



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W POZNANIU

Agnieszka Pawlak

**Determinanty intencji przedsiębiorczych młodzięży –
studium porównawcze Polski i Finlandii**

**Determinants of entrepreneurial intentions of young people –
a comparative study of Poland and Finland**

Rozprawa doktorska

Promotor: Prof. dr hab. Aleksandra Gawęł

Promotor pomocniczy: dr Maciej Pietrzykowski

Katedra Konkurencyjności Międzynarodowej

Poznań 2018

**Wydział Gospodarki
Międzynarodowej**
al. Niepodległości 10,
61-875 Poznań
tel. + 48 61 856 92 55

wgm@ue.poznan.pl
www.ue.poznan.pl

SPIS TREŚCI

Wstęp	4
1. Istota przedsiębiorczości	11
1.1. Definiowanie przedsiębiorczości	11
1.2. Modele procesu przedsiębiorczego	23
1.3. Czynniki wpływające na proces przedsiębiorczy	39
1.3.1. Kapitał ludzki	40
1.3.2. Kapitał społeczny	43
1.3.3. Kapitał finansowy	46
2. Intencje przedsiębiorcze	51
2.1. Definiowanie intencji przedsiębiorczych	51
2.2. Uwarunkowania intencji przedsiębiorczych	54
2.2.1. Płeć jako determinanta intencji przedsiębiorczych	58
2.2.2. Różnice kulturowe w wyjaśnianiu intencji przedsiębiorczych	61
2.2.3. Postrzeganie przedsiębiorczości przez rodzinę i środowisko	63
2.2.4. Inne czynniki kształtujące intencje przedsiębiorcze	67
2.3. Teorie intencji przedsiębiorczych	70
2.3.1. Teoria planowanych zachowań	72
2.3.2. Modele intencji przedsiębiorczych w oparciu o bodźce wewnętrzne	74
2.3.3. Modele intencji przedsiębiorczych w oparciu o bodźce zewnętrzne	76
2.3.4. Modele intencji przedsiębiorczych w oparciu o współistnienie bodźców wewnętrznych i zewnętrznych	78
3. Metodyka badań intencji przedsiębiorczych	81
3.1. Cele i hipotezy badawcze	81
3.2. Metoda prowadzonych badań intencji przedsiębiorczych	89
3.3. Opis danych wtórnych badania intencji przedsiębiorczych	92
3.4. Charakterystyka i sposób doboru badanej próby w badaniu ankietowym intencji przedsiębiorczych	96
3.5. Konstrukcja ankiety badawczej	101
4. Przedsiębiorczość i jej postrzeganie w Polsce i Finlandii na tle tendencji światowych	103
4.1. Tendencje przedsiębiorcze na świecie	103

4.2. Historyczne i kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce i Finlandii ..	110
4.3. Aktualna sytuacja przedsiębiorcza w Polsce i Finlandii	117
4.4. Stosunek obywateli do przedsiębiorczości w Polsce i Finlandii	128
5. Intencje przedsiębiorcze młodzieży szkół średnich	140
5.1. Charakterystyka młodzieży z Polski i Finlandii biorącej udział w badaniu	140
5.2. Poziom intencji przedsiębiorczych młodzieży w Polsce i Finlandii	144
5.3. Szacowanie parametrów modelu intencji przedsiębiorczej na próbie polskiej i fińskiej	149
5.3.1. Analiza czynnikowa dla grupy polskiej	152
5.3.2. Analiza czynnikowa dla grupy fińskiej	154
5.3.3. Analiza regresji dla grupy polskiej	157
5.3.4. Analiza regresji dla grupy fińskiej	165
5.4. Weryfikacja hipotez i modelu intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej i fińskiej	173
5.5. Porównanie wyników badań danych pierwotnych i wtórnych dla grupy polskiej i fińskiej	179
5.6. Rekomendacje dalszych badań	186
Zakończenie	188
Bibliografia	194
Spis stron internetowych	209
Spis rysunków	210
Spis tabel	211
Spis wykresów	216
Załącznik 1 – Lista szkół średnich w Wielkopolsce w 2013 roku	217
Załącznik 2 – Kwestionariusz ankietowy	229

WSTĘP

Coraz częściej podkreśla się znaczenie przedsiębiorczości jako ważnego zjawiska zarówno z punktu widzenia ekonomicznego, jak i społecznego. Podejmowanie aktywności przedsiębiorczej będącej alternatywną ścieżką kariery zawodowej w stosunku do zatrudnienia etatowego wpływa na rozwój gospodarczy poprzez stwarzanie miejsc pracy dla kolejnych osób, zatrzymanie siły roboczej oraz kapitału intelektualnego w granicach danego kraju, a także oddziaływanie na wzrost gospodarczy poprzez zwiększenie wskaźnika produktu krajowego. Przedsiębiorczość nie jest jednak zdarzeniem zachodzącym w pojedynczym momencie w czasie. Postrzegana jest ona jako proces kolejno następujących po sobie faz, które poprzez wykorzystanie innowacyjnego pomysłu lub pojawiających się okazji umożliwiają osiągnięcie sukcesu przy jednoczesnym zachowaniu świadomości wystąpienia ryzyka. Prezentację takiego poglądu można znaleźć między innymi u: Shapero (1975b), Cassona (1982), Ronstadta (1984), Hirscha i Petersa (1992), Griffina (1997), czy Kraśnickiej (2002). Pomimo, że nie istnieje jedna ogólnie obowiązująca definicja procesu przedsiębiorczego, większość autorów zgadza się z twierdzeniem, że jego początku należy upatrywać w chwili, gdy u potencjalnego przedsiębiorcy pojawi się myśl związana z założeniem własnej firmy (Gaweł, 2013a, s. 53-54). Zamiar ten jest utożsamiany z intencją przedsiębiorczą. Stanowi on pierwszy krok w procesie odkrywania, tworzenia oraz wykorzystywania pojawiających się możliwości biznesowych. Pomimo, że zagadnienie to jest szeroko omawiane w literaturze naukowej od lat osiemdziesiątych XX wieku, nie posiada ono jednej definicji, która byłaby ogólnie uznawana w świecie nauki. Do prekursorów tej tematyki zaliczyć można: Shapero i Sokola (1982), Birda (1988), Katza i Gartnera (1988) oraz Ajzena (1991). Sama intencja, czyli gotowość danej osoby do zachowywania się w konkretny sposób, jest częstym przedmiotem badań socjologicznych i psychologicznych. Istniejące w literaturze naukowej definicje tworzą swoiste kontinuum, przedstawiając tę kategorię od abstrakcyjnego wymiaru chęci i pragnień do sfery podejmowania działań związanych z planowaniem rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej. Na podstawie rozważań teoretycznych powstało wiele modeli intencji przedsiębiorczej. Jednym z najpopularniejszych jest model oparty na teorii planowanych zachowań Ajzena (1991). Koncepcja ta zakłada, że ludzkie zachowania są racjonalne, wcześniej zaplanowane oraz kontrolowane, ponieważ przed ich podjęciem brane są pod uwagę możliwe konsekwencje ich wystąpienia. Intencja

przedsiębiorcza jest zaś bezpośrednim poprzednikiem wystąpienia określonego zachowania i powstaje w wyniku oddziaływania trzech niezależnych od siebie czynników: postawy wobec zachowania, subiektywnych norm oraz postrzeganej kontroli zachowania. Poza modelem Ajzena, odnaleźć można inne wskazujące na wpływ czynników wewnętrznych na pojawienie się intencji przedsiębiorczej, warunkujące jej wystąpienie oddziaływaniem bodźców zewnętrznych oraz integrujące oba poprzednie podejścia. W każdym z nich uwzględnionych zostało wiele determinant wystąpienia zamiaru przedsiębiorczego. Wśród nich wymienić można płeć, kulturę, z której wywodzi się dana osoba, czy postrzeganie przedsiębiorczości przez osoby z najbliższego otoczenia.

Intencje przedsiębiorcze jako pierwszy etap procesu przedsiębiorczego stają się tematem budzącym zainteresowanie nie tylko wśród społeczności akademickiej, ale także w gronie praktyków biznesu oraz instytucji wspierających przedsiębiorczość. Posiadanie wiedzy dotyczącej czynników, które wpływają na podjęcie decyzji o założeniu własnej firmy umożliwiłoby bardziej efektywne oddziaływanie na przyszłych przedsiębiorców, a co za tym idzie większy odsetek osób, które ostatecznie podejmują się realizacji takiej ścieżki kariery. W efekcie doszłoby do zwiększenia liczby aktywnych podmiotów gospodarczych, co mogłoby się przełożyć na stworzenie nowych miejsc pracy oraz poprawę części wskaźników gospodarczych. Dlatego też każde badanie intencji przedsiębiorczych oraz determinant ich powstania posiada dużą wartość merytoryczną oraz aplikacyjną.

Celem głównym rozprawy doktorskiej jest stworzenie modelu intencji przedsiębiorczej w oparciu o determinanty jej powstawania. Założeniem dysertacji jest zweryfikowanie wpływu czynników wewnętrznych i zewnętrznych na pojawienie się zamiaru przedsiębiorczego za pośrednictwem jego bezpośrednich poprzedników wyróżnionych przez Ajzena (1991) w teorii planowanych zachowań. Konsekwencją takiego sformułowania celu głównego jest przyjęcie poniżej zapisanych celów szczegółowych, których realizacja pozwala na przybliżenie się do osiągnięcia podstawowego powodu istnienia niniejszej pracy.

C1 – Stworzenie miernika intencji przedsiębiorczej.

C2 – Zbadanie deklarowanego poziomu intencji przedsiębiorczej.

C3 – Zweryfikowanie czynników wpływających na pojawienie się intencji przedsiębiorczej.

W wyniku zapoznania się z istniejącym stanem wiedzy w opisywanej dziedzinie naukowej oraz przyjęcia wcześniej przedstawionego celu głównego sformułowano następującą hipotezę: Czynniki wewnętrzne i zewnętrzne wpływają pośrednio na intencję przedsiębiorczą

przez swoje oddziaływanie na jej poprzedniki. Jej doprecyzowaniem jest sześć hipotez szczegółowych:

H1 - Indywidualizm determinuje postawę wobec zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej.

H2 - Państwowość determinuje postawę wobec zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej.

H3 - Państwowość determinuje postrzeganą kontrolę zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej.

H4 - Edukacja przedsiębiorcza determinuje postrzeganą kontrolę zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej.

H5 - Cechy przedsiębiorcze determinują postrzeganą kontrolę zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej.

H6 - Postrzeganie przedsiębiorczości determinuje subiektywne normy w zakresie intencji przedsiębiorczej.

Rozprawa ma charakter teoretyczno-empiryczny, co znajduje odzwierciedlenie w jej strukturze. W części teoretycznej dysertacji została zastosowana krytyczna analiza literatury wykorzystująca metodę dedukcji. Część badawcza jest oparta o model hipotetyczno-dedukcyjny, którego założeniem jest empiryczne weryfikowanie wcześniej zdefiniowanych i przyjętych hipotez. Do sprawdzenia zasadności ich przyjęcia zostały wykorzystane statystyczne metody ilościowe (w tym analiza porównawcza oraz regresji), a także interpretacja uzyskanych wyników.

W opracowaniach dostępnych w literaturze naukowej znaleźć można wiele badań przeprowadzanych wśród studentów mających na celu zweryfikowanie poziomu intencji przedsiębiorczej oraz określenie determinant jej wystąpienia. Wybór młodzieży uczęszczającej do szkół średnich jako grupy badawczej ma pozwolić wyeliminować dwa aspekty, które występują w tamtych badaniach i utrudniają uogólnienie uzyskanych wyników dla większej społeczności. Pierwszym z nich jest występowanie sytuacji, w której osoba podejmująca edukację na uczelni wyższej jednocześnie prowadzi własną działalność gospodarczą. Zdefiniowanie respondentów jako uczniów szkół średnich pozwala na weryfikację intencji przedsiębiorczych wśród osób, które nie mają jeszcze możliwości podjęcia jakichkolwiek działań w tym zakresie. Drugim argumentem przemawiającym za przyjęciem tak określonej grupy badawczej jest uzyskanie realnego odzwierciedlenia

analizowanego zjawiska wśród różnych grup zawodowo-społecznych. Duży odsetek osób będących małymi i średnimi przedsiębiorcami to ludzie posiadający średnie, często zawodowe wykształcenie.

Wybór Polski i Finlandii również nie jest przypadkowy. Zgodnie z danymi przedstawionymi przez Global Entrepreneurship Monitor Finlandia jest krajem zaliczającym się do państw posiadających najbardziej zauważalne możliwości biznesowych. Kraj ten zawdzięcza tę pozycję gospodarce opartej na innowacjach, dobrej infrastrukturze oraz wysokiemu poziomowi szkolnictwa. Z tego powodu jest postrzegany jako państwo stwarzające dobre warunki do rozwoju przedsiębiorczości oraz benchmark dla innych rozwijających się gospodarek. Do takich zaś można zaliczyć Polskę, która charakteryzuje się duchem przedsiębiorczym oraz widocznym dynamizmem w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. W 2014 roku kraj ten znalazł się na piątym miejscu w Unii Europejskiej w badaniu chęci rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej w ciągu najbliższych 3 lat. Ostatecznie wiele osób nie realizuje tych zamierzeń ze względu na brak dostrzegania odpowiednich możliwości. Pomimo tego, większy odsetek Polaków niż Finów deklaruje pragnienie zostania przedsiębiorcą w przyszłości oraz przekonanie o posiadaniu odpowiednich kompetencji, aby wcielić ten plan w życie.

Wybór regionów badawczych w danym kraju (Wielkopolska i Uusima) miał zapewnić możliwą porównywalność wyników. Oba te obszary charakteryzują się ponadstandardowym poziomem przedsiębiorczości na tle swojego państwa oraz są miejscem dynamicznego rozwoju przedsiębiorczości.

Zakres przestrzenny pracy obejmuje przede wszystkim Polskę i Finlandię. Jest to związane z tym, że badaniu ankietowemu zostały poddane osoby uczęszczające do szkół średnich w tych dwóch państwach. Jednak, aby móc ustalić pojawiające się trendy oraz poziom badanych zjawisk w zakresie realiów gospodarczych i przedsiębiorczych w obu tych krajach potrzebne było uzyskanie szerszego kontekstu jako punktu odniesienia. Posłużyły temu dane wtórne uzyskane z Eurostatu oraz Global Entrepreneurship Monitor dla kilkunastu innych europejskich krajów. Dane te przedstawiają aktualną sytuację przedsiębiorczą w poszczególnych gospodarkach oraz stosunek obywateli tych państw do tematów związanych z przedsiębiorczością.

Zakres czasowy przeglądu literaturowego sięga końca XVIII wieku, kiedy to podjęto pierwsze próby zdefiniowania zjawiska przedsiębiorczości. Jednakże większość literatury,

która posłużyła do stworzenia tej rozprawy to pozycje powstałe po 2000 roku. Dane wtórne obrazujące sytuację przedsiębiorczą odnoszą się do lat 2005-2015, a przedstawiające stosunek obywateli badanych państw do przedsiębiorczości do okresu 2011-2015. Badanie ankietowe zostało przeprowadzone w 2013 roku.

Praca składa się z pięciu rozdziałów. Pierwsze dwa tworzą część teoretyczną. Prezentują dorobek literatury przedmiotu w zakresie omawianej tematyki i stanowią wprowadzenie do dalszych części rozprawy. Trzeci rozdział poświęcony został opisowi metodyki przeprowadzonych badań. Zaś dwa ostatnie mają charakter empiryczny i prezentują wyniki badań przeprowadzonych na materiale pierwotnym oraz wtórnym.

Celem pierwszego rozdziału jest przedstawienie teoretycznego dorobku z zakresu przedsiębiorczości oraz modeli procesów przedsiębiorczych. W literaturze naukowej istnieje wiele definicji przedsiębiorczości sformułowanych przez różnych autorów. Brak jest jednak jednej uważanej za ogólnie obowiązującą. W pierwszym podrozdziale podjęto starania mające na celu usystematyzowaną prezentację istniejących definicji opisywanego pojęcia. Dokonano tego w oparciu o przedstawienie trzech nurtów teoretycznych wyróżnionych ze względu na trzy najczęściej podkreślane aspekty przedsiębiorczości: innowacyjność, podejmowanie ryzyka oraz wykorzystywanie pojawiających się szans rynkowych. Na potrzeby rozprawy przyjęto definicję, która odwoływała się do wąskiego rozumienia tego zjawiska. Przestanką takiego wyboru była chęć zdefiniowania przedsiębiorczości w sposób zrozumiały dla osób biorących udział w badaniu. W związku z tym przedsiębiorczość postrzegana jest jako proces zakładania i prowadzenia nowego podmiotu gospodarczego, który nie musi wykazywać się innowacyjnym podejściem albo dostrzeganiem konkretnych szans rynkowych, ale związany jest z niepewnością dotyczącą wejścia na rynek oraz wysokością uzyskiwanych zysków. W drugim podrozdziale dokonano zestawienia różnych modeli procesu przedsiębiorczego. Na jego podstawie można stwierdzić, że pojawienie się intencji przedsiębiorczej jest postrzegane jako pierwszy etap całego procesu, lub jako czynnik wymagany do jego rozpoczęcia.

W ostatnim podrozdziale zostały zaprezentowane czynniki, które wpływają na proces przedsiębiorczy w zakresie trzech grup: kapitału ludzkiego, finansowego i społecznego.

Drugi rozdział przedstawia rozważania teoretyczne na temat intencji przedsiębiorczych. W pierwszym podrozdziale zostały umieszczone istniejące definicje tego pojęcia przedstawione w postaci kontinuum definicyjnego zakładającego określanie intencji

przedsiębiorczych od abstrakcyjnego wymiaru chęci i pragnień do sfery podejmowania działań związanych z planowaniem rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej. Drugi podrozdział prezentuje przedstawiane w literaturze naukowej czynniki, które mogą wpływać na pojawianie się intencji przedsiębiorczych. Wśród nich wymienić można chociażby: płeć, kulturę, z której wywodzi się dana osoba, czy postrzeganie przedsiębiorczości przez osoby z najbliższego otoczenia. Ostatni podrozdział został poświęcony prezentacji teorii intencji przedsiębiorczych w oparciu o modele wyróżniające zewnętrzne i wewnętrzne bodźce warunkujące ich powstanie ze szczególnym uwzględnieniem teorii planowanych zachowań. Koncepcja ta sformułowana przez Ajzena zakłada, że ludzkie zachowania są racjonalne, wcześniej zaplanowane oraz kontrolowane, ponieważ przed ich podjęciem brane są pod uwagę możliwe konsekwencje ich wystąpienia. Intencja przedsiębiorcza jest zaś bezpośrednim poprzednikiem wystąpienia określonego zachowania i powstaje w wyniku oddziaływania trzech niezależnych czynników: postaw wobec zachowania, subiektywnych norm oraz postrzeganej kontroli zachowania.

Rozdział trzeci został poświęcony opisowi metodyki przeprowadzonych badań. Rozpoczyna się on od przedstawienia celów i hipotez badawczych. Następnie został przedstawiony szczegółowy opis metody prowadzonych badań zarówno w odniesieniu do danych wtórnych pochodzących z baz Eurostatu i Global Entrepreneurship Monitor jak i materiału pierwotnego otrzymanego na podstawie badania ankietowego. Trzeci podrozdział zawiera informacje o wskaźnikach uzyskanych z danych wtórnych obrazujących poziom przedsiębiorczości oraz jej postrzegania, które zostały poddane analizom w dalszej części pracy. W kolejnym podrozdziale znajduje się charakterystyka grupy badawczej oraz sposób doboru poszczególnych jednostek do badania empirycznego. Rozdział kończy się zaprezentowaniem konstrukcji kwestionariusza ankietowego wykorzystanego do przeprowadzenia badania.

Rozdział czwarty prezentuje dane dotyczące przedsiębiorczości oraz jej postrzegania w Polsce i w Finlandii na tle zjawisk światowych. Rozpoczyna się on od opisu aktualnych tendencji przedsiębiorczych na świecie. Znaleźć tam można informacje dotyczące zakładania własnej firmy, deklarowanych przyczyn rozpoczynania kariery przedsiębiorczej, powodów likwidacji podmiotów gospodarczych, aktualnych trendów przedsiębiorczych i działań mających na celu wspieranie przedsiębiorczości oraz ogólnego odbioru osób prowadzących własny biznes przez światową społeczność. W rozdziale tym znajdują się także

rekomendacje, których realizacja ma sprzyjać rozwojowi aktywności przedsiębiorczej w kolejnych latach. W drugim podrozdziale opisano historyczne oraz kulturowe uwarunkowania badanego zjawiska w Polsce i Finlandii. Kolejne części poświęcono porównaniu aktualnej sytuacji przedsiębiorczej oraz postrzegania przedsiębiorczości przez obywateli badanych państw. Aby uzyskać szerszą perspektywę dane te zestawiono z analogicznymi wskaźnikami odnotowanymi w innych europejskich państwach.

W ostatnim rozdziale znajdują się wyniki przeprowadzonego badania ankietowego. W pierwszym podrozdziale została zaprezentowana szczegółowa charakterystyka polskiej i fińskiej młodzieży biorącej udział w badaniu. Kolejny przedstawia weryfikację poziomu deklarowanej intencji przedsiębiorczej wyrażonej przez osoby poddane badaniu. Trzeci podrozdział został poświęcony szacowaniu parametrów modelu intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej i fińskiej. Dokonaniu tego posłużyło wykorzystanie analizy czynnikowej oraz regresji dla obu grup. W następnym podrozdziale odnaleźć można prezentację modeli intencji przedsiębiorczych młodzieży polskiej i fińskiej oraz ich porównanie oraz weryfikację wcześniej postawionych hipotez badawczych. Piąty podrozdział został poświęcony wyciągnięciu wniosków powstałych na podstawie przeprowadzonych badań oraz zestawieniu wyników uzyskanych z analiz danych wtórnych i pierwotnych. W tej części dokonano także sprawdzenia jakości aplikacyjnej stworzonych modeli poprzez wykorzystanie w równaniach intencji przedsiębiorczej, otrzymanych w efekcie przeprowadzonej analizy regresji, czynników determinujących pojawienie się zamiaru przedsiębiorczego w oparciu o dane wtórne. W ostatnim podrozdziale znajdują się rekomendacje dalszych badań, które mogłyby stać się uzupełnieniem lub poszerzeniem materiału zawartego w niniejszej rozprawie.

1. Istota przedsiębiorczości

1.1. Definiowanie przedsiębiorczości

Pomimo iż w ekonomii termin przedsiębiorczość wydaje się być pojęciem stosunkowo nowym, gdyż pierwszy raz został użyty w XVIII wieku, to jego jednoznaczne zdefiniowanie jest skomplikowane. Wpływ na to ma istnienie w literaturze naukowej wielu definicji tego zjawiska podkreślających jego różne aspekty oraz przedstawiających to zagadnienie z wielu perspektyw.

Słowo przedsiębiorczość wywodzi się najprawdopodobniej z języka francuskiego. (Piecuch, 2013, s. 16). Jego źródłosłowu etymologicznego w języku polskim i w wielu innych językach europejskich, doszukuje się w rdzeniu słownym „przedsiębrać”, „podejmować” (Janasz, 2004, s. 17). Do języka polskiego określenie „przedsiębiorczość” wprowadził Stanisław Staszic tłumacząc łacińskie słowo „industria” jako „skrzętność”, „przemysłaność” (Oniszczyk-Jastrzębek, 2013, s. 12). Z początku przedsiębiorczość w języku polskim była utożsamiana tylko z prowadzeniem prywatnej działalności gospodarczej. Aktualnie w Słowniku języka polskiego przedsiębiorczość definiowana jest jako „zdolność do tego aby być przedsiębiorczym; posiadanie ducha inicjatywy; obrotność, rzutkość, zaradność” (Szymczak, 1994). W związku z istnieniem w literaturze naukowej wielu podejść do definiowania przedsiębiorczości na potrzeby niniejszej pracy prezentacja definicji tego pojęcia została dokonana w oparciu o podkreślanie podobnych aspektów determinujących to zjawisko.

Wśród definicji przedsiębiorczości można znaleźć trzy nurty teoretyczne podkreślające takie aspekty jak: podejmowanie ryzyka, innowacyjność oraz wykorzystywanie pojawiających się szans rynkowych. Pierwszy z nich podkreślający znaczącą rolę niepewności i ryzyka wyrósł na podstawie teorii reprezentowanej przez Richarda Cantillona, żyjącego w latach 1680-1734. Uczony ten jako pierwszy zamieścił wzmianki dotyczące przedsiębiorczości w napisanym przez siebie „Eseju o naturze handlu w ogólności” (Brzozowska, 2016, s. 459). W opinii Cantillona (1938) przedsiębiorczość jest utożsamiana ze zdolnością do przewidywania i skłonnością do podejmowania ryzyka przez przedsiębiorcę. Dokonuje on zabiegu polegającego na tanim zakupie po pewnej cenie oraz droższej odsprzedaży po niepewnej cenie. Mechanizm ten powoduje, że osiągniany przez niego dochód jest

nieprzewidywalny. Cantillon podkreśla także, że działalnie osoby przedsiębiorczej nie musi obejmować produkcji ani angażowania własnego kapitału.

Adam Smith (1723-1790) to jedyny przedstawiciel klasyków angielskich, który uznaje istnienie przedsiębiorców w gospodarce, choć sam częściej używa w celu ich określenia pojęcia „kapitaliści”. Smith (1954) uważa, że połączenie umiejętności podejmowania ryzyka z mocą twórczą oraz wynalazczością uruchamia tzw. „spirale wydajności”. W jego oczach przedsiębiorcy są osobami posiadającymi skłonność do oszczędzania i wykorzystywania pozyskanych w ten sposób środków do realizacji określonych przedsięwzięć. Pomimo iż utożsamia on przedsiębiorców z właścicielami przedsiębiorstw i dostawcami kapitału, podkreśla także konieczność szybkiego dostosowywania się przez nich do zastanej sytuacji gospodarczej. Tylko takie osoby, które podejmują ostateczne decyzje narażając się tym samym na ryzyko mogą odnieść sukces rynkowy.

Nurt definiowania przedsiębiorczości jako zachowanie wykorzystujące niepewność reprezentuje także Francuz Jean-Baptiste Say, który będąc przedstawicielem neoklasyków dostrzegał rolę przedsiębiorcy w organizacji przedsiębiorstwa. Za jego przyczyną termin przedsiębiorca wszedł na stałe do literatury naukowej. W rozumieniu Saya (1960, s.11) istotą przedsiębiorczości jest podejmowanie takich zachowań, które pozwolą na przenoszenie zasobów ekonomicznych z niższych obszarów wydajności do wyższych. Do głównych zadań przedsiębiorcy należy więc nadzór i administrowanie. W wizji Saya przedsiębiorca jawi się jako samodzielny producent, w którego osobie połączone zostały czynniki pracy, kapitału i działalności przedsiębiorczej. Jest on centralną postacią gospodarki oraz podstawowym motorem jej rozwoju.

Najbardziej popularnym przedstawicielem poglądu podkreślającego znaczenie działania przedsiębiorców w warunkach niepewności oraz konieczność brania przez nich odpowiedzialności za podejmowane przez siebie decyzje jest żyjący prawie 200 lat po Cantillonie amerykański ekonomista Frank Knight. W opinii Knighta (1921) jest to źródło uzyskiwanego przez nich zarobku, ponieważ od tej niepewności nie można się w żaden sposób ubezpieczyć, ani jej skapitalizować np. poprzez wliczenie w płace. Podejmowanie ryzyka jest w sposób naturalny wpisane w działalność przedsiębiorców, ponieważ zapewnia im osiągnięcie zysku oraz rozwój prowadzonego przedsięwzięcia. Ryzyko to nie powinno być jednak ryzykanctwem, lecz działaniem podejmowanym w oparciu o własne przemyślenia oraz poparte posiadaną wiedzą, umiejętnościami i doświadczeniem związanym z działaniem

w branży. Knight zakłada, że przedsiębiorca jest centralnym elementem gospodarki rynkowej, przypisując jednocześnie osobom przedsiębiorczym funkcję arbitrażową polegającą na podejmowaniu działań w warunkach nierównowagi, które mają zmierzać do jej przywrócenia.

Konieczność podejmowania ryzyka w prowadzeniu przedsiębiorstwa dostrzegł również Harvey Leibenstein (1968, s. 48-49). Postrzega on przedsiębiorczość jako podejmowanie działań, które są niezbędne do stworzenia i prowadzenia działalności rynkowej w warunkach niepewności lub na niedookreślonych rynkach, na których nie można w pełni rozpoznać funkcji produkcyjnej. Podobne stanowisko w definiowaniu zjawiska przedsiębiorczości reprezentuje Ricky W. Griffin (1997). Określa on przedsiębiorczość jako proces obejmujący organizowanie i prowadzenie własnej firmy oraz podejmowanie związanego z tym ryzyka w celu osiągnięcia zysku.

Prekursorem postrzegania przedsiębiorczości jako innowacyjności i poszukiwania nowych rozwiązań przynoszących lepsze od dotychczas osiągniętych efektów był żyjący na przełomie XIX i XX wieku austriacki ekonomista Joseph Schumpeter (1960). W myśl jego teorii załączkiem działań przedsiębiorczych jest dokonanie przełomowego odkrycia, które uruchamia proces tzw. „twórczej destrukcji” polegający na istnieniu samoczynnego mechanizmu rozwoju gospodarczego związanego z upadkiem przestarzałych przedsiębiorstw oraz jednoczesnym powstawaniem w ich miejsce nowych, bardziej efektywnych. Działanie przedsiębiorcze rozumiane jest jako zastosowanie nowych form organizacji produkcji i sprzedaży lub odkrywanie nieznanych do tej pory źródeł zaopatrzenia i środków produkcji. Skutkuje to wprowadzeniem nowego produktu bądź technologii, powstaniem nowego rynku, pozyskaniem źródeł surowców lub przyjęciem nowej organizacji. Przedsiębiorca poprzez wykorzystanie własnej kreatywności i innowacyjności staje się główną przyczyną wzrostu i rozwoju gospodarczego oraz sprawcą pojawienia się pozytywnych zmian. Takie rozumienie pozwala na odejście od identyfikowania przedsiębiorcy tylko i wyłącznie jako właściciela kapitału. Określenie to może być zastosowane do każdej osoby wyróżniającej się „duchem przedsiębiorczości”, czyli posiadaniem pomysłów, inicjatyw i wytrwałości w pokonywaniu barier oraz łamaniu stereotypów. Dodatkowym wyróżnikiem jednostki przedsiębiorczej jest odporność na działanie stresu i ponoszenie porażek. Pomimo, iż Schumpeter jest najbardziej znanym autorem definiującym przedsiębiorczość poprzez innowacyjność nie był on osamotniony w tym poglądzie.

W literaturze naukowej odnaleźć można wiele innych osób również upatrujących źródła przedsiębiorczości w innowacyjnej postawie. Przykładem tego może być definiowanie przedsiębiorcy przez Alfreda Marshalla (1890, s. 82), który określa go jako inspiratora nowych rozwiązań techniczno-technologicznych oraz organizacyjno-ekonomicznych. W efekcie jest on jednostką podejmującą decyzje i pełniącą funkcje zarządcze. Współczesny kontynuator myśli schumpeteriańskiej – Peter Drucker (1992, s. 7, 35-38) zakłada, że przedsiębiorczość oparta jest na celowej innowacji. Z tego też powodu za innowacyjne można uznać tylko takie przedsiębiorstwa, które tworzą coś nowego, w szczególności nowego klienta, popyt, rynek czy sposób zaspokajania istniejących potrzeb. Wszystkie podmioty gospodarcze będące naśladowcami nie są traktowane przez niego jako jednostki przejawiające postawę przedsiębiorczą. Jego wizja jest zatem ściśle powiązana ze specyficznym podejściem do zarządzania, które polega na wykorzystywaniu działań przedsiębiorczych i innowacyjnych prowadzących do sukcesu. Harry Igor Ansoff (1983, s. 33) proponuje szersze od schumpeteriańskiego podejście do definiowania terminu przedsiębiorczość. W jego ocenie nie odnosi się on tylko do rezygnacji z przestarzałych oraz kreacji nowych produktów bądź usług, ale dotyczy także identyfikacji ich nabywców, określenia sposobu ich uatrakcyjnienia dla potencjalnych kupujących oraz umacniania nowych produktów i usług na rynku.

Kwestię innowacyjności, choć w trochę innym aspekcie, podkreśla także Neil Churchill (1991, s. 27). Definiuje on przedsiębiorczość jako proces, w trakcie którego odkrywa się i kształtuje możliwość tworzenia nowych wartości poprzez innowacje. Działanie to powiązane jest także z pozyskiwaniem potrzebnych zasobów i zarządzaniem procesem tworzenia wartości. Z kolei Calvin A. Kent (1991, s. 543) odwołuje się do zaczerpniętego od Schumpetera zjawiska „twórczej destrukcji” zakładając, że przedsiębiorczość jest procesem samoniszcącym. Pojawiająca się nowa fala przedsiębiorczego geniuszu prowadzi do zniszczenia starych produktów i technologii poprzez destrukcję rynków i firm, które je do tej pory oferowały. W zamian dostarcza nowe, które bardziej odpowiadają aktualnym potrzebom konsumentów. Przedstawicielem analogicznego poglądu wśród polskich naukowców jest Władysław Jacher (1999, s. 39). Określa on przedsiębiorczość jako twórczy niepokój który nie pozwala zadowolić się stanem istniejącym i motywuje do wprowadzania zmian.

Reprezentantem poglądu wskazującego na powiązanie przedsiębiorczości z jej trzecim najczęściej wymienianym wyróżnikiem - wykorzystywaniem szans rynkowych, jest między innymi Israel Kirzner (1973). Uważa on, że przedsiębiorczość przyczynia się do realokacji zasobów i jest odpowiedzią podaży na pojawiający się na rynku popyt. Zgodnie z jego założeniem przedsiębiorca potrafił dostrzec pojawiającą się na rynku szansę wynikającą z rozbieżności pomiędzy ceną sprzedaży określoną przez producenta danego dobra, a kwotą jaką są w stanie zapłacić za ten produkt konsumenci. Podobnie więc jak Knight zakłada, że przedsiębiorca realizuje funkcje arbitrażową doprowadzając do zaistnienia równowagi rynkowej. W jego opinii nie jest konieczne, aby przedsiębiorca posiadał jakiegokolwiek aktywa – może on realizować się zarówno jako producenta, czy pośrednik. Podstawowym celem jego działalności oraz najsukuteczniejszym motywatorem do podejmowania działań na rynku jest osiągnięcie zysku. W myśl Kirznera przedsiębiorca powinien charakteryzować się następującymi umiejętnościami: zdolnością przełamania tradycji, unikaniem schematów i rutyny oraz dostrzeganiem szans, które nie zostały wcześniej odkryte przez konkurentów w celu uzyskania zysku. Wykorzystywanie szans rynkowych jako podstawową składową działań przedsiębiorczych podkreślają również inni autorzy. Jeffrey Timmons (1999, s. 329) określa przedsiębiorczość jako „pogoń za okazjami bez uwzględnienia ograniczeń stwarzanych przez zasoby kontrolowane. Wskazuje on dwa ważne aspekty. Pierwszym z nich jest znaczenie istnienia szansy rynkowej, która inspiruje i pobudza przedsiębiorstwo do jej wykorzystania. Drugim zaś jest paradoksalna możliwość wykorzystania tej szansy bez względu na posiadane zasoby. Prowadzi to do podkreślenia znaczenia zdolności przedsiębiorcy do przyciągnięcia uwagi inwestorów poprzez posiadanie atrakcyjnego pomysłu o wysokim potencjale rozwojowym”. W analogiczny sposób zjawisko przedsiębiorczości jest rozumiane przez Howarda H. Stevensona, Michaela J. Robertsa i Harolda Irvinga Grousbecka (1994, s. 5).

W literaturze odnaleźć można także bardziej złożone definicje przedsiębiorczości, które prezentują kompilacje dwóch lub większej liczby przytoczonych wcześniej aspektów. Przykładem tego może być wizja przedsiębiorczości sformułowana przez Roberta D. Hirscha i Michaela P. Petersa (1992, s.10), która podkreśla zarówno innowacyjność, jak i ponoszenie ryzyka. W jej rozumieniu przedsiębiorczość postrzegana jest jako proces, w którym poprzez poświęcenie czasu i wysiłku, akceptację ryzyka finansowego, psychologicznego i społecznego oraz dzięki oczekiwaniu uzyskania satysfakcji materialnej i osobistej, tworzy się coś nowego

i wartościowego. Na te same czynniki wskazuje także w swojej definicji przedsiębiorczości Fred L. Frey (1993, s. 27-28). Traktuje ją on jako uruchamianie jakiegoś przedsięwzięcia lub jego wzrost, który jest wynikiem innowacji wprowadzonych przez świadome podejmowania ryzyka kierownictwo. Warto zwrócić uwagę, że definicja ta jest bardzo szeroka, ponieważ nie ogranicza się ona tylko do tworzenia i rozwijania nowej działalności, lecz uwzględnia także możliwość rozwijania dotychczas działającego przedsiębiorstwa. Ponadto, dopuszcza ona różne formy przejawów przedsiębiorczości poczynając od zakładania nowego przedsiębiorstwa, kreatywności i innowacyjności w rozwoju nieznanymi dotychczas produktów bądź usług poprzez zarządzanie dotychczasową firmą tak, aby ciągle się rozwijała kończąc na poszukiwaniu finansowych i rzeczowych źródeł zasilania rozwijających się projektów. Wszystkie te działania podejmowane są z założeniem akceptacji pojawiającego się ryzyka rynkowego (Piasecki, 1997, s. 34-35). Ryzyko jest także czynnikiem, które podkreśla w swoich rozważaniach dotyczących przedsiębiorczości Mark Casson (1982, s. 19-20). Skupia się on jednak dodatkowo na decyzjach dotyczących rzadkich zasobów. W jego rozumieniu przedsiębiorczość jest procesem polegającym na pozyskaniu i wykorzystaniu w ramach prowadzonej działalności gospodarczej cennych zasobów, które pozwalają osiągnąć przewagę nad konkurentami, którzy ich nie dostrzegają lub bagatelizują. Te same aspekty jako składowe zjawiska przedsiębiorczości dostrzega Albert Shapero (1975a). Definiuje on przedsiębiorczość jako złożony proces, który składa się z przejawiania inicjatywy przez osoby indywidualne lub przez grupy, łączenia zasobów, które razem tworzą nowe przedsiębiorstwo, czuwania nad jego prawidłowym funkcjonowaniem przy zachowaniu względnej swobody działania oraz podejmowaniu ryzyka od którego nie można się uwolnić.

W nieco inny sposób te same czynniki w swojej definicji ujmuje Robert C. Ronstadt. Określa on przedsiębiorczość jako dynamiczny proces tworzenia wartości dodanej produktów lub usług przez jednostki akceptujące ryzyko związane z posiadaniem majątkiem, dysponowanym czasem oraz realizowaną karierą. Efekt finalny tego działania nie musi być unikatowy, ale musi posiadać pewną wartość dodaną wynikającą z zapewnienia lub rozmieszczenia niezbędnych umiejętności lub zasobów przez przedsiębiorcę (Ronstadt, 1984, s.2). Wykorzystanie zasobów jako jeden z wyróżników zjawiska przedsiębiorczości podkreśla także Stefan Kwiatkowski (2000, s. 89-90). Zakłada on, że przedsiębiorczość jest podejściem do zarządzania, które sprowadza się do dysponowania zasobami i polega na zorientowaniu na identyfikację i operacjonalizację szans bez względu na sposób rozporządzania nimi.

