

# Tomasz Bernat

---

## Oczekiwane dochody jako determinanta przedsiębiorczości i ryzyka założenia własnego podmiotu

---

Problemy Zarządzania 13/4, 144-158

---

2015

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

# Oczekiwane dochody jako determinanta przedsiębiorczości i ryzyka założenia własnego podmiotu

Nadesłany: 03.07.15 | Zaakceptowany do druku: 04.09.15

**Tomasz Bernat\***

Przedsiębiorczość zajmuje centralne miejsce w wyobraźni ekonomistów. Jest jedną z przesłanek zarówno rozwoju gospodarczego gospodarki, jak i rozwoju indywidualnego człowieka. Determinanty i kompetencje rynkowe przedsiębiorców wskazują na istotną rolę dochodów jako czynnika sprzyjającego powstawaniu przedsiębiorstw lub też decydującego o ich losach. Na tym tle powstała koncepcja niniejszej pracy. Czy osoby chcące zarobić więcej na rynku pracy deklarują przedsiębiorczość jako metodę osiągnięcia tego celu oraz czy deklarują i podejmują większe ryzyko z tym związane? Badania podjęto na podstawie analizy wyników badań ankietowych oraz przeprowadzonego eksperymentu naukowego. Rezultaty badań częściowo odpowiedziały na postawione pytania.

**Słowa kluczowe:** przedsiębiorczość, dochody, ryzyko.

## Expected Incomes as a Factor of Entrepreneurship and a Firm Establishment Risk

Submitted: 03.07.15 | Accepted: 04.09.15

Entrepreneurship takes a central place in the imagination of economists. It is one of the reasons for both growth and development of the economy as well as an individual human being. Determinants and market competences of entrepreneurs indicate the importance of income as a factor supporting the creation of enterprises or deciding on their market survival. Based on this background, the concept of the study was created: do people who want to earn more in the labor market declare entrepreneurship as a method of achieving this aim and do they declare and take the higher risk associated with it. This study was undertaken based on an analysis of survey results and a conducted economic experiment. The results partly answered these research questions.

**Keywords:** entrepreneurship, income, risk.

**JEL:** L26, C9, H27

---

\* **Tomasz Bernat** – dr hab. prof. US, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Katedra Mikroekonomii.

## 1. Wprowadzenie

Przedsiębiorczość zajmuje centralne miejsce w wyobraźni ekonomistów. Jest jedną z przesłanek zarówno rozwoju gospodarczego gospodarki, jak i rozwoju indywidualnego człowieka. Jest ona również siłą napędową rozwoju przedsiębiorstw na przestrzeni wieków (Wójcik, 2014, s. 242). Przedsiębiorczość najczęściej ujmowana jest jako proces zakładania przedsiębiorstwa (Glinka i Gudkova, 2011, s. 11). Badania poświęcone jej rozwojowi wskazują na wiele różnorodnych determinant, które na niego oddziałują. Jednocześnie wskazywane są podstawowe definicje, które przedsiębiorczość traktują jako poszukiwanie, tworzenie oraz wykorzystywanie nadarzających się szans i okazji rynkowych (Timmons i Spinelli, 2003, s. 23). Ta definicja z kolei wyraźnie wskazuje na kompetencje, jakie powinny mieć osoby przedsiębiorcze. Powodują one, iż łatwiej im odnaleźć się na rynku. Kompetencje te są także przydatne w przedsiębiorczości niekoniecznie związanej z zakładaniem i prowadzeniem podmiotu gospodarczego, ale również na przykład w życiu korporacyjnym, społecznym, politycznym. Przedsiębiorczość jest wówczas postrzegana jako umiejętność radzenia sobie w różnych sytuacjach i poszukiwania nowych rozwiązań.

Determinanty i kompetencje rynkowe wskazują na istotną rolę dochodów jako czynnika sprzyjającego powstawaniu przedsiębiorstw lub też decydującego o ich losach. Ważnym elementem w tym ujęciu wydają się wyobrażenia o możliwych do osiągnięcia zarobkach. Intencje dochodowe są często rozpatrywane w różnych badaniach związanych z przedsiębiorczością. Wskazuje się na przykład, iż są jednym z elementów decyzji o zostaniu przedsiębiorcą – potencjalne zarobki możliwe do osiągnięcia przy własnej aktywności gospodarczej są jednym z istotniejszych elementów (Korpysa, 2011, s. 95; Vidal-Sunes i Lopez-Panisello, 2013, s. 76–77).

Na tym tle powstała koncepcja niniejszej pracy. Związana jest ona z dwoma pytaniami badawczymi:

1. Czy osoby oczekujące wyższych zarobków na rynku pracy deklarują przedsiębiorczość jako metodę osiągnięcia tego celu?
2. Czy osoby te deklarują i podejmują większe ryzyko związane z tym wyborem?

Większe ryzyko związane z przedsiębiorczością jest tu porównywane z pracą w przedsiębiorstwie bądź instytucji. Badania służące do osiągnięcia założonego celu zostały przeprowadzone na grupie studentów w 2014 r. na Uniwersytecie Szczecińskim. Zaprezentowane wyniki są częścią szerszego projektu dotyczącego genetycznych i ekonomicznych podstaw przedsiębiorczości<sup>1</sup>.

## 2. Determinanty przedsiębiorczości

Przedsiębiorczość jest determinowana wieloma czynnikami wpływającymi na jej ostateczny kształt. Determinanty te mogą być podzielone na trzy grupy, w zależności od skali ich rozpatrywania: mikro, mezo i makro (Grilo i Thurik, 2004, s. 3–4).

