od założenia. Za założenie

działalności uznaje się wypłacanie wynagrodzeń przez trzy miesiące. Osoby te zaczynają już podejmować kroki zmierzające do założenia biznesu: pozyskują wsparcie finansowe, dokonują planowania biznesu, ubiegają się o ochronę prawną swojej własności intelektualnej;

- **nowi przedsiębiorcy** to osoby, które założyły firmę między 3 a 42 miesiącami przed przeprowadzeniem badania. Okres trzech i pół roku uznaje się za krytyczny w działalności przedsiębiorczej. Jego przetrwanie świadczy o sukcesie pierwszego etapu, czyli założenia działalności i przejściu do kolejnego etapu, czyli zarządzania istniejącą firmą;
- **dojrzałe firmy** to te, które funkcjonują na rynku dłużej niż 42 miesiące (3,5 roku).

Rysunek 1. Model procesu przedsiębiorczości GEM



Źródło: Bosma N., Wennekers S. i Amoros J.E., *op.cit.*, s. 10.

Obok faz, GEM w procesie przedsiębiorczości rozpoznaje również nastawienie i zdolności, które poprzedzają decyzję o założeniu działalności, a także przyczyny porzucenia działalności przez byłych przedsiębiorców, co jest istotne ze względu na kwestię ponownego zakładania biznesu przez niektórych z nich. Podejście polegające na poddawaniu badaniom i analizie osób a nie firm jest charakterystyczne dla GEM i pozwala na znacznie głębszy wgląd w naturę procesu przedsiębiorczości. Daje to rezultaty dwójakiego rodzaju. Pozwala na analizę procesu przedsiębiorczości w wielu układach, na przykład identyfikację ludzi o podobnym nastawieniu i charakterystykach. Z drugiej strony pozwala odkryć więcej różnic między krajami, otrzymujemy bowiem informacje nie tylko na temat liczby przedsiębiorców w danym kraju, ale również na temat różnic w ich nastawieniu i charakterystykach w poszczególnych fazach prowadzenia działalności.

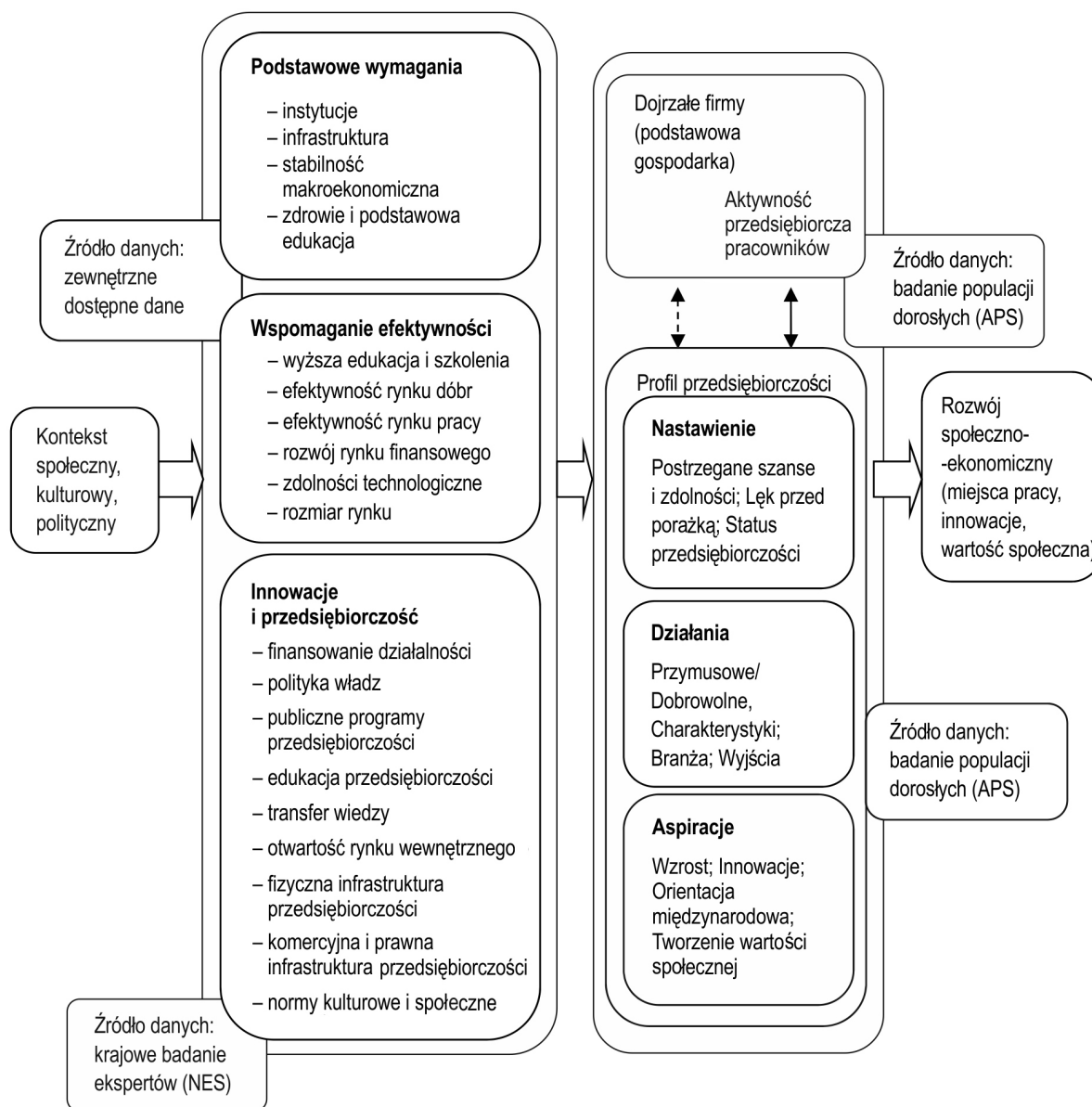
1.1.3. Model rozwoju gospodarczego GEM

Model rozwoju gospodarczego GEM opiera się na kilku istotnych założeniach. Po pierwsze stan gospodarki jest silnie zależny od dynamicznego sektora przedsiębiorczości. Zależność ta zachodzi na wszystkich etapach rozwoju gospodarczego, może ona jednak przybierać różne nasilenie i charakter. Przedsiębiorczość z przymusu, szczególnie w gorzej rozwiniętych gospodarko regionach lub tych cierpiących na czasowy wzrost bezrobocia, może wspomagać gospodarkę w sytuacji, gdy opcje zatrudnienia są ograniczone. Bardziej rozwinięte gospodarki tworzą większą ilość szans przedsiębiorczych w wyniku swojego bogactwa i potencjału innowacyjnego, z drugiej jednak strony oferują one większą liczbę miejsc pracy dla osób, które mogłyby zostać przedsiębiorcami.

Po drugie potencjał przedsiębiorczy gospodarki jest oparty na jednostkach obdarzonych zdolnością i motywacją do rozpoczęcia działalności gospodarczej i może być wzmocniony przez pozytywny społeczny odbiór przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość o wysokim potencjale wzrostu jest też głównym czynnikiem tworzenia nowych miejsc pracy, a konkurencyjność państw jest tworzona przez firmy innowacyjne i te, podejmujące działalność poza granicami kraju.

Model GEM (rysunek 2), bazując na powyższych zależnościach społeczno-gospodarczych, ukazuje, jak przedsiębiorczość jest kształtowana przez czynniki na poziomie krajowym, zakłada również istnienie trzech podstawowych składników przedsiębiorczości: nastawienia, działań i aspiracji. Te trzy składniki występują w modelu w formie konglomeratu, który tworzy innowacje, wzrost gospodarczy i miejsca pracy, szczegółowe interakcje pomiędzy elementami modelu nie są natomiast analizowane. Zestaw czynników otoczenia krajowego początkowo składał się z dziewięciu pozycji, został on jednak powiększony w miarę prowadzenia badań. GEM dokonuje pomiaru czynników na poziomie krajowym za pomocą ankietowania ekspertów w zakresie przedsiębiorczości, natomiast składniki przedsiębiorczości mierzone są za pomocą badania populacji dorosłych. Zestawienie tych dwóch podejść pozwala na tworzenie danych zarówno na poziomie makro – dotyczącym krajów, jak i na poziomie mikro – dotyczącym poszczególnych jednostek.

Rysunek 2. Model rozwoju gospodarczego GEM



Źródło: Bosma N., Wennekers S. i Amoros J.E., *Global Entrepreneurship Monitor. 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*, London, Global Entrepreneurship Research Association 2012, s. 12.

1.1.4. Fazy rozwoju gospodarczego

Nowością wprowadzoną w GEM w 2008 roku jest podział krajów według fazy rozwoju gospodarczego na trzy grupy: zorientowane na czynniki produkcji, zorientowane na efektywność i zorientowane na innowacje¹ (rysunek 3). W krajach w fazie zorientowa-

¹ M.E. Porter, J.J. Sachs, J. Mc Arthur, *Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development*, w: *The Global Competitiveness Report 2001–2002*, M.E. Porter, J.J. Sachs, J.W. Mc Arthur and K. Schwab (red.), New York, NY, 2002: Oxford University Press.

nia na czynniki produkcji konkurencja odbywa się na poziomie czynników produkcji, takich jak praca czy zasoby naturalne. Cena jest głównym czynnikiem konkurencji przedsiębiorstw na rynku, produktywność jest niska, niskie są również koszty pracy. Kraje przechodzące do zorientowania na efektywność, wraz z rosnącymi kosztami pracy muszą tworzyć bardziej efektywne metody produkcji i podnosić jakość produktów i usług. Kraje zorientowane na innowacje mogą utrzymać wysokie wynagrodzenia i odpowiedni standard życia tylko wtedy, kiedy przedsiębiorstwa są w stanie konkurować w oparciu o nowe i wyspecjalizowane produkty i inne innowacyjne rozwiązania². Polska w 2013 roku, podobnie jak w poprzednich latach, została zaliczona do gospodarek zorientowanych na efektywność.

Rysunek 3. Charakterystyka trzech faz rozwoju gospodarczego



Źródło: Bosma N., Wennekers S., Amoros J.E., *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurship and Entrepreneurial Employees Across the Globe*, London, GERA 2012, s. 13.

W trzech fazach rozwoju gospodarczego różna jest rola państwa we wspieraniu przedsiębiorczości i wzrostu gospodarczego. W gospodarkach zorientowanych na czynniki produkcji państwo powinno wspierać rozwój instytucji, infrastruktury, stabilność makroekonomiczną oraz zapewnić efektywny system opieki zdrowotnej i podstawowej edukacji. W gospodarkach zorientowanych na efektywność zadaniem państwa jest poprawa funkcjonowania rynków kapitałowych oraz pracy, przyciąganie inwestycji zagranicznych i tworzenie systemów edukacyjnych umożliwiających kształcenie w zakresie adaptowania technologii. W gospodarkach zorientowanych na innowacje kluczowa rola państwa tkwi w tworzeniu i komercjalizacji wiedzy.

1.2. Całkowita przedsiębiorczość we wczesnym stadium (TEA – Total early-stage Entrepreneurial Activity)

GEM posługuje się kilkoma kryteriami, według których różnicuje działalność przedsiębiorczą. Wynikiem zastosowania tych kryteriów są wskaźniki, które wykorzystywane są w projekcie.

TEA jest centralnym wskaźnikiem tworzonym w badaniach GEM. Oznacza on procent ludności w wieku produkcyjnym, która jest zaangażowana w zakładanie działalności gospodarczej lub prowadzenie nowej firmy. W modelu procesu przedsiębiorczości GEM do **całkowitej przedsiębiorczości we wczesnym stadium zalicza się pre-przedsiębiorców i nowych przedsiębiorców**, nie zalicza się za to dojrzałych firm. Metodologia wyliczenia wskaźnika TEA jest dość złożona i opiera się na odpowiedziach na kilka pytań z kwestionariusza badania GEM dotyczących zamiarów oraz działań podejmowanych w zakresie zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej. Należy podkreślić, że wskaźnik TEA nie mierzy udziału ludności prowadzącej działalność gospodarczą, ale udział ludności zakładającej i prowadzącej ją we wczesnym stadium wśród populacji osób dorosłych. Jest w tym kontekście wskaźnikiem wyprzedzającym, pozwala na prognozowanie intensywności działalności gospodarczej w społeczeństwie.

1.3. Prowadzenie badań w GEM

Badania w projekcie GEM prowadzone są w dwóch częściach. Pierwsza z nich to typowo ilościowe badanie populacji dorosłych (*Adult Population Survey – APS*) przeprowadzane na próbie osób w wieku produkcyjnym. Druga część badań – jakościowa polega na zbieraniu opinii ekspertów krajowych (*National Experts Survey – NES*).

² Kraje przypisywane są do danej grupy zgodnie z podziałem przyjętym w *Global Competitiveness Report* wydawanym przez Światowe Forum Gospodarcze.

1.3.1. APS

Corocznie badanie populacji dorosłych przeprowadza się na próbie co najmniej 2000 osób w każdym kraju biorącym udział w projekcie. Badanie zazwyczaj przeprowadza się metodą CATI z uwzględnieniem wykorzystania przez gospodarstwa domowe w każdym kraju telefonii stacjonarnej oraz komórkowej. W badaniu APS dokonuje się pomiaru wskaźnika TEA, pozyskiwane są z niego również informacje na temat aspiracji i percepcji społeczeństwa w zakresie przedsiębiorczości, aspiracji wzrostowych przedsiębiorców, dążenia przez nich do internacjonalizacji, a także finansowania działalności gospodarczej. Wyniki tego badania zostały opisane w pierwszej części raportu (rozdział 2).

1.3.2. NES

Badanie ekspertów krajowych dokonywane jest na próbie co najmniej 36 specjalistów z różnych dziedzin powiązanych bezpośrednio lub pośrednio z przedsiębiorczością. Celem tej części badania jest rozpoznanie ramowych czynników przedsiębiorczości w danym kraju. W każdym kraju wyboru grupy ekspertów dokonuje się w oparciu o te same kryteria, z których głównymi są rodzaj prowadzonej działalności (naukowiec, menedżer, polityk itd.) oraz doświadczenie w prowadzeniu działalności przedsiębiorczej (przedsiębiorca – nieprzedsiębiorca). Wyniki tego badania opisywane są w drugiej części raportu (rozdział 3).

2. Wyniki badania populacji dorosłych – APS

Badanie ilościowe na populacji dorosłych w ramach GEM pozwala na porównanie poszczególnych krajów i grup krajów w trzech wymiarach: postaw i percepcji przedsiębiorczości, działań przedsiębiorczych oraz przedsiębiorczych aspiracji. Każdy z tych wymiarów został zaprezentowany w niniejszym rozdziale. Dane dla 70 krajów uczestniczących w badaniu GEM w 2013 r. zostały przedstawione w głównym raporcie *Global Entrepreneurship Monitor. 2013 Global Report*³. W niniejszym raporcie krajowym przywołujemy dane z innych krajów przede wszystkim w celu ilustracji i lepszej interpretacji danych dla Polski. Mocniej skupiamy się przy tym na krajach należących do Unii Europejskiej, zaś dane dotyczące pozostałych państw ujęte są zbiorczo w ramach wyróżnianych w GEM trzech kategorii krajów: zorientowanych na czynniki produkcji, na efektywność i na innowacje. W 2013 r. Polska wzięła udział w badaniu GEM po raz trzeci, co do pewnego stopnia pozwala nam na stawianie tez i hipotez dotyczących interesujących nas trendów. Jeśli z danych wyłania się jakaś zależność lub związek, staramy się do tego odnieść, a w przyszłości będziemy chcieli dalej analizować czy rzeczywiście mają one miejsce w dłuższym przedziale czasu.

2.1. Postawy i percepcja przedsiębiorczości w 2013 r.

W GEM postawy przedsiębiorcze mierzone są za pomocą czterech wskaźników: intencji przedsiębiorczych, rozpoznawania szansy biznesowej, zdolności przedsiębiorczych oraz strachu przed niepowodzeniem. Pomimo że wymienione wskaźniki mają przede wszystkim wymiar indywidualny, to uwarunkowania, w jakich rodzą się poszczególne przekonania jednostek, mają już charakter społeczny, kulturowy, gospodarczy, a także historyczny. Z tego względu porównania między poszczególnymi krajami lub grupami krajów są zasadne, a także pozwalają na szukanie prawidłowości pomocnych w interpretacji danych dla pojedynczych krajów oraz przewidywaniu zmian.

Intencje przedsiębiorcze mierzone są jako odsetek osób wśród ludności w wieku 18–64 lat, które w ciągu trzech lat zamierzają założyć działalność gospodarczą. Obserwujemy stałą zależność wskazującą na zmniejszającą się intensywność intencji przedsiębiorczych wraz z postępującym rozwojem gospodarczym. Najczęściej działalność gospodarczą zamierzają założyć osoby z krajów zorientowanych na czynniki produkcji (w 2012 r. była to prawie połowa badanych, w 2013 r. – 46,5%), najrzadziej z krajów zorientowanych na innowacje (14,4%). Polska ze wskaźnikiem na poziomie 21,4% plasuje się pomiędzy grupą krajów zorientowanych na efektywność i krajami innowacyjnymi. Trzykrotny udział w badaniu GEM pozwala też na zaznaczenie potencjalnego spadkowego trendu w tym obszarze, gdyż w 2011 r. własną firmę planowało założyć 27% dorosłych Polaków (czyli częściej niż co czwarta osoba), w 2012 r. 24%, a w ostatnim 2013 r. udział chętnych do podjęcia własnej działalności zmniejszył się o prawie 6 p.p. w porównaniu z 2011 r. Optymistycznie można założyć, że w takim tempie dość szybko osiągniemy wskaźnik odpowiadający średniej dla krajów innowacyjnych. Dokładając do tego dość powolny, ale systematyczny trend wskazujący na postępującą zmiany w strukturze przedsiębiorstw w Polsce (przede wszystkim spadający udział mikrofirm na korzyść małych podmiotów)⁴, można sądzić, że poziom intencji przedsiębiorczych będzie malał wraz z rozwojem dobrej alternatywy w postaci pracy najemnej wśród silnych gospodarczo podmiotów.

³ J.E. Amoros, N. Bosma, *Global Entrepreneurship Monitor. 2013 Global Report. Fifteen years of assessing entrepreneurship across the globe*, 2014.

⁴ A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011–2012*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości 2013.

Tabela 1. Postawy przedsiębiorcze w krajach europejskich oraz USA w 2013 r. (w %)

| Kraj | Intencje przedsiębiorcze | Rozpoznawanie szansy | Zdolności przedsiębiorcze | Strach przed niepowodzeniem |
|---|--------------------------|----------------------|---------------------------|-----------------------------|
| Kraje zorientowane na czynniki produkcji | 46,5 | 60,8 | 68,9 | 30,9 |
| Kraje zorientowane na efektywność | 29,1 | 42,6 | 53,3 | 37,5 |
| Kraje zorientowane na innowacje | 14,4 | 33,4 | 40,6 | 43,2 |
| średnia dla UE | 15,9 | 28,7 | 42,3 | 47,3 |
| Belgia | 9,2 | 31,5 | 33,9 | 50,8 |
| Bośnia i Hercegowina | 25,2 | 23,3 | 50,5 | 39,5 |
| Chorwacja | 24,1 | 17,6 | 47,2 | 46,0 |
| Czechy | 15,3 | 23,1 | 42,6 | 42,9 |
| Estonia | 22,9 | 46,1 | 40,0 | 47,8 |
| Finlandia | 9,3 | 43,8 | 33,3 | 41,1 |
| Francja | 13,7 | 22,9 | 33,2 | 45,3 |
| Grecja | 8,9 | 13,5 | 46,0 | 69,1 |
| Hiszpania | 9,4 | 16,0 | 48,4 | 47,7 |
| Holandia | 10,3 | 32,7 | 42,4 | 41,3 |
| Irlandia | 14,7 | 28,3 | 43,1 | 45,3 |
| Litwa | 25,7 | 28,7 | 35,4 | 49,4 |
| Luksemburg | 19,2 | 45,6 | 43,3 | 49,6 |
| Łotwa | 26,8 | 34,8 | 47,9 | 42,6 |
| Macedonia | 30,9 | 37,2 | 49,7 | 41,1 |
| Niemcy | 8,9 | 31,3 | 37,7 | 48,2 |
| Norwegia | 6,2 | 63,7 | 34,2 | 33,3 |
| Polska | 21,4 | 26,1 | 51,8 | 56,3 |
| Portugalia | 16,0 | 20,2 | 48,8 | 48,2 |
| Rosja | 4,7 | 18,2 | 28,2 | 40,5 |
| Rumunia | 26,8 | 28,9 | 45,9 | 46,0 |
| Słowacja | 20,3 | 16,1 | 51,0 | 44,5 |
| Słowenia | 14,7 | 16,1 | 51,5 | 42,0 |
| Szwajcaria | 11,3 | 41,5 | 44,7 | 35,5 |
| Szwecja | 11,0 | 64,5 | 38,8 | 39,7 |
| Turcja | 31,6 | 38,6 | 52,2 | 33,2 |
| USA | 16,6 | 47,2 | 55,7 | 35,0 |
| Węgry | 17,4 | 18,9 | 37,5 | 47,9 |
| Wielka Brytania | 7,6 | 35,5 | 43,9 | 39,8 |
| Włochy | 11,3 | 17,3 | 29,1 | 56,2 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Nadal nisko dla Polski wypada aktualny wskaźnik dotyczący rozpoznawania szansy biznesowej, który w GEM mierzony jest odsetkiem osób uważających, że w ich otoczeniu panują dobre warunki do rozpoczęcia działalności w przeciągu najbliższych 6 miesięcy. On też, podobnie jak poziom intencji przedsiębiorczych, spada wraz z rozwojem gospodarczym. Jednak w przypadku Polski plasuje się znacznie poniżej średniej dla krajów zorientowanych na innowacje (26% versus 33%), czy średniej dla grupy krajów zorientowanych na efektywność, do której zaliczana jest Polska (43%). Wskaźnik ten należy interpretować z dużą ostrożnością. Jeśli przyjrzymy się wartościom, jakie przyjmuje on w poszczególnych krajach europejskich, to ich rozrzut jest dość znaczny. Przewodzi Szwecja i Norwegia z wartościami na poziomie krajów zorientowanych na czynniki produkcji po ok. 64%. Natomiast niezwykle niski procent osób dostrzega szansę biznesową w Hiszpanii, Grecji czy Włoszech, gdzie z pewnością cały czas społeczeństwo wyraźnie odczuwa skutki kryzysu gospodarczego. Dlatego istotny wzrost tego wskaźnika dla Polski między 2012 a 2013 r. należy ocenić pozytywnie, choć nadal jego wartość jest niska (wzrost z 20,4% w 2012 r. do 26,1% w 2013 r.).

Polacy bardzo dobrze oceniają własne umiejętności i wiedzę do prowadzenia firmy. O dobrym, indywidualnym przygotowaniu przekonany jest co drugi Polak (52%), co plasuje nas w okolicach średniej dla krajów zorientowanych na efektywność, ale też jest znacznie powyżej średniej dla Unii Europejskiej (42%). Podobnie jak w przypadku poprzednich wskaźników, przekonanie

o własnych umiejętnościach spada wraz z rozwojem gospodarczym. W krajach nastawionych na czynniki produkcji pozytywną samoocenę wystawia sobie niemal 70% badanych. Europa jest pod tym względem zróżnicowana. Poza Polską, jedynie Słowacja i Słowenia osiągają wskaźniki przewyższające 50%. Wartości dla innych krajów nie układają się w konkretny wzór. Przykładowo notujemy dość wysoki wskaźnik dla Wielkiej Brytanii (44%), a jednocześnie bardzo niski dla Włoch (29%), Francji czy Finlandii (po 33%). Ostatecznie możemy powiedzieć, że różnice w wartościach, jakie przyjmuje ten wskaźnik, są widoczne, jeśli porównujemy grupy krajów. Jednak przynajmniej w przypadku państw Unii Europejskiej to odwzorowanie (im wyższy wskaźnik rozwoju, tym niższa samoocena) nie jest tak oczywiste.

Strach przed niepowodzeniem to kolejna interesująca kategoria, która jest coraz częściej przywoływana i analizowana jako istotnie wpływająca na poziom przedsiębiorczości. W ciągu trzech lat badań, w których uczestniczy Polska, możemy powiedzieć, że wartość tego wskaźnika dla naszego kraju jest bardzo wysoka, natomiast zmiany w kolejnych latach nie układają się w trend ani spadkowy, ani wzrostowy. W 2011 r. porażki obawiało się 54% dorosłych rodaków, w 2012 r. ich udział wzrósł do 59%, by w 2013 r. znowu spaść do poziomu 56%. Po Grecji (69%) wskaźnik dla Polski na tle pozostałych krajów UE jest najwyższy, niemal identyczny osiągają jeszcze Włosi. Plasujemy się więc w pierwszej trójce krajów, w których strach przed niepowodzeniem jest zgłaszany najczęściej. O ile przykład Włoch i Grecji, zważywszy na ich doświadczenia z ostatniego kryzysu gospodarczego, nie dziwi, polski wynik trudno zinterpretować, w szczególności w kontekście tak pozytywnej samooceny Polaków co do własnych umiejętności. Sugeruje to jednak, że najprawdopodobniej istnieją inne czynniki, które w ponadprzeciętny sposób mogą te obawy nasilać (np.: prawne uregulowania dotyczące upadłości czy kwestia społecznego przyzwolenia na porażkę).

W badaniu GEM szczególne miejsce poświęcone jest zebraniu danych na temat zmiennych kulturowych. Wybrane cztery zmienne to: dążenie do równości standardu życia, przedsiębiorczość jako dobra ścieżka kariery, wysoki status przedsiębiorczości i przedsiębiorczość w mediach. Wpływają one na społeczne postrzeganie przedsiębiorczości, a w efekcie na poziom przedsiębiorczości w danym kraju.

Wyniki dla Polski wskazują, że zasadniczo najlepiej wśród tych zmiennych prezentuje się medialny wizerunek przedsiębiorcy. Obecność przedsiębiorczości w mediach dostrzega 58% dorosłych Polaków, gdy średnia dla UE jest o 9% niższa. Brakuje innych badań, które pozwoliłyby rzetelnie ocenić, jaki właściwie obraz przedsiębiorcy kreują media w Polsce. Trzeba też przyznać, że zbadanie tego tematu staje się trudniejsze przy coraz większej liczbie kanałów komunikacji ze społeczeństwem i zróżnicowanych form i treści przekazu. Z pewnością możemy natomiast stwierdzić, że w ostatnich latach na polskim rynku pojawiło się tyle nowych tytułów traktujących wprost o przedsiębiorczości, prowadzeniu biznesu czy zarządzaniu, że już sam ten fakt świadczy o uznaniu przez media tej tematyki jako interesującej i ważnej.

Tabela 2. Percepcja przedsiębiorczości w krajach europejskich oraz USA w 2013 r. (w %)

| Kraj | Dążenie do równości standardu życia | Przedsiębiorczość jako dobra ścieżka kariery | Wysoki status przedsiębiorczości | Przedsiębiorczość w mediach |
|---|-------------------------------------|--|----------------------------------|-----------------------------|
| Kraje zorientowane na czynniki produkcji | 57,3 | 75,3 | 80,1 | 69,8 |
| Kraje zorientowane na efektywność | 63,1 | 67,9 | 67,3 | 62 |
| Kraje zorientowane na innowacje | 61,7 | 53,5 | 67,3 | 55,7 |
| średnia dla UE | 64,3 | 56,9 | 65,5 | 49,0 |
| Belgia | 54,8 | 54,8 | 52,2 | 43,9 |
| Bośnia i Hercegowina | 90,98 | 82,27 | 71,92 | 39,2 |
| Chorwacja | 74,2 | 61,5 | 43,1 | 42,9 |
| Czechy | b.d. | b.d. | 47,8 | b.d. |
| Estonia | 56,7 | 53,2 | 58,6 | 40,7 |
| Finlandia | 69,0 | 44,3 | 85,5 | 68,5 |
| Francja | 53,5 | 55,3 | 70,0 | 41,4 |
| Grecja | 59,0 | 60,1 | 65,1 | 32,4 |
| Hiszpania | 73,9 | 54,3 | 52,3 | 45,6 |
| Holandia | 59,8 | 79,5 | 66,2 | 55,2 |
| Irlandia | 78,5 | 49,6 | 81,2 | 59,9 |
| Litwa | 67,7 | 68,6 | 57,2 | 47,7 |
| Luksemburg | 44,4 | 39,4 | 70,6 | 36,3 |
| Łotwa | 50,7 | 61,4 | 59,5 | 58,6 |

cd. tabeli 2

| | | | | |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Macedonia | 74,26 | 69,49 | 67,89 | 66,76 |
| Niemcy | 56,2 | 49,4 | 75,2 | 49,9 |
| Norwegia | 70,33 | 49,33 | 75,48 | 56,87 |
| Polska | 69,6 | 66,8 | 59,9 | 58,5 |
| Portugalia | b.d. | b.d. | b.d. | b.d. |
| Rosja | 54,94 | 65,73 | 68,02 | 48,95 |
| Rumunia | 69,7 | 73,6 | 72,6 | 61,3 |
| Słowacja | 71,6 | 49,2 | 58,5 | 51,7 |
| Słowenia | 81,8 | 57,4 | 68,1 | 50,5 |
| Szwajcaria | 56,53 | 40,51 | 64,96 | 47,77 |
| Szwecja | 56,2 | 52,0 | 71,5 | 58,6 |
| Turcja | 73,35 | 64,03 | 73,95 | 52,66 |
| USA | b.d. | b.d. | b.d. | b.d. |
| Węgry | 67,2 | 45,7 | 74,1 | 28,4 |
| Wielka Brytania | b.d. | 54,1 | 79,3 | 49,6 |
| Włochy | 72,3 | 65,6 | 72,4 | 48,1 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

O tym, że przekazy medialne to nie wszystko, świadczy fakt, że z każdym rokiem Polacy rzadziej wskazują własną firmę jako dobrą ścieżkę kariery. Rzadziej też są skłonni przyznać przedsiębiorcom wysoki status społeczny. O ile niższą tendencję w postrzeganiu własnej firmy jako dobrej ścieżki kariery można interpretować jako efekt rozwoju gospodarczego, o tyle niepokojący jest niski status społeczny przedsiębiorcy w Polsce, plasujący się znacznie poniżej wszystkich kategorii krajów wyodrębnionych w GEM oraz średniej dla UE. Jeśli przyjrzymy się Polsce na tle krajów wyszehradzkich, możemy przyjąć, że pewien wpływ na ten stan rzeczy mogą mieć zaszczości historyczne rozumiane jako tłumienie i deprecjonowanie prywatnej inicjatywy przez państwo w czasach autorytarnego socjalizmu. Rzeczywiście wartości wskaźników dotyczących statusu społecznego przedsiębiorcy dla Czech i Słowacji są nawet niższe niż dla Polski (znacznie niższe w przypadku Czech – 47% i zbliżona wartość dla Słowacji – 58,5%, przy wskaźniku dla Polski na poziomie 60%). Od tego obrazu odstają jednak Węgry ze wskaźnikiem na poziomie 74%. Szukając historycznych powodów takiego stanu rzeczy, możemy upatrywać źródeł tego wysokiego wyniku w relatywnie lepszej sytuacji gospodarczej Węgier wśród pozostałych krajów bloku komunistycznego w latach 60. i 70., tj. po rewolucji węgierskiej w 1956 r. W tym czasie gospodarka węgierska wyróżniała się pewną otwartością, a nawet elementami podejścia rynkowego szczególnie w przemyśle rolnym i turystycznym.

Poszukując przyczyn niskiego społecznego statusu polskiego przedsiębiorcy, pewnych wskazówek dostarcza nam pochodzenie społeczne właścicieli firm, które założono po '89 roku. W połowie lat 90. 40% przedsiębiorców było kilka lat wcześniej robotnikami. Zakładali swoje firmy od podstaw, nie dziedziczyli ani majątków, ani dobrej pozycji społecznej po rodzicach, wszystko budowali sami⁵. Kolejną, wyraźną grupę przedsiębiorców tworzyli ludzie wcześniej należący do nomenklatury. Potwierdzają to wyniki badań prof. Henryka Domańskiego, zgodnie z którymi osoby piastujące w 1988 r. stanowiska zarządzających w przedsiębiorstwach państwowych lub zajmujące wysokie pozycje w hierarchii partyjno-rządowej, miały większe szanse na założenie własnej firmy niż pozostałe osoby⁶. Przykłady te stanowią pewną ilustrację, która może częściowo wyjaśniać historyczne zaszczości niskiego statusu społecznego przedsiębiorcy.

Nowsze badania pokazują natomiast, że w Polsce nadal nie można mówić o przedsiębiorcach jako klasie społecznej, którą cechuje jakiś wyodrębniony, wyróżniający się system wartości. Przykładowo nie zachodzi obserwowane na Zachodzie zjawisko łączenia majątków, czyli zawieranie małżeństw pomiędzy przedsiębiorcami. W Polsce nadal bardzo częsty jest model małżeństw, w których jedno z partnerów prowadzi firmę, a drugie pracuje na etacie. Jednostkowo jest to dobra, zabezpieczająca strategia, w której zakłada się, że biznes jest zawsze bardziej ryzykowany niż praca na etacie, a więc należy to ryzyko rozłożyć, a nie kumulować. Jeśli jednak spojrzymy na to zjawisko z punktu widzenia procesów społeczno-gospodarczych, to możemy domniemywać, że utrudnia to tworzenie i konsolidację „przedsiębiorczej klasy społecznej” oraz spowalnia procesy rozwojowe firm, które w innym wypadku miałyby łatwiejszy dostęp do wiedzy oraz zasobów finansowych⁷.

⁵ L. Kolarska-Bobińska, *Polscy przedsiębiorcy wobec integracji. Polska i polscy przedsiębiorcy w oczach mieszkańców „starej UE”, w: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2007–2008*, PARP 2009.

⁶ H. Domański, *Na progu konwergencji: stratyfikacja społeczna w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, IFiS PAN 1996.

⁷ Por. J. Gardawski, *Sylwetki przedsiębiorców*, w: Gardawski J. (red.), *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, Warszawa 2013.

Ciekawą zmienną jest „dążenie do równego standardu życia”⁸, który osiąga najwyższe wskazania w grupie krajów zorientowanych na efektywność (66% w 2012 r. i 63% w 2013 r.), a najniższe w grupie krajów nastawionych na czynniki produkcji (59% w 2012 r. i 57% w 2013 r.). W Polsce jego wartość jest wysoka – sięga 70% wskazań. Porównując wyniki tej zmiennej z wartościami współczynnika Giniego dla poszczególnych krajów europejskich, nie można doszukać się między nimi intuicyjnego związku (niskim wartościom współczynnika Giniego powinny towarzyszyć wysokie wartości dotyczące przekonania o dążeniu do równego standardu życia⁹). Dobrym tego przykładem jest Słowenia, w której notujemy również najniższą wartość wskaźnika w 2012 r. (24%). Jednocześnie respondenci ze Słowenii najczęściej deklarowali, że w ich kraju ludzie preferują równy standard życia dla wszystkich (82%). Tymczasem w Szwecji, która notuje drugą najniższą wartość indeksu Giniego (25%), ze zdaniem o dążeniu Szwedów do równości standardu życia zgadza się już tylko 56% respondentów z tego kraju. Na przestrzeni lat 2002–2012 w obu krajach obserwujemy nieznaczny ale systematyczny wzrost współczynnika Giniego, co nie pozwala wytłumaczyć relatywnie niskiego odsetka Szwedów zgadzających się z tym, że ludzie generalnie dążą do równego standardu życia. Podobne relacje w wynikach notuje się dla Holandii i Luksemburga. W przypadku Polski współczynnik Giniego osiąga poziom średniej dla UE. Jednocześnie w latach 2005–2013 obserwujemy systematyczne i relatywnie istotne obniżanie się wartości tego wskaźnika (z 36% w 2005 r. do niespełna 31% w 2013 r.). Może mieć to pewien wpływ na dość wysoki odsetek Polaków (70%), którzy potwierdzili w ostatnim badaniu GEM, że w naszym kraju ludzie preferują równy standard życia dla wszystkich.

Kwestia wpływu nierówności dochodowych i ich postrzegania przez społeczeństwo na poziom i jakość przedsiębiorczości wymagałaby dalszego pogłębienia, co najmniej w kierunku zmian, jakie zachodziły w poszczególnych krajach w ostatnich kilku latach w tym obszarze, ale wykracza to poza ramy tego opracowania.