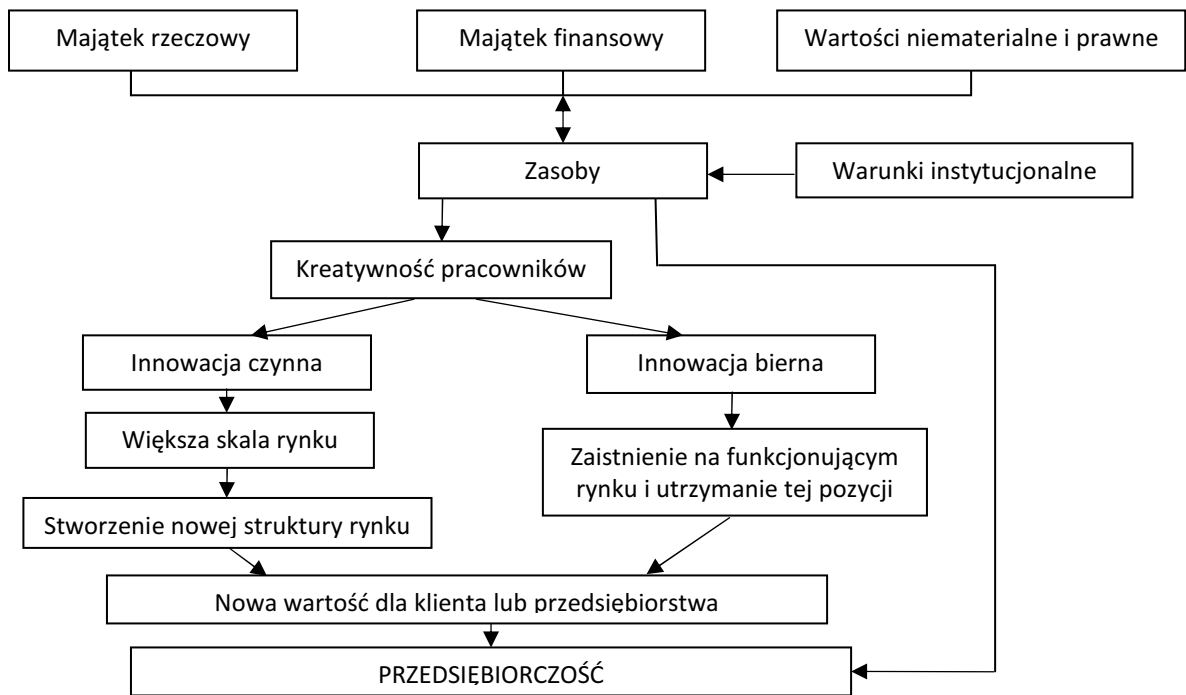
Przykład kompilacji dwóch innych nurtów teoretycznych (wykorzystywanie pojawiających się na rynku okazji oraz innowacyjność) w definiowaniu przedsiębiorczości zaproponowała Teresa Kraśnicka (2002). W jej rozumieniu przedsiębiorczość to proces złożony z zintegrowanej sekwencji decyzji i działań, które zmierzają do wykorzystania pojawiających się szans. Działania przedsiębiorcze polegają na tworzeniu nowych podmiotów gospodarczych oraz stymulowaniu odnowy organizacyjnej lub wprowadzaniu innowacji w ramach istniejących już przedsiębiorstw. Podobnie jak w przypadku Frey'a, definicja ta ma bardzo szeroki zakres. Wśród osób, które próbowały zmierzyć się z wyzwaniem zdefiniowania zjawiska przedsiębiorczości wyróżnić można także Scotta Shane i Sankarana Venkataramana (2000), którzy łączą w swej wizji niemalże wszystkie dotychczas przytaczane czynniki. W ich rozumieniu przedsiębiorczość opiera się na następujących założeniach:

- konieczne jest istnienie szans rynkowych – są one komponentem obiektywnym, który sprawia, że nie istnieją one tylko w świadomości osób przedsiębiorczych,
- niezbędne jest występowanie różnic pomiędzy osobami, które skutkują dostrzeganiem okazji rynkowych tylko przez część ludzi,
- nierozzerwanie związane z procesem przedsiębiorczym jest ponoszenie ryzyka ponieważ szanse rynkowe są z natury niepewne,
- proces przedsiębiorczy wymaga organizowania, które rozumiane jest jako tworzenie nowych kombinacji zasobów, a nie jako założenie nowej organizacji,
- konieczne jest wprowadzenie innowacji, jednakże nie muszą mieć one charakteru przełomowego.

W literaturze odnaleźć można także mniej standardowe podejścia do definiowania przedsiębiorczości, które nierzadko wykorzystują różnego rodzaju formy graficzne. Wśród nich wyróżnić można podejście prezentowane przez Jana Gałuszka, który zakłada, że przedsiębiorczość jako wiedza determinowana jest przez cztery główne składowe. Jego rozumienie przedsiębiorczości można przedstawić za pomocą poniższego wzoru (za: Andrzejczak, 2008, s. 50):

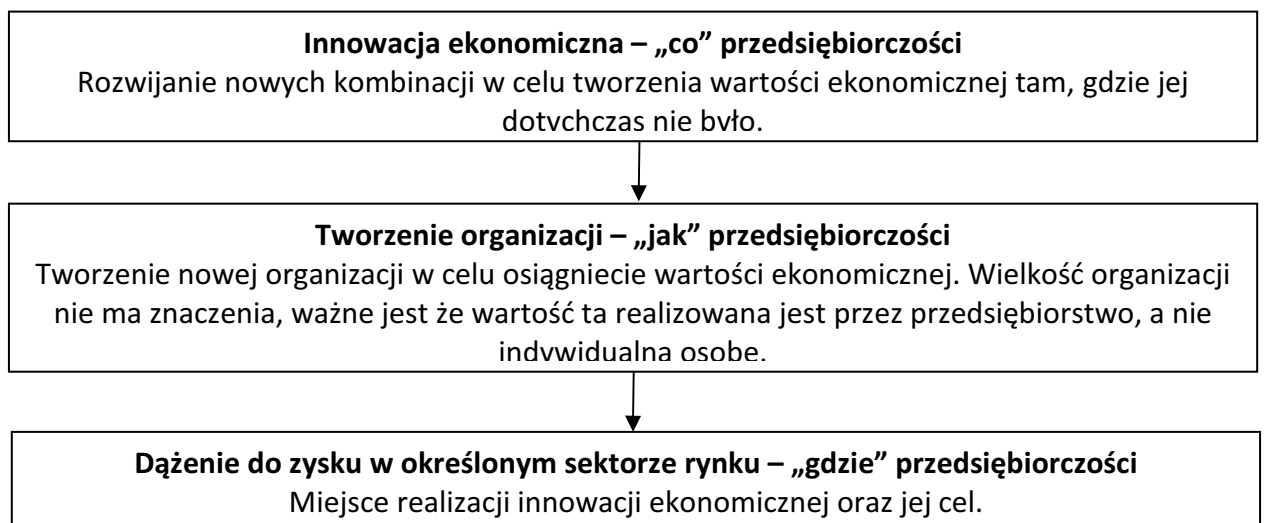
Przedsiębiorczość = edukacja + ekonomia + technologia + prawo

Aneta Oniszczyk-Jastrzębek (2013) przedstawiała schemat, który uwzględnia elementy, których wspólne wystąpienie determinuje powstanie przedsiębiorczości (por. rys. 1):



Rysunek 1. Elementy składowe przedsiębiorczości

Źródło: Oniszczyk-Jastrzębek 2013, s. 15

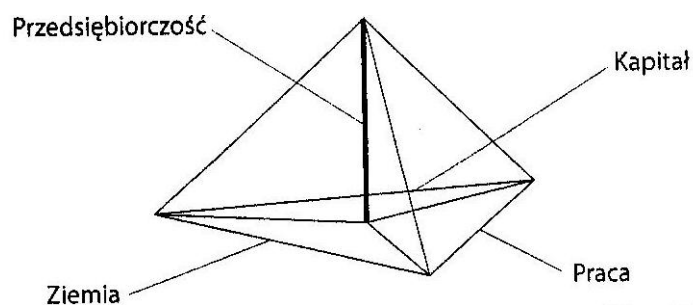


Rysunek 2. Wymiary przedsiębiorczości Hornday'a

Źródło: Hornday 1992, s. 12

Z kolei Robert Hornday (1992) opiera swoją definicję przedsiębiorczości na trzech wymiarach: innowacji ekonomicznej, tworzeniu organizacji oraz dążeniu do zysku w określonym sektorze rynku. Na ich podstawie stworzył trójwymiarowy model, zaprezentowany na rysunku 2.

Istnieje również pogląd, że przedsiębiorczość może być klasyfikowana obok pracy, ziemi i kapitału jako czwarty samodzielny czynnik wytwórczy, który decyduje o poziomie efektywności procesów gospodarowania. Graficznym przedstawieniem tej teorii jest model ostrosłupa przedsiębiorczości. Przyjmuje się w nim, że zależność pomiędzy klasycznymi czynnikami produkcji, a przedsiębiorczością ukazuje pole jego całkowitej powierzchni. Praca, ziemia i kapitał są sobie równe i przedstawione są na schemacie jako długości boków trójkąta będącego podstawą ostrosłupa (por. rys. 3). Przedsiębiorczość zaś porównywana jest do wysokości. W sytuacji, gdy zabraknie przedsiębiorczości (wysokość jest równa zeru) efekt gospodarowania jest tożsamy z wynikiem wykorzystania klasycznych czynników produkcji, czyli polu trójkąta znajdującego się w podstawie. Im więcej zaś przedsiębiorczości w podejmowanych działaniach (większa wysokość ostrosłupa), tym większa efektywność (pole ostrosłupa się zwiększa). W myśl tej teorii o wyniku działalności gospodarczej decyduje zarówno odpowiednie wykorzystanie każdego z klasycznych czynników produkcji jak i podejmowanie działań przedsiębiorczych (Piecuch, 2013, s. 48). Teoria ta, choć niezwykle ciekawa posiada jednak pewne ułomności w swoich założeniach. Pierwsza z nich dotyczy równości boków w podstawie ostrosłupa. Może zdarzyć się sytuacja, że znaczenie poszczególnych klasycznych czynników produkcji jest równe, ale jest to tylko jeden specyficzny przypadek. W większości sytuacji długości boków będą różne, czego model nie uwzględnia. Drugą kwestią dyskusyjną jest odniesienie założeń ostrosłupa przedsiębiorczości do zagadnień związanych z postępowaniem technicznym uwzględnionym chociażby w modelu Solowa. Czy w obliczu tego faktu można postawić tezę o niepozostawianiu tych dwóch modeli ze sobą w sprzeczności? Czy przedsiębiorczość rozumiana w sposób psychologiczny jako zespół cech człowieka umożliwia traktowanie postępu technologicznego jako jednego z efektów przyjęcia postawy przedsiębiorczej? Oraz czy ściany ostrosłupa przedstawione jako trójkąty zwężające się w kierunku wierzchołka utworzonego przez wysokość (wymiar przedsiębiorczości) uzasadniają malejące przyrosty produktywności poszczególnych klasycznych czynników produkcji?



Rysunek 3. Model ostrosłupa przedsiębiorczości

Źródło: Wiatrak 2003, s. 28

Inna klasyfikacja definicji przedsiębiorcy i przedsiębiorczości rozróżnia trzy kategorie. Pierwsza z nich to określenia skonstruowane w oparciu o ekonomiczne funkcje działań przedsiębiorczych w gospodarce. To spojrzenie na przedsiębiorczość jest patrząc z punktu widzenia chronologii pierwsze, a jego przedstawicielami byli między innymi Schumpeter, Say i Casson. Druga grupa definicji odwołuje się do cech osobowych oraz personalnych charakterystyk osób przedsiębiorczych ze szczególnym uwzględnieniem aspektów psychologicznych, socjologicznych oraz źródeł przedsiębiorczości. Wśród autorów reprezentujących ten nurt wymienić można Gibba i Shapero. Ostatnia kategoria traktuje przedsiębiorczość jako rodzaj menedżerskiego zachowania. W myśl tych definicji przedsiębiorczość utożsamiana jest ze specyficznym sposobem zarządzania. Oparte jest ono na behawiorystycznej teorii przedsiębiorczości wychodzącej z założenia, że definiowanie przedsiębiorcy przy pomocy jedynie zbioru indywidualnych cech oraz zmian w ekonomicznej funkcji jest niewystarczające. Przedstawicielami tej wizji przedsiębiorczości byli Stevenson, Roberts i Grousebeck (Piasecki, 1997, s. 33- 37).

Kolejna klasyfikacja definicji zjawiska przedsiębiorczości również zakłada podział na trzy mniejsze kategorie, które są ze sobą ściśle powiązane i wzajemnie się przeplatają (Piecuch, 2013, s. 40-46). Zestawienie najważniejszych założeń oraz osób będących przedstawicielami danej teorii można odnaleźć w tabeli 1.

Tabela 1. Klasyfikacja definicji zjawiska przedsiębiorczości wg. Piecuch

	Kategoria 1	Kategoria 2	Kategoria 3
Przedsiębiorczość jako...	specyficzna postawa człowieka wobec otaczającej go rzeczywistości	specyficzny rodzaj aktywności człowieka	proces kolejno następujących po sobie faz
Podstawowe założenia	postawa wyrażana jest poprzez twórcze i aktywne dążenie do ulepszenia istniejącego świata, gotowość do podejmowania nowych działań lub rozszerzanie dotychczasowych i dążenie do osiągnięcia złożonych korzyści materialnych skutkujących zwiększeniem osiąganych dochodów oraz poprawą warunków życia i pracy	aktywność może być realizowana przez określone zachowanie, umiejętność wykorzystywania pomysłów, nadarzających się okazji niedostrzeganych lub bagatelizowanych przez konkurentów	Fazy są ukierunkowane na wykorzystywanie w zastanych warunkach innowacyjnego pomysłu, aby osiągnąć korzyści przy jednoczesnej świadomości istnienia ryzyka tego procesu
Przedstawiciele Teorii	Marshall, Gibb, Karlöf, Lipiński, Kwiatkowski	Cantillon, Say, Drucker	Casson, Lloyd, Hirsch, Peters, Shapero, Griffin, Kraśnicka, Ronstadt, Lipiński

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Piecuch 2013, s. 40-46

Współczesne pojęcie przedsiębiorczości stało się hasłem wielowymiarowym, pojawiającym się nie tylko w naukach ekonomicznych. Pierwotnie ograniczało się ono znaczeniowo do ujęcia biznesowego rozumianego dwojako: jako tworzenie i prowadzenie firmy bądź wykazywanie się zdolnościami i umiejętnościami, które to umożliwiają (Andrzejczak, 2008, s. 22), albo jako organizacja procesów produkcyjno-usługowych mających na celu zaspokojenie ludzkich potrzeb przy jednoczesnym zapewnieniu korzyści przedsiębiorcy (Janik, 2004, s. 9). Aktualnie zaś odnosi się także do aspektów technologicznych, psychologicznych, socjologicznych, prawnych, politologicznych, etycznych, czy kulturowych. Zainteresowanie różnych dyscyplin naukowych przedsiębiorczością powoduje, że w ramach definiowania tego zjawiska podkreślają one aspekty ważne z ich punktu widzenia.

Z perspektywy psychologii definiowanie przedsiębiorczości akcentuje zdolność i gotowość człowieka do twórczego rozwiązywania pojawiających się problemów, a także umiejętność adaptacji w ciągle turbulentnym i zmieniającym się otoczeniu. Pomimo istnienia w literaturze naukowej dużych rozbieżności dotyczących definiowania zjawiska przedsiębiorczości oraz cech samego przedsiębiorcy, przedstawiciele szkoły psychologicznej wyróżniają sześć cech osobowościowych, co do których występowania u przedsiębiorców jest zgoda. Zalicza się do nich (Singh i DeNoble, 2003):

- potrzeba osiągnięć,
- wewnętrzna samokontrola,
- zdolność do ponoszenia ryzyka (tolerancja dla ryzyka),
- tolerancja dla nieuporządkowanego życia,
- niezależność, autonomia w podejmowaniu decyzji,
- upór w pokonywaniu niepowodzeń.

W tym podejściu podkreślana jest warstwa psychologiczna człowieka, która rozwija się bez względu na otoczenie, w którym aktualnie się znajduje. Jest ona niezależna od aspektów prawnych i ekonomicznych, ponieważ jej motywatorem jest dążenie do usuwania barier na drodze własnego rozwoju oraz zaspokajanie potrzeb zarówno swoich, jak i otaczających ludzi (Grzegorzewska-Mischka i Wyrzykowski 2009, s. 6). Ponadto, w teorii tej dostrzega się znaczenie takich czynników jak: motywacja, umiejętność formułowania wizji, poczucie własnej skuteczności oraz rzeczywista skuteczność działania (Andrzejczak, 2008, s. 23). Określenie to w myśl takiego podejścia nie musi odwoływać się tylko i wyłącznie do podejmowania działalności gospodarczej, ale także do każdej innej formy aktywności ludzkiej, która wymaga inicjatywy, inwencji, pomysłowości i kreatywności. Dzięki temu przestaje być ona jedynie domeną organizacji biznesowych, ponieważ staje się postawą reprezentowaną także przez gospodarstwa domowe, instytucje publiczne, administracyjne, fundacje oraz inne podmioty działające na rynku (Piecuch, 2013, s. 49).

Przedsiębiorczość może być traktowana w doradztwie zawodowym jako alternatywna forma wyboru zajęcia zawodowego w stosunku do zatrudnienia najemnego. W myśl tej wizji każdy człowiek powinien dokonać decyzji wybierając albo karierę pracownika etatowego, który otrzymuje pozbawione ryzyka wynagrodzenia, albo zostanie przedsiębiorcą, który otrzymuje zysk obarczony ryzykiem niepowodzenia (Gaweł, 2011a, s. 15).

Ostatnią kwestią na jaką warto zwrócić uwagę zgłębiając temat przedsiębiorczości jest określanie jej źródła w życiu człowieka. Pogląd dotyczący tego aspektu ewoluował w historii gospodarczej. Z początku zakładano, że jest ona darem Boga Stwórcy, który nabywa się wraz z urodzeniem. Osoby nie posiadające tej cechy nie mogą jej w trakcie życia nabyć, ale ci, którzy otrzymali ten dar mogą go rozwijać poprzez wychowanie i edukację, obserwację i doświadczenie oraz aspiracje i motywacje (Bławat, 2003, s. 46). W latach osiemdziesiątych XX wieku istniała analogiczna teoria, która zakładała, że cechy przedsiębiorcze są dziedziczone po rodzicach. Jednakże już w 1982 roku Shapero stwierdził, że ten pogląd jest błędny, ponieważ ludzie stają się przedsiębiorcami, a nie nimi się rodzą. Dzieje się tak dzięki edukacji, zdobywaniu doświadczenia oraz możliwości podejmowania własnych decyzji. Pogląd ten z czasem zaczął zdobywać coraz więcej zwolenników. Aktualnie zakłada się, że przedsiębiorcą można zostać bez względu na poziom inteligencji, uwarunkowania genetyczne, kondycję fizyczną, płeć, czy kolejność przyjścia na świat wśród rodzeństwa. Przedsiębiorcami zostają zwyczajni, niewyróżniający się z otoczenia ludzie, którzy nie posiadali w momencie urodzenia jakichkolwiek specjalnych predyspozycji przedsiębiorczych. Zaś to, do czego doszli jest efektem ich pragnień i gotowości do nauki (Piasecki, 1997, s. 34-35).

Biorąc pod uwagę wszystko, co wcześniej zostało przytoczone, istnieje konieczność stworzenia jednoznacznej definicji przedsiębiorczości na potrzeby niniejszej pracy. W związku z tym przedsiębiorczość będzie rozumiana jako proces zakładania i prowadzenia nowego podmiotu gospodarczego. Nie ma konieczności, aby wyróżnikiem tego przedsiębiorstwa było innowacyjne podejście oraz dostrzeganie konkretnych szans rynkowych. Działanie to jest jednak nierozdzielnie związane z wystąpieniem niepewności dotyczącej zarówno wejścia na rynek i dalszej kondycji tej firmy oraz wysokością zysków osiągniętych z prowadzenia działalności biznesowej.

1.2. Modele procesu przedsiębiorczego

Postrzeganie przedsiębiorczości jako procesu zyskuje obecnie coraz więcej zwolenników w środowisku naukowym. Dzieje się tak ponieważ tworzenie nowego przedsiębiorstwa jest zjawiskiem rozciągniętym w czasie. Zakładanie nowej firmy nie powinno być utożsamiane tylko z rozstrzygnięciem pomiędzy wejściem lub nie wchodzeniem do przedsiębiorczości, lecz sugeruje się, aby był to rezultat podejmowania serii kompleksowych decyzji (Grillo i Thurik,

2008). Aby móc legitymować się mianem przedsiębiorcy należałoby podjąć szereg działań jak chociażby: rozpoznanie możliwości rynkowych, przygotowanie planu działania i zdobycie niezbędnych do jego realizacji zasobów, formalne powołanie przedsiębiorstwa do życia oraz kierowanie jego rozwojem poprzez kolejne fazy wzrostu (Gorzelany-Dziadkowiec i Gorzelany, 2007). Przedsiębiorczość jest więc postrzegana jako dynamiczny proces, podążający do zidentyfikowania czynników, które stymulują powstanie nowej organizacji. Jej założenie oparte jest na podbudowie założonych strategii, które powstają na podstawie badań przedsiębiorczości. Takie działanie pozwala na stworzenie innowacyjnych i kreatywnych podmiotów gospodarczych (Mathews, 2008, s. 18).

Podobnie jak zjawisko przedsiębiorczości, proces przedsiębiorczy nie posiada w literaturze naukowej jednej spójnej definicji. Jest on określany jako zespół kolejno następujących po sobie faz wykorzystujących innowacyjny pomysł w celu uzyskania korzyści. Odbywa się to w zastanych warunkach otoczenia z uwzględnieniem istniejącego ryzyka (Piecuch, 2013, s. 44). Może być on rozumiany także jako tworzenie nowej firmy obejmujące okres od powstania pomysłu na organizację do powstania podmiotu gospodarczego przy wykorzystaniu posiadanych przed jednostką zasobów (Aldrich i Martinez, 2001). Z kolei William D. Bygrave (2004) opisuje proces przedsiębiorczy jako ogół funkcji, czynności oraz działań powiązanych z postrzeganymi szansami oraz tworzeniem struktur, które pozwolą na ich wykorzystanie. Najbardziej rozbudowana definicja procesu przedsiębiorczego przedstawia go jako sekwencję zakładania i prowadzenia przedsiębiorstwa, która obejmuje działania związane z: rozpoznanie szans i możliwości działania na rynku, opracowaniem planu działania oraz zgromadzeniem potrzebnych zasobów, założeniem przedsiębiorstwa i zarządzaniem nim w kolejnych fazach rozwoju (Targalski i Francik, 2009, s. 21).

Powszechne jest utożsamianie przez wielu autorów początku procesu przedsiębiorczego w momencie, gdy u potencjalnego przedsiębiorcy pojawia się myśl dotycząca założenia przyszłej firmy i jego zakończenia w chwili rozpoczęcia działalności przedsiębiorstwa. Może być ono rozumiane na kilka sposobów. Najczęściej utożsamiane jest z formalnym założeniem przedsiębiorstwa, czyli z rejestracją nowego podmiotu gospodarczego. Jednakże za moment rozpoczęcia działalności można przyjąć także dokonywanie pierwszych inwestycji finansowych, uzyskanie pierwszych dochodów ze sprzedaży oferowanych towarów bądź usług, a także osiągnięcie pierwszego zysku (Gaweł, 2013a, s. 53-54).

Charakterystyczne dla procesu przedsiębiorczego są następujące czynniki (Gaweł, 2007, s. 47):

- inicjowany jest jako akt ludzkiej woli, co oznacza, że przedsiębiorca jest jego najważniejszym elementem,
- przejawia się na poziomie pojedynczego podmiotu gospodarczego,
- wymaga dokonania zmiany otoczenia zewnętrznego przez przedsiębiorcę ze stanu „przed przedsięwzięciem” do stanu „po przedsięwzięciu”,
- wymaga braku ciągłości/stałości np. w strukturze przemysłu poprzez stworzenie nowej gałęzi,
- jest procesem holistycznym, co oznacza, że wszystkie podejmowane w jego ramach działania mogą być opisywane i oceniane tylko jako część całego systemu rynkowego,
- jest procesem dynamicznym,
- jest unikatowy – nie ma dwóch przedsiębiorstw, które są identyczne, lub rozwijają się dokładnie w ten sam sposób,
- wymaga znajomości dużej liczby zmiennych wyjściowych w początkowej fazie,
- jego wyniki są niezwykle uzależnione od początkowych warunków zmiennych wyjściowych.

Proces przedsiębiorczy jest działaniem twórczym i sekwencyjnym, w wyniku którego na skutek następujących po sobie etapów powstaje podmiot gospodarczy, który wcześniej nie istniał. Dzieje się to przy wykorzystaniu różnego rodzaju zasobów oraz w towarzystwie potencjalnego ryzyka niepowodzenia całego przedsięwzięcia (Gaweł, 2013a, s. 51). Próbując prześledzić podejścia do procesu przedsiębiorczego zaproponowane przez różnych autorów, można zaobserwować, że podkreślali oni różne grupy czynników, które go warunkowały. Wśród nich można wyróżnić podejście, które zakłada, że proces przedsiębiorczy jest wynikiem interakcji pomiędzy: osobowością przyszłego przedsiębiorcy, posiadanymi przez niego zasobami, jego otoczeniem oraz organizacją nowej firmy (Korunka, Frank, Lueger i Mugler, 2003). Z kolei Kevin Hindle (2010) podkreśla, że proces przedsiębiorczy jest wynikiem oddziaływania między: czynnikiem ludzkim, tworzonym przedsiębiorstwem, kontekstem otoczenia bliższego oraz makroekonomicznego.

Zainteresowanie naukowców procesem przedsiębiorczym przełożyło się na sformułowanie wielu modeli teoretycznych powstawania nowych firm. Pomimo czynionych

wysiłków, aby dojść do konsensusu dotyczącego przebiegu tego procesu oraz czynników, które go determinują nie udało się wypracować wspólnego stanowiska (Gaweł, 2013a, s. 56). Z tego też powodu w literaturze naukowej odnaleźć można kilkadziesiąt propozycji modeli procesów przedsiębiorczych przedstawianych przez różnych autorów. Każdy z nich reprezentuje inne podejście i koncentruje się na innych czynnikach. Aby uporządkować istniejące modele Peter W. Moroz i Kevin Hindle (2012) zaproponowali ich następującą klasyfikację:

- modele etapowe – bazują na założeniu, że proces przedsiębiorczy podzielony jest na następujące po sobie fazy, w trakcie których realizowane są określone zadania. Ich słabością jest ograniczanie zakresu badania powstawania nowego przedsiębiorstwa. Nie uwzględniają, że następstwo modelowego czasu zdarzeń nie zawsze pokrywa się z realnym procesem, a niektóre zdarzenia w rzeczywistości następują równocześnie,
- modele o strukturze statycznej – w odróżnieniu od poprzednich nie skupiają się na przedstawieniu sekwencji zdarzeń, lecz na zobrazowaniu grup czynników związanych z procesem przedsiębiorczym,
- modele dynamik procesowych – opierają się o podejście jakościowe. Przedstawiają w jaki sposób i dlaczego zmiany dokonujące się w trakcie realizacji procesu przedsiębiorczego determinują jego wyniki,
- modele sekwencji kwantyfikacyjnej (ilościowej) – wykorzystują historyczne sekwencje procesu kreowania nowych przedsiębiorstw. Ukazują, że kształtowanie aktualnej sytuacji jest zależne od wcześniejszych warunków działania,
- inne modele – pozostałe modele, które nie są zaliczone do żadnej z poprzednich grup.

Inne podejście do porządkowania modeli procesu przedsiębiorczego zostało zaprezentowane poniżej. Autorzy wyróżniają w nim następujące grupy (Siu i Lo, 2013):

- międzykulturowe modele poznawcze tworzenia nowej firmy – tłumaczą wpływ pochodzenia kulturowego na model poznawczy poprzez przetwarzanie informacji społecznych, czyli sposób w jaki ludzie postrzegają i interpretują informacje pozyskane z otoczenia. W grupie tej model poznawczy jest strukturą poznawczą, która angażuje pamięć, dostarcza wiedzy dotyczącej zakładania nowego przedsięwzięcia, zawiera odpowiednie cechy i relacje oraz generuje rozwiązanie

- poprzez tworzenie prognoz i wniosków, co wpływa na intencję przedsiębiorczą oraz podjęcie decyzji o rozpoczęciu działalności gospodarczej,
- modele wpływu kultury na przewidywane scenariusze przedsiębiorcze dotyczące podejmowania decyzji o zakładaniu nowej organizacji – opierają się na założeniu, że przedsiębiorcze struktury poznawcze są kształtowane przez czynniki społeczne i osobiste. Charakteryzują się tym, że zawierają rozwiniętą i odpowiednio uporządkowaną wiedzę, która jest przydatna podczas tworzenia nowej organizacji,
 - modele wykorzystujące modyfikację teorii planowanego zachowania – wskazują, że proces poznawczy tworzenia nowej firmy jest generowany przy pomocy decyzji poznawczych (w tym również samooceny). Zgodnie z tą grupą modeli wpływ na intencje i zachowanie przedsiębiorcze mają czynniki osobiste i społeczne. Przebieg procesu przedsiębiorczego w myśl tej teorii jest determinowany przez: osobistą postawę względem przedsiębiorczości, związane z nią postrzegane normy społeczne oraz samoocenę, która jest postrzegana jako osobisty odbiór możliwości założenia przez siebie podmiotu gospodarczego.

Wśród wymienionych powyżej grup najbardziej popularne są modele etapowe. Wynikają one z przekonania autorów, że zakładanie nowej organizacji jest procesem, który składa się z następujących po sobie, rozłożonych w czasie faz, a nie jest pojedynczym działaniem (Gaweł, 2013a, s. 57-58). Jednakże również wśród nich odnaleźć można wiele przykładów – poczynając od tych całkiem prostych na dużo bardziej skomplikowanych kończąc. Jednym z najprostszych jest model zaproponowany przez Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Przedstawia on proces przedsiębiorczy, w którym mocno podkreśla się rolę zjawisk poprzedzających założenie nowego przedsiębiorstwa. Zalicza się do nich zdolności i przekonania o możliwości poprowadzenia własnej firmy oraz intencje przedsiębiorcze, które są niezbędne do podejmowania dalszych działań. Pierwszy etap nazwany jest rodzącą się przedsiębiorczością lub preprzedsiębiorczością. Rozpoczyna się w momencie, w którym firma nie została jeszcze założona, ale planowane jest jej stworzenie i trwa do 3 miesięcy od jej założenia. Przyszli przedsiębiorcy skupiają się przede wszystkim na uzyskaniu wsparcia finansowego, planowaniu działań przedsiębiorstwa oraz podjęciu działań związanych z ochroną posiadanych przez nich własności intelektualnych. Drugi etap, nazywany nową przedsiębiorczością, dotyczy osób prowadzących przedsiębiorstwa od trzech miesięcy do 3,5 roku. Górny okres graniczny tego etapu uważany jest jako krytyczny. Jego przetrwanie

jest utożsamiane z osiągnięciem biznesowego sukcesu. Po przekroczeniu 3,5 roku prowadzenia przedsiębiorstwa zaczyna się etap doświadczonego przedsiębiorstwa (Zbierowski, Węclawska, Tarnawa, Zadura-Lichota i Bratnicki, 2012, s. 12-13).

Podjęciem reprezentowanym przez GEM zainspirowali się Udo Brixy, Rolf Sternberg i Heiko Stüber (2012), którzy wyróżniają trzy fazy procesu przedsiębiorczego. Pierwsza z nich to odkrywanie możliwości biznesowych. Kończy się ona w momencie zaangażowania się w działania, które mają skutkować uruchomieniem własnej firmy w przyszłości. Jako drugi następuje etap wykorzystania pojawiających się możliwości, podczas którego podejmowane są pewne działania i zobowiązania, które w efekcie pozwalają na powstanie nowej organizacji. W trakcie ostatniej fazy przedsiębiorczej firma rozwija się.

Trzyetapowy model procesu przedsiębiorczego zaproponował również Hans Landström (1999, za: Evald, Klyver i Svendsen, 2006). Składał się on z faz, które nazwał: pojawienie się przedsiębiorstwa, nowopowstała oraz dorosła firma. Taki podział argumentował faktem, że każdy z tych etapów wymaga podejmowania różnego rodzaju działań, a co za tym idzie relacji z otoczeniem. Pierwszy etap - pojawienie się przedsiębiorstwa obejmuje wszystkie zdarzenia, które miały miejsce zanim organizacja zostanie formalnie utworzona. Ze względu na fakt, że przyszły przedsiębiorca nie posiada jeszcze zbyt wiele powiązań z partnerami biznesowymi dużą rolę odgrywają kontakty z rodziną, przyjaciółmi oraz bliskimi współpracownikami. Po dokonaniu formalnej rejestracji podmiotu gospodarczego następuje kolejna faza zwana nowopowstałą firmą. Dotyczy ona działań, które odbywają się bezpośrednio po założeniu firmy. Jest to czas pozyskiwania nowych kontaktów biznesowych, ale także korzystania z relacji z dotychczasowymi partnerami. Więzy z rodziną i przyjaciółmi nadal mogą mieć znaczenie dla rozwoju organizacji. Ostatni etap - dorosła firma rozpoczyna się wówczas, gdy przedsiębiorstwo ma ugruntowaną pozycję na rynku. Wtedy główną rolę odgrywają bliskie i specjalne relacje biznesowe oraz pojedyncze kontakty.

Kolejny model zakłada również istnienie trzech etapów oddzielonych od siebie dwoma punktami przejściowymi. Przedstawia on proces przedsiębiorczy w analogii do początkowych faz życia organizmu żywego. Pierwszy etap procesu utożsamiany jest z istnieniem możliwości rynkowych. Dotyczy on całej populacji ludzi, z których część po dokonaniu analizy podejmie decyzję o zostaniu przedsiębiorcą. Osoby te mogą być zarówno dotychczasowymi pracownikami istniejących organizacji, jak i innymi uczestnikami rynku pracy. Pierwszy punkt przejściowy następuje w momencie podjęcia decyzji o chęci rozpoczęcia działalności

gospodarczej. Nazywany jest on poczęciem pomysłu biznesowego. Po nim następuje etap noworodkowy, w trakcie którego na młodych przedsiębiorców oddziałuje wiele czynników. W wyniku ich działania ludzie wybierają jedną z czterech potencjalnych możliwości: podejmują ostateczną decyzję o stworzeniu nowego przedsiębiorstwa, nadal podejmują działania na rzecz stworzenia własnej firmy w przyszłości, odsuwają swoje działania w czasie oczekując na pojawienie się bardziej sprzyjających warunków lub całkowicie rezygnują z wejścia do przedsiębiorczości. W przypadku realizacji pierwszego ze scenariuszy przechodzi się do drugiego punktu przejściowego zwanego narodzinami firmy. Po nim następuje trzecia faza – niemowlęctwo firmy, w trakcie którego może dojść do rozwoju przedsiębiorstwa, trwałej i stabilnej egzystencji na rynku lub zakończenia działalności (Reynolds, Carter, Gartner i Greene, 2004).

Inna analogia procesu przedsiębiorczego odwołuje się do cyklu życia rośliny. Pierwszy etap zwany zasiewami odnosi się do pozyskania niezbędnych nakładów inwestycyjnych rozumianych jako pomysł biznesowy, kapitał oraz innowacje. Po nim następuje faza pielęgnacji. W jej trakcie dba się o przetrwanie przedsięwzięcia bez względu na występujące trudności. Pojawiający się szybki wzrost przedsiębiorstwa potwierdza osiągnięcie sukcesu, który pozwala na przejście do ostatniego etapu – dojrzewania i zbiorów. Wskazuje się tutaj na możliwość uzyskania rekompensaty za poświęcony biznesowi czas, kapitał, energię oraz akceptację dotychczasowego ryzyka. W tym momencie można dokonać także ponownych zasiewów, co wskazuje na zamknięcie i powtarzalność całego cyklu. Należy jednak zaznaczyć, że w trakcie trwania każdej z przytoczonych faz może nastąpić rozpad, upadek, sprzedaż organizacji lub jej wchłonięcie (Targalski i Francik, 2009, s. 28).

W literaturze odnaleźć można także bardziej skomplikowane propozycje modelu procesu przedsiębiorczego. Jedną z nich jest czteroetapowy proces zaproponowany przez Marco van Gelderena, Roya Thurika i Nielsa Bosmę (2006). Wyróżniają oni następujące fazy:

- rozwój intencji uruchomienia nowego przedsiębiorstwa,
- rozpoznanie możliwości biznesowych i rozwinięcie koncepcji biznesowej,
- zgromadzenie niezbędnych zasobów oraz utworzenie organizacji,
- rozpoczęcie działalności rynkowej.

Zgodnie z tym modelem rodząca się przedsiębiorczość jest utożsamiana z aktywnym dążeniem do stworzenia nowej organizacji, co następuje w trakcie drugiego i trzeciego etapu. Dlatego ważne jest, aby stworzyć wyraźne kryteria oddzielające ją od pierwszej

(realizowanej przez potencjalnych przedsiębiorców) oraz ostatniej (utożsamianej z początkującymi przedsiębiorcami) fazy procesu.

Polskim akcentem wśród propozycji przebiegu procesu przedsiębiorczego jest czteroetapowy model opisany przez Jerzego Cieślika (2008), który wyróżnia fazy:

- początkową – rozpoczyna się identyfikacją pomysłów, ale poprzez ich weryfikację i selekcję móc wypracować wstępną koncepcję biznesu. Etap ten może trwać zarówno krótki okres czasu, lub ciągnąć się miesiącami, a nawet latami (kiedy poszukuje się pomysłu na biznes idealny),
- opracowania koncepcji biznesplanu – po dokonaniu pozytywnej oceny wstępnej koncepcji przedsięwzięcia tworzy się pogłębione analizy z wykorzystaniem dodatkowych źródeł informacji. Bardzo często na tym etapie dochodzi do modyfikacji pierwotnych założeń. Ostateczna koncepcja zostaje formalnie zapisana w postaci biznesplanu,
- przygotowania do uruchomienia nowego przedsiębiorstwa – etap ten wymaga podjęcia działań, których efektem jest stworzenie nowego podmiotu gospodarczego. Jest to okres kiedy powstaje plan operacyjny i finansowy przedsięwzięcia,
- rozpoczęcie działalności – w tej fazie następuje formalne założenie nowej organizacji oraz jej rozruch na rynku.

Następny model stworzony przez Davida Deakinsa i Marka Freela (2003) proponuje podział procesu przedsiębiorczego na pięć etapów. Jego początkiem jest pojawienie się pomysłu na utworzenie nowego przedsiębiorstwa. Wpływ na to ma wiele czynników między innymi: dotychczasowe doświadczenie, praca, przebyte szkolenia, poziom i kierunek wykształcenia, posiadane zainteresowania, ale także bodźce zewnętrzne związane z oddziaływaniem rodziny, przyjaciół oraz otoczenia społecznego. Po stworzeniu idei przedsiębiorstwa następuje faza rozpoznania możliwości, podczas której weryfikuje się możliwość wprowadzenia pomysłu w życie. Dużą wagę przywiązuje się do obserwacji otoczenia, wyszukiwania potencjalnych szans rynkowych oraz identyfikacji ewentualnych zagrożeń. Trzecim stadium jest planowanie i przygotowanie działalności. Obejmuje ono takie działania jak: badanie rynkowe wśród potencjalnych klientów i poszukiwanie źródeł finansowania lub partnera biznesowego. Gdy już działania zostały zaplanowane, można dokonać wejścia do przedsiębiorczości. Kluczowa decyzja jaką należy podjąć na tym etapie dotyczy wyboru czasu rozpoczęcia działalności – tak, aby pojawić się na rynku przed

potencjalnymi konkurentami, ale w chwili gdy społeczeństwo jest gotowe na przyjęcie oferowanego przez firmę produktu lub usługi. Proces kończy się wprowadzeniem organizacji na rynek oraz dążeniem do jej rozwoju. Sukces nowego przedsiębiorstwa jest w dużej mierze zależny od pokonania barier wejścia na rynek oraz rozwinięcia sieci powiązań z dostawcami i odbiorcami.