Skala mikro odpowiada procesom decyzyjnym podejmowanym przez jednostki (osoby przedsiębiorcze) i przez same podmioty gospodarcze. Odpowiada wówczas za intencje stania się przedsiębiorcą. Dużą rolę odgrywają wówczas czynniki o charakterze indywidualnym, psychologiczne, wykształceniowe, finansowe itp. Kształcenie przedsiębiorcze jest przy tym czynnikiem niezwykle istotnym w kształtowaniu odpowiednich postaw. Istotne jest także posiadanie określonych predyspozycji, niejako genetycznie wrodzonych, do bycia przedsiębiorcą (Gawel i Jankowska, 2011, s. 99 i nast.).

Skala mezo to patrzenie na przedsiębiorczość z punktu widzenia sektorowego. Analizuje się wówczas decyzje w skali rynkowej i czynniki, które w tym ujęciu kreują przedsiębiorczość. W ujęciu ekonomicznym można wówczas mówić o okazjach rynkowych czy barierach wejścia–wyjścia rynkowego (sprzyjających lub utrudniających rozwój przedsiębiorczości).

Skala makro została zarezerwowana dla najszerszego punktu widzenia, łączącego między innymi dwie poprzednie skale. Rozpatrywanie zagregowane także patrzeć na przedsiębiorczość jako na czynniki z otoczenia podmiotu gospodarczego, wpływające na funkcjonowanie jednostek czy rynków (makrootoczenie), także w ujęciu otoczenia globalnego (Dabić i Pietrzykowski, 2011, s. 5). Zaliczyć tu można zmienne technologiczne, kulturowe, społeczne, polityczne, prawne itp. Wpływają one jednostronnie na decyzje i działania przedsiębiorcze.

Na podstawie przedstawionego rozróżnienia zaprezentowano zestawienie tabelaryczne (tabela 1).

Determinanta	Opis
<i>Skala mikro</i>	
Podejście psychologiczne	Indywidualne cechy charakteru oraz nastawienie człowieka do problematyki przedsiębiorczości i podejmowania decyzji ryzykownych. Należy tu również zaliczyć część kompetencji przedsiębiorczych
Wykształcenie formalne	Przygotowanie zawodowe do wykonywania określonego zawodu, tu: do bycia przedsiębiorcą. Wykształcenie w obszarze, w którym podjęta zostanie działalność gospodarcza
Dodatkowe umiejętności	Zestaw dodatkowych umiejętności niezbędnych do prowadzenia przedsiębiorstwa, np. pasja do rozwiązywania problemów
Zabezpieczenie finansowe	Możliwość skorzystania ze środków finansowych własnych lub dodatkowego wsparcia z instytucji finansowych, np. środki na założenie własnej działalności
Doświadczenie i wsparcie rodziny	Badania wskazują, iż przedsiębiorczość może być rodzinna, tzn. doświadczenia rodziców mogą pomagać w założeniu i prowadzeniu własnego przedsiębiorstwa przez ich dzieci
Dotychczasowe doświadczenia zawodowe	Uzyskanie doświadczenia w pracy zawodowej i przeniesienie go na grunt własnej działalności wspiera możliwość rozwoju indywidualnej przedsiębiorczości. Czasem doświadczenie to jest w stanie zdecydować o odejściu z dotychczasowego zawodu do własnego przedsiębiorstwa

Cd. tab. 1

Determinanta	Opis
<i>Skala mezo</i>	
Możliwości osiągnięcia zysku	Poglądy na możliwość generowania zysku przez wykonywaną działalność gospodarczą. Perspektywa osiągnięcia większych zarobków sprzyja podjęciu ryzykownej działalności na własny rachunek
Bariery wejścia i wyjścia z rynku	Kapitałowe i formalne przeszkody niepozwalające na łatwe uruchomienie danego biznesu. Umiejętność i możliwość ich pokonania sprzyja założeniu przedsiębiorstwa
Funkcjonowanie klastrów sektorowych	Możliwość wsparcia merytorycznego i technicznego w regionie
Jakość siły roboczej dostępnej w regionie	Jakość siły roboczej jest istotnym czynnikiem, zwłaszcza w kontekście rozwoju przedsiębiorstwa po jego powstaniu
<i>Skala makro</i>	
Czynniki technologiczne	Rozwój technologii połączony z innowacyjnością powoduje powstanie nowych produktów lub wręcz nowych rynków, na których przedsiębiorczość może się realizować
Czynniki kulturowe	Uwarunkowania kulturowe, np. postrzeganie przedsiębiorcy w społeczeństwie sprzyjają lub zniechęcają do bycia przedsiębiorcą
Czynniki społeczne	Czynniki społeczne, jak demografia, struktura wiekowa społeczeństwa czy przyrost populacji, mogą sprzyjać decyzjom przedsiębiorczym
Czynniki polityczne	Wspieranie przedsiębiorczości oraz ochrona własności prywatnej jako cel polityczny tworzy dobry klimat do tworzenia nowych podmiotów gospodarczych
Czynniki ogólnogospodarcze	Wysoki poziom bezrobocia może powodować, iż łatwiejsza będzie decyzja o założeniu własnego przedsiębiorstwa. Polityka podatkowa wpływa na decyzje o założeniu przedsiębiorstw w kontekście innych dochodów

Tab. 1. Podstawowe determinanty przedsiębiorczości. Źródło: opracowanie własne na podstawie I. Grilo i R. Thurik (2004). *Determinants of Entrepreneurship in Europe. The Paper on Entrepreneurship, Growth and Public Policy* (3004). Jena: Max Planck Institute; S.F. Kreft i R.S. Sobel (2005). *Public Policy, Entrepreneurship, and Economic Freedom. Cato Journal*, 25; Y. Li (2014). *Determinants of Regional Entrepreneurship in Australia: Empirical Evidence from Panel Data Analysis. W: Economic and Social Development: Book of Proceedings* (s. 364–373). Varazdin: Varazdin Development and Entrepreneurship Agency; M.E. Porter (2000). *Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. Economic Development Quarterly*, 14.