Tabela 3. Wskaźnik Giniego w wybranych krajach europejskich (w %)

| Kraj | 2012 | 2013 |
|-----------------------|-------------|-------------|
| średnia dla UE | 30,6 | – |
| Belgia | 26,6 | – |
| Chorwacja | 30,5 | – |
| Czechy | 24,9 | 24,6 |
| Estonia | 32,5 | 32,9 |
| Finlandia | 25,9 | – |
| Francja | 30,5 | – |
| Grecja | 34,3 | – |
| Hiszpania | 35,0 | 33,7 |
| Holandia | 25,4 | – |
| Irlandia | 29,9 | – |
| Litwa | 32,0 | – |
| Luksemburg | 28,0 | – |
| Łotwa | 35,7 | 35,2 |
| Niemcy | 28,3 | – |
| Norwegia | 28,8 | 22,7 |
| Polska | 30,9 | 30,7 |
| Portugalia | 34,5 | – |
| Rumunia | 33,2 | – |
| Słowacja | 25,3 | 24,2 |
| Słowenia | 23,7 | 25,4 |
| Szwecja | 24,8 | – |
| Węgry | 26,9 | 28 |
| Wielka Brytania | 32,8 | – |
| Włochy | 31,9 | 32,5 |

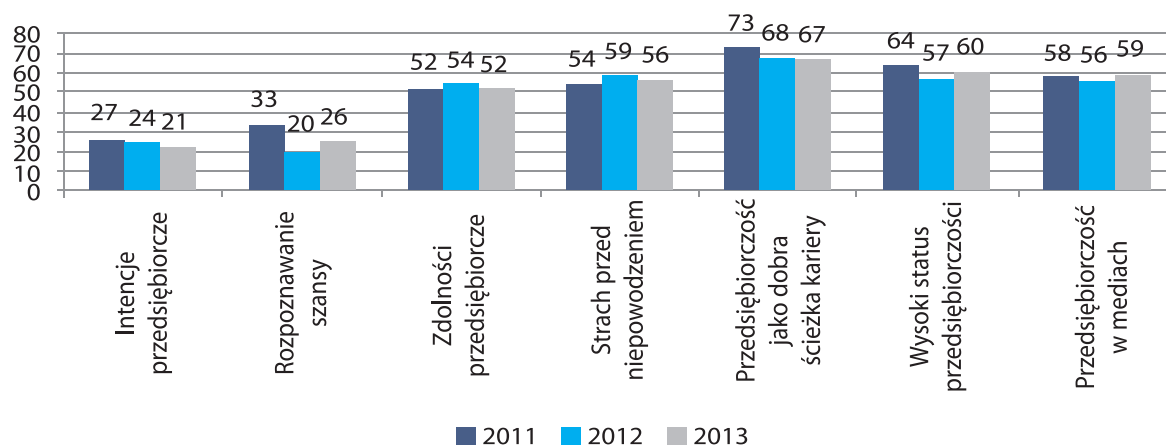
Źródło: Eurostat.

⁸ W ankiecie to pytanie jest sformułowane w następujący sposób: „Ludzie wolą równy standard życia dla wszystkich” (możliwa odpowiedź: Tak/Nie).

⁹ Współczynnik Giniego mierzy poziom nierówności dochodowych. Przyjmuje wartości od 0 do 1, im wyższa wartość wskaźnika, tym poziom nierówności jest większy. Wartości współczynnika Giniego mogą być również wyrażane w formie procentowej.

Podsumowując, przytoczone dane na temat postaw i percepcji przedsiębiorczości wśród dorosłej populacji Polaków wskazują na kilka paradoksów rodzimej przedsiębiorczości. Przy relatywnie niskim wskaźniku dostrzegania szans na rynku, zaskakująco dużo Polaków planuje założyć firmę. Inne badania¹⁰ wskazują też, że prawie co drugi Polak chciałby prowadzić własną firmę, co zastanawia ze względu na niski status społeczny przedsiębiorcy. I wreszcie, Polacy relatywnie wysoko oceniają swoje umiejętności biznesowe, ale przy tym ogromnie obawiają się porażki w biznesie.

Wykres 1. Postawy i percepcja przedsiębiorczości w Polsce w latach 2011–2013 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Wskazane najbardziej uderzające obserwacje są ciekawe, choć z pewnością mają swoje racjonalne wytłumaczenie, którego trzeba poszukiwać w ramach analiz wieloczynnikowych w co najmniej takich obszarach jak: system edukacji, system prawa regulujący sferę gospodarczą, zmiany na rynku pracy, a także kwestie społeczno-mentalne związane z historią kraju oraz procesami „dziedziczenia” i nabywania wiedzy i doświadczenia przez przedsiębiorców i potencjalnych przedsiębiorców.

2.2. Postawy i percepcja przedsiębiorczości w 2013 r. wśród kobiet i mężczyzn

W ciągu trzech lat badań GEM, w których uczestniczy Polska, obserwujemy dość istotne zmiany w rozpoznawaniu szans biznesowych przez kobiety i mężczyzn. W kraju o dość niskim wskaźniku odnoszącym się do rozpoznawania szansy biznesowej w ogóle zaciekawiają wyższe parametry tego wskaźnika dla kobiet w latach 2012–2013. W przypadku mężczyzn, w 2013 r. szansę tę dostrzega 23% respondentów, a w przypadku kobiet 29%. Co więcej, we wszystkich pozostałych krajach UE, oprócz Estonii i Łotwy, to mężczyźni częściej deklarują rozpoznawanie szans biznesowych niż kobiety. Warto też zwrócić uwagę, że w przypadku Polski różnica na korzyść kobiet wynosi 6%, gdy dla Estonii jest to zaledwie 1%, a na Łotwie jest bliska zero.

Wartości wskaźników zanotowane w 2013 r. dość mocno różnią się od tych z 2012 r., choć i wtedy to kobiety częściej dostrzegały szanse biznesowe (23% dla kobiet i 18% dla mężczyzn)¹¹. Z danych wynika, że co najmniej dla Polski, zmiana dotycząca rozpoznawania szans biznesowych zmienia się bardzo dynamicznie. Jeszcze w 2011 r. mężczyźni częściej dostrzegali te szanse niż kobiety, na dodatek wskazania dla obu grup były wyższe niż w latach kolejnych (35,2% dla mężczyzn i 31% dla kobiet w 2011 r.). Jeśli przewaga kobiet nad mężczyznami w tej kwestii utrzyma się przez kolejny rok, dwa lata, będzie to ciekawy przykład do dalszych analiz.

¹⁰ Por. Wizerunek przedsiębiorców w Polsce, (badanie TNS OBOP dla PARP, 2009); Sz. Czarnik, K. Turek, *Aktywność zawodowa i wykształcenie Polaków*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości 2014; Sz. Czarnik, K. Turek, *Wykształcenie, praca, przedsiębiorczość Polaków*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości 2012, *Entrepreneurship in the UE and the beyond*, Flash Eurobarometr 354, European Commission 2012.

¹¹ Patrz: Tabela 4 Postawy przedsiębiorcze i percepcja przedsiębiorczości wśród kobiet i mężczyzn, s. 17, w: D. Węclawska, P. Zbierowski, A. Tarnawa, M. Bratnicki, *Global Entrepreneurship Monitor Polska 2012*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości 2013.

Tabela 4. Postawy przedsiębiorcze kobiet i mężczyzn w krajach europejskich i w USA w 2013 r. (w %)

| Kraj | Rozpoznawanie szansy – mężczyźni | Rozpoznawanie szansy – kobiety | Pozytywna samoocena – mężczyźni | Pozytywna samoocena – kobiety | Strach przed porażką – mężczyźni | Strach przed porażką – kobiety |
|---|----------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|
| Kraje zorientowane na czynniki produkcji | 63,2 | 58,4 | 72,7 | 64,6 | 30,2 | 31,5 |
| Kraje zorientowane na efektywność | 44,6 | 40,6 | 59,4 | 47,4 | 34,1 | 40,9 |
| Kraje zorientowane na innowacje | 36,5 | 30,2 | 48,9 | 32,4 | 39,6 | 46,8 |
| średnia dla UE | 31,2 | 26,1 | 51,1 | 33,5 | 42,4 | 52,1 |
| Belgia | 35,4 | 27,4 | 44,3 | 23,2 | 46,4 | 55,2 |
| Bośnia i Hercegowina | 25,67 | 20,71 | 60,03 | 40,57 | 36,26 | 42,81 |
| Chorwacja | 19,8 | 15,5 | 56,9 | 37,8 | 41,8 | 50,2 |
| Czechy | 24,9 | 21,2 | 51,6 | 33,4 | 38,1 | 47,8 |
| Estonia | 45,5 | 46,6 | 46,0 | 34,3 | 43,0 | 52,4 |
| Finlandia | 44,1 | 43,5 | 39,1 | 27,4 | 33,7 | 48,7 |
| Francja | 25,7 | 20,1 | 40,9 | 25,6 | 41,3 | 49,2 |
| Grecja | 14,4 | 12,7 | 55,0 | 37,1 | 67,7 | 70,4 |
| Hiszpania | 18,1 | 13,9 | 53,4 | 43,3 | 43,7 | 51,8 |
| Holandia | 37,8 | 27,3 | 54,3 | 30,4 | 37,1 | 45,5 |
| Irlandia | 33,6 | 23,1 | 53,5 | 32,9 | 41,8 | 48,9 |
| Litwa | 31,3 | 26,4 | 46,7 | 25,1 | 40,9 | 57,2 |
| Luksemburg | 49,3 | 41,2 | 52,6 | 33,8 | 46,6 | 52,7 |
| Łotwa | 34,8 | 34,8 | 55,0 | 41,0 | 36,9 | 47,9 |
| Macedonia | 38,74 | 35,48 | 58,73 | 40,45 | 39,55 | 42,58 |
| Niemcy | 33,3 | 29,2 | 42,9 | 32,4 | 40,8 | 55,7 |
| Norwegia | 69,88 | 56,73 | 46,09 | 22,36 | 33,53 | 32,97 |
| Polska | 23,1 | 29,1 | 63,6 | 40,1 | 53,4 | 59,3 |
| Portugalia | 26,1 | 14,6 | 57,7 | 40,2 | 44,3 | 51,9 |
| Rosja | 19 | 17,42 | 30,47 | 26,05 | 36,35 | 44,33 |
| Rumunia | 30,8 | 26,9 | 56,9 | 34,8 | 39,1 | 52,8 |
| Słowacja | 18,0 | 14,3 | 61,8 | 40,3 | 35,5 | 53,5 |
| Słowenia | 20,1 | 11,6 | 58,8 | 43,8 | 35,8 | 48,5 |
| Szwajcaria | 43,7 | 39,09 | 56,23 | 32,9 | 28,02 | 43,08 |
| Szwecja | 66,4 | 62,2 | 46,9 | 30,5 | 37,0 | 42,5 |
| Turcja | 40,94 | 36,03 | 60,23 | 44,03 | 31,3 | 35,14 |
| USA | 50 | 44,31 | 63,43 | 48,13 | 31,94 | 38,06 |
| Węgry | 20,4 | 17,4 | 48,9 | 26,4 | 42,5 | 53,1 |
| Wielka Brytania | 40,7 | 30,3 | 52,0 | 35,8 | 37,0 | 42,7 |
| Włochy | 23,6 | 11,0 | 36,7 | 21,7 | 51,5 | 60,8 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

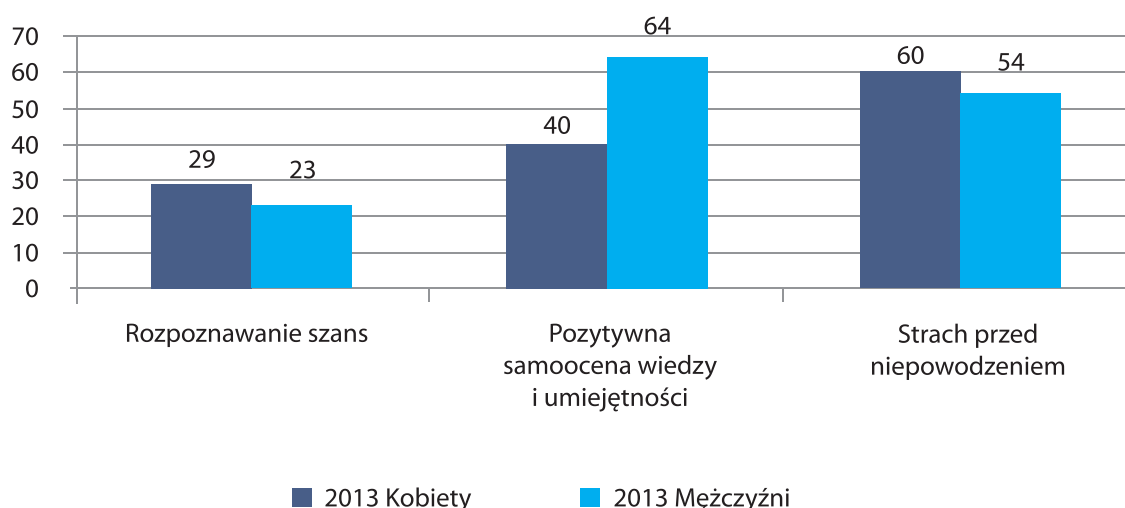
Kobiety generalnie gorzej niż mężczyźni oceniają swoją wiedzę i umiejętności do prowadzenia biznesu. Co więcej, im wyższy poziom rozwoju gospodarczego, tym mniej kobiet ocenia się pozytywnie w tym aspekcie (w krajach zorientowanych na innowacje pozytywnie ocenia się co trzecia kobieta, gdy w krajach nastawionych na efektywność dwie na trzy). W Polsce dwie na pięć kobiet oceniają się pozytywnie, gdy podobną opinię na swój temat wyraża trzech na pięciu Polaków. Podobny wynik odnotowaliśmy w 2012 r., z tym że w 2013 r. rozdzźwięk między płciami jeszcze się pogłębił.

W krajach, gdzie mamy do czynienia ze zdecydowanie niską samooceną wśród kobiet, relatywnie niżej oceniają się również mężczyźni. Dotyczy to takich krajów jak Belgia, Węgry, Włochy czy Litwa. Intuicyjnie można sądzić, że niska samoocena kobiet może być związana z ich niską aktywnością na rynku pracy. Relacja ta wydaje się potwierdzać w przypadku Węgier i Włoch, gdzie na tle krajów europejskich poziom zatrudnienia kobiet w tych krajach należy do jednego z niższych (Węgry – 53%, Włochy – 47% przy

średniej dla UE – 59%¹²). Także w Belgii wskaźnik zatrudnienia kobiet jest niższy od średniej dla UE, ale nie jest to różnica znacząca (57%). Tej tezy nie potwierdza natomiast przykład Litwy, gdzie zatrudnienie kobiet jest na poziomie 63%. Mamy też przykłady krajów, gdzie wysokiej stopie zatrudnienia kobiet towarzyszy ich niska samoocena, np.: w Szwecji, Finlandii czy Niemczech. Tu jednak na niską samoocenę zarówno kobiet, jak i mężczyzn może mieć wpływ bardzo wysoki poziom rozwoju tych gospodarek. Wspomniane trzy kraje należą do czołówki europejskich gospodarek pod względem innowacyjności, czyli obszarów najbardziej konkurencyjnych, na których relatywnie trudniej jest ulokować nowy konkurencyjny biznes.

Niskiej samoocenie kobiet towarzyszy większy strach przed porażką w biznesie. W przypadku wszystkich analizowanych krajów europejskich to kobiety częściej deklarują swoje obawy niż płeć przeciwna. Największy rozdźwięk między deklaracjami obu płci na niekorzyść kobiet obserwujemy w Słowenii, Bułgarii na Słowacji, Litwie, Łotwie, a także w Finlandii. Natomiast najwyższy udział kobiet obawiających się porażki dotyczy takich krajów jak: Grecja, Włochy oraz Polska.

Wykres 2. Postawy przedsiębiorcze wśród kobiet i mężczyzn w Polsce w 2013 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

2.3. Poziom przedsiębiorczości

Kolejny obszar badań w ramach GEM dotyczy danych zbieranych dla poszczególnych poziomów przedsiębiorczości, które obejmują cztery główne etapy funkcjonowania firm, tj.: od momentu działań zmierzających do rozpoczęcia działalności gospodarczej i początków funkcjonowania firmy (pre-przedsiębiorcy), przez nowych przedsiębiorców (firma od 3 do 42 miesięcy działania), dojrzałych przedsiębiorców (działających na rynku powyżej 3,5 roku), do fazy wycofania się z działalności (zamknięcie firmy lub rezygnacja z prowadzenia firmy, która zostaje na rynku). W GEM obliczany jest również wskaźnik całkowitej przedsiębiorczości we wczesnym stadium (TEA), który obejmuje pre-przedsiębiorców i nowych przedsiębiorców. Szczegółowa metodologia tego podziału została zaprezentowana na s. 13 niniejszego Raportu, z kolei w tabelach nr 5 i 6 przywołane zostały wartości, jakie przyjmują poszczególne wskaźniki w wybranych krajach i na tle średniej dla poszczególnych kategorii gospodarek.

Największą aktywnością w zakresie tworzenia nowych firm (pre-przedsiębiorcy) charakteryzują się kraje zorientowane na czynniki produkcji i efektywność. W krajach innowacyjnych działania na rzecz budowy nowych przedsięwzięć biznesowych są dwukrotnie rzadsze. Ma to swoje konsekwencje w wartościach jakie przyjmuje wskaźnik dotyczący wychodzenia z prowadzenia biznesu (zaprzestanie działalności ogółem). W krajach nastawionych na czynniki produkcji w 2013 r. działalność gospodarczą zakończyło co ósme przedsiębiorstwo, w krajach nastawionych na efektywność – 4% (czyli co 22 firma), a w krajach innowacyjnych – niecałe 3%.

¹² Źródło: Eurostat, dane za 2013 r.

Tabela 5. Poziom aktywności przedsiębiorczej w krajach europejskich i USA w 2013 r. (w %)

| Kraj | Pre-przedsiębiorcy | Nowi przedsiębiorcy | TEA | Dojrzałe firmy |
|---|--------------------|---------------------|-------------|----------------|
| Kraje zorientowane na czynniki produkcji | 9,4 | 12 | 21,1 | 13,3 |
| Kraje zorientowane na efektywność | 8,8 | 6,7 | 15,1 | 8 |
| Kraje zorientowane na innowacje | 4,6 | 3,3 | 7,9 | 10,1 |
| średnia dla UE | 4,8 | 3,3 | 8,0 | 6,4 |
| Belgia | 3,1 | 1,9 | 4,9 | 5,9 |
| Bośnia i Hercegowina | 5,8 | 4,6 | 10,3 | 4,5 |
| Chorwacja | 6,3 | 2,0 | 8,3 | 3,3 |
| Czechy | 4,9 | 2,7 | 7,3 | 5,3 |
| Estonia | 8,8 | 4,5 | 13,1 | 5,0 |
| Finlandia | 2,8 | 2,7 | 5,3 | 6,7 |
| Francja | 2,7 | 1,8 | 4,6 | 4,1 |
| Grecja | 3,3 | 2,3 | 5,5 | 12,6 |
| Hiszpania | 3,1 | 2,2 | 5,2 | 8,4 |
| Holandia | 4,7 | 4,8 | 9,3 | 8,7 |
| Irlandia | 5,6 | 3,8 | 9,3 | 7,5 |
| Litwa | 6,1 | 6,4 | 12,4 | 8,3 |
| Luksemburg | 6,0 | 2,8 | 8,7 | 2,4 |
| Łotwa | 8,1 | 5,3 | 13,3 | 8,8 |
| Macedonia | 3,4 | 3,5 | 6,6 | 7,3 |
| Niemcy | 3,1 | 2,0 | 5,0 | 5,1 |
| Norwegia | 2,9 | 3,4 | 6,3 | 6,2 |
| Polska | 5,1 | 4,3 | 9,3 | 6,5 |
| Portugalia | 4,2 | 4,2 | 8,3 | 7,7 |
| Rosja | 3,1 | 2,8 | 5,8 | 3,4 |
| Rumunia | 6,2 | 4,2 | 10,1 | 5,4 |
| Słowacja | 6,1 | 3,6 | 9,5 | 5,4 |
| Słowenia | 3,6 | 2,9 | 6,5 | 5,7 |
| Szwajcaria | 4,6 | 3,7 | 8,2 | 10,0 |
| Szwecja | 5,9 | 2,5 | 8,3 | 6,0 |
| Turcja | 5,5 | 4,7 | 10,0 | 5,7 |
| USA | 9,2 | 3,7 | 12,7 | 7,5 |
| Węgry | 6,0 | 3,8 | 9,7 | 7,2 |
| Wielka Brytania | 3,6 | 3,7 | 7,1 | 6,6 |
| Włochy | 2,4 | 1,1 | 3,4 | 3,7 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

W przypadku zmiennej opisującej zaprzestanie działalności w badaniu GEM zbierane są dwa typy informacji: udział przedsiębiorców, którzy całkowicie zamknęli swój biznes i udział przedsiębiorców, którzy zakończyli swoją aktywność biznesową, ale firma pozostała na rynku. W takim ujęciu (tj. wśród firm, których właściciel kończy swoją aktywność biznesową ogółem), w krajach zorientowanych na czynniki produkcji i na efektywność na rynku pozostaje mniej więcej co czwarta firma. Zdecydowanie pozytywnie odbiega od tego obrazu grupa krajów zorientowanych na innowacje. Tam na rynku pozostają dwie na trzy firmy.

Tabela 6. Poziom aktywności przedsiębiorczej w krajach europejskich i USA/Zaprzestanie działalności w 2013 r. (w %)

| Kraj | Zaprzestanie działalności wraz z zamknięciem firmy (1) | Zaprzestanie działalności, firma pozostaje na rynku (2) | Zaprzestanie działalności ogółem ¹⁴ |
|---|--|---|--|
| Kraje zorientowane na czynniki produkcji | 9,2 | 3,2 | 12,5 |
| Kraje zorientowane na efektywność | 3,3 | 1,3 | 4,6 |
| Kraje zorientowane na innowacje | 0,9 | 1,8 | 2,7 |
| średnia dla UE | 2,0 | 0,9 | 2,9 |
| Belgia | 1,0 | 0,9 | 1,9 |
| Bośnia i Hercegowina | 3,7 | 2,5 | 6,2 |
| Chorwacja | 2,8 | 1,7 | 4,5 |
| Czechy | 2,2 | 1,1 | 3,4 |
| Estonia | 1,3 | 0,8 | 2,1 |
| Finlandia | 1,3 | 0,8 | 2,0 |
| Francja | 1,3 | 0,6 | 1,9 |
| Grecja | 4,1 | 1,0 | 5,0 |
| Hiszpania | 1,4 | 0,5 | 1,9 |
| Holandia | 1,6 | 0,5 | 2,1 |
| Irlandia | 1,9 | 0,6 | 2,5 |
| Litwa | 1,8 | 1,7 | 3,5 |
| Luksemburg | 2,0 | 0,8 | 2,8 |
| Łotwa | 1,8 | 1,7 | 3,5 |
| Macedonia | 2,5 | 0,8 | 3,3 |
| Niemcy | 1,0 | 0,5 | 1,5 |
| Norwegia | 1,2 | 0,5 | 1,6 |
| Polska | 2,6 | 1,4 | 4,0 |
| Portugalia | 1,7 | 1,1 | 2,8 |
| Rosja | 1,4 | 0,2 | 1,6 |
| Rumunia | 3,4 | 0,8 | 4,3 |
| Słowacja | 3,4 | 2,1 | 5,5 |
| Słowenia | 1,9 | 0,7 | 2,6 |
| Szwajcaria | 1,4 | 1,0 | 2,3 |
| Szwecja | 1,7 | 0,6 | 2,4 |
| Turcja | 4,0 | 2,4 | 6,4 |
| USA | 3,7 | 2,5 | 6,2 |
| Węgry | 2,5 | 0,5 | 2,9 |
| Wielka Brytania | 1,4 | 0,5 | 1,9 |
| Włochy | 1,4 | 0,5 | 1,9 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

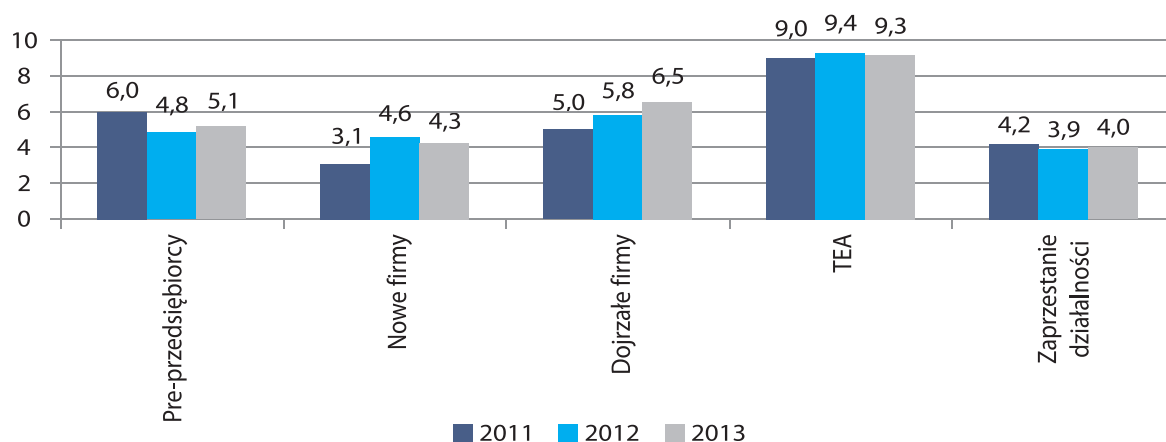
Zakładając, że największe ryzyko zamknięcia firmy następuje w pierwszych latach działalności, możemy oszacować, w którego typu krajach to ryzyko jest najwyższe, mierząc stosunek udziału zamkniętych firm (kol. 1 w tabeli 6) do wskaźnika TEA. Zgodnie z przewidywaniami jest on najbardziej satysfakcjonujący dla grupy państw zorientowanych na innowacje. W przypadku grupy państw nastawionych na czynniki produkcji udział firm zamkniętych w stosunku do udziału pre-przedsiębiorców i nowych przedsiębiorców (czyli TEA) wynosi 44%, dla krajów efektywnościowych 22%, a dla innowacyjnych 11%. Bardziej obrazowo oznaczałoby to, że w pierwszej grupie krajów rocznie likwidują się dwie firmy na pięć, w krajach efektywnościowych co piąta, a w innowacyjnych co dziesiąta.

Należy jednak przy tym pamiętać o prawidłowości, że im niższy poziom rozwoju gospodarczego, tym więcej podejmowanych jest prób działań przedsiębiorczych, które w części mają charakter wymuszony ze względu na brak wystarczającej oferty na rynku

¹³ Niewielkie różnice liczbowe rzędu 0,1 w sumie zaprzestania działalności ogółem w stosunku do składowych, tj. wartości z kolumn 1 i 2 wynikają z zaokrągleń do pierwszego miejsca po przecinku, gdy obliczenia były dokonywane na poziomie do dwóch miejsc po przecinku.

dla pracowników najemnych. Sam fakt zwiększonej intensywności prób podejmowania aktywności biznesowej należy uznać za pozytywny i pożądany dla dalszego rozwoju gospodarek poszczególnych krajów.

Wykres 3. Poziom przedsiębiorczości w Polsce w latach 2011–2013 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

W przypadku wszystkich wskaźników obrazujących przedsiębiorczość w fazie rozwojowej (pre-przedsiębiorcy, nowi przedsiębiorcy i TEA), najwyższe wartości przyjmują one w grupie krajów najslabiej rozwiniętych. Co ciekawe, nawet w przypadku dojrzałych firm ich udział jest wyższy niż dla krajów innowacyjnych i nastawionych na efektywność. Polska na tym tle plasuje się pomiędzy średnią dla grupy krajów nastawionych na efektywność i średnią dla krajów o gospodarkach zorientowanych na innowacje. W przypadku wskaźnika TEA zdecydowanie bliżej nam do krajów innowacyjnych (9,3% dla Polski i 7,9% dla innowacyjnych). W porównaniu z 2012 r. w Polsce wzrósł wskaźnik dotyczący udziału dojrzałych firm z 5,8% do 6,5%, co plasuje nas w okolicach średniej dla UE i krajów innowacyjnych, ale nadal poniżej średniej dla krajów efektywnościowych (8%). Z kolei w przypadku kończenia działalności biznesowej znajdujemy się w ostatniej piątce krajów europejskich z najwyższymi wskaźnikami w tym obszarze (Polska – 4%, Bułgaria – 4,3%, Chorwacja – 4,5%, Grecja – 5%, Słowacja – 5,5%).

2.4. Przedsiębiorczość wśród kobiet i mężczyzn

Różnice między udziałem kobiet i mężczyzn w podejmowaniu aktywności biznesowej pogłębiają się na niekorzyść kobiet razem z postępującym rozwojem gospodarczym. Do tego stwierdzenia należy jednak podchodzić bardzo generalnie, ponieważ różnice pomiędzy poszczególnymi krajami są znaczne, nawet w ramach jednej grupy państw. W krajach zorientowanych na czynniki produkcji Zambia jest przykładem kraju, gdzie udział kobiet i mężczyzn w TEA jest niemal identyczny (39% dla mężczyzn i 41% dla kobiet), choć dwukrotnie przekraczający średnią dla tej grupy krajów, natomiast w Iranie aktywność mężczyzn odpowiada średniej dla tej grupy krajów (18%), a aktywność kobiet jest trzy razy niższa (6,5%). W pozostałych dwóch grupach państw może nie ma aż tak ekstremalnych przykładów, ponadto same grupy są liczniejsze, co rozkłada wagę błędów szacowania. Natomiast nawet w przypadku krajów zorientowanych na efektywność widać, że są państwa, gdzie aktywność przedsiębiorcza kobiet jest niemal równa aktywności mężczyzn (dotyczy to przede wszystkim krajów Ameryki Łacińskiej i krajów azjatyckich), gdy w innych krajach jest ona dwukrotnie niższa (np.: w Polsce, na Litwie czy Chorwacji).

Tabela 7. Poziom aktywności przedsiębiorczej wśród kobiet i mężczyzn w krajach europejskich i USA w 2013 r. (w %)

| Kraj | TEA mężczyźni | TEA kobiety | Dojrzałe firmy – mężczyźni | Dojrzałe firmy – kobiety |
|--|---------------|-------------|----------------------------|--------------------------|
| Kraje zorientowane na czynniki produkcji | 22,3 | 19,8 | 14,6 | 12,1 |
| Kraje zorientowane na efektywność | 17,7 | 12,6 | 14,6 | 12,1 |
| Kraje zorientowane na innowacje | 10 | 5,4 | 8,8 | 3,8 |
| średnia dla UE | 10,4 | 5,6 | 8,8 | 3,9 |
| Belgia | 6,4 | 3,4 | 8,3 | 3,5 |

cd. tabeli 7

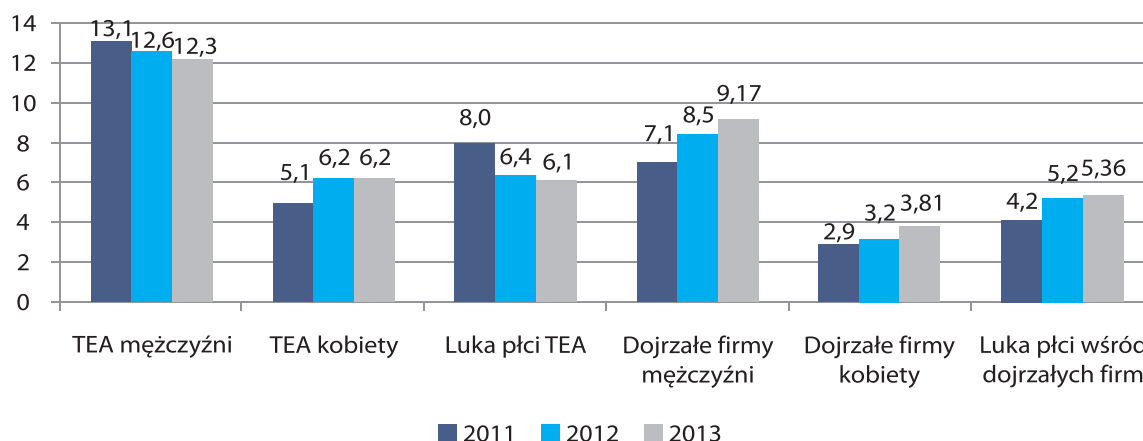
| | | | | |
|----------------------|-------------|------------|------------|------------|
| Bośnia i Hercegowina | 13,5 | 7,1 | 5,7 | 3,3 |
| Chorwacja | 11,5 | 5,1 | 3,8 | 2,7 |
| Czechy | 10,5 | 4,1 | 7,1 | 3,4 |
| Estonia | 17,0 | 9,4 | 7,4 | 2,8 |
| Finlandia | 6,5 | 4,0 | 9,6 | 3,6 |
| Francja | 6,1 | 3,1 | 5,8 | 2,4 |
| Grecja | 7,8 | 3,2 | 18,4 | 6,8 |
| Hiszpania | 6,2 | 4,2 | 10,4 | 6,4 |
| Holandia | 11,7 | 6,8 | 11,8 | 5,6 |
| Irlandia | 12,2 | 6,4 | 11,4 | 3,6 |
| Litwa | 17,5 | 7,8 | 12,1 | 4,9 |
| Luksemburg | 11,6 | 5,6 | 2,8 | 2,0 |
| Łotwa | 16,6 | 10,1 | 12,2 | 5,6 |
| Macedonia | 9,4 | 3,8 | 9,6 | 5,0 |
| Niemcy | 6,0 | 3,9 | 6,1 | 4,0 |
| Norwegia | 8,9 | 3,6 | 9,1 | 3,2 |
| Polska | 12,4 | 6,2 | 9,2 | 3,8 |
| Portugalia | 10,8 | 5,8 | 10,5 | 5,1 |
| Rosja | 6,2 | 5,4 | 4,6 | 2,3 |
| Rumunia | 12,4 | 7,9 | 6,8 | 3,9 |
| Słowacja | 11,7 | 7,3 | 8,1 | 2,7 |
| Słowenia | 8,8 | 4,0 | 8,2 | 3,0 |
| Szwajcaria | 8,3 | 8,0 | 12,3 | 7,6 |
| Szwecja | 10,2 | 6,2 | 8,0 | 4,0 |
| Turcja | 13,5 | 6,3 | 8,3 | 3,0 |
| USA | 15,1 | 10,4 | 8,5 | 6,6 |
| Węgry | 12,4 | 7,0 | 9,6 | 4,9 |
| Wielka Brytania | 8,8 | 5,5 | 9,1 | 4,0 |
| Włochy | 4,8 | 2,1 | 6,1 | 1,3 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

W przypadku krajów UE, kobiety rozpoczynają działalność gospodarczą średnio dwa razy rzadziej niż mężczyźni. Polska nie odbiega od tej średniej. W przypadku trzech krajów – Czech, Włoch i Grecji – różnice na niekorzyść kobiet są nieco głębsze od średniej unijnej – 1,9 (w Czechach na jedną kobietę przypada 2,6 mężczyzn zakładających firmę, w Grecji – 2,4, we Włoszech – 2,3). Kraje, gdzie stosunkowo częściej kobiety zakładają własną działalność, to: Niemcy, Hiszpania (po 1,5 mężczyzny na jedną kobietę) oraz Łotwa i Wielka Brytania (po 1,6 mężczyzn na jedną kobietę). Warto zaznaczyć, że w poprzednim – 2012 roku Łotwa należała jednak do krajów o największej różnicy między poziomem przedsiębiorczości kobiet i mężczyzn na korzyść tych drugich (w 2012 r. na jedną firmę kobiecą przypadało 2,3 firm prowadzonych przez mężczyzn). W ostatnim roku dzięki obniżeniu się aktywności mężczyzn i wzroście aktywności kobiet w tym kraju sytuacja, przynajmniej na poziomie statystyki, dość istotnie się zmieniła. Trudno tu jednak mówić o zarysowaniu się jakiegoś trendu, gdy porównujemy tak krótkie szeregi danych.

W porównaniu z danymi z 2012 r. luka płci w Polsce, mierzona jako różnica TEA/dojrzałych firm mężczyzn w stosunku do kobiet, utrzymuje się na stałym poziomie (6,1% dla TEA i 5,4% dla dojrzałych przedsiębiorców). Różnice w dół w porównaniu z 2012 r. znajdują się w granicach błędu statystycznego. Oba wskaźniki są jednak wyższe od średniej dla UE (odpowiednio o 4,8% dla TEA i 4,9% dla dojrzałych firm).