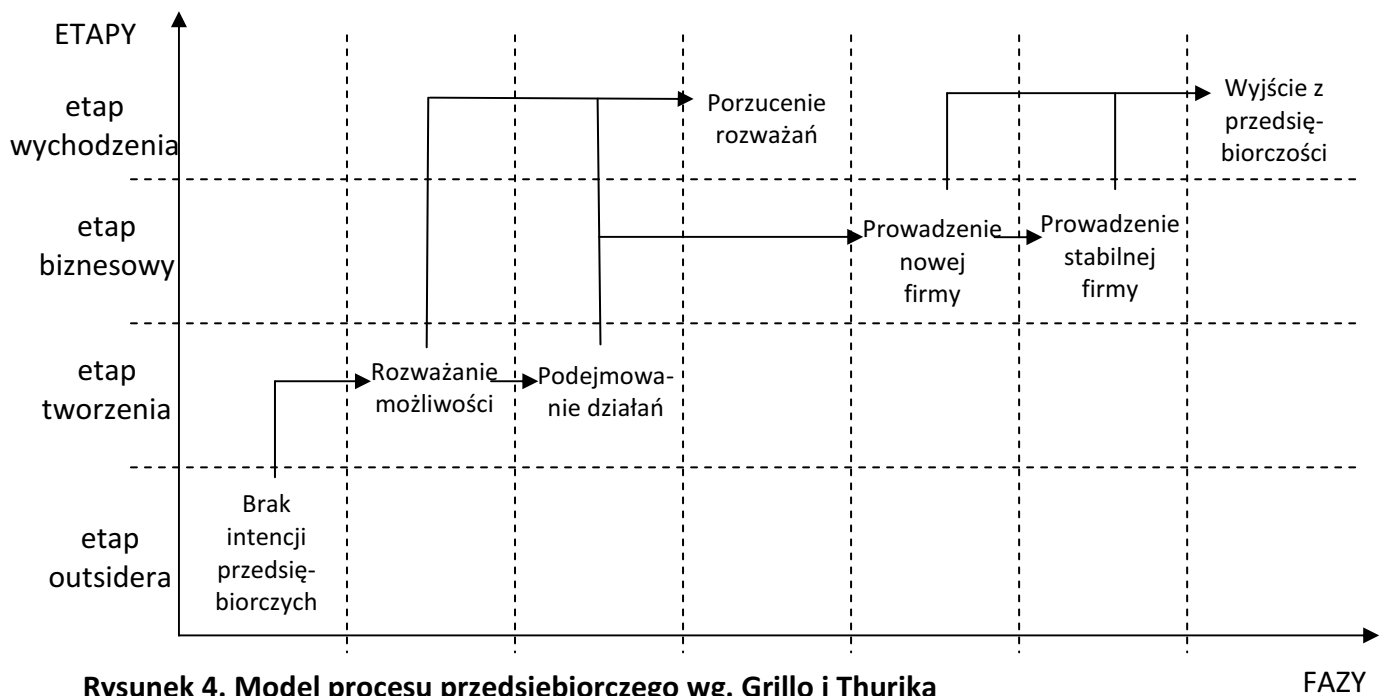
Inny pięcioetapowy model zakłada konieczność pojawienia się następujących faz, aby założyć własne przedsiębiorstwo oraz osiągnąć sukces (Glinka i Gudkova, 2011, s. 61):

- identyfikacja szansy,
- doprecyzowanie koncepcji biznesowej,
- oszacowanie zapotrzebowania na niezbędne zasoby oraz dążenie do ich pozyskania,
- urzeczywistnienie koncepcji biznesowej oraz zarządzanie nowopowstałym przedsięwzięciem,
- kierowanie rozwojem firmy oraz „zbieranie plonów” swojej dotychczasowej pracy.

Kolejny polski autor utożsamiający przedsiębiorczość z procesem przedstawił 6 etapowy model, w którym wyróżniał następujące fazy (Adamczyk, 1995, s. 25):

- etap wstępny – punkt wyjścia procesu, który obejmuje takie działania jak: przemyślenie, obserwacja oraz identyfikacja problemu,
- innowacyjny pomysł – powinien być nietypowy i oryginalny,
- przedsiębiorcza motywacja – pragnienie uzyskania konkretnej korzyści z podejmowanego działania,
- środki realizacji – ich wielkość i struktura uzależnione są od rodzaju pomysłu; środki te obejmują zarówno zasoby materialne, jak i niematerialne,
- realizacja – etap właściwy, główny punkt procesu przedsiębiorczego, w tym momencie pomysł zostaje przekształcony w realny twór,
- efekt procesu przedsiębiorczego – zysk lub strata oraz inne niematerialne korzyści lub straty, które uzyskuje przedsiębiorca; od tego momentu firma może stać się przedmiotem transakcji kupna-sprzedaży.

Ostatnia propozycja etapowego modelu procesu przedsiębiorczego wyróżnia aż 7 faz, które przyporządkowane zostały do czterech etapów (Grillo i Thurik, 2008). Ich podział oraz następstwa występowania zostały przedstawione na rysunku 4.



Rysunek 4. Model procesu przedsiębiorczego wg. Grillo i Thurika

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Grillo i Thurik 2008, s. 1114-1116; 1123

Innym podejściem do tworzenia modelu procesu przedsiębiorczego jest traktowanie go jako proces sekwencyjny. Pokazuje on zmianę postaw danej osoby, która w rezultacie staje się założycielem nowej działalności gospodarczej. Warto zwrócić uwagę, że nie wszystkie osoby przechodzą przez proces przedsiębiorczy w ten sam sposób. Oznacza to, że nie zawsze wystąpią wszystkie z poniżej opisanych faz. Jednym z przykładów tej teorii jest klasyfikacja postaw zaprezentowana przez Briana Ashcrofta, Darryla Holdena i Kennetha Lowa (2009):

- osoby niebędące przedsiębiorcami, które nie są zainteresowane założeniem własnej firmy,
- utajeni przedsiębiorczy, czyli osoby, które chciałyby utworzyć własne przedsiębiorstwo, ale nie wierzą, że ich pomysł i wizja biznesu jest wystarczająco dobra, aby przetrwać na rynku,
- potencjalni przedsiębiorcy, którzy stoją u progu założenia nowej organizacji - mają zarówno koncepcję biznesu, jak i wiarę we własne możliwości,
- rzeczywisci przedsiębiorcy, czyli osoby które prowadzą działalność gospodarczą na własny rachunek.

W literaturze odnaleźć można także podobne, jednakże bardziej rozbudowane od poprzedniego podejście. Wyróżnia ono sześć poziomów zaangażowania przedsiębiorczego, które prezentują się następująco (Hessels, Grillo, Thurik i van der Zwan, 2011):

- osoba niebędąca przedsiębiorcą,
- potencjalny przedsiębiorca – mający przekonanie, że posiada wiedzę, umiejętności i doświadczenie wystarczające do tego, aby założyć przedsiębiorstwo oraz widzący możliwość rozpoczęcia działalności biznesowej w swoim otoczeniu w ciągu najbliższych 6 miesięcy,
- zamierzony przedsiębiorca – chcący założyć własną firmę w ciągu najbliższych 3 lat,
- rodzący się przedsiębiorca – aktywnie zaangażowany w działania, których efektem ma być utworzenie nowej organizacji,
- młody przedsiębiorca – będący właścicielem i zarządzającym przedsiębiorstwem, które istnieje na rynku co najmniej 3,5 roku,
- ustanowiony przedsiębiorca - będący właścicielem i zarządzającym przedsiębiorstwem, które istnieje na rynku 3,5 roku lub dłużej.

Ostatnia grupa składa się z modeli procesów przedsiębiorczych, które wskazują na interakcję zachodzącą pomiędzy czynnikami, z których się składają. Takim przykładem jest model procesu przedsiębiorczego zaproponowany przez Jeffryego Timmonsa (1999). Wyróżnić w nim można trzy podstawowe elementy, którymi są: szansa, zasoby i zespół. Pomiedzy nimi powinna zachodzić równowaga i wzajemne dopasowanie. Aby zobrazować ideę swojego modelu autor posługuje się metaforą zonglera, który stara się utrzymać w powietrzu trzy kule, które symbolizują elementy procesu przedsiębiorczego. Na początku przedsiębiorca stara się znaleźć na rynku szansę, która jest kulą posiadającą największą początkową wagę. Jest ona podstawą całego procesu, ponieważ daje impuls do jej wykorzystania, a co za tym idzie do rozpoczęcia działań na rzecz utworzenia nowego podmiotu gospodarczego. Podczas tego etapu ważne jest, aby dokonać właściwego oszacowania potencjału rozwojowego planowanego przedsięwzięcia oraz pamiętać, że szansa nie jest tożsama z dobrym pomysłem na biznes. Gdy już szansa jest zdefiniowana, przedsiębiorca tworzy zespół, który może okazać się kluczowy, aby uzyskać w przyszłości sukces. Jest to moment podjęcia decyzji o dopuszczeniu do biznesu ewentualnych współników oraz o zdefiniowaniu potrzeb pracowniczych. Osoby te mogą być źródłem dodatkowej wiedzy, doświadczenia, sieci kontaktów, czy środków finansowych. Na zakończenie należy zadbać o organizację zasobów materialnych i niematerialnych. Z czasem waga zespołu i zasobów zaczyna przeważać nad szansą biznesową. Dlatego, aby

osiągnąć sukces rynkowy ważne jest, aby zadbać o właściwe zbalansowanie tych trzech elementów na każdym etapie (Glinka i Gudkova, 2011, s. 56-58).

Innym przykładem takiego modelu może być schemat zakładający oddziaływanie pomiędzy przedsiębiorczością, zmianą, kreatywnością i innowacją. Zmiany zachodzące w społeczeństwie, które mają dynamiczny charakter, mogą oddziaływać na innowacje technologiczne. Te zaś wykazują sprzężenie zwrotne w stosunku do wspomnianych zmian, co oznacza, że są one od nich zależne, ale mogą także kształtować modyfikacje zachodzące w społeczeństwie w kolejnych okresach. Aby ta relacja miała miejsce, potrzebne jest jednak wykorzystanie świadomego działania człowieka. Kreatywne wykorzystanie innowacji technologicznych pozwala na pojawienie się innowacji psychologicznych, które są przyczyną różnego rodzaju zmian. W ich wyniku może dojść do pojawienia się działań przedsiębiorczych, które są rezultatem tego procesu (Brazeal i Herbert, 1999, s. 32-33).

Z kolei William B. Gartner (1985) umiejscawia powstanie nowego przedsiębiorstwa w centralnym punkcie swojego modelu. Dzięki temu pomiędzy nim oraz innymi jego elementami (jednostkami, organizacją, procesem i środowiskiem) zachodzą dwustronne powiązania. Warto zauważyć, że poza wspomnianymi związkami zachodzą także inne wzajemne oddziaływania pomiędzy jednostkami i środowiskiem, środowiskiem i procesem, procesem i organizacją oraz organizacją i jednostkami.

Poszukiwania sposobu odpowiedniego opisu procesu przedsiębiorczego podjęto także przy tworzeniu dynamicznego modelu procesu przedsiębiorczego. Teoria ta brała pod uwagę przede wszystkim indywidualne predyspozycje przedsiębiorcy. Wyniki badań dotyczących przedsiębiorczości pokazały, że aspekty afektywne odgrywają kluczową rolę na początku procesu przedsiębiorczego zwłaszcza w momencie tworzenia koncepcji biznesowej. Jednakże z czasem przedsiębiorcy zaczynają doceniać znaczenie aspektów kognitywnych. W związku z pojawieniem się takiej zależności podjęto decyzję o stworzeniu dynamicznego podejścia do rozumienia procesu przedsiębiorczego. Zakłada ono, że aspekty afektywne i kognitywne nie mogą być od siebie rozdzielone, a ich znaczenie w procesie podejmowania decyzji przedsiębiorczych zmienia się w czasie. Na proces ten silny wpływ ma także oddziaływanie otoczenia. Pomimo tego wniosku model ten opiera się na przekonaniu, że przedsiębiorca przyjmuje aktywną rolę w rozwijaniu przedsiębiorstwa i podążaniu do sukcesu. To wzmacnia znaczenie cech osobowych w procesie przedsiębiorczości (Nassif, Ghobril i de Silva, 2010,

s. 222-223). Aspekty afektywne oraz kognitywne wyróżnione w ramach dynamicznego modelu procesu przedsiębiorczego zostały zaprezentowane w tabeli 2.

Tabela 2. Aspekty afektywne i kognitywne w dynamicznym modelu procesu przedsiębiorczego

Aspekty afektywne	Aspekty kognitywne
<ul style="list-style-type: none"> - wytrwałość, - odwaga, - siła woli, - inicjatywa, - skłonność do podejmowania ryzyka, - indywidualna motywacja, - stawianie sobie wyzwań, - pasja, - zmysł estetyczny, - autonomia, - wiara we własne możliwości, - niezależność. 	<ul style="list-style-type: none"> - zdolność kalkulacji ryzyka, - umiejętność zrównywania sobie partnerów, - umiejętność definiowania celów, - zdolność planowania, - znajomość własnych ograniczeń, - komunikatywność.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Nassif, Ghobril i de Silva 2010, s. 223

Podobne podejście odnaleźć można w modelu platformy personalno-poznawczej, która uwzględnia zarówno działania indywidualne, jak i oddziaływanie czynników środowiskowych, czyli integrację elementów wewnętrznych i zewnętrznych. Zgodnie z jej założeniami uzyskanie sukcesu przedsiębiorczego jest konsekwencją integracji cech osobistych, procesów poznawczych oraz poziomu motywacji z oddziaływaniem otoczenia. Mechanizm tej metody opiera się na określeniu dynamiki procesu przedsiębiorczego w odniesieniu do różnych zakresów. Podstawowym z nich jest oddziaływanie środowiska na zachowanie jednostki. Dzieje się tak ponieważ ludzie rozwijają swoją wiedzę i umiejętności na podstawie informacji uzyskanych w wyniku interakcji z otoczeniem. Co więcej, jednostki kształtują swoje zachowanie na podstawie czynników poznawczych i osobowych zgodnie z tym, co udało im się zaobserwować w otoczeniu. Dlatego też u podstawy tego podejścia leży interakcja i integracja cech osobowościowych z procesem motywacji, podejmowania decyzji oraz procesem poznawczym. Zaistnienie relacji pomiędzy tymi składnikami powoduje pojawienie się zachowania przedsiębiorczego (Mathews, 2008, s. 19-20).

Kolejnym przykładem rozważań nad procesem przedsiębiorczym polskiego autora jest model procesu przedsiębiorczego przedstawiony przez Aleksandrę Gaweł (2013a). Przy jego tworzeniu przyjęto założenie, że istotę procesu przedsiębiorczego można wytłumaczyć

w dwóch ujęciach. Pierwszym z nich jest perspektywa zasobowa wskazująca, które zasoby należy pozyskać i połączyć ze sobą, aby powstała nowa firma. Drugi dotyczy zaś charakteru procesowego, czyli pojmowania tworzenia nowego przedsiębiorstwa jako proces odbywający się w czasie poczynając od pojawienia się pomysłu na biznes po wejście na rynek nowego przedsiębiorstwa. Sam model zakłada interakcję pomiędzy trzema grupami parametrów: siłą napędową, procesem przedsiębiorczym oraz wehikulami procesu przedsiębiorczego. Siłą napędową procesu są czynniki, które warunkują uruchomienie procesu przedsiębiorczego oraz podjęcie decyzji o założeniu nowego przedsiębiorstwa. Należy utożsamiać ją z kapitałem ludzkim, czyli umiejętnościami, doświadczeniem, motywacją i wykształceniem przyszłego przedsiębiorcy. Na siłę napędową bezpośredni wpływ mają czynniki wewnętrzne (wynikające z postrzegania rynku przez przyszłego przedsiębiorcę) oraz zewnętrzne. Przyszły przedsiębiorca uruchamia proces przedsiębiorczy składający się z kolejnych etapów, których realizacja jest niezbędna do powstania organizacji. Rozpoczyna się on od stworzenia pomysłu na biznes, rozpoznania i oceny możliwości oraz zaplanowania działania. Na te fazy bezpośrednio oddziałuje przyszły przedsiębiorca. Po nich przychodzi czas na wdrożenie wcześniej założonego planu oraz działania mające na celu rozwój nowopowstałej firmy. Tutaj przyszły przedsiębiorca ma już tylko pośredni wpływ. Dużo większe znaczenie odgrywają zaś wehikuly procesu. Przez wehikuly autorka rozumie czynniki wspierające i umożliwiające powstanie nowej organizacji, czyli kapitał ludzki (w tym także założyciela), finansowy i społeczny. W zależności od skali planowanego przedsięwzięcia dostępne są one na poziomie lokalnym, regionalnym, krajowym lub międzynarodowym.

William D. Bygrave (2004) przedstawia proces przedsiębiorczy jako zestaw etapów i wydarzeń, które następują po sobie. Są to: pomysł na stworzenie nowego biznesu, zdarzenie, które powoduje rozpoczęcie działania, wdrożenie i rozwój. Zwraca także uwagę na istnienie na każdym z tych etapów kluczowych czynników, które napędzają podejmowane działania. Są nimi zarówno indywidualne predyspozycje oraz oddziaływanie środowiska. Wpływ konkretnych czynników na daną fazę zaprezentowano w tabeli 3.

Tabela 3. Czynniki wpływające na etapy procesu przedsiębiorczego

Etap	Indywidualne predyspozycje			Oddziaływanie środowiska
	Osobiste	społeczne	organizacyjne	
Pomysł na biznes	chęć osiągnięć, umiejscowienie kontroli, tolerancja niepewności, skłonność do ryzyka, wyznawane wartości, wykształcenie, doświadczenie			pojawiające się szanse, wzorce, kreatywność
Rozpoczęcie działania	chęć osiągnięć, umiejscowienie kontroli, tolerancja niepewności, skłonność do ryzyka, wyznawane wartości, wykształcenie, doświadczenie, niezadowolenie z dotychczasowej pracy, strata pracy, wiek, posiadane zobowiązania	sieci znajomości, zespoły, rodzice, rodzina, wzorce		pojawiające się szanse, wzorce, kreatywność, konkurencja, dostępne zasoby, inkubator, polityka państwa
Wdrożenie	przedsiębiorczość, przywództwo, umiejętność zarządzania, zaangażowanie, wizja	sieci znajomości, zespoły, rodzice, rodzina, wzorce		konkurencja, dostępne zasoby, inkubator, polityka państwa, klienci, dostawcy, inwestorzy, banki, prawnicy,
Rozwój	przedsiębiorczość, przywództwo, umiejętność zarządzania, zaangażowanie, wizja		zespół, strategia, struktura, kultura organizacyjna, produkt	klienci, dostawcy, inwestorzy, banki, prawnicy, dostępne zasoby, polityka państwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bygrave 2004, s. 3

Ostatnim modelem przedstawionym w tej pracy zakładającym występowanie interakcji pomiędzy jego częściami składowymi jest koncepcja zaprezentowana przez Scotta Shane (2003). Opiera ją on na zależności pomiędzy jednostką a pojawiającą się szansą. Bierze on pod uwagę wpływ czynników osobistych oraz środowiskowych na proces. Zakłada, że zaproponowany przez niego model jest słuszny w przypadku, gdy:

- istnieje obiektywna możliwość uzyskania zysku poprzez wykorzystanie pojawiających się szans przy pomocy nowych środków i relacji,
- w społeczeństwie istnieje zróżnicowanie dotyczące chęci oraz zdolności do działania,
- pojawia się konieczność zapanowania nad niepewnością oraz podjęcia ryzyka,
- pojawia się konieczność celowego działania,
- pojawia się konieczność powstania innowacji.

Określa on również, co nie zostało zawarte w jego modelu (Shane, 2003, s. 18):

- wykorzystanie pojawiającej się szansy nie wymaga stworzenia nowego przedsiębiorstwa,
- wdrożenie (w odróżnieniu od założenia nowej firmy) nie musi być podejmowane przez pojedynczego przedsiębiorcę,
- uzyskiwanie wyników nie jest warunkiem koniecznym przedsiębiorczości,
- czynniki, które tłumaczą jakąś część procesu przedsiębiorczego nie muszą mieć zastosowania do jego całości.

Shane (2003) zakłada istnienie potencjalnie nakładających się i odwołujących się do siebie etapów, którymi były: możliwość przedsiębiorcza, odkrycie oraz wykorzystanie możliwości, co prowadzi do nabywania zasobów, tworzenie strategii, organizacja oraz wydajność. Model ten zakłada oddziaływanie jednostki (przy pomocy aspektów psychologicznych i demograficznych) oraz środowiska (poprzez przemysł oraz makrootoczenie).

Analizowanie i zdobywanie coraz większej wiedzy o przebiegu procesu przedsiębiorczego jest ważne przynajmniej z dwóch powodów. Po pierwsze, odpływ osób z procesu przedsiębiorczego na etapie posiadania intencji przedsiębiorczej powoduje zmniejszenie liczby potencjalnych nowopowstałych firm w gospodarce rynkowej. Po drugie, proces przedsiębiorczy, jak wiele innych procesów społecznych, jest selektywny. Zjawisko to nie jest niepokojące do momentu, kiedy w jego wyniku z procesu przedsiębiorczego odpływają jednostki, których pomysły na utworzenie nowych przedsiębiorstw nie były wystarczające, aby móc zaistnieć na rynku. Jednakże selektywność nierzadko połączona jest z dyskryminacją pewnych grup osób, na przykład z powodu płci. Dlatego ważne jest, aby w wyniku analizy procesu przedsiębiorczego uzyskać odpowiedź na pytanie, na którym etapie procesu przedsiębiorczego ta dyskryminacja się uaktywnia (Brixy i in., 2012, s. 105-106).

Postrzeganie przedsiębiorczości jako procesu wydaje się być uzasadnione, ponieważ tworzenie nowego przedsiębiorstwa jest splotem wzajemnie zależnych od siebie działań i wydarzeń, które zachodzą w czasie. Jego początku upatruje się już w momencie pojawienia się pomysłu na przyszłą działalność biznesową, a zakończenia w chwili rozpoczęcia działalności rynkowej. Większość modeli procesu przedsiębiorczego podkreśla duże znaczenie intencji przedsiębiorczej jako impulsu, który warunkuje podjęcie dalszych działań. Bez pojawienia się intencji przedsiębiorczej nie ma możliwości utworzenia nowego przedsiębiorstwa. Dlatego ważne jest, aby umieć zdefiniować czynniki, które mogą potencjalnie wpływać na jej kształtowanie się.

1.3. Czynniki wpływające na proces przedsiębiorczy

W literaturze odnaleźć można prezentacje wielu czynników, które wpływają na proces przedsiębiorczy, w tym także na jego początkowe etapy. Jedną z coraz częściej przytaczanych teorii w tym zakresie jest sformułowana przez Jaya B. Barneya w 1991 roku teoria zasobowa. Jej podstawą jest założenie, że głównym czynnikiem wpływającym na powodzenie nowych przedsięwzięć jest dostępność zasobów (Bruton, Ahlstrom i Li, 2010, s. 422). Osoby, które posiadają wartościowe, bardziej unikalne i trudniejsze do skopiowania zasoby z większym prawdopodobieństwem zostaną przedsiębiorcami (Cetindamar, Gupta, Karadeniz i Egrican, 2012, s. 33), a założone przez nich firmy osiągną przewagę konkurencyjną (Capelleras, Greene, Kantis i Rabetino, 2010 s. 305).

Ronald S. Burt (1992) opowiada się za podziałem zasobów na trzy kategorie kapitałów: ludzki (posiadana przez poszczególne osoby wiedza, umiejętności i zdolności), społeczny (wartość generowana poprzez wymianę dokonywaną w ramach sieci społecznej danej jednostki) i finansowy (możliwość korzystania ze środków finansowych). Dostęp do tych zasobów obok talentu założyciela firmy, pojawiających się szans rynkowych oraz posiadanego szczęścia determinuje powstanie nowego przedsiębiorstwa oraz jego dalsze losy (Bosma, van Praag, Thurik i de Wit, 2004, s. 228). W poniższych podrozdziałach znajduje się bardziej szczegółowy opis wpływu każdego z tych kapitałów na realizację działań przedsiębiorczych.

1.3.1. Kapitał ludzki

Kapitał ludzki, podobnie jak inne pojęcia funkcjonujące w naukach ekonomicznych, można zdefiniować na wiele sposobów. Postrzegany jest jako zmiana zachodząca w danej jednostce wynikająca z jej zdolności oraz umiejętności i skutkująca podejmowaniem działania w nowy sposób (Coleman, 1988, s. S100). Gary S. Becker (1993) opisuje go jako inwestycję, z której realizacji dana osoba spodziewa się uzyskania ekonomicznych korzyści. Kapitał ludzki rozumiany jest także jako wiedza, umiejętności, kompetencje i inne atrybuty posiadane przez konkretnego człowieka, które są istotne dla działalności gospodarczej (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju [OECD], 1996, s. 9). Pozwala on na zwiększenie zdolności poznawczych i determinuje podejmowanie bardziej wydajnych i skutecznych zachowań (Hessles i in., 2011, s. 450). Kapitał ludzki może być rozwijany przez uczestnictwo w szkoleniach i innych formach nabywania wiedzy i umiejętności, których celem jest aktualizacja oraz odnawianie zdolności danej osoby do jak najlepszego funkcjonowania w społeczeństwie (Dakhli i de Clercq, 2004, s. 109). Nic dziwnego, że wielu badaczy twierdzi, że jest on najważniejszym zasobem jaki posiadają podmioty gospodarcze (Hitt, Bierman, Shimizu i Kochhar, 2001, s. 15).

Kapitał ludzki można podzielić na dwie grupy. Pierwszą z nich jest ogólny kapitał ludzki, na który składa się wcześniejsze doświadczenie zawodowe oraz formalna edukacja. Można go wykorzystać przy działaniach podejmowanych w dowolnych przedsiębiorstwach. Drugą grupę stanowi specyficzny kapitał ludzki, wynikający z posiadanego doświadczenia związanego z procesem tworzenia nowego podmiotu gospodarczego i znajomości rynku, specyfiki konsumentów oraz dotychczas oferowanego poziomu obsługi klienta. Jest on użyteczny w ramach konkretnej branży (Marvel, 2013, s. 404). Inny podział kapitału ludzkiego wskazuje na istnienie trzech grup (Gaweł, 2007, s. 27-28):

- kapitał specyficzny dla danej firmy – wiedza, która jest wartościowa tylko w ramach konkretnego przedsiębiorstwa,
- kapitał specyficzny dla danej branży – wiedza i umiejętności uzyskane w wyniku prowadzenia działalności w konkretnej branży,
- kapitał specyficzny dla osoby indywidualnej – wiedza posiadana przez określoną jednostkę, która może zostać wykorzystana w różnych firmach oraz branżach.

Kapitał ludzki może determinować wejście do procesu przedsiębiorczego na wiele sposobów. Poziom edukacji, wcześniejsze doświadczenie zawodowe oraz biznesowe

pozwalają dostrzec i dokonać oceny pojawiających się możliwości biznesowych. To zaś przekłada się na zwiększenie prawdopodobieństwa założenia w przyszłości własnego przedsiębiorstwa oraz osiągnięcia sukcesu.

Związek pomiędzy poziomem edukacji, a skłonnością do realizowania kariery przedsiębiorczej był wielokrotnie opisywany. Przez nabywanie formalnej edukacji ludzie uzyskują zdolności do uczenia się, które mogą wykorzystać do przyswojenia wiedzy dotyczącej mechanizmów rynkowych oraz nowoczesnych technologii. Te zaś ułatwiają im rozpoznawanie szans biznesowych w otaczającym środowisku. Poziom wykształcenia przekłada się również na posiadanie umiejętności organizacyjnych, zdolność rozwiązywania problemów oraz ułatwienie podejmowania decyzji dotyczących rozwoju potencjalnej firmy. Aspekt ten może mieć także pośrednie przełożenie na kapitał społeczny i finansowy. Przedsiębiorcy, którzy dłużej się edukują potencjalnie posiadają w swojej sieci społecznej więcej kontaktów, które mogą okazać się przydatne na etapie zakładania i rozwijania własnej firmy. Ponadto lepiej wykształconym ludziom łatwiej znaleźć dobrze płatną pracę, a dzięki temu pozyskać środki na sfinansowanie nowego biznesu (Baptista, Karaöz i Mendonça, 2014, s. 833). Coraz częściej można jednak usłyszeć głosy, że chęć otwarcia własnej działalności gospodarczej determinuje nie tyle formalna edukacja, co uczestnictwo w specjalistycznych kursach, które nie są ujęte w typowych programach szkolnych, czy uczelnianych. Szkolenia te pozwalają na naukę konkretnych umiejętności biznesowych i handlowych oraz na rozwinięcie umiejętności komunikacyjnych, krytycznego myślenia, pracy zespołowej, które są niezbędne w realizacji kariery przedsiębiorczej (Kim, Aldrich i Keister, 2006, s. 8-9). Zależność pomiędzy poziomem wykształcenia oraz otwarciem własnego przedsiębiorstwa jest nieliniowa. Brak osiągnięcia odpowiedniego stopnia wyedukowania stanowi istotną przeszkodę w możliwości założenia własnej działalności gospodarczej w przyszłości (Zięba, 2015, s. 131). Z kolei wysoki poziom wykształcenia może przyczynić się do uzyskania lepszej sytuacji na rynku pracy, która przełoży się na wyższe zarobki oraz mniejszą chęć do porzucenia pewnego zatrudnienia i podjęcia ryzyka prowadzenia własnej firmy (Gaweł, 2013a, s. 106).

Kolejnym składnikiem kapitału ludzkiego, który może wpływać na chęć zostania przedsiębiorcą jest wcześniejsze doświadczenie zawodowe. Posiadanie doświadczenia zawodowego pozytywnie koreluje z możliwością zostania przedsiębiorcą w przyszłości ponieważ jest ono cennym źródłem wiedzy i umiejętności. Jednak zbyt długi czas realizacji

pracy najemnej sprawia, że możliwość podjęcia działań przedsiębiorczych spada. Dzieje się tak ponieważ liczba lat pracy powiązana jest zazwyczaj z wiekiem danej osoby. Im jest ona starsza, tym częściej poszukuje stabilizacji i bezpieczeństwa, a założenie własnej firmy wiąże się z ryzykiem, które na tym etapie nie jest już skłonna podjąć (Zięba, 2015, s. 132-133). Wcześniejsze doświadczenie zawodowe jest przydatne szczególnie w przypadku, kiedy zamierza się uruchomić przedsiębiorstwo działające w ramach tej samej branży. Posiadanie takiego doświadczenia pozwala na pozyskanie specjalistycznego kapitału ludzkiego, na który składa się wiedza o rynku i technologiach produkcyjnych oraz sieć kontaktów, które ułatwiają pozyskanie oraz zarządzanie zasobami ludzkimi oraz rzeczowymi. Ponadto osoby, które pracowały już w danej branży często mają określone relacje z klientami, kontrahentami oraz innymi podmiotami powiązаныmi z ich działalnością (Helfat i Lieberman, 2002, s. 743). Badania wykazały, że wcześniejsze doświadczenie właściciela w tej samej branży zwiększa szanse nowopowstałej firmy na przeżycie i uzyskiwanie przez nią zysku (Bosma i in., 2004 s. 234). Nie bez znaczenia dla skłonności do zakładania własnej działalności jest wielkość oraz wiek przedsiębiorstwa, w którym realizuje się pracę najemną. W mniejszych firmach struktura organizacyjna jest bardziej spłaszczoną, co przekłada się na mniejszą specjalizację pracowników oraz posiadanie przez nich bardziej wszechstronnej wiedzy i umiejętności. Możliwość częstego przebywania w towarzystwie przedsiębiorcy wpływa także na budowanie modelu roli, z którego będzie można czerpać na etapie zakładania własnej firmy. W dużych przedsiębiorstwach pracownicy nie mają takiej możliwości – są wyspecjalizowani w wykonywaniu wąskiego zakresu obowiązków oraz odizolowani od obserwowania różnych aspektów działania, w tym także tych dotyczących zarządzania. Także wiek firmy, w której zdobywa się doświadczenie zawodowe może determinować chęć do realizacji ścieżki przedsiębiorczej. Osoby zatrudnione w nowoutworzonym przedsiębiorstwie mają możliwość obserwowania procesu powstawania nowego podmiotu gospodarczego. Jeśli zdecydują się w przyszłości na otwarcie własnej działalności będą mogły czerpać z tego doświadczenia. Załoga pracująca w firmach z wieloletnią tradycją nie ma takiego przywileju (Zięba, 2015, s. 133).

Podczas tworzenia nowego przedsiębiorstwa przydatne jest także wcześniejsze doświadczenie biznesowe. Osoby, które wcześniej wykonywały obowiązki kierownicze z większym prawdopodobieństwem dostrzegą pojawiające się możliwości i pozyskają niezbędne zasoby, aby uruchomić i lepiej wyposażyć swoją firmę. Wiedza o tym jak

umiejętnie zarządzać biznesem może zostać zdobyta poprzez doświadczenie w podejmowaniu decyzji dotyczących losów innego podmiotu gospodarczego (Baptista i in., 2014, s. 833-834). Wpływ na realizację kariery przedsiębiorczej może mieć także wcześniejsze samozatrudnienie. Jednakże w tym przypadku zdania dotyczące jego kierunku są podzielone. Część uczonych dowodzi, że jest on pozytywny i ma związek z akumulacją doświadczenia. Nawet jeżeli poprzednio założona firma nie osiągnęła sukcesu rynkowego i została po jakimś czasie zamknięta, to przy podejmowaniu działań związanych z otwarciem nowego biznesu taki przedsiębiorca będzie bogatszy o wiedzę związaną z przyczynami poprzedniego niepowodzenia (Gaweł, 2013a, s. 108). Z drugiej strony można znaleźć twierdzenie, że poniesienie porażki w zakładaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej przekłada się na wyrobienie opinii o wyższości pracy najemnej nad samozatrudnieniem (Zięba, 2015, s. 132).

1.3.2. Kapitał społeczny

Zależności pomiędzy kapitałem społecznym a przedsiębiorczością poświęca się w literaturze naukowej coraz więcej uwagi. Rozpoczęło się to od przełomu lat 70-tych i 80-tych XX wieku, kiedy poszukiwano odpowiedzi na pytanie dlaczego gospodarki wyposażone w podobne zasoby kapitału rzeczowego i naturalnego uzyskują odmienne wyniki ekonomiczne. Dzięki temu dostrzeżono nieuwzględnione dotychczas czynniki społeczne (w tym również kapitał społeczny), które wpływają na sprawność gospodarowania (Glińska-Neweś, 2012, s. 151). Definiowanie kapitału społecznego związane jest zazwyczaj z pojęciem sieci relacji. Pierre Bourdieu (1986) określa go jako zbiór potencjalnych i rzeczywistych zasobów, które wynikają z przynależności do danej sieci społecznej opartej na znajomości i uznaniu. Dzięki temu każda jednostka otrzymuje wsparcie w postaci kapitału posiadanego przez pozostałych członków sieci. Znaczenie sieci powiązań w definiowaniu kapitału społecznego podkreślali także inni autorzy (Adler i Kwon, 2002; Burt, 1992; Lin, 2003; Nahapiet i Ghoshal, 1998; Portes, 1998). Sieci te mogą być oparte zarówno na silnych i słabych, zewnętrznych oraz wewnętrznych więziach tworzonych na każdym poziomie – indywidualnym przez pracowników organizacji, korporacyjnym poprzez interakcje różnych działów danej firmy, przedsiębiorstwa realizowanym przez związki z interesariuszami i akcjonariuszami oraz międzynarodowym w przypadku posiadania zagranicznych filii (Raluca, 2013, s. 586). Z kolei Robert D. Putman (1995) postrzega kapitał społeczny szerzej, nie tylko

jako sieci relacji, ale także jako normy i zaufanie. Czynniki te ułatwiają współpracę i koordynację działań podejmowanych przez pojedyncze osoby i zorganizowane grupy dla wspólnego dobra. Kapitał ten podobnie jak inne postaci kapitału jest produktywny ponieważ zapewnia osiągnięcie pewnych celów, które nie byłby możliwe do zrealizowania, gdyby go zabrakło. Aspekt współpracy międzyludzkiej podejmowanej w celu realizacji wspólnych interesów wynikającej z przynależności do tej samej sieci relacji podkreślał wcześniej także James Coleman (1990).

Najbardziej znany podział kapitału społecznego wyróżnia jego 3 wymiary. Choć są one koncepcyjnie oddzielone od siebie, wiele ich składowych wzajemnie się przenika (Jonsson i Lindbergh, 2013, s. 663-665):

- kapitał strukturalny – odnosi się umiejscowienia firmy w sieci relacji, ukazuje bezpośrednie i pośrednie powiązania przedsiębiorstwa z innymi podmiotami oraz ich jakość, określenie lokalizacji danego podmiotu w sieci jest istotne, ponieważ jego umiejscowienie determinuje przepływ zasobów pod względem ich ilości i różnorodności,
- kapitał kognitywny – dotyczy charakteru połączeń pomiędzy poszczególnymi podmiotami, obejmuje środki zapewniające współdzielenie znaczeń, wyobrażeń oraz dokonywanie takiej samej interpretacji, jest to możliwe dzięki istnieniu takiego samego języka, norm i wartości, to zaś pozwala na wymianę informacji, uczenie się i tworzenie nowej wiedzy,
- kapitał relacyjny – opisuje rodzaje relacji osobistych osób współpracujących w ramach danej organizacji, koncentruje się na takich czynnikach jak: szacunek, zaufanie, prawdomówność oraz życzliwość.

Świadomość wpływu kapitału społecznego na proces uruchamiania nowego podmiotu gospodarczego wynika z przekonania, że przedsiębiorczość nie jest działaniem indywidualnym, lecz zjawiskiem społecznym, w którym istotną rolę odgrywa sieć powiązań (Steyaert i Landström, 2011, s. 124). Beneficjentami sieci powiązań są zarówno jej podmioty, którym uzyskane korzyści skali i zakresu pozwalają na podjęcie konkurencji z dużymi przedsiębiorstwami, jak i ich otoczenie. Sieci mają bowiem wpływ na stymulowanie lokalnej gospodarki, przyciągnięcie nowych i rozwój istniejących firm. Ponadto ilość, struktura, intensywność i jakość powiązań w sieci determinują poziom konkurencyjności i możliwości rozwojowe regionu (Lisowska, 2015, s. 176).

Także takie składniki kapitału społecznego jak: kontakty społeczne, zaufanie, współdziałanie oraz normy społeczne mogą przekładać się w sposób pozytywny na chęć samozatrudnienia (Raluca, 2013, s. 584). Wysoki poziom kapitału społecznego wynikający z korzystnej reputacji, wcześniejszych doświadczeń i bezpośrednich kontaktów osobistych często pomaga przedsiębiorcom w uzyskaniu dostępu do inwestorów, kluczowych informacji rynkowych, czy potencjalnych klientów (Liao i Welsch, 2005, s. 346). Poszczególne składniki kapitału społecznego mogą mieć jednak zarówno pozytywne, jak i negatywne przełożenie na podejmowane działania przedsiębiorcze (Glinka, 2008, s. 75-76):

- zaufanie zwiększa aktywność przedsiębiorczą i wpływa pozytywnie na tworzenie dobrobytu,
- zaufanie redukuje koszty transakcyjne i ryzyko,
- zaufanie sprzyja innowacyjności,
- nadmierne zaufanie może stać się źródłem potencjalnych problemów w zarządzaniu organizacją,
- sieć relacji wspomaga tworzenie nowych przedsięwzięć i ich rozwój,
- umiejętność budowania kapitału społecznego, w tym także sieci relacji, jest ważną składową determinującą odniesienie sukcesu przedsiębiorczego,
- słabe i silne więzi w sieciach relacji są potencjalnym źródłem zasobów,
- sieci relacji mogą przyczynić się do realizacji nieetycznych praktyk, klientelizmu, familializmu oraz łamania prawa.