Zaprezentowane rozważania wskazują wyraźnie na eklektyczny charakter oddziaływania determinantów przedsiębiorczości (Grilo i Thurik, 2004, s. 3). Ich działanie jest wielokierunkowe i odnosi się do szerokiego spektrum czynników działających na wielu poziomach (Oleksyn, 2012, s. 21). Z punktu widzenia naukowego mają one bardzo często charakter interdyscyplinarny.

Wymienione w tabeli 1 czynniki oddziałują w różnych obszarach, pomimo umiejscowienia ich w tylko jednym. Na przykład determinanta *wspieranie przedsiębiorczości* (jej rozwoju) może mieć zakres ogólnokrajowy – polityka rządowa (polityka przedsiębiorczości Ministerstwa Gospodarki) czy międzynarodowy (na przykład unijna), sektorowy – skierowany na działania sektora MSP (działania PARP) lub indywidualny – wsparcie rodziny dla pomysłu biznesowego jednego z jej członków. Może odnosić się do osób indywidualnych – wsparcie szkoleniowe dla na przykład studentów w zakresie start-upów, skierowane na określone przedsiębiorstwo, rynek czy sektor. Wspieranie może mieć charakter czysto psychologiczny (poszukiwanie i wspieranie kwalifikacji i umiejętności człowieka), organizacyjny – ułatwienia w rejestracji przedsiębiorstw czy też finansowy – środki na rozruch przedsiębiorstwa.

Szerokie spektrum determinant związane jest również z badaniami dotyczącymi ich wpływu na rozwój przedsiębiorczości. Jednym z czynników są dochody osiągnięte z własnej działalności. Percepcja ich osiągnięcia oraz postrzeganie ich wielkości przez pryzmat alternatywnych rozwiązań będą rozpatrywane w kolejnym punkcie pracy.

### 3. Dochody a przedsiębiorczość

Dochody w gospodarce jednoznacznie kojarzą się z osiąganymi przez podmioty wynagrodzeniami za różnorodne formy sprzedaży usług przez pracowników lub sprzedaży produktów przez przedsiębiorstwa. Odnosząc dochody do przedsiębiorczości i przedsiębiorcy, należy stwierdzić, iż mogą być one zarówno wyznacznikiem wskazującym na efektywność i skuteczność działania przedsiębiorcy, jak też mogą być traktowane jako czynnik zachęcający (lub zniechęcający) do założenia własnej działalności. Niemniej, na pewno potencjalne lub realnie osiągnięte dochody są związane z sukcesem rynkowym i wykorzystaniem nadarzających się okazji do działania (Glinka i Gutkova, 2011, s. 62). Powstaje jednak pytanie, czy jego podjęcie będzie rzeczywiście opłacalne.

Zakładanie przedsiębiorstw, a następnie ich utrzymywanie i rozwijanie bardzo często postrzegane jest jako alternatywa dla korporacyjnego modelu ścieżki kariery zawodowej (Oleksyn, 2012, s. 20). Jest to szczególnie widoczne wśród młodych osób stojących u progu kariery zawodowej i wejścia na rynek pracy. Takie podejście związane jest z wizją własnej działalności gospodarczej jako miejsca realizacji własnych pomysłów, rozwoju zawodowego oraz wreszcie możliwości odniesienia sukcesu – między innymi finansowego – szybciej niż w jakiegokolwiek pracy u pracodawcy. Sprzyjają zresztą temu obecnie głośne przykłady młodych ludzi, którzy zdobyli bogactwo w wyniku realizacji pomysłu biznesowego, często związanego z nowoczesnymi technologiami, kreatywnością i innowacyjnością (<http://kobieta.onet.pl/dziecko/nastolatki/13-najmlodszych-milionerow/xz9xl>; 01.07.2015).

Badania prowadzone na temat relacji pomiędzy dochodami a przedsiębiorczością są wielowątkowe. Z jednej strony dużo prac ma charakter czysto

ekonomiczny, bada się w nich relacje pomiędzy dochodami w gospodarce czy sektorze a przedsiębiorczością rozumianą jako zakładanie przedsiębiorstw (Nkurunziza, 2012; Stel, Carree i Thurik, 2005). Badania te wskazują, iż wzrost dochodu per capita może powodować zmniejszenie przeżywalności przedsiębiorstw w sytuacji, gdy dochody przekraczają określony poziom (w pracy jest on wskazany w wysokości 7300 USD). Przedsiębiorczość jako determinantę wzrostu gospodarczego oraz wzrostu dochodów w gospodarce wskazują również Stel, Carree i Thurik. Ich badania pokazały zależność pomiędzy produktem narodowym brutto a przedsiębiorczością dla 36 krajów. Jest ona jednak uzależniona od poziomu dochodów per capita w poszczególnych krajach.