Wykres 4. Poziom przedsiębiorczości wśród kobiet i mężczyzn w Polsce w latach 2011–2013 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

2.5. Motywy zakładania działalności gospodarczej

Dlaczego ludzie zakładają działalność gospodarczą? Badania przeprowadzone na przedsiębiorcach działających w Polsce podają, że najczęściej kieruje nimi chęć wykorzystania sprzyjających okoliczności, brak możliwości znalezienia pracy najemnej, dążenie do niezależności, samodzielności w decydowaniu o własnym losie czy możliwość rozwoju zawodowego i wyboru formy pracy oraz potrzeba polepszenia sytuacji materialnej¹⁴.

Nowszych danych, również w ujęciu międzynarodowym, dostarcza badanie GEM, w którym uwzględnione są¹⁵ *motywacje mieszane*, rozumiane jako dostrzeganie okazji na założenie biznesu i brak możliwości znalezienia pracy lub posiadanie pracy, ale jednocześnie szukanie lepszych możliwości; *przejściowe* – konieczność i chęć utrzymania aktualnego poziomu życia, jak również *motywacje skrajne*, czyli dążenie do wykorzystania szansy powiązane z pragnieniem podniesienia standardu swojego życia poprzez wzrost dochodu lub niezależności oraz przedsiębiorczość z konieczności podejmowaną w obliczu braku możliwości znalezienia pożądanego zatrudnienia.

Jak pokazują dane GEM, od 2011 roku w Polsce dominują motywacje skrajne, dlatego też dalsza analiza będzie się koncentrować na motywach, jakimi są wykorzystanie szansy i przedsiębiorczość z konieczności. Osoby kierujące się pierwszym typem motywacji to osoby dorosłe, które jednoznacznie deklarują, że motywacją do rozpoczęcia działalności jest chęć wykorzystania dostrzeżonej szansy rozumianej jako uzyskanie niezależności czy wzrost dochodów osobistych, w przeciwieństwie do motywacji, jaką jest utrzymanie dotychczasowego poziomu dochodów. Do drugiej kategorii należą osoby dorosłe, które rozpoczynają działalność gospodarczą, ponieważ nie dostrzegają alternatywy w postaci znalezienia zatrudnienia na rynku pracy.

W tabeli 8 przedstawiono odsetek osób zaliczanych do przedsiębiorców we wczesnej fazie rozwoju, czyli TEA, które podejmują działalność z powodu określonej motywacji. Jak widać, w Polsce większość przedsiębiorstw powstaje z konieczności, a nie z powodu dostrzeżenia szansy rozwojowej. Wyniki te odróżniają nas od innych krajów Europy, szczególnie UE. Aż 47,4% przedsiębiorstw we wczesnej fazie rozwoju (TEA) zakładanych jest z konieczności (to 1. miejsce w UE, tuż za nami jest Słowacja z wynikiem 40,2%; średnia UE jest prawie o połowę niższa i wynosi niewiele ponad 24%). Jest to także wynik ponaddwukrotnie wyższy od średniej dla krajów innowacyjnych, gdzie niewiele ponad 18% przedsiębiorstw zakładanych jest z konieczności i o ok. połowę wyższy od średniej dla krajów zorientowanych na efektywność (28,5%).

Jeśli chodzi o dostrzeganie szansy związanej z poprawą standardu życia, z wynikiem 32,7% TEA jesteśmy czwartym z kolei krajem w UE o najniższym odsetku optymistycznych przedsiębiorców. Średnia dla UE jest o 14% wyższa, nie mówiąc już o średniej dla krajów o gospodarkach zorientowanych na innowacje, do jakich przecież aspirujemy (53,7%, o 21% wyżej niż w Polsce). W Czechach wskaźnik przedsiębiorstw zakładanych z powodu dostrzeżenia szansy wynosi 60,3%, w Holandii 67%, a w Niemczech 55%. Nawet w borykającej się z kłopotami natury finansowo-gospodarczej Grecji jest on wyższy niż w Polsce – 35,8%.

¹⁴ B. Balcerzak-Paradowska, M. Bednarski, D. Głogosz, P. Kusztelak, A. Ruzik-Sierdzińska, J. Mirosław, *Przedsiębiorczość kobiet w Polsce*, PARP 2011.

¹⁵ Do 2010 roku model GEM rozpatrywał tę kwestię w podziale na przedsiębiorczość związaną z wykorzystaniem szansy i przedsiębiorczość z konieczności.

Odniesienie odsetka przedsiębiorstw, które powstały z powodu dostrzeżenia szansy względem odsetka przedsiębiorstw założonych z konieczności daje Polsce wynik 0,7, co oznacza, że na 10 podmiotów, których właściciele zrobili to z braku innej alternatywy na znalezienie pracy, przypada jedynie 7 przedsiębiorstw założonych z chęci wykorzystania szansy na rynku. Niestety jest to wynik stawiający nas na trzecim miejscu od końca (przed Bośnią i Hercegowiną i Macedonią z wynikami ok. 0,37) w rankingu 30 krajów europejskich oraz USA objętych badaniem GEM w 2013 r. Tuż przed Polską znajduje się Chorwacja z wynikiem 0,8 oraz Włochy i Rumunia, gdzie na jednego przedsiębiorcę powodowanego przymusem przypada prawie jeden przedsiębiorca, który chce wykorzystać pojawiającą się szansę na poprawę swojego standardu życia. Liderem zestawienia jest Norwegia z wynikiem 15,2, a tuż przed nią Luksemburg – 10 i Szwajcaria – prawie 9. Średnia dla krajów UE wynosi 1,8, a dla krajów innowacyjnych 2,9, co oznacza prawie trzech przedsiębiorców powodowanych szansą na jednego, który powziął decyzję o założeniu własnej działalności z konieczności.

Tabela 8. Poziom przedsiębiorczości opartej na szansie i podejmowanej z konieczności w krajach europejskich (% TEA)

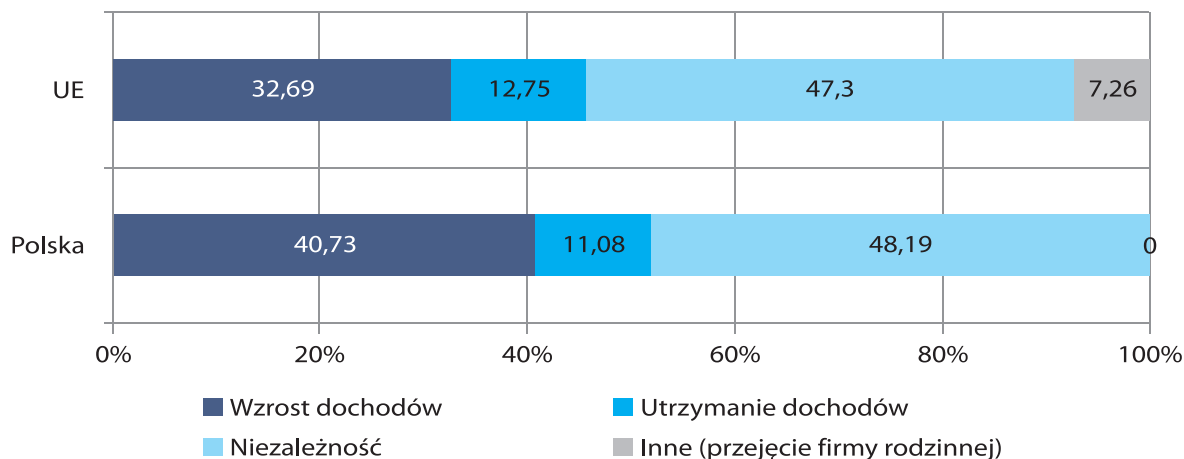
| Kraj | Szansa związana z poprawą standardu życia (% TEA) | Konieczność (% TEA) |
|---|---|---------------------|
| Kraje zorientowane na czynniki produkcji | 45,95 | 30,27 |
| Kraje zorientowane na efektywność | 42,26 | 28,47 |
| Kraje zorientowane na innowacje | 53,66 | 18,27 |
| średnia dla UE | 46,97 | 22,71 |
| Belgia | 43,89 | 28,98 |
| Bośnia i Hercegowina | 22,04 | 58,95 |
| Chorwacja | 29,84 | 37,4 |
| Czechy | 60,26 | 22,72 |
| Estonia | 50,07 | 14,82 |
| Finlandia | 65,99 | 17,93 |
| Francja | 60,87 | 15,66 |
| Grecja | 35,83 | 23,46 |
| Hiszpania | 33,18 | 29,24 |
| Holandia | 67,12 | 7,98 |
| Irlandia | 43,85 | 18,02 |
| Litwa | 55,17 | 23,3 |
| Luksemburg | 56,59 | 5,63 |
| Łotwa | 52,69 | 21,21 |
| Macedonia | 22,95 | 60,98 |
| Niemcy | 55,7 | 18,71 |
| Norwegia | 60,8 | 4 |
| Polska | 32,7 | 47,4 |
| Portugalia | 50,65 | 21,45 |
| Rosja | 41,99 | 35,39 |
| Rumunia | 31,59 | 31,64 |
| Słowacja | 40,17 | 40,17 |
| Słowenia | 53,42 | 24,06 |
| Szwajcaria | 67,19 | 7,49 |
| Szwecja | 58,43 | 9,69 |
| Turcja | 53,62 | 30,24 |
| USA | 57,43 | 21,24 |
| Węgry | 38,67 | 28 |
| Wielka Brytania | 45,18 | 16,13 |
| Włochy | 18,38 | 18,7 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Wśród polskich przedsiębiorców we wczesnej fazie, którzy założyli firmę z powodu dostrzeżenia szansy, największą grupę (ponad 48%) stanowią ci, którzy powodowani byli chęcią uzyskania niezależności. Równie liczni są przedsiębiorcy, którzy kierowali się potrzebą zwiększenia dochodów (40%), tylko co 10. przedsiębiorca został nim z powodu chęci utrzymania dochodów na dotychczasowym poziomie. Jak widać na wykresie 5, w Polsce częściej niż ma to miejsce średnio w UE decydujemy się na

założenie firmy z powodu szansy, jaką jest chęć zapewnienia sobie wyższych dochodów. W porównaniu z UE, nieznacznie więcej przedsiębiorców w naszym kraju kieruje się potrzebą niezależności, natomiast w ogóle nie zaobserwowano w Polsce motywacji, jaką jest chęć przejścia firmy rodzinnej, co dotyczy ponad 7% przedsiębiorstw UE, które powstały z powodu dostrzeżenia szansy.

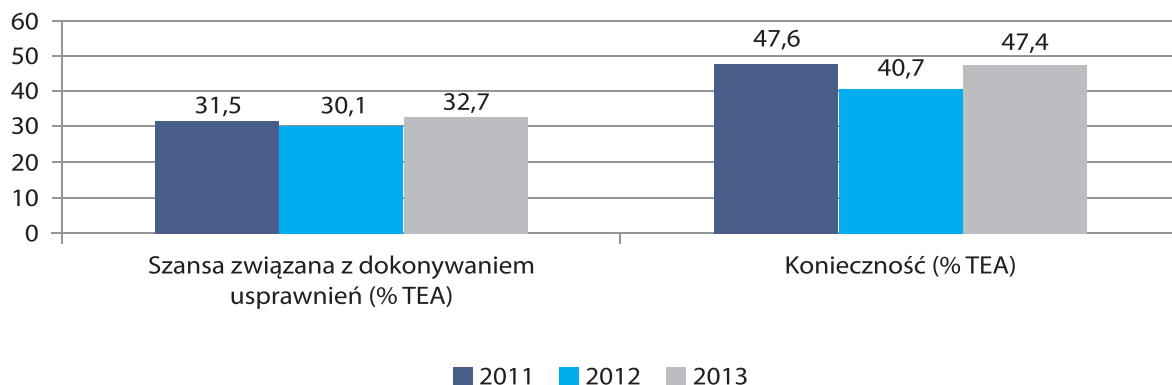
Wykres 5. Motywacje kierujące powstaniem przedsiębiorstw we wczesnej fazie (TEA) założonych z powodu dostrzeżenia szansy (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Przyjrzyjmy się jeszcze motywacjom, jakie kierowały najmłodszymi stażem przedsiębiorcami w Polsce (*nascent entrepreneurs* – działającymi do 3 miesięcy). Otóż okazuje się, że niemal tyle samo z nich powstało z powodu konieczności, jak i dostrzeżenia szansy (2,51% vs 2,46%). Jeśli chodzi o pozytywny motyw, jakim jest dostrzeganie szansy na założenie firmy, w porównaniu z innymi krajami Europy czy UE oraz USA wypadamy raczej słabo (7 miejsce od końca na tle UE), choć podobny wynik do naszego mają Niemcy czy Grecja. Znacznie więcej optymizmu widać u Estończyków czy Łotyszy, a także Amerykanów, gdzie udział pre-przedsiębiorców zakładających firmy z powodu dostrzeżenia szansy jest prawie 3-krotnie wyższy od tego w Polsce. Sytuacja polskich najmłodszych stażem przedsiębiorców wygląda szczególnie niekorzystnie, jeśli uwzględnimy fakt, że odsetek tych, którzy założyli firmę z powodu konieczności, jest drugim najwyższym wynikiem w Europie i USA (po Bośni i Hercegowinie – 3,3%) i jednym z czterech o wartości powyżej 2% w tym zestawieniu (16 na 23 kraje Europy mają wynik poniżej 1%, a średnia dla UE wynosi 1,16%).

Wykres 6. Poziom przedsiębiorczości opartej na szansie i podejmowanej z konieczności w Polsce w latach 2011–2013 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2011, 2012 i 2013*.

Zmiany, jakie zaszły między 2011 a 2013 rokiem w zakresie motywacji przedsiębiorczości w Polsce są nieznaczne (Wykres 6). Odsetek przedsiębiorstw we wczesnej fazie, które zostały założone z powodu konieczności po spadku (o 7 p.p. r/r) w roku 2012, znów powrócił do poziomu z 2011 roku. Udział aktywności przedsiębiorczej podejmowanej w celu wykorzystania dostrzeżonej szansy wzrósł w 2013 r. w porównaniu z 2011 rokiem o 1 p.p., a r/r o 2,6 p.p. Struktura motywacji pozostaje niekorzystna, co nie

jest bez znaczenia dla rozwoju nowo powstałych przedsiębiorstw, w szczególności ich planów w zakresie zwiększenia poziomu zatrudnienia czy inwestycji, nie mówiąc o inwestycjach o charakterze innowacyjnym.

2.6. Motywacje kobiet i mężczyzn

Jak widać w poniższej tabeli, motywacje do założenia działalności gospodarczej różnią się w zależności od płci. Znacznie, bo prawie dwa razy, więcej mężczyzn niż kobiet prowadzących działalność gospodarczą zarówno w krajach Unii Europejskiej, jak i w krajach o gospodarkach zorientowanych na efektywność podjęło decyzję o założeniu własnego biznesu z powodu dostrzeżenia szansy. Również więcej mężczyzn niż kobiet zostaje przedsiębiorcami w tych krajach z powodu konieczności, czyli braku alternatywy na znalezienie zatrudnienia na rynku pracy – w UE różnica między płciami jest podobna jak w przypadku wykorzystania szansy, zaś jeśli chodzi o kraje zorientowane na efektywność, różnica jest bardzo niewielka. Warto zwrócić uwagę również na dość optymistyczny fakt, że generalnie znacznie, bo prawie trzy razy, więcej kobiet i mężczyzn zostaje przedsiębiorcami z powodu chęci wykorzystania pojawiającej się okazji niż z powodu przymusu. Na przykład w krajach UE w populacji przedsiębiorstw należących do TEA udział przedsiębiorców, którzy podjęli decyzję o założeniu własnego biznesu w oparciu o motywację, jaką jest szansa vs. konieczność prezentuje się odpowiednio: 7,19% vs 2,43% dla mężczyzn i 3,81% vs 1,33% dla kobiet.

W Europie największa różnica w motywacjach kobiet i mężczyzn rozumianych jako postrzeganie szansy występuje na Litwie, w Estonii i na Węgrzech (ok. 6–8%). Jeśli chodzi o zakładanie działalności z braku innej alternatywy na rynku pracy, największa różnica między przedsiębiorcami ze względu na płeć ma miejsce na Słowacji i w Niemczech (ok. 3%).

Tabela 9. Motywacje kobiet i mężczyzn w krajach europejskich i USA (%)

| Kraj | Mężczyźni – szansa | Kobiety – szansa | Mężczyźni – konieczność | Kobiety – konieczność |
|---|-----------------------|---------------------|----------------------------|--------------------------|
| Kraje zorientowane na czynniki produkcji | 15,60 | 12,54 | 6,32 | 6,92 |
| Kraje zorientowane na efektywność | 13,02 | 8,17 | 4,16 | 3,97 |
| Kraje zorientowane na innowacje | 7,96 | 4,41 | 1,74 | 0,97 |
| średnia dla UE | 7,19 | 3,81 | 2,43 | 1,33 |
| Belgia | 4,05 | 1,86 | 1,78 | 1,07 |
| Bośnia i Hercegowina | 6,14 | 2,18 | 7,21 | 4,94 |
| Chorwacja | 7,25 | 2,78 | 3,94 | 2,26 |
| Czechy | 8,15 | 2,9 | 2,22 | 1,1 |
| Estonia | 13,86 | 7,04 | 2,25 | 1,65 |
| Finlandia | 4,55 | 3,11 | 1,39 | 0,5 |
| Francja | 5 | 2,33 | 1 | 0,43 |
| Grecja | 6,09 | 2,19 | 1,73 | 0,86 |
| Hiszpania | 4,28 | 2,66 | 1,69 | 1,36 |
| Holandia | 10,43 | 5,66 | 0,85 | 0,63 |
| Irlandia | 9,62 | 4,99 | 2,28 | 1,06 |
| Litwa | 13,44 | 5,55 | 3,71 | 2,15 |
| Luksemburg | 9,31 | 4,02 | 0,57 | 0,4 |
| Łotwa | 12,76 | 7,83 | 3,48 | 2,17 |
| Macedonia | 3,38 | 1,2 | 5,73 | 2,32 |
| Niemcy | 4,72 | 2,88 | 1,15 | 0,71 |
| Norwegia | 8,18 | 3,11 | 0,5 | 0 |
| Polska | 6,19 | 2,86 | 5,65 | 3,16 |
| Portugalia | 8,32 | 4,19 | 2,27 | 1,3 |
| Rosja | 3,92 | 3,16 | 2,28 | 1,82 |
| Rumunia | 8,26 | 5,32 | 4,04 | 2,38 |
| Słowacja | 6,08 | 5,12 | 5,57 | 2,08 |
| Słowenia | 6,58 | 2,62 | 2,06 | 1,02 |
| Szwajcaria | 7,08 | 7,14 | 0,86 | 0,36 |
| Szwecja | 8,42 | 5,16 | 0,97 | 0,62 |
| Turcja | 9,12 | 4,18 | 4,04 | 1,96 |
| USA | 10,96 | 7,7 | 3,55 | 1,87 |

cd. tabeli 9

| | | | | |
|-----------------|------|------|------|------|
| Węgry | 9,78 | 3,77 | 2,43 | 2,98 |
| Wielka Brytania | 7,18 | 4,26 | 1,21 | 1,1 |
| Włochy | 3,87 | 1,28 | 0,75 | 0,53 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*. Dane dotyczą kobiet i mężczyzn, którzy są w wieku 18–64 lat i którzy należą do TEA, czyli prowadzą działalność gospodarczą krócej niż 3,5 roku. W przeciwieństwie do wcześniej przedstawionych wyników w tabeli zaprezentowano odsetek dorosłych kobiet lub mężczyzn, którzy zaliczeni są do TEA oraz podejmują działalność z powodu określonej motywacji.

W Polsce, podobnie jak w UE, dwa razy więcej mężczyzn niż kobiet zostaje przedsiębiorcami zarówno z powodu chęci wykorzystania szansy, jak i z konieczności (odpowiednio 6,2% i 2,9% oraz 5,7% i 3,2%). Przy czym – co jest niepokojące – więcej przedsiębiorstw (o 3,3% dla mężczyzn i 1% dla kobiet) niż przeciętnie w UE zakładanych jest w naszym kraju z powodu konieczności. W przypadku motywacji, jaką jest dostrzeżenie szansy, sytuacja jest odwrotna – udział przedsiębiorstw założonych z tego powodu w populacji firm działających do 3,5 roku jest w Polsce niższy niż średnio w UE: w przypadku mężczyzn o 3,8%, a w przypadku kobiet o 2,6%. W Polsce przedsiębiorczość z myślą o wykorzystaniu szansy podejmuje 2,9% kobiet i 6,2% mężczyzn, a z konieczności 3,2% kobiet i 5,7% mężczyzn. Oznacza to, że, choć nieznacznie, to wciąż więcej kobiet niż mężczyzn podejmuje decyzję o założeniu własnego biznesu z powodu konieczności, czyli braku alternatywy znalezienia zatrudnienia na rynku pracy. Ma to swoje przełożenie na utrzymującą się, choć malejącą od 2011 r. lukę płci w zakresie odsetka przedsiębiorstw TEA (działających do 3,5 roku) – 6,1% w 2013 r., 6,4% w 2012 r. i 8% w 2011 roku.

2.7. Działalność gospodarcza według sektorów

W modelu GEM przyjmuje się cztery kategorie sektorów: wydobywczy, produkcyjny (przetwórczy), usługi skierowane do biznesu oraz usługi skierowane do klientów indywidualnych.

Struktura sektorowa przedsiębiorstw we wczesnej fazie (TEA) zmienia się w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego w danym kraju. W krajach słabo rozwiniętych (opartych o czynniki produkcji) najmniej przedsiębiorstw działających do 3,5 roku operuje w sektorach usług dla biznesu i wydobywczym (odpowiednio 6% i 8%), najwięcej zaś, bo ponad 68%, w sektorze usług dla klientów indywidualnych. Sektor produkcji przemysłowej skupia nieco ponad 17% przedsiębiorców. Z kolei w krajach efektywnych i innowacyjnych dominują usługi, w tym usługi dla biznesu, które świadczy odpowiednio dwa i cztery razy więcej przedsiębiorców niż w najslabiej rozwiniętych krajach. Również sektor produkcji jest bardziej liczny – w krajach zorientowanych na efektywność działa w nim 27% przedsiębiorców, a w krajach innowacyjnych – 21%. Podobnie jak w krajach opartych o czynniki produkcji najmniej liczny jest sektor wydobywczy – operuje w nim jedynie 4% przedsiębiorców.

W Unii Europejskiej najwięcej przedsiębiorców we wczesnej fazie rozwoju oferuje usługi skierowane do klientów indywidualnych (42% TEA). Również sporo przedsiębiorców (27,2%) świadczy usługi adresowane do biznesu. Produkcją w UE zajmuje się 24% przedsiębiorstw, a wydobywaniem jedynie 6,8% wszystkich podmiotów należących do TEA.

Struktura sektorowa polskich firm we wczesnej fazie jest nieco inna. W Polsce dominującym sektorem jest sektor produkcji, w którym działa ponad 45% przedsiębiorstw (o 21% więcej w porównaniu ze średnią dla UE). Sektory usługowe, postrzegane jako niezbędne do zapewnienia odpowiedniego rozwoju gospodarczego, są obszarem działania mniejszej liczby rodzimych przedsiębiorstw, niż ma to miejsce w UE. Szczególnie dotyczy to usług dla biznesu, które świadczone są w Polsce przez 14,9% przedsiębiorstw należących do TEA (o ok. 12% mniej niż w UE). Usługi kierowane do klientów indywidualnych to sektor wybierany w Polsce przez co trzeciego przedsiębiorcę (34,4% TEA, o 7,6% mniej niż w UE). W sektorze wydobywczym w Polsce działa 5,3% przedsiębiorców we wczesnej fazie – jest to wynik zbliżony do średniej UE.

Tabela 10. Wczesna przedsiębiorczość TEA w rozbiciu na poszczególne sektory gospodarki w krajach europejskich i USA (w %)

| Kraj | Wydobycie | Produkcja | Usługi b2b | Usługi b2c |
|---|-------------|--------------|--------------|--------------|
| Kraje zorientowane na czynniki produkcji | 8,00 | 17,11 | 6,10 | 68,79 |
| Kraje zorientowane na efektywność | 8,03 | 26,99 | 12,57 | 52,41 |
| Kraje zorientowane na innowacje | 4,05 | 20,91 | 27,98 | 47,06 |
| średnia dla UE | 6,80 | 24,00 | 27,18 | 42,02 |
| Belgia | 3,49 | 19,34 | 28,35 | 48,83 |
| Bośnia i Hercegowina | 24,42 | 30,79 | 9,72 | 35,07 |

cd. tabeli 10

| | | | | |
|-----------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| Chorwacja | 13,27 | 22,58 | 22,3 | 41,86 |
| Czechy | 2,66 | 27,78 | 28,2 | 41,36 |
| Estonia | 6,83 | 31,83 | 22,18 | 39,16 |
| Finlandia | 10,46 | 24,01 | 26,09 | 39,45 |
| Francja | 7,02 | 17,71 | 30,1 | 45,18 |
| Grecja | 3,35 | 16,57 | 27,04 | 53,03 |
| Hiszpania | 3,51 | 14,95 | 27,94 | 53,59 |
| Holandia | 5,3 | 19,46 | 32,13 | 43,11 |
| Irlandia | 2,38 | 22,1 | 20,5 | 55,03 |
| Litwa | 7,67 | 33,49 | 24,21 | 34,63 |
| Luksemburg | 1,7 | 16,37 | 38,42 | 43,51 |
| Łotwa | 12,13 | 29,98 | 23,11 | 34,78 |
| Macedonia | 13,84 | 41,5 | 12,04 | 32,62 |
| Niemcy | 0,05 | 15,87 | 30,1 | 53,97 |
| Norwegia | 8,33 | 25,83 | 35,83 | 30 |
| Polska | 5,33 | 45,32 | 14,94 | 34,41 |
| Portugalia | 10,05 | 17,53 | 28,02 | 44,4 |
| Rosja | 5,28 | 32,6 | 12,07 | 50,05 |
| Rumunia | 21,17 | 21,99 | 17,78 | 39,06 |
| Słowacja | 5,48 | 33,8 | 24,46 | 36,25 |
| Słowenia | 3,39 | 29,66 | 36,93 | 30,01 |
| Szwajcaria | 3,23 | 14,42 | 30,96 | 51,39 |
| Szwecja | 4,85 | 16,31 | 40,36 | 38,48 |
| Turcja | 4,04 | 33,33 | 20,03 | 42,6 |
| USA | 4,03 | 16,5 | 37,19 | 42,28 |
| Węgry | 13,19 | 26,84 | 21,53 | 38,44 |
| Wielka Brytania | 0,34 | 18,51 | 35,82 | 45,34 |
| Włochy | 12,83 | 30,1 | 24,55 | 32,52 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Wśród państw europejskich, w których znaczącą rolę odgrywa wydobywanie, są Bośnia (24,4% TEA) i Rumunia (21,2%). Z kolei w Niemczech czy Wielkiej Brytanii wydobywaniem zajmuje się mniej niż 0,5% przedsiębiorstw. Polska z odsetkiem 5,3% przedsiębiorstw z sektora wydobywczego zajmuje 12. miejsce w UE¹⁶.

Usługi dla klientów indywidualnych oferuje średnio co druga firma działająca w jedenastu z trzydziestu analizowanych krajów europejskich i USA. Liderami, jeśli chodzi o wielkość tego sektora, są: Irlandia (55% TEA), Niemcy (54%), Hiszpania (53,6%) i Grecja (53%). Polska z wynikiem 34,4% przedsiębiorstw z sektora usług dla klientów indywidualnych zajmuje 21. miejsce w UE, przed Słowenią (30%) i Włochami (32,5%). Gorsze, bo ostatnie, miejsce w zestawieniu krajów UE zajmujemy, jeśli chodzi o skalę sektora usług dla biznesu (nasz wynik to 14,9%). Kolejny kraj – Rumunia ma prawie 18% przedsiębiorców w tym sektorze. A w następnych, czyli Irlandii i Turcji – spoza UE – już co piąty podmiot prowadzący działalność do 3,5 roku świadczy usługi dla biznesu. W Szwecji, która jest liderem zestawienia – usługi tego typu oferuje 40,4% firm.

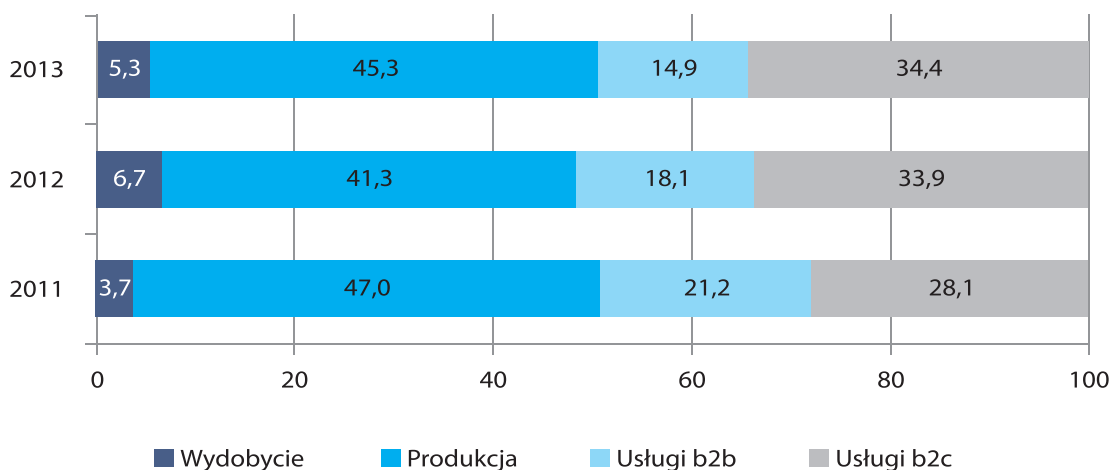
Jak wspomniano powyżej, w Polsce dominującym sektorem jest sektor produkcji (przetwórstwa) – aż 45,3% przedsiębiorstw jest aktywnych w tym obszarze, co daje nam pierwsze miejsce w zestawieniu nie tylko krajów UE, ale wszystkich krajów europejskich i USA objętych badaniem GEM w 2013 r. W Macedonii – kolejnym kraju w rankingu – produkcją zajmuje się 41,5% podmiotów, zaś w następnym, tj. w Słowacji – 33,8%. Warto zaznaczyć, że Polska i Macedonia są jedynymi krajami europejskimi, w których sektor produkcji jest dominujący, jeśli chodzi o wczesną przedsiębiorczość. Z kolei w krajach takich jak Szwajcaria, Hiszpania czy Niemcy produkcją zajmuje się jedynie ok. 14–16% przedsiębiorców.

W Polsce w okresie 2011–2013 w strukturze sektorowej przedsiębiorstw zaliczanych do TEA wyraźnie wzrósł udział sektora usług dla klientów indywidualnych (o 6,3 p.p.), przy jednoczesnym trendzie spadkowym udziału usług dla biznesu (także o 6,3 p.p.). Jeśli chodzi o produkcję, to w skali całego trzyletniego okresu odnotowano spadek jej udziału (o 1,7 p.p.), z tym, że zmiany

¹⁶ Dane GEM za 2013 dostępne są dla 23 krajów UE.

w poszczególnych latach były różnokierunkowe – w 2012 r. miał miejsce silny spadek udziału produkcji (o 5,7 p.p.), po czym w 2013 r. ponowny wzrost udziału (o 4 p.p.).

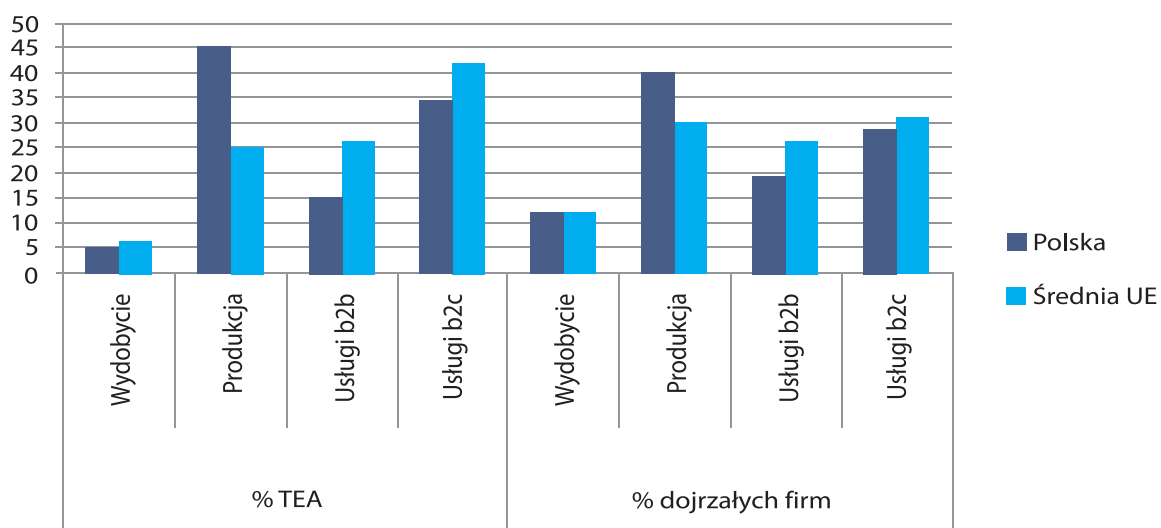
Wykres 7. TEA w rozbiciu na sektory, dane dla Polski (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2011, 2012 i 2013*.

Zmiany w strukturze sektorowej przedsiębiorstw zaliczanych do TEA można tłumaczyć przeplatającymi się czynnikami koniunkturalnymi i strukturalnymi. W przypadku produkcji spadek udziału w 2012 mógł być efektem silnego osłabienia koniunktury gospodarczej objawiającej się m.in. wyraźnym spowolnieniem dynamiki produkcji przemysłowej do 0,5% w skali roku wobec 7,5% wzrostu odnotowanego w 2011 r. Z kolei ponowny wzrost udziału produkcji mógł wynikać z poprawy koniunktury w przemyśle w 2013 r. (kiedy to wzrost produkcji przemysłowej wyniósł 2,1% w skali roku). Spadek udziału usług dla biznesu można tłumaczyć okresem dekonunktury w gospodarce skutkującym wdrażaniem przez przedsiębiorstwa programów restrukturyzacji kosztów i w efekcie ograniczeniem popytu na usługi przedsiębiorstw z sektora b2b. Jednocześnie sukcesywny wzrost udziału przedsiębiorstw w obszarze b2c to prawdopodobnie efekt stopniowej konwergencji krajowego udziału tego sektora w kierunku wyższych poziomów notowanych średnio w UE przy relatywnie stabilniejszej sytuacji w zakresie popytu konsumpcyjnego.

Wykres 8. Struktura przedsiębiorczości w Polsce i w Unii Europejskiej ze względu na sektory i wiek przedsiębiorstwa w 2013 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Warto jednak zauważyć, że struktura sektorowa naszej przedsiębiorczości zmienia się także z wiekiem firmy. Biorąc pod uwagę przedsiębiorstwa dojrzałe, czyli obecne na rynku ponad 3,5 roku (EB) okazuje się, że choć nadal dominującym sektorem dla tych firm w Polsce jest produkcja (39,8%), to jest to wynik niższy niż w przypadku firm młodszych stażem i jednocześnie bardziej zbliżony do średniej UE (29,9%). Inaczej wygląda też udział sektorów usługowych – większy niż w przypadku TEA jest udział sektora usług dla biznesu (wynosi on 19,3%, dla UE – 26,5%) i niższy, a jednocześnie bardziej zbliżony do średniej unijnej, usług dla klientów indywidualnych (28,6%, dla UE – 31,2%). To interesujący wynik pokazujący z jednej strony dość odważną postawę młodych przedsiębiorców, którzy stosunkowo często wybierają działalność związaną z produkcją przemysłową, która na ogół wiąże się z większymi nakładami finansowymi. Z drugiej strony natomiast spadek wartości odsetka dojrzałych firm zajmujących się tą dziedziną świadczy o prawdopodobnym niepowodzeniu części przedsiębiorców. Z kolei następujący wraz z wiekiem przedsiębiorstwa wzrost o 1/3 odsetka podmiotów zajmujących się usługami dla biznesu dowodzi prawdopodobnie wypracowania odpowiednich umiejętności i kwalifikacji oraz zdobycia odpowiednich kontaktów młodszych przedsiębiorstw pozwalających im świadczyć te bardziej zaawansowane usługi już jako dojrzała firma.