Wpływ poszczególnych wymiarów kapitału społecznego na podejmowanie działań przedsiębiorczych kształtuje się następująco. Kapitał strukturalny związany jest z przynależnością danej osoby do sieci powiązań, z której może czerpać zasoby i niezbędne wsparcie do otwarcia i rozwinięcia swojej działalności. Kapitał kognitywny pozwala na wyjaśnienie postrzegania ryzyka, wykorzystywania pojawiających się szans i pozyskiwania przez przyszłych przedsiębiorców środków niezbędnych do rozwoju produkowanych wyrobów. Zaś kapitał relacyjny przyczynia się do nabycia zasobów od wcześniej znanych pośredników, którzy są bardziej skłonni na realizację interesów z młodym przedsiębiorcą niż dostawcy, którzy wcześniej nie utrzymywali z nim kontaktów biznesowych (Jonsson i Lindbergh, 2013, s. 664-665).

W praktyce gospodarczej pozyskiwanie kapitału społecznego może odbywać się także poprzez korzystanie z instrumentów wsparcia oferowanych przez instytucje otoczenia biznesu, do których zalicza się między innymi ośrodki wspierania przedsiębiorczości, organizacje zrzeszające osoby prowadzące działalność gospodarczą, przedsiębiorstwa usługowe oraz instytucje finansowe. Ich pomoc ma zazwyczaj następujący charakter (Lisowska, 2014a, s. 13-14):

- aktywizacja przedsiębiorczości akademickiej i współpraca nauki z biznesem,
- poprawa zarządzania firmą oraz lepsze wykorzystanie zasobów,
- nawiązywanie kontaktów z kontrahentami zagranicznymi,
- działalność informacyjna i doradcza,
- nawiązywanie kontaktów kooperacyjnych z dużymi firmami,
- udzielanie lub umożliwianie pozyskania wsparcia finansowego,
- zachęcanie przedsiębiorców do organizowania się w grupy producenckie,
- dystrybucja oraz tworzenie systemu kooperacji i podwykonawstwa,
- poprawa konkurencyjności poprzez absorpcję i wdrażanie nowych technologii,
- transfer technologii i dostarczania usług proinnowacyjnych.

1.3.3. Kapitał finansowy

Pomimo, iż w literaturze naukowej odnaleźć można pogląd, że dostęp do kapitału finansowego ma dużo mniejszy wpływ na uruchomienie własnej firmy niż kapitał ludzki (Uusitalo, 2001, s. 1634), prawdą jest również twierdzenie, że samo posiadanie dobrego pomysłu na biznes w większości przypadków nie jest gwarantem osiągnięcia sukcesu rynkowego. Ponadto wiele badań sektora małych i średnich przedsiębiorstw wskazuje, że rozwój tego typu podmiotów gospodarczych uzależniony jest od możliwości pozyskania oraz korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania (Lisowska, 2014b, s. 176). Dlatego w dzisiejszych czasach niezwykle ważna jest umiejętność pozyskania funduszy niezbędnych do realizacji przedsiębiorczych idei. Przyszli przedsiębiorcy mają możliwość pozyskania kapitału finansowego na rozpoczęcie działalności z wielu różnych źródeł. Najczęściej dokonywana klasyfikacja kapitału finansowego wyróżnia jego rodzaje właśnie ze względu na źródło jego pochodzenia. W ten sposób wyodrębnia się finansowanie wewnętrzne i zewnętrzne (Mikołajczyk i Krawczyk, 2007, s. 28).

Finansowania wewnętrzne przedsiębiorstwa polega na pozyskaniu środków na realizację danego przedsięwzięcia w ramach prowadzonego dotychczas biznesu. Z tego powodu źródło to jest niedostępne dla osób rozpoczynających karierę przedsiębiorczą. Wśród instrumentów finansowania wewnętrznego organizacji wymienić można chociażby przekształcenia aktywów i pasywów, zatrzymane zyski, bieżące wpływy, długookresowe rezerwy, odpisy amortyzacyjne oraz przyspieszenia obrotu kapitału (Mikołajczyk i Krawczyk, 2007, s. 28).

Finansowanie zewnętrzne zawiera w sobie dwie mniejsze grupy - kapitały własne i obce. Do kapitału własnego zalicza się emisję akcji, dopłaty akcjonariuszy lub wspólników (rozumiane często jako wkład własny), udziały, wkłady wpisowe i dotacje. Jest on łatwo dostępny dla potencjalnych przedsiębiorców i uważany za najbardziej stabilną formę finansowania działalności. Dzieje się tak ponieważ osoba będąca dostawcą kapitału otrzymuje w zamian prawo własności danej firmy. Finansowanie poprzez kapitał obcy polega na przekazaniu do użytku przedsiębiorstwa określonych środków, które muszą zostać zwrócone po upływie pewnego okresu czasu (Gaweł, 2013a, s. 115). Do tej grupy zalicza się:

- inwestycje dokonywane przez członków rodziny oraz przyjaciół rozumiane jako nieformalne źródło finansowania działalności (Gaweł, 2013a, s. 115),
- kredyty – bardzo różnorodna i wykorzystywana przez większość przedsiębiorców forma finansowania działalności (Binks i Ennew, 1997, s. 83). Wyróżnić tu można kredyty krótko i długoterminowe oraz kredyty dostawcze i odbiorcze (Mikołajczyk i Krawczyk, 2007, s. 28),
- leasing – coraz bardziej popularny instrument finansowania działalności gospodarczej zarówno w Unii Europejskiej, jak i w Polsce. Przyczyn jego atrakcyjności dopatruje się w efektywności ekonomicznej oraz byciu alternatywą dla biznesów, które nie są w stanie uzyskać kredytów bankowych. Zaletą leasingu jest to, że leasingobiorca może dzięki niemu mieć dostęp do nowatorskich rozwiązań technologicznych (Lewandowska, 2009, s. 109),
- franczyza – instrument, który pozwala na synergii wysiłków innowacyjnych osób, które tworzą nowe produkty i rozpoznawalne marki z środkami finansowymi dostarczonymi przez franczyzobiorców charakteryzujących się wysokim poziomem motywacji. Francyzodawca oferuje zazwyczaj znaczną pomoc franczyzobiorcom

- zwłaszcza w obszarze finansów, promocji, doradztwa prawnego oraz organizacyjnego (Lewandowska, 2009, s. 109),
- venture capital – jeden z instrumentów private equity. Jest to inwestycja środków zarządzanych przez fundusz i otrzymanych od innych podmiotów w przedsiębiorstwa we wczesnych fazach rozwoju. Decyzja o udzieleniu takiego wsparcia jest dokonywana na podstawie oceny wiarygodności i solidności projektu w oparciu o przedstawiony plan inwestycji, analizę rynku, potwierdzenie odpowiednich kompetencji przedsiębiorcy i jego współpracowników oraz oczekiwaną stopę zwrotu. Charakterystycznym dla venture capital jest finansowanie projektów innowacyjnych (biotechnologicznych, nanotechnologicznych, IT, farmaceutycznych, komunikacyjnych, medialnych, czy przemysłu paliwowego), które odznaczają się dużym ryzykiem, ale także prawdopodobieństwem uzyskania dużego zwrotu na zainwestowanym kapitale. Venture capital zakłada nie tylko wsparcie finansowe, ale także merytoryczne w zakresie zarządzania firmą poprzez wniesienie know-how, czy udostępnienie kontaktów biznesowych. Venture capital dotyczy zazwyczaj okresu 5-10 lat. Po upływie tego czasu następuje deziwestycja polegająca na odsprzedaży akcji lub udziałów danej organizacji (Lewandowska, 2011, s. 44-45),
 - anioły biznesu – prywatni inwestorzy, którzy mając odpowiednie doświadczenie i zasoby, wspierają wybrane przez siebie małe i średnie przedsiębiorstwa, głównie te, które rozpoczynają działalność gospodarczą. Dzielą się z nimi swoją wiedzą, doświadczeniem, posiadaną technologią oraz środkami finansowymi. W zamian za to mogą uzyskać udział w zyskach wspieranej firmy, choć niektórzy z nich oferują swoją pomoc za darmo. Wartość, którą wnoszą ze sobą do małych i średnich przedsiębiorstw poza kapitałem finansowym, jest ogromna. Oferują oni transfer posiadanej wiedzy z zakresu zarządzania, marketingu, znajomości danej branży, rynku, czy produktu, doświadczenie, kontakty biznesowe, dostęp do know-how oraz reputację. Anioły biznesu mogą realizować swoje wsparcie w sposób nieformalny (Lewandowska, 2011, s. 50-51),
 - NewConnect – zorganizowany rynek akcji w alternatywnym systemie obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. Został otwarty 30 sierpnia 2007 roku. Ma on szansę stać się atrakcyjną alternatywą finansowania działalności szczególnie dla nowych i rozwijających się przedsiębiorstw realizujących

innowacyjne projekty z zakresu IT, elektroniki, telekomunikacji, biotechnologii, kosmetyki oraz energii odnawialnej. Dzięki liberalnym wymaganiom formalnym i informacyjnym koszty pozyskania kapitału za pośrednictwem tej metody są niższe w stosunku do innych opcji (Lewandowska, 2009, s. 110).

Nowopowstałe firmy mają zazwyczaj trudności w uzyskaniu finansowania ze źródeł zewnętrznych (Gaweł, 2013a, s. 114). Z tego powodu w początkowej fazie działalności przedsiębiorcy korzystają najczęściej z własnych kapitałów, sięgając po finansowanie zewnętrzne dopiero na etapie wzrostu, kiedy posiadane przez nich zasoby zaczynają być niewystarczające (Lewandowska, 2009, s. 107). Ograniczoność kapitału własnego można zaobserwować szczególnie w przypadku opłacania działań innowacyjnych podmiotów sektora małych i średnich przedsiębiorstw (Lisowska, 2017, s. 206). Należy jednak pamiętać, że nie wszystkie nowopowstałe firmy wymagają przy rozpoczęciu działalności zaangażowania dużej ilości zasobów finansowych. Zapotrzebowanie na kapitał jest często uzależnione od branży, w jakiej zamierza działać firma.

Dostęp do kapitału finansowego może mieć wpływ na podejmowanie działań przedsiębiorczych. Wiele badań wskazuje, że większa ilość zasobów finansowych wpływa na lepszy proces tworzenia nowej organizacji oraz na jej przetrwanie. Determinowane jest to możliwością przezwyciężenia potencjalnych barier w wejściu na rynek takich jak regulacje rynku pracy oraz przepisy rejestracyjne (Gaweł, 2013a, s. 113). Posiadanie kapitału finansowego pozwala także na stworzenie bufora chroniącego przedsiębiorstwo przed niespodziewanymi zdarzeniami, a także możliwość inwestycji w bardziej kapitałochłonne strategie, które chronią przed naśladownictwem ze strony konkurentów i sprzyjają przetrwaniu firmy (Klyver i Schenkel, 2013, s. 540). Z drugiej strony warto zwrócić uwagę na wyniki badań, które wskazują na U-kształtną zależność pomiędzy posiadanym dochodem gospodarstwa domowego, a prawdopodobieństwem zostania przedsiębiorcą. Wizja otwarcia własnej firmy wydawała się być najbardziej atrakcyjna dla około 10% podmiotów o najniższym i około 20% o najwyższym dochodzie. Przy niskim poziomie dochodu tłumaczono to dostrzeganiem szansy na poprawienie swojej sytuacji materialnej poprzez zwiększenie dochodów wpływających do budżetu rodzinnego z nowoutworzonego biznesu oraz zabezpieczeniem przed utratą środków do życia wynikającą ze straty dotychczasowej pracy. W przypadku osób wywodzących się z gospodarstw o najwyższych dochodach przyczyną chęci założenia własnego przedsiębiorstwa upatrywano w eliminacji bariery

finansowej. Osoby te odczuwały mniejsze ryzyko związane wejściem do przedsiębiorczości, które wynikało z faktu, że ewentualna porażka założonej przez nich organizacji nie odciskała się w znaczącym stopniu na sytuacji finansowej ich gospodarstwa domowego (Zięba, 2015, s. 139).

2. Intencje przedsiębiorcze

Zgodnie z informacjami przedstawionymi w poprzednim rozdziale uruchomienie procesu przedsiębiorczego wymaga pojawienia się specyficznego *spiritus movens*. Dopiero wystąpienie tego czynnika powoduje podjęcie przez daną osobę czynności, których efektem ma być założenie własnego podmiotu gospodarczego¹. Wiele osób upatruje siły sprawczej procesu przedsiębiorczego w intencji przedsiębiorczej (zwanej także czasem zamiarem przedsiębiorczym). Z tego powodu ma ona zasadnicze znaczenie dla zrozumienia całej sekwencji zdarzeń tworzenia nowej firmy, a poznanie czynników, które determinują jej pojawienie się odgrywa kluczową rolę w torowaniu drogi dla kreacji kolejnych przedsiębiorstw.

2.1. Definiowanie intencji przedsiębiorczej

Podobnie jak w przypadku pojęcia przedsiębiorczości, również termin intencji przedsiębiorczej nie posiada jednej definicji, która byłaby ogólnie uznawana w świecie nauki. Sama kategoria intencji, czyli gotowości danej osoby do zachowywania się w konkretny sposób (Ajzen, 2006), jest częstym przedmiotem badań socjologicznych i psychologicznych. Rozumiana jest ona w różny sposób. Parker (2004) twierdzi, że jest to specyficzna skłonność danej osoby do wykonywania czynności lub szeregu działań, która powoduje pojawienie się konkretnego zachowania w rezultacie wcześniejszego świadomego myślenia. W opinii Birda (1988) jest ona stanem umysłu, który kieruje uwagę danej osoby na konkretne cele. Z kolei Ajzen (1991) uważa, że intencja jest formułowana, aby uchwycić motywacyjne czynniki, które wpływają na zachowania. Pokazuje ona jak bardzo ludziom zależy na wykonaniu danej czynności i ile wysiłku są w stanie wykonać, aby osiągnąć zamierzony cel.

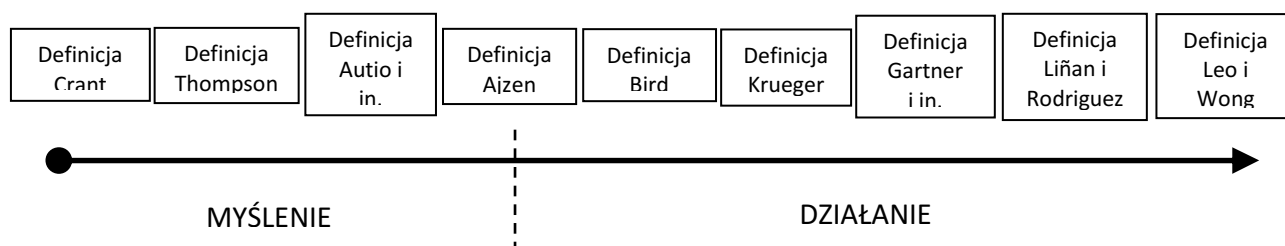
Pierwotnie intencja była używana do przewidywania zaangażowania się danej osoby w realizację określonego zachowania. Oznaczało to, że jeśli pojawiła się dana intencja, można było oczekiwać pojawienia się określonego zachowania (Bae, Qian, Miao i Fiet, 2014, s. 219). Badania socjo-psychologiczne dowodzą, że intencja jest najlepszym predykatorem

¹ Autorka ma świadomość, że takie postrzeganie intencji przedsiębiorczej może wydawać się dużym uproszczeniem. Zostało ono zastosowane celowo z uwagi na opracowany aparat badawczy uwzględniający konieczność nazwania określonych pojęć w sposób, aby były one zrozumiałe dla osób będących adresatami badania przy jednoczesnej możliwości wskazania im istnienia ciągu przyczynowo-skutkowego zachodzącego pomiędzy badanymi zjawiskami.

pojawienia się danego zachowania (Baggozi i in., 1989). Dowodem na to jest dowiedzione naukowo twierdzenie, że na podstawie metaanalizy zależności intencja-zachowanie można wyjaśnić 39% wariacji rzeczywistych zachowań (Bullough, Renko i Myatt, 2014, s. 476).

Za prekursorów i propagatorów tematyki związanej z intencją przedsiębiorczą w nauce uważa się: Shapero (1975b), Shapero i Sokola (1982), Birda (1988), Katza i Gartnera (1988) oraz Ajzena (1991). Ogólnie intencja przedsiębiorcza utożsamiana jest z czynnikami, które powodują wywołanie określonego zachowania (Hajer, 2013, s. 47). Ukierunkowuje ona uwagę, doświadczenie oraz działania ku koncepcjom biznesowym pozwalając organizacji na stworzenie, uformowanie oraz obranie kierunku w jej początkowej fazie działania. Istnieje przekonanie, że późniejsze wyniki osiągnięte przez przedsiębiorstwa - ich przetrwanie na rynku oraz wzrost są zależne od intencji przedsiębiorczej (Tomski, 2014, s. 84). Na przestrzeni lat wielu autorów starało się zdefiniować to pojęcie.

Przestudiowanie definicji intencji przedsiębiorczej prezentowanych przez różnych autorów w literaturze naukowej pozwala na sformułowanie wniosku, że postrzegali oni tę kategorię bardzo różnorodnie. Ich poglądy tworzą swoiste kontinuum pojęciowe rozpoczynające się od sfery marzeń i pragnień odnośnie założenia własnego przedsiębiorstwa poprzez tworzenie planów po podejmowanie konkretnych działań związanych z tworzeniem nowej organizacji. Ilustrację tego założenia prezentuje Rysunek 5.



Rysunek 5. Kontinuum pojęciowe definicji intencji przedsiębiorczej

Źródło: Opracowanie własne

Pierwsza definicja rozpoczynająca powyższe kontinuum przedstawia intencję przedsiębiorczą jako pragnienie danej jednostki do posiadania własnej firmy oraz towarzyszące mu przeświadczenie o możliwości jego realizacji (Crant, 1996). Następnie jest ona przedstawiana jako chęć danej jednostki do rozpoczęcia nowego przedsięwzięcia. W myśl tego założenia otwarcie nowej firmy może dotyczyć jakiegoś przyszłego okresu.

Zostanie ono poprzedzone etapem świadomego planowania (Thompson, 2009). Inni autorzy sugerują, że intencję przedsiębiorczą należy rozumieć jako najsilniejszy czynnik przepowiadający zachowanie przedsiębiorcze (Autio, Keeley, Klofsten, Parker i Hay, 2001). W tym momencie w kontinuum następuje przełom i definicje, które są w nim uwzględnione odnoszą się już nie tylko do sfery myślowej, ale także do sfery realnego działania. Podkreśla to Isaac Ajzen (1991) twierdząc, że intencja przedsiębiorcza powinna być rozumiana jako pośrednik pomiędzy płaszczyzną myślową, a płaszczyzną działania podejmowaną przez człowieka. Jest ona szczerą motywacją oraz psychologicznym napięciem skierowanym na podejmowanie określonych działań oraz uzyskiwanie wsparcia do ich osiągnięcia. Kolejna definicja przedstawia intencję przedsiębiorczą jako świadomy stan umysłu kierujący uwagę i działania danej osoby na osiągnięcie określonego celu. Celem tym jest praca we własnej firmie, a nie bycie zatrudnionym w cudzym przedsiębiorstwie. Zakłada ona, że przedsiębiorcy i ich intencje formułują wstępny szablon strategiczny nowych organizacji, ponieważ są podstawą rozwoju nowych przedsięwzięć oraz stojących za nimi istotnych kluczowych wartości (Bird, 1988). Następny autor przedstawia intencję przedsiębiorczą jako docelowe zachowanie, które pozwala na założenie własnego biznesu. Wskazuje także na zaangażowanie się w ten proces. W myśl tego rozumowania, intencja staje się wskaźnikiem potencjału przedsiębiorczego danej osoby do utworzenia nowego podmiotu gospodarczego (Krueger, 1993, s. 6). Wraz z coraz częstszym podkreśleniem aktywnego działania w definiowaniu intencji przedsiębiorczej, odnaleźć można pogląd, że jest ona pierwszym krokiem w procesie odkrywania, tworzenia oraz wykorzystywania pojawiających się możliwości (Gartner, Shaver, Gatewood i Katz, 1994). Inni autorzy twierdzą, że intencja przedsiębiorcza rozumiana powinna być jako wysiłek i ciężka praca podejmowana przez jednostkę, aby działać w sposób przedsiębiorczy (Liñan i Rodriguez, 2004 s. 23-27). Kontinuum definicyjne zakończone jest poglądem reprezentowanym przez Seung-Hyun Lee i Poh Kam Wong (2004) wskazującym na to, że intencja przedsiębiorcza jest pierwszym krokiem ku procesowi założenia nowego przedsiębiorstwa.

Intencje i pomysły przedsiębiorców są czynnikiem, który powoduje rozwój nowego przedsięwzięcia i ma wpływ na początkową strategię realizowaną przez nowopowstałe organizacje (Bird, 1988). Na decyzję o podjęciu działalności przedsiębiorczej mogą mieć wpływ zarówno intencje, jak i postawy reprezentowane przez daną osobę. Dzieje się tak ponieważ ludzie wybierają swoją ścieżkę zawodową na podstawie posiadanej wiedzy,

przekonań i umiejętności, które w procesie poznawczym kształtują przekonania, postawy i intencje (Lent, Brown i Hackett, 1994).

W opinii naukowców intencje przedsiębiorcze rozpoczynają proces przedsiębiorczy. Założenie nowego przedsiębiorstwa jest uzależnione od spójności rozwoju psychicznego z kognitywną zdolnością przewidywania zadań przedsiębiorczych (Baron, 2007). Dzieje się tak ponieważ są one łącznikiem pomiędzy wizją posiadania własnej firmy, a podejmowanymi w jej konsekwencji działaniami. Pierwszym etapem procesu decyzyjnego jest faza intencji, w trakcie której tworzy się wizja, czyli myślowy obraz stworzenia własnego przedsiębiorstwa jako potencjalnego zdarzenia w przyszłości. Wcielenie intencji w życie pozwala na pojawienie się pierwszych działań związanych z jej realizacją np. stworzenia listy elementów niezbędnych do osiągnięcia zamierzonych celów (Hajer, 2013, s. 46).

Proces założenia nowego podmiotu gospodarczego w większości przypadków jest poprzedzony pojawieniem się intencji przedsiębiorczej. Jednakże, aby powzięta intencja przekształciła się w konkretne działanie niezbędne jest podjęcie decyzji o jej wykonaniu (Hajer, 2013, s. 47). W przeciwnym razie nie wyjdzie ona poza sferę marzeń i pragnień danej jednostki.

2.2. Uwarunkowania intencji przedsiębiorczych

Ponieważ wystąpienie intencji przedsiębiorczej jest niezbędnym elementem założenia własnej firmy w przyszłości, zaczęto się zastanawiać jakie czynniki wpływają na jej pojawienie się. W tym celu przeprowadzono wiele badań empirycznych, które miały znaleźć odpowiedź na pytanie dlaczego niektórzy ludzie są bardziej przedsiębiorczy od innych. W ich wyniku powstało wiele alternatywnych modeli, które nie pozwoliły jednak na sformułowanie jednoznacznych wniosków dotyczących zależności pomiędzy wystąpieniem zachowań przedsiębiorczych, a determinantami je wywołującymi (Schalaegel i Koenig, 2014, s. 291). Pewne jest jednak, że niektóre czynniki mogą oddziaływać pozytywnie lub negatywnie na podjęcie w przyszłości działań, których zwieńczeniem będzie utworzenie nowego podmiotu gospodarczego.

W literaturze odnaleźć można grupy czynników, które mogą mieć wpływ na pojawienie się intencji przedsiębiorczej. Wśród nich jest klasyfikacja, która dzieli te determinanty na dwie kategorie: czynników zewnętrznych dotyczących uwarunkowań socjalnych, politycznych,

prawnych i ekonomicznych oraz czynników wewnętrznych związanych z cechami charakteru i osobowością danej osoby (Khan, 2013, s. 184).

Następna wskazuje na trzy czynniki, które mogą warunkować wystąpienie intencji przedsiębiorczej. Zalicza się do nich (Wärneryd, 1988):

- profil demograficzny – wiek, płeć, wcześniejsze doświadczenie i zakorzeniony w świadomości model ról społecznych,
- cechy osobowościowe – przekonanie o własnej skuteczności, pewność siebie, poczucie niezależności, umiejscowienia poczucia kontroli, skłonność do podejmowania ryzyka, a także zainteresowania zawodowe,
- kontekst życia - uzyskany poziom edukacji oraz wpływ środowiska.

Kolejna klasyfikacja wyłoniona na podstawie badań wyróżnia cztery determinanty, które mają wpływ na proces tworzenia nowego przedsięwzięcia (Korunka i in., 2003):

- osobowość przedsiębiorcy, na którą składa się potrzeba osiągnięć, wewnętrzna samokontrola, skłonność do podejmowania ryzyka, przejmowanie inicjatywy, proaktywność i samorealizacja,
- zasoby zgromadzone przez przyszłego przedsiębiorcę rozumiane jako zasoby finansowe oraz zasoby kapitału ludzkiego, w tym wcześniejsze doświadczenia zawodowe, które można wykorzystać przy realizacji nowego przedsięwzięcia,
- otoczenie przedsiębiorcy przedstawiane na kilku płaszczyznach: otoczenie mikrosocjalne np. członkowie rodziny, makrosocjalne - dotychczas wypracowane sieci powiązań społecznych, otoczenie zewnętrzne - czynniki ekonomiczne, lub społeczne,
- organizacja przedsięwzięcia, czyli czynności związane z przygotowaniem do prowadzenia firmy (planowanie, podejmowanie decyzji, analizowanie możliwości) oraz podejmowaniem działań związanych z rozpoczęciem tego procesu np. pozyskanie niezbędnego kapitału.

Klasyfikację czynników determinujących wejście do przedsiębiorczości można także przedstawiać z uwzględnieniem ich charakteru. Jednym z takich przykładów może być zestawienie determinant warunkujących zachowania przedsiębiorcze ze względu na źródło motywacji. Wyróżniono tutaj motywację wewnętrzną związaną z osobą potencjalnego przedsiębiorcy, jego aspiracjami, motywacjami oraz dostępem do szeroko rozumianego

kapitału (ludzkiego, finansowego i społecznego) oraz motywację zewnętrzną zależną od otoczenia danej osoby oraz czynników związanych z otoczeniem lokalnym, regionalnym, krajowym oraz międzynarodowym (Levie i Autio, 2011).

Inna klasyfikacja wskazująca na dwie grupy czynników, również skupia się na źródle ich powstawania. Ukazuje ona podażowe determinanty formowania organizacji, czyli czynniki popychające do tworzenia nowej organizacji, do których zalicza się niematerialne, psychiczne i wewnętrzne motywacje poszczególnych osób oraz większe systemy sankcji oparte na wartościach społeczeństwa i hierarchii, a także determinanty popytowe, czyli impulsy pojawiające się w systemie ekonomicznym (Dean, Meyer i DeCastro, 1993).

Innym wyróżnikiem czynników wpływających na zachowania przedsiębiorcze może być charakter analizy. Wśród nich odnaleźć można determinanty (Gaweł, 2011b):

- makroekonomiczne, ukazujące strukturę gospodarki, warunki jej działania oraz jej dynamikę rozwoju,
- regionalne, dotyczące cech danego regionu, w którym możliwe jest założenie nowej organizacji wraz z istniejącymi na jego terenie ułatwieniami lub utrudnieniami w tym zakresie,
- mikroekonomiczne, związane z cechami osobistymi i sposobem działania osoby chcącej otworzyć własną firmę, a także jej uwarunkowaniami sytuacji życiowej i zawodowej.

Kolejna klasyfikacja zakłada, że zmienną różnicującą czynniki wpływające na zachowania przedsiębiorcze jest rodzaj kapitałów i zasobów niezbędnych do wejścia do przedsiębiorczości. W oparciu o wcześniejsze twierdzenie (Burt, 1992) Aleksandra Gaweł (2011b) wyróżnia w tym przypadku trzy rodzaje kapitałów:

- ludzki – składają się na niego między innymi: kwalifikacje, umiejętności, doświadczenie i inne aspekty dotyczące zarówno potencjalnego przedsiębiorcy, jak i jego partnerów biznesowych oraz pracowników,
- finansowy – czyli dostęp do finansowania ze źródeł własnych potencjalnego przedsiębiorcy lub zewnętrznych nieformalnych (środki pochodzące od rodziny i znajomych) oraz formalnych (pożyczki bankowe, środki uzyskane od aniołów biznesu oraz funduszy venture capital),
- społeczny – związany z posiadaniem sieci powiązań biznesowych, przynależności do grup wsparcia oraz postrzeganiem roli przedsiębiorcy przez społeczeństwo.

Poza zestawieniami grup czynników mogących wpływać na podjęcie działań przedsiębiorczych, w opracowaniach naukowych istnieje również wiele wskazań na pojedyncze determinanty warunkujące zachowania przedsiębiorcze. Do najczęściej wymienianych zaliczyć można chociażby: osiągnięcia edukacyjne, status zawodowy, cechy wynikające z pochodzenia rodzinnego i osobistego, wysokość dochodów w aktualnym miejscu pracy, właściwości najbliższego otoczenia ekonomicznego oraz doświadczenia na rynku pracy (Hyytinen i Ilmakunnas, 2007). Innymi równie często wymienianymi są: płeć, wspólne zamieszkiwanie, skłonność do podejmowania ryzyka, postrzeganie zarabiania pieniędzy jako wysoki priorytet życiowy, a także potrzeba bycia niezależnym (Ashcroft i in., 2009).

Zgodnie z przeglądem literatury dokonany przez Isabelo Grillo i Roya Thurika (2008) wyróżnić można następujące czynniki, które wpływają na prawdopodobieństwo założenia własnej firmy w przyszłości:

- płeć – przy czym zakłada się, że mężczyźni są bardziej skłonni do podejmowania działań przedsiębiorczych niż kobiety,
- wiek – osoby zakładające własne firmy zazwyczaj mieszczą się w przedziale wiekowym 25-34 lat,
- edukacja – pomimo, że czynnik ten jest częstym przedmiotem prowadzonych badań brak wśród badanych zgodności odnośnie kierunku jego wpływu na możliwość zostania przedsiębiorcą w przyszłości,
- ograniczenia finansowe – wpływają negatywnie na realizowanie intencji przedsiębiorczej,
- zdolność do ponoszenia ryzyka – pozytywnie skorelowana z realizowaniem swojej kariery zawodowej jako przedsiębiorca,
- postrzeganie wsparcia finansowego czy kompleksowości zarządzania.

Przedstawione w literaturze czynniki determinujące działania przedsiębiorcze ukazują, że trudno jest wskazać te, które w sposób jednoznaczny przekładają się na podjęcie decyzji o wejściu do przedsiębiorczości. Sytuacja taka może być spowodowana kilkoma czynnikami. Pierwszym z nich jest fakt, że potencjalni przedsiębiorcy nie są heterogeniczną grupą, co oznacza, że na każdego z nich może oddziaływać inny czynnik. Kolejny wniosek jaki się nasuwa sugeruje, że na podjęcie decyzji o założeniu własnej firmy nie wpływa tylko jeden czynnik, tylko ich wiązka. Ostatnia kwestia dotyczy siły oddziaływania – każdy z czynników

kształtujących decyzje przedsiębiorcze może wpływać na potencjalnych przedsiębiorców z inną siłą (Gawęł, 2013a, s. 88).

Poniżej zostało przedstawionych kilka najczęściej omawianych w literaturze aspektów, w przypadku których doszukuje się związku pomiędzy nimi, a pojawieniem się intencji przedsiębiorczej.

2.2.1. Płeć jako determinanta intencji przedsiębiorczych

Wiele badań naukowych przeprowadzonych w ostatnich kilkunastu latach potwierdza hipotezę, że mężczyźni wykazują wyższy poziom intencji przedsiębiorczych niż kobiety. Obserwując tę zależność naukowcy starają się znaleźć odpowiedź na pytanie jaka jest przyczyna zaistnienia takiej sytuacji. Jednej z nich doszukuje się w stereotypizacji roli mężczyzny i kobiety w społeczeństwie. Konsekwencją tego jest przypisywanie konkretnych zawodów do określonej płci. Potwierdza to fakt, że ludzie zazwyczaj dążą do wykonywania takiego zawodu, który jest społecznie akceptowany dla ich płci oraz unikają wykonywania zawodowo czynności, które są przypisane do płci przeciwnej (Heilman, 1983).

W historii badań przedsiębiorczości kobiet można wyróżnić trzy etapy. Pierwszy z nich miał miejsce do lat 70-tych XX wieku i charakteryzował się przejściem od sytuacji, w której płeć przedsiębiorcy nie miała znaczenia do podkreślenia specyficznej pozycji mężczyzny-przedsiębiorcy. Naturalnym następstwem było wystąpienie między latami 70-tymi, a 90-tymi XX wieku drugiego etapu, w którym nastąpiła stereotypizacja ról mężczyzny i kobiety w gospodarce. Kobiety-przedsiębiorcy były w tym czasie postrzegane w biznesie przez pryzmat mężczyzn-przedsiębiorców. Ostatni etap pozwolił na odkrywanie odmienności podejścia do biznesu kobiet-przedsiębiorców. Jego postmodernistyczny charakter pozwolił kobietom na określenie tego, w jaki sposób one same widzą się w roli przedsiębiorców i właścicieli firm (Kyrö, 2009).

Naukowcy badający intencje przedsiębiorcze starają się odnaleźć przyczynę występowania różnic w podejściu do realizacji projektów przedsiębiorczych reprezentowanych przez kobiety oraz mężczyzn. Jedną z nich upatrują w reprezentowanych przez daną płęć cechach osobowości. Przedsiębiorczość jest zazwyczaj powiązana z takimi cechami jak: pragmatyczność, kreatywność oraz bycie otwartym na nowe pomysły. Kojarzona jest także z koniecznością podejmowania własnej inicjatywy, potrzebą osiągnięć i skłonnością do podejmowania ryzyka. Te cechy są postrzegane jako domena mężczyzn.

Kobiety zaś utożsamiane są z biernością, umiejętnością adaptacji do zastanej sytuacji oraz elastycznością. To powoduje pojawienie się schematu myślowego, zgodnie z którym kobiecość i przedsiębiorczość należą do dwóch różnych grup znaczeniowych. Konsekwencją tego jest postrzeganie przedsiębiorczości jako sfery przeznaczony dla mężczyzn (Bruni, Gherardi i Poggio, 2004).

Inni badacze upatrują różnic w poziomie intencji przedsiębiorczych wśród kobiet i mężczyzn jako efekt działania czynników, które motywują ich do założenia własnego przedsiębiorstwa. W myśl tej teorii, mężczyźni skłaniają się do tworzenia nowych podmiotów gospodarczych w wyniku czynników „ciągnięcia” (pull). Zaliczyć do nich można na przykład uzyskanie niezależności w pracy, możliwość sprawowania większej kontroli nad swoją pracą oraz szansę na zarobienie większych pieniędzy, co wpływa na poprawę pozycji społecznej siebie samego oraz całej rodziny. Z kolei na podjęcie decyzji o wejściu do przedsiębiorczości u kobiet, większe znaczenie mają czynniki „popychania” (push). Wśród nich odnaleźć można frustrację lub znudzenie dotychczasową pracą, niebezpieczne warunki pracy, brak chęci pracy pod okiem niekompetentnych kierowników, czy zjawisko „szklanego sufitu”, czyli ograniczoną możliwość awansu. Badania wykazały, że kobiety postrzegają pracę w dużych organizacjach jako bardziej nieprzyjemną niż mężczyźni. Dodatkowo, za jej wykonywanie często otrzymują wynagrodzenie, które jest niższe od kwoty, którą oczekiwałyby za swoją pracę (Buttner i Moore, 1997, s. 35).

Ostatnim czynnikiem, w którym upatrywana jest przyczyna niższego poziomu intencji przedsiębiorczych wśród kobiet jest fakt, że są one bardziej podatne na wpływ różnic kulturowych (Gaweł, 2013a, s. 137). Fakt ten został potwierdzony poprzez badanie przeprowadzone na osobach wywodzących się z dwóch różnych kultur – Amerykanach oraz Hiszpanach. Wykazało ono, że podczas, gdy postawy względem przedsiębiorczości mężczyzn z dwóch różnych kręgów kulturowych są zbliżone do siebie, deklarowane intencje przedsiębiorcze kobiet z tych regionów znacząco różnią się od siebie (Shinnar, Giacomini i Janssen, 2012, s. 468).

W literaturze naukowej odnaleźć można wskazanie na trzy główne bariery, które ograniczają kobietom realizację siebie jako przedsiębiorców. Zalicza się do nich (Shinnar i in., 2012, s. 469-470):

- brak wsparcia – brak podjęcia próby wejścia do przedsiębiorczości może być wywołany trudnościami w uzyskaniu wsparcia instytucjonalnego dla początkującego

przedsiębiorcy. Na wsparcie to składa się wiele czynników: pomoc i akceptacja ze strony rodziny, uzyskanie odpowiednich środków finansowych od kredytodawców, tworzenie sieci relacji z dostawcami oraz stałymi klientami. Pozytywny wpływ na pojawianie się intencji przedsiębiorczych ma także dostęp do wykwalifikowanych konsultantów oraz instrumentów wspierających tworzenie nowych organizacji. Przeprowadzone badania wskazują, że kobiety dużo bardziej niż mężczyźni odczuwają brak wsparcia dla potencjalnych przedsiębiorców. Świadczyć o tym może chociażby mniejsza skłonność innych uczestników rynku do podjęcia współpracy z kobietami-przedsiębiorcami, czy mniejsze limit zdolności kredytowej kobiet w stosunku do mężczyzn przyznawany przez banki,

- strach przed porażką – kobiety odczuwają większy strach przed niepowodzeniem związanym z prowadzeniem przedsiębiorstwa. Przyczyną tego stanu jest fakt, że prowadzenie własnego biznesu jest zajęciem, które jest społecznie odradzane kobietom. Ponadto, niektóre kobiety posiadają większą awersję do ryzyka, a co za tym idzie do podejmowania samo zatrudnienia,
- brak kompetencji - społecznie postrzegana rola danej płci, stereotypy oraz przypisywanie określonych zawodów kobietom i mężczyznom może wpływać na poziom własnej samooceny danej jednostki. Badania dowodzą, że w Stanach Zjednoczonych pomimo posiadania zbliżonej wielkości kapitału ludzkiego, społecznego oraz finansowego, kobiety o połowę rzadziej deklarują, że byłyby w stanie zostać przedsiębiorcami niż mężczyźni. Dodatkowo, ze względu na fakt, że część zawodów jest utożsamiana z męskim zajęciem, kobiety mogą mieć słabszą intencję do ich realizacji, gdyż czują się w nich mniej kompetentne. Powoduje to, że mężczyźni częściej niż kobiety mają przeświadczenie, że posiadają odpowiednią wiedzę, umiejętności i doświadczenie, aby zostać przedsiębiorcą.

Aktualnie zauważalny jest jednak trend, który powoduje zmniejszenie się różnic pomiędzy występowaniem intencji przedsiębiorczych u kobiet i mężczyzn. W dwudziestym pierwszym wieku świat biznesu przestaje być zdominowany przez mężczyzn. W ostatnich kilkunastu latach nastąpiła znaczna zmiana w liczbie, wielkości oraz rodzajach podmiotów gospodarczych zakładanych i prowadzonych przez kobiety. Prowadzone przez nie organizacje przestają być podmiotami prowadzącymi drobny handel domowymi wytworami. Przyczyniają się zaś do rozwoju przedsiębiorczości na całym świecie, otwarcia gospodarek oraz

tworzenia nowych miejsc pracy (F.O. Ugwu i C. Ugwu 2012). Zjawisko to tłumaczone jest teorią, która zakłada, że występowanie intencji przedsiębiorczych jest nie tyle skorelowane z daną płcią, co ze stopniem poczucia maskulinizacji danej osoby. Oznacza to, że kobiety, które uważają, że posiadają więcej cech osobowościowych przypisanych mężczyznom reprezentują wyższy poziom intencji przedsiębiorczych od osób mniej zmaskulinizowanych (Gupta, Turban, Arzu Wasti i Sikdar, 2009).