Ciekawe badania pokazują także oblicze przedsiębiorczości w zależności od stałości dochodów i utrzymania się przedsiębiorcy. Zgodnie z opracowaniem G. Oldsa bezpieczeństwo finansowe społeczeństwa sprzyja podejmowaniu i długotrwałemu trwaniu działalności gospodarczej (Olds, 2014a, s. 1–2; 2014b, s. 2). Determinantą jest tu bezpieczeństwo finansowe, a więc dochody osiągane z różnych źródeł, które powodują, iż ziszczenie się ryzyka niepowodzenia nie będzie miało poważnych konsekwencji finansowych (na przykład utraty całego majątku i braku środków na utrzymanie się czy leczenie) dla przedsiębiorcy podejmującego się nowej działalności. Dochody stanowią więc w tym przypadku podstawę bezpiecznego podejmowania decyzji ryzykownych.

Dochody z tytułu prowadzenia działalności mogą być również brane pod uwagę jako czynnik zwiększający zachętę do tworzenia własnego podmiotu (Korpysa, 2011, s. 95). Mówią o tym również badania przeprowadzone przez zespół badaczy w latach 2006–2007 (Bernat, Korpysa i Kunasz, 2008, s. 45 i nast.). Wskazywano w nich na znaczący udział potencjalnych oczekiwanych dochodów jako determinanty rozwoju przedsiębiorczości. Badania te, w części kontynuowane przez J. Korpysę w roku 2010, potwierdziły takie nastawienie młodzieży do możliwości osiągania dochodów z pracy we własnym przedsiębiorstwie. Zgodnie z wynikami badania zdecydowana większość respondentów (gdyż aż 85%) odpowiedziała twierdząco na pytanie, czy własne przedsiębiorstwo daje możliwość uzyskania większych zarobków. Omawiane badania zapoczątkowane w roku 2006 zostały kolejny raz powtórzone i rozszerzone w roku 2014 w ramach projektu „genoekonomiczne determinanty przedsiębiorczości”. Zostaną one opisane w dalszej części niniejszej pracy.

#### **4. Metodyka prowadzonych badań**

Cel badań zaprezentowanych w tej pracy jest związany z postawionymi pytaniami:

1. Czy osoby oczekujące wyższych zarobków na rynku pracy deklarują przedsiębiorczość jako metodę osiągnięcia tego celu?

2. Czy osoby te deklarują i podejmują większe ryzyko związane z tym wyborem? Większe ryzyko związane z przedsiębiorczością jest tu porównywane z pracą w przedsiębiorstwie bądź instytucji.

Celem jest zatem określenie, jaki stopień studentów oczekujących wysokich zarobków we własnym przedsiębiorstwie, deklaruje podjęcie takiej działalności. Cel ten uzupełniony jest analizą indywidualnego nastawienia respondentów do ryzyka. Postawiono hipotezę badawczą: studenci oczekujący osiągnięcia większego zarobku z własnej działalności gospodarczej deklarują założenie przedsiębiorstwa oraz poniesienie związanego z tym ryzyka.

Osiągnięcie celu wymagało przyjęcia określonej procedury. Składała się ona z dwóch etapów, w których musiał wziąć udział każdy z respondentów: badania eksperymentalnego oraz badania ankietowego. W pierwszej kolejności przeprowadzono eksperyment ekonomiczny, który miał dać odpowiedź na pytanie o nastawienie danej osoby do ryzyka. Gra przeprowadzona przez organizatorów eksperymentu określała, jaki stosunek do ryzyka mają poszczególni gracze, celem była analiza relacji pomiędzy skłonnością do ryzyka oraz użytecznością z osiągniętego wyniku gry. Założono, iż przy rosnącym stopniu ryzyka zwiększała się użyteczność z otrzymanej wygranej. Badano problem indywidualnego podejmowania decyzji w warunkach ryzyka przy zmiennej użyteczności.

Eksperyment polegał na losowaniu kopert, w których ukryta była kolorowa kartka: zielona lub czerwona, decydująca o wygranej lub przegranej. Podczas eksperymentu (losowania i decydowania się na dany wybór) istniała szansa uzyskania bądź utraty wygranej. Eksperyment składał się z dwóch etapów określających nastawienie do ryzyka podejmowanych decyzji. Każdy z uczestników miał możliwość poprzestania w eksperymencie na etapie pierwszym lub zaryzykowania i przejścia do etapu drugiego pod warunkiem wygrania w pierwszym etapie. Przy czym wybór w pierwszym etapie determinował warianty wyboru w etapie drugim.

Drugą częścią badań była ankieta badawcza nakierowana przede wszystkim na określenie indywidualnych cech przedsiębiorczych respondenta. Ankieta miała wskazać nastawienie osób do problemów związanych z przedsiębiorczością oraz określić wpływ otoczenia i środowiska na nastawienia przedsiębiorcze. W ramach badania ankietowego zastosowano technikę kwestionariusza ankietowego. Sama ankieta składała się z dwóch części: metryczki oraz pytań dotyczących skłonności do podejmowania ryzyka. W części ankietowej sformułowano 5 pytań ogólnych i 14 szczegółowych. W związku z postawioną hipotezą odniesiono się zwłaszcza do jednego z pytań ankietowych dotyczącego dodatkowych zajęć respondentów badania w odniesieniu do założenia własnego przedsiębiorstwa.