2.8. Aspiracje wzrostu

Badanie GEM pozwala na ocenę aspiracji rozwojowych przedsiębiorstw we wczesnej fazie w poszczególnych krajach, rozumianych jako deklarowane utworzenie nowych miejsc pracy lub wzrost zatrudnienia. Tabela 11 przedstawia dane na temat aspiracji przedsiębiorców działających do 3,5 roku w odniesieniu do dwóch zmiennych wyrażonych przez odsetek przedsiębiorstw o średnich aspiracjach – deklarowana chęć utworzenia co najmniej 5 nowych miejsc w ciągu kolejnych 5 lat oraz odsetek przedsiębiorstw o wysokich aspiracjach – deklarowane stworzenie co najmniej 10 nowych miejsc pracy przy jednoczesnym wzroście zatrudnienia o co najmniej 50% w ciągu kolejnych 5 lat.

Jak widać, we wszystkich badanych w ramach projektu GEM krajach niezależnie od stopnia rozwoju gospodarczego jest więcej przedsiębiorców o średnich aspiracjach wzrostu niż tych o bardziej odważnych planach rozwoju firmy w oparciu o wzrost zatrudnienia. Z drugiej strony wraz z rozwojem gospodarczym zwiększa się odsetek przedsiębiorców, którzy mają aspiracje pro-wzrostowe – średnie i wysokie, jako że w krajach o gospodarkach opartych o czynniki produkcji plany utworzenia przynajmniej 5 nowych miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat ma 16,8% przedsiębiorstw, a plany utworzenia przynajmniej 10 nowych miejsc pracy i zwiększenie zatrudnienia o co najmniej 50% – 9,4% przedsiębiorców, podczas gdy w krajach nastawionych na innowacje odsetki te są o ponad 1/3 wyższe i wynoszą odpowiednio: 25,6% i 16,7%.

Tabela 11. Aspiracje wzrostu nowych firm w Europie i USA (w %)

| Kraj | %TEA – co najmniej 5 nowych miejsc pracy w ciągu 5 lat | %TEA – co najmniej 10 nowych miejsc i wzrost zatrudnienia o co najmniej 50% w ciągu 5 lat |
|---|--|---|
| Kraje zorientowane na czynniki produkcji | 16,82 | 9,38 |
| Kraje zorientowane na efektywność | 25,86 | 16,15 |
| Kraje zorientowane na innowacje | 25,59 | 16,67 |
| średnia dla UE | 26,08 | 17,59 |
| Belgia | 21,23 | 15,82 |
| Bośnia i Hercegowina | 35,26 | 19,98 |
| Chorwacja | 30,66 | 22,67 |
| Czechy | 27,96 | 19,26 |
| Estonia | 26,72 | 15,29 |
| Finlandia | 20,79 | 12,23 |
| Francja | 21,26 | 15,88 |
| Grecja | 8,1 | 4,83 |
| Hiszpania | 14,95 | 8,61 |
| Holandia | 15,03 | 8,5 |
| Irlandia | 34,85 | 21,92 |
| Litwa | 35,55 | 23,58 |
| Luksemburg | 19,63 | 11,42 |
| Łotwa | 42,37 | 32,19 |
| Macedonia | 31,09 | 19,21 |
| Niemcy | 22,26 | 16,44 |

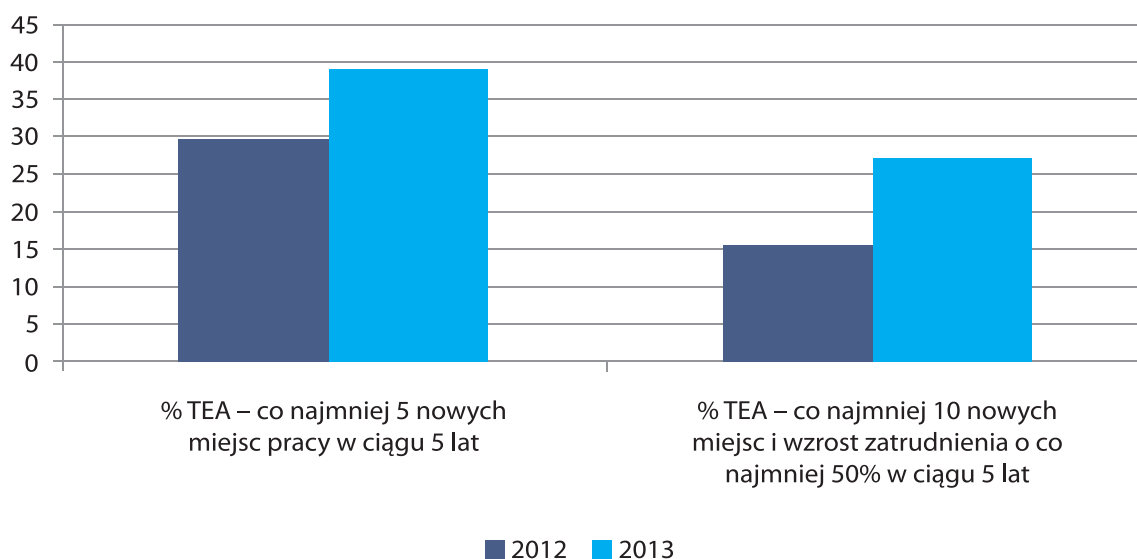
cd. tabeli 11

| | | |
|-----------------|--------------|--------------|
| Norwegia | 19,2 | 9,6 |
| Polska | 39,05 | 27,09 |
| Portugalia | 27,1 | 16,01 |
| Rosja | 26,53 | 18,86 |
| Rumunia | 43,79 | 33,05 |
| Słowacja | 29,4 | 21,07 |
| Słowenia | 35,25 | 22,73 |
| Szwajcaria | 16 | 9,19 |
| Szwecja | 13,99 | 10,52 |
| Turcja | 58,91 | 44,9 |
| USA | 30,37 | 23,27 |
| Węgry | 26,77 | 18,9 |
| Wielka Brytania | 23,61 | 16,42 |
| Włochy | 12,19 | 6,71 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

W Polsce, jak wskazuje badanie GEM, przedsiębiorcy należący do TEA mają dość wysokie aspiracje wzrostu – 39% z nich deklaruje stworzenie co najmniej 5 miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat, a 27% zakłada utworzenie 10 miejsc pracy i wzrost zatrudnienia przynajmniej o połowę w tym czasie. Są to wyniki, które stawiają naszych rodzimych przedsiębiorców na 3. miejscu wśród krajów UE. Wyprzedzają nas jedynie przedsiębiorcy z Rumunii i Łotwy, wśród których średnie aspiracje wzrostu ma ok. 43% podmiotów, zaś wysokie – co trzecia firma. Krajami o najniższym potencjale rozwoju przedsiębiorstw są Grecja, Włochy, Holandia i Hiszpania. Sytuacja jest szczególnie niekorzystna w przypadku Grecji, gdzie jedynie 8% przedsiębiorców planuje utworzenie co najmniej 5 miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat, zaś bardziej odważne plany rozwoju ma jedynie 4,8% przedsiębiorstw. W pozostałych trzech krajach jest nieco lepiej, ponieważ znacznie wyższy niż w Grecji jest odsetek przedsiębiorstw o średnich aspiracjach rozwoju (między 12 a 15%), również więcej jest przedsiębiorców o wysokich aspiracjach (między 6,7 a 8,6%). Najbardziej ambitne plany rozwoju mają przedsiębiorstwa w Turcji, gdzie prawie trzy z pięciu firm (dokładnie 58,9%) we wczesnej fazie deklaruje stworzenie co najmniej 5 miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat, a 45% – utworzenie co najmniej 10 nowych miejsc pracy przy wzroście zatrudnienia o co najmniej 50% w tym okresie.

Wykres 9. Aspiracje wzrostu nowych firm w Polsce w latach 2012–2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2012 i 2013*.

Jak wspominaliśmy w zeszłorocznym Raporcie GEM¹⁷, obie zmienne wzrostu są ze sobą ściśle powiązane, mimo że stopień tej zależności jest różny w zależności od kraju. Mimo to warto przyjrzeć się różnicom między odsetkami przedsiębiorców o średnich

¹⁷ D. Węclawska, P. Zbierowski, A. Tarnawa, M. Bratnicki, *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2012*, PARP 2013.

i wysokich aspiracjach wzrostu w poszczególnych krajach. Okazuje się, że największa różnica między tymi dwoma grupami przedsiębiorstw występuje w Bośni i Hercegowinie, gdzie co trzeci (ponad 35%) przedsiębiorca działający do 3,5 roku deklaruje utworzenie co najmniej 5 miejsc w ciągu kolejnych 5 lat, zaś co piąty – co najmniej 10 miejsc pracy przy jednoczesnym wzroście zatrudnienia przynajmniej o 50% w tym okresie. W krajach takich jak wspomniana Grecja (choć ten przypadek należy raczej traktować jako odosobniony z uwagi na uwarunkowania związane z sytuacją gospodarczą tego kraju) oraz Szwecja, Francja, Belgia, Włochy i Niemcy różnica między odsetkiem przedsiębiorców deklarujących utworzenie przynajmniej 5 i 10 miejsc pracy jest niewielka (na poziomie 3 do 5%). W Polsce sytuacja jest podobna do tej dla Bośni i Hercegowiny i krajów takich jak Turcja, Irlandia, Słowenia i Litwa, gdzie różnica między odsetkiem przedsiębiorstw o średnich aspiracjach wzrostu względem tych bardziej odważnych oscyluje wokół 12%. Warto podkreślić, że w porównaniu z 2012 r. różnica ta zmniejszyła się o 2 p.p., co jest przede wszystkim zasługą wzrostu odsetka przedsiębiorstw o wysokich aspiracjach (odsetek tych przedsiębiorstw w grupie przedsiębiorstw we wczesnej fazie wzrósł między 2012 a 2013 rokiem o 74%, zaś odsetek przedsiębiorstw o średnich aspiracjach zwiększył się o 31%).

Dane te świadczą o optymistycznych nastrojach polskich przedsiębiorstw i dają nadzieję na utrzymanie i wzmocnienie pozytywnego trendu, jaki został odnotowany zarówno w niniejszym Raporcie, jak i w danych statystycznych przedstawianych w *Raporcie o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw*¹⁸, które wskazują na pozytywne zmiany w strukturze podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w Polsce. Zgodnie z nimi rośnie nam udział małych przedsiębiorstw oraz przedsiębiorstw ustabilizowanych (działających powyżej 3,5 roku), co świadczy o zachodzącym procesie konwergencji z krajami bardziej rozwiniętymi gospodarczo, gdzie w strukturze przedsiębiorstw dominują właśnie tego typu podmioty.

2.9. Aspiracje wzrostu kobiet i mężczyzn

Przyjrzyjmy się aspiracjom wzrostu przedsiębiorców przez pryzmat ich płci. Do tej analizy wykorzystamy kilka zmiennych dostępnych w GEM, tzn. stworzenie jakichkolwiek miejsc pracy, deklarowana liczba nowych miejsc pracy oraz deklarowany wzrost zatrudnienia w ciągu kolejnych 5 lat, a także deklarowane utworzenie więcej niż 5 miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat, utworzenie powyżej 19 miejsc pracy w tym okresie oraz utworzenie powyżej 10 miejsc pracy przy jednoczesnym wzroście zatrudnienia powyżej 50%.

Jak pokazuje Tabela 12, mężczyźni prowadzący działalność gospodarczą we wczesnej fazie (do 3,5 roku) mają na ogół wyższe aspiracje rozwojowe niż kobiety. Stworzenie jakichkolwiek miejsc pracy deklaruje osiem na dziesięć kobiet i prawie dziewięć na dziesięć mężczyzn. Przechodząc do konkretnych liczb, okazuje się, że kobiety deklarują utworzenie niecałymi siedmiu miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat, podczas gdy plany mężczyzn w tym zakresie to średnio ok. osiemnaście nowych miejsc pracy. Oznacza to, że kobiety oczekują, że jeśli chodzi o poziom zatrudnienia w kolejnych 5 latach, to ich firma wzrośnie 13 razy, a mężczyźni – że 21 razy. Mężczyźni przewyższają kobiety również pod względem najbardziej ambitnych planów rozwojowych, rozumianych jako utworzenie powyżej 19 miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat – plany takie ma piętnastu na stu mężczyzn prowadzących własne firmy i dziewięć na sto kobiet.

Tabela 12. Aspiracje wzrostu kobiet i mężczyzn prowadzących działalność gospodarczą w Polsce w latach 2012–2013 (% TEA)

| | | Deklarowana liczba nowych miejsc pracy w ciągu 5 lat (średnia liczba osób) | Deklarowany procentowy wzrost zatrudnienia w ciągu 5 lat (średnia, w %) | Stworzenie jakichkolwiek miejsc pracy (średnia, w %) | Więcej niż 5 miejsc pracy w ciągu 5 lat (średnia, w %) | Wzrost zatrudnienia powyżej 10 osób i powyżej 50% (średnia, w %) | Wzrost powyżej 19 miejsc pracy w ciągu 5 lat (średnia, w %) |
|-----------|------|--|---|--|--|--|---|
| Kobiety | 2012 | 5,5 | 908% | 83,30% | 21,20% | 11% | 4,70% |
| | 2013 | 6,7 | 1323,60% | 81% | 43% | 29% | 9% |
| Mężczyźni | 2012 | 8,3 | 1380% | 77,80% | 34,10% | 17,90% | 13,40% |
| | 2013 | 17,5 | 2110,98% | 87% | 37% | 26% | 15% |

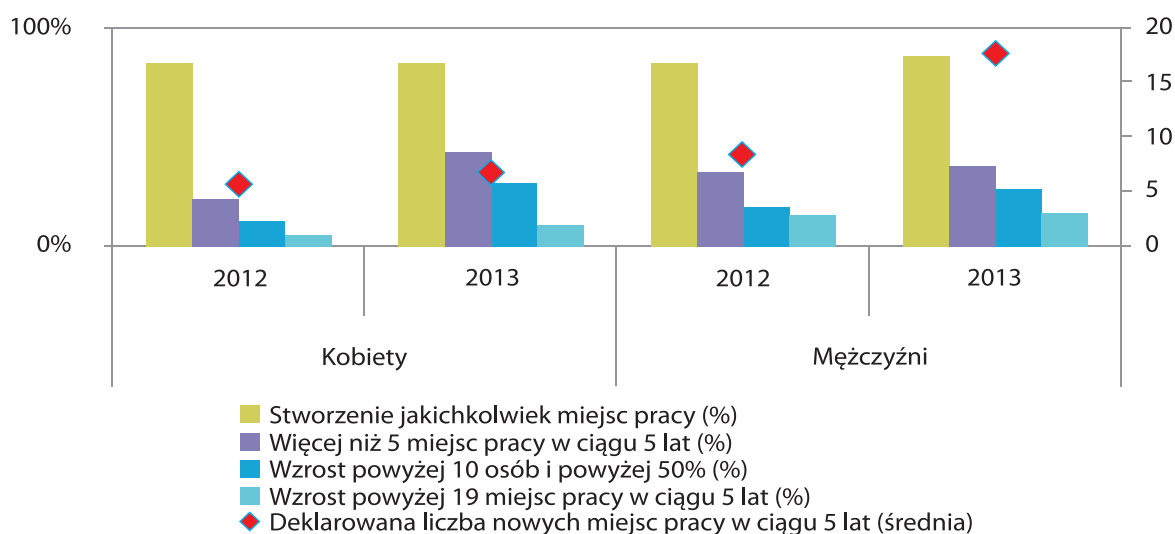
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2012 i 2013*.

Jednak nie we wszystkich wymiarach aspiracji kobiety prezentują się słabiej od mężczyzn. Również porównanie sytuacji z 2013 r. z tą sprzed roku pokazuje istotną zmianę, jeśli chodzi o ambicje kobiet-przedsiębiorców w zakresie aspiracji o średnim i wyższym poziomie. Otóż w porównaniu z 2012 rokiem znacznie, bo dwukrotnie, wzrósł odsetek kobiet planujących utworzenie więcej niż

¹⁸ A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011–2012*, PARP 2013.

pięciu miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat. Z wynikiem 43% w 2013 r. kobiety okazują się pod tym względem bardziej ambitne od mężczyzn, spośród których takie plany ma 37% osób prowadzących własny biznes. Również więcej kobiet niż mężczyzn (29% vs 26%) deklaruje wzrost zatrudnienia o 50% przy jednoczesnym utworzeniu co najmniej 10 nowych miejsc pracy. I choć te wartości są bardzo bliskie, warto podkreślić, że w porównaniu z 2012 r. odsetek wysoce ambitnych kobiet przedsiębiorców wzrósł dwuipółkrotnie (z 11% w 2012 r.), zaś mężczyzn jedynie o ok. połowę.

Wykres 10. Aspiracje wzrostu kobiet i mężczyzn prowadzących działalność gospodarczą w Polsce w latach 2012–2013 (% TEA)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2012 i 2013*. Z uwagi na znacznie wyższe wartości zmiennej – deklarowany procentowy wzrost zatrudnienia w ciągu 5 lat – w porównaniu z pozostałymi zmiennymi postanowiono nie ujmować tej zmiennej na wykresie

W zakresie aspiracji wzrostu kobiet i mężczyzn widać, że choć ogólnie to mężczyźni mają większe ambicje rozwoju własnego przedsiębiorstwa niż kobiety, to aspiracje kobiet wyraźnie rosną. Według ostatnich dostępnych danych z 2013 r., ponaddwukrotnie więcej par ma średnie i wysokie plany rozwoju prowadzonego przez nie przedsiębiorstw miało to miejsce w 2012 r., przewyższając także pod tym względem mężczyzn. Co więcej, trend wzrostowy widać także w przypadku najbardziej ambitnej grupy przedsiębiorczyń deklarujących utworzenie przynajmniej 20 miejsc pracy – dynamika odsetka kobiet z takimi planami w latach 2013/2012 jest wyraźnie wyższa od mężczyzn (1,9 względem 1,1).

Co spowodowało, że kobiety prowadzące własne firmy odważniej patrzą w przyszłość? Na pewno nie bez znaczenia są coraz intensywniej zachodzące zmiany stylu życia czy norm kulturowych, które narzucają społeczno-zawodową rolę kobiety. Już w 2011 r., w wyniku badania eksperymentalnego realizowanego na zlecenie PARP w ramach projektu badawczego nt. przedsiębiorczości kobiet okazało się, że nie ma istotnych różnic pomiędzy kobietami i mężczyznami w nastawieniu do podejmowania ryzyka. Badane – w tym przypadku młode kobiety kończące studia wyższe – nie wykazały mniejszej niż mężczyźni skłonności do ryzyka, jakim jest prowadzenie własnej działalności gospodarczej i uzyskiwanie zarobków, które obarczone są dużą zmiennością¹⁹. Wyniki badania GEM za lata 2012–2013 potwierdzają wzrost zarówno odsetka nowych firm zakładanych przez kobiety, jak i przyrost w kategorii dojrzałych firm (działających powyżej 3,5 roku). Powyższe dane dotyczące aspiracji wzrostu pozwalają mieć nadzieję na zmianę tej sytuacji i większą obecność par wśród większych podmiotów.

2.10. Internacjonalizacja

Badanie GEM pozwala także na ocenę stopnia umiędzynarodowienia przedsiębiorstw w Polsce w porównaniu z innymi krajami. Do tego celu wykorzystane zostaną cztery zmienne mierzące odsetek klientów pochodzących spoza danego kraju, przypadających na przedsiębiorców we wczesnej fazie rozwoju (TEA). Na użytek niniejszej analizy zostały one nazwane w następujący sposób:

- nieeksporterzy, czyli nowo powstałe przedsiębiorcy, którzy nie mają klientów poza swoim rodzimym krajem,

¹⁹ B. Balcerzak-Paradowska, M. Bednarski, D. Głogosz, P. Kusztelak, A. Ruzik-Sierdzińska, J. Mirosław, *Przedsiębiorczość kobiet w Polsce*, PARP 2011.

- eksporterzy:
 - *początkujący eksporterzy*, czyli nowo powstałe przedsiębiorcy, którzy mają od 1% do 25% klientów poza swoim rodzimym krajem,
 - *rozwojowi eksporterzy*, czyli nowo powstałe przedsiębiorcy, którzy mają od 25% do 75% klientów poza swoim rodzimym krajem,
 - *zaawansowani eksporterzy*, czyli nowo powstałe przedsiębiorcy, którzy mają od 75% do 100% klientów poza swoim rodzimym krajem.

Zgodnie z danymi zamieszczonymi w poniższej tabeli co piąty przedsiębiorca prowadzący działalność w Polsce nie dłużej niż 3,5 roku koncentruje się wyłącznie na rynku krajowym. Eksportuje prawie 78,9% przedsiębiorstw we wczesnej fazie, co oznacza, że klientów za granicą Polski ma prawie czerech z pięciu właścicieli naszych firm. Jest to wynik, który stawia Polskę na 5. miejscu wśród 23 krajów UE objętych badaniem GEM w 2013 r. Liderem zestawienia jest Luksemburg (88,2% firm zajmuje się eksportem) i Słowacja (87,1%). Nieco lepszy wynik od Polski mają Czechy (80,3%). Z kolei krajami, w których znaczna większość przedsiębiorców koncentruje się wyłącznie na lokalnych klientach, są: spoza UE – Rosja (8,6% eksportujących przedsiębiorstw) oraz Hiszpania (27,2%) i Wielka Brytania (37,9%).

Dane dla Polski odbiegają od średnich dla poszczególnych grup krajów, które różnią się w zakresie struktury umiędzynarodowienia przedsiębiorstw. W krajach o gospodarkach nastawionych na czynniki produkcji jest średnio 68% przedsiębiorstw, które koncentrują się wyłącznie na rynku krajowym. Wraz ze stopniem rozwoju rośnie skłonność do rozszerzania działalności na inne kraje. I tak, w krajach nastawionych na efektywność średnio co drugi przedsiębiorca (54,5%) nie ma klientów poza krajem, a w krajach innowacyjnych i w UE jest ich średnio dwóch na pięciu. Odpowiednio w krajach innowacyjnych i UE średnio ośmiu–dziewięciu na stu przedsiębiorców to najbardziej zaawansowani eksporterzy, w krajach o gospodarkach efektywnych jest ich pięciu na stu, a w krajach najsłabiej rozwiniętych – jedynie trzech na stu. Do 25% klientów za granicą ma prawie dwóch z pięciu przedsiębiorców w UE i krajach innowacyjnych, w krajach efektywnych – do których należy także Polska – jest ich prawie 1/3. Z kolei jeśli chodzi o rozwojowych eksporterów (25–75% klientów spoza kraju) w krajach innowacyjnych i UE jest ich odpowiednio trzynastu–jedenastu na sto podmiotów, podobnie w krajach efektywnych (dziewięć na sto firm) i prawie o połowę mniej w krajach najsłabszych gospodarczo (5,6%).

Tabela 13. Umiędzynarodowienie przedsiębiorców w Polsce (% TEA)

| Kraj | Nieeksporterzy – brak klientów spoza kraju (% TEA) | Początkujący eksporterzy – do 25% klientów spoza kraj (% TEA) | Rozwojowi eksporterzy – od 25% do 75% klientów spoza kraju (% TEA) | Zaawansowani eksporterzy – od 75 do 100% klientów spoza kraju (% TEA) |
|---|---|--|---|--|
| Kraje zorientowane na czynniki produkcji | 68,06 | 22,79 | 5,62 | 3,53 |
| Kraje zorientowane na efektywność | 54,46 | 30,85 | 9,17 | 5,52 |
| Kraje zorientowane na innowacje | 40,56 | 40,59 | 11,06 | 7,79 |
| średnia dla UE | 39,10 | 38,58 | 13,38 | 8,95 |
| Belgia | 27,58 | 44 | 17,08 | 11,34 |
| Bośnia i Hercegowina | 42,57 | 36,57 | 12,7 | 8,16 |
| Chorwacja | 16,09 | 42,91 | 21,05 | 19,94 |
| Czechy | 19,65 | 64,1 | 11,22 | 5,03 |
| Estonia | 31,41 | 42,55 | 15,24 | 10,8 |
| Finlandia | 59,03 | 29,98 | 6,99 | 4 |
| Francja | 44,99 | 36,42 | 12,5 | 6,09 |
| Grecja | 44,32 | 42,59 | 6,07 | 7,02 |
| Hiszpania | 72,79 | 17,94 | 4,44 | 4,84 |
| Holandia | 46,54 | 39,12 | 8,9 | 5,44 |
| Irlandia | 40,77 | 33,71 | 12,33 | 13,19 |
| Litwa | 30,85 | 43,17 | 17,1 | 8,89 |
| Luksemburg | 11,75 | 54,29 | 19,32 | 14,64 |
| Łotwa | 32,41 | 34,18 | 22,73 | 10,69 |
| Macedonia | 34,57 | 36,54 | 20,26 | 8,63 |
| Niemcy | 45,9 | 37,97 | 11,11 | 5,02 |
| Norwegia | 60,33 | 23,14 | 7,44 | 9,09 |

cd. tabeli 13

| Polska | 21,04 | 55,38 | 14,05 | 9,53 |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|
| Portugalia | 27,11 | 43,16 | 17,73 | 12 |
| Rosja | 91,34 | 3,01 | 1,05 | 4,6 |
| Rumunia | 29,64 | 38,56 | 20,51 | 11,29 |
| Słowacja | 12,92 | 65,94 | 15,18 | 5,96 |
| Słowenia | 26,22 | 47,51 | 10,75 | 15,52 |
| Szwajcaria | 19,34 | 52,88 | 20,37 | 7,41 |
| Szwecja | 42,9 | 34,95 | 12,57 | 9,59 |
| Turcja | 50,29 | 35,74 | 9,58 | 4,38 |
| USA | 15,16 | 73,57 | 7,51 | 3,77 |
| Węgry | 36,83 | 40,97 | 16,32 | 5,89 |
| Wielka Brytania | 62,13 | 21,1 | 9,09 | 7,68 |
| Włochy | 55,63 | 27,25 | 10,39 | 6,73 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Odnosząc wyniki dla Polski do średniej UE, wyraźnie widać prozagraniczne nastawienie naszych rodzimych młodych przedsiębiorców. Mamy prawie o połowę mniej niż średnio w UE przedsiębiorców, którzy koncentrują się wyłącznie na rynku lokalnym. Jeśli chodzi o eksporterów, to w Polsce zgodnie z danymi GEM za 2013 r. jest 55% początkujących eksporterów (o 17% więcej niż w UE) oraz nieznacznie więcej rozwojowych eksporterów (14% wobec 13,4%) i zaawansowanych eksporterów (9,5% wobec 8,9% w UE).

Warto zauważyć, że ta otwartość na nowe rynki widoczna u przedsiębiorców działających do 3,5 roku zmienia się wraz z wiekiem firmy. Wśród dojrzałych przedsiębiorstw znacznie spada odsetek zaawansowanych eksporterów, którzy mają powyżej 3/4 swoich klientów za granicą – jest ich w Polsce jedynie trzech na stu (w UE 6,7%) – trzy razy mniej niż to miało miejsce wśród młodych przedsiębiorców. Rozwojowych eksporterów w tej grupie jest również o połowę mniej niż wśród firm należących do TEA – jedynie 6,8% (9,3% w UE). Podobnie jednak jak w przypadku TEA, wśród dojrzałych podmiotów co piąty (22%) nie eksportuje, co w porównaniu ze średnią unijną jest wynikiem o połowę niższym (39,5%), co także dowodzi większej proeksportowej postawy dojrzałych firm działających w Polsce. Wciąż tylko średnio więcej niż w UE jest w Polsce przedsiębiorców działających powyżej 3,5 roku, którzy mają do 25% klientów poza krajem (68% wobec 44,4%).

2.11. Podsumowanie

Postawy przedsiębiorcze

Obecnie **co piąty dorosły Polak planuje założyć działalność gospodarczą w ciągu kolejnych 3 lat**. Choć jest to wynik lepszy od średniej dla UE (gdzie tylko 15,9% dorosłych mieszkańców ma taki zamiar), to w porównaniu z 2011 r. jest on znacznie niższy – wówczas 27% dorosłych mieszkańców naszego kraju planowało założenie własnego biznesu. Również mniej osób niż w 2011 r. **dostrzega obecnie szansę na założenie własnego biznesu w najbliższym otoczeniu** (spadek z 33 do **26% osób dorosłych**).

Polacy wysoko oceniają własne umiejętności i wiedzę do prowadzenia firmy – co drugi z nas uważa, że jest dobrze przygotowany do tego celu (52%), w UE średnio sądzi tak nieco ponad 42% dorosłych osób. Przy tym wciąż wielu z nas **nie zakłada działalności gospodarczej w obawie przed porażką – obecnie jest to 56% dorosłych Polaków**. Od 2011 r. udział tego typu osób w populacji jest bardzo wysoki (w latach 2011–2012 mieliśmy pod tym względem jeden z najwyższych wskaźników w UE, obecnie wyprzedzają nas jedynie Włosi i Grecy – to niewiele, biorąc pod uwagę, że badaniem w 2013 r. objęto prawie 70 krajów). Co więcej, w porównaniu z 2011 r. udział osób niezakładających firmy z powodu strachu przed porażką wzrósł nieznacznie – z 54% do ponad 56%.

Obecność przedsiębiorców w mediach dostrzega 58% dorosłych Polaków (średnia dla UE jest o 9% niższa). Więcej, bo **prawie 67% Polaków podziela zdanie, że własna firma to dobra ścieżka kariery**, w UE uważa tak 56,9% dorosłych. Niestety, jak pokazują dane GEM za 2011–2013, to znacznie mniej niż przed trzema laty – 72,8%. Rządziej też, niż w 2011 r., skłonni jesteśmy przyznać przedsiębiorcom wysoki status społeczny (59,9% – 2013 wobec 64,4% w 2011 r.), jest to też zdecydowanie słabszy wynik niż średnia w UE – 65,5%.

W Polsce większość przedsiębiorstw we wczesnej fazie rozwoju powstaje z konieczności, a nie z powodu dostrzeżenia szansy rozwojowej. Wyniki te odróżniają nas od innych krajów Europy, szczególnie UE. **Aż 47,4% przedsiębiorstw (TEA) w Polsce zakładanych jest z konieczności** (to najwyższy wynik wśród krajów UE objętych badaniami). **Jeśli chodzi o dostrzeżenie szansy na poprawę standardu życia, z wynikiem 32,7% TEA jesteśmy czwartym z kolei krajem o najniższym odsetku „optymistycznych” przedsiębiorstw.**

Przedsiębiorczość – stan i zmiany w ostatnich latach

TEA, czyli wskaźnik całkowitej przedsiębiorczości we wczesnym stadium, obejmującej osoby podejmujące działania zmierzające do rozpoczęcia działalności gospodarczej **oraz przedsiębiorców prowadzących firmę do 3,5 roku, wynosi dla Polski 9,3%, czyli ok. 2,4 mln osób** (należy zaznaczyć, że wskaźnik TEA obejmuje zarówno zarejestrowanych przedsiębiorców, jak i osoby podejmujące działania mające na celu założenie firmy). Średnia dla UE jest nieco niższa i wynosi 8% (25,3 mln w UE²⁰). **Dojrzałe firmy** (działające powyżej 3,5 roku) **stanowią 6,5% dorosłej populacji w Polsce** (6,4% w UE), **pre-przedsiębiorcy** (osoby w fazie podejmowania działań w kierunku założenia firmy i przedsiębiorcy działających do 3 miesięcy) – 5,1% (4,8% w UE), zaś **nowi przedsiębiorcy** (prowadzący działalność gospodarczą od 3 do 42 miesięcy) – **4,3%** (3,3% w UE).

Jeśli chodzi o **zmiany w strukturze przedsiębiorców w latach 2011–2013 w Polsce** **wzrósł udział dojrzałych firm** w populacji osób dorosłych – z 5% do 6,5%, przy czym **nieznacznie zmniejszył się udział pre-przedsiębiorców** – z 6% do 5,1%. Zaobserwowano także **wzrost udziału nowych firm** – z 3,1% do 4,3%. **Udział TEA i tych, którzy zaprzestali prowadzenia działalności – utrzymują się na podobnym poziomie od 2011 r.** – odpowiednio 9,3% i 4% w 2013 r. **Dane te świadczą o zmianie jakościowej struktury naszych przedsiębiorców i poprawie gospodarki.**

Większość przedsiębiorców prowadzących działalność do 3,5 roku w Polsce reprezentuje sektor produkcji (ponad 45% przedsiębiorstw, o 21% więcej w porównaniu ze średnią dla UE). Mniejszą popularnością wśród przedsiębiorców cieszą się sektory usługowe postrzegane jako niezbędne do zapewnienia odpowiedniego rozwoju gospodarczego. Szczególnie dotyczy to **usług dla biznesu**, które świadczone są w Polsce przez **14,9% przedsiębiorstw należących do TEA** (o ok. 12% mniej niż w UE). **Usługi kierowane do klientów indywidualnych** to sektor wybierany w Polsce przez co trzeciego przedsiębiorcę (**34,4% TEA**, o 7,6% mniej niż w UE). W **sektorze wydobywczym** w Polsce działa **5,3% przedsiębiorców** we wczesnej fazie – jest to wynik zbliżony do średniej UE.

Aspiracje wzrostu polskich przedsiębiorców we wczesnej fazie rozwoju są dość wysokie – 39% z nich deklaruje stworzenie co najmniej 5 miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat (średnie aspiracje), a 27% zakłada utworzenie 10 miejsc pracy i wzrost zatrudnienia przynajmniej o połowę w tym czasie (wysokie aspiracje). Są to wyniki, które stawiają naszych rodzimych przedsiębiorców na 3. miejscu wśród krajów UE. Wyprzedzają nas jedynie przedsiębiorcy z Rumunii i Łotwy, wśród których średnie aspiracje wzrostu ma ok. 43% podmiotów, zaś wysokie – co trzecia firma.

Ambicje przedsiębiorców działających w Polsce zwiększyły się w ostatnich dwóch latach. Szczególnie mocno wzrósł w porównaniu z danymi za 2012 r. odsetek przedsiębiorstw o wysokich aspiracjach (o 74%), odsetek przedsiębiorstw o średnich aspiracjach zwiększył się o 31%.

Dane GEM za 2013 r. wskazują, że co piąty przedsiębiorca prowadzący działalność w Polsce nie dłużej niż 3,5 roku koncentruje się wyłącznie na rynku krajowym. **Eksportuje – w rozumieniu posiadania klientów za granicą – prawie 78,9% przedsiębiorstw we wczesnej fazie, co oznacza, że tego typu klientów ma prawie czerech z pięciu właścicieli naszych firm.** Jest to wynik, który stawia Polskę na 5. miejscu wśród 23 krajów UE objętych badaniem GEM w 2013 r.

Przedsiębiorczość kobiet

W przypadku krajów UE, **kobiety rozpoczynają działalność gospodarczą średnio dwa razy rzadziej niż mężczyźni. Polska nie odbiega od tej średniej – kobiety prowadzące przedsiębiorstwa we wczesnej fazie stanowią 5,1% dorosłych Polek, a mężczyźni 12,3%** według danych GEM za 2013 r. (dane dla UE wynoszą odpowiednio 5,6% i 10,4%).

Ponad 29% dorosłych kobiet uważa, że warunki do założenia własnej działalności w ciągu kolejnych 6 miesięcy są dobre (mniej, bo tylko 23% mężczyzn jest tego samego zdania). Polskie kobiety można pod tym względem zaliczyć do optymistek, jako że w porównaniu z innymi krajami UE zajmujemy 8. miejsce pod względem postrzegania szans na rynku. Warto zauważyć, że **od 2011 r.** (od kiedy dostępne są dane GEM dla Polski) **coraz więcej pań rozpoznaje szanse biznesowe**, jeszcze w tymże 2011 r. mężczyźni częściej dostrzegali te szanse niż kobiety, na dodatek wskazania dla obu grup były wyższe niż w latach kolejnych (35,2% dla mężczyzn i 31% dla kobiet w 2011 r.).

²⁰ Obliczenia własne na podstawie danych z *Labour Force Survey* za 2013 r., Eurostat. Obliczenia zostały wykonane w odniesieniu do osób w wieku 15–64 lat.

Jedną z **przyczyn ograniczających Polki w realizacji ich przedsiębiorczych planów** jest **dużo niższa w porównaniu z mężczyznami samoocena kompetencji w zakresie przedsiębiorczości** – 40% dorosłych kobiet vs 64% mężczyzn uważa, że ma odpowiednie kompetencje do założenia firmy. I choć na tle innych krajów UE wypadamy jako Polacy (niezależnie od płci) bardzo dobrze (6. miejsce, jeśli chodzi o najlepiej myślące o sobie jako o przyszłych przedsiębiorcach kobiety i **1., jeśli chodzi o samoocenę mężczyzn w tej kategorii**), to wciąż różnica 24% na rzecz mężczyzn pozostaje trudna do wyjaśnienia, biorąc pod uwagę wspomniane lepsze (w rozumieniu także miękkich kompetencji) wykształcenie kobiet niż mężczyzn.