W Polsce w okresie 1993-2010 można zaobserwować znaczną różnicę w zakresie przedsiębiorczości podejmowanej przez kobiety i mężczyzn. Średnie wskaźniki samozatrudnienia wśród kobiet w sektorze pozarolniczym są zazwyczaj o połowę niższe niż analogiczne wskaźniki u mężczyzn. Ponadto, wielkości te są także bardziej dynamiczne oraz podatne na zmiany zachodzące w ogólnej sytuacji ekonomicznej. Oznacza to, że w czasie ekspansji gospodarczej można zaobserwować szybszy wzrost samozatrudnienia wśród kobiet, zaś w trakcie spowolnienia gospodarczego łagodniejszy trend odpływu mężczyzn-przedsiębiorców z gospodarki. Może być to wynikiem ogólnej roli kobiet w społeczeństwie. W czasie ekspansji gospodarczej jest więcej możliwości biznesowych i łatwiej jest osiągnąć sukces przedsiębiorczy nawet kosztem wykonania niewielkiego wysiłku. Może to zachęcać kobiety do zakładania firm, gdyż prowadzenie działalności gospodarczej w czasach wzrostu jest łatwiejsze. Sytuacja ta pozwala im na łączenie obowiązków rodzinnych i zawodowych. Odwrotnie sytuacja kształtuje się w czasie spowolnienia gospodarczego, gdy prowadzenie działalności jest bardziej wymagające (Gaweł, 2013b, s. 127-128).

2.2.2. Różnice kulturowe w wyjaśnianiu intencji przedsiębiorczych

W literaturze naukowej coraz częściej można znaleźć głosy, że przedsiębiorczość jest zależna nie tylko od mechanizmów rynkowych, ale także od kultury, wzorów i wartości panujących w danym społeczeństwie (Piecuch, 2013, s. 109). Potwierdzać ten fakt może definicja kultury narodowej przedstawiająca ją jako systemem podstawowych wartości specyficznych dla danej grupy lub społeczeństwa. Może ona determinować wywołanie określonego zachowania u członków tej grupy (Geert Hofstede, 1998). Przedsiębiorczość w wielu społeczeństwach jest silnie warunkowana przez praktyki kulturowe. Jest to spowodowane faktem, że przedsiębiorca nie działa w próżni społecznej. Na jego zachowanie ma wpływ środowisko, w którym przyszedł na świat i dorastał. Podczas gdy niektóre kultury mają tendencję do tłumienia niezależnego myślenia oraz kreatywnych inicjatyw, inne

wspierają jednostki w takim postępowaniu, co przekłada się na większą ilość realizowanych przez nie nowych przedsięwzięć. Co więcej, kultura ma wpływ nie tylko na cechy osobowościowe, ale także na sposób w jaki są rozwijane, realizowane i manifestowane (F.O. Ugwu i C. Ugwu, 2012, s. 340).

Kultura narodowa może wpływać na przedsiębiorczość w dwojaki sposób – oddolny i odgórny. Pierwszy z nich oparty jest o założenie agregacji określonych cech. Zakłada on, że im więcej w danym kraju osób, które posiadają cechy i wartości charakterystyczne dla przedsiębiorców, tym więcej osób założy ostatecznie własną działalność gospodarczą. Drugie podejście zakłada istnienie legitymizacji społecznej, czyli akceptacji społecznej dla działalności przedsiębiorczej. Przejawiać się to może poprzez wspieranie edukacji przedsiębiorczej, postrzeganie przedsiębiorczości jako atrakcyjnej ścieżki kariery oraz wspieranie powstawania start-upów (Stephan, 2008).

Zdaniem Kraśnickiej (2002, s. 115) do czynników kulturowych wpływających na przedsiębiorczość można zaliczyć:

- systemy wartości i przekonań, które znajdują odzwierciedlenie w przestrzeganiu określonych norm moralnych,
- tradycje przedsiębiorcze na danym obszarze,
- model rodzinny i więzi rodzinnych,
- klimat społeczny w stosunku do przedsiębiorczości.

Z kolei zgodnie z wymiarami kulturowymi wyróżnionymi przez Hofstede'a, największe prawdopodobieństwo wystąpienia intencji przedsiębiorczych, które zostaną wcielone w życie, mają przedstawiciele indywidualistycznych męskich kultur charakteryzujących się niskim poziomem unikania ryzyka oraz wysokim stopniem dystansu władzy. Poszczególne czynniki wpływają w następujący sposób na podjęcie oraz realizację zamiaru o samo zatrudnieniu (Shinnar i in., 2012, s. 466-467):

- unikanie ryzyka – poziom akceptacji społecznej w stosunku do niepewności oraz ryzyka. W kulturach charakteryzujących się wysokim poziomem unikania ryzyka ludzie mogą czuć się nieswojo w nowych, nieznanych dotąd sytuacjach. Wynikiem tego jest próba minimalizacji wystąpienia niepewności poprzez tworzenie niezwykle precyzyjnego katalogu praw i zasad oraz przepisów dotyczących bezpieczeństwa. Ponieważ kariera przedsiębiorcy jest nierozzerwalnie związana z niepewnością przedstawiciele kultur o niskim poziomie unikania ryzyka będą bardziej skłonni do

zakładania własnych firm niż osoby wywodzące się z kultur charakteryzujących się wysokim poziomem tego wymiaru,

- indywidualizm – stopień postrzegania siebie samego jako pojedynczą jednostkę, różną od otaczających osób oraz niezależną od grup społecznych. W zindywidualizowanych kulturach ludzie cenią wolność, niezależność, autonomię oraz możliwość osiągania indywidualnych korzyści. Ze względu na docenianie przez nie osiągnięć materialnych oraz bogactwa, stają się one bardziej przyjaznym gruntem do zakładania własnej działalności gospodarczej niż kultury kolektywistyczne, w których przedkłada się cele grupy ponad aspiracje jednostki,
- męskość – czynnik zakładający istotną rolę takich wartości jak zarobki, poznanie, rozwój oraz wyzwania. Przedstawiciele kultur o wysokim poziomie męskości charakteryzują się asertywnością, odpornością, wytrzymałością oraz zorientowaniem na materialne cele. Z tego też powodu przedsiębiorczość, która wymaga takich cech jak niezależność, agresywność, autonomia i odwaga, realizowana jest zazwyczaj przez osoby wywodzące się z kręgów kulturowych o wysokim poziomie męskości,
- dystans władzy – stopień oczekiwanego i akceptowanego poziomu wpływu przełożonego na podwładnego w organizacjach i instytucjach. Kultury charakteryzujące się wysokim stopniem dystansu postrzegane są jako bardziej sprzyjające podejmowaniu działań przedsiębiorczych, ponieważ kierowanie losami własnej firmy umożliwia niezależność oraz posiadanie władzy i upoważnienia do objęcia wysokiej pozycji w strukturze organizacyjnej.

Wiele prac naukowych podkreśla, że kontekst kulturowy może kształtować intencje i postawy przedsiębiorcze. Badanie przeprowadzone na grupie amerykańskich nastolatków pochodzących z różnych grup etnicznych wskazuje na ich zróżnicowane zainteresowanie przyszlą karierą przedsiębiorczą (Wilson, Marlino i Kickul, 2004). Wniosek ten potwierdza także analiza wyników badania międzykulturowego dotyczącego gotowości i zdolności do zostania przedsiębiorcą przeprowadzonych na grupie obywateli państw Grupy G7 oraz krajów leżących nad Oceanem Spokojnym (Mitchell i in., 2002).

2.2.3. Postrzeganie przedsiębiorczości przez rodzinę i środowisko

Wpływ rodziny, czyli najbliższej środowiskowej grupy społecznej również nie jest bez znaczenia dla tworzenia się intencji przedsiębiorczych. W literaturze można słyszeć wiele

głosów, że członkowie rodziny posiadają ogromny wpływ na ujawnienie się zachowań przedsiębiorczych (Aldrich i Cliff, 2003). Istnieje także pogląd, że rodzina posiada tak istotny wpływ na życie każdej jednostki, że założenie i prowadzenie działalności gospodarczej nie może odbyć się bez mobilizacji do działania przy tym projekcie innych członków rodziny (Rogoff i Heck, 2003). Silny wpływ rodziny na działalność przedsiębiorczą może oddziaływać zarówno w sposób pozytywny, jak i negatywny na pojawienie się i rozwój intencji przedsiębiorczych. Dyer (1992) podkreśla, że niektórzy potencjalni przedsiębiorcy zostali zniechęceni do rozpoczęcia działalności biznesowej poprzez postawę reprezentowaną przez członków swoich rodzin. Nie udzielali im oni potrzebnego wsparcia w tym zakresie, ponieważ bali się, że praca na własny rachunek będzie zbyt wielkim obciążeniem dla rodziny z powodu niestabilność uzyskiwanych dochodów. Z kolei praca etatowa postrzegana była przez nich jako pewne źródło utrzymania (Dyer, 1992).

W trakcie realizacji ścieżki kariery przedsiębiorcy istnieje kilka punktów, w których członkowie rodziny oraz relacje rodzinne mogą na nią oddziaływać. Do momentów, w których wpływ rodziny przecina się z dynamiką przedsiębiorczości zalicza się (Dyer i Handler, 1994, s. 71-78):

- wczesne doświadczenia wynikające z pochodzenia oraz wychowania się w danej rodzinie – dotyczy wszelkich poczynionych przez młode osoby obserwacji odnośnie realizacji kariery przedsiębiorcy w odniesieniu do statusu materialnego swojej rodziny,
- zaangażowanie rodziny w działania związane z zakładaniem start-upu – mogą one dotyczyć wielu płaszczyzn, na przykład pomocy w początkowym finansowaniu przedsięwzięcia, ułatwieniu dostępu do niezbędnych surowców, technologii, czy rynku oraz generowaniu nowych pomysłów biznesowych,
- zatrudnianie członków rodziny we własnej firmie – oznaczające wzajemne przenikanie się relacji rodzinnych oraz służbowych wraz z ich pozytywnym i negatywnym wpływem na działanie przedsiębiorstwa,
- zaangażowanie członków rodziny w realizację sukcesji zarządczej oraz własnościowej – odpowiednie zaplanowanie sukcesji w zakresie jej czasu przeprowadzenia, przebiegu oraz właściwego doboru potencjalnych następców.

Dorastanie wśród rodziców-przedsiębiorców może mieć duży wpływ na podjęcie przez ich dzieci decyzji o podążaniu tą samą ścieżką zawodową w przyszłości. Przyczyn wystąpienia

takiej zależności może być wiele: od wartości, jakie zostały im wpojone w dzieciństwie, poprzez uzyskiwanie wsparcia psychicznego od najbliższych, na kwestiach związanych z wysokością wynagrodzeń przedsiębiorców skończywszy. Czynniki te mogą zachęcić do zdobywania odpowiedniego doświadczenia, które będzie powodować pojawienie się intencji, a później także postaw i zachowań przedsiębiorczych (F.O. Ugwu i C. Ugwu, 2012, s. 341). Dorastanie w rodzinie przedsiębiorców prowadzi do kształtowania się u dzieci takich cech charakteru jak: pracowitość, niezależność i uczciwość (Ismail, Ahmad, Gadar i Yunus, 2012, s. 20).

Stworzenie zaś w domu atmosfery, która daje poczucie wsparcia oraz pomocy przy realizacji postawionych sobie celów wpływa na ukształtowanie się u młodych ludzi potrzeby osiągnięć, która jest jednym z niezbędnych cech charakterystycznych dla przedsiębiorców (McClelland, 1965).

Badania dotyczące wpływu rodziców-przedsiębiorców na intencje przedsiębiorcze dzieci wskazują, że niezwykle ważnym czynnikiem, który determinuje wybór kariery zawodowej w przyszłości jest wzór osobisty rodzica. Ojciec, który prowadzi własne przedsiębiorstwo, jest silną inspiracją dla swoich dzieci, ponieważ już od najmłodszych lat zakorzenia w nich pogląd o niezależności osoby samozatrudnionej. Także matka będąca przedsiębiorcą może wpływać na ujawnienie się w przyszłości większej potrzeby prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Dzieci rodziców-przedsiębiorców częściej niż dzieci osób pracujących na etacie zachowują się w sposób przedsiębiorczy i wykazują wyższy poziom orientacji przedsiębiorczej (Ullah, Dean i Kaleem, 2011, s. 715). Badania wskazują, że wzór osobowy rodzica jest jednym z kluczowych czynników mających wpływ na zakładanie własnej firmy przez kobiety (Neider, 1987).

Na pojawienie się intencji przedsiębiorczych wpływa także angażowanie się od najmłodszych lat w działalność gospodarczą firmy rodzinnej (Dalton i Holdaway, 1989). Pozwala to na zaobserwowanie mechanizmów działania firmy oraz uzyskanie doświadczenia związanego z zarządzaniem organizacją. Doświadczenie w zakresie prowadzenia własnego biznesu przez przedstawicieli poprzednich pokoleń ma również ważny wpływ na sferę motywacyjną młodych osób (Car i Sequeira, 2007). Założenie nowego podmiotu gospodarczego w pierwszym pokoleniu jest zazwyczaj trudne. Jest to związane z doświadczeniem oraz wsparciem uzyskiwanym od rodziny. Bardzo często zdarza się, że kapitał założycielski pochodzi także od rodziny (Lee i Tsang, 2001). Osoby, które prowadzą

z sukcesami własną firmę są bardziej skłonne i zazwyczaj mają większe możliwości do transferowania posiadanych środków finansowych na rzecz swojego potomstwa, ułatwiając im tym samym wejście do biznesu (Dumn i Holtz-Eakin, 2000).

Kolejnym czynnikiem związanym z rodziną, który może determinować pojawienie się intencji przedsiębiorczych w przyszłości jest kolejność urodzenia. Pierworodne dzieci zazwyczaj wykazują więcej pewności siebie. Naukowcy tłumaczą to faktem, że otrzymały one więcej uwagi i opieki. Dzieci, które urodziły się jako pierwsze charakteryzują się wyższym poziomem odpowiedzialności oraz uzyskują lepsze wyniki, co jest kojarzone z byciem przedsiębiorcą (Robinson, Stimpson, Huefner i Hunt, 1991). Osoby te postrzegane są także jako liderzy, ludzie o silnej potrzebie osiągnięć, ambitne i ugodowe (McGuirk i Pettijohn, 2008). Wszystko to wpływa na większe prawdopodobieństwo ujawnienia się orientacji przedsiębiorczej u osób, które urodziły się w rodzinie jako pierwsze.

Praktyka biznesowa ukazuje przykłady potwierdzające zarówno pozytywny, jak i negatywny wpływ rodziny na pojawienie się oraz rozwój intencji przedsiębiorczych. Przykładowo we Włoszech rozbudowane struktury rodzinne wpływają na osłabienie motywacji do wytężonej pracy, oszczędzania i inwestowania, a co za tym idzie podejmowania aktywności gospodarczej. Z kolei w Chinach, przedsiębiorczość rodzinna determinuje tworzenie innowacji gospodarczych. Rodzina pełni tam rolę banku i instytucji ubezpieczeniowej ograniczając poziom potencjalnego ryzyka (Szymański, 2000, s. 101).

Pomimo dużego znaczenia wsparcia otrzymywanego od członków rodziny w tworzeniu się intencji przedsiębiorczej, w literaturze naukowej odnaleźć można także przykłady (Dyer, 1992), które wskazują, że nie jest ono niezbędne do obrania w przyszłości ścieżki przedsiębiorczej. Zaznana w dzieciństwie sytuacja społeczna i finansowa może także oddziaływać na wytworzenie się orientacji przedsiębiorczej w okresie dorastania. W życiorysie wielu przedsiębiorców można zauważyć pewien wspólny aspekt – ubóstwo, brak bezpieczeństwa oraz zaniedbanie. Bardzo często w takich rodzinach ojciec jest nieobecny. Kształtuje to osobę, która jest niespójna wewnątrznie, nie potrafi zrozumieć swoich motywów zachowań, pragnień i życzeń. Żyje ona w dużym stresie i charakteryzuje się impulsywnością. Tworzy to silną potrzebę kontroli, która może być zaspokojona poprzez założenie i kontrolowanie losów własnego przedsiębiorstwa. Doświadczenia wyniesione z dzieciństwa warunkują w takim przypadku funkcjonowanie tej organizacji w zakresie

podejmowania decyzji przez właściciela, relacji z pracownikami oraz planowania sukcesji (Dyer i Handler, 1994, s. 72).

Nie tylko rodzina, ale także otoczenie społeczne, może mieć znaczący wpływ na ujawnianie się intencji przedsiębiorczych. W regionach, w których panuje większa akceptacja społeczna dla podejmowania działań przedsiębiorczych obserwuje się widoczny przyrost start-upów. Sytuacja ta jest pozytywnie skorelowana także z większą liczbą przypadków firm, które w danym regionie osiągają sukces. Wysoki poziom akceptacji społecznej przekłada się zatem na wyższy poziom intencji przedsiębiorczych. Jednakże, jeśli w danym regionie wskaźnik upadku nowych przedsiębiorstw jest wysoki, spowoduje to sytuację odwrotną, czyli demotywowację do zakładania nowych podmiotów gospodarczych z obawy na duże prawdopodobieństwo niepowodzenia (Kibler, 2013, s. 300-301).

Teoria sieci społecznych Marka Granovetter'a wskazuje, że uzyskiwanie korzyści z przynależności do danej sieci ma znaczący wpływ na podjęcie decyzji o wyborze kariery przedsiębiorczej. Uczestnictwo w określonym systemie powiązań daje możliwość zdobywania i powiększania posiadanej wiedzy. Wielkość danej sieci społecznej jest związana z liczbą pomysłów na nowe przedsięwzięcia. Aby potencjalni przedsiębiorcy dostrzegali więcej możliwości powinni powiększyć całkowity zasób swojej wiedzy poprzez zwiększenie wielkości systemu powiązań i relacji z innymi ludźmi i organizacjami. Teoria ta ukazuje, że przypadkowi znajomi, którzy widują się rzadko z daną osobą i tworzą z nią słabe więzi mogą być dostawcami bardziej unikalnych informacji. Tego rodzaju wiedzę czasem ciężko jest uzyskać od rodziny i przyjaciół z którymi buduje się silne więzi w ramach sieci społecznych (Ozgen i Minsky, 2013, s. 46-48).

2.2.4. Inne czynniki kształtujące intencje przedsiębiorcze

W literaturze naukowej odnaleźć można także wskazania na inne – rzadziej omawiane czynniki, które mogą determinować pojawienie się intencji przedsiębiorczych. Wśród nich znaleźć można zależności pomiędzy poziomem intencji przedsiębiorczych, a wiekiem potencjalnych przedsiębiorców, ich poziomem edukacji, czy wyznawaną przez nich religią. Nie bez znaczenia dla poziomu orientacji przedsiębiorczej pozostaje także region, w którym żyją potencjalni przedsiębiorcy oraz ich mobilność, a także poziom bogactwa.

Wiek może mieć nieliniowy lub negatywny wpływ na prawdopodobieństwo zostania przedsiębiorcą. Największe prawdopodobieństwo pojawienia się intencji przedsiębiorczych

występuje w grupie wiekowej 25-34 lat. Jednakże chęć założenia własnej firmy mogą silnie odczuwać także osoby w wieku 35-44 lat. Wiek jest często utożsamiany z poziomem doświadczenia zdobytego przez daną jednostkę. Dzieje się tak ponieważ określenie miary doświadczenia jest problematyczne i rzadko spotykane. Należy jednak zwrócić uwagę, że nieuprawnione jest, używanie tych dwóch określeń jako synonimów. Poza posiadanym doświadczeniem, ludzie w wieku 35-44 lat posiadają już kapitał finansowy, ludzki i społeczny, którym mogą dowolnie dysponować. Oznacza to mniejsze problemy z pozyskaniem środków finansowych niezbędnych do uruchomienia własnej działalności. Wiek ten posiada także pewne specyficzne przeciwwskazanie odnośnie rozpoczynania kariery przedsiębiorczej. Osoby na tym etapie życia charakteryzują się zazwyczaj większą awersją do ryzyka niż ich młodsi o kilka lat koledzy. Fakt ten kompensuje wpływ wieku i doświadczenia na pojawienie się intencji przedsiębiorczych (Brixy i in., 2012, s. 110-111).

W literaturze naukowej brak jednomyślnego stanowiska odnośnie wpływu poziomu edukacji na występowanie intencji przedsiębiorczych (por. rozdział 1.3.1). Część uczonych twierdzi, że osoby z wyższym wykształceniem posiadają stosunkowo silne skłonności do bycia przedsiębiorcami. Zaś regiony, które są zamieszkałe przez osoby posiadające wyższe niż przeciętne dla danej społeczności wykształcenie, charakteryzują się wysokim wskaźnikiem podejmowania aktywności gospodarczej (Kilber, 2013, s. 298-299). Z drugiej strony istnieje pogląd, że wyższy poziom edukacji może wpływać na obniżenie poziomu intencji przedsiębiorczych. Przyczyny takiej zależności dopatruje się w fakcie, że osoby lepiej wykształcone mają lepszą pozycję na rynku pracy i są mniej zagrożone bezrobociem. To wpływa na obniżenie u nich skłonności do podejmowania ryzyka związanego z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej. Jednocześnie w przypadku podjęcia tego ryzyka firmy prowadzone przez osoby z wyższym wykształceniem osiągają zazwyczaj bardziej zadowalające wyniki ekonomiczne (Burke, FitzRoy i Nolan, 2000).

.Lazear (2005, s. 676) wskazuje, że sukces przedsiębiorczy nie jest skorelowany z poziomem formalnych kwalifikacji. W myśl jego twierdzenia przedsiębiorcy nie tyle powinni być ekspertami w wąskiej dziedzinie, co posiadać wszechstronną, specjalistyczną wiedzę z różnych zakresów. Z kolei Mohamad Noorkartina, Lim Hock-Eam, Yusof Norhafezah, Kassim Mustafa i Abdullah Hussin (2014, s. 69-70) w swoim artykule prezentują szereg dowodów na pozytywny związek pomiędzy edukacją w zakresie przedsiębiorczości oraz występowaniem zachowań przedsiębiorczych. Dzieje się tak ponieważ skuteczne kształcenie w zakresie

przedsiębiorczości może wpływać na przyszłe wybory dotyczące kariery zawodowej. Z tego też powodu osoby kształcące się na kierunkach związanych z przedsiębiorczością charakteryzują się wyższym poziomem intencji przedsiębiorczych niż absolwenci jakichkolwiek innych kierunków biznesowych. Wiedzą one bowiem jak założyć nowy podmiot gospodarczy, jak opracować i wdrożyć biznes plan oraz znają różne aspekty procesu rozwoju organizacji.

Jednym z bardzo ważnych czynników regulujących życie wielu ludzi jest wyznawana przez nich religia. Jak się okazuje może ona także wpływać na kształtowanie się intencji przedsiębiorczych swoich wyznawców. Teorię tą potwierdza podejście kościoła protestanckiego, który postrzega pracę jako formę modlitwy, a bogactwo i dobrobyt w życiu doczesnym jako przejaw łaski Boga. Z tego też powodu uważa się, że powstanie tej religii pozwoliło na stworzenie w ludziach postawy niezbędnej do podjęcia działalności biznesowej. Wyznawcy tej religii nie tylko obierali drogę ku przedsiębiorczości i gospodarności, ale także tworzyli sieci wspierające podobne inicjatywy, na przykład szkoły industrialne w Niemczech. Podobne założenia wiary mogące skutkować zwiększeniem poziomu intencji przedsiębiorczych można odnaleźć chociażby w purytanizmie i konfucjanizmie (Szymański, 2000, s. 99-100).

Wpływ regionu, w którym się żyje na działalność przedsiębiorczą jest omawiany przez uczonych zajmujących się geografiami ekonomiczną. Zazwyczaj dzieje się bowiem tak, że przedsiębiorcy zakładają firmy w pobliżu swojego miejsca zamieszkania. W związku z tym wielu badaczy twierdzi, że przedsiębiorczość jest wynikiem interakcji pomiędzy czynnikami środowiska lokalnego. Warunki regionalne, takie jak poziom rozwoju gospodarczego oraz cechy demograficzne ludności zamieszkującej dany obszar, determinują okazje po stronie popytowej oraz zasoby, możliwości i zainteresowania po stronie podaźowej. Te zaś nie pozostają bez znaczenia dla podjęcia działań przedsiębiorczych. Wszystko to wpływa na zróżnicowanie regionów pod względem reprezentowanego poziomu aktywności przedsiębiorczej (Kibler, 2013, s. 295-296).

Mobilność potencjalnego przedsiębiorcy może odgrywać również ważną rolę w procesie tworzenia się intencji przedsiębiorczych oraz zakładania nowego podmiotu gospodarczego. Związane jest to z możliwością przeniesienia się do miejsca, w którym założenie danego przedsiębiorstwa może okazać się prostsze oraz bardziej uzasadnione, chociażby z powodu celowości jego powstania. Mobilność związana jest także z występowaniem na danych

terenie zasobów oraz pojawianiem się szans biznesowych. Dostrzeganie zaś takich okazji może zwiększyć prawdopodobieństwo pojawienia się intencji i zachowań przedsiębiorczych. Stopień mobilności może więc z czasem wpływać na zmianę przekonań, postawy, postrzeganej kontroli oraz intencji przedsiębiorczych jednostki (Hajer, 2013, s. 46).

Regiony, w których odnotowuje się wyższy poziom dochodów i bogactwa mogą wspierać działania przedsiębiorcze poprzez zwiększone moce nabywcze, wyższy poziom zgłaszanego popytu na produkty oraz większą podaż zasobów i niższe koszty finansowania zewnętrznego. Z jednej strony, wyższy poziom posiadanych oszczędności i aktywów (w tym także praw własności) może wpłynąć na zmniejszenie ryzyka związanego z samozatrudnieniem oraz stać się zabezpieczeniem potrzebnych kredytów bankowych. Z drugiej strony, wyższy poziom płac w regionie powoduje zwiększenie kosztów pracy dla firm oraz zwiększa atrakcyjność pracy etatowej. Osoby o niższych dochodach mogą być zainteresowane utworzeniem własnego przedsiębiorstwa zakładając, że pozwoli to na zwiększenie ich zarobków oraz uzyskanie stabilności finansowej. Z kolei pobieranie wyższego wynagrodzenia powoduje zwiększenie kosztów alternatywnych zostania przedsiębiorcą (por. rozdział 1.3.1). Ukazuje to, że poziom dochodów oraz bogactwa w danym regionie może wpływać zarówno pozytywnie, jak i negatywnie na kształtowanie się intencji przedsiębiorczych (Kibler, 2013, s. 299).

2.3. Teorie intencji przedsiębiorczych

W literaturze naukowej odnaleźć można wiele modeli intencji przedsiębiorczych. Jednymi z najpopularniejszych są (Guerrero, Rialp i Urbano, 2008):

- model zdarzenia przedsiębiorczego stworzony przez Alberta Shapero w 1982 roku. Zakłada on, że założenie nowego podmiotu gospodarczego jest zdarzeniem, które powstaje w wyniku interakcji inicjatyw, umiejętności, zarządzania, ryzyka oraz posiadanej autonomii,
- teoria planowanych zachowań przedstawiona w 1991 roku przez Isaaca Ajzena. Zakłada, że każde ludzkie zachowanie wymaga wcześniejszego zaplanowania, a jego zaistnienie może zostać przewidziane na podstawie pojawiających się intencji realizacji określonych zachowań,
- orientacja na postawę przedsiębiorczą, będąca dziełem Petera B. Robinsona z 1991 roku. Wyjaśnia ona przewidywaną postawę poprzez użycie czterech skal częściowych

(osiągnięć, poczucia własnej wartości, umiejętności kontroli osobistej oraz innowacji) oraz trzech typów reakcji (afektywnej, poznawczej i konaktywnej),

- podstawowy model międzynarodowy sformułowany przez Norris F. Kreuger i Alana L. Carsruda w 1993 roku. Umożliwia on zbadanie relacji pomiędzy postawami i intencjami przedsiębiorczymi przy użyciu skal, które pozwalają na większą elastyczność w analizie bodźców zewnętrznych, postaw i intencji,
- model potencjału przedsiębiorczego autorstwa Norris F. Kreuger i Deborah V. Brazeal z 1994 roku. Wzorowany na wcześniejszych modelach publikowanych przez Shapero oraz Ajzena, wspiera ich teorie w zakresie powstawania i perspektyw rozwojowych przedsiębiorstwa,
- model Pera Davidssona z 1995 roku. Wskazuje, że pojawienie się intencji może być kształtowane za pośrednictwem przekonań zarówno ogólnych, jak i dotyczących określonego zagadnienia, a także odnajdywania się w konkretnej sytuacji.

Na podstawie przeprowadzonych badań można wyróżnić cztery rodzaje czynników, które w myśl teorii wyjaśniających motywacje przedsiębiorcze wpływają na postawę ludzi skutkując podejmowaniem przez nich działań przedsiębiorczych (Hessels, van Gelderen i Thurik, 2008):

- dostrzeżenie możliwości, czyli odczuwanie pozytywnych motywatorów skłaniających do podjęcia kariery przedsiębiorcy (potrzeba niezależności, kształtowanie dochodów i bogactwa, realizacja wyzwań oraz uzyskiwanie określonego statusu społecznego) lub pojawienie się konieczności rozumiane jako oddziaływanie negatywnych bodźców determinujących prowadzenie działalności gospodarczej (zagrożenie bezrobociem lub pozostanie bez zatrudnienia),
- badania nad kosztami i korzyściami związanymi z realizacją działalności przedsiębiorczej, które ukazują ryzyko (zarówno w sferze materialnej, jak i niematerialnej) oraz czynniki motywujące do podjęcia kariery przedsiębiorcy.
- głęboko psychologiczne motywy, wśród których można wyróżnić potrzebę osiągnięć i siły motywujące ludzi do zakładania nowych przedsiębiorstw,
- badania objaśniające możliwość znalezienia się w określonym punkcie procesu przedsiębiorczego osób, które wcześniej nie brały pod uwagę opcji samozatrudnienia.

W kolejnych podrozdziałach są omówione bardziej szczegółowo niektóre teorie intencji przedsiębiorczych. Pierwszą z nich jest teoria planowanych zachowań Ajzena. Jej wyczerpujące opisanie jest niezbędne z uwagi na fakt wykorzystania tej teorii podczas dokonywania analizy przeprowadzonych badań. Ze względu na chęć uporządkowania pozostałych istniejących w literaturze naukowej teorii zostaną one przedstawione w grupach wyróżnionych ze względu na rodzaj bodźca wpływający na pojawienie się intencji przedsiębiorczej. Wśród nich odnaleźć można modele oparte o istnienie czynników wewnętrznych, zewnętrznych oraz takie, które zakładają współistnienie obu tych uwarunkowań.

2.3.1. Teoria planowanych zachowań

Jednym z najbardziej popularnych międzynarodowych modeli weryfikowania intencji przedsiębiorczej jest stworzona przez Ajzena w 1991 roku teoria planowanych zachowań. Zakłada ona, że ludzkie zachowania są racjonalne, wcześniej zaplanowane oraz kontrolowane, ponieważ przed ich podjęciem brane są pod uwagę możliwe konsekwencje ich wystąpienia. Została ona wypracowana w oparciu o liczne wcześniej istniejące teorie dotyczące racjonalnych zachowań. Teoria planowanych zachowań została gruntownie zweryfikowana na polu psychologii społecznej, a prawdziwość jej założeń została przetestowana przy pomocy wielu badań empirycznych. Podstawowe założenie tej teorii jest następujące: intencja jest predykatorem podejmowanego zachowania, zaś wpływ na nią mają pewne indywidualne przekonania. Zależność ta była dostrzegana już wcześniej. Świadczy o tym opinia wygłoszona przez Michaela B. Fishbeina i Izaaca Ajzena (1975), ponieważ większość ludzkich zachowań wydaje się być poza świadomą kontrolą danej osoby, najlepszym predyktorem podejmowanych przez nią działań jest poziom jej intencji do zachowania się w określony sposób (Fishbein i Ajzen, 1975, s. 369). W literaturze naukowej odnaleźć można potwierdzenie poglądu, że intencja przedsiębiorcza jest elementem pośredniczącym pomiędzy przekonaniami i postawami danej jednostki a jej zachowaniem. W myśl tego twierdzenia osobiste i środowiskowe czynniki wpływają w sposób pośredni na podejmowanie działalności przedsiębiorczej poprzez kształtowanie reprezentowanych przez daną osobę postaw oraz motywacji do działania (Krueger, Reilly i Carsrud, 2000, s. 412). W kontekście przedsiębiorczości teoria planowanych zachowań

przyczynia się do zrozumienia powstania zachowań przedsiębiorczych przed wystąpieniem jakichkolwiek obserwowalnych działań.

Na wystąpienie intencji przedsiębiorczej w modelu zaproponowanym przez Ajzena (1991) wpływ mają trzy niezależne od siebie czynniki: postawa wobec zachowania, subiektywne normy oraz postrzegana kontrola zachowania. Postawa wobec zachowania przejawia się tym, że jednostki decydują się na podejmowanie określonych działań w oparciu o przekonanie o ich pozytywnych bądź negatywnych wynikach. Oznacza to, że im więcej korzyści związanych z założeniem nowego przedsiębiorstwa dostrzeże dana osoba, tym bardziej wyróżnia się ona pozytywną postawą względem zachowań przedsiębiorczych (Ajzen, 1991).

O ile postawa wobec zachowania wynika z przeświadczeń danej osoby, to subiektywne normy związane są ze spodziewaną oceną podejmowanego zachowania dokonywaną przez jej środowisko. Ukazują one wyobrażenie danego człowieka o stosunku osób znajdujących się w jego najbliższym otoczeniu (rodziny i przyjaciół) względem podejmowanych przez niego działań. Subiektywne normy mogą być odbierane jako presja społeczna do podejmowania lub unikania realizacji określonych zachowań. Wynika z tego, że osoby, w których środowisku działalność przedsiębiorcza jest odbierana pozytywnie będą posiadać wyższe intencje przedsiębiorcze od tych, których najbliżsi nie patrzą przychylnie na podejmowanie działań związanych z tworzeniem nowych firm (Ajzen, 1991).

Ostatnim czynnikiem wpływającym bezpośrednio na intencję przedsiębiorczą jest postrzegana kontrola zachowań. Ukazuje ona przekonanie danej osoby o możliwości realizacji przez nią danego działania. Wpływ na to ma wiara we własne zdolności, posiadanie określonych cech charakterologicznych oraz dostępność niezbędnych środków. Im silniejsze przekonanie o tym, że jest się w stanie uruchomić i zarządzać swoją własną firmą, tym wyższy poziom intencji przedsiębiorczej. Ostatecznie jednak dopiero odpowiednia kompilacja tych trzech czynników powoduje powstanie intencji przedsiębiorczej. Im wyższym poziomem intencji przedsiębiorczej charakteryzuje daną jednostkę, tym wyższe prawdopodobieństwo realizacji przez nią zachowania przedsiębiorczego (Ajzen 1991). Dotychczasowe badania nad teorią planowanych zachowań wskazują, że postawa wobec zachowania, subiektywne normy oraz postrzegana kontrola zachowania zazwyczaj tłumaczą 30-45% wariacji intencji przedsiębiorczej (Autio i in. 2001; Kolvereid 1996; Krueger i in., 2000; Liñan i Chen 2009; van Gelderen i in. 2008).

Popularność zastosowania teorii planowanych zachowań do tłumaczenia pojawiania się intencji przedsiębiorczej potwierdza nie tylko wykorzystywanie jej do tworzenia różnego rodzaju analiz, ale także stworzenie jej modyfikacji. Dokonali tego Nancy G. Boyd i George S. Vozikis (1994) oraz Norris F. Krueger i Alan Carsrud (1993), którzy chcieli sprawdzić jak czynniki percepcji danej jednostki wpływają na proces poznawczy formowania zamiaru przedsiębiorczego. W tym celu zmodyfikowali oni trzy czynniki, które wpływają na intencję przedsiębiorczą. W ich koncepcji tymi niezależnymi od siebie faktorami były (Boyd i Vozikis, 1994; Krueger i Carsrud, 1993):

- postawa wobec przedsiębiorczości, czyli przekonanie danej osoby odnośnie tego, co w procesie tworzenia nowego przedsiębiorstwa jest korzystne bądź niekorzystne,
- subiektywne normy wyrażane przez społeczeństwo względem przedsiębiorczości oznaczające sumę wszystkich opinii wyrażanych przez osoby posiadające potencjalny wpływ na daną jednostkę odnośnie zakładania nowego podmiotu gospodarczego,
- przekonanie o własnej przedsiębiorczej skuteczności, czyli odczucie danej osoby odnośnie własnych możliwości do założenia i prowadzenia firmy.

2.3.2. Modele intencji przedsiębiorczych w oparciu o bodźce wewnętrzne

Modele intencji przedsiębiorczych stworzone w oparciu o bodźce wewnętrzne zakładają, że na pojawienie się zamiaru przedsiębiorczego wpływ ma tylko i wyłącznie osoba, u której dany zamiar ma się ujawnić. Cały proces dokonuje się na podstawie oddziaływania postaw, wartości wyznawanych przez daną jednostkę oraz jej cech osobowościowych. W grupie tej mieszczą się zarówno teorie, które zakładają, że proces ten odbywa się w sferze podświadomości, jak i postrzegają intencję przedsiębiorczą jako efekt świadomej decyzji podjętej w wyniku rozważenia potencjalnych korzyści oraz kosztów.

W nawiązaniu do motywacyjnej teorii osiągnięć Davida McClellanda, niektóre osoby mogą chcieć zostać przedsiębiorcami ponieważ odczuwają większą niż inni potrzebę realizacji w ten sposób pewnych istotnych dla nich aspektów. Teoria ta mówi o konieczności zaspokojenia trzech rodzajów potrzeb: potrzeby osiągnięć, przynależności oraz władzy (Honig 2004). Należy jednak pamiętać, że zgodnie z teorią akwizycji mentalność oraz osobowość ludzka nie są niezmiennie. Obie te sfery są elastyczne i zmieniają się w zależności od zastanej sytuacji. Dana osoba może być motywowana do realizacji określonych celów poprzez zmianę w swoim sposobie myślenia, mentalności oraz postawie. Jest to możliwe

do osiągnięcia poprzez uczestnictwo w różnego rodzaju szkoleniach z zakresu motywacji, umiejętności zawodowych, technicznych, zarządzania, bezpieczeństwa, kreatywności oraz niezależnej postawy (Guzmán i Santos, 2001).

Teoria zakładająca zachowanie przedsiębiorcze (nazywana także teorią cech przedsiębiorczych) sugeruje, że intencje przedsiębiorcze wynikają z konkretnych cech, do których zalicza się (Boyd i Vozikis, 1994):

- wysoki poziom potrzeby osiągnięć – potrzeba nieustannej realizacji nowych, odważnych celów,
- skłonność do podejmowania ryzyka – także finansowego,
- tolerancja dla niepewności – brak strachu przed tym, co jest nieznanym,
- innowacyjność – umiejętność kreowania nowych lub modyfikowania istniejących pomysłów na działalność gospodarczą,
- intuicja – umiejętność podejmowania decyzji w oparciu o własne przekonania,
- wewnętrzne poczucie umiejscowienia kontroli – wiara w to, że przyszłość jednostki jest zależna od podejmowanych przez nią działań,
- zapobiegawczość – zabezpieczanie się przed zdarzeniami przed ich pojawieniem się.