W toku analizy wyników badań zastosowano grupowanie, którego efektem stała się trójstopniowa skala oceny stopnia ryzyka: małe ryzyko, umiarkowane i średnie ryzyko, duże i bardzo duże ryzyko. Pełen opis metodologiczny



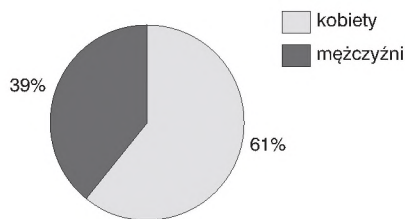
badania znajduje się w pracy: Bernat, Gąsior, Korpysa, Łakomy-Zinowik, Nagaj i Szkudlarek, 2014.

Badania przeprowadzono w połowie 2014 r. na grupie 276 studentów, przy czym otrzymano 271 prawidłowo wypełnionych ankiet. Badania są częścią szerszego tematu badawczego dotyczącego genetycznych i ekonomicznych podstaw przedsiębiorczości.

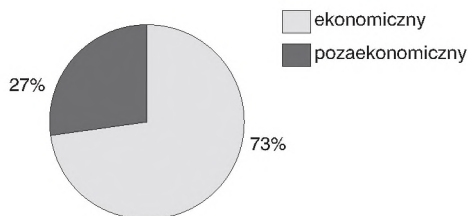
## 5. Wyniki badań

Badania poświęcone przedsiębiorczości studentów miały na celu znalezienie odpowiedzi na pytania dotyczące związku pomiędzy przedsiębiorczością, jej determinantami oraz ryzykiem – rozumianym jako deklarowana skłonność do podjęcia decyzji ryzykownej, m.in. założenia przedsiębiorstwa, jak również jako rzeczywista cecha charakteru respondenta. W pierwszej kolejności zaprezentowana zostanie krótka charakterystyka grupy badanej.

Jak podano wcześniej w badaniu wzięło udział 276 respondentów – studentów Uniwersytetu Szczecińskiego. Podział grupy według płci prezentuje rysunek 1. Dane zaprezentowane na rysunku 1 wskazują na przewagę kobiet w grupie respondentów badania. Drugim metrykalnym zestawieniem jest podział według kierunków studiowania (rysunek 2). Dane zaprezentowane na rysunku 2 wskazują, iż większą grupą respondentów byli studenci studiujący inne niż ekonomia kierunki (filologia, biologia, socjologia, teologia).

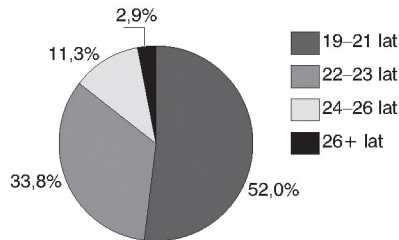


Rys. 1. Struktura płci respondentów badania. Źródło: opracowanie własne.



Rys. 2. Struktura kierunków studiowania respondentów badania. Źródło: opracowanie.

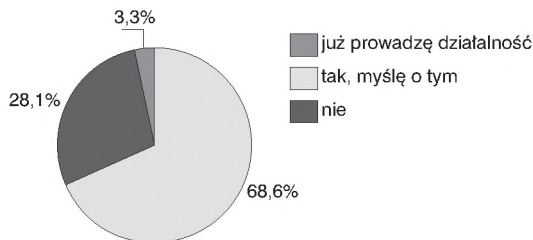
Ostatnią z informacji o grupie badanej jest wiek respondentów (rysunek 3). Dane z rysunku 3 wskazują, iż największą grupą badanych były osoby najmłodsze – w wieku 19–21 lat. Jednocześnie, im starszy wiek ankietowanych, tym grupa była coraz mniej liczna. Wynika to głównie z faktu utrudnionego dostępu do starszych roczników studentów ze względu na mniejsze liczebnie grupy oraz dużą liczbę osób już pracujących.



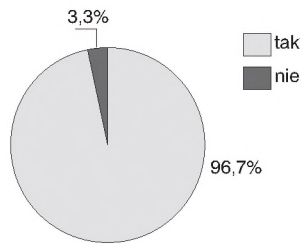
Rys. 3. Struktura wieku respondentów badania. Źródło: opracowanie własne.

Przechodząc do głównego badania, w pierwszej kolejności należy zaprezentować trzy ważne informacje wynikające z analizy zebranego materiału badawczego: nastawienie respondentów do założenia własnego przedsiębiorstwa, oczekiwania dochodowe i nastawienie do podejmowania ryzyka.

Najpierw na rysunku 4 pokazano odpowiedź na pytanie dotyczące chęci założenia przedsiębiorstwa. Dane wskazują na deklaratywną przedsiębiorczość studentów. Ich odpowiedzi pokazują, iż niemal 69% z nich myśli o założeniu własnego podmiotu. Jest to duża grupa osób. Jednocześnie już ponad 3% respondentów deklaruje, iż prowadzi działalność gospodarczą. Jedynie 28,1% badanych stwierdziło, iż nie chce ryzykować i zakładać własnego podmiotu. Jak wobec tego przedstawiają się oczekiwania dochodowe respondentów? Czy rzeczywiście wierzą oni, iż własne przedsiębiorstwo pozwoli im na osiągnięcie większych dochodów? Odpowiedź na te pytania prezentuje rysunek 5.



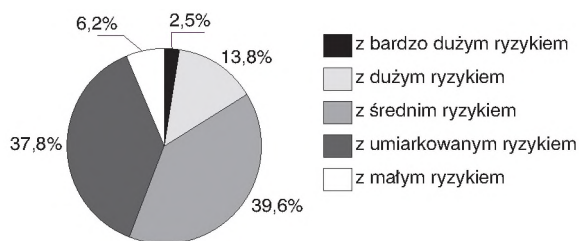
Rys. 4. Odpowiedzi na pytanie badawcze: „Czy rozważał(a) Pan(i) możliwość podjęcia własnej działalności gospodarczej?”. Źródło: opracowanie własne.