Drugim powodem jest niewątpliwie **strach przed niepowodzeniem** – prawie 60% kobiet i 54% mężczyzn w Polsce nie zakłada firmy z powodu strachu przed porażką (dla porównania w UE myśli tak 52,1% kobiet i 42,4% mężczyzn).

Warto jednak zauważyć, że **w przypadku przedsiębiorczości na wczesnym etapie rozwoju odsetek firm zakładanych przez kobiety rośnie**, ponieważ zmniejsza się różnica między liczbą firm prowadzonych przez mężczyzn w porównaniu z tymi kierowanymi przez kobiety (TEA dla mężczyzn w latach 2011–2013 zmniejszyło się z 13,1% do 12,3%, zaś kobiet wzrosło z 5,1% do 6,1% – luka płci zmniejszyła się o 2 p. p.). Jeśli chodzi o **dojrzałe przedsiębiorstwa – działające powyżej 3,5 roku, tutaj widoczny jest także dynamiczny wzrost odsetka przedsiębiorstw prowadzonych przez kobiety** (z 2,9% do 3,8%), jednak znacznie większy przyrost w tej kategorii dotyczy firm należących do mężczyzn (z 7,1% do 9,2%) – zatem luka płci nieznacznie wzrosła (o niecały 1 p. p.). Wskaźniki te wyższe od średniej dla UE (odpowiednio o 4,8% dla TEA i 4,9% dla dojrzałych firm).

Motywacje do założenia działalności gospodarczej różnią się w zależności od płci. Znacznie, bo prawie dwa razy więcej mężczyzn niż kobiet prowadzących działalność gospodarczą w krajach Unii Europejskiej podejmuje decyzję o założeniu własnego biznesu z powodu dostrzeżenia szansy. Również więcej mężczyzn niż kobiet zostaje przedsiębiorcami w tych krajach z powodu konieczności, czyli braku alternatywy na znalezienie zatrudnienia na rynku pracy. Warto zwrócić uwagę również na dość optymistyczny fakt, że w UE średnio **prawie trzy razy więcej kobiet i mężczyzn zostaje przedsiębiorcami z powodu chęci wykorzystania pojawiającej się okazji niż z powodu przymusu**²¹. W Europie największa różnica w motywacjach kobiet i mężczyzn rozumianych jako postrzeganie szansy występuje na Litwie, w Estonii i na Węgrzech (ok. 6–8%). Jeśli chodzi o zakładanie działalności z braku innej alternatywy na rynku pracy, największa różnica między przedsiębiorcami ze względu na płeć ma miejsce na Słowacji i w Niemczech (ok. 3%).

Jak pokazują wyniki badania GEM, **mężczyźni prowadzący działalność gospodarczą we wczesnej fazie (do 3,5 roku) mają na ogół wyższe aspiracje rozwojowe niż kobiety.** Stworzenie jakichkolwiek miejsc pracy deklaruje osiem na dziesięć kobiet i prawie dziewięciu na dziesięciu mężczyzn. Przechodząc do konkretnych liczb, okazuje się, że **kobiety deklarują utworzenie niecałych siedmiu miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat, podczas gdy plany mężczyzn w tym zakresie to średnio ok. osiemnaście nowych miejsc pracy. Oznacza to, że kobiety oczekują, że jeśli chodzi o poziom zatrudnienia w kolejnych 5 latach, to ich firma wzrośnie 13 razy, a mężczyźni – że 21 razy. Mężczyźni przewyższają kobiety również pod względem najbardziej ambitnych planów rozwojowych**, rozumianych jako utworzenie powyżej 19 miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat – plany takie ma piętnastu na stu mężczyzn prowadzących własne firmy i dziewięć na sto kobiet.

Jednak nie we wszystkich wymiarach aspiracji kobiety prezentują się słabiej od mężczyzn. Również **porównanie sytuacji z 2013 r. z tą sprzed roku pokazuje istotną zmianę, jeśli chodzi o ambicje kobiet-przedsiębiorców.** Otóż w porównaniu z 2012 rokiem znacznie, bo dwukrotnie, wzrósł odsetek kobiet planujących utworzenie więcej niż pięciu miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat. Z wynikiem 43% w 2013 r. kobiety okazują się pod tym względem bardziej ambitne od mężczyzn, spośród których takie plany ma 37% osób prowadzących własny biznes. Również więcej kobiet niż mężczyzn (29% vs. 26%) deklaruje wzrost zatrudnienia o 50% przy jednoczesnym utworzeniu co najmniej 10 nowych miejsc pracy. I choć te wartości są bardzo bliskie, warto podkreślić, że **w porównaniu z 2012 r. odsetek wysoce ambitnych kobiet przedsiębiorców wzrósł dwuipółkrotnie (z 11% w 2012 r.), zaś mężczyzn jedynie o ok. połowę.**

Co więcej, **trend wzrostowy widać także w przypadku najbardziej ambitnej grupy przedsiębiorczyń deklarujących utworzenie przynajmniej 20 miejsc pracy** – dynamika odsetka kobiet z takimi planami w latach 2012–2013 jest wyraźnie wyższa niż mężczyzn (1,9 względem 1,1).

²¹ Na przykład w krajach UE w populacji przedsiębiorstw należących do TEA udział przedsiębiorców, którzy podjęli decyzję o założeniu własnego biznesu w oparciu o motywację, jaką jest szansa vs konieczność prezentuje się odpowiednio: 7,19% vs 2,43% dla mężczyzn i 3,81% vs 1,33% dla kobiet.

3. Uwarunkowania przedsiębiorczości – wyniki badania krajowych ekspertów przedsiębiorczości (NES)

3.1. Wstęp – o badaniu i uwagi techniczne

W niniejszym rozdziale przedstawiono ekspercką ocenę uwarunkowań powstawania i rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Ocena ta została dokonana przy wykorzystaniu badania jakościowego (*National Experts Survey* – NES), w którym wzięło udział 36 ekspertów z Polski w następujących dziedzinach: finansowanie, polityka rządu, programy rządowe, edukacja i szkolenia, badania i rozwój, transfer wiedzy, infrastruktura komercyjna i usługowa, otwartość rynku, infrastruktura techniczna oraz normy społeczne i kulturowe.

Badanie było realizowane z wykorzystaniem kwestionariusza internetowego. Zadaniem każdego z ekspertów była ocena stwierdzeń odnoszących się do 19 obszarów²².

W każdym z obszarów znalazło się 5–9 stwierdzeń na temat, na który ekspert miał wyrazić opinię, używając skali: zdecydowanie się zgadzam – 5 pkt, raczej się zgadzam – 4 pkt, ani się zgadzam, ani się nie zgadzam – 3 pkt, raczej się nie zgadzam – 2 pkt, zdecydowanie się nie zgadzam – 1 pkt. Ponieważ wszystkie stwierdzenia miały wydźwięk pozytywny, tzn. stwierdzały, że dany aspekt ma w Polsce korzystny wpływ na przedsiębiorczość, zatem im więcej punktów przyznano w danym obszarze, tym lepiej oceniono sytuację. Następnie, dla danych stwierdzeń policzono średnie dla odpowiedzi wszystkich ekspertów²³. Im wyższą wartość osiągnęła średnia, tym lepiej oceniono dany aspekt. W dalszej kolejności poszczególne stwierdzenia zagregowano do obszarów, które wymieniono powyżej i dla nich również policzono średnie. W poniższej analizie wyników zastosowano zarówno średnie wyniki dla poszczególnych stwierdzeń, jak i średnie dla danych grup – uzależniając to od kontekstu i możliwości ciekawego przedstawienia problemu.

Dodatkowo wyniki dla Polski zostały zestawione z uśrednionymi wynikami dla krajów o gospodarkach zorientowanych na innowacje. Choć Polska jest sklasyfikowana w grupie gospodarek zorientowanych na efektywność, to zdecydowano się na porównanie naszego kraju do gospodarek, w grupie których chcielibyśmy się znaleźć. Takie porównanie ma swoje konsekwencje. Mianowicie, należy pamiętać, że przedsiębiorczość, szczególnie rozumiana jako liczba nowo powstałych podmiotów w krajach o gospodarkach zorientowanych na innowacje jest na niższym poziomie niż w pozostałych grupach (gospodarkach nastawionych na efektywność czy też czynniki produkcji).

Z uwagi na wielość obszarów objętych badaniem NES postanowiono pogrupować je w sześć bloków (wykres 1) reprezentujących szersze kategorie uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości, tj.:

- I. Szanse na start: percepcja możliwości otwarcia biznesu, otwartość rynku – dynamika i obciążenia (bariery wejścia i funkcjonowania na nim), edukacja przedsiębiorczości – poziom podstawowy i średni oraz poziom uczelni wyższych i kształcenie ustawiczne, zdolności/wiedza do założenia firmy;
- II. Rynek i polityka przedsiębiorczości: polityka rządu – priorytety i wsparcie przedsiębiorczości oraz obciążenia związane z podatkami i regulacjami administracyjnymi, programy rządowe (publiczne) wspierające przedsiębiorczość, infrastruktura komercyjna i usługowa oraz techniczna otoczenia biznesu, dostępność finansowania;
- III. Innowacyjność: zainteresowanie innowacjami ze strony przedsiębiorców i konsumentów, badania, rozwój i transfer technologii (również przepływ wiedzy), prawo własności intelektualnej;
- IV. Potencjał wzrostu: wspieranie przedsiębiorczości kobiet, wspieranie przedsiębiorstw o wysokim potencjale wzrostu, przedsiębiorczość młodzieży (14–20 lat) i młodych ludzi (21–34 lat);
- V. Normy społeczno-kulturowe: systemy wartości i normy społeczne, społeczny wizerunek przedsiębiorcy;
- VI. Zadowolenie z życia, w tym harmonia pomiędzy życiem osobistym a zawodowym.

Bardziej rozwinięty opis poszczególnych obszarów badania NES z zakresu I–V został przedstawiony w raporcie *Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2011*. Obszarowi VI – zadowolenie z życia – został poświęcony rozdział 4.

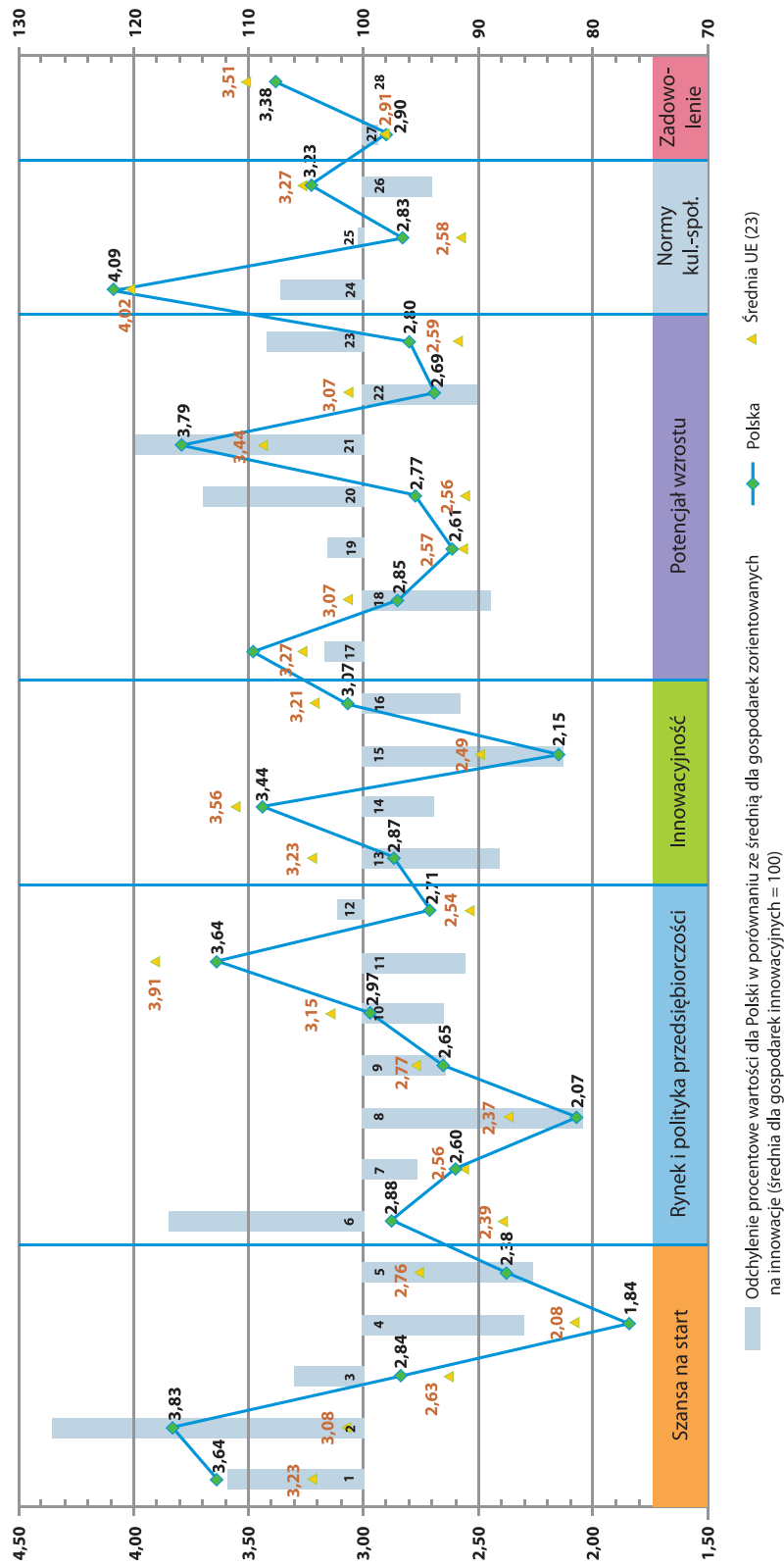
3.2. Stan obecny

Według ekspertów biorących udział w badaniu NES, w roku 2013 panowały niezbyt korzystne warunki do powstawania i rozwoju przedsiębiorstw w Polsce.

²² Dostępność finansowania, polityka rządu wobec przedsiębiorczości, publiczne programy wspierania przedsiębiorczości, edukacja na poziomie podstawowym i średnim; szkolnictwo wyższe i doskonalenie zawodowe, badania, rozwój i transfer technologii, komercyjne otoczenie biznesu, stabilność sytuacji rynkowej i bariery prawne wejścia na rynek, infrastruktura techniczna, systemy wartości i normy społeczne, percepcja możliwości uruchomienia biznesu, zdolności i wiedza do założenia firmy, społeczny wizerunek przedsiębiorcy, prawo własności intelektualnej, wspieranie przedsiębiorczości kobiet, wspieranie przedsiębiorstw o wysokim potencjale wzrostu, innowacje, zadowolenie z życia, relacje biznesowe, przedsiębiorczość młodzieży (14–20 lat) i młodych ludzi (21–34 lat).

²³ Twórcy badania zdają sobie sprawę z konsekwencji zastosowania średniej dla skali Likerta, jednak uznano takie rozwiązanie za najbardziej optymalne w sytuacji, gdy porównania dokonuje się między tak wieloma krajami w tak wielu obszarach jednocześnie.

Wykres 11. Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości: Polska, średnia dla krajów UE(23) a kraje o gospodarkach nastawionych na innowacje



Szansa na start: 1 – Percepcja możliwości otwarcia biznesu; 2 – Otwartość rynku, dynamika; 3 – Otwartość rynku, bariery wejścia i funkcjonowania; 4 – Edukacja – poziom podstawowy; 5 – Edukacja i szkolenia – szkoły zawodowe, wyższe; 6 – Zdolności/wiedza do założenia firmy. Rynek i polityka przedsiębiorczości: 7 – Polityka rządu – priorytety i wsparcie; 8 – Polityka rządu – regulacje; 9 – Programy rządowe; 10 – Infrastruktura komercyjna i usługowa; 11 – Infrastruktura techniczna; 12 – Dostęp do finansowania; 13 – Zainteresowanie innowacjami – przedsiębiorcy; 14 – Zainteresowanie innowacjami – konsumenci; 15 – Badania i rozwój, transfer wiedzy; 16 – Prawo własności intelektualnej, Potencjał wzrostu; 17 – Wsparcie przedsiębiorczości kobiet; 18 – Wsparcie przedsiębiorstw wysokiego wzrostu; 19 – Przedsiębiorczość młodzi – programy rządowe – możliwości rozwoju firmy; 20 – Przedsiębiorczość młodzi – konieczność, z braku alternatywy, konieczności finansowego wsparcia rodziny; 21 – Młodzi zaangażowani w działalność biznesową prawdopodobnie podejmie pracę na własny rachunek, nauczy się rozwijać działalność biznesową przez doświadczenia i relacje; 22 – Młodzi ludzie podejmują działania związane z przedsiębiorczością, system inkubatorów jak i sektor finansowy wspiera ich działania zarówno podczas uruchamiania, jak i prowadzenia działalności; 23 – Młodzi ludzie muszą radzić sobie z większymi ograniczeniami przy podejmowaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej niż osoby dorosłe; 24 – Młodzi ludzie uważają, że możliwości życia/pracy poza krajem są bardziej atrakcyjne, tym którzy zostali przedsiębiorcami pomogli rodzina, bliscy, krewni. **Normy kulturowo-społeczne:** 25 – Normy kulturowe i społeczne; 26 – Społeczny wizerunek przedsiębiorcy. **Zadwo-lenie:** 27 – Adekwatność przepisów prawnych i regulacji pozwalających na zachowanie harmonii między życiem osobistym a zawodowym; 28 – Percepcja przedsiębiorców jako ludzi bardziej zadowolonych z życia prywatnego i zawodowego niż pozostali.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania *Global Entrepreneurship Monitor – National Experts Survey 2013*.

3.2.1. Szanse na start

Jakie możliwości na otwarcie biznesu dawał rynek w 2013 roku? Ocena ekspertów w tym obszarze (3,64) jest trochę lepsza od oceny ekspertów w poprzednim roku (3,46) i nieco powyżej (o 12%) od średniej dla krajów zorientowanych na innowacje, jak również powyżej średniej badanych krajów UE(23) – 3,23. Eksperti zgodzili się co do tego, że na rynku wciąż jest wiele dobrych okazji do założenia firmy (3,81, UE(23) – 3,53). Niewątpliwie polski rynek należy do dynamicznie rozwijających się, a przez to zmieniających się zarówno pod względem towarów i usług konsumpcyjnych, jak i usług i towarów typu B2B (ocena – 3,83, UE(23) – 3,08). W porównaniu ze średnią dla krajów o gospodarkach zorientowanych na innowacje dynamika naszego rynku została oceniona znacznie lepiej (o 27%). Powyżej średniej dla krajów zorientowanych na innowacje, ale znacznie niżej niż poprzednia kategoria została oceniona otwartość rynku i łatwość wchodzenia na rynek. Brane tu były pod uwagę m.in. takie czynniki jak wysokość kosztów wejścia na rynek, brak barier bezprawnie tworzonej przez firmy już funkcjonujące na rynku, egzekwowanie prawa antymonopolowego (sumaryczna ocena w tym obszarze wyniosła 2,84, co stanowiło 106% wskaźnika krajów zorientowanych na innowacje, UE(23) – 2,63).

Biorąc zatem pod uwagę istniejące możliwości stwarzane przez rynek i jednocześnie pewną trudność funkcjonowania na nim, niepokojąco wygląda ocena przygotowania przyszłych przedsiębiorców. Nauczanie przedsiębiorczości w szkołach podstawowych i średnich zostało ocenione na 1,84 i jest to najgorszy wynik wśród wszystkich analizowanych obszarów. Ocena na poziomie 1,84 stawia Polskę na szóstym miejscu od końca wśród krajów UE objętych badaniem. Lepiej oceniany jest ten obszar w krajach nastawionych na innowacje – 2,14, a także średnio w krajach UE(23) – 2,08. Oznacza to, że w polskich szkołach nie zachęca się do kreatywności, samodzielności i inicjatywy własnej (jeszcze niższa ocena tej kategorii – 1,83), brakuje także przekazywania wiedzy z zakresu funkcjonowania gospodarki, nie zwraca się też odpowiedniej uwagi na kwestię przedsiębiorczości i tworzenia firm. Również w porównaniu ze średnią dla krajów nastawionych na innowacje jest to wynik niższy o 16%. Nieznacznie lepiej (2,38) wypadła ocena nauczania przedsiębiorczości na poziomie szkolnictwa wyższego oraz kształcenia ustawicznego, przy czym jest to wynik poniżej średniej dla krajów o gospodarkach nastawionych na innowacje – o ok. 15%.

Na tym tle wynik 2,88 (o 17% lepiej niż średnia dla krajów innowacyjnych), jeśli chodzi o ocenę wiedzy i zdolności do założenia firmy wygląda całkiem zadowolająco, choć w rzeczywistości taki nie jest. Eksperti raczej nie zgodzili się ze stwierdzeniami o tym, że wiele osób w naszym kraju wie, jak założyć i zarządzać firmą, ma doświadczenie w tym zakresie, umie wykorzystać pojawiające się okazje.

3.2.2. Rynek i polityka przedsiębiorczości

W tym bloku zestawiona została polityka państwa na rzecz przedsiębiorczości i jej instrumenty, a także usługi – w postaci dostępu do finansowania zewnętrznego, infrastruktury komercyjnej i usługowej, a także technicznej. Większość z tych czynników została oceniona poniżej 3. Jedynie infrastruktura techniczna – rozumiana jako dobry dostęp nowych rozwijających się firm do dróg, mediów, komunikacji, niedrogich usług telekomunikacyjnych, krótki czas, w jakim można uzyskać taki dostęp – otrzymała ocenę 3,64, na czym zaważył stosunkowo wysoki wynik (4,21), jeśli chodzi o czas uzyskania dostępu do usług telekomunikacyjnych (określony jako 1 tydzień). Infrastruktura komercyjna i usługowa, w której oceniano dostępność i możliwość poniesienia kosztów zatrudnienia podwykonawców, dostawców i konsultantów, łatwość pozyskania dobrych profesjonalnych prawników i księgowych, a także usług bankowych przez rozpoczynających działalność przedsiębiorców uzyskała sumaryczną ocenę 2,97 – tu najlepiej oceniono łatwość dostępu do usług bankowych (3,64) oraz wystarczającą ilość podwykonawców, dostawców i konsultantów, aby zapewnić rozwój nowych i rozwijających się przedsiębiorstw (3,53), choć wciąż nie są to relatywnie dobre wyniki.

Eksperti dość nisko (1,89) ocenili politykę rządu (w tym np. dostęp do rynku zamówień publicznych) w kontekście tworzenia sprzyjających warunków prawnych dla nowych przedsiębiorstw. Trochę lepiej, ale wciąż niezadowolająca jest polityka rządu oraz instrumenty kierowane do nowych i rozwijających się firm. Według ekspertów polityka rządu raczej nie sprzyja nowym przedsiębiorstwom, tego typu podmioty nie są priorytetem dla polityki na szczeblu centralnym (2,80) i regionalnym (3,00). Nie zgodzili się oni też ze stwierdzeniem, że wysokość podatków nie stanowi obciążenia dla nowych i rozwijających się firm, a także, że regulacje dotyczące podatków i innych spraw administracyjnych są stosowane w sposób przewidywalny i spójny. Dostrzegli także trudność po stronie nowych i rozwijających się przedsiębiorców w radzeniu sobie z przepisami i wymogami ze strony administracji (w tym ostatnim aspekcie wystawiono najniższą ocenę w tym bloku – 1,91). Jeśli chodzi o programy rządowe, eksperci analizowali następujące kwestie: możliwość uzyskania wsparcia przez kontakt z jedną instytucją (najniższa ocena w tej kategorii – 2,36), skuteczność wsparcia ze strony parków i inkubatorów przedsiębiorczości (3,03), występowanie programów publicznych dla przedsiębiorstw (3,06), kompetencje i skuteczność pracowników administracji publicznej (2,63), dopasowanie programów do indywidualnych potrzeb przedsiębiorcy (2,47) oraz skuteczność programów kierowanych do przedsiębiorców (2,61). W większości analizowanych uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w tym bloku (poza dostępem do finansowania i polityki rządu – priorytety i wsparcie) wypadliśmy gorzej niż kraje nastawione na innowacje (o ok. 4% do 19%). Największe odchylenia od średniej

dla krajów innowacyjnych można zaobserwować w przypadku obszarów – polityka rządu – regulacje (oceny niższe od średniej dla krajów innowacyjnych o 20%) oraz infrastruktura techniczna (oceny niższe o 9%). Najmniejsze różnice w ocenach dotyczyły obszarów: programy rządowe, infrastruktura komercyjna i usługowa.

Przyjrzyjmy się jeszcze finansowaniu – kategorii, w której analizowano występowanie w naszym kraju sześciu form finansowania: kapitałowego (również wysokiego ryzyka), dłużnego, publicznego, osób prywatnych (innych niż założyciele) oraz w formie IPO (pierwszych ofert publicznych). W tym przypadku wszystkie oceny cząstkowe oscylowały wokół 2,8, poza finansowaniem w postaci wsparcia ze środków publicznych dla nowych i rozwijających się firm, które zostało ocenione wyżej (3,11) choć ten wynik oscylujący wokół „ani się zgadzam, ani się nie zgadzam” nie jest relatywnie dobry. Znacznie niżej została oceniona dostępność środków typu *venture capital* (2,29) oraz prywatnych dla nowych i rozwijających się firm. Sumaryczna ocena dostępu do finansowania dla przedsiębiorstw wyniosła 2,71 i była nawet nieco wyższa niż średnie wyniki w tym obszarze w krajach zorientowanych na innowacje (2,65).

Powyższe wyniki nie napawają optymizmem. Bieżąca polityka przedsiębiorczości oraz regulacje i wymogi administracyjne w opinii ekspertów wciąż niewystarczająco wspierają rozwój przedsiębiorczości (być może na taką ocenę wpływ ma wyczerpanie się budżetów w ramach większości instrumentów finansowanych ze środków publicznych dla przedsiębiorców). Z kolei dostęp do finansowania, jak i usług komercyjnych (księgowych, prawnych czy innych) należą do podstawowych wspierających bieżącą działalność przedsiębiorstwa, a przez to niezbędnych warunków rozwoju przedsiębiorczości. Niska ocena w tym obszarze wskazuje na większe ryzyko po stronie przedsiębiorcy, zmuszonego do polegania na własnej wiedzy i zasobach, które w opinii ekspertów także nie są wystarczające.

3.2.3. Innowacyjność

W kolejnym bloku – innowacyjność – zebrano trzy główne obszary: zainteresowanie innowacjami ze strony przedsiębiorców i konsumentów, badania i rozwój, transfer wiedzy oraz prawo własności intelektualnej. Już pobieżne spojrzenie na wykres 11 pokazuje, że temat innowacyjności jest szczególnie ważny dla konsumentów (3,44). Konsumenti lubią wypróbować nowe produkty (3,43), cenią innowacje (3,43), są otwarci na zakup produktów i usług od nowych firm (3,51). Niemniej wyniki te, z wyjątkiem obszaru – konsumenci są otwarci na zakup produktów i usług oferowanych przez firmy – są poniżej średnich wyników, jakie osiągają kraje o gospodarkach nastawionych na innowacje a nawet efektywność.

Mniejsze zainteresowanie innowacjami wykazują przedsiębiorcy (sumaryczna ocena 2,87, poniżej średniej dla krajów innowacyjnych – o 12%). Według ekspertów biorących udział w badaniu, przedsiębiorcy raczej nie chcą eksperymentować z nowymi technologiami i nowymi sposobami działania (2,31), jest to drugi wynik od końca wśród 69 krajów objętych badaniem w 2013 r., niższy od średniej dla krajów innowacyjnych o ok. 27%. Również gorszy (o 15%) wynik od tej średniej dotyczy kwestii cenięcia innowacji przez naszych przedsiębiorców (3,12), w tym kryterium zajmujemy piąte miejsce wśród krajów Europy. Jeśli chodzi o gotowość przedsiębiorców do korzystania z usług nowych dostawców, otrzymaliśmy ocenę na poziomie 3,21, wynik o ok. 6,5% lepszy od średniej dla krajów innowacyjnych.

Jeśli chodzi o obszar dotyczący badań i rozwoju, jak również transfer wiedzy, to sumaryczna ocena ekspertów tej kategorii jest na bardzo niskim poziomie (2,15, prawie 18% mniej niż średnia dla krajów innowacyjnych). Ocenie ekspertów poddano kilka tematów, jednak na tak niską sumaryczną ocenę tego bloku największy wpływ miały: transfer nowych technologii, nauki z uniwersytetów i publicznych ośrodków badawczych do nowych rozwijających się firm (ocena 1,78 – najgorszy wynik wśród analizowanych europejskich krajów, a także niższy o 32% od średniej dla gospodarek opartych o innowacje) oraz wsparcie komercjalizacji pomysłów inżynierów i naukowców przez nowe i rozwijające się firmy (ocena 1,94 – czwarty najgorszy wynik wśród europejskich krajów, niższy od średniej dla krajów innowacyjnych o 31%). Niskie oceny tych obszarów wskazują na występowanie problemów komunikacyjnych pomiędzy ośrodkami naukowymi a światem biznesu. Dodatkowo już i tak negatywny obraz obciążony jest niskimi ocenami w kategoriach dostępu nowych i rozwijających się firm do badań i technologii (2,03) w porównaniu z dostępem dużych firm. Nieco lepiej oceniana jest oferta programów wsparcia (również dotacje) na pozyskanie nowych technologii przez nowe i rozwijające się firmy (3,31).

Ostatni obszar w tym bloku to kwestie związane z prawem własności intelektualnej, takie jak kompleksowe i skuteczne ustawodawstwo, rzadkość występowania przypadków sprzedaży na czarnym rynku nielegalnego oprogramowania, np. płyt, przekona- nie społeczeństwa, że prawa wynalazcy do jego wynalazku powinny być respektowane (jedynie w tym ostatnim aspekcie ocena była nieco wyższa od pozostałych i wyniosła 3,62). Sumaryczna ocena tego bloku tematycznego wyniosła 3,07 i była o ok. 9% niższa od średniej dla krajów innowacyjnych.

3.2.4. Potencjał wzrostu

W badaniu NES wyróżniono cztery grupy społeczne: kobiety, przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu oraz młodych przedsiębiorców w kategoriach wiekowych: 14–20 lat oraz 21–34 lat i zbadano uwarunkowania specyficzne dla rozwoju tych grup.

Kobiety

Warunki rozwoju przedsiębiorczości kobiet oceniono na 3,35, co było niewiele powyżej od średniego wyniku dla krajów o gospodarkach nastawionych na innowacje. W bloku tym szczegółowo przyglądano się pięciu kwestiom. Pierwsza dotyczyła tego, czy system opieki instytucjonalno-społecznej jest wystarczający, aby kobiety mogły kontynuować pracę po założeniu rodziny – ocena w tej kategorii jest bardzo niska (2,32), również niższa od średniej od krajów o gospodarkach nastawionych na innowacje (o 21,4%). Kolejnym czynnikiem poddanym ocenie był stosunek społeczeństwa do zakładania firm przez kobiety – tutaj eksperci mieli nieco lepsze zdanie, przyznając ocenę w wysokości 3,69 (o 3% więcej niż średnia dla krajów innowacyjnych). Podobnie (3,29, choć wyżej o ponad 8% od średniej dla krajów innowacyjnych) wypadła kwestia zachęcania kobiet do pracy na własny rachunek. Ostatnie dwa tematy dotyczyły równości szans kobiet i mężczyzn przy zakładaniu biznesu oraz równości pod względem zdolności do rozpoczęcia działalności gospodarczej. I o ile ocena równości szans (3,61) wyniosła ok. 14% więcej niż średnia dla krajów o gospodarkach zorientowanych na innowacje, to ocena równości pod względem zdolności osiągnęła 4,53 i przekroczyła tę średnią o ponad 9%. Ogólnie można stwierdzić, że eksperci dobrze oceniają uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości kobiet w Polsce.

Przedsiębiorstwa o wysokim potencjale wzrostu

Uwarunkowania powstawania i rozwoju firm o wysokim potencjale wzrostu zostały nisko ocenione (2,85) – poniżej średniej dla krajów nastawionych na innowacje (o 11,3%). Do uwarunkowań rozwoju tej grupy zaliczono: występowanie inicjatyw wsparcia tej grupy, świadomość znaczenia firm wysokiego wzrostu w administracji publicznej, odpowiednio wysokie kompetencje osób zajmujących się wspieraniem przedsiębiorczości do wspierania firm wysokiego wzrostu, a także uwzględnienie potencjału firmy do szybkiego wzrostu jako kryterium wyboru przy selekcji beneficjentów w programach wsparcia oraz priorytetowe podejście do wspierania tych firm przez politykę przedsiębiorczości. Oceny w tych kategoriach były przeciętne – między 2,76 w kwestii priorytetowego traktowania tej grupy firm a 3,11 w obszarze istnienia inicjatyw służących wspieraniu działalności gospodarczej o wysokim potencjale wzrostu. Jednocześnie we wszystkich obszarach (z wyjątkiem pierwszego – istnieje wiele inicjatyw....) oceny były niższe od średniej dla krajów innowacyjnych – między 2% a 17%.

Dość wysoka ocena istnienia inicjatyw służących wspieraniu działalności gospodarczej o wysokim potencjale wzrostu zestawiona z niską oceną świadomości znaczenia firm wysokiego wzrostu wśród administracji publicznej i braku priorytetyzacji tego kierunku w polityce powoduje, że jest to obszar zaniedbany. W pewnym sensie może tu zachodzić problem nieznaności zagadnienia i znaczenia firm wysokiego wzrostu dla gospodarki wśród decydentów, a czasem mylnego utożsamiania tej grupy przedsiębiorstw z firmami innowacyjnymi.

Przedsiębiorczość młodzieży (14–20 lat)

Tematem specjalnym w badaniu GEM w 2012 roku była przedsiębiorczość młodych, tj. osób w wieku od 14 do 34 lat, również w ostatnim roku (2013) kontynuowano ten temat. Grupę tę podzielono na dwie: młodzież (14–20 lat) i młodych ludzi (21–34 lat). W każdej z tych podgrup oceniano po osiem stwierdzeń, które następnie zostały zgrupowane w sześć ocen sumarycznych – po trzy w każdej grupie wiekowej.

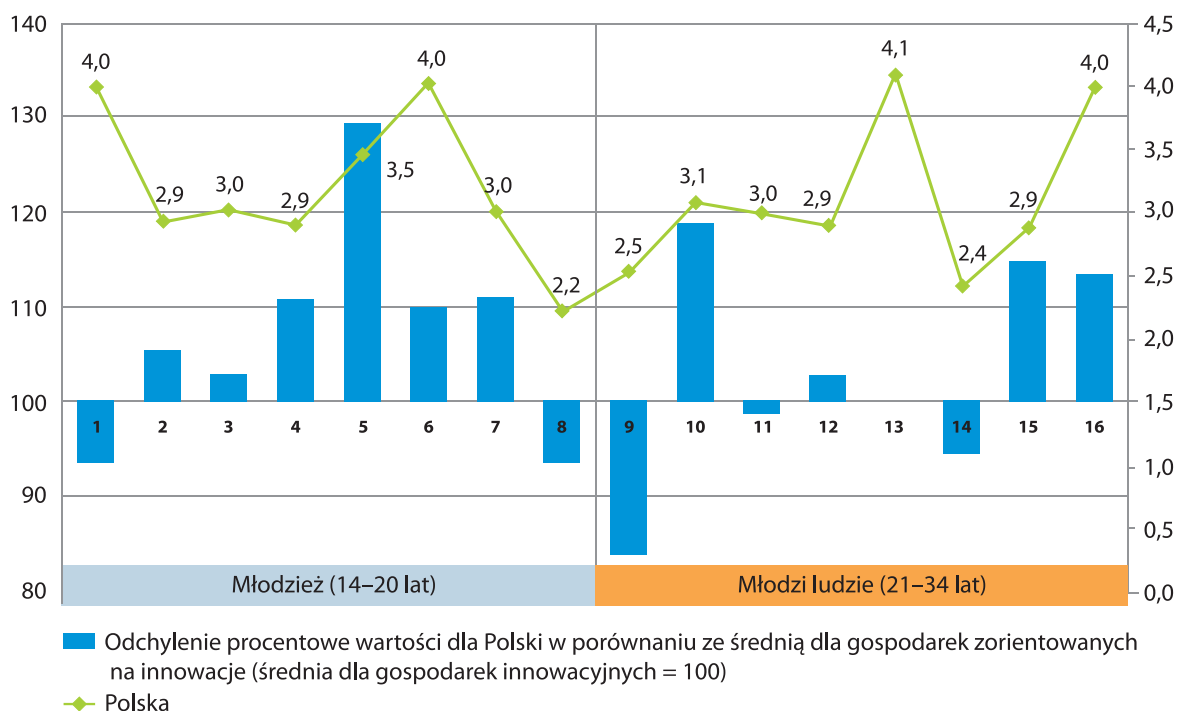
Jeśli chodzi o **młodzież**, przyglądano się, czy osoby w wieku 14–20 lat mają łatwy dostęp do edukacji, programów rządowych z zakresu przedsiębiorczości, możliwości rozwoju mikrobiznesu oraz czy większość z nich zmuszona jest do zaangażowania się w przedsiębiorczość.