Jedną z teorii, która zakłada, że wybór kariery przedsiębiorczej odbywa się na podstawie racjonalnej i świadomej decyzji jest teoria wyboru zajęcia zawodowego. Zgodnie z jej założeniami ludzie postrzegają bycie przedsiębiorcą jako alternatywę w stosunku do bycia pracownikiem etatowym. Do podjęcia decyzji dana osoba wykorzystuje wszelkie dostępne informacje oraz wybiera alternatywę, która pozwoli, w jej opinii, na maksymalizowanie korzyści. Oznacza to, że przedsiębiorcami zostają osoby, które dostrzegają możliwość uzyskiwania większych zysków z prowadzenia własnej działalności gospodarczej niż z podejmowania jakiegokolwiek innej aktywności gospodarczej (Minniti i Bygrave, 1999). Podobne założenie dotyczące alternatywnego wyboru pomiędzy prowadzeniem własnej firmy, a pracą najemną można zauważyć w modelu Richarda E. Kihlstroma i Jean-Jacques Laffont (1979). W myśl tej teorii osoby zatrudnione na etacie otrzymują regularne wynagrodzenie za wykonaną pracę w formie stałej kwoty pieniężnej. Z kolei przedsiębiorcy prowadzący własny biznes uzyskują zysk, w który wliczone jest ryzyko niepowodzenia. Osoby, które zdecydują się na ten rodzaj aktywności zawodowej powinny charakteryzować się zdolnościami przedsiębiorczymi, umiejętnościami zawodowymi i skłonnością do

podejmowania ryzyka. Ważnym czynnikiem rozpoczęcia działalności jest także dostęp do kapitału, który pozwoli na finansowanie nowego przedsięwzięcia. Model ten zakłada, że najważniejszym czynnikiem determinującym podjęcie działalności przedsiębiorczej jest nastawienie wobec ryzyka. Osoby, które nie boją się podejmować ryzyko są bardziej skłonne do założenia własnej firmy przy niższym spodziewanym zysku niż osoby nie preferujące podejmowanie ryzykownych działań (Kihlstrom i Laffont, 1979). Jako rozwinięcie teorii wyboru zajęcia zawodowego postrzegane są modele, które poza skłonnością do podejmowania ryzyka wprowadzają jeszcze dodatkowe czynniki determinujące podejmowanie działalności przedsiębiorczej. Przykładem takiego czynnika może być chociażby dostęp do kapitału. Jeśli dana osoba posiada określone zasoby finansowe, które umożliwią jej podjęcie kariery przedsiębiorcy będzie ona bardziej skłonna do realizacji tej ścieżki zawodowej niż osoba, która nie posiada odpowiedniego zapasu takiego kapitału (Blanchflower i Oswald, 1998).

2.3.3. Modele intencji przedsiębiorczych w oparciu o bodźce zewnętrzne

Wśród modeli intencji przedsiębiorczych można znaleźć takie, które zakładają, że znaczący wpływ na pojawienie się intencji przedsiębiorczej mają bodźce zewnętrzne. Pojawienie się tych czynników jest niezależne od działań podejmowanych przez daną jednostkę. Zalicza się do nich wpływ szeroko rozumianego środowiska (społecznego, ekonomicznego, rynkowego, czy prawnego), które determinuje wystąpienie takich zdarzeń lub sytuacji, w wyniku których ludzie podejmują się założenia i prowadzenia własnej działalności gospodarczej.

W oparciu o badania empiryczne można wskazać dwie hipotezy zwane teoriami motywacji przedsiębiorczej. Wskazują one na istnienie czynników rynkowych, które determinują pojawienie się zachowań przedsiębiorczych. Zgodnie z teorią „popychającą” (*push*) ludzie podejmują działania przedsiębiorcze w wyniku aktywizacji ich talentu przedsiębiorczego jako odpowiedź na negatywną sytuację na rynku pracy (utrata dotychczasowego zatrudnienia, pozostawanie na bezrobociu w wyniku niemożności znalezienia kolejnej posady, czy brak zadowolenia z dotychczas wykonywanej pracy). Z kolei w myśl teorii „ciągnięcia” (*pull*) intencje przedsiębiorcze rodzą się na skutek oddziaływania pozytywnych bodźców ekonomicznych. Te atrakcyjne i potencjalnie zyskowe możliwości biznesowe motywują jednostki do założenia własnej działalności gospodarczej (Gilad i Levine, 1986).

Z kolei teoria przedsiębiorczości nieświadomej sugeruje, że ludzie nie zostają przedsiębiorcami dobrowolnie. Podejmują oni działalność przedsiębiorczą, ponieważ zmusza ich do tego sytuacja, w której się znaleźli lub przypadek. Zgodnie z tym założeniem można wnioskować, że intencja przedsiębiorcza nie jest u nich stała – pojawia się tylko w określonych sytuacjach (Shaver i Scott, 1991). Mark E. Tubbs i Steven E. Ekeberg (1991) wyróżniają kilka typów osób, wśród których intencja przedsiębiorcza jest wywołana sytuacją, w której się znaleźli - nazywają ich uciekinierami. Wśród nich można odnaleźć (Tubbs i Ekeberg, 1991):

- uciekinierów zagranicznych – osoby będące prześladowane z przyczyn politycznych, albo religijnych lub poszukujące za granicą bardziej sprzyjających warunków ekonomicznych,
- uciekinierów korporacyjnych – ludzie niezadowoleni z pracy w korporacjach,
- uciekinierów od rodziców – dzieci osób prowadzących własne przedsiębiorstwo,
- uciekinierki-feministki – kobiety, które czują się dyskryminowane przez swoich przełożonych, współpracowników, system edukacyjny oraz zasady panujące w korporacjach,
- uciekinierów socjalnych – osoby, które nie zgadzają się z niektórymi zapatrywaniami reprezentowanymi przez społeczność, do której należą, zakładane przez nich firmy zazwyczaj są związane z posiadanym zawodem albo zainteresowaniami,
- uciekinierów edukacyjnych – ludzie, którzy z powodu zbyt ograniczenia przez system, albo z konieczności przerwali swój proces edukacji.

Następny model dowodzi, że na decyzję o zostaniu przedsiębiorcą mają wpływ następujące czynniki: rodzina, poziom edukacji oraz innych szkoleń, a także postrzegana możliwość otrzymania zatrudnienia. Rozwinięcie tej teorii wskazuje bardziej rozległy model odnoszący się do dynamiki kariery przedsiębiorczej. Uwzględnia on połączenie czterech elementów, które determinują wybór ścieżki zawodowej. Są nimi: socjalizacja (wpływ rodziny, sąsiedztwa, szkoły, grupy rówieśniczej i ogólnej sytuacji na rynku pracy), rozwój, elementy psychologiczne oraz sytuacja ekonomiczna (Ismail i in., 2012, s. 20). Z kolei podejście środowiskowe zakłada, że podjęcie decyzji o realizacji działalności przedsiębiorczej jest uzależnione od następujących zewnętrznych czynników: kultura, edukacja, doświadczenie i sytuacja rodzinna. Elementy te pozostają niezależne od woli danej osoby (Uddin i Bose, 2012, s. 130).

2.3.4. Modele intencji przedsiębiorczych w oparciu o współistnienie bodźców wewnętrznych i zewnętrznych

Ostatnia grupa modeli integruje w sobie dwa dotychczas omówione podejścia. Znajdują się w niej teorie, które zakładają, że do powstania intencji przedsiębiorczych niezbędne jest wystąpienie zarówno czynników wewnętrznych, jak i odpowiednich determinant związanych ze środowiskiem i otoczeniem.

Model zdarzenia przedsiębiorczego (zwany także modelem intencji przedsiębiorczych) był jednym z pierwszych modeli, który tłumaczył powstawanie intencji przedsiębiorczych. Jego autorem był Albert Shapero, który następnie rozwinął jego założenia we współpracy z Lisą Sokol. Zgodnie z tą teorią na powstanie intencji przedsiębiorczej mają wpływ trzy czynniki – postrzegana atrakcyjność, skłonność do działania oraz postrzegana wykonalność. Pierwsza z tych zmiennych odnosi się do postrzeganego przez daną osobę poziomu atrakcyjności kariery przedsiębiorczej. Odzwierciedla ona tym samym jej indywidualne preferencje dotyczące zachowań przedsiębiorczych. Skłonność do działania ukazuje indywidualną dyspozycję do zamieniania w czyn wcześniej podjętych decyzji. Jest ona zależna od postrzeganego umiejscowienia poczucia kontroli oraz umiejętności przejmowania inicjatywy nad realizacją określonych zadań. Ostatnią determinantą intencji przedsiębiorczej jest postrzegana wykonalność. Ukazuje ona stopień przekonania danej jednostki o możliwości założenia własnej działalności gospodarczej oraz realizowania kariery przedsiębiorcy (Shapero i Sokol, 1982). Założenia tego modelu rozwinęła w 1993 roku Norris F. Kreuger dołączając do niego czynniki zewnętrzne. Człowiek w myśl modelu zdarzenia przedsiębiorczego jest istotą, która wykazuje się biernością. Dopóki w jego życiu nie wystąpi jakiegokolwiek zdarzenia (najczęściej o negatywnym zabarwieniu) zakłócające jego równowagę, nie jest on skłonny do podejmowania jakichkolwiek działań. Dopiero po wystąpieniu takiego bodźca podejmuje on aktywne działanie (Heur, 2012).

Kolejnym z kompleksowych modeli zakładających współdziałanie zewnętrznych i wewnętrznych czynników na tworzenie się intencji przedsiębiorczych, jest model poznawczy intencji przedsiębiorczej. Przedstawia on zachowanie przedsiębiorcze jako element rzeczywistości osoby działającej w ramach pewnego kontekstu (biznesowego, kulturowego, środowiskowego). To spojrzenie pozwala na określenie jaką rolę odgrywa otoczenie w tworzeniu się intencji przedsiębiorczych u danej jednostki (Bird, 1988). Użycie modelu kontekstowego pozwala na właściwą ocenę możliwych do przewidzenia czynników

środowiskowych, które mają wpływ na psychologiczną, poznawczą oraz motywacyjną sferę człowieka. W ten sposób można zrekompenzować niedoskonałości modeli statycznych, które wykorzystują tylko jeden wymiar do przewidzenia pojawienia się chęci założenia nowego przedsiębiorstwa.

Rozszerzenie koncepcji modelu kontekstowego o przetwarzanie informacji społecznej zaproponowali Lowell W. Busenitz i Chung-Ming Lau (1996) w międzykulturowym poznawczym modelu tworzenia nowego przedsiębiorstwa. Przedstawia on odbieranie i interpretowanie przez ludzi informacji pochodzącej z otoczenia jako determinanty wpływu kultury na przedsiębiorcze struktury poznawcze. W myśl tej teorii, schemat przedsiębiorczy reprezentuje strukturę poznawczą, która odwołuje się do pamięci, dostarcza wiedzę o zakładaniu nowej firmy, odpowiednich czynnikach i relacjach zachodzących pomiędzy nimi oraz poprzez dochodzenie do konkretnych wniosków generuje pojawienie się intencji przedsiębiorczej. W modelu tym kontekst i wartości związane z daną kulturą mają znaczący wpływ na kształtowanie się zamiaru przedsiębiorczego (Busenitz i Lau, 1996).

Podejście kontekstowe oraz teorię eksperckiego przetwarzania informacji wykorzystano także do stworzenia teorii skryptów przedsiębiorcy-eksperta. Zakłada ona, że podjęcie decyzji o założeniu nowego przedsiębiorstwa determinowane jest przez czynniki środowiskowe oraz predyspozycje i cechy osobiste. W porównaniu z wcześniej przedstawionym modelem jest ona oparta o bardziej zorganizowane struktury poznawcze, które zawierają specjalistyczną i uporządkowaną wiedzę, którą można wykorzystać przy tworzeniu nowego podmiotu gospodarczego. W teorii tej wyróżnia się trzy typy skryptów eksperckich, z którymi należy zapoznać się przed założeniem nowej firmy (Mitchell, Smith, Seawright i Morse, 2000):

- skrypt przygotowania – dotyczy posiadania wiedzy odnośnie zasobów i aktywów (np. kontaktów i relacji z klientami i dostawcami, sposobów finansowania przedsięwzięcia, potrzebnych pozwoleń patentowych oraz pomysłów biznesowych) niezbędnych do założenia nowego przedsiębiorstwa,
- skrypt chęci – wskazuje otwartość na ideę prowadzenia własnej działalności gospodarczej oraz możliwość zaangażowania się w realizację tego projektu,
- skrypt możliwości – zawiera informacje dotyczące możliwości, umiejętności, wiedzy, postawy oraz wymagań formalnych związanych z tworzeniem nowej firmy.

Model ten zakłada, że realizacja skryptów, a w konsekwencji także podjęcie działalności przedsiębiorczej, może być uzależnione od wartości kulturowych związanych z orientacją indywidualistyczną oraz dystansem do władzy. Na przykład społeczeństwa kolektywistyczne mogą kształtować w swoich obywatelach obawy odnośnie regulacji prawnych oraz norm społecznych. Wynikiem tego może być zniechęcenie do akumulacji majątku osobistego na rzecz społeczeństwa kolektywistycznego, co przeniesie się w sposób negatywny na poziom skryptu chęci oraz zakładanie nowych przedsiębiorstw (Mitchell i in. 2000).

3. Metodyka badań intencji przedsiębiorczych

3.1. Cele i hipotezy badawcze

Na podstawie informacji dotyczących tego czym jest przedsiębiorczość, jak przebiega proces przedsiębiorczy, jak definiować intencję przedsiębiorczą oraz jakie elementy mogą determinować jej powstanie przytoczonych we wcześniejszych rozdziałach niniejszej rozprawy można dojść do wniosku, że literatura przedmiotu nie daje jednoznacznego obrazu dotyczącego uwarunkowań pojawienia się intencji przedsiębiorczej. Jej powstanie jest zaś niezbędne do rozpoczęcia procesu przedsiębiorczego, którego efektem jest utworzenie nowego podmiotu gospodarczego. Autorka zdaje sobie sprawę z ograniczoności takiego rozumienia zamiaru przedsiębiorczego. Jego użycie jest działaniem celowym związanym z zastosowaniem w niniejszej dysertacji określonego aparatu badawczego weryfikującego postrzeganie pewnych zjawisk ekonomicznych przez młode osoby. Zabieg ten ma pozwolić na zdefiniowanie badanych pojęć, w sposób zrozumiały dla respondentów przy jednoczesnej możliwości wykazania istnienia ciągu przyczynowo-skutkowego zachodzącego pomiędzy nimi.

Podjęcie tematyki związanej z intencją przedsiębiorczą jest nie tylko niezwykle interesujące, ale także ważne z punktu widzenia praktyki gospodarczej. Umiejętność zidentyfikowania czynników, które determinują powstanie intencji przedsiębiorczej w danej zbiorowości mogłoby się przełożyć na bardziej świadome oddziaływanie na potencjalnych przedsiębiorców, a w konsekwencji na większą liczbę nowopowstałych firm.

Pomimo, że w literaturze naukowej można odnaleźć próby stworzenia wielu modeli intencji przedsiębiorczej oraz hipotezy dotyczące czynników, które determinują jej powstanie, często oba te tematy nie są łączone. Niejednokrotnie zdarza się, że badania prowadzone w tym zakresie testują w praktyce wpływ tylko jednego aspektu warunkującego pojawienie się zamiaru przedsiębiorczego. To zaś powoduje powstanie zapotrzebowania na przeprowadzenie analizy, która pozwoliłaby na zweryfikowanie oddziaływania różnych czynników (wynikających z wewnętrznych przekonań i odczuć danej osoby, jak i będących wypadkową aspektów, na które nie ma ona wpływu) oraz opracowanie na ich podstawie modelu intencji przedsiębiorczej. Realizowane w ramach niniejszej dysertacji badania mają na celu wypełnienie tej luki.

Głównym celem (C) niniejszej rozprawy doktorskiej jest **stworzenie modelu intencji przedsiębiorczej w oparciu o determinanty jej powstawania**. Model ten został oparty na teorii planowanych zachowań Ajzena. Z uwagi na przyjęcie tak określonego celu głównego sformułowano następujące cele szczegółowe:

Cel szczegółowy 1 (C1): Stworzenie miernika intencji przedsiębiorczej (Ajzen, 1991).

Cel szczegółowy 2 (C2): Zbadanie deklarowanego poziomu intencji przedsiębiorczej.

Cel szczegółowy 3 (C3): Zweryfikowanie czynników wpływających na pojawienie się intencji przedsiębiorczej (Bae i in., 2014; Geert Hofstede, 1980; Kibler, 2013; Rantanen i Toikko, 2014; Rogoff i Heck, 2003; Singh, DeNoble, 2003).

Wybór przyjętego w niniejszej rozprawie definiowania terminu intencja przedsiębiorcza determinuje możliwość zrozumienia go przez osoby biorące udział w badaniu ankietowym przy jednoczesnym zachowaniu jego pierwotnego sensu. Przyjęcie definicji spełniającej takie założenia pozwala na porównanie wyników badania ankietowego ze statystykami dotyczącymi intencji przedsiębiorczej pochodzącymi z ogólnodostępnych źródeł. W związku z tym w niniejszej dysertacji przyjęto wąskie znaczenie przedsiębiorczości rozumianej jako proces zakładania nowego podmiotu gospodarczego, który nie musi wykazywać się innowacyjnym podejściem oraz dostrzeganiem szans rynkowych, ale jest związany z niepewnością dotyczącą wejścia na rynek, czy wysokością uzyskiwanych zysków. Intencja przedsiębiorcza jest zaś utożsamiana z rozważaniem prowadzenia własnej firmy jako alternatywy przyszłej kariery zawodowej oraz wiarą w możliwość realizacji tego działania z sukcesem.

Po przyjęciu obowiązującej w pracy definicji niezbędne jest stworzenie odpowiedniego miernika, który pozwoli na skwantyfikowanie intencji przedsiębiorczych. Zgodnie z jedną z najbardziej popularnych teorii intencji przedsiębiorczych, teorią planowanych zachowań Ajzena, pojawienie się intencji przedsiębiorczej jest warunkowane oddziaływaniem jej trzech bezpośrednich i niezależnych od siebie poprzedników: postawy wobec zachowań związanych z założeniem i prowadzeniem własnej firmy, subiektywnych norm względem podejmowania działalności przedsiębiorczej oraz postrzeganej kontroli zachowania dotyczącej realizacji kariery przedsiębiorcy. Każdy z tych czynników może mieć równoważny wpływ na wystąpienie intencji przedsiębiorczej. W związku z tym jako miernik intencji przedsiębiorczej (INT) przyjęto sumę jej poprzedników wyrażoną wzorem:

$$(1) \quad \text{INT} = \Sigma(\text{postawy wobec zachowań; postrzegana kontrola; subiektywne normy})$$

Tak skonstruowany miernik pozwoli na zweryfikowanie poziomu intencji przedsiębiorczych, poprzez uzyskanie skwantyfikowanego zapisu zamiaru przedsiębiorczego, a także umożliwi dokonanie porównań i wyciągnięcie wniosków pomiędzy wynikami osiągniętymi przez różne grupy.

Na potrzeby niniejszej dysertacji przyjęto, że czynniki wewnętrzne i zewnętrzne determinują poziom intencji przedsiębiorczej poprzez jej bezpośrednie poprzedniki, na które oddziałują. Biorąc pod uwagę to założenie należy rozszerzyć dotychczasowy zapis miernika intencji przedsiębiorczej, który będzie wyglądał następująco:

$$(2) \quad \text{INT} = \Sigma(\text{postawy wobec zachowań } f(A, B); \text{ postrzegana kontrola } f(B, C, D); \\ \text{subiektywne normy } f(E))$$

Determinantami wpływającymi na kształt powyższego równania, a co za tym idzie także na wygląd modelu intencji przedsiębiorczej są:

- indywidualizm (A),
- państwowość (B),
- edukacja przedsiębiorcza (C),
- cechy przedsiębiorcze (D),
- postrzeganie przedsiębiorczości (E).

Czynniki te zostały uwzględnione ze względu na ich opisywany w literaturze naukowej wpływ na powstawanie intencji przedsiębiorczej. Wśród nich odnaleźć można zarówno reprezentantów determinant wewnętrznych związanych z indywidualnymi motywatorami poszczególnych jednostek (indywidualizm, cechy przedsiębiorcze) oraz bodźców zewnętrznych niezależnych od danej jednostki związanych z oddziaływaniem otoczenia (państwowość, edukacja przedsiębiorcza, postrzeganie przedsiębiorczości). Każdy z tych czynników wpływa na pojawienie się intencji przedsiębiorczej za pośrednictwem przynajmniej jednego z jej bezpośrednich poprzedników przedstawionych w teorii planowanych zachowań Ajzena.

Pierwszą determinantą kształtującą model intencji przedsiębiorczej jest jeden z wymiarów kulturowych wyróżnionych przez Geerta Hofstede'a w 1980 roku - indywidualizm. Pozostałe

zdefiniowane przez niego wymiary kulturowe zawierają się w innych stworzonych na potrzebę niniejszego badania czynnikach: dystans władzy - państwowość, kobiecość i męskość oraz unikanie niepewności – cechy przedsiębiorcze. Indywidualizm odnosi się do kultur, w których można zaobserwować występowanie słabych więzi pomiędzy poszczególnymi osobami. Każda z nich jest zajęta dbaniem o siebie i swoją najbliższą rodzinę (Geert Hofstede, 2001, s. 225). Ludzie będący indywidualistami przedkładają wolność i poczucie autonomii ponad przynależność do zorganizowanych grup (Geert Hofstede, Gert Jan Hofstede i Minkov, 2010). Charakteryzują się egocentryzmem, niezależnością, poczuciem samokontroli, wyższym poziomem wymagań, dumą z własnych dokonań oraz motywacją do realizacji osobistych celów. Nie angażują się w działania zbiorowe, jedynie wówczas, gdy może to im przynieść wymierne korzyści (Geert Hofstede 1980). Ponieważ indywidualizm często związany jest także z podejmowaniem ryzyka, autonomią i potrzebą osobistego zaangażowania się w realizowane działania, istnieje pogląd, że jego występowanie przekłada się w sposób pozytywny na pojawienie się intencji przedsiębiorczej.

Drugim czynnikiem oddziałującym na kształt funkcji intencji przedsiębiorczej jest państwowość. Termin ten związany jest z odpowiedzialnością państwa za losy swoich obywateli, indywidualną odpowiedzialnością ludzi za uzyskiwane dochody i osiągnięty dobrobyt oraz ofertą usług społecznych świadczonych przez państwo (Rantanen i Toikko, 2014, s. 16). Ujęcie tego czynnika w modelu było konsekwencją podjęcia decyzji o prowadzeniu międzynarodowej analizy porównawczej. Dotychczas znane wyniki badań naukowych wskazują bowiem na występowanie wysokiego poziomu intencji przedsiębiorczej w państwach postkomunistycznych (Rumunii, Polsce, Łotwie, Bośni i Hercegowinie oraz Macedonii) przy jednoczesnym odnotowaniu niskiego wskaźnika tego zjawiska w krajach nordyckich (Norwegii, Danii i Finlandii) (Xavier, Roland, Jacqui, Herrington i Vorderwulbecke, 2013, s. 21). Klasyczna analiza metodą Gøsta Esping-Andersona (1990) wyróżnia trzy typy państw opiekuńczych: anglo-amerykańskie, nordyckie oraz kontynentalne. Z czasem inni badacze dodali dwa kolejne – śródziemnomorskie (Moreno, 2010) i środkowo-wschodnioeuropejskie nazywane także postkomunistycznymi (Aidukaite, 2009). Każdy z nich charakteryzuje się innym poziomem odpowiedzialności społecznej i społecznego zaufania. Wielu badaczy wskazuje, że kraje reprezentujące wyższy poziom państwowości pozostawiają mniej przestrzeni dla podejmowania działań obywatelskich, niż państwa, w których czynnik ten kształtuje się na niższym poziomie. Rezultatem tej zależności jest twierdzenie, że poziom

państwowości może oddziaływać na pojawienie się intencji przedsiębiorczej (Rantanen, Pawlak i Toikko, 2015, s. 46).

Kolejną zmienną pojawiającą się w modelu intencji przedsiębiorczej jest edukacja przedsiębiorcza. Rozumiana jest ona jako jakikolwiek program pedagogiczny lub proces edukacyjny kształtujący postawy i umiejętności przedsiębiorcze (Fayolle, Gailly i Lassas-Clerc, 2006, s. 702). Pomimo wcześniejszego włączania do programów edukacyjnych zagadnień związanych z przedsiębiorczością dopiero w ostatnich latach szkolenie z tej tematyki, stało się zjawiskiem powszechnym. Wyróżnić można kilka typów przedsiębiorczego kształcenia ze względu na etap rozwoju oraz wcześniejsze doświadczenia jego odbiorców. Prowadzenie edukacji przedsiębiorczej jest związane z odczuwaną przez daną osobę skutecznością przedsiębiorczą. Pojęcie to dotyczy wiary w pomyślną możliwość realizacji zadań przedsiębiorczych przez daną osobę oraz pełnienia przez nią roli przedsiębiorcy. Badania wskazują, że skuteczność przedsiębiorcza uzyskana w wyniku procesu edukacji przedsiębiorczej może wpływać na wzrost intencji przedsiębiorczej (Bae i in., 2014, s. 219-220).

Następną determinantą kształtującą funkcję intencji przedsiębiorczej są cechy przedsiębiorcze. Już wiele lat temu naukowcy próbowali zidentyfikować zespół cech, których posiadanie charakteryzowałoby przedsiębiorców. Pogląd ten od samego początku posiadał dużą grupę przeciwników. Pomimo wykonania wielu badań nie udało się ostatecznie wyodrębnić cech charakteru, które mogłyby wyróżniać przedsiębiorców od innych osób lub stworzyć jednoznaczny profil przedsiębiorcy gwarantujący powodzenie jego przedsięwzięć (Singh i Ronch, 2011, s. 95). Wbrew głoszonej krytyce względem poszukiwania atrybutów charakterologicznych przedsiębiorców, psychologicznej szkole przedsiębiorczości udało się wyróżnić sześć cech, co do których występowania u przedsiębiorców panuje ogólna zgoda. Są nimi (Singh i DeNoble, 2003, s. 266):

- potrzeba osiągnięć,
- wewnętrzna samokontrola,
- tolerancja dla ryzyka,
- tolerancja dla nieuporządkowanego życia,
- niezależność w podejmowaniu decyzji,
- upór w pokonywaniu niepowodzeń.

Ostatnim czynnikiem wpływającym na wygląd modelu intencji przedsiębiorczej jest postrzeganie przedsiębiorczości. Badania naukowe wskazują, że w regionach, w których odnotowuje się większą akceptację społeczną dla realizacji działań przedsiębiorczych, powstaje większa liczba start-upów. To zaś przekłada się na większą liczbę firm, które osiągają sukces. W przypadku występowania odwrotnej tendencji – gdy wskaźnik upadku nowoutworzonych przedsiębiorstw kształtuje się na wysokim poziomie – wśród społeczeństwa zaczyna pojawiać się obawa przed niepowodzeniem oraz demotywacja. Poziom intencji przedsiębiorczych reprezentowany przez taką zbiorowość ulega obniżeniu (Kibler, 2013, s. 300-301). Nie tylko społeczne postrzeganie przedsiębiorczości, ale także ocena tego zjawiska wyrażana przez członków rodziny może determinować wystąpienie intencji przedsiębiorczych. W literaturze naukowej można odnaleźć twierdzenie, że założenie i prowadzenie własnej firmy jest niemożliwe bez uzyskania wsparcia ze strony rodziny. Dzieje się tak ponieważ jej członkowie bardzo silnie oddziałują na siebie nawzajem (Rogoff i Heck, 2003, s. 559-566). Wspomniane wsparcie dotyczy nie tylko pomocy merytorycznej, czy zarządczej, ale także wsparcia psychicznego przejawiającego się poprzez akceptowanie podejmowanych decyzji oraz motywowanie do realizacji powziętych postanowień. Nieprzychylny stosunek członków rodziny do przedsiębiorczości przekłada się często na niechęć do podejmowania kariery przedsiębiorczej. W konsekwencji osoby wchodzące na rynek pracy postrzegają zatrudnienie etatowe jako bardziej atrakcyjną ścieżkę przyszłej kariery zawodowej niż założenie własnej firm (Dyer, 1992).

W konsekwencji przeprowadzonych badań literaturowych oraz przyjęcia wcześniej przedstawionego celu głównego postawiono następującą główną hipotezę (H): **Czynniki wewnętrzne i zewnętrzne wpływają pośrednio na intencję przedsiębiorczą przez swoje oddziaływanie na jej poprzedniki.**

Doprecyzowaniem hipotezy głównej jest sześć hipotez szczegółowych:

Hipoteza szczegółowa 1 (H1): Indywidualizm determinuje postawę wobec zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej.

Indywidualizm jest związany z dbaniem o własny interes oraz podejmowaniem działań, które mogą przynieść wymierne korzyści z perspektywy danej jednostki (Geert Hofstede, 1980). Czynnikiem ten może więc determinować postawę wobec zachowania rozumianą jako realizowanie lub zaniechanie działań w oparciu o przekonanie o ich wynikach (Ajzen, 1991), a przez nią pośrednio wpływać na intencję przedsiębiorczą.

Hipoteza szczegółowa 2 (H2): Państwowość determinuje postawę wobec zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej.

Drugim składnikiem warunkującym intencję przedsiębiorczą za pośrednictwem postawy wobec zachowania może być państwowość. Ustanowione przez państwo zasady i regulacje życia gospodarczego i społecznego, a także oferta usług społecznych świadczonych w danym kraju (Rantanen i Toikko, 2014) mogą wpływać na ocenę danej jednostki odnośnie korzyści z założenia własnego podmiotu gospodarczego.

Hipoteza szczegółowa 3 (H3): Państwowość determinuje postrzeganą kontrolę zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej.

Państwowość może również determinować pojawienie się intencji przedsiębiorczej poprzez oddziaływanie na postrzeganą kontrolę zachowania. Realizacja programów wspierających przedsiębiorczość oraz umożliwienie dostępu do finansowania nowych inwestycji na preferencyjnych warunkach może wpłynąć na przekonanie danej osoby o możliwości realizacji przez nią działań przedsiębiorczych (Ajzen, 1991).

Hipoteza szczegółowa 4 (H4): Edukacja przedsiębiorcza determinuje postrzeganą kontrolę zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej.

Edukacja przedsiębiorcza może być skierowana do różnych grup odbiorców – zarówno tych, którzy wcześniej nie mieli doświadczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej, jak i tych, którzy chcieliby rozwijać swoje kompetencje w zakresie zarządzania własną firmą (Bae i in., 2014). Powszechność edukacji przedsiębiorczej sprzyja zwiększeniu świadomości dotyczącej działań podejmowanych przez przedsiębiorców, zmniejszeniu strachu przed niepowodzeniem oraz utwierdzeniu w przekonaniu o możliwości realizacji takiej ścieżki kariery. Wpływ edukacji przedsiębiorczej na postrzeganą kontrolę zachowania, a przez nią pośrednio na intencję przedsiębiorczą, odbywa się poprzez rozwój posiadanych umiejętności oraz kształtowanie przekonania o możliwości realizacji działań przedsiębiorczych (Ajzen, 1991).

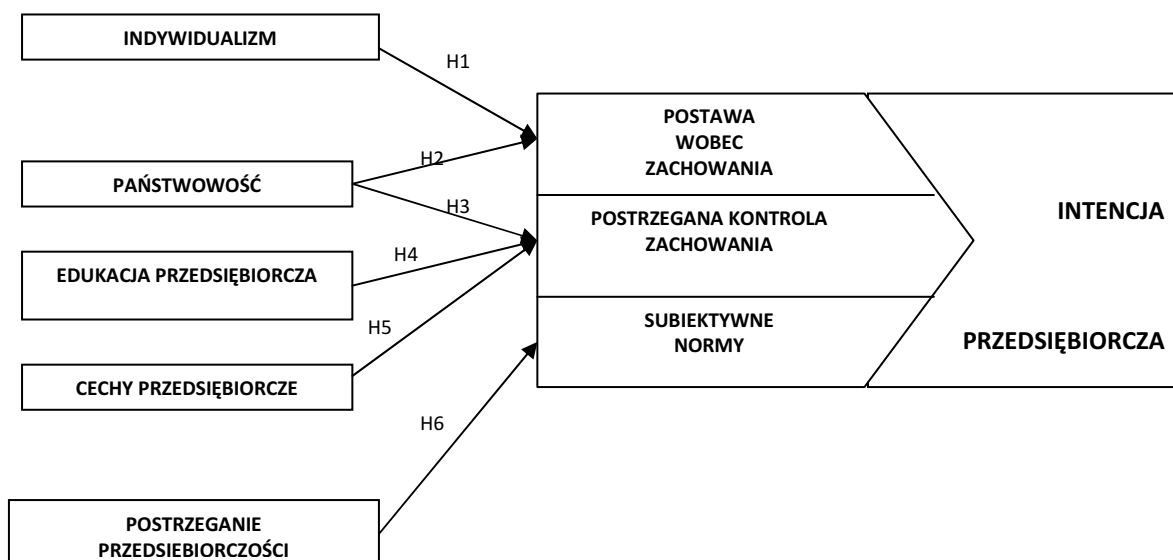
Hipoteza szczegółowa 5 (H5): Cechy przedsiębiorcze determinują postrzeganą kontrolę zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej.

Podobnie jak w przypadku edukacji przedsiębiorczej posiadanie cech charakterologicznych, które są postrzegane jako atrybuty przedsiębiorcy, może wpływać na intencję przedsiębiorczą za pośrednictwem postrzeganej kontroli zachowania.

Hipoteza szczegółowa 6 (H6): Postrzeganie przedsiębiorczości determinuje subiektywne normy w zakresie intencji przedsiębiorczej.

Postrzeganie przedsiębiorczości rozumiane jako renoma przedsiębiorców oraz opinia na temat osób będących przedsiębiorcami wyrażana zarówno przez całe społeczeństwo, jak i osoby z najbliższego otoczenia może wpływać na chęć realizacji takiej ścieżki kariery (Dyer, 1992; Kibler, 2013). Z tego powodu postrzeganie przedsiębiorczości może determinować intencję przedsiębiorczą za pośrednictwem subiektywnych norm zawierających spodziewaną ocenę działań podejmowanych przez daną jednostkę wyrażanych przez jej środowisko.

Zobrazowanie zależności pomiędzy postawionymi w pracy celami, a hipotezami badawczymi można odnaleźć w tabeli 4. Z kolei na rysunku 6. został zaprezentowany przyjęty w rozprawie model intencji przedsiębiorczej pokazujący zależności pomiędzy poszczególnymi czynnikami determinującymi intencję przedsiębiorczą oraz przyjętymi hipotezami.



Rysunek 6. Model intencji przedsiębiorczej przyjęty w rozprawie

Źródło: Opracowanie własne

Tabela 4. Zestawienie celów pracy oraz odpowiadających im hipotez badawczych

Cele pracy doktorskiej		Hipotezy pracy doktorskiej	
C	Stworzenie modelu intencji przedsiębiorczej w oparciu o determinanty jej powstania	H	Czynniki wewnętrzne i zewnętrzne wpływają pośrednio na intencję przedsiębiorczą przez swoje oddziaływanie na jej poprzedniki
C1	Stworzenie miernika intencji przedsiębiorczej	—	—
C2	Zbadanie deklarowanego poziomu intencji przedsiębiorczej	—	—
C3	Zweryfikowanie czynników wpływających na pojawienie się intencji przedsiębiorczej	H1	Indywidualizm determinuje postawę wobec zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej
		H2	Państwowość determinuje postawę wobec zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej
		H3	Państwowość determinuje postrzeganą kontrolę zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej
		H4	Edukacja przedsiębiorcza determinuje postrzeganą kontrolę zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej
		H5	Cechy przedsiębiorcze determinują postrzeganą kontrolę zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej
		H6	Postrzeganie przedsiębiorczości determinuje subiektywne normy w zakresie intencji przedsiębiorczej

Źródło: Opracowanie własne

3.2. Metoda prowadzonych badań intencji przedsiębiorczych

Prowadzone w ramach niniejszej rozprawy badania mają charakter analiz porównawczych dwóch krajów – Polski i Finlandii. Wybór tych dwóch nie jest przypadkowy. O ich przyjęciu zdecydowały zasadnicze różnice w poziomie i tempie rozwoju gospodarczego, postrzeganiu przedsiębiorczości, deklarowanym poziomie intencji przedsiębiorczych oraz faktycznym wskaźniku powstawania nowych organizacji. Podczas gdy Finlandia mogłaby się stać dla Polski benchmarkiem w zakresie realizacji innowacyjnych projektów oraz stwarzania warunków przyjaznych przedsiębiorcom, paradoksalnie Polska posiada dużo więcej osób deklarujących chęć założenia własnej firmy oraz wiarę, w posiadanie odpowiedniej wiedzy i umiejętności, aby to pragnienie zrealizować.

Aby osiągnąć wcześniej przyjęte cele oraz dokonać weryfikacji postawionych hipotez w rozprawie wykorzystano następujące metody badawcze:

- krytyczną analizę literatury (C1),
- analizę wtórnych danych statystycznych dotyczących przedsiębiorczości i intencji przedsiębiorczej (C2, C3),
- badanie ankietowe młodzieży szkół średnich (C, C2, C3).

Niniejsza rozprawa ma charakter teoretyczno-empiryczny. W całości pracy, zarówno w części prezentującej dorobek literaturowy, jak i przedstawiającej i poddającej analizie dane statystyczne, została zastosowana analiza logiczna oraz metoda dedukcji. Oznacza to, że na podstawie teorii zawartych w literaturze zostały sformułowane cele dysertacji i hipotezy badawcze, których prawdziwość została zweryfikowana poprzez przeprowadzone badania. Analizy wtórnych danych statystycznych dokonano poprzez porównanie szeregów czasowych oraz odniesienie wielkości uzyskiwanych przez opisywane kraje do wielkości średnich, a także wartości minimalnych i maksymalnych badanych zjawisk. Analiza danych pierwotnych uzyskanych w wyniku przeprowadzonego badania ankietowego została przeprowadzona w oparciu o analizę regresji.

Do przygotowania niniejszej rozprawy została wykorzystana literatura zwarta oraz czasopiśmiennicza opublikowana zarówno w języku polskim, jak i w języku angielskim. Zakres czasowy przeglądu literaturowego sięga końca XVIII wieku, kiedy to podjęto pierwsze próby zdefiniowania zjawiska przedsiębiorczości. Jednakże większość literatury, która posłużyła do stworzenia tej dysertacji to pozycje powstałe po 2000 roku.

Do przeprowadzenia badania materiału wtórnego zostały wykorzystane ogólnodostępne dane statystyczne dotyczące przedsiębiorczości i intencji przedsiębiorczych opublikowane w europejskich i światowych bazach takich jak Eurostat (www.ec.europa.eu/eurostat) oraz Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (www.gemconsortium.org). Wybór tych dwóch konkretnych baz uwarunkowany był faktem, że zawarte w nich wskaźniki odnoszą się do sfery gospodarczej, a także do przedsiębiorczości, jej postrzegania oraz deklarowanego poziomu intencji przedsiębiorczych. Dodatkowym ich atutem była duża liczba krajów, dla których publikowane są w nich dane, które są względem siebie porównywalne oraz ich dostępność. Dane pozyskane z Eurostatu w zależności od badanego zjawiska odnoszą się do określonego okresu czasu z przedziału lat 2005-2016. W zakresie każdej z badanych zmiennych jest to uwarunkowane dostępnością danych dla krajów poddawanych

porównaniu (Polski i Finlandii). Z kolei dane pochodzące z GEM odwołują się do lat 2011-2015, ponieważ w bazie tej nie ma opublikowanych danych dotyczących polskiej przedsiębiorczości sprzed roku 2011. Tłem dla porównania wskaźników osiągniętych przez Polskę i Finlandię w Eurostacie jest średnia z dokonanych obserwacji tego samego zjawiska w 24-31 europejskich krajach, zaś odniesieniem do wyników polskich i fińskich pochodzących z GEM jest średnia ze wskaźników opublikowanych dla 12-16 europejskich krajów. Za każdym razem liczba państw branych pod uwagę w porównaniu uzależniona jest od dostępności danych określonego wskaźnika za wszystkie lata uwzględnione w poszczególnych zestawieniach.