Rys. 5. Odpowiedzi na pytanie badawcze: „Czy założenie własnej firmy sprzyja Pana(i) zdaniem możliwościom zarobienia większych pieniędzy niż praca w czyjejś firmie?”. Źródło: opracowanie własne.

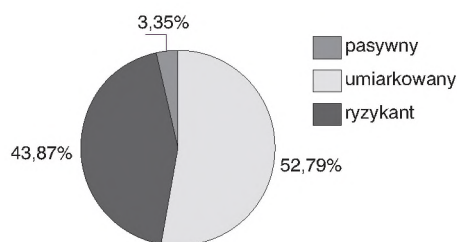
Odpowiedzi udzielone na pytanie o oczekiwane dochody jednoznacznie wskazują, że prawie wszyscy studenci biorący udział w badaniach sądzą, iż więcej finansowo można uzyskać, gdy się pracuje na własny rachunek. Jest to po części zbieżne z odpowiedzią na pytania analizowane na rysunku 4, gdzie ponad 70% osób albo chce założyć własny podmiot gospodarczy, albo już go ma. Pozostałe osoby to zapewne te, które niechętnie podejmują ryzyko i nie mają dodatkowej motywacji do takiego działania (na przykład wsparcia w rodzinie czy możliwości pozyskania środków na rozruch firmy).

Ryzyko założenia własnej działalności jest zatem kolejnym analizowanym wątkiem (rysunek 6). Odpowiedzi zaprezentowane na rysunku 6 wskazują, iż największy udział w grupie respondentów mają osoby ze średnim podejściem do ryzyka – jest ich niemal 40%. Dużą grupę – a łącznie największą – stanowią osoby deklarujące, że ich nastawienie do ryzyka założenia przedsiębiorstwa jest albo małe, albo umiarkowane. Razem odpowiedzi te mają udział na poziomie 44%. Najmniejszą grupę stanowią zaś te osoby, które są niechętne ryzyku – razem 16,4%. Daje to podstawę do postawienia hipotezy, iż grupa osób chcących zakładać przedsiębiorstwo (i jednocześnie oczekujących wyższych zarobków z jego prowadzenia) ocenia ryzyko działalności gospodarczej jako małe, umiarkowane lub średnie. Osoby te nie boją się więc założyć i prowadzić własnej firmy.



Rys. 6. Odpowiedzi na pytanie badawcze: „Czy Pana(i) zdaniem założenie własnego przedsiębiorstwa wiąże się z dużym ryzykiem?”. Źródło: opracowanie własne.

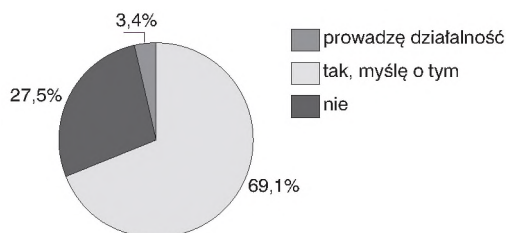
Podsumowując tę część badań, należy wskazać, jak respondenci podejmowali decyzje w eksperymencie i czy mają rzeczywiste nastawienie do ryzyka na niskim, średnim czy wysokim poziomie. Pokazuje to rysunek 7. Dane na rysunku 7 wskazują dokonane decyzje w eksperymencie związane z realnymi zachowaniami studentów. Jak przedstawiono wcześniej, eksperyment miał za zadanie ujawnić rzeczywiste podejście do ryzyka osób badanych. Na podstawie wyborów zakwalifikowano wszystkich badanych do jednej z trzech grup: o nastawieniu pasywnym do ryzyka – wybrali rozwiązanie bez ryzyka, pewną wygraną; o nastawieniu umiarkowanym – wybór średniego ryzyka; ryzykantów, którzy postawili wszystko na jedną kartę i dokonali najbardziej ryzykownych decyzji. Jak wynika z wykresu, największą grupę stanowią osoby, które podejmują umiarkowane ryzykowne decyzje – niemal 53%. Niemniej, dużą grupę tworzą też ci, których decyzje są ryzykowne – prawie 44%.



Rys. 7. Wybory dokonane w eksperymencie. Źródło: opracowanie własne.

Jak więc prezentują się relacje pomiędzy poszczególnymi grupami? Prezentuje to dalsza część pracy. Na początku zostanie zaprezentowana analiza pomiędzy chęcią osiągnięcia większych dochodów z własnej firmy a deklaracją przedsiębiorczości. Pokazują to rysunki 8 i 9.

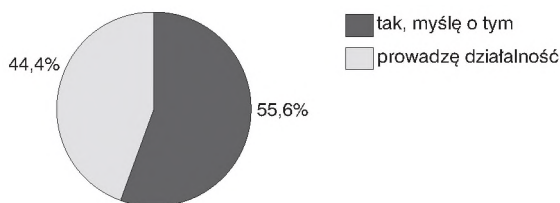
Jak wynika z rysunku 8, struktura odpowiedzi jest niemal jednakowa z całościowymi wynikami. Większość osób oczekujących większych zarobków we własnym przedsiębiorstwie deklaruje chęć jego założenia. Rysu-



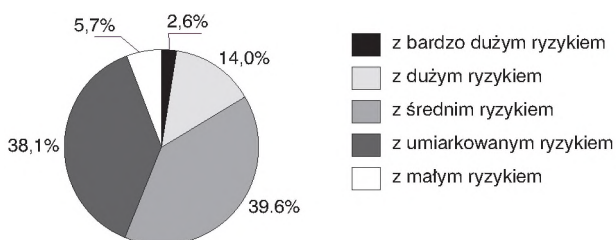
Rys. 8. Oczekiwanie większych zarobków we własnym przedsiębiorstwie a chęć prowadzenia własnej firmy. Źródło: opracowanie własne.

nek 9 wskazuje, iż wśród osób nieoczekujących wyższych zarobków we własnym przedsiębiorstwie nadal przeważa grupa chcących założyć firmę, jednak udział respondentów, którzy nie chcą zakładać podmiotu, jest znacznie wyższy.