Pierwsza z kategorii sumarycznych (dostęp do edukacji oraz zaangażowanie się w przedsiębiorczość z konieczności) otrzymała średnią ocenę na poziomie 2,77, tj. wyższą od średniej dla krajów innowacyjnych o 14%. Kategoria ta łączy w sobie cztery stwierdzenia: pierwsza z tej kategorii – dobry dostęp do edukacji na poziomie podstawowym i średnim – w ocenie ekspertów jest na bardzo wysokim poziomie (4,0). Ta dobra ocena nie powinna jednak dawać zbyt wiele powodów do zadowolenia, na co wskazywały wcześniejsze niskie oceny jakości tej edukacji – rozumianej jako kształtowanie właściwych postaw przedsiębiorczych i dostarczanie wiedzy o gospodarce. Znacznie niższą ocenę (ok. 3,0) eksperci wystawili trzem pozostałym stwierdzeniom – mianowicie, że większość młodych ludzi nie ma innego wyboru niż znalezienie pracy oraz że działalność gospodarczą młodzież zakłada z konieczności, a także że taka postawa jest wynikiem oczekiwania rodzin, które spodziewają się, iż młodzi ludzie będą kontrybuować do rodzinnych finansów. Oznacza to, że zdaniem ekspertów sytuacja młodych osób nie jest bardzo dobra.

Druga kategoria dotyczy dwóch stwierdzeń: jedno to – młodzież, która jest zaangażowana w jakąś działalność biznesową, szybciej podejmie pracę na własny rachunek, niż stanie się pracownikiem najemnym oraz drugie – młodzież podejmująca pracę w formie pracy na własny rachunek (samozatrudnienie) uczy się rozwijać działalność biznesową poprzez własne doświadczenia i relacje. Oba te stwierdzenia sumarycznie miały ocenę na poziomie 3,79, co było wynikiem niemal o 20% wyższej niż średnia dla krajów zorientowanych na innowacje. W opinii ekspertów największe umiejętności w kierunku rozwoju biznesu osiąga się przez własne doświadczenia i relacje – to stwierdzenie osiągnęło bardzo wysoką ocenę – 4,03. Niewątpliwie jest to istotny wynik pokazujący, że stworzenie instrumentów pozwalających na zdobycie doświadczenia biznesowego z dużym prawdopodobieństwem przełoży się na wyższy poziom przedsiębiorczości w naszym kraju.

Trzecią kategorię sumaryczną dotyczącą możliwości rozwoju mikrobiznesu i wsparcia młodych przedsiębiorców w ramach programów rządowych eksperci ocenili bardzo nisko – na poziomie 2,61, chociaż w porównaniu ze średnimi ocenami ekspertów z krajów innowacyjnych jesteśmy na zbliżonym poziomie.

Wykres 12. Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości młodych: Polska a kraje o gospodarkach nastawionych na innowacje



Przedsiębiorczość młodzieży (wiek 14–20): **1** – Młodzież ma dobry dostęp do edukacji na poziomie podstawowym i średnim; **2** – Większość młodych osób nie ma innego wyboru niż znalezienie pracy; **3** – Młodzież zakłada działalność gospodarczą z konieczności; **4** – Rodziny oczekują, że młodzi ludzie będą kontrybuować do rodzinnych finansów; **5** – Bardziej prawdopodobne jest, że młodzież zaangażowana w działalność biznesową podejmie pracę na własny rachunek (samozatrudnienie), niż znajdzie zatrudnienie jako pracownik najemny; **6** – Młodzież podejmująca pracę w formie pracy na własny rachunek (samozatrudnienia) uczy się rozwijać działalność biznesową głównie poprzez własne doświadczenia i relacje; **7** – Istnieje wiele możliwości rozwijania „mikrobiznesu” dla młodzieży; **8** – Programy rządowe efektywnie szkolą i wspierają młodych przedsiębiorców. **Przedsiębiorczość młodych ludzi (wiek 21–34):** **9** – Możliwość wystąpienia konfliktu stanowi poważną barierę dla młodych ludzi podczas rozpoczynania i rozwijania działalności gospodarczej; **10** – Młodzi ludzie w dużym stopniu podejmują działania związane z przedsiębiorczością i prowadzeniem działalności gospodarczej; **11** – Młodzi ludzie muszą radzić sobie z większymi ograniczeniami przy podejmowaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej niż osoby dorosłe; **12** – System inkubatorów przedsiębiorczości zapewnia odpowiednie wsparcie dla młodych ludzi; **13** – Większość młodych ludzi, którzy zostali przedsiębiorcami, podczas zakładania działalności gospodarczej otrzymała pomoc od rodziny, bliskich krewnych lub przyjaciół; **14** – Sektor finansowy (banki, nieformalni inwestorzy, anioły biznesu) zapewnia finansowanie inicjatyw biznesowych młodych ludzi; **15** – Młodzi ludzie mogą korzystać z mikrokredytów podczas uruchamiania i prowadzenia działalności gospodarczej; **16** – Młodzi ludzie uważają, że możliwości życia/pracy poza krajem są bardziej atrakcyjne niż w kraju.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania *Global Entrepreneurship Monitor – National Experts Survey 2013*.

Przedsiębiorczość młodych (21–34 lat)

Oceny czynników warunkujących przedsiębiorczość **młodych ludzi** – czyli będących w wieku 21–34 lat były zróżnicowane i były uzależnione od poszczególnych stwierdzeń. Niemniej jednak najwyższe oceny w tym bloku dotyczyły opinii młodych ludzi nt. atrakcyjności życia/pracy poza krajem (4,0) oraz pomocy rodziny, krewnych, znajomych młodym ludziom podczas zakładania

działalności gospodarczej (4,1). Oznacza to tak naprawdę, że warunki życia/pracy w naszym kraju są uważane za nie najlepsze, co może negatywnie wpływać na decyzje młodych osób o rozpoczęciu prowadzenia własnego biznesu. Z drugiej strony czynniki takie jak sytuacje konfliktowe nie stanowią poważnej bariery podczas zakładania i rozwijania firmy (2,54), również ograniczenia dotyczące młode osoby przy podejmowaniu działalności gospodarczej nie są znacznie większe niż te, których doświadczają osoby dorosłe (2,97). W takim razie co wpływa na tak niekorzystne oceny i opinie o atrakcyjniejszym życiu za granicą? Okazuje się, że system inkubatorów przedsiębiorczości nie zapewnia odpowiedniego wsparcia (ocena 2,91) młodym ludziom, podobnie sektor finansowy (a więc banki, inwestorzy, anioły biznesu) również został oceniony bardzo nisko – 2,43, podobnie zresztą jak możliwości skorzystania z mikrokredytów na uruchomienie i prowadzenie działalności gospodarczej (2,88). Co ciekawe, w tych niekorzystnych uwarunkowaniach, o czym już wspomniano na początku, ważną rolę odgrywa pomoc od rodziny, krewnych, znajomych podczas zakładania działalności gospodarczej. Na pewno w dużej mierze jest to efekt wciąż żywych wartości w Polsce, jakimi są rodzina i przyjaciele, po części jednak jest to wynik braku wystarczającego wsparcia przedsiębiorczości młodych.

Mimo wielu niskich ocen, uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości młodych w Polsce są w niektórych obszarach lepsze od tych panujących w krajach o gospodarkach zorientowanych na innowacje. Najmniej korzystnie jednak prezentuje się wsparcie ze strony ośrodków i instytucji, którym powinno najbardziej zależeć na powstawaniu nowych firm i ich rozwoju.

3.2.5. Kultura i społeczeństwo

Przedostatni z analizowanych bloków uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości dotyczy wizerunku przedsiębiorcy w społeczeństwie oraz norm kulturowo-społecznych. Eksperti zgodzili się co do tego, że obraz przedsiębiorcy w społeczeństwie jest przeciętny (ocena 3,23, nieznacznie niższa niż średnia dla krajów innowacyjnych). Wśród stwierdzeń składających się na tę kategorię warto przytoczyć opinię nt. nowych przedsięwzięć gospodarczych, według której jest to odpowiedni sposób, by stać się bogatym (3,61) i jest to o ponad 8% lepsza ocena od średniej dla krajów innowacyjnych.

Ocena norm kulturowo-społecznych jako wspierających indywidualne sukcesy osiągnięte przez własne starania, kładących nacisk na samowystarczalność, niezależność i inicjatywę własną, sprzyjanie podejmowaniu ryzyka przez przedsiębiorców, zachęcanie do kreatywności i innowacyjności, a także podkreślanie odpowiedzialności osobistej w zarządzaniu własnym życiem – wypadła bardzo niekorzystnie na tle innych ocenianych obszarów (2,83 – choć jest to poziom średniej dla krajów innowacyjnych). Poszczególne czynniki oceniono podobnie negatywnie – między 2,69 a 2,97. Dwa z pięciu stwierdzeń uzyskały wynik powyżej średniej dla krajów innowacyjnych, a dotyczyły norm kulturowych i społecznych jako czynnika sprzyjającego podejmowanemu ryzyku przez przedsiębiorców oraz norm kulturowych i społecznych podkreślających odpowiedzialność osobistą w zarządzaniu własnym życiem. W porównaniu z krajami innowacyjnymi czynniki kulturowe i społeczne bardzo słabo zachęcają do kreatywności i innowacyjności (2,75, tj. 94,22% średniej krajów innowacyjnych).

3.2.6. Zadowolenie z życia

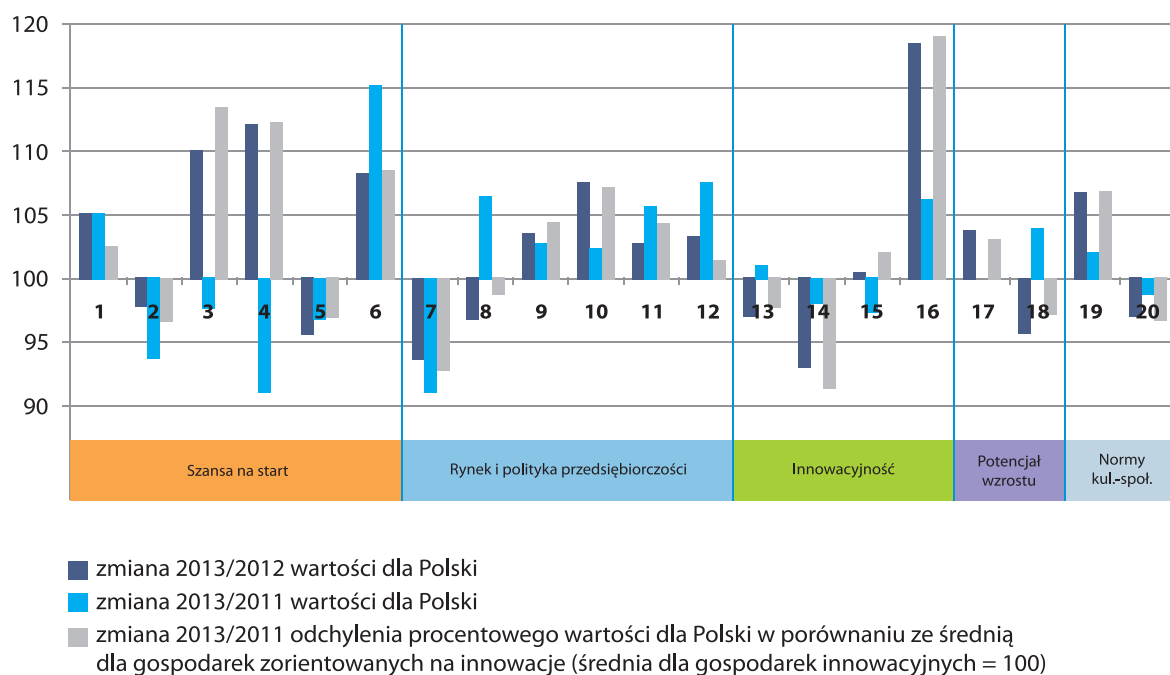
Ostatni blok tematyczny, badany po raz pierwszy w ramach krajowego badania GEM, dotyczył zadowolenia z życia. W ramach tego bloku, w pierwszym obszarze ocenie podlegała adekwatność przepisów prawnych i regulacji w kontekście równowagi pomiędzy życiem prywatnym i zawodowym (2,9) oraz w drugim obszarze percepcja przedsiębiorców jako ludzi bardziej zadowolonych z życia prywatnego i zawodowego niż pozostałych osób (3,38). Oba obszary w ocenie sumarycznej zostały ocenione nieco poniżej średniej dla krajów innowacyjnych. Najgorzej, bo o 10% mniej niż w krajach innowacyjnych oceniono stwierdzenia: ogólne warunki (ekonomiczne, społeczne, polityczne czy kulturowe) pozwalają ludziom na znalezienie równowagi pomiędzy życiem prywatnym i zawodowym (2,66) oraz przedsiębiorcy są przeważnie bardziej zadowoleni ze swojego życia prywatnego niż pozostali ludzie (2,9). Oba te stwierdzenia pokazują, że w opinii ekspertów ludziom trudno w panujących warunkach ekonomiczno-społecznych znaleźć równowagę pomiędzy życiem prywatnym a zawodowym, dodatkowo, mimo że według ekspertów przedsiębiorcy w Polsce przeważnie są bardziej zadowoleni z życia zawodowego (3,76, 105,3% średniej krajów innowacyjnych) niż pozostałe osoby, to nie przekłada się to na ich życie prywatne.

3.3. Zmiany względem poprzednich lat

Bilans zmian oceny uwarunkowań przedsiębiorczości przeprowadzony w 2013 r. w porównaniu z poprzednim rokiem daje wynik pozytywny, jako że więcej kategorii zostało ocenionych lepiej niż gorzej względem 2012 r. (12 do 8). Analizując te zmiany w poszczególnych blokach tematycznych, również można dostrzec przewagę ocen *in plus* w każdym z nich. Nieco gorzej wygląda sytuacja w przypadku porównania ocen z 2013 do tych z 2011 roku (10 do 10 – tyle samo spadków co wzrostów – spadki w jednych kategoriach wydają się być równoważone wzrostami w innych). Porównując oceny z 2013 roku do tych z 2011

w poszczególnych blokach, najgorzej wypada blok „szanse na start”, z kolei najlepiej (tu oceny znacznie się poprawiły w ciągu dwóch lat) – ze zmianami *in plus* – „polityka rządu i rynek”.

Wykres 13. Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce (w 2013 r. oraz zmiana wobec 2012 i 2011 r.) – wyniki badania NES



Szanse na start: 1 – Percepcja możliwości otwarcia biznesu; 2 – Otwartość rynku, dynamika; 3 – Otwartość rynku, bariery wejścia i funkcjonowania; 4 – Edukacja – poziom podstawowy; 5 – Edukacja i szkolenia – szkoły zawodowe, wyższe; 6 – Zdolności/wiedza do założenia firmy. **Rynek i polityka przedsiębiorczości:** 7 – Polityka rządu – priorytety i wsparcie; 8 – Polityka rządu – regulacje; 9 – Programy rządowe; 10 – Infrastruktura komercyjna i usługowa; 11 – infrastruktura techniczna; 12 – Dostęp do finansowania; **Innowacyjność:** 13 – Zainteresowanie innowacjami – przedsiębiorcy; 14 – Zainteresowanie innowacjami – konsumenci; 15 – Badania i rozwój, transfer wiedzy; 16 – Prawo własności intelektualnej; **Potencjał wzrostu:** 17 – Wsparcie przedsiębiorczości kobiet; 18 – Wsparcie przedsiębiorstw wysokiego wzrostu. **Normy kulturowo-społeczne:** 19 – Normy kulturowe i społeczne; 20 – Społeczny wizerunek przedsiębiorcy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania *Global Entrepreneurship Monitor – National Experts Survey 2013*.

Przyjrzyjmy się teraz poszczególnym kategoriom. Największa zmiana *in plus* w porównaniu z wynikiem z 2012 r. dotyczyła obszaru innowacyjności – uznawania prawa własności intelektualnej (wzrost o 18%). Kolejna (o 12%) – edukacja poziom podstawowy i średni (tu należy podkreślić, że choć obserwowany jest znaczny wzrost oceny w porównaniu z poprzednim rokiem, to mimo to jest to ocena niższa niż w 2011 r.). Podobnie jest w przypadku oceny w zakresie otwartości rynku – bariery wejścia i funkcjonowania (wzrost o 10%).

Następne kategorie, na które warto zwrócić uwagę ze względu na stopniowy i systematyczny wzrost ocen ekspertów to: zdolności/wiedza do założenia firmy (wzrost o 8% względem 2012 r. i o 15% względem 2011 r.), dostęp do finansowania (wzrost o 3,4% względem 2012 r. i o 7,5% względem 2011 r.), infrastruktura techniczna (wzrost o 2,8% względem 2012 r. i o 5,8% względem 2011 r.). Obserwowane pozytywne zmiany są niewątpliwie efektem systemowego wdrażania podstaw przedsiębiorczości na poziomie gimnazjalnym i ponadgimnazjalnym, a także realizacji projektów infrastrukturalnych współfinansowanych ze środków UE. Zwiększenie dostępu do finansowania to także rezultat poluzowania polityki kredytowej wobec przedsiębiorstw przez sektor bankowy. Wydaje się, że nie bez znaczenia, w kontekście powyższych kategorii, ma wzrost ocen w kategorii normy kulturowo-społeczne (wzrost o 6,8%).

W tych samych co powyżej kategoriach (plus percepcja możliwości otwarcia biznesu, programy rządowe, infrastruktura komercyjna i usługowa, badania i rozwój, transfer wiedzy, wsparcie przedsiębiorczości kobiet) odnotowano poprawę dystansu dzielącego nas od krajów o gospodarkach nastawionych na innowacje. Największe zmiany *in plus* dotyczyły – podobnie jak w przypadku zmiany ocen dla Polski: prawa własności intelektualnej (19%) oraz otwartości rynku – bariery wejścia i funkcjonowania (13%). Pozostałe zmiany oscylowały wokół kilku procent.

Wśród kategorii, w których nastąpiły największe spadki względem 2012 jak również 2011 roku i jednocześnie odnotowano znaczny dystans Polski od krajów innowacyjnych, należy wymienić: otwartość rynku – dynamika oraz politykę rządu – priorytety i wsparcie.

Zmiana *in minus* w porównaniu z ubiegłym rokiem dotyczyła również zainteresowania innowacjami zarówno wśród konsumentów (ok. 7%), jak i przedsiębiorców (ok. 3%). Niższe oceny ekspertów w powyższych dwóch kategoriach mogą być związane z niższymi ocenami polityki rządu – priorytety i wsparcie (5%), jak również odczuwalnym zmniejszeniem wsparcia przedsiębiorstw wysokiego wzrostu (4%). Na przestrzeni trzech lat bardzo nisko została oceniona edukacja w zakresie przedsiębiorczości i przygotowania do rozpoczęcia działalności nowych firm oferowana na uczelniach.

3.4. Podsumowanie

Stworzonego przez ekspertów obrazu uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce na pewno nie można zaliczyć do wzorcowych i oczekiwanych.

Podstawową przyczyną takiego stanu rzeczy jest niewystarczająco efektywna edukacja w zakresie przedsiębiorczości na poziomie podstawowym i średnim, ale też wyższym. Dodatkowo na tę lukę edukacyjną nakładają się uwarunkowania społeczno-kulturowe, które nie sprzyjają rozwojowi przedsiębiorczości w Polsce, w szczególności nisko oceniane normy kulturowe i społeczne, które nie zachęcają do kreatywności i innowacyjności.

Pomimo pewnego rodzaju nieprzygotowania edukacyjnego społeczeństwa rynek kieruje się własnymi prawami, co powoduje, że w Polsce percepcja możliwości otwarcia biznesu, a także dynamika rynku są większe niż w krajach zorientowanych na innowacje. Mimo relatywnie niskich ocen zdolności/wiedzy na temat założenia firmy, na tle gospodarek innowacyjnych wypadamy znacznie powyżej średniej. Według ekspertów naszymi atutami są umiejętności zarządcze i doświadczenie w zakładaniu działalności gospodarczej.

Eksperti zwracają także uwagę, że kobiety i mężczyźni w Polsce są równie zdolni do założenia nowego biznesu, w przypadku równych szans – ocena była zdecydowanie niższa, co może być związane w przypadku kobiet z niezadowolającym systemem opieki społecznej i instytucjonalnej po założeniu rodziny, tj. znacznie poniżej standardów gospodarek innowacyjnych.

W Polsce w ocenie ekspertów mamy również do czynienia z pewnego rodzaju wymuszoną przedsiębiorczością, w szczególności wśród młodych, wynikającą z konieczności finansowego wsparcia rodziny i braku alternatyw. Podobnie jak w krajach nastawionych na innowacje, niezbyt dobrze oceniane są programy rządowe wspierające młodych przedsiębiorców, również słabo wypadają inicjatywy wspierania przedsiębiorstw o wysokim potencjale wzrostu.

Badanie poziomu zadowolenia z życia – po raz pierwszy zrealizowane w ramach projektu GEM – ukazało, że choć przedsiębiorcy są postrzegani jako ludzie bardziej zadowoleni z życia prywatnego i zawodowego niż pozostałe grupy społeczne, to skomplikowane i często nieadekwatne przepisy prawne/regulacje nie pozwalają na zachowanie harmonii pomiędzy życiem osobistym a zawodowym. Szczególnie widać ujemną korelację pomiędzy ocenami ekspertów w zakresie ogólnych warunków (ekonomicznych, społecznych, politycznych, kulturowych), które pozwalają ludziom na znalezienie równowagi pomiędzy życiem prywatnym i zawodowym a kategorią: młodzi ludzie uważają, że możliwości życia pracy poza krajem są bardziej atrakcyjne niż w kraju. Trudno tutaj znaleźć pozytywne wytłumaczenie zaistniałej sytuacji, choć z pewnością jest to obszar, który wymaga szczególnej uwagi.

Zdecydowanie można stwierdzić, że rysujący się obraz badanych poprzez oceny ekspertów uwarunkowań nie należy do skończonych. Szczególnie sporo jest do zrobienia w zakresie edukacji przedsiębiorczości na poziomie podstawowym i średnim, zniesienia ograniczeń tworzenia się i rozwoju przedsiębiorstw wynikających z regulacji czy decyzji administracyjnych oraz stworzenia warunków do rozwoju zaplecza komercyjno-usługowego, które wspierałoby rozwój nowo powstałych przedsiębiorstw. Ważne jest także podjęcie działań, które zachęcą przedsiębiorców do podejmowania działalności innowacyjnej także we współpracy ze sferą nauki. Zachętą byłoby też rozwijanie mechanizmów, które zapewniłyby lepszą ochronę praw własności intelektualnej, choć w tym obszarze widać pozytywne zmiany w porównaniu z ubiegłym rokiem.

4. Well-being, czyli jakość życia przedsiębiorców w porównaniu międzynarodowym

W analizie rezultatów, jakie przynosi przedsiębiorczość, zwykle zwraca się uwagę na te w skali mikro i w skali makro. W skali mikro mówi się przede wszystkim o wynikach finansowych samego przedsiębiorcy, szybkości rozwoju jego firmy, zatrudnianych pracownikach, zysku i klientach. W skali makro zwraca się uwagę przede wszystkim na wpływ przedsiębiorczości na gospodarkę, a zatem tworzone miejsca pracy, część produktu krajowego brutto wytwarzaną przez małe i średnie firmy, a także wskaźniki przetrwania nowo powstałych firm. Rzadko, albo prawie wcale, nie zwraca się jednak uwagi na rezultaty przedsiębiorczości mniej uchwytne, a dotyczące jakości życia przedsiębiorców.

Aby zrozumieć wpływ prowadzenia własnego biznesu na jakość życia przedsiębiorcy, należy przede wszystkim odnieść się do motywów zakładania własnej firmy. Powszechna opinia podpowiada, że głównym motywem rozpoczęcia działalności gospodarczej jest chęć osiągnięcia wysokich zysków i pomnożenia kapitału. Takie postrzeganie motywacji przedsiębiorców bardzo jednak upraszcza obraz, a dodatkowo, jak pokazują badania, przedsiębiorcy nie zarabiają bardzo dużo – przy wzięciu pod uwagę mediany zamiast średniej okazuje się, że ich zyski są poniżej oczekiwań (Carter, 2011).

Wiele wskazuje na to, że jednym z głównych motywów zakładania firmy jest chęć zaspokojenia potrzeby autonomii. Zwraca na to uwagę wielu badaczy również w warunkach polskich (np. Lemańska-Majdzik, 2013). Chęć usamodzielnienia się i samodecydowania w wynikach niektórych badań przewyższa nawet chęć polepszenia własnej sytuacji materialnej. Również w zakresie motywacji finansowej istnieją komponenty, które wskazują na to, że przedsiębiorcy nie dążą do maksymalizacji dochodów, a do uzyskania niezależności finansowej.

Wśród pozafinansowych motywów rozpoczęcia działalności gospodarczej przedsiębiorcy wskazują również chęć sprawdzenia się w nowych okolicznościach, dążenie do bycia przedsiębiorcami, możliwość samorealizacji, chęć odniesienia sukcesu zawodowego, dążenie do podwyższenia poczucia własnej wartości, osiągnięcie komfortu psychicznego, a nawet poprawę kontaktów międzyludzkich. Jako istotne komponenty motywacji przedsiębiorczej wymienia się również potrzebę osiągnięć, dominacji, władzy, a także motywy społeczne: chęć pomocy innym i pozytywnego wpływania na życie innych ludzi.

Taki zestaw motywów przedsiębiorczych każe inaczej patrzeć na rezultaty osiągnięte przez przedsiębiorców. Jeśli bowiem zakładają oni firmy nie tylko, a może nawet nie przede wszystkim, w celu maksymalizacji przychodów i zysku oraz szybkiego rozwoju, to dlaczego stosować właśnie takie miary ich sukcesu. Jeśli głównym motywem jest chęć samorealizacji, to należałoby może odnieść się do tego i zbadać, czy samorealizacja faktycznie zachodzi i czy przedsiębiorcy osiągają satysfakcję ze swoich działań. Coraz częściej zatem zwraca się uwagę na wpływ przedsiębiorczości na czynniki, które szeroko można określić jako wskaźniki jakości życia. Należą do nich między innymi satysfakcja, dobrostan psychologiczny oraz równowaga między pracą a życiem osobistym.

W roku 2013 w ramach badania populacji dorosłych GEM realizowany był temat specjalny dotyczący szeroko rozumianych wskaźników jakości życia przedsiębiorców. Badane były przede wszystkim dobrostan subiektywny, równowaga między pracą a życiem prywatnym, niektóre komponenty tzw. empowermentu (Spreitzer, 1995) oraz odczuwanie stresu. Ze względu na metodologię badań GEM możliwe jest przedstawienie wyników badań w ramach tego tematu specjalnego w dwóch układach: w porównaniu międzynarodowym oraz w odniesieniu do Polski, gdzie możliwe jest powiązanie zmiennych na poziomie indywidualnym ze wskaźnikami jakości życia.

4.1. Międzynarodowe porównanie jakości życia przedsiębiorców

Wiele badań wskazuje na to, że przedsiębiorcy doświadczają wyższej jakości życia niż osoby zatrudnione na etacie. Cieszą się oni wyższym dobrostanem psychologicznym, a nawet lepszym zdrowiem (zarówno fizycznym, jak i psychicznym) i niższym ciśnieniem krwi (Stephan i Roesler, 2010). Wy tłumaczeniem tej zależności może być to, że przedsiębiorcy wykonują tzw. aktywną pracę, która mimo że wymaga poświęcenia to równocześnie nie powoduje znużenia i angażuje pracownika emocjonalnie.

Jak zatem kształtuje się jakość życia przedsiębiorców i nieprzedsiębiorców w krajach objętych badaniami GEM? (Tabela 1). Do pomiaru dobrostanu wykorzystano skalę satysfakcji z życia (Satisfaction With Life Scale – SWLS) (Pavot i Diener, 2008). Wyniki, podobnie jak w przypadku badania NES, zostały ustandaryzowane w odniesieniu do wartości średniej i hipotetycznie przyjmują wartości od -1,7 (najniższy możliwy dobrostan) do 1,7 (najwyższy możliwy dobrostan).

Tabela 14. Dobrostan przedsiębiorców i nieprzedsiębiorców

| Kraj | Dobrostan populacji dorosłych | Dobrostan przedsiębiorców TEA | Dobrostan właścicieli dojrzałych firm | Dobrostan nieprzedsiębiorców |
|--|-------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|------------------------------|
| UE | 0,01 | 0,11 | 0,14 | -0,01 |
| Belgia | 0,17 | 0,17 | 0,28 | 0,16 |
| Chorwacja | -0,3 | -0,04 | -0,13 | -0,33 |
| Czechy | -0,02 | 0,01 | 0,11 | -0,03 |
| Estonia | -0,11 | 0,2 | 0,08 | -0,17 |
| Finlandia | 0,4 | 0,4 | 0,59 | 0,39 |
| Francja | -0,02 | 0,1 | 0,09 | -0,03 |
| Grecja | -0,49 | -0,29 | -0,47 | -0,51 |
| Hiszpania | 0,09 | 0,16 | 0,16 | 0,08 |
| Holandia | 0,3 | 0,48 | 0,43 | 0,26 |
| Irlandia | 0,25 | 0,32 | 0,44 | 0,23 |
| Litwa | -0,07 | 0,12 | 0,19 | -0,13 |
| Luksemburg | 0,37 | 0,24 | 0,09 | 0,39 |
| Łotwa | -0,19 | 0,03 | -0,12 | -0,23 |
| Niemcy | 0,13 | 0,07 | 0,28 | 0,13 |
| Polska | -0,15 | 0,01 | -0,02 | -0,18 |
| Portugalia | -0,13 | 0,12 | 0,08 | -0,17 |
| Rumunia | -0,1 | 0,18 | 0,2 | -0,15 |
| Słowacja | -0,2 | -0,08 | 0,04 | -0,23 |
| Słowenia | 0,09 | 0,17 | 0,2 | 0,08 |
| Szwecja | 0,25 | 0,32 | 0,31 | 0,24 |
| Węgry | -0,28 | -0,18 | -0,05 | -0,31 |
| Wielka Brytania | 0,3 | 0,12 | 0,33 | 0,32 |
| Włochy | 0,03 | 0 | 0,2 | 0,03 |
| Europa poza UE | 0,03 | 0,18 | 0,30 | 0,00 |
| Afryka Północna i Środkowy Wschód | -0,22 | -0,14 | -0,08 | -0,24 |
| Afryka Subsaharyjska | -0,60 | -0,51 | -0,39 | -0,63 |
| Azja Pacyficzna i Południowa | -0,10 | -0,09 | 0,07 | -0,14 |
| Ameryka Północna | 0,36 | 0,42 | 0,66 | 0,33 |
| Ameryka Łacińska | 0,28 | 0,36 | 0,39 | 0,25 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Istotnym spostrzeżeniem, które narzuca się po nawet pobieżnej analizie wyników, jest geograficzny rozkład dobrostanu. Są one podobne w różnych grupach przedsiębiorców i nieprzedsiębiorców. Najwyższym dobrostanem cieszą się mieszkańcy krajów Ameryki Północnej i Łacińskiej, a najniższym mieszkańcy Afryki Subsaharyjskiej. Średnie dla pozostałych regionów geograficznych zbliżone są do średnich ogólnych. Jest to zgodne z bardzo popularnymi ostatnio rankingami szczęścia, w których najwyższe pozycje zajmują państwa Ameryki Łacińskiej (np. HPI – *Happy Planet Index*), choć w innych raportach przodują kraje europejskie (np. *World Happiness Report 2013* – Helliwell, Layard i Sachs, 2013). Zgodnie z badaniem GEM krajami o najwyższym ogólnym dobrostanie są Panama (0,72), Szwajcaria (0,63), Norwegia (0,62), Chile (0,58) i Ekwador (0,55), a krajami o najniższym ogólnym dobrostanie są Zambia (-1,25), Botswana (-1,05) i Rosja (-0,79). Polska jest krajem o przeciętnym poziomie ogólnego dobrostanu, lekko niższym niż średnia dla wszystkich analizowanych krajów świata (-0,15).

Istotnym faktem jest to, że dobrostan przedsiębiorców zaliczanych do TEA jest w przypadku większości krajów wyższy niż dobrostan generalnej populacji dorosłych. Świadczyć to może o tym, że aktywność w zakresie zakładania i prowadzenia nowej firmy

może podnosić dobrostan, możliwe jest jednak odwrotne wytłumaczenie – aktywność przedsiębiorcza jest podejmowana przez osoby o wyższym dobrostanie, bardziej pozytywnie i optymistycznie postrzegające rzeczywistość. Więcej informacji na ten temat dostarcza analiza zmian dobrostanu między przedsiębiorcami zaliczanymi do TEA a właścicielami dojrzałych firm. Okazuje się, że ta druga grupa w przypadku większości krajów charakteryzuje się wyższym dobrostanem, choć są od tej reguły wyjątki. Na przykład w przypadku Grecji, Łotwy i Luksemburga dobrostan spada z przejściem z etapu młodej firmy do dojrzałego przedsiębiorstwa. Co interesujące, taka zależność występuje głównie w krajach Unii Europejskiej i kilku krajach Ameryki Łacińskiej. Z kolei najwyższy wzrost dobrostanu w powiązaniu z czasem prowadzenia działalności odnotowano we Włoszech, Niemczech, Finlandii i Wielkiej Brytanii.

W Polsce dobrostan przedsiębiorców zaliczanych do TEA jest znacząco wyższy niż w przypadkach ogółu populacji dorosłych i osób niezajmujących się działalnością przedsiębiorczą (odpowiednio 0,01, -0,15, -0,18). W porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej wynik ten nie jest jednak wysoki. Niższy dobrostan wśród nowych przedsiębiorców występuje jedynie w Chorwacji, Grecji, Włoszech, Słowacji i na Węgrzech. Ponadto dobrostan przedsiębiorców w Polsce spada wraz z przejściem do grupy właścicieli dojrzałych firm i jest wyższy jedynie od wyniku dla Chorwacji, Grecji, Łotwy i Węgier.

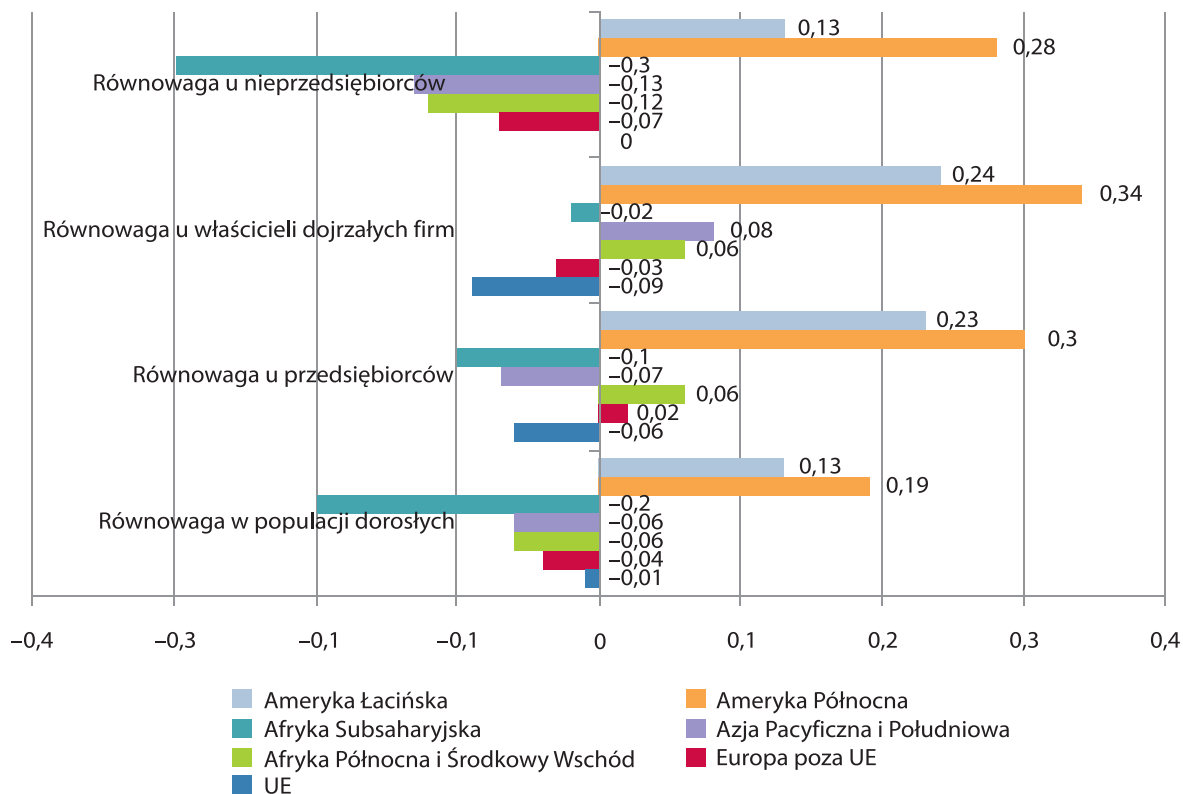
Obok dobrostanu w badaniach GEM uwzględniono również równowagę między pracą a życiem prywatnym (*work-life balance*) (Tabela 15, Wykres 14). Niestety wyniki tej części badania nie są dostępne dla Polski.