Dane pierwotne analizowane w niniejszej rozprawie pochodzą z badania ankietowego, które zostało przeprowadzone w 2013 roku wśród młodzieży szkół średnich w Polsce i w Finlandii. W badaniu tym wzięło udział odpowiednio 887 polskich i 725 fińskich uczniów. Do realizacji badań w Polsce zostały wykorzystane papierowe kwestionariusze ankietowe, które zostały przekazane do wypełnienia uczniom w trakcie trwania zajęć lekcyjnych. Ich rozdanie zostało każdorazowo poprzedzone krótkim wprowadzeniem dotyczącym celu organizacji badania oraz przedstawieniem instrukcji prawidłowego wypełnienia kwestionariusza ankietowego. Do zebrania danych od fińskich uczniów zostały wykorzystane narzędzia elektroniczne. Badanie zostało przeprowadzone w czasie zajęć szkolnych pod nadzorem nauczycieli. Jednak jeśli uczniowie mieli wątpliwości odnośnie sposobu wypełnienia ankiety, mogli się z nim zwrócić do badacza, który przygotował kwestionariusz. Wyjątkiem była jedna placówka oświatowa, w której zastosowano tradycyjną metodę papierowych kwestionariuszy ankietowych. Pomimo wykorzystania różnych sposobów zbierania danych w obu krajach (kwestionariusze ankietowe elektroniczne i papierowe), wykorzystane narzędzia badawcze zawierały takie same pytania zapisane w języku ojczystym polskich i fińskich uczniów. Dane uzyskane w wyniku badania ankietowego zostały następnie poddane analizie regresji, co pozwoliło na zweryfikowanie poprawności modelu oraz podjęcie decyzji o odrzuceniu lub braku podstaw do odrzucenia postawionych hipotez.

Zwieńczeniem pracy jest nie tylko dokonanie analizy danych wtórnych i pierwotnych, ale także próba porównania wielkości uzyskanych z obu tych badań. Uzyskane w ten sposób dane pozwalają na odwołanie się do wcześniej prezentowanych teorii oraz stworzenie implikacji i rekomendacji dla praktyki gospodarczej.

3.3. Opis danych wtórnych badania intencji przedsiębiorczych

Pierwsza część badania została oparta na ogólnodostępnych danych wtórnych dotyczących przedsiębiorczości i jej postrzegania pozyskanych z Eurostatu i Global Entrepreneurship Monitor. Prezentuje ona wyniki osiągnięte przez Polskę i Finlandię odnosząc je do sytuacji w innych państwach poprzez porównanie z wartościami minimalnymi, maksymalnymi i średnimi w ramach każdego z badanych czynników.

Finlandia jest krajem o bardzo rozwiniętej gospodarce opartej na innowacjach. Posiada ona przyjazną infrastrukturę zachęcającą do zakładania nowych podmiotów gospodarczych. Państwo praktycznie nie nakłada na swoich obywateli żadnych ograniczeń dotyczących zostania przedsiębiorcą (te które istnieją nie powinny być postrzegane jako ograniczenia, gdyż są wymaganiami stosowanymi w większości państw). W Finlandii istnieje dobrze rozwinięty system szkolnictwa wyższego, który uwrażliwia na dostrzeganie pojawiających się możliwości biznesowych. Wspieranie przedsiębiorczości jest realizowane także poprzez programy rządowe, do których zaliczyć można: projekty edukacyjne, regionalne programy biznesowe oraz ogólnokrajowe programy celowe. Dzięki nim pomoc mogą otrzymać nowe inicjatywy biznesowe w regionach, w których konieczne jest dokonanie zmian strukturalnych w zatrudnieniu (kazu fuzji Nokii z Microsoftem) oraz przedsiębiorstwa, które poniosły porażkę rynkową i wymagają dofinansowania w zakresie badania i rozwoju (R&D) (<http://www.gemconsortium.org/country-profile/61>).

Pomimo, że w Finlandii przeważają pod względem liczby małe i średnie przedsiębiorstwa, większość siły roboczej jest zatrudniona w dużych korporacjach oraz sektorze publicznym. Przeciętna osoba zakładająca własną firmę w tym kraju to mężczyzna w średnim wieku posiadający średnie wykształcenie. Jednak w ostatnich latach można zaobserwować większe niż do tej pory zainteresowanie przedsiębiorczością wśród młodszych osób. Z kolei kryzys waluty euro wpłynął w sposób negatywny na odsetek osób prowadzących własną działalność gospodarczą w ostatnich kilku latach (<http://www.gemconsortium.org/country-profile/61>).

W Finlandii aż 35% dorosłych osób uważa, że posiada odpowiednią wiedzę i umiejętności do prowadzenia własnego przedsiębiorstwa. Niestety, ten wysoki wskaźnik oraz dobre warunki do zakładania nowych podmiotów gospodarczych nie przekładają się na chęć Finów do zostania przedsiębiorcą w przyszłości. Tylko 9% osób deklaruje chęć założenia własnej firmy w ciągu najbliższych 3 lat. Przyczyn takiej tendencji upatruje w tym, że Finlandia reprezentuje gospodarkę o niewielkim potencjale przemysłowo-eksportowym oraz

w trwającym aktualnie spowolnieniu gospodarczym w tym kraju. Szansę na zakładanie nowych przedsiębiorstw dostrzega się zaś w dobrze prosperującym przemyśle gier komputerowych (<http://www.gemconsortium.org/country-profile/61>).

Z uwagi na niewielki rozmiar gospodarki Finlandii, jest ona silnie uzależniona zarówno od globalnego rozwoju, jak i od rozwoju krajów w Europie oraz poza nią. Jednym z największych wyzwań, przed którym stoi aktualnie fińska gospodarka, jest odnowienie swoich głównych sektorów przemysłowych w obliczu globalnej konkurencji (<http://www.gemconsortium.org/country-profile/61>).

Pomimo, że w Polsce warunki do zakładania własnego przedsiębiorstwa nie są aż tak korzystne jak w Finlandii, także w tym kraju można odnaleźć wiele czynników, które sprzyjają temu procesowi. Zalicza się do nich chociażby otwartość rynku wewnętrznego (łatwość w rozpoczynaniu działalności przez nowe podmioty), infrastrukturę handlową, normy kulturowe i społeczne. Pozytywnie oceniana jest także dostępność do finansowania oraz działanie rządowych programów wspierających przedsiębiorczość. Dla osiągnięcia większego rozwoju przedsiębiorczości w najbliższym czasie zmiany powinny ulec regulacje prawne dotyczące działania przedsiębiorstw, transfer działań badań i rozwoju (R&D) oraz poziom edukacji przedsiębiorczej na poziomie szkół średnich oraz podstawowych (<http://www.gemconsortium.org/country-profile/99>).

Typowy polski przedsiębiorca to 44-letni mężczyzna, który ukończył szkołę średnią i teraz nadrabia braki w wyższej edukacji poprzez realizację studiów licencjackich. Większość przedsiębiorców działa w produkcji, budownictwie, transporcie oraz sektorze usługowym. 96% podmiotów gospodarczych istniejących na terenie Polski to mikroprzedsiębiorstwa (<http://www.gemconsortium.org/country-profile/99>).

W Polsce w ostatnich latach dokonuje się dynamiczny rozwój sektora przedsiębiorczego. Zgodnie z danymi opublikowanymi przez Global Entrepreneurship Monitor w 2014 roku, co szósta dorosła osoba chciała założyć własną firmę w perspektywie najbliższych trzech lat. To pozwoliło uplasować się Polsce na piątej pozycji w Europie pod względem deklarowanej intencji przedsiębiorczych. Dodatkowo, prawie co drugi obywatel tego kraju deklarował, że posiada odpowiednią wiedzę i umiejętności do rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej. Pomimo tak entuzjastycznego nastawienia społeczeństwa do realizacji kariery przedsiębiorczej, wskaźnik rodzącej się przedsiębiorczości (osób, które prowadzą własną firmę nie dłużej niż 3 lata) wyniósł zaledwie 5,8%. Przyczyn wystąpienia takiej sytuacji

upatruje się w dwóch czynnikach. Pierwszym z nich jest brak dostrzegania przez Polaków szans biznesowych w swojej okolicy, a drugim jeden z najwyższych w Europie wskaźników strachu przed porażką (51,1%) (<http://www.gemconsortium.org/country-profile/99>).

Największe wyzwania, przed którymi stoi polska gospodarka w najbliższych latach, to otwarcie się na realizację biznesów opartych na innowacjach, umiędzynarodowienie i przesunięcie akcentu działania z rynku lokalnego na rynek globalny, poprawa praktyk zarządczych poprzez wprowadzenie planowania strategicznego oraz długoterminowej wizji działania przedsiębiorstw (<http://www.gemconsortium.org/country-profile/99>).

Do przeprowadzenia analizy danych wtórnych zostały wykorzystane dane opublikowane przez Eurostat (urząd statystyczny Unii Europejskiej) i Global Entrepreneurship Monitor (instytut badający zagadnienia związane z przedsiębiorczością na świecie). Informacje pochodzące z Eurostatu przedstawiają sytuację gospodarczo-przedsiębiorczą w Polsce i Finlandii na tle innych europejskich państw. Stanowią one tło do dokonywania dalszych analiz oraz wyciągania wniosków z przeprowadzonych badań. W rozprawie zostały wykorzystane statystyki dotyczące:

- przedsiębiorstw – przedstawiające liczbę podmiotów gospodarczych działających na terenie danego kraju w poszczególnych latach z uwzględnieniem informacji o realnie działających przedsiębiorstwach, otwieraniu nowych i zamykaniu dotychczas prowadzonych działalności gospodarczych oraz liczbie nowopowstałych firm, którym udało się przetrwać na rynku okres pierwszego i drugiego roku od momentu założenia,
- zatrudnienia – prezentujące stopy zatrudnienia w poszczególnych latach, w tym także ukazujące odsetek osób zatrudnionych dla różnych grup wiekowych oraz wskaźnik wolnych miejsc pracy w poszczególnych latach, rozumiany jako stosunek nieobsadzonych miejsc pracy do wszystkich istniejących w danym państwie,
- wynagrodzeń – przedstawiające przeciętny dochód uzyskiwany przez obywateli danych krajów w poszczególnych latach przeliczony w euro oraz w realnej sile nabywczej.

Z kolei analiza danych pozyskanych z Global Entrepreneurship Monitor pozwala na weryfikację i odniesienie wyników przeprowadzonego badania ankietowego do trendów kształtujących się w danym państwie. W niniejszej dysertacji wykorzystano następujące wskaźniki:

- poziom intencji przedsiębiorczych – procent osób w wieku od 18 do 64 lat, które chciałyby w ciągu najbliższych trzech lat założyć własną działalność gospodarczą i nie są aktualnie zaangażowane w realizację jakichkolwiek działań przedsiębiorczych,
- postrzeganie przedsiębiorczości jako pożądanej kariery zawodowej – odsetek osób w wieku 18-64 lat, które zgadzają się ze stwierdzeniem, że w ich kraju większość ludzi rozważa prowadzenie własnego przedsiębiorstwa jako pożądaną karierę zawodową,
- dostrzeganie szans na prowadzenie własnej firmy – procent osób w przedziale wiekowym 18-64 lata, które dostrzegają okazję do otwarcia własnego biznesu w okolicach swojego miejsca zamieszkania,
- strach przed porażką – odsetek osób w wieku 18-64 lat, które dostrzegają możliwość założenia własnego przedsiębiorstwa jednak deklarują, że odczuwanie strachu przed poniesieniem porażki mogłoby ich skutecznie zniechęcić od podejmowania jakichkolwiek działań w tym zakresie,
- podejmowanie działań przedsiębiorczych napędzanych koniecznością – procent osób pomiędzy 18, a 64 rokiem życia rozpoczynających działalność przedsiębiorczą ponieważ nie mieli innej alternatywy na karierę zawodową,
- wsparcie państwa – stopień, w jakim polityka państwa wspiera przedsiębiorczość jako istotny element gospodarki (w skali 1-9, gdzie 1-całkowicie niezadowolający, a 9-całkowicie zadowolający),
- podatki i biurokracja – stopień, w jakim przepisy podatkowe oraz inne rozporządzenia obowiązujące w danym państwie zachęcają do zakładania nowych podmiotów gospodarczych (w skali 1-9, gdzie 1-całkowicie niezadowolający, a 9-całkowicie zadowolający),
- programy rządowe – obecność i jakość programów wspierających małe i średnie przedsiębiorstwa na wszystkich szczeblach administracji – krajowym, regionalnym i lokalnym (w skali 1-9, gdzie 1-całkowicie niezadowolający, a 9-całkowicie zadowolający),
- wczesna edukacja przedsiębiorcza – stopień, w jakim szkolenie w zakresie tworzenia i zarządzania przedsiębiorstwami jest włączone w system edukacyjny na poziomie podstawowym i średnim (w skali 1-9, gdzie 1-całkowicie niezadowolający, a 9-całkowicie zadowolający),

- wyższa edukacja przedsiębiorcza – stopień, w jakim szkolenie w zakresie tworzenia i zarządzania przedsiębiorstwami jest włączone w system edukacyjny na poziomie zawodowym oraz szkolnictwa wyższego (w skali 1-9, gdzie 1-całkowicie niezadowolający, a 9-całkowicie zadowolający),
- społeczne postrzeganie przedsiębiorczości – stopień, w jakim normy społeczne i kulturowe zachęcają do podjęcia działań biznesowych, które mogą spowodować wzrost dochodów danej osoby (w skali 1-9, gdzie 1-całkowicie niezadowolający, a 9-całkowicie zadowolający),
- postrzeganie przedsiębiorców – odsetek osób w wieku od 18 do 64 lat, który zgadzają się ze stwierdzeniem, że w ich kraju przedsiębiorca posiada wysoki status społeczny.

Tabela 5 ukazuje powiązanie czynników weryfikowanych w badaniu materiału wtórnego z poszczególnymi determinantami wpływającymi pośrednio na pojawienie się intencji przedsiębiorczej oraz postawionymi w rozprawie hipotezami.

Tabela 5. Zestawienie powiązania czynników badania danych wtórnych z przyjętymi w rozprawie determinantami intencji przedsiębiorczej oraz postawionymi hipotezami

Determinanta	Hipoteza	Czynnik badań wtórnych
Indywidualizm	H1	dostrzeganie szans na prowadzenie firmy, postrzeganie przedsiębiorczości jako pożądanej kariery zawodowej
Państwowość	H2, H3	wsparcie państwa, podatki i biurokracja, programy rządowe
Edukacja Przedsiębiorcza	H4	wczesna edukacja przedsiębiorcza, wyższa edukacja przedsiębiorcza
Cechy przedsiębiorcze	H5	działania przedsiębiorcze motywowane koniecznością, strach przed porażką
Postrzeganie przedsiębiorczości	H6	społeczne postrzeganie przedsiębiorczości, postrzeganie przedsiębiorców

Źródło: Opracowanie własne

3.4. Charakterystyka i sposób doboru badanej próby w badaniu ankietowym intencji przedsiębiorczych

W 2013 roku zostało przeprowadzone badanie ankietowe weryfikujące deklarowany poziom intencji przedsiębiorczych oraz czynniki wpływające na ich pojawienie się. Badanie zostało przeprowadzone wśród uczniów szkół średnich w dwóch krajach – Polsce i Finlandii.

Wzięło w nim udział odpowiednio 887 polskich i 725 fińskich respondentów. W Polsce do badania została zaproszona młodzież ucząca się w jednostkach oświatowych zlokalizowanych na terenie województwa wielkopolskiego, zaś w Finlandii uczniowie uczęszczający do szkół w regionie Uusima. Wybór tych dwóch regionów, podobnie jak dobór krajów, nie był przypadkowy. Są to obszary, które charakteryzują się niezwykle dynamicznym rozwojem przedsiębiorczości w granicach swoich państw.

Województwo wielkopolskie znajduje się w centralno-zachodniej części Polski. Jest ono drugim województwem pod względem zajmowanej powierzchni oraz trzecim biorąc pod uwagę liczbę ludności. W Wielkopolsce znajdują się zarówno obszary rolnicze, jak i zakłady przemysłowe. Najważniejszym miastem w Wielkopolsce jest Poznań, który jest także ważnym ośrodkiem akademickim w Polsce. Zgodnie z opracowaniem Głównego Urzędu Statystycznego (2015) latach 2009-2013 liczba przedsiębiorstw na terenie województwa wielkopolskiego nieustannie rosła stanowiąc około 10% wszystkich podmiotów działających na terenie kraju.

Region Uusima znajduje się w południowej części Finlandii i zajmuje zaledwie 3% jej powierzchni. Zlokalizowana jest tam stolica kraju – Helsinki, inne mniejsze miejscowości oraz tereny wiejskie. Pomimo małego zasięgu terytorialnego, Uusima charakteryzuje się dużą liczbą mieszkańców i wysoką gęstością zaludnienia. Region zamieszkiwany jest przez prawie jedną trzecią populacji Finów. Dodatkowo przedsiębiorstwa zlokalizowane na tym obszarze odpowiadały za ponad 30% wytwarzanego PKB.

W literaturze przedmiotu można odnaleźć wiele opracowań opisujących intencje przedsiębiorcze szczególnie wśród studentów uczelni wyższych. Wybór młodzieży uczęszczającej do szkół średnich jako grupy badawczej podyktowany był chęcią zweryfikowania intencji przedsiębiorczych osób, które nie miały jeszcze możliwości wcześniejszego podjęcia jakichkolwiek działań przedsiębiorczych. Coraz częściej bowiem zdarza się, że osoby podejmujące naukę na studiach wyższych równolegle realizują ścieżkę edukacyjną oraz otwierają i prowadzą własną działalność gospodarczą. Uwzględnienie w badaniu uczniów wszystkich profili szkół średnich pozwoliło także na uzyskanie realnego odzwierciedlenia intencji przedsiębiorczych wśród różnych grup zawodowo-społecznych. Znaczący odsetek małych i średnich przedsiębiorstw stanowią podmioty zakładane przez osoby posiadające wykształcenie średnie zawodowe. Przyjęcie jako grupy badawczej

studentów powodowałyby utratę głosów takich osób oraz zawężenie perspektywy badawczej.

Aby wyniki badania przeprowadzonego w Polsce można było uogólnić do poziomu całej populacji badanej grupy w skali kraju wzięto pod uwagę odzwierciedlenie struktury uczniów szkół średnich z 2012 roku na podstawie raportu przedstawionego przez Główny Urząd Statystyczny (GUS). Dwoma podstawowymi zmiennymi różnicującymi tą zbiorowość był rodzaj szkoły oraz miejsce lokalizacji placówki oświatowej. Zgodnie z danymi opublikowanymi przez GUS w 2012 roku w Polsce można było wyróżnić 8 typów szkół średnich, których udział w całości systemu szkolnictwa średniego liczony na podstawie liczby osób uczęszczających do danych jednostek, prezentował się następująco (Główny Urząd Statystyczny [GUS] 2013):

- licea ogólnokształcące (43,26%),
- technika (37,75%),
- zasadnicze szkoły zawodowe (15,05%),
- licea profilowane (1,90%),
- ogólnokształcące szkoły artystyczne (0,90%),
- specjalne szkoły przysposabiające do pracy (0,74%),
- technika uzupełniająca (0,23%),
- uzupełniająca licea ogólnokształcące (0,17%).

Z badania, ze względu na brak istotności statystycznej, zostały wykluczone jednostki posiadające udział na poziomie poniżej jednego procenta. Dodatkowo w badaniu nie zostały uwzględnione także licea profilowane. Przyczyną było stopniowe wygaszanie tych placówek oświatowych poprzez zaprzestanie nowego naboru uczniów do klas pierwszych od września 2012 roku zgodnie z Ustawą o zmianie ustawy o systemie oświaty oraz niektórych innych ustaw (Ustawa z 19 sierpnia 2011r. – Dz.U., nr 205, poz. 1206).

Drugą zmienną różnicującą było działanie szkoły na terenie miasta lub wsi. Za miasto przyjęto jednostkę osadniczą z nadanymi prawami miejskimi. Po zestawieniu tych dwóch czynników uzyskano wzorcową strukturę badawczą, która została zaprezentowana w tabeli 6.

Tabela 6. Wzorcowa struktura badawcza

	udział w całości systemu edukacyjnego	W tym: miasto	w tym: wieś
Zasadnicza Szkoła Zawodowa	15,67%	94,02%	6,36%
Liceum Ogólnokształcące	45,04%	96,79%	3,32%
Technikum	39,29%	91,66%	9,09%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Tabela 7. Faktyczna struktura badanych jednostek

	udział w całości systemu edukacyjnego	W tym: miasto	w tym: wieś
Zasadnicza Szkoła Zawodowa	11,61%	93,64%	6,36%
Liceum Ogólnokształcące	46,22%	96,70%	3,30%
Technikum	36,41%	91,50%	8,50%

Źródło: Opracowanie własne

Tabela 8. Placówki oświatowe z uwzględnieniem liczby uczniów uczestniczących w badaniu

	Placówki miejskie			Placówki wiejskie		
	Miasto	Szkoła	Liczba	Wieś	Szkoła	Liczba
Zasadnicza Szkoła Zawodowa	Buk	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	61	Przemęt	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	7
	Poznań	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	42			
Technikum	Grodzisk Wlkp.	I Technikum	65	Objezierze	Technikum Ekonomiczne	30
	Poznań	Technikum Budowlane, Technikum Elektryczno-Mechaniczne	137			
	Szamotuły	II Technikum	76			
	Środa Wlkp.	III Technikum	45			
Liceum Ogólnokształcące	Opalenica	Liceum Ogólnokształcące	66	Łęčno	Liceum Ogólnokształcące	14
	Pobiedziska	Liceum Ogólnokształcące	14			
	Poznań	I Liceum Ogólnokształcące, II Liceum Ogólnokształcące, XXIX Liceum Ogólnokształcące	192			
	Śrem	Liceum Ogólnokształcące	78			
	Środa Wlkp.	Liceum Ogólnokształcące nr 3	17			
	Wągrowiec	I Liceum Ogólnokształcące	43			

Źródło: Opracowanie własne

Do badania zostali dopuszczeni uczniowie szkół średnich uczący się w placówkach oświatowych wybranych w sposób losowy z pełnej listy szkół średnich w Wielkopolsce (Załącznik 1). W przypadku, gdy dyrektor nie wyraził zgody na przeprowadzenie badania w jego szkole, do próby były losowane kolejne jednostki oświatowe. Ostatecznie zebrano 939 wypełnionych kwestionariuszy. Jednak 52 z nich nie zostały wzięte pod uwagę w badaniu ze względu na częściowe braki odpowiedzi oraz błędy wypełnienia. Faktyczna struktura osób, które wzięły udział w badaniu została uwidoczniła w tabeli 7, a informacja o placówkach oświatowych do których uczęszczali uczniowie biorący udział w badaniu wraz z ich liczbą została przedstawiona w tabeli 8.

Aby móc uogólnić dane pozyskane z badania przeprowadzonego w Finlandii w stosunku do populacji uczniów szkół średnich w całym kraju zostały wzięte pod uwagę podobne zmienne różnicujące, co w Polsce. Były nimi: rodzaj szkoły, lokalizacja placówki oświatowej oraz język, którym posługują się respondenci. W Finlandii funkcjonują dwa typy szkół średnich odpowiadające polskim technikom oraz liceom ogólnokształcącym. Według City of Helsinki (za: Rantanen i in., 2015, s. 50) 90% fińskiej młodzieży w wieku 16-18 lat uczęszcza do jednego z tych dwóch rodzajów placówek edukacyjnych. W grupie osób powyżej 18 roku życia odsetek ten jest już dużo mniejszy. Z tego też powodu badanie zostało skierowane do osób w wieku 17-18 lat. W skali całego kraju około 40% takich uczniów uczęszcza do szkół technicznych. Procent ten został odzwierciedlony w strukturze grupy badawczej. Drugą zmienną różnicującą była lokalizacja placówki oświatowej. 68,6% uczniów szkół średnich z regionu Uusimaa uczęszcza do jednostek edukacyjnych na terenie obszaru metropolii Helsinki. Z tego powodu w badaniu 68,7% respondentów to osoby uczące się na terenie metropolii Helsinki, zaś pozostałe osoby pobierają naukę w szkołach zlokalizowanych na pozostałych obszarach regionu Uusimaa. Ostatnią zmienną różnicującą był język, którym posługują się uczniowie. W całej populacji 8,5% osób posługuje się językiem szwedzkim. Pozostałe osoby komunikują się w języku fińskim. Udział szwedzkojęzycznych respondentów w tym badaniu kształtuje się na poziomie 9,1%. Ostateczne dobranie placówek oświatowych, w których odbyło się badanie miało zapewnić nie tylko zgodność z wcześniej przedstawionymi kryteriami, ale także włączenie respondentów z różnych regionów oraz reprezentujących różne profile edukacyjne. Badanie zostało przeprowadzone na 725 respondentach uczęszczających do sześciu szkół technicznych i sześciu placówek licealnych w ośmiu gminach w regionie Uusimaa. Szkoły techniczne, w których zostało przeprowadzone

badanie posiadały profile: kulturowy, ekonomiczny, społeczny, technologiczny oraz transportowy. Zwrotność wysyłanych ankiet kształtowała się na poziomie 46% dla całej badanej grupy (w tym 54,6% dla liceów i 37,3% dla techników). Mniejszy odsetek odpowiedzi uzyskany ze szkół technicznych spowodowany był nieobecnością uczniów podczas zajęć lekcyjnych związaną z realizacją w tym czasie programów stażowych. Na statystykę zwrotności ankiet w liceach miały zaś wpływ pewne przeszkody praktyczne, które pojawiły się w większych placówkach oświatowych.

3.5. Konstrukcja ankiety badawczej

Pomimo różnej formy przeprowadzenia badania treść kwestionariusza ankietowego w obu krajach zawierała te same pytania zapisane w języku ojczystym dla danej grupy badawczej. Kwestionariusz ankietowy posiadał 79 pytań, z czego znacząca większość wykorzystywała pięciostopniową skalę Likerta badającą stopień zgodności ankietowanego z zaprezentowanym stwierdzeniem od całkowitego braku zgodności do jego pełnej akceptacji. Tylko dwa pierwsze pytania wykorzystywały skalę dychotomiczną z wariantami odpowiedzi tak, bądź nie. Dla uporządkowania treści zawartych w kwestionariuszu ankietowym został on podzielony na pięć części:

- Prowadzenie własnej firmy, a otoczenie – moduł ten pozwalał na pozyskanie informacji, czy dana osoba posiada w swojej rodzinie przedsiębiorcę oraz skąd czerpie wiedzę na temat przedsiębiorczości, dane uzyskane z tej części posłużyły do stworzenia wskaźnika *edukacja przedsiębiorcza*,
- Indywidualizm, a poczucie wspólnoty – pytania z tego modułu weryfikowały poczucie indywidualizmu oraz kolektywizmu respondentów, a odpowiedzi na nie udzielone pozwoliły na utworzenie wskaźnika *indywidualizm*,
- Poglądy dotyczące prowadzenia własnej firmy – stwierdzenia zawarte w tym module weryfikowały posiadany przez młodzież obraz przedsiębiorcy, informacje uzyskane z tej części posłużyły do stworzenia dwóch wskaźników *cech przedsiębiorczych* oraz *postrzegania przedsiębiorczości*,
- Stosunek do opieki społecznej i poglądów demokratycznych – zdania zawarte w tym module pozwoliły na zweryfikowanie poglądów respondentów na aspekty związane z poziomem opieki społecznej, obowiązkami państwa oraz zaufaniem obywateli do

instytucji państwowych, a także podatkami, dane pozyskane z tej części zostały wykorzystane do utworzenia wskaźnika *państwowość*,

- Stosunek do prowadzenia firmy oraz postrzeganie otoczenia – w module tym znalazły się stwierdzenia ukazujące, czy badana grupa postrzega zakładanie własnej firmy jako alternatywę przyszłej kariery zawodowej oraz w jaki sposób podejmowanie działań przedsiębiorczych jest oceniane przez ich otoczenie, dzięki informacjom z tej części udało się skwantyfikować *intencję przedsiębiorczą* oraz jej poprzedniki: *postawę wobec zachowania, postrzeganą kontrolę zachowania i subiektywne normy*.

Kwestionariusz ankietowy był zakończony metryczką, która weryfikowała płeć, wiek, lokalizację placówki oświatowej oraz typ szkoły do której uczęszczał ankietowany. W załączniku 2. znajduje się wzór kwestionariusza ankietowego w języku polskim.

W tabeli 9 zostało przedstawione powiązanie determinant wpływających pośrednio na pojawienie się intencji przedsiębiorczej, hipotez, czynników badania wtórnego oraz korespondujących z nimi modułów kwestionariusza ankietowego.

Tabela 9. Zestawienie powiązania czynników badania danych wtórnych i modułów kwestionariusza ankietowego z przyjętymi w rozprawie determinantami intencji przedsiębiorczej oraz postawionymi hipotezami

Determinanta	Hipoteza	Czynnik badań wtórnych	Moduły kwestionariusza ankietowego
Indywidualizm	H1	dostrzeganie szans na prowadzenie firmy, postrzeganie przedsiębiorczości jako pożądanej kariery zawodowej	indywidualizm, a poczucie wspólnoty
Państwowość	H2, H3	wsparcie państwa, podatki i biurokracja, programy rządowe	stosunek do opieki społecznej i poglądów demokratycznych
Edukacja przedsiębiorcza	H4	wczesna edukacja przedsiębiorcza, wyższa edukacja przedsiębiorcza	prowadzenie własnej firmy, a otoczenie
Cechy przedsiębiorcze	H5	działania przedsiębiorcze motywowane koniecznością, strach przed porażką	poglądy dotyczące prowadzenia własnej firmy
Postrzeganie przedsiębiorczości	H6	społeczne postrzeganie przedsiębiorczości, postrzeganie przedsiębiorców	poglądy dotyczące prowadzenia własnej firmy

Źródło: Opracowanie własne

4. Przedsiębiorczość i jej postrzeganie w Polsce i Finlandii na tle tendencji światowych

4.1. Tendencje przedsiębiorcze na świecie

Aktualna sytuacja przedsiębiorcza na świecie rozwija się w niełatwych warunkach. Nadal odczuwalne są długofalowe skutki kryzysu finansowego zapoczątkowanego w Stanach Zjednoczonych oraz ciągłe spowolnienie gospodarcze. Społeczeństwo stoi przed wieloma wyzwaniami, do których zaliczyć można chociażby zmiany klimatyczne, czy rosnącą zależność od technologii w sferze biznesowej i gospodarczej. Bezrobocie oraz niepełne zatrudnienie stają się kluczowymi kwestiami do rozwiązania zarówno w gospodarkach rozwiniętych, jak i krajach rozwijających się. Zjawisko to jest postrzegane jako problem szczególnie wśród młodzieży, gdyż stanowi ona znaczącą część obywateli w państwach, gdzie gospodarka się dynamicznie rozwija oraz niezwykle ważny element siły roboczej w krajach rozwiniętych, w których następuje proces starzenia się ludności. Z drugiej strony zmiany zachodzące w światowym środowisku mogą być postrzegane jako szansa, których zidentyfikowanie stwarza możliwość przedsiębiorcom na dostarczenie produktów i usług zaspokajających potrzeby społeczeństwa (Kelley, Singer i Herrington, 2016, s. 33).

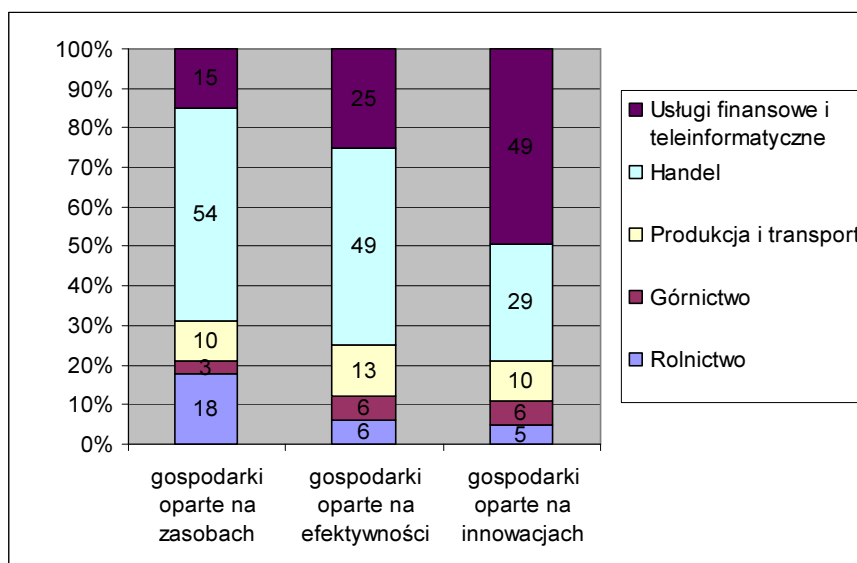
Z badania Global Entrepreneurship Monitor (GEM) dotyczącego przedsiębiorczości w latach 2015/2016 przeprowadzonego w 60 krajach wynika, że przedsiębiorcami są głównie mężczyźni. Kobiety rzadziej podejmują się prowadzenia własnej firmy, a jeżeli już to robią, to ich motywacją jest zazwyczaj brak innej alternatywy zawodowej (Kelley i in., 2016, s. 25). Jeżeli brać pod uwagę grupy wiekowe to największą aktywność przedsiębiorczą wykazują osoby między 25, a 34 oraz między 35, a 44 rokiem życia. Są to w większości aktywni i ambitni młodzi ludzie, którzy zgromadzili pewne doświadczenie i zasoby oraz zbudowali sieci znajomości, które zamierzają wykorzystać w procesie tworzenia własnego biznesu. Ponieważ są oni we wczesnej fazie rozwoju kariery zawodowej, nie zajmują jeszcze na tyle szacowanych stanowisk oraz nie posiadają tak wysokich wynagrodzeń, aby chcieć pozostać przy wykonywaniu pracy etatowej. Osiągnięcie stabilnej sytuacji zawodowej oraz zadowalającej pensji, a także wzrastająca wraz z wiekiem niechęć do zmian i podejmowania ryzyka wpływa bowiem negatywnie na skłonność do zostania przedsiębiorcą. Z kolei brak popularności realizacji działań przedsiębiorczych wśród młodszych ludzi tłumaczy się dużym

odsetkiem osób podejmujących edukację na wyższych uczelniach oraz istnieniem w niektórych państwach obowiązku odbycia służby wojskowej (Kelley i in., 2016, s. 26).

W opracowaniu przygotowanym przez GEM bardzo często stosowane jest odwołanie do klasyfikacji gospodarek według poziomu rozwoju gospodarczego stworzonej przez Światowe Forum Gospodarcze (WEF). Wyróżnia ono 3 rodzaje gospodarek (Kelley i in., 2016, s.11):

- opartych na zasobach – w których dominuje rolnictwo oraz działalność wydobywcza na własne potrzeby, są one oparte w dużym stopniu o niewykwalifikowaną siłę roboczą, do państw tej grupy zalicza się między innymi: Egipt, Tunezję i Iran,
- opartych na efektywności – do tej grupy zaliczają się kraje, które charakteryzują się większą konkurencyjnością będącą wynikiem uprzemysłowienia gospodarki i wykorzystaniem efektu skali, duże znaczenie ma w niej dokonywanie inwestycji przez duże organizacje, reprezentantami tej grupy państw są między innymi: Turcja, Brazylia, Chorwacja, Węgry, czy Polska,
- opartych na innowacyjności – wśród których znajdują się kraje o systemach ekonomicznych opartych na wiedzy i innowacjach, w których dokonuje się dynamiczny rozwój sektora usług, w grupie tej znajdują się między innymi: Izrael, Japonia, Niemcy, Finlandia oraz Stany Zjednoczone.

Na wykresie 1 został przedstawiony rozkład przedsiębiorców w poszczególnych sektorach gospodarki. W krajach, gdzie gospodarka opiera się na zasobach większość przedsiębiorców (54%) prowadzi działalność handlową. Drugim najbardziej popularnym sektorem w przypadku gospodarek zasobowych jest rolnictwo (18%). Z kolei najmniej przedsiębiorców (3%) reprezentuje przemysł wydobywczy i górnictwo. Również w przypadku państw, w których gospodarka oparta jest na efektywności dominującym sektorem wśród przedsiębiorców jest handel (49%). W krajach tych widać jednak dużo większe zainteresowanie podejmowaniem działalności w branży usług finansowych i teleinformatycznych (25%) oraz mniejszą popularność rolnictwa (6%) względem gospodarek opartych na zasobach. W państwach napędzanych przez innowacje najwięcej przedsiębiorców podejmuje działalność w sektorze usług finansowych i teleinformatycznych (49%) oraz handlu (29%). W przypadku tego typu gospodarek najmniejszy udział wśród wszystkich sektorów mają podmioty realizujące działalność rolniczą (5%) (Kelley i in., 2016, s.26-27).



Wykres 1. Rozkład przedsiębiorców w sektorach gospodarki w 2015 roku

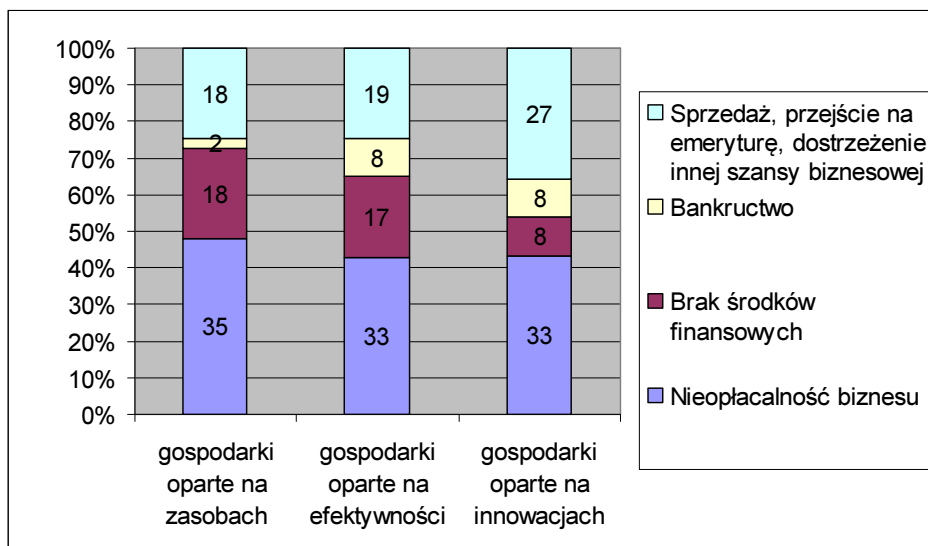
Źródło: Kelley, Singer i Herrington 2016, s.27

Około 42% dorosłych osób w wieku produkcyjnym dostrzega wokół siebie okazje na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej. Ponad jedna trzecia z nich deklaruje, że nie zamierza założyć swojej firmy ze względu na strach przed osiągnięciem porażki. Pomimo tego ponad połowa osób stanowiących siłę roboczą gospodarek ujętych w raporcie GEM czuje, że byłaby w stanie prowadzić własną firmę (Kelley i in., 2016, s.7). Najczęstszą przyczyną zostania przedsiębiorcą jest dostrzeżenie szansy w otoczeniu. Czynniki te najsilniej motywują do zaczęcia prowadzenia własnej działalności zarówno osoby wywodzące się z gospodarek opartych na zasobach oraz efektywności (69%), jak i przedstawiciele gospodarek napędzanych innowacjami (78%). Wśród tej grupy osób można wyróżnić jednostki, które podejmują się realizacji kariery przedsiębiorczej ponieważ widzą szansę na polepszenie swojej dotychczasowej sytuacji, uzyskanie większej niezależności lub zwiększenie swoich dochodów względem tego ile zarabiały do tej pory (Kelley i in., 2016, s. 8-9). Dostrzeżenie szans oraz przekonanie o możliwości prowadzenia własnego biznesu są niezwykle istotne z perspektywy procesu powstawania nowych przedsiębiorstw. Badania wykazały, że pomiędzy tymi zmiennymi, a intencją przedsiębiorczą istnieje silny liniowy związek (Kelley i in., 2016, s. 16-17).

Aktywność przedsiębiorcza może być mierzona między innymi za pomocą wskaźnika przedsiębiorczości we wczesnym stadium TEA (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity) (Kelley i in., 2016, s. 7). Odzwierciedla on procent ludności w wieku produkcyjnym, która jest

zaangażowana w zakładanie nowych działalności gospodarczych lub prowadzenie własnej firmy przez okres nie dłuższy niż 3,5 roku (Zbierowski i in., 2012, s. 13). Najwyższy poziom tego wskaźnika można zaobserwować w krajach o gospodarce opartej na zasobach (21%). Wraz z osiągnięciem wyższego poziomu gospodarczego, wskaźnik ten ulega zmniejszeniu – zarówno w przypadku gospodarek opartych na efektywności wykorzystania czynników produkcji (15%), jak i gospodarek napędzanych innowacjami (8%) (Kelley i in., 2016, s. 7).