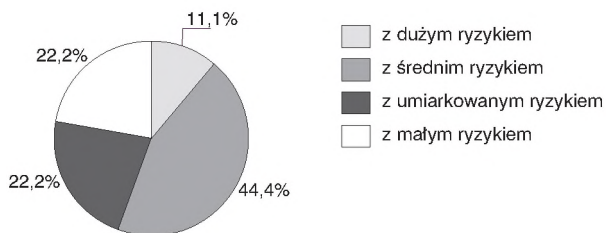
Kolejne rysunki pokazują relacje pomiędzy oczekiwanym dochodem deklarowanym a ryzykiem założenia własnego przedsiębiorstwa (rysunki 10 i 11). Zaprezentowane na rysunkach dane wskazują, iż nie ma istotnych różnic pomiędzy oczekiwaniami zarobkowymi respondentów w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą a oczekiwanym ryzykiem tej działalności w obu badanych grupach.



Rys. 9. Brak oczekiwania większych zarobków we własnym przedsiębiorstwie a chęć prowadzenia własnej firmy. Źródło: opracowanie własne.



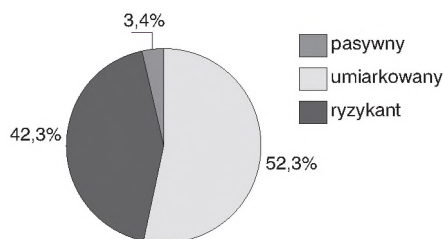
Rys. 10. Oczekiwanie większych zarobków we własnym przedsiębiorstwie a ryzyko prowadzenia własnej firmy. Źródło: opracowanie własne.



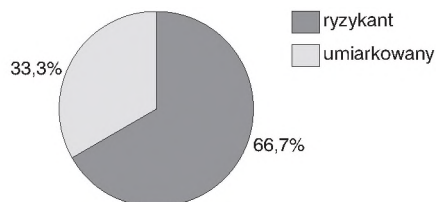
Rys. 11. Brak oczekiwania większych zarobków we własnym przedsiębiorstwie a ryzyko prowadzenia własnej firmy. Źródło: opracowanie własne.

Podobne są struktury w odniesieniu do małego i umiarkowanego ryzyka, średniego oraz dużego i bardzo dużego ryzyka. Uwidaczniające się różnice to wielkość grupy definiującej założenia firmy jako małe ryzyko – przy czym zdecydowanie większy jest ten odsetek dla osób deklarujących, że nie zarobią więcej we własnym podmiocie. Podobnie mniejszy jest też udział osób określających to ryzyko jako umiarkowane. Na tej podstawie można stwierdzić, iż osoby, które twierdzą, iż nie można zarobić więcej we własnym przedsiębiorstwie, w większym stopniu oceniają ryzyko założenia podmiotu jako małe lub umiarkowane (jest inna struktura odpowiedzi).

Ostatnia grupa odpowiedzi jest związana z eksperymentem i określeniem postawy respondentów. Wyniki zaprezentowano na rysunkach 12 i 13. Dane wskazują na różnice wynikające ze zbadanych skłonności do ryzyka. Jak wynika z analizy, w przypadku osób oczekujących większych zarobków największy udział w strukturze wypowiedzi miały osoby o umiarkowanej skłonności do podejmowania ryzyka. Nieco mniej było w tym przypadku osób lubiących ryzyko. Odnosząc te dane do odpowiedzi osób nieliczących na większe zarobki we własnym przedsiębiorstwie, należy stwierdzić, iż większość z nich (aż 66,7%) jest ryzykantami (brak jest przy tym osób zupełnie pasywnych). Może to sugerować, iż ryzykanci podejmują decyzje niekoniecznie kierując się dochodami jako istotną alternatywą decyzyjną.



Rys. 12. Oczekiwanie większych zarobków we własnym przedsiębiorstwie a skłonność do ryzyka. Źródło: opracowanie własne.



Rys. 13. Brak oczekiwania większych zarobków we własnym przedsiębiorstwie a skłonność do ryzyka. Źródło: opracowanie własne.

## 6. Podsumowanie

Zaprezentowane w niniejszym artykule badania nie mają, ze względu na niewielką liczebność, charakteru reprezentatywnego. Odnosząc je jednak do badań ekonomii eksperymentalnej, w której liczebność nie jest tak istotna, można na ich podstawie wyciągnąć ostrożne wnioski. Analizując wyniki pod kątem celu prowadzonego w tej pracy dyskursu naukowego, należy stwierdzić, iż został on częściowo osiągnięty. Znalezione odpowiedź na pytanie, czy osoby chcące zarobić więcej na rynku pracy deklarują przedsiębiorczość jako metodę osiągnięcia tego celu. Pokazała to relacja pomiędzy oczekiwanymi dochodami a chęcią prowadzenia własnego przedsiębiorstwa. Nie do końca cel został osiągnięty w odniesieniu do pytań związanych z ryzykiem.