Tabela 15. Równowaga między życiem prywatnym a pracą przedsiębiorców i nieprzedsiębiorców

| Kraj | Równowaga w populacji dorosłych | Równowaga u przedsiębiorców TEA | Równowaga u właścicieli dojrzałych firm | Równowaga u nieprzedsiębiorców |
|--|---------------------------------|---------------------------------|---|--------------------------------|
| UE | -0,01 | -0,06 | -0,09 | 0,00 |
| Belgia | -0,05 | -0,47 | -0,14 | -0,02 |
| Chorwacja | -0,08 | -0,08 | -0,29 | -0,07 |
| Estonia | 0,09 | 0,09 | 0,19 | 0,08 |
| Finlandia | 0,21 | 0,07 | 0,08 | 0,23 |
| Francja | -0,11 | -0,17 | -0,17 | -0,11 |
| Grecja | -0,38 | -0,32 | -0,55 | -0,32 |
| Hiszpania | 0,02 | -0,13 | -0,23 | 0,1 |
| Holandia | 0,16 | 0,13 | 0,15 | 0,16 |
| Litwa | -0,06 | 0,01 | -0,05 | -0,07 |
| Luksemburg | 0,1 | 0 | -0,11 | 0,12 |
| Łotwa | 0 | 0,04 | -0,11 | 0,02 |
| Portugalia | -0,02 | -0,02 | 0 | -0,02 |
| Rumunia | 0,14 | 0,19 | 0,07 | 0,14 |
| Słowacja | -0,22 | -0,26 | -0,06 | -0,23 |
| Słowenia | -0,01 | -0,12 | -0,11 | 0,01 |
| Szwecja | -0,03 | 0,05 | -0,22 | -0,02 |
| Węgry | -0,39 | -0,41 | -0,4 | -0,39 |
| Wielka Brytania | 0,05 | -0,03 | 0,12 | 0,05 |
| Włochy | 0,37 | 0,27 | 0,1 | 0,39 |
| Europa poza UE | -0,04 | 0,02 | -0,03 | -0,07 |
| Afryka Północna i Środkowy Wschód | -0,06 | 0,06 | 0,06 | -0,12 |
| Afryka Subsaharyjska | -0,20 | -0,10 | -0,02 | -0,30 |
| Azja Pacyficzna i Południowa | -0,06 | -0,07 | 0,08 | -0,13 |
| Ameryka Północna | 0,19 | 0,30 | 0,34 | 0,28 |
| Ameryka Łacińska | 0,13 | 0,23 | 0,24 | 0,13 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Wykres 14. Równowaga między życiem prywatnym a pracą przedsiębiorców i nieprzedsiębiorców



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Podobnie jak w przypadku dobrostanu najwyższy poziom równowagi między pracą a życiem prywatnym udaje się osiągnąć mieszkańcom Ameryk Północnej i Łacińskiej. Również podobnie jak wcześniej najniższy poziom równowagi występuje w przypadku Afryki Subsaharyjskiej. Co interesujące, w przypadku większości krajów równowaga między pracą a życiem prywatnym przedsiębiorców jest nieznacznie wyższa niż wśród osób niepodjęających działalności przedsiębiorczej. Przeczy to obiegowej opinii twierdzącej, że działalność przedsiębiorcza wymaga wyrzeczeń, które negatywnie odbijają się na życiu rodzinnym. Ponadto równowaga życiowa właścicieli dojrzałych firm jest średnio tylko nieznacznie wyższa niż w przypadku początkujących przedsiębiorców. W tym przypadku można się było spodziewać większej różnicy wynikającej z pewnej stabilizacji prowadzenia działalności gospodarczej, taka zależność jednak nie zachodzi.

Wśród krajów europejskich najwyższy poziom równowagi życiowej występuje we Włoszech, choć należy zauważyć, że zmienne te nie były mierzone dla Szwajcarii, która charakteryzuje się najwyższym poziomem dobrostanu. Należy przy tym zauważyć, że między dobrostanem a równowagą życiową na poziomie krajowym zachodzi dość silna zależność. Krajem europejskim o najniższym poziomie równowagi życiowej jest Rosja. Spośród krajów pozaeuropejskich ponad regionalną średnią wybijają się Indie, co w zestawieniu z Włochami świadczy o wyższym poziomie równowagi w krajach, gdzie istnieje silne nastawienie na życie rodzinne.

W roku 2013 pomiarowi w GEM podlegał również poziom stresu odczuwany przez respondentów (Tabela 16) i ich satysfakcja z pracy (Tabela 17).

Tabela 16. Stres przedsiębiorców i nieprzedsiębiorców

| Kraj | Stres populacji dorosłych | Stres przedsiębiorców TEA | Stres właścicieli dojrzałych firm | Stres nieprzedsiębiorców |
|-----------|---------------------------|---------------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| UE | -0,08 | -0,05 | -0,11 | -0,08 |
| Belgia | -0,13 | -0,29 | 0 | -0,13 |
| Chorwacja | -0,12 | -0,09 | -0,25 | -0,11 |
| Czechy | -0,1 | -0,17 | -0,27 | -0,08 |
| Estonia | 0,32 | 0,49 | 0,5 | 0,27 |

cd. tabeli 16

| | | | | |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Finlandia | 0,23 | 0,24 | 0,01 | 0,24 |
| Francja | -0,13 | -0,01 | -0,18 | -0,13 |
| Grecja | -0,53 | -0,32 | -0,53 | -0,56 |
| Hiszpania | -0,19 | -0,2 | -0,25 | -0,18 |
| Holandia | 0,08 | 0,18 | 0,14 | 0,06 |
| Irlandia | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 |
| Litwa | 0,1 | 0,1 | 0,03 | 0,11 |
| Luksemburg | -0,21 | -0,07 | -0,42 | -0,22 |
| Łotwa | 0,05 | 0,08 | 0,13 | 0,04 |
| Niemcy | -0,28 | -0,37 | -0,37 | -0,27 |
| Polska | -0,21 | -0,12 | -0,29 | -0,21 |
| Portugalia | -0,33 | -0,29 | -0,34 | -0,33 |
| Rumunia | 0,07 | 0,02 | 0,09 | 0,07 |
| Słowacja | -0,19 | -0,1 | -0,28 | -0,19 |
| Słowenia | -0,24 | -0,27 | -0,23 | -0,24 |
| Szwecja | -0,02 | -0,03 | 0,02 | -0,02 |
| Węgry | -0,29 | -0,28 | -0,43 | -0,27 |
| Wielka Brytania | 0 | -0,05 | -0,02 | 0,01 |
| Włochy | 0,2 | 0,29 | 0,34 | 0,18 |
| Europa poza UE | 0,02 | 0,12 | -0,06 | 0,02 |
| Afryka Północna i Środkowy Wschód | 0,10 | 0,24 | 0,07 | 0,04 |
| Afryka Subsaharyjska | -0,14 | -0,09 | -0,08 | -0,19 |
| Azja Pacyficzna i Południowa | 0,16 | 0,23 | 0,30 | 0,11 |
| Ameryka Północna | -0,07 | 0,03 | 0,10 | -0,09 |
| Ameryka Łacińska | 0,16 | 0,22 | 0,23 | 0,12 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Dość negatywne wnioski przynosi międzynarodowe porównanie stresu. Wyniki w tym zakresie dla krajów europejskich są (obok Afryki Subsaharyjskiej) jednymi z najgorszych, a wyniki dla Polski są dodatkowo nieco gorsze niż średnia dla Unii Europejskiej. Wynika z tego, że Polacy są jednym z narodów odczuwających najwyższy stres w miejscu pracy. Bardziej zestresowani od Polaków w Unii Europejskiej są jedynie Niemcy, Grecy, Węgrzy, Portugalczycy i Słowacy. Wbrew oczekiwaniom stres w miejscu pracy jest nieco niższy w przypadku początkujących przedsiębiorców niż w ogólnej populacji i pracowników etatowych, co jednak interesujące, stres rośnie wraz z przejściem do etapu dojrzałości firmy. Może to świadczyć o braku adaptacji do nowego stylu pracy i delegacji części obowiązków wraz z rozwojem firmy. Nie jest to jednak tendencja uniwersalna, na przykład w przypadku Niemiec stres przedsiębiorców jest wyższy niż pracowników etatowych i nie jest zależny od etapu prowadzenia działalności.

Tabela 17. Satysfakcja z pracy przedsiębiorców i nieprzedsiębiorców

| Kraj | Satysfakcja populacji dorosłych | Satysfakcja przedsiębiorców TEA | Satysfakcja właścicieli dojrzałych firm | Satysfakcja nieprzedsiębiorców |
|-----------|---------------------------------|---------------------------------|---|--------------------------------|
| UE | 0,08 | 0,13 | 0,20 | 0,06 |
| Belgia | 0,15 | 0,07 | 0,29 | 0,15 |
| Chorwacja | -0,09 | -0,06 | -0,2 | -0,09 |
| Czechy | -0,03 | 0,06 | 0,21 | -0,06 |
| Estonia | 0,12 | 0,26 | 0,41 | 0,08 |
| Finlandia | 0,22 | 0,25 | 0,49 | 0,19 |
| Francja | -0,07 | -0,1 | 0,14 | -0,08 |
| Grecja | -0,22 | -0,22 | -0,24 | -0,22 |
| Hiszpania | 0,14 | 0,29 | 0,2 | 0,11 |
| Holandia | 0,21 | 0,3 | 0,34 | 0,18 |

cd. tabeli 17

| | | | | |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Irlandia | 0,28 | 0,39 | 0,43 | 0,25 |
| Litwa | 0,02 | 0,15 | 0,13 | -0,02 |
| Luksemburg | 0,1 | 0,04 | 0,1 | 0,11 |
| Łotwa | 0,19 | 0,27 | 0,32 | 0,15 |
| Niemcy | 0,09 | -0,02 | 0,14 | 0,09 |
| Polska | 0,13 | 0,27 | 0,26 | 0,09 |
| Portugalia | 0,06 | 0,27 | 0,19 | 0,02 |
| Rumunia | 0,08 | 0,19 | 0,27 | 0,04 |
| Słowacja | -0,09 | -0,02 | 0,13 | -0,11 |
| Słowenia | 0,07 | 0,11 | 0,1 | 0,06 |
| Szwecja | 0,13 | 0,14 | 0,23 | 0,12 |
| Węgry | -0,03 | 0 | 0,05 | -0,04 |
| Wielka Brytania | 0,26 | 0,27 | 0,34 | 0,25 |
| Włochy | 0,08 | 0,05 | 0,21 | 0,08 |
| Europa poza UE | -0,03 | 0,09 | 0,15 | -0,06 |
| Afryka Północna i Środkowy Wschód | -0,09 | 0,01 | 0,07 | -0,16 |
| Afryka subsaharyjska | -0,47 | -0,38 | -0,20 | -0,57 |
| Azja Pacyficzna i Południowa | -0,20 | -0,11 | -0,02 | -0,26 |
| Ameryka Północna | 0,19 | 0,18 | 0,63 | 0,17 |
| Ameryka Łacińska | 0,10 | 0,17 | 0,30 | 0,05 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Polacy uzyskują relatywnie wysoką satysfakcję z pracy. W przypadku przedsiębiorców jest ona w Polsce znacząco wyższa niż w przypadku pracowników etatowych. Dla początkujących przedsiębiorców satysfakcja z pracy jest niemal najwyższa w Unii Europejskiej (poza Hiszpanią). Negatywnie można jedynie ocenić fakt, że satysfakcja przedsiębiorców nie wzrasta wraz z czasem prowadzenia działalności gospodarczej, co można zaobserwować w większości krajów, a najbardziej nasilone jest w krajach takich jak Estonia czy Finlandia. Ogólnie rzecz biorąc, mieszkańcy Unii Europejskiej odczuwają jedną z najwyższych satysfakcji z pracy. Nieco wyższe wyniki odnotowano dla Ameryki Łacińskiej oraz Ameryki Północnej, choć trzeba zaznaczyć, że w ostatnim przypadku badaniom poddano jedynie dwa kraje – Kanadę i Portoryko.

Ze względu na charakter badań Globalnego Monitora Przedsiębiorczości można dokonać porównania wartości zmiennych dla różnych grup, w szczególności w zależności od motywacji przedsiębiorczej (Tabela 18, Tabela 19) oraz płci przedsiębiorcy (Tabela 20, Tabela 21). We wszystkich poniższych analizach wzięto pod uwagę jedynie przedsiębiorców zaliczonych do grupy TEA, czyli pre-przedsiębiorców oraz nowych przedsiębiorców.

W analizie dobrostanu w zależności od rodzaju motywacji przedsiębiorczej od razu rzuca się w oczy znacząca różnica między wartością tej zmiennej dla przedsiębiorców rozpoczynających działalność gospodarczą w oparciu o chęć wykorzystania szansy oraz tych, którzy otwierają firmę z konieczności. Dobrostan pierwszej grupy jest znacznie wyższy, różnica ta jest możliwa do zaobserwowania w przypadku niemal wszystkich krajów, również w przypadku Polski. Są jednak kraje, które charakteryzują się szczególnie wysoką różnicą w tym zakresie. Spośród krajów unijnych należą do nich Niemcy, Węgry, Włochy, Luksemburg, Francja oraz Szwecja. W przypadku Polski różnica jest znacząca, choć niższa niż średnia dla krajów UE.

Tabela 18. Dobrostan i równowaga między pracą a życiem prywatnym przedsiębiorców (TEA) założonych z powodu dostrzeżenia szansy lub z konieczności

| Kraj | Dobrostan – szansa | Dobrostan – konieczność | Równowaga – szansa | Równowaga – konieczność |
|-----------|--------------------|-------------------------|--------------------|-------------------------|
| UE | 0,20 | -0,20 | -0,03 | -0,19 |
| Belgia | 0,19 | 0,18 | -0,39 | -0,45 |
| Chorwacja | 0,13 | -0,34 | -0,11 | -0,06 |
| Czechy | 0,05 | -0,14 | b.d. | b.d. |
| Estonia | 0,22 | -0,03 | 0,09 | 0,05 |
| Finlandia | 0,43 | 0,22 | 0,02 | 0,06 |

cd. tabeli 18

| | | | | |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Francja | 0,17 | -0,6 | -0,2 | -0,23 |
| Grecja | -0,24 | -0,45 | -0,31 | -0,33 |
| Hiszpania | 0,24 | 0,02 | 0,01 | -0,53 |
| Holandia | 0,51 | 0,27 | 0,14 | -0,02 |
| Irlandia | 0,31 | 0,37 | b.d. | b.d. |
| Litwa | 0,16 | -0,05 | 0,03 | -0,1 |
| Luksemburg | 0,22 | -0,5 | -0,06 | -0,51 |
| Łotwa | 0,13 | -0,33 | 0,1 | -0,2 |
| Niemcy | 0,19 | -0,39 | b.d. | b.d. |
| Polska | 0,14 | -0,11 | b.d. | b.d. |
| Portugalia | 0,21 | -0,12 | -0,07 | 0,18 |
| Rumunia | 0,28 | -0,05 | 0,16 | 0,21 |
| Słowacja | 0,14 | -0,4 | -0,19 | -0,4 |
| Słowenia | 0,24 | -0,08 | -0,04 | -0,33 |
| Szwecja | 0,4 | -0,32 | 0,08 | 0,11 |
| Węgry | 0,04 | -0,75 | -0,27 | -0,69 |
| Wielka Brytania | 0,23 | -0,44 | -0,06 | 0,24 |
| Włochy | 0,14 | -0,62 | 0,43 | -0,63 |
| Europa poza UE | 0,29 | -0,08 | 0,09 | -0,03 |
| Afryka Północna i Środkowy Wschód | -0,07 | -0,32 | 0,14 | -0,22 |
| Afryka Subsaharyjska | -0,46 | -0,58 | -0,08 | -0,12 |
| Azja Pacyficzna i Południowa | -0,04 | -0,26 | -0,07 | -0,11 |
| Ameryka Północna | 0,49 | 0,06 | 0,29 | 0,35 |
| Ameryka Łacińska | 0,41 | 0,20 | 0,23 | 0,26 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Różnica w dobrostanie przedsiębiorców podejmujących działalność z różnych motywów może być wytłumaczona na dwa sposoby. Pierwszym jest to, że przedsiębiorcy, którzy rozpoczynają działalność, ponieważ chcą wykorzystać dostrzeżoną szansę, lepiej czują się w swojej roli, co za tym idzie – odczuwają wyższą satysfakcję, a to wpływa na poprawę ogólnego dobrostanu. Jest jednak możliwe alternatywne wytłumaczenie – przedsiębiorcy, którzy rozpoczynają działalność z konieczności, mają już w momencie startu niższy dobrostan, co związane może być z bezrobociem lub brakiem odpowiednich kwalifikacji. Pamiętać należy, że wzięto pod uwagę jedynie przedsiębiorców z grupy TEA, poziom dobrostanu nie musi zatem być bezpośrednio wynikiem podejmowanych działań.

W przypadku równowagi między pracą a życiem osobistym zachodzi zależność podobna jak w przypadku dobrostanu – przedsiębiorcy opierający swój biznes na szansie uzyskują lepszą równowagę życiową niż ci, którzy zakładają biznes z konieczności. Różnica ta jest szczególnie duża w krajach południa Europy takich jak Włochy czy Hiszpania. Zaskakujące są wyniki dla niektórych krajów Ameryki Łacińskiej, gdzie zachodzi relacja odwrotna – przedsiębiorcy z konieczności uzyskują lepszą równowagę życiową.

Kobiety, które są początkujące w działalności przedsiębiorczej, uzyskują lepszy dobrostan niż mężczyźni. Jest to prawidłowość zachodząca dla większości krajów, choć są w tym przypadku wyjątki – na przykład w Grecji i Wielkiej Brytanii mężczyźni przedsiębiorcy odczuwają znacząco wyższy dobrostan od kobiet. W przypadku Polski taki wyjątek nie zachodzi i kobiety cieszą się lepszym samopoczuciem. Przyczyn takiego stanu rzeczy może być kilka i znowu trzeba przyjąć, że dobrostan może być zarówno skutkiem, okolicznością towarzyszącą, jak i przyczyną podejmowania działalności przedsiębiorczej. Mężczyźni ze względu na kulturowo ugruntowaną rolę społeczną mogą odczuwać większą presję w momencie rozpoczynania działalności gospodarczej, z drugiej jednak strony kobiety częściej mogą wchodzić w działalność przedsiębiorczą z wyższym stanem dobrostanu, choć pamiętać należy, że wyniki badań w roku 2013 wskazują, że w Polsce kobiety częściej od mężczyzn podejmują działalność gospodarczą z konieczności.

W podobny sposób kształtują się wyniki osiągania przez kobiety i mężczyzn przedsiębiorców równowagi między pracą a życiem prywatnym – kobiety w większości krajów osiągają wyższą równowagę, choć ponownie wyjątkami są niektóre kraje Ameryki Łacińskiej, gdzie równowaga osiągana przez mężczyzn jest wyższa. Wyniki tej części badania nie są niestety dostępne dla Polski.

Tabela 19. Dobrostan i równowaga między pracą a życiem prywatnym kobiet i mężczyzn (TEA)

| Kraj | Dobrostan – kobiety | Dobrostan – mężczyźni | Równowaga – kobiety | Równowaga – mężczyźni |
|--|---------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|
| UE | 0,17 | 0,08 | -0,01 | -0,09 |
| Belgia | 0,26 | 0,13 | -0,35 | -0,53 |
| Chorwacja | 0,04 | -0,07 | -0,08 | -0,07 |
| Czechy | 0,06 | -0,01 | b.d. | b.d. |
| Estonia | 0,42 | 0,08 | 0,17 | 0,05 |
| Finlandia | 0,45 | 0,36 | 0,13 | 0,04 |
| Francja | 0,3 | 0 | -0,11 | -0,2 |
| Grecja | -0,49 | -0,22 | -0,39 | -0,3 |
| Hiszpania | 0,2 | 0,13 | -0,03 | -0,23 |
| Holandia | 0,36 | 0,55 | 0,03 | 0,19 |
| Irlandia | 0,35 | 0,31 | b.d. | b.d. |
| Litwa | 0,06 | 0,14 | -0,02 | 0,02 |
| Luksemburg | 0,38 | 0,17 | -0,11 | 0,05 |
| Łotwa | 0,09 | 0 | -0,01 | 0,07 |
| Niemcy | 0,22 | -0,03 | b.d. | b.d. |
| Polska | 0,12 | -0,04 | b.d. | b.d. |
| Portugalia | 0,14 | 0,1 | 0,17 | -0,12 |
| Rumunia | 0,16 | 0,19 | 0,12 | 0,23 |
| Słowacja | 0,03 | -0,15 | -0,04 | -0,39 |
| Słowenia | 0,17 | 0,16 | -0,17 | -0,1 |
| Szwecja | 0,6 | 0,16 | 0,15 | -0,02 |
| Węgry | -0,05 | -0,26 | -0,22 | -0,51 |
| Wielka Brytania | -0,02 | 0,23 | -0,05 | -0,02 |
| Włochy | -0,05 | 0,02 | 0,54 | 0,17 |
| Europa poza UE | 0,22 | 0,16 | 0,05 | 0,02 |
| Afryka Północna i Środkowy Wschód | -0,04 | -0,17 | 0,21 | -0,01 |
| Afryka Subsaharyjska | -0,54 | -0,47 | -0,10 | -0,09 |
| Azja Pacyficzna i Południowa | 0,03 | -0,17 | 0,01 | -0,12 |
| Ameryka Północna | 0,41 | 0,43 | 0,33 | 0,26 |
| Ameryka Łacińska | 0,31 | 0,40 | 0,24 | 0,22 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Poziom stresu odczuwany przez przedsiębiorców nie zależy od motywacji, jeśli przyjąć do analizy wartości średnie w poszczególnych grupach krajów. Oczywiście w przypadku poszczególnych krajów istnieją w tym zakresie pewne różnice. W Polsce wbrew przewidywaniom przedsiębiorcy, którzy wykorzystują szansę, odczuwają znacząco wyższy stres niż przedsiębiorcy rozpoczynający działalność z konieczności. Wynika to najprawdopodobniej z wyższej motywacji wewnętrznej pierwszej grupy przedsiębiorców, która wzmacnia sytuacje stresowe.

Co bardziej zastanawiające, przedsiębiorcy rozpoczynający działalność z konieczności odczuwają w Polsce wyższą satysfakcję z pracy, choć różnica nie jest wysoka. Polska jest w tym zakresie ewenementem, taka sytuacja zachodzi jedynie jeszcze tylko w trzech krajach UE: Estonii, Finlandii i Irlandii, w pozostałych krajach ma miejsce zależność odwrotna. Taki stan rzeczy w Polsce może być wynikiem kontrastu, jaki odczuwają przedsiębiorcy rozpoczynający działalność z konieczności, którzy bardzo często przed założeniem firmy są bezrobotni lub wykonują pracę, która nie daje im satysfakcji. W tym przypadku wykonywanie nawet bardziej przymusowej niż w drugiej grupie aktywności przedsiębiorczej powoduje wyższą subiektywną satysfakcję z pracy.

Tabela 20. Stres i satysfakcja z pracy przedsiębiorców z szansy i konieczności

| Kraj | Stres – szansa | Stres – konieczność | Satysfakcja – szansa | Satysfakcja – konieczność |
|--|----------------|---------------------|----------------------|---------------------------|
| UE | -0,06 | -0,10 | 0,17 | -0,08 |
| Belgia | -0,17 | -0,33 | 0,07 | -0,14 |
| Chorwacja | -0,11 | -0,09 | 0,01 | -0,25 |
| Czechy | -0,11 | -0,39 | 0,08 | -0,01 |
| Estonia | 0,5 | 0,3 | 0,22 | 0,41 |
| Finlandia | 0,24 | 0,42 | 0,18 | 0,5 |
| Francja | -0,05 | 0,01 | -0,09 | -0,35 |
| Niemcy | -0,35 | -0,49 | 0,09 | -0,36 |
| Grecja | -0,28 | -0,49 | -0,15 | -0,42 |
| Węgry | -0,27 | -0,34 | 0,13 | -0,36 |
| Irlandia | 0 | 0,22 | 0,37 | 0,5 |
| Włochy | 0,4 | -0,38 | 0,08 | -0,22 |
| Łotwa | 0,11 | -0,05 | 0,31 | 0,12 |
| Litwa | 0,12 | 0,01 | 0,21 | -0,03 |
| Luksemburg | -0,12 | -0,31 | -0,02 | -0,63 |
| Holandia | 0,17 | 0,19 | 0,31 | 0,1 |
| Polska | -0,24 | 0,02 | 0,24 | 0,35 |
| Portugalia | -0,43 | 0,07 | 0,34 | -0,02 |
| Rumunia | -0,16 | 0,38 | 0,2 | 0,15 |
| Słowacja | -0,08 | -0,16 | 0,22 | -0,43 |
| Słowenia | -0,3 | -0,32 | 0,19 | -0,17 |
| Hiszpania | -0,2 | -0,18 | 0,35 | 0,15 |
| Szwecja | 0,01 | 0,05 | 0,22 | -0,38 |
| Wielka Brytania | 0,04 | -0,38 | 0,35 | -0,31 |
| Europa poza UE | 0,15 | 0,12 | 0,18 | 0,02 |
| Afryka Północna i Środkowy Wschód | 0,23 | 0,32 | 0,07 | -0,27 |
| Azja Pacyficzna i Południowa | 0,24 | 0,19 | -0,07 | -0,22 |
| Afryka Subsaharyjska | -0,08 | -0,12 | -0,34 | -0,47 |
| Ameryka Północna | -0,02 | 0,23 | 0,14 | 0,35 |
| Ameryka Łacińska | 0,22 | 0,26 | 0,18 | 0,16 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

W warunkach polskich bardzo wysoka jest różnica między poziomem stresu odczuwanego przez kobiety i mężczyzn – początkujących przedsiębiorców. Poziom stresu wśród kobiet jest znacząco niższy niż u mężczyzn. Wyniki w tym zakresie kształtują się w krajach UE różnie w zależności od kraju, nigdzie jednak różnica nie jest tak wysoka jak w Polsce. Wyniki te stają się jeszcze bardziej jasne w porównaniu z poziomem dobrostanu kobiet i mężczyzn przedsiębiorców – kobiety dzięki odczuwaniu znacznie niższego poziomu stresu osiągają też wyższy poziom dobrostanu.

Kobiety-przedsiębiorcy w Polsce uzyskują równocześnie wyższą satysfakcję z pracy niż mężczyźni-przedsiębiorcy, choć różnica ta nie jest wysoka. Biorąc pod uwagę średnią krajów UE, kobiety i mężczyźni będący przedsiębiorcami osiągają podobną satysfakcję, przy czym są kraje, gdzie bardziej zadowolone z pracy są kobiety (Niemcy, Węgry, Szwecja), jak i takie, gdzie bardziej usatysfakcjonowani są mężczyźni (Litwa, Rumunia, Wielka Brytania).

Tabela 21. Stres i satysfakcja z pracy kobiet i mężczyzn (TEA)

| Kraj | Stres – kobiety | Stres – mężczyźni | Satysfakcja – kobiety | Satysfakcja – mężczyźni |
|--|-----------------|-------------------|-----------------------|-------------------------|
| UE | -0,03 | -0,06 | 0,13 | 0,13 |
| Belgia | 0 | -0,41 | 0,05 | 0,08 |
| Chorwacja | -0,06 | -0,11 | -0,26 | 0,03 |
| Czechy | 0,09 | -0,25 | 0,05 | 0,06 |
| Estonia | 0,45 | 0,51 | 0,29 | 0,24 |
| Finlandia | 0,2 | 0,27 | 0,19 | 0,28 |
| Francja | -0,12 | 0,05 | -0,04 | -0,13 |
| Niemcy | -0,37 | -0,37 | 0,22 | -0,15 |
| Grecja | -0,41 | -0,28 | -0,29 | -0,2 |
| Węgry | -0,26 | -0,3 | 0,14 | -0,08 |
| Irlandia | -0,18 | 0,13 | 0,43 | 0,37 |
| Włochy | 0,31 | 0,29 | 0,06 | 0,05 |
| Łotwa | 0,04 | 0,1 | 0,2 | 0,31 |
| Litwa | 0 | 0,14 | 0,01 | 0,22 |
| Luksemburg | 0,02 | -0,11 | -0,01 | 0,07 |
| Holandia | 0,12 | 0,21 | 0,24 | 0,33 |
| Polska | 0,32 | -0,32 | 0,32 | 0,25 |
| Portugalia | -0,33 | -0,27 | 0,3 | 0,25 |
| Rumunia | -0,06 | 0,06 | 0,04 | 0,29 |
| Słowacja | -0,04 | -0,14 | 0,11 | -0,11 |
| Słowenia | -0,4 | -0,23 | 0,04 | 0,13 |
| Hiszpania | -0,13 | -0,24 | 0,33 | 0,27 |
| Szwecja | 0,14 | -0,13 | 0,43 | -0,04 |
| Wielka Brytania | -0,12 | -0,01 | 0,13 | 0,36 |
| Europa poza UE | 0,15 | 0,11 | 0,17 | 0,06 |
| Afryka Północna i Środkowy Wschód | 0,42 | 0,17 | 0,11 | -0,03 |
| Azja Pacyficzna i Południowa | 0,30 | 0,20 | -0,06 | -0,14 |
| Afryka Subsaharyjska | -0,08 | -0,10 | -0,40 | -0,36 |
| Ameryka Północna | -0,01 | 0,03 | 0,19 | 0,16 |
| Ameryka Łacińska | 0,26 | 0,21 | 0,15 | 0,19 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Podsumowując, należy zwrócić uwagę na główne różnice między Polską a innymi krajami w zakresie jakości życia przedsiębiorców:

- ogólny poziom dobrostanu w Polsce jest nieco niższy niż średnia dla krajów Unii Europejskiej,
- poziom dobrostanu przedsiębiorców w Polsce również jest nieco niższy niż średnie w UE,
- dobrostan początkujących przedsiębiorców i właścicieli dojrzałych firm jest w Polsce na podobnym poziomie,
- średni poziom stresu w Polsce jest wysoki, znacznie powyżej średniej dla krajów UE,
- poziom stresu początkujących przedsiębiorców jest nieco niższy niż w przypadku ogólnej populacji,
- poziom stresu wzrasta wraz z przejściem do etapu dojrzałej firmy,
- poziom satysfakcji z pracy w Polsce jest wyższy niż średnia dla krajów UE,
- satysfakcja z pracy przedsiębiorców w Polsce jest wyższa niż w ogólnej populacji i nie zależy od etapu prowadzenia działalności,

- podobnie jak w przypadku innych krajów przedsiębiorcy, którzy wykorzystują szansę, cieszą się lepszym dobrostanem, odczuwają jednak wyższy stres i niższą satysfakcję z pracy,
- kobiety-początkujący przedsiębiorcy w Polsce cieszą się lepszym dobrostanem od mężczyzn, odczuwają przy tym niższy stres i wyższą satysfakcję z pracy.

4.2. Czynniki powiązane z jakością życia przedsiębiorców w Polsce

Zaletą prowadzenia badania GEM na poziomie indywidualnym jest to, że pozwala ono na wskazanie czynników osobowych, które powiązane są ze wskaźnikami jakości życia – dobrostanem, równowagą między pracą a życiem prywatnym, stresem oraz satysfakcją z pracy. Za czynniki powiązane ze wskaźnikami jakości życia przedsiębiorców uważa się na przykład wiek, wykształcenie, wykształcenie, wykształcenie biznesowe, doświadczenie w biznesie, dochody, rolę w rodzinie (Parasuraman i Simmers, 2001). Z drugiej jednak strony niektórzy badacze dowodzą, że czynniki te nie mają znaczenia, a dobrostan psychologiczny przedsiębiorców nie jest wyższy niż pracowników etatowych (Chay, 1993). W niniejszym rozdziale podjęto próbę rozstrzygnięcia tego dylematu w odniesieniu do Polski.

Poniżej przedstawiono analizę zależności między zmiennymi dotyczącymi jakości życia a zmiennymi indywidualnymi, takimi jak:

- wiek (Tabela 22, Wykres 15),
- płeć (Różnice między płciami nie są znaczące w większości przypadków. Kobiety-przedsiębiorcy ogólnie uzyskują lepszy dobrostan od mężczyzn, ale w przypadku fazy działalności, jaką jest rozpoczynanie działalności (początkujący przedsiębiorcy) jest odwrotnie. Niezależnie od fazy działalności i w ogóle od tego, czy respondent prowadzi działalność, kobiety uzyskują wyższą równowagę życiową od mężczyzn. Jeśli chodzi o poziom stresu, to u kobiet jest on znacznie niższy niż u mężczyzn w początkowej fazie działalności, potem rośnie, ale i tak utrzymuje się na niższym niż u mężczyzn poziomie. W przypadku mężczyzn-przedsiębiorców poziom stresu niemalże nie jest powiązany z faktem prowadzenia działalności gospodarczej i jej fazą (Tabela 23),
- wielkość gospodarstwa domowego (Tabela 24),
- dochody (Tabela 25),
- wykształcenie (Tabela 26),
- sektor działalności (Przedsiębiorcy, którzy rozpoczynają działalność w sektorze wydobywczym wyróżniają się w pod względem wskaźników jakości życia: osiągają najwyższy poziom dobrostanu, najniższy poziom równowagi życiowej, stresu i satysfakcji z dochodów, najwyższy poziom satysfakcji z pracy oraz poczucia autonomii i znaczenia pracy. Tak paradoksalne wyniki są najprawdopodobniej rezultatem konserwatywnego podejścia do biznesu w tym sektorze (Wykres 16, Wykres 17).
- aspiracje wzrostowe (Wykres 18),
- motywacja przedsiębiorcza (Wykres 19).

Pod uwagę wzięto następujące zmienne jakości życia:

- dobrostan,
- równowaga między pracą a życiem prywatnym,
- poziom stresu,
- poziom satysfakcji z pracy,
- poziom satysfakcji z dochodów,
- dodatkowo w analizie uwzględniono dwie zmienne powiązane z jakością pracy i zaangażowaniem, a będące składnikiem tzw. empowermentu (Spreitzer, 1995) – pozytywnego wzmocnienia:
 - możliwość decydowania o swoich działaniach,
 - poczucie znaczenia pracy.

Równowaga między pracą a życiem prywatnym badana była w poniższych analizach w inny sposób niż w porównawczych analizach międzynarodowych – poziom równowagi jest w zasadzie poziomem odpowiedzi na pytanie o to, czy respondent jest zadowolony z podziału czasu między pracą a życie prywatne. Pozostałe dwa pytania: o równowagę zaspokojenia potrzeb i efektywność działań w obu obszarach zostały pominięte w polskim badaniu z uwagi na trudności w uzyskaniu odpowiedzi w tych obszarach.

Wartości zmiennych w poniższych analizach są wyrażone w inny sposób niż w porównawczych analizach międzynarodowych. W tym przypadku nie zostały one ustandaryzowane, co oznacza, że przyjmują wartości oryginalnej skali Likerta, według której respondenci odpowiadali na pytania, czyli od 1 (zdecydowanie się nie zgadzam) do 5 (zdecydowanie się zgadzam). Wartość 3 należy w tym przypadku traktować jako wartość centralną, co oczywiście nie oznacza, że jest ona wartością średnią. Należy również zaznaczyć, że w przypadku zmiennej dotyczącej stresu chodzi o jego brak, co oznacza, że im zmienna przyjmuje wyższą wartość, tym niższy jest odczuwany stres. W większości przypadków wyniki przedstawiono osobno dla trzech grup: ogólnej populacji, początkujących przedsiębiorców zaliczanych do wskaźnika TEA oraz właścicieli zarządzających dojrzałymi firmami.