Postawiona hipoteza badawcza: studenci oczekujący osiągnięcia większego zarobku z własnej działalności gospodarczej deklarują założenie przedsiębiorstwa oraz poniesienie związanego z tym ryzyka – została zweryfikowana pozytywnie. Ponad 70% respondentów znajdujących się w grupie oczekującej wyższych dochodów deklaruje założenie własnego przedsiębiorstwa. Jednocześnie większość z nich deklaruje, iż ryzyko prowadzenia tej działalności jest dla nich do przyjęcia – licząc razem ryzyko małe, umiarkowane i średnie, twierdzi tak ponad 83% respondentów oczekujących dużych zarobków z działalności gospodarczej. Wyniki te potwierdzają przynajmniej częściowo nastawienie respondentów pokazywane także w innych badaniach (Korpysa, 2011, s. 95; Vidal-Suñé i López-Panisello, 2013, s. 76–77).

Wyniki zaprezentowanych badań powinny być dalej analizowane. Nie dają one jasnych i do końca jednoznacznych odpowiedzi. Wymagają podjęcia dodatkowych działań w celu ich szerszej interpretacji. Powinny zostać zwłaszcza podjęte badania dotyczące natury podejmowanych decyzji i związanego z tym ryzyka. Wyniki tych badań będą w większym stopniu dać odpowiedzi na zadane pytania badawcze. Same badania dotyczące dochodów warto byłoby również przeprowadzić wśród samych przedsiębiorców, aby określić, czy są oni faktycznie tak bardzo zdeterminowani do prowadzenia własnej działalności dochodami czy też decydują o tym inne czynniki.

### Przypisy

- <sup>1</sup> Zespół badawczy pracowników Instytutu Ekonomii Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego w składzie: prof. T. Bernat (koordynator badań i zespołu), dr A. Gąsior, dr J. Korpysa, dr R. Nagaj, dr P. Szkudlarek, mgr M. Łakomy-Zinowik, mgr M. Zakrzewska i studenci kierunku ekonomia wspierający działania zespołu.

**Bibliografia**

- Bernat, T., Gąsior, A., Korpysa, J., Łakomy-Zinowik, M., Nagaj, R. i Szkudlarek, P. (2014). Perception of the risk of starting up business and personal attitude to risk. *Transformations in Business and Economics*, 13 (2B). Vilnius: Vilnius University.
- Bernat, T., Korpysa, J. i Kunasz, M. (2008). *Students' Entrepreneurship in Post-Socialist Countries*. Szczecin: University of Szczecin, Microeconomics Department.
- Dabić, M. i Pietrzykowski, M. (2011). Can entrepreneurship be brought from the 20<sup>th</sup> to the 21<sup>st</sup> century! A focus on entrepreneurship education through the FoSentHE 5e5 Approach. W: M. Dabić i M. Pietrzykowski (red.), *Fostering Education in Entrepreneurship*. Poznań: Bogucki Wydawnictwa Naukowe.
- Gaweł, A. i Jankowska, B. (2011). Teaching entrepreneurship – an example from the Poznan University of Economics. W: M. Dabić i M. Pietrzykowski (red.), *Fostering Education in Entrepreneurship*. Poznań: Bogucki Wydawnictwa Naukowe.
- Glinka, B. i Gudkova, S. (2011). *Przedsiębiorczość*. Warszawa: Wolters Kluwers business.
- Grilo, I. i Thurik, R. (2004). Determinants of entrepreneurship in Europe. *The Paper on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, (3004). Jena: Max Planck Institute.
- Korpysa, J. (2011). Oczekiwane dochody a przedsiębiorczość młodzieży. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, (4).
- Kreft, S.F. i Sobel, R.S. (2005). Public policy, entrepreneurship, and economic freedom. *Cato Journal*, 25.
- Li, Y. (2014). Determinants of regional entrepreneurship in Australia: Empirical evidence from panel data analysis. W: *Economic and Social Development: Book of Proceedings* (s. 364–373). Varazdin: Varazdin Development and Entrepreneurship Agency.
- Nkurunziza, J. (2012). *Entrepreneurship and Income Level in Developing Countries*. Referat wygłoszony na: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Africa Section (ALDC Division). Geneva.
- Olds, G. (2014a). *Entrepreneurship and Public Health Insurance*. Mimeo.
- Olds, G. (2014b). *Food Stamp Entrepreneurs*. Mimeo.
- Oleksyn, T. (2012). Przedsiębiorczość jako kategoria złożona. Jak ją rozwijać? *Problemy Zarządzania*, 10, (1, t. 2). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Porter, M.E. (2000). Location, competition, and economic development: Local clusters in a global economy. *Economic Development Quarterly*, 14.
- Timmons, J.A. i Spinelli, S. (2003). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*. McGraw-Hill Higher Education.
- Van Stel, A., Carree, M. i Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *The Paper on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, (0405). Jena: Max Planck Institute.
- Vidal-Suñé, A. i López-Panisello, M.-B. (2013). Institutional and economic determinants of the perception of opportunities and entrepreneurial intention. *Investigaciones Regionales*, (26).
- Wójcik, G.P. (2014). Przedsiębiorczość, kreatywność, zdolność do uczenia się źródłem wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw. W: A. Postuła, B. Glinka i J. Pasieczny (red.), *Oblicza przedsiębiorczości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.