We wszystkich poniższych tabelach powtórzone są wyniki dotyczące wskaźników jakości życia dla populacji dorosłych, początkujących przedsiębiorców oraz właścicieli dojrzałych firm. Wyniki te potwierdzają wcześniejsze obserwacje dokonane przy porównaniach międzynarodowych. Poziom dobrostanu przedsiębiorców jest nieco wyższy niż w przypadku ogólnej populacji i nieznacznie różni się między grupą początkujących przedsiębiorców a właścicieli dojrzałych firm. Początkujący przedsiębiorcy uzyskują jednak najniższą równowagę między pracą a życiem prywatnym. Wzrasta ona po przejściu do grupy właścicieli dojrzałych firm, choć wciąż jest niższa niż w przypadku ogólnej populacji dorosłych.

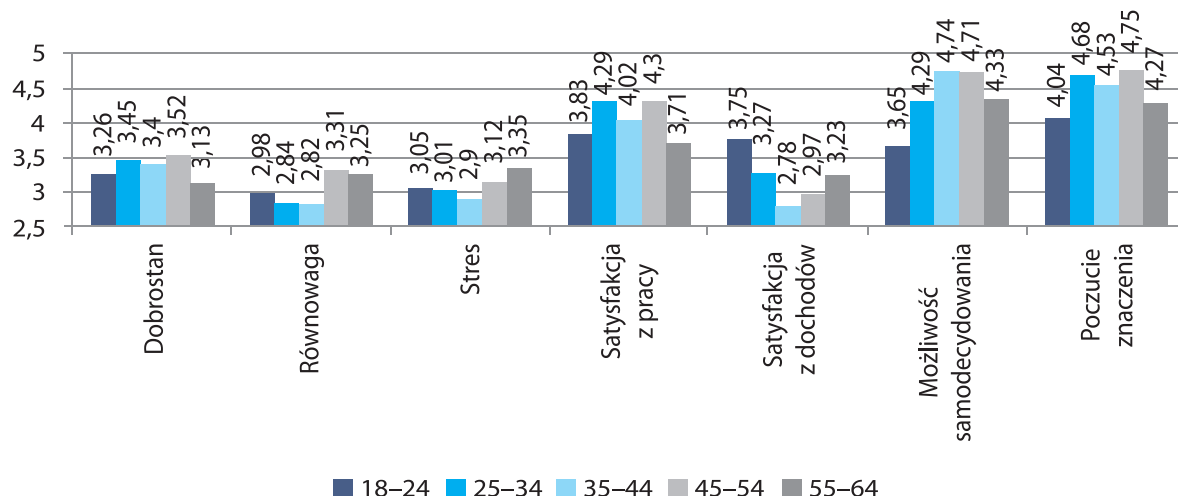
Tabela 22. Zależność między jakością życia a wiekiem

| Wiek | Dobrostan | Równowaga | Stres | Satysfakcja z pracy | Satysfakcja z dochodów | Możliwość samodecydowania | Poczucie znaczenia pracy |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|---------------------|------------------------|---------------------------|--------------------------|
| Populacja dorosłych | | | | | | | |
| Razem | 3,25 | 3,28 | 2,9 | 3,98 | 2,90 | 3,68 | 4,29 |
| 18–24 | 3,40 | 3,45 | 3,04 | 3,96 | 3,37 | 3,49 | 3,93 |
| 25–34 | 3,37 | 3,19 | 2,87 | 3,94 | 3,00 | 3,76 | 4,29 |
| 35–44 | 3,23 | 3,26 | 2,67 | 3,91 | 2,71 | 3,57 | 4,26 |
| 45–54 | 3,11 | 3,20 | 3,01 | 4,07 | 2,71 | 3,64 | 4,41 |
| 55–64 | 3,17 | 3,48 | 3,12 | 4,05 | 3,02 | 3,90 | 4,43 |
| Początkujący przedsiębiorcy | | | | | | | |
| Razem | 3,40 | 2,95 | 3,02 | 4,14 | 3,17 | 4,38 | 4,56 |
| 18–24 | 3,26 | 2,98 | 3,05 | 3,83 | 3,75 | 3,65 | 4,04 |
| 25–34 | 3,45 | 2,84 | 3,01 | 4,29 | 3,27 | 4,29 | 4,68 |
| 35–44 | 3,40 | 2,82 | 2,90 | 4,02 | 2,78 | 4,74 | 4,53 |
| 45–54 | 3,52 | 3,31 | 3,12 | 4,30 | 2,97 | 4,71 | 4,75 |
| 55–64 | 3,13 | 3,25 | 3,35 | 3,71 | 3,23 | 4,33 | 4,27 |
| Właściciele dojrzałych firm | | | | | | | |
| Razem | 3,37 | 3,09 | 2,79 | 4,13 | 2,93 | 4,28 | 4,40 |
| 18–24 | b.d. | b.d. | b.d. | b.d. | b.d. | b.d. | b.d. |
| 25–34 | 3,41 | 3,26 | 2,77 | 3,84 | 3,05 | 4,26 | 4,28 |
| 35–44 | 3,33 | 2,99 | 2,50 | 4,34 | 2,77 | 4,28 | 4,39 |
| 45–54 | 3,51 | 3,00 | 2,97 | 4,09 | 2,89 | 4,13 | 4,33 |
| 55–64 | 3,24 | 3,20 | 2,95 | 4,16 | 3,01 | 4,42 | 4,63 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Początkujący przedsiębiorcy odczuwają również wyższy poziom stresu niż w przypadku ogółu dorosłych, co interesujące, najniższy poziom stresu jest deklarowany przez właścicieli dojrzałych firm. Przedsiębiorcy zarówno początkujący, jak i dojrzały, charakteryzują się za to większą satysfakcją z pracy, za to satysfakcja z dochodów jest największa w grupie początkujących przedsiębiorców i spada w grupie właścicieli dojrzałych firm, co jest dość paradoksalne, można było bowiem oczekiwać wzrostu dochodów i satysfakcji wraz z rozwojem firmy. Co dość naturalne, wyższe wartości dla przedsiębiorców przyjmują zmienne dotyczące autonomii i poczucia znaczenia pracy. Poziom postrzeganej autonomii czy też samodecydowania oznacza zakres, w jakim respondent ma wpływ na wykonywane przez siebie badania, a poczucie znaczenia pracy oznacza to, jak ważna w życiu respondenta jest praca.

Wykres 15. Zależność między jakością życia a wiekiem początkujących przedsiębiorców



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Interesujące wyniki przynosi analiza zależności między jakością życia a wiekiem respondenta. Wyniki te są podobne dla ogólnej populacji, początkujących przedsiębiorców i właścicieli dojrzałych firm. W tej ostatniej grupie nie wskazano wyników dla najmłodszego przedziału wiekowego ze względu na to, że znajduje się w nim jedynie jeden respondent. Najwyższy dobrostan osiągnęli początkujący przedsiębiorcy w wieku 45–54 lat. Nieco odmienne są wyniki dla ogólnej populacji, gdzie najbardziej zadowolona z życia jest grupa najmłodsza. Taki wynik wśród przedsiębiorców może świadczyć o tym, że osiągnęli oni stabilizację, a działalność przedsiębiorcza jest zwieńczeniem ich kariery i aktywnością, którą planowali od dawna i która przynosi im satysfakcję. Potwierdzają to wyniki analizy satysfakcji z pracy i równowagi życiowej, które również dla tej grupy są najwyższe. Ostatnia zmienna może być związana z mniejszą ilością obowiązków wynikających z potrzeby wychowywania dzieci w tym wieku.

Wydaje się, że wyniki zależności między wiekiem początkującego przedsiębiorcy a stresem oraz satysfakcją z dochodów są ze sobą powiązane. Najwyższy poziom stresu i najniższy poziom satysfakcji z zarobków osiągają przedsiębiorcy w wieku 35–44 lat. Wynika to najprawdopodobniej z faktu, że jest to okres w życiu, w którym największa jest odpowiedzialność za rodzinę, a także jej potrzeby finansowe. Odwrotnie kształtują się wyniki w zakresie możliwości samodecydowania i poczucia znaczenia, które są najwyższe dla średnich grup wiekowych.

Jakość życia a płeć

Różnice między płciami nie są znaczące w większości przypadków. Kobiety-przedsiębiorcy ogólnie uzyskują lepszy dobrostan od mężczyzn, ale w przypadku fazy działalności, jaką jest rozpoczynanie działalności (początkujący przedsiębiorcy) jest odwrotnie. Niezależnie od fazy działalności i w ogóle od tego, czy respondent prowadzi działalność, kobiety uzyskują wyższą równowagę życiową od mężczyzn. Jeśli chodzi o poziom stresu, to u kobiet jest on znacznie niższy niż u mężczyzn w początkowej fazie działalności, potem rośnie, ale i tak utrzymuje się na niższym niż u mężczyzn poziomie. W przypadku mężczyzn-przedsiębiorców poziom stresu niemalże nie jest powiązany z faktem prowadzenia działalności gospodarczej i jej fazą.

Tabela 23. Zależność między jakością życia a płcią

| Płeć | Dobrostan | Równowaga | Stres | Satysfakcja z pracy | Satysfakcja z dochodów | Możliwość samodecydowania | Poczucie znaczenia pracy |
|----------------------------|-----------|-----------|-------|---------------------|------------------------|---------------------------|--------------------------|
| Populacja dorosłych | | | | | | | |
| Razem | 3,25 | 3,28 | 2,9 | 3,98 | 2,90 | 3,68 | 4,29 |
| Kobiety | 3,30 | 3,43 | 2,97 | 4,02 | 2,86 | 3,56 | 4,32 |
| Mężczyźni | 3,21 | 3,16 | 2,85 | 3,95 | 2,94 | 3,77 | 4,27 |

cd. tabeli 23

| Początkujący przedsiębiorcy | | | | | | | |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Razem | 3,40 | 2,95 | 3,02 | 4,14 | 3,17 | 4,38 | 4,56 |
| Kobiety | 3,48 | 3,02 | 3,62 | 4,20 | 2,96 | 4,25 | 4,64 |
| Mężczyźni | 3,56 | 2,92 | 2,75 | 4,12 | 3,27 | 4,44 | 4,52 |
| Właściciele dojrzałych firm | | | | | | | |
| Razem | 3,37 | 3,09 | 2,79 | 4,13 | 2,93 | 4,28 | 4,40 |
| Kobiety | 3,49 | 3,28 | 2,95 | 4,03 | 2,97 | 4,21 | 4,29 |
| Mężczyźni | 3,32 | 3,00 | 2,72 | 4,18 | 2,91 | 4,31 | 4,46 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Kobiety odczuwają nieco wyższy poziom satysfakcji z pracy w pierwszych fazach działalności przedsiębiorczej, potem różnica jest odwrotna. Kobiety osiągają za to mniejszą satysfakcję z dochodów w początkowej fazie działalności. Jeśli chodzi o poczucie autonomii i znaczenia, to różnice między kobietami i mężczyznami nie są wysokie, największa dotyczy wyższego poczucia samostanowienia mężczyzn w początkowej fazie działalności przedsiębiorczej.

Jakość życia a wielkość gospodarstwa domowego i dochody

Istnieją pewne zależności między wielkością gospodarstwa domowego a jakością życia. Dla ogólnej populacji można zaobserwować trzy tendencje. Pierwsza dotyczy dobrostanu, równowagi życiowej i satysfakcji z dochodów i objawia się tym, że zmienne te przyjmują wartości najwyższe dla gospodarstwa domowego złożonego z trzech osób. Najniższy poziom stresu odczuwają single oraz ludzie należący do gospodarstwa domowego z co najmniej pięcioma osobami. Natomiast satysfakcja z pracy jest na stałym poziomie oprócz największych gospodarstw domowych, dla których osiąga ona wartości największe.

Podobne tendencje można zaobserwować w przypadku przedsiębiorców. Najwyższy dobrostan uzyskują ci z nich, których gospodarstwa domowe są trzyosobowe, najwyższa równowaga życiowa zaobserwowana była w przypadku singli i gospodarstw dwuosobowych, najwyższa satysfakcja z pracy występuje w rodzinach największych, a satysfakcja z dochodów wśród singli i gospodarstw trzyosobowych.

Tabela 24. Zależność między jakością życia a wielkością gospodarstwa domowego

| Liczba osób w gospodarstwie domowym | Dobrostan | Równowaga | Stres | Satysfakcja z pracy | Satysfakcja z dochodów | Możliwość samodecydowania | Poczucie znaczenia pracy |
|-------------------------------------|-----------|-----------|-------|---------------------|------------------------|---------------------------|--------------------------|
| Populacja dorosłych | | | | | | | |
| Razem | 3,25 | 3,28 | 2,9 | 3,98 | 2,90 | 3,68 | 4,29 |
| 1 | 2,90 | 2,85 | 3,05 | 3,94 | 3,01 | 3,48 | 4,33 |
| 2 | 3,28 | 3,44 | 2,76 | 3,91 | 2,85 | 3,76 | 4,12 |
| 3 | 3,35 | 3,49 | 2,80 | 3,97 | 3,06 | 3,67 | 4,33 |
| 4 | 3,26 | 3,17 | 2,92 | 3,92 | 2,87 | 3,67 | 4,24 |
| 5 i więcej | 3,23 | 3,19 | 3,06 | 4,13 | 2,76 | 3,68 | 4,40 |
| Początkujący przedsiębiorcy | | | | | | | |
| Razem | 3,40 | 2,95 | 3,02 | 4,14 | 3,17 | 4,38 | 4,56 |
| 1 | 3,37 | 2,89 | 3,30 | 4,32 | 3,42 | 4,23 | 4,54 |
| 2 | 3,28 | 3,48 | 2,63 | 4,20 | 3,14 | 4,02 | 4,32 |
| 3 | 3,59 | 3,19 | 3,09 | 3,90 | 3,50 | 4,58 | 4,53 |
| 4 | 3,46 | 2,66 | 2,81 | 4,00 | 3,12 | 4,50 | 4,65 |
| 5 i więcej | 3,29 | 2,70 | 3,25 | 4,40 | 2,83 | 4,38 | 4,65 |

cd. tabeli 24

| Właściciele dojrzałych firm | | | | | | | |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Razem | 3,37 | 3,09 | 2,79 | 4,13 | 2,93 | 4,28 | 4,40 |
| 1 | 3,49 | 3,68 | 2,08 | 4,24 | 3,34 | 4,30 | 4,33 |
| 2 | 3,41 | 3,18 | 2,78 | 4,18 | 2,82 | 4,81 | 4,55 |
| 3 | 3,62 | 3,39 | 2,65 | 4,21 | 3,08 | 3,93 | 4,49 |
| 4 | 3,01 | 2,89 | 3,25 | 3,79 | 2,76 | 4,04 | 4,02 |
| 5 i więcej | 3,59 | 2,78 | 2,64 | 4,53 | 3,03 | 4,56 | 4,72 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Analiza wyników zależności między dochodami a jakością życia nieco obala opinię, że 'pieniądze szczęścia nie dają'. Prawie wszystkie wskaźniki jakości życia rosną wraz ze wzrostem dochodów i dotyczy to wszystkich grup – populacji i przedsiębiorców na różnym etapie rozwoju. Jedynym wskaźnikiem, który jest powiązany odwrotnie, jest stres. Jest to jednak dość naturalna zależność, ponieważ osoby o wyższych wynagrodzeniach są w oczywisty sposób narażone na wyższy stres w miejscu pracy.

Tabela 25. Zależność między jakością życia a rocznymi dochodami

| Roczny dochód w sumie w rodzinie | Dobrostan | Równowaga | Stres | Satysfakcja z pracy | Satysfakcja z dochodów | Możliwość samodecydowania | Poczucie znaczenia pracy |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|---------------------|------------------------|---------------------------|--------------------------|
| Populacja dorosłych | | | | | | | |
| Razem | 3,25 | 3,28 | 2,9 | 3,98 | 2,90 | 3,68 | 4,29 |
| 0–24.000 | 2,92 | 3,03 | 3,13 | 3,82 | 2,47 | 3,28 | 4,11 |
| 24.001–48.000 | 3,27 | 3,31 | 2,90 | 3,96 | 2,79 | 3,78 | 4,29 |
| powyżej 48.000 | 3,59 | 3,44 | 2,78 | 4,07 | 3,37 | 3,79 | 4,34 |
| Początkujący przedsiębiorcy | | | | | | | |
| Razem | 3,40 | 2,95 | 3,02 | 4,14 | 3,17 | 4,38 | 4,56 |
| 0–24.000 | 3,20 | 2,93 | 4,17 | 4,48 | 2,60 | 4,21 | 4,54 |
| 24.001–48.000 | 3,35 | 2,80 | 3,21 | 4,03 | 2,89 | 4,42 | 4,48 |
| powyżej 48.000 | 3,50 | 3,16 | 2,66 | 4,00 | 3,66 | 4,31 | 4,54 |
| Właściciele dojrzałych firm | | | | | | | |
| Razem | 3,37 | 3,09 | 2,79 | 4,13 | 2,93 | 4,28 | 4,40 |
| 0–24.000 | 3,24 | 2,98 | 2,72 | 4,17 | 2,18 | 4,34 | 4,33 |
| 24.001–48.000 | 3,14 | 3,28 | 3,08 | 3,98 | 3,00 | 4,12 | 4,32 |
| powyżej 48.000 | 3,60 | 3,28 | 2,88 | 4,17 | 3,37 | 4,21 | 4,40 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

W przypadku przedsiębiorców zachodzą podobne relacje, choć niektóre z nich są albo mocniejsze, albo mają inny kierunek. Równowaga życiowa osiąga u początkujących przedsiębiorców wartość najniższą dla średnich dochodów. Satysfakcja z pracy jest najwyższa dla początkujących przedsiębiorców o najniższych dochodach. Jest to dość zaskakujące, może być natomiast wytłumaczone niskimi dochodami na pierwszym etapie prowadzenia działalności gospodarczej, która mimo wszystko może dynamicznie się rozwijać. Znacząco wyższa jest za to różnica między przedsiębiorcami o różnych dochodach w zakresie odczuwanego stresu: jego poziom rośnie bardzo mocno wraz ze wzrostem dochodów. Może to świadczyć o tym, że osiąganie wysokich dochodów w początkowej fazie działalności powiązane jest z dynamicznym wzrostem, który organizacyjnie może przerastać przedsiębiorców. Stres w przypadku dojrzałych przedsiębiorców nie jest uzależniony tak silnie od dochodów, ale ogólnie jest na wyższym poziomie.

Jakość życia a wykształcenie

Relacja jakości życia do wykształcenia kształtuje się podobnie jak to miało miejsce w przypadku dochodów. Osoby lepiej wykształcone odczuwają wyższy poziom dobrostanu i równowagi życiowej. Odczuwają również wyższy stres oraz wyższą satysfakcję z dochodów, które są wyższe niż w innych grupach. Dość zaskakujące jest jedynie to, że najwyższą satysfakcję z pracy odczuwają osoby z wykształceniem podstawowym, a poziom poczucia autonomii i znaczenia jest bardzo zbliżony dla osób z wykształceniem podstawowym i zawodowym oraz wyższym, a niższy dla osób z wykształceniem średnim.

Wyniki te są jednak inne dla początkujących i dojrzałych przedsiębiorców. W pierwszej grupie odczucie dobrostanu zmniejsza się nieco wraz z wykształceniem, a w drugiej jest najwyższe w przypadku osób z wykształceniem średnim. Stres wśród początkujących przedsiębiorców z wyższym wykształceniem osiąga najwyższy poziom w porównaniu z wszystkimi pozostałymi grupami, a satysfakcja z działalności przedsiębiorczej spada wraz ze wzrostem wykształcenia. Może być to efektem silnego wpływu osób rozpoczynających biznes z konieczności (których w Polsce jest więcej niż tych, którzy zakładają działalność z powodu dostrzeżenia szansy) i uważających tę działalność za pozostającą poniżej ich umiejętności.

Tabela 26. Zależność między jakością życia a wykształceniem

| Wykształcenie | Dobrostan | Równowaga | Stres | Satysfakcja z pracy | Satysfakcja z dochodów | Możliwość samodecydowania | Poczucie znaczenia pracy |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|---------------------|------------------------|---------------------------|--------------------------|
| Populacja dorosłych | | | | | | | |
| Razem | 3,25 | 3,28 | 2,9 | 3,98 | 2,90 | 3,68 | 4,29 |
| Podstawowe i zawodowe | 3,16 | 3,22 | 3,09 | 4,10 | 2,83 | 3,74 | 4,30 |
| Średnie | 3,27 | 3,23 | 2,84 | 3,83 | 2,79 | 3,57 | 4,19 |
| Wyższe | 3,42 | 3,45 | 2,68 | 3,99 | 3,18 | 3,71 | 4,38 |
| Początkujący przedsiębiorcy | | | | | | | |
| Razem | 3,40 | 2,95 | 3,02 | 4,14 | 3,17 | 4,38 | 4,56 |
| Podstawowe i zawodowe | 3,49 | 2,95 | 3,03 | 4,35 | 2,92 | 4,67 | 4,62 |
| Średnie | 3,33 | 2,94 | 3,23 | 4,03 | 3,34 | 4,11 | 4,44 |
| Wyższe | 3,39 | 3,10 | 2,50 | 3,95 | 3,28 | 4,34 | 4,64 |
| Właściciele dojrzałych firm | | | | | | | |
| Razem | 3,37 | 3,09 | 2,79 | 4,13 | 2,93 | 4,28 | 4,40 |
| Podstawowe i zawodowe | 3,32 | 2,66 | 2,97 | 4,22 | 2,80 | 4,47 | 4,43 |
| Średnie | 3,46 | 3,21 | 2,63 | 3,92 | 3,03 | 3,97 | 4,17 |
| Wyższe | 3,34 | 3,42 | 2,84 | 4,37 | 3,01 | 4,48 | 4,63 |

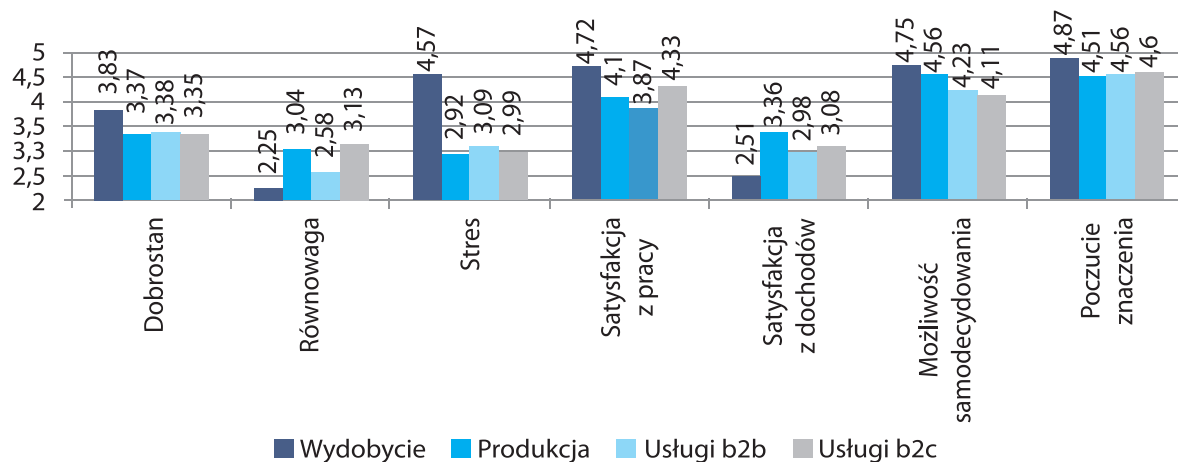
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Jakość życia a sektor prowadzenia działalności

Przedsiębiorcy, którzy rozpoczynają działalność w sektorze wydobywczym, wyróżniają się w pod względem wskaźników jakości życia: osiągają najwyższy poziom dobrostanu, najniższy poziom równowagi życiowej, stresu i satysfakcji z dochodów, najwyższy poziom satysfakcji z pracy oraz poczucia autonomii i znaczenia pracy. Tak paradoksalne wyniki są najprawdopodobniej rezultatem konserwatywnego podejścia do biznesu w tym sektorze.

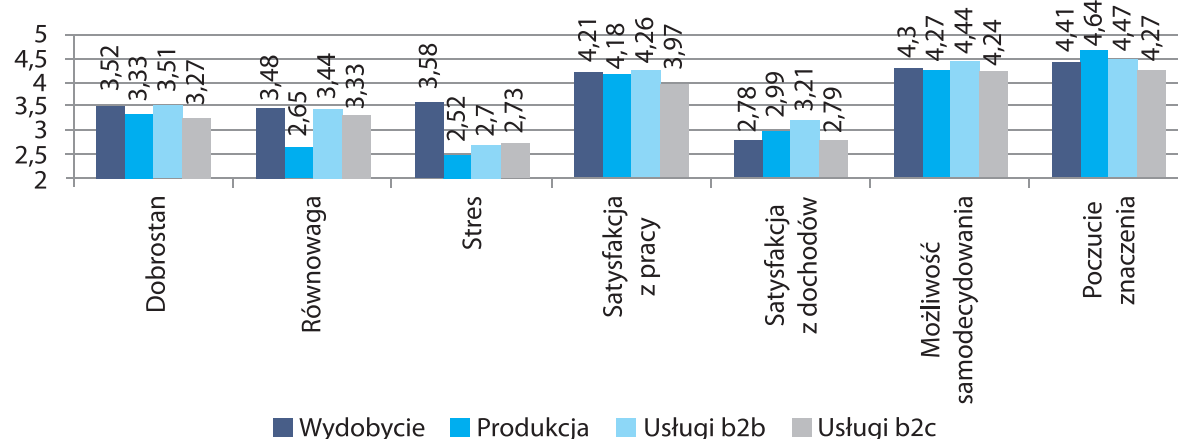
Co jeszcze bardziej interesujące, wyniki te nie znajdują potwierdzenia w przypadku przedsiębiorców prowadzących dojrzałe firmy: osiągają oni wprawdzie najniższy poziom stresu i najwyższy – dobrostanu, ale równocześnie cieszą się najwyższą równowagą życiową, a pozostałe wskaźniki są na bardzo podobnym poziomie dla wszystkich sektorów działalności.

Wykres 16. Zależność między jakością życia a sektorem działalności początkujących przedsiębiorców



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Global Entrepreneurship Monitor 2013.

Wykres 17. Zależność między jakością życia a sektorem działalności dojrzałych przedsiębiorców

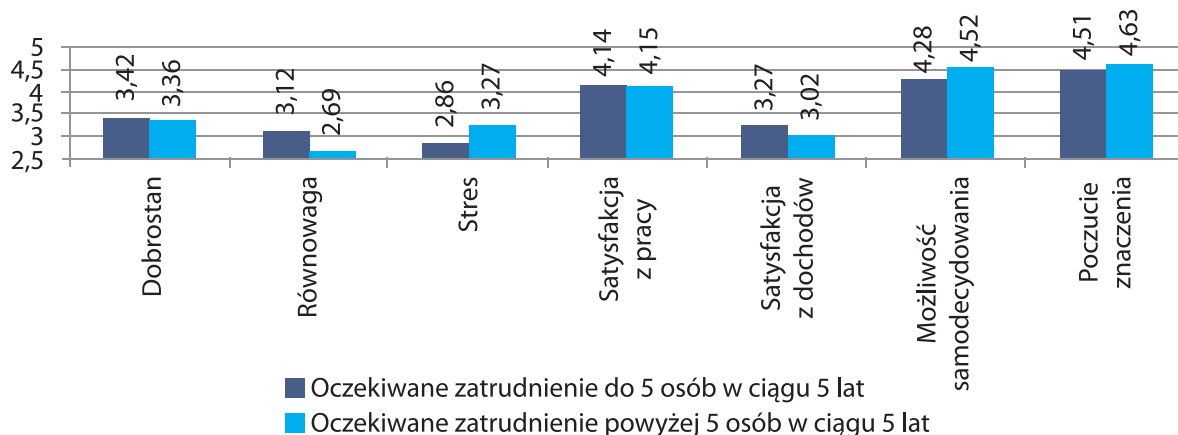


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Global Entrepreneurship Monitor 2013.

Jakość życia a aspiracje wzrostu

Jakość życia jest również w pewien sposób powiązana z aspiracjami wzrostu przedsiębiorców. W niniejszej analizie w ramach początkujących przedsiębiorców zastosowano podział na dwie grupy: tych, którzy deklarują, że w ciągu 5 lat będą zatrudniać więcej niż 5 osób i tych, którzy nie mają takich ambicji. Dobrostan i satysfakcja z pracy obu grup w zasadzie nie różnią się między sobą. Grupa bardziej ambitna osiąga jednak znacząco niższy poziom równowagi życiowej, ale w tym samym momencie odczuwa znacząco niższy poziom stresu. Pierwszy wynik może być skutkiem wysokich ambicji i przeniesienia nacisku w życiu na aktywność przedsiębiorczą, co zaburza równowagę. Przedsiębiorcy bardziej ambitni są równocześnie mniej zadowolony z dochodów oraz mają wyższe poczucie autonomii i znaczenia. Ogólnie powstaje obraz ambitnych przedsiębiorców jako żądnych sukcesu i niezadowolających się obecnym stanem.

Wykres 18. Zależność między jakością życia a aspiracjami wzrostu początkujących przedsiębiorców

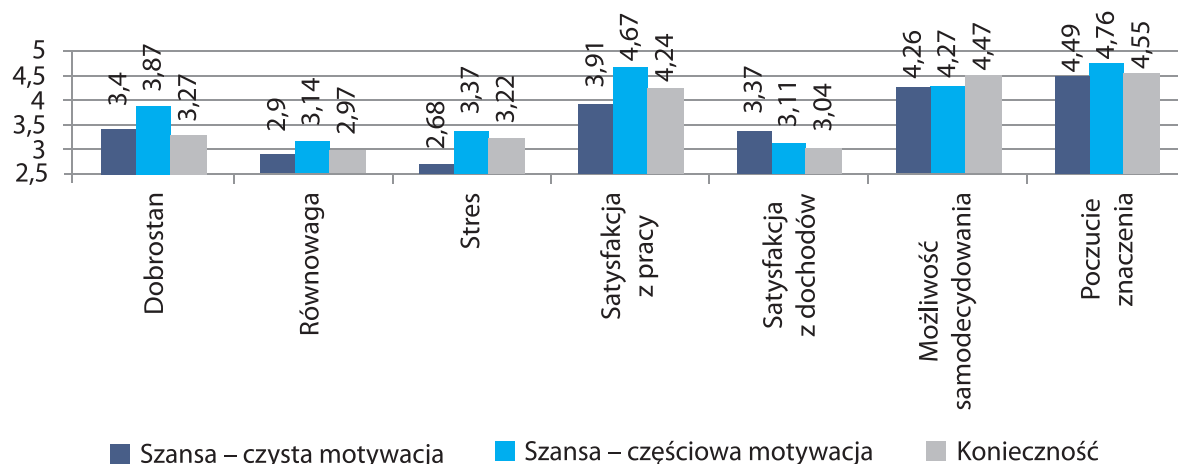


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Jakość życia a motywacje przedsiębiorców

W przedstawionym wcześniej porównaniu międzynarodowym pokazano zależności między jakością życia a motywacją przedsiębiorczą. Warto jednak przeprowadzić dokładniejszą analizę z rozbiciem na trzy typy motywacji: czystą motywację polegającą na wykorzystaniu szansy, motywację częściowo opartą na wykorzystaniu szansy i podejmowaniu działalności gospodarczej z konieczności. Różnice w jakości życia tych trzech grup początkujących przedsiębiorców są dość znaczące i paradoksalnie najwyższe wartości w większości wskaźników uzyskuje grupa druga – przedsiębiorcy, którzy zakładając działalność kierowali się częściowo chęcią wykorzystania szansy a częściowo koniecznością. Osoby te osiągają najwyższe poziomy dobrostanu, równowagi życiowej, satysfakcji z pracy oraz poczucie znaczenia pracy, odczuwają też najmniejszy stres w porównaniu z innymi grupami. Jedynie w zakresie dwóch wskaźników przodują pozostałe grupy: najwyższą satysfakcję z dochodów osiągają przedsiębiorcy całkowicie motywowani szansą biznesową, a najwyższe poczucie autonomii osoby rozpoczynające biznes z konieczności.

Wykres 19. Zależność między jakością życia a motywacją początkujących przedsiębiorców



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor 2013*.

Wyniki te przeczą opinii, że przedsiębiorczość motywowana szansą jest najbardziej wartościowa i zwracają uwagę na możliwe wytłumaczenie, że najwyższą jakość życia uzyskują przedsiębiorcy, których motywacja jest bardziej złożona i wielowymiarowa, a przy tym kompletna. Najwyższy poziom poczucia autonomii przedsiębiorców z konieczności może wynikać ponownie z kontrastu między zatrudnieniem etatowym a prowadzeniem biznesu, do którego wprawdzie częściowo są zmuszeni, niemniej jednak przynosi on poczucie niezależności.

4.3. Podsumowanie

Podsumowując, można zwrócić uwagę na kilkanaście najbardziej istotnych relacji między jakością życia a charakterystykami osobowymi:

- poziom dobrostanu przedsiębiorców jest wyższy niż w ogólnej populacji,
- dobrostan początkujących przedsiębiorców jest na podobnym poziomie co właściciele dojrzałych firm,
- równowaga życiowa początkujących jest niższa niż w przypadku ogółu dorosłych, u dojrzałych przedsiębiorców nieznacznie wzrasta,
- początkujący przedsiębiorcy odczuwają wyższy poziom stresu niż pracownicy etatowi, a dojrzały przedsiębiorcy niższy,
- przedsiębiorcy odczuwają wyższą satysfakcję z pracy niż pracownicy etatowi,
- satysfakcja z dochodów jest najwyższa w przypadku początkujących przedsiębiorców,
- poczucie autonomii i znaczenia pracy są wyższe dla przedsiębiorców niż dla pracowników etatowych,
- najwyższy poziom dobrostanu, równowagi życiowej i satysfakcji z pracy osiągane są przez początkujących przedsiębiorców w wieku 45–54 lat,
- najwyższy poziom stresu i najmniejszą satysfakcję z zarobków osiągają przedsiębiorcy w wieku 35–44 lat,
- kobiety-dojrzali przedsiębiorcy uzyskują wyższy dobrostan od mężczyzn, ale w przypadku początkujących przedsiębiorców jest odwrotnie,
- kobiety-przedsiębiorcy uzyskują wyższą równowagę życiową od mężczyzn,
- stres u kobiet jest na znacznie niższym poziomie niż u mężczyzn w początkowej fazie działalności,
- wskaźniki jakości życia rosną wraz ze wzrostem dochodów, oprócz stresu, który jest coraz bardziej nasilony,
- osoby lepiej wykształcone cieszą się wyższym poziomem dobrostanu, równowagi życiowej i satysfakcji z dochodów, przy czym poziom stresu jest u tych osób wyższy niż u pozostałych,
- przedsiębiorcy bardziej ambitni osiągają niższą równowagę życiową oraz niższy poziom stresu,
- najwyższą jakość życia osiągają przedsiębiorcy, których jedynie częściową motywacją jest chęć wykorzystania szansy.

Bibliografia

Carter S., *The Rewards of Entrepreneurship: Exploring the Incomes, Wealth, and Economic Well-Being of Entrepreneurial Households*. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 35(1): 39–55, 2011.

Chay Y.W., *Social support, individual differences and well-being: A study of small business entrepreneurs and employees*. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 66, 285–302, 1993.

Helliwell J.F., Layard R., Sachs J. (red.), *World Happiness Report 2013*. New York: UN Sustainable Development Solutions Framework, 2013.

Lemańska-Majdzik A., *Powody prowadzenia własnej działalności gospodarczej małych firm*. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie*, nr 2, 48–56, 2013.

Parasuraman S., Simmers C.A., *Type of employment, work-family conflict and well-being: a comparative study*. *Journal of Organizational Behavior*, 22, 551–568, 2001.

Pavot W., Diener E. *The Satisfaction with Life Scale and the emerging construct of life satisfaction*. *Journal of Positive Psychology*, 3, 137–152, 2008.

Spreitzer G.M., *Psychological empowerment in the workplace: Dimensions, measurement and validation*. *Academy of Management Journal*, 38(5): 1442–1465, 1995.

Stephan U., Roesler U., *Health of entrepreneurs versus employees in a national representative sample*. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 83, 717–738, 2010.

Notatki