Zależność ta jest zauważalna także w stosunku doświadczonych przedsiębiorców (prowadzących swoją działalność dłużej niż 3,5 roku) do liczby przedsiębiorców ogółem. W przypadku gospodarek opartych na zasobach oraz efektywności ich wykorzystania na 10 przedsiębiorców przypada mniej niż 6 osób, które zarządzają swoją firmą dłużej niż 3,5 roku. Zaś w przypadku państw o gospodarkach napędzanych innowacjami aż 8 osób na 10 to doświadczeni przedsiębiorcy. Oznacza to, że w krajach, które osiągnęły wyższy poziom gospodarczy mniejsza liczba osób podejmuje decyzję o zaprzestaniu prowadzenia działalności biznesowej przed osiągnięciem jej dojrzałej fazy rozwoju (Kelley i in., 2016, s. 19).



Wykres 2. Przyczyny likwidacji przedsiębiorstw w 2015 roku

Źródło: Kelley, Singer i Herrington 2016, s. 21

Przyczyny rezygnacji z prowadzenia własnej firmy są różne – większość z nich dotyczy sfery ekonomiczno-finansowej. Są nimi brak przynoszenia dochodów z realizowanej działalności, brak środków finansowych, czy w skrajnych przypadkach bankructwo. Rzadziej

powodem likwidacji jest podjęcie dobrowolnej decyzji o zakończeniu działalności. Zestawienie przyczyn zamykania przedsiębiorstw w rozbiciu na poszczególne rodzaje gospodarek zostało przedstawione na wykresie 2 (Kelley i in., 2016, s. 21).

Aktualnie do najbardziej popularnych trendów w przedsiębiorczości należą: innowacyjność, internacjonalizacja oraz intraprzsiębiorczość. Innowacyjność jest rozumiana przez GEM jako dostarczenie produktów i usług, które nie były do tej pory znane przez część lub wszystkich konsumentów oraz są unikatowe w skali rynku lub posiadają niewielką konkurencję. Jest ona wynikiem coraz łatwiejszego dostępu do nowoczesnych technologii połączonego z wyższym poziomem wykształcenia ludności. Na jej rozwój ma również wpływ coraz bardziej konkurencyjna przestrzeń rynkowa, która wymusza na swoich uczestnikach poszukiwanie nowych rozwiązań, w celu skutecznego pozyskania klienta (Kelley i in., 2016, s. 29). Wskaźnik internacjonalizacji odzwierciedla odsetek przedsiębiorców, którzy przynajmniej 25% sprzedaży realizują poza granicami swojego kraju. Trend ten jest zauważalny przede wszystkim w gospodarkach opartych na innowacjach ponieważ pozwala zaistnieć na rynkach, gdzie znajduje się mniejsza liczba konkurentów oferujących podobne produkty lub usługi (Kelley i in., 2016, s. 30). Pomimo, że intraprzsiębiorczość nie jest jeszcze zjawiskiem bardzo powszechnym, coraz częściej się o niej mówi. Polega ona na realizowaniu działań przedsiębiorczych wewnątrz istniejących organizacji (Kelley i in., 2016, s. 22). Wskaźnik intraprzsiębiorczości jest najwyższy w krajach o innowacyjnych gospodarkach i wynosi 5%. W przypadku gospodarek opartych na efektywności uzyskuje on wartość 2%, zaś wśród państw opierających swoją gospodarkę na zasobach intraprzsiębiorczość stanowi zaledwie 1% (Kelley i in., 2016, s. 8).

Wspieranie przedsiębiorczości jest realizowane poprzez specjalny ekosystem będący kombinacją wielu działań, kształtujących warunki ułatwiające podejmowanie aktywności przedsiębiorczej. Zaliczyć można do nich chociażby: finansowanie działań przedsiębiorczych, wsparcie ze strony ustawodawców (w zakresie systemu podatkowego oraz poziomu biurokracji), rządowe programy wsparcia, edukację przedsiębiorczą na poziomie podstawowym oraz szkolnictwa wyższego, transfer prac badawczo-rozwojowych, infrastrukturę fizyczną i handlową, obowiązujące regulacje prawne, otwartość oraz dynamikę rynku wewnętrznego, a także obowiązujące normy społeczne i kulturowe (Kelley i in., 2016, s. 31). Dobre praktyki w zakresie wspierania przedsiębiorczości są propagowane poprzez takie organizacje jak Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju i Handlu (UNCTAD)

i Unię Europejską. Pierwsza z nich sformułowała sześć priorytetów przedsiębiorczej polityki, do których zalicza się: opracowanie krajowych strategii przedsiębiorczości, optymalizacja środowiska regulacyjnego, poprawa umiejętności i edukacji przedsiębiorczej, ułatwianie wymiany technologii i innowacji, poprawienie dostępu do finansowania oraz promowanie świadomości i współpracy poprzez sieci powiązań (networkingu). Z kolei Unia Europejska wprowadziła zasadę „najpierw myśl na małą skalę” („think small first”), której efektem ma być tworzenia warunków wspierających powstawanie i działanie jednostek gospodarczych w ramach sektora małych i średnich przedsiębiorstw (Kelley i in., 2016, s. 33).

Aktualnie ogólny odbiór przedsiębiorców przez światową społeczność jest pozytywny. Świadczy o tym fakt, że wśród sześćdziesięciu przebadanych przez GEM krajów 68% osób będących w wieku produkcyjnym uważa, że realizacja kariery przedsiębiorcy wiąże się z uznaniem społecznym. Dodatkowo 61% respondentów twierdzi, że osoby prowadzące własną działalność gospodarczą są pozytywnie przedstawiane za pośrednictwem mediów (Kelley i in., 2016, s. 7). W gospodarkach opartych na zasobach oraz efektywności ich wykorzystania dwie trzecie społeczeństwa (66%) podziela pogląd, że przedsiębiorczość jest dobrą karierą zawodową. W przypadku krajów o innowacyjnych gospodarkach przekonanie to reprezentuje tylko 53% badanych przy jednoczesnym wysokim odsetku (67%) deklarowanego uznania społecznego dla osób prowadzących własne firmy. Przyczyną mniejszej popularności podejmowania kariery przedsiębiorczej w państwach o bardziej rozwiniętych systemach gospodarczych może być istnienie większej liczby atrakcyjnych form zatrudnienia (Kelley i in., 2016, s. 15).

Na podstawie raportu GEM zostały sformułowane rekomendacje, których realizacja ma sprzyjać rozwojowi aktywności przedsiębiorczej w kolejnych latach, zgodnie z nimi należy (Kelley i in., 2016, s. 33-35):

- dokonać zmian w regulacjach prawnych i zmniejszyć ilość przepisów dotyczących prowadzenia przedsiębiorstw, tak by ich zakładanie było prostsze, a funkcjonowanie wiązało się z ponoszeniem mniejszych kosztów,
- rozważyć konsekwencje wprowadzenia nowych regulacji prawnych z punktu widzenia przedsiębiorców przed ich ostatecznym uchwaleniem,
- stworzyć system podatkowy, który będzie zachęcał anioły biznesu oraz fundusze venture capital do inwestowania w start-upy,

- rozwijać potencjał innowacyjny w gospodarkach opartych na zasobach oraz efektywności,
- wprowadzić mechanizmy, które ułatwią współpracę pomiędzy instytucjami badawczymi oraz zakładanymi i istniejącymi przedsiębiorstwami,
- upowszechniać wiedzę na temat różnych rodzajów działalności przedsiębiorczej na wszystkich etapach edukacji,
- promować niepopularne w kręgu młodych osób zawody szczególnie w regionach, gdzie istnieje wysoki poziom bezrobocia wśród młodzieży,
- ulepszyć infrastrukturę teleinformatyczną na obszarach poza granicami miast,
- dotrzeć ze wsparciem biznesowym do osób zamieszkujących tereny wiejskie oraz mniejsze miasta,
- przygotować programy, które pozwolą stworzyć modele biznesowe oparte na konkurencyjności cen, zamówień i dystrybucji dla przedsiębiorstw, których założenie motywowane było koniecznością,
- odejść od kryterium opartego na wielkości aktywów przy uzyskiwaniu pożyczek i kredytów na rzecz takiego rodzaju zabezpieczenia, które umożliwi większą dostępność finansowania małym przedsiębiorstwom,
- zapewnić i utrzymywać odpowiednio przygotowaną infrastrukturę wsparcia biznesu zawierającą szkolenia, doradztwo i coaching na wszystkich etapach prowadzenia firmy,
- nawiązać współpracę z lokalnymi mediami w celu tworzenia pozytywnego wizerunku przedsiębiorcy oraz wytworzenia świadomości, że przedsiębiorczość może być potencjalną ścieżką kariery zawodowej,
- uświadamiać kobietom możliwość skorzystania z drzemącego w nich potencjału poprzez zostanie przedsiębiorcą,
- zainteresować realizacją działań przedsiębiorczych osoby z grup wiekowych, które charakteryzują się małą aktywnością przedsiębiorczą poprzez wprowadzenie zapisów powiązanych z przechodzeniem na emeryturę, opodatkowaniem dochodów lub świadczeniami socjalnymi,
- promować przedsiębiorczość w branżach wytwarzających dużą wartość dodaną.

4.2. Historyczne i kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce i Finlandii

Patrząc na historię dowolnego społeczeństwa można dojść do wniosku, że osoby posiadające cechy przypisywane dzisiejszym przedsiębiorcom występowały w każdej epoce historycznej niezależnie od poziomu rozwoju gospodarczego oraz osiągniętego stopnia rozwoju społecznego. Jako mityczny wzór przedsiębiorcy jest postrzegany Prometeusz, który wykradł bogom ogień, co pozwoliło na skierowanie losów ludzkości na zupełnie nowe tory (Piecuch, 2013, s. 16). Za europejskiego prekursora postawy przedsiębiorczej jest uważany Marco Polo, który odkrył drogę handlową do Indii oraz krajów Dalekiego Wschodu. Zdarzenie to umożliwiło osiągnięcie zysków ze sprzedaży nowych, nieznanych dotąd luksusowych towarów sprowadzanych z tamtych stron świata (Gruszecki, 1994, s. 40). Z kolei amerykańska literatura odwołuje się do przykładu Abrahama Lincolna, który określając cele ówczesnego społeczeństwa amerykańskiego mówił: „każdy Amerykanin winien być najemnym pracownikiem na początku swojej pracy, później pracować samodzielnie we własnej firmie, a następnie tak ją rozwinąć, aby móc zatrudniać innych ludzi, by pracowali dla niego” (Hisrich i Peters, 1992, s. 6).

Ziemie polskie praktycznie od zawsze były niejednorodne pod względem rozwoju ekonomicznego, a także kultury pracy i dominujących systemów wartości. Zróżnicowanie rozwojowe istniejące już od czasów średniowiecza pogłębiło się jeszcze bardziej w okresie zaborów. Spowodowało to powstanie podziału na bardziej zaawansowaną gospodarczo zachodnią oraz słabiej rozwijającą się wschodnią część kraju. Zachodnie regiony państwa polskiego zamieszkiwane były przez silnie rozwiniętą warstwę mieszczańską wyznającą wartości wspierające rozwój gospodarczy oraz przez rolników uzyskujących wysoką wydajność z uprawianej ziemi. Z kolei mieszkańcy ziem leżących na wschód od Wisły reprezentowali kulturę bardziej zachowawczą, która z pewną rezerwą odnosiła się do inicjatyw gospodarczych (Glinka, 2008, s. 88).

Poczynając od okresu gospodarki folwarcznej (około XVI w.) duża część polskiego społeczeństwa za niegodne uznawała handel oraz kupczenie, co często kojarzone było z przedstawicielami narodu żydowskiego. Pomimo tego negatywnego stosunku, handel i rzemiosło prężnie rozwijały się na terenach miejskich, gdzie elitę intelektualną stanowili patrycjat oraz bogaci kupcy. Chociaż nie cieszyli się oni szacunkiem osób wywodzących się z rodów szlacheckich, byli przez nich tolerowani za względu na posiadane bogactwo (Glinka, 2008, s. 86). XIX wiek przyniósł istotne zmiany w zakresie gospodarowania. Spowodowane

one zostały postępowaniem technicznym oraz kolejnymi rewolucjami przemysłowymi. Pomimo, że w Polsce zmiany te były mniej zauważalne niż w państwach bardziej rozwiniętych gospodarczo, ich pojawienie się wpłynęło na zmianę w sferze myślenia o pracy oraz sposobach zarobkowania. Powstały nowe profesje takie jak bankierzy i fabrykanci, którzy niejednokrotnie osiągnęli sukces przedsiębiorczy (Kula, 1955). Społeczne postrzeganie przedsiębiorców nadal pozostawało negatywne, szczególnie wśród osób, które nie były beneficjentami nowego ładu ekonomicznego. Niechętny stosunek do zarabiania dzięki handlowi i spekulacji był wyrażany zarówno przez przedstawicieli środowisk lewicowych, jak i inteligencję oraz ziemiaństwo. Zaś głośne poruszanie tematów związanych z uzyskiwaniem zysków i dochodów było postrzegane jako naruszenie reguł dobrego wychowania, a osoba, która się tego dopuściła, była postrzegana jako dorobkiewicz pozbawiony zasad (Kałwa, 2006, s. 305).

Zakończenie II Wojny Światowej oraz ustalenie nowego podziału sfer wpływów w Europie poskutkowało wprowadzeniem dużych zmian w zakresie gospodarowania na ziemiach polskich. Gospodarka realnego socjalizmu w Polsce miała charakter trójsektorowy różniąc własność państwową, spółdzielczą oraz prywatną. Różnica pomiędzy sektorem państwowym, a spółdzielczym była tylko formalna. Na sektor prywatny (nazywany również nieuspołecznionym) składało się prywatne rolnictwo, drobne rzemiosło oraz handel (Bałtowski, 2009, s. 271). Przedsiębiorczość, która do tej pory rozwijała się na terenie państwa polskiego, stała się zjawiskiem niepożądanym, postrzeganym przez ówczesne władze wręcz jako zagrożenie dla istniejącego systemu gospodarczego. Pomimo przekazania w latach czterdziestych XX wieku zapewnień o możliwości dalszego prowadzenia przez drobnych przedsiębiorców swoich biznesów, wprowadzono wiele przepisów, które miały im tą działalność utrudnić. Zainaugurowane to zostało w 1947 roku wystąpieniem Hilarego Minca, które jest postrzegane jako początek bitwy o handel. W tym samym roku zostało powołane Biuro Cen, które odpowiadało za ustalenie maksymalnych cen produktów oraz dopuszczalnego poziomu marż. Od 1947 roku rozpoczęto także wydawanie koncesji na prowadzenie prywatnych sklepów. Upoważnienia te były nadawane w sposób wybiórczy i nakładały na właścicieli sklepów wiele formalności i obowiązków oraz zobowiązywały ich do uiszczania określonych opłat. Wynikiem tych działań było zmniejszenie się o ponad połowę liczby prywatnych sklepów w okresie 1947-1949. W 1948 roku wszedł w życie obowiązek przynależności wszystkich rzemieślników do cechów, które były kontrolowane przez

państwo. Spowodowało to nieustanne kontrole odbywające się w zakładach prywatnych rzemieślników (Glinka, 2008, s. 90-91).

Rok 1956 przyniósł pewne złagodzenie polityki wobec prywatnych przedsiębiorców. Stało się to za przyczyną uchwały VIII Plenum KC PZPR, która umożliwiała działanie drobnych prywatnych przedsiębiorstw w zakresie dziedzin produkcji, które wzbogacały lub urozmaicały asortyment oferowany przez zakłady państwowe nie powodując jednocześnie bezpośredniej konkurencji dla nich w pozyskiwaniu surowców wytwórczych. W tym samym roku przyznano większą swobodę cechom rzemieślniczym. Ponieważ w ówczesnych czasach popyt rynkowy na większość produktów zdecydowanie przewyższał ich podaż, wielu osobom udało się stworzyć dobrze prosperujące firmy. To jednak nie spodobało się przedstawicielom władz państwowym, które już pod koniec lat 50-tych ponownie zaostrzyły warunki wydawania koncesji (Glinka, 2008, s. 91). W wyniku czego od początku lat 60-tych sektor prywatny znajdował się w stagnacji, w której trwał przez około 15 lat (Bałtowski, 2009, s. 271).

Kolejna poprawa warunków dla przedsiębiorców nastąpiła wraz z objęciem w latach 70-tych władzy przez Edwarda Gierka. Pomimo, iż zmiana warunków funkcjonowania prywatnego sektora w Polsce nie była aż tak duża jak się spodziewano, pozwoliła na wzbogacenie się wielu przedstawicielom prywatnych inicjatyw biznesowych (Glinka, 2008, s. 91). W drugiej połowie lat 70-tych XX wieku dokonana została także prywatyzacja znacznej części sfery usług publicznych w Polsce. Szczególnie dostrzegalne było to na przykładzie służby zdrowia, której zakres był niewystarczający w stosunku do potrzeb społeczeństwa. Spowodowało to szybki rozwój spółdzielni lekarskich oraz prywatnych gabinetów lekarskich (Bałtowski, 2009, s. 272).

Lata 80-te przyniosły kolejną poprawę warunków działania przedsiębiorców za sprawą przepisów liberalizujących zasady opodatkowania drobnej wytwórczości z 1981 oraz reformy gospodarczej z 1982 roku, która praktycznie zwalniała sektor prywatny z rygorów planowania centralnego (Bałtowski, 2009, s. 274). Dodatkowo uległa likwidacji część barier doktrynalnych takich jak: limity zatrudnienia, możliwość współpracy podmiotów sektora prywatnego z sektorem państwowym, czy konieczność posiadania zezwolenia administracyjnego na prowadzenie działalności gospodarczej (Targalski i Francik, 2009, s. 15-16). Wprowadzone zmiany oraz coraz większa niechęć do sektora uspołecznionego skutkowałą dynamicznym rozwojem przedsiębiorczości. Jej działania były nastawione przede wszystkim na wypełnienie luk rynkowych oraz wdrożenie innowacji produktowych

(Bałtowski, 2009, s. 275). W tych czasach powstały dwie nowe (obok prywatnych gospodarstw rolnych oraz drobnych zakładów rzemieślniczych, usługowych, produkcyjnych i handlowych) grupy przedsiębiorstw prywatnych. Były nimi firmy polonijno-zagraniczne oraz tzw. spółki nomenklaturowe (Bałtowski, 2009, s. 271-272). Pod koniec 1988 roku w Polsce odnotowano 765 działających spółek z udziałem kapitału zagranicznego (Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, 1989, s. 83). Dane z tego samego roku wskazują na 7% udział sektora drobnej wytwórczości w ogólnym zatrudnieniu. Pomimo, że wielkość ta może wydawać się niezbyt wysoka, liczba ponad 570 tysięcy przedsiębiorstw prywatnych działających poza rolnictwem była jedną z wyższych na tle innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej (GUS 1990, s. 401-402).

Jednakże dopiero zmiana systemu politycznego i gospodarczego po roku 1989 umożliwiła eksplozję przedsiębiorczości. Poskutkowała ona głównie wzrostem liczby firm prywatnych oraz stworzeniem warunków, w których słabe lub nieprawidłowo zarządzane jednostki upadają, są likwidowane lub zawieszają swoją działalność, a ich miejsce zajmują inne podmioty. Możliwe to było dzięki zastąpieniu centralnie planowanej gospodarki nakazowej, rynkową gospodarką konkurencyjną, która stworzyła równe szanse dla wszystkich sektorów (Targalski, 1995, s. 7, 9). Ważnym czynnikiem, który umożliwił sprawny przebieg dokonania się transformacji było także istnienie wcześniej ustanowionej infrastruktury prawnej pozwalającej na prowadzenie własnego biznesu. Kodeks handlowy, który został uchwalony w 1934 roku pomimo, iż nieużytkowany w latach 1945-1988, nigdy nie został uchylony. Dzięki temu oraz wprowadzeniu poprzez Ustawę o działalności gospodarczej zasady „co nie zakazane, jest dozwolone” możliwe było sprawne zakładanie nowych podmiotów w oparciu o istniejące regulacje (Cieślik, 2008, s. 26). W realizacji transformacji systemowej można wyróżnić 4 stadia różniące się między sobą charakterem i dynamiką zachodzących zmian (Mujżel, 2002, s. 103-110):

- I stadium – lata 1990-1991 – liberalizacja, równoważenie i stabilizacja rynków oraz wstępna, wieloaspektowa restrukturyzacja gospodarki skutkująca gwałtownym skokiem inflacji i recesją,
- II stadium – lata 1992-1994 – kontynuowanie restrukturyzacji, obniżanie inflacji, próba przezwyciężenia recesji i osiągnięcie rosnącego tempa wzrostu gospodarki,
- III stadium – lata 1995-1997 – kontynuacja restrukturyzacji i walki z inflacją przy zachowaniu wysokiego tempa wzrostu,

- IV stadium – od 1997 roku – dalsze obniżanie inflacji oraz restrukturyzacja gospodarki, pojawienie się nowych wyzwań i zagrożeń rozwojowych przy spowolnieniu tempa wzrostu.

Zmiany zachodzące w Polsce w latach 90-tych XX wieku pozwoliły na wypełnienie istniejącej luki w liczbie małych i średnich przedsiębiorstw. Innym zjawiskiem, które pojawiło się po 1989 roku była prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych. Oba te działania przyczyniły się do zmiany struktury własnościowej polskiej gospodarki na korzyść sektora prywatnego (Targalski, 1995, s. 7-8). Szacuje się, że w pierwszych sześciu latach transformacji odnotowano prawie 2,5-krotny wzrost liczby zarejestrowanych firm z 0,87 mln w 1989 roku do 2,1 mln w 1995 roku. Zmianie uległa także struktura udziału podmiotów działających w poszczególnych sekcjach gospodarki w ogóle przedsiębiorstw. Z początku bardzo dynamiczny przyrost notowały firmy handlowe. W 1991 stanowiły one 40% całej populacji podmiotów gospodarczych. W kolejnych latach ich przyrost nie był już tak szybki (Glinka, 2008, s. 37-38).

Zmiana systemu gospodarczego z gospodarki centralnie kierowanej na rynkową w latach 90-tych stworzyła szerokie szanse rozwoju przedsiębiorczości. Jednakże niewielu „prywaciarzy” z okresu komunizmu wykorzystało swoje dotychczasowe doświadczenia biznesowe i odniosło sukces w nowych warunkach rynkowych. Większość osób, które po 1989 roku zakładało nowe przedsiębiorstwa zazwyczaj nie posiadało jakiegokolwiek wcześniejszej praktyki gospodarczej (Cieślik, 2008, s. 26). Często byli to przedsiębiorcy z konieczności, którzy utracili pracę etatową i nie mogli znaleźć nowej posady. Nic dziwnego, że wiele z tych przedsięwzięć charakteryzowało się niską wartością dodaną. Ich właściciele liczyli na szybki zysk realizując zasadę „taniej kupić, drożej sprzedać” i nie widzieli konieczności inwestowania w rozwój firmy (Glinka, 2008, s. 96-97).

Jednym z wyzwań polskiej przedsiębiorczości początku XXI wieku jest ciągłe zwiększanie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw działających w branżach charakteryzujących się zacofaniem gospodarczym w stosunku do innych państw oraz umożliwianie im działania w gospodarce elektronicznej (Andrzejczak, 2008, s. 7).

Pomimo, że Polaków zawsze charakteryzowało podążanie do niezależności oraz umiejętność radzenia sobie w obliczu niesprzyjających warunków, to realizacja działań przedsiębiorczych przez długi czas nie była wysoko ceniona społecznie. Z początku dużo więcej uznania otrzymywała praca na roli, kariera duchownego, czy wojskowego. Pomimo,

że przedsiębiorcy byli tolerowani, często posiadali wizerunek lichwiarzy, lub ciemżycieli robotników. Następnie w czasach Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej stworzono propagandę, zgodnie z którą „prywaciarze” byli osobami niegodnymi szacunku społecznego. To wszystko zostało mocno zakorzenione w mentalności narodowej i społecznym postrzeganiu przedsiębiorców przez Polaków. Dopiero od jakiegoś czasu zaczęto akcentować w mediach rolę przedsiębiorców jako koła zamachowego gospodarki państwowej oraz kreatorów narodowego bogactwa (Glinka, 2008, s. 95-98).

Historia przedsiębiorczości w Finlandii nie jest tak bogata jak w Polsce. Wpływ na to miał przede wszystkim czynnik geopolityczny oraz przebieg historii tego kraju. Państwo fińskie od wieków sąsiadowało z dwoma mocarstwami – Szwecją oraz Rosją. To położenie spowodowało, że Finlandia stała się terenem prowadzenia nieustannych walk pomiędzy swoimi sąsiadami, pod których wpływem pozostawała naprzemiennie w okresie między 1249 a 1917 rokiem. Liczne konflikty szwedzko-rosyjskie powodowały duże obciążenia dla Finów, którzy byli zobowiązani do świadczenia służby wojskowej na rzecz państwa będącego ich patronem, goszczenia w swoich siedzibach przedstawicieli wojsk sprzymierzonych oraz do dostarczania podatków, które pozwalały na utrzymanie armii w czasach mobilizacji militarnej oraz na tworzenie i rozwój administracji państwowej w czasach pokoju. Konsekwencją uczestnictwa w nieustannie prowadzonych walkach pomiędzy zwaśnionymi narodami była częsta nieobecność w swoich domostwach dużej części młodych mężczyzn, którzy potencjalnie mogliby realizować działania przedsiębiorcze (Cieślak, 1983).

Praktycznie do połowy XX wieku głównym sposobem utrzymania społeczeństwa fińskiego była najemna praca na roli. Potwierdzają to statystyki dotyczące liczby ludności zamieszkującej tereny wiejskie oraz związanej z gospodarstwami rolnymi. W 1800 roku na wsi mieszkało 94,4%, zaś w 1900 roku wciąż 87,5% ludności. Warto zwrócić uwagę, że wśród mieszkańców miast większość zatrudniona była także w rolnictwie (Cieślak, 1983, s. 175). W kolejnych latach statystyki te ulegały powolnym zmianom. W 1920 roku wieś zamieszkiwana była przez 83,9% ludności (Cieślak, 1983, s. 215), w 1968 roku miało miejsce praktyczne zrównanie liczby mieszkańców wsi (51,2%) i miast (48,8%), a w 1979 roku tereny wiejskie były zamieszkiwane już tylko przez 40% obywateli Finlandii (Cieślak, 1983, s. 289).

Podejmowanie przez Finów w przeważającej większości działalności rolniczej nie oznaczało, że ich społeczeństwo pozbawione było jednostek, które charakteryzowały się postawą przedsiębiorczą. Jednym z pierwszych potwierdzonych historycznie przykładów

realizacji aktywności przedsiębiorczej w Finlandii są członkowie żyjącej w XIV wieku w miejscowości Pirkkala rodziny Kurki, którzy trudnili się handlem skórami. Z czasem przedstawiciele tego rodu otrzymali tytuł szlachecki (Cieślak, 1983, s. 37). W drugiej połowie XVIII wieku pod wpływem sugestii pastora Antti (Andersa) Chydeniusa król Gustaw III wprowadził liberalizację szeregu zasad gospodarczych panujących w Finlandii. Wśród nich odnaleźć można zachęty dla cudzoziemców do osiedlania się i prowadzenia działalności gospodarczej na ziemiach fińskich polegające na długoterminowych zwolnieniach z płacenia podatków (Cieślak, 1983, s. 111-112). Kolejny etap rozwoju gospodarczego Finlandii datowany jest na pierwszą połowę XIX wieku, kiedy to kraj przeszedł spod wpływów szwedzkich pod panowanie rosyjskie (Cieślak, 1983, s. 148). Z czasem poza rolnictwem coraz większe znaczenia zaczął odgrywać przemysł drzewny oraz celulozowy oparty na fińskim bogactwie – lasach (Cieślak, 1983, s. 236). Pomimo tego, liczba przedsiębiorstw w Finlandii ciągle była niewielka. Szacuje się, że w 1916 roku działały 4694 firmy, a w 1918 roku w skutek ciężkiej sytuacji wewnętrznej kraju spowodowanej wojną domową ich liczba spadła do 4098 (Cieślak, 1983, s. 226).

Po zakończeniu II Wojny Światowej Finlandia jako niepodległe państwo stanęła przed wyzwaniem przyjęcia zasad regulujących życie społeczne i gospodarcze swoich obywateli dostosowanych do nowego porządku panującego w Europie. W oparciu o oddziaływanie ruchów społecznych oraz założenia religii protestanckiej pochwalać dążenie do współpracy i kooperacji bardziej niż promowanie indywidualnych osiągnięć i sukcesów, wykształciła się w Finlandii koncepcja państwa dobrobytu (welfare state). Jej podstawowymi składnikami są (Czupryński, 2014, s. 43-44):

- bezpłatność – oferowanie przez państwo wielu możliwości, które charakteryzują się wysokim poziomem oraz darmowym dostępem,
- powszechność – udostępnianie usług gwarantowanych przez państwo jak najszerszemu gronu osób zarówno swoim obywatelom, jak i jednostkom zamieszkującym na terenie danego kraju,
- publiczny charakter – gwarantowanie realizacji tych możliwości przez państwo.

Założenia państwa dobrobytu spowodowały charakterystyczny dla Finlandii znaczący udział sektora państwowego i samorządowego w gospodarce tego kraju. Przyczyną przewagi działalności publicznej nad prywatną była chęć wyrównania różnic ekonomicznych w układzie przestrzennym i społecznym, a także zaspokajanie potrzeb zbiorowych. Znaczna

część dokonywanej przez państwo redystrybucji dochodów odbywała się poprzez system podatkowy, w którym bardzo często dochodziło do przesunięcia opodatkowania z działalności gospodarczej w kierunku opodatkowania dochodów osobistych. Sektor publiczny obejmował swoim zakresem takie sfery życia jak ochrona zdrowia, edukacja, czy opieka socjalna. Państwo subsydiowało także postęp techniczny i technologiczny oraz preferowane kierunki produkcji (Grzybowski, 2007, s. 23-24).

Systematyczny wzrost podmiotów w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w Finlandii, który miał miejsce w latach 80-tych XX wieku został zahamowany na początku lat 90-tych (Chwiałkowska, 2013, s. 126). Główną przyczyną był panujący w tym czasie kryzys gospodarczy. Przyczyniło się to do rozpoczęcia systemowego promowania przez państwo fińskie prowadzenia działalności przedsiębiorczej. W 1993 roku został utworzony przy Ministerstwie Handlu i Przemysłu Komitet MSP, który wprowadził specjalne regulacje dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Siedem lat później został uruchomiony projekt dedykowany przedsiębiorczości, którego celem było zachęcenie do zakładania nowych start-upów oraz zwiększenie konkurencyjności istniejących firm. Projekt ten został zrealizowany dzięki współpracy związanej pomiędzy dziewięcioma ministerstwami, przedstawicielami władz lokalnych oraz stowarzyszeniami popularyzującymi przedsiębiorczość. Konsekwencją wcześniej opisanych działań było przyjęcie w 2003 roku specjalnego programu polityki przedsiębiorczej, który stanowił część rządowej polityki gospodarczej i przemysłowej (Heinonen, Hytti i Cooney, 2010, s. 1163-1164).

Wszystkie uwarunkowania historyczne i społeczne spowodowały, że wizerunek przedsiębiorcy w Finlandii zarówno w przeszłości, jak i obecnie jest niezwykle pozytywny, a podejmowanie działalności przedsiębiorczej wiąże się z dużym uznaniem społecznym. Osoba realizująca tę ścieżkę kariery kojarzona jest z takimi cechami jak odwaga, innowacyjność oraz wiara we własne możliwości. Jednakże, ze względu na realizację założeń koncepcji państwa dobrobytu oraz niezwykle silną pozycję związków zawodowych dużo mniej osób niż mogłoby decyduje się na podjęcie ryzyka i założenie oraz prowadzenie własnej działalności gospodarczej.

4.3. Aktualna sytuacja przedsiębiorcza w Polsce i Finlandii

Aby móc scharakteryzować aktualne uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce i Finlandii wykorzystano dane pochodzące z Eurostatu obrazujące zagadnienia dotyczące

zakładania i prowadzenia przedsiębiorstw, poziomu zatrudnienia oraz wysokości uzyskiwanych dochodów. W celu lepszego porównania wskaźników osiągniętych przez oba kraje część z nich jest odnoszona do maksymalnych, minimalnych i średnich wielkości danych zjawisk reprezentowanych przez inne europejskie państwa. Taki zabieg pozwala nie tylko na dokonanie analizy aktualnej sytuacji przedsiębiorczej w Polsce i Finlandii względem siebie, ale także na umiejscowienie ich oceny w szerszym kontekście.

W tabeli 10. przedstawiono procentowy stosunek liczby aktywnych przedsiębiorstw do liczby ludności w Polsce i Finlandii w latach 2008-2014. W Polsce w badanym okresie wskaźnik ten uległ wzrostowi o 0,52 punktu procentowego systematycznie przyrastając od 4,81% (jedno przedsiębiorstwo przypadające na 21 osób) do 5,33% (jedno przedsiębiorstwo na 19 osób). Z kolei w Finlandii w tym czasie wielkość opisywanego zjawiska uległa mniejszym zmianom (różnica bezwzględna pomiędzy 2008, a 2014 rokiem wynosi zaledwie 0,11 punktu procentowego) i przez cały ten okres mieściła się w przedziale oznaczającym jedno przedsiębiorstwo na 19 osób. W latach 2008-2011 w Finlandii zaobserwowano wzrost stosunku liczby aktywnych przedsiębiorstw do liczby ludności tego kraju, przez kolejne 2 lata nastąpił spadek, który spowodował wyrównanie tego wskaźnika do wielkości z 2010 roku. W ostatniej obserwacji widoczne było przełamanie tego spadku i odnotowanie wzrostu. Pomimo szybszego tempa wzrostu w latach 2008-2014 w Polsce i osiągnięcia takiej samej liczby osób przypadających na jedno przedsiębiorstwo, co w drugim analizowanym kraju, jego wielkość nadal (podobnie jak przez cały badany okres) kształtuje się na niższym poziomie niż w Finlandii. Należy jednak pamiętać, że na liczbę rejestrowanych przedsiębiorstw wpływ może mieć nie tylko postawa przedsiębiorcza oraz chęć realizacji takiej ścieżki kariery, ale także brak możliwości znalezienia zatrudnienia etatowego oraz przepisy państwowe, które mogą promować samozatrudnienie lub przyznawanie ulg dla nowych podmiotów gospodarczych.

Tabela 10. Stosunek liczby aktywnych przedsiębiorstw do liczby ludności w Polsce i Finlandii

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Polska	4,81%	5,01%	5,15%	5,21%	5,23%	5,29%	5,33%
Finlandia	5,29%	5,32%	5,35%	5,42%	5,40%	5,36%	5,40%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Tabela 11. prezentuje procentowy stosunek nowopowstałych przedsiębiorstw w liczbie firm ogółem rozumiany jako liczbę firm założonych w danym roku do wszystkich aktywnych podmiotów działających w gospodarce krajowej odnotowaną w opisywanych państwach w latach 2008-2014. W Polsce w pierwszych trzech latach wskaźnik ulegał naprzemiennemu obniżaniu i zwiększaniu. Rok 2011 był pierwszym, w którym odnotowano powtórzenie tendencji spadkowej zapoczątkowanej w 2010. Z kolei dwie ostatnie obserwacje wskazują na wzrost wielkości badanego zjawiska. W trakcie omawianego okresu stopa nowopowstałych przedsiębiorstw w Polsce uległa zmniejszeniu z poziomu 13,15% w 2008 do 12,50% w 2014 roku. W tym czasie jedna nowopowstała firma przypadała średnio na 7-9 istniejących podmiotów gospodarczych. Analogiczny kierunek zmian tego wskaźnika można zaobserwować w badanym okresie także w Finlandii. Jedynym wyjątkiem jest rok 2012, w którym w Polsce odnotowano wzrost, zaś w drugim analizowanym państwie spadek stopy nowopowstałych przedsiębiorstw. Na przestrzeni lat 2008-2014 w Finlandii wskaźnik uległ obniżeniu z poziomu 10,20% do 7,88%. W przypadku tego kraju założenie jednej nowej firmy przypadało na 10-13 dotychczas istniejących organizacji. Oznacza to, że w Polsce w badanym okresie było zakładanych więcej nowych podmiotów gospodarczych w odniesieniu do aktualnie działających jednostek.

Tabela 11. Stosunek nowopowstałych przedsiębiorstw do wszystkich aktywnych podmiotów gospodarczych w Polsce i Finlandii

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Polska	13,15%	12,84%	13,81%	12,46%	11,52%	12,41%	12,50%
Finlandia	10,20%	8,98%	9,92%	9,78%	8,90%	7,27%	7,88%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu

Tabela 12. ilustruje procentowe zmiany liczby firm ulegających likwidacji do liczby aktywnych podmiotów gospodarczych działających na rynku w danym roku. Od 2008 do 2013 roku na terenie państwa polskiego odnotowywany był stały wzrost tego wskaźnika. Na początku badanego okresu wynosił on 9%, zaś w 2013 roku kształtował się na poziomie 12,79%. Oznacza to, że początkowo jedna zamykana firma przypadała na 11 działających, a pod koniec omawianego okresu likwidacji ulegał już co ósmy podmiot gospodarczy funkcjonujący na rynku. Z kolei w Finlandii wskaźnik ten w latach 2008-2010 ulegał zwiększeniu, od roku 2012 się zmniejszał, a w 2014 roku pozostawał na takim samym poziomie jak rok wcześniej. W badanym okresie stopa zamykania przedsiębiorstw uległa

obniżeniu z poziomu 7,79% do 5,18%. Statystyki te wskazują, że z początku likwidacji ulegała jedna firma na 13 działających, zaś na koniec omawianego okresu już tylko jedna na 19. Świadczy to, że w Finlandii każdego roku była zamykana mniejsza liczba podmiotów gospodarczych w odniesieniu do tych działających niż w Polsce. Dane za rok 2014 dla Polski i 2011 dla Finlandii nie były dostępne w bazie Eurostatu.

Tabela 12. Stosunek zamykanych przedsiębiorstw do wszystkich aktywnych podmiotów gospodarczych w Polsce i Finlandii

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Polska	9,00%	10,82%	10,58%	11,33%	11,20%	12,79%	-
Finlandia	7,79%	8,41%	8,54%	-	6,11%	5,18%	5,18%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu

W tabeli 13. został przedstawiony odsetek przedsiębiorstw, które przetrwały pierwszy rok działalności od momentu powstania. W Polsce w latach 2008-2010 działalność po pierwszym roku kontynuowało średnio dziewięć na 10 podmiotów gospodarczych. W roku 2011 odnotowano zwiększenie tej tendencji ponieważ likwidacji uległo około 3% nowopowstałych organizacji. Kolejny rok przyniósł zmniejszenie liczby przedsiębiorstw, które przeżyły pierwsze 12 miesięcy swojej działalności (78,50%). Ten poziom uległ niewielkiemu zwiększeniu w 2013 roku, kiedy przetrwało 80,31% takich podmiotów. Analogiczny wskaźnik przedstawiający losy fińskich przedsiębiorstw ukazuje dużo większe zróżnicowanie tego zjawiska w kolejnych latach. W 2008 roku kształtował się on na poziomie 94,03%. Przez kolejne dwa lata ulegał stopniowemu obniżeniu do wielkości 86,20% w 2009 i 72,64% w 2010. W roku 2011 przetrwało średnio 9 na 10 przedsiębiorstw prowadzących działalność przez 12 miesięcy. Jednak w 2012 rozpoczęła się kolejna tendencja spadkowa. W tym roku odnotowano odsetek przeżywalności nowopowstałych przedsiębiorstw na poziomie 78,24%, a rok później likwidacji ulegało ponad 54% takich podmiotów. W większości przypadków w badanym okresie w Polsce opisywany wskaźnik był wyższy niż w Finlandii. Wyjątkiem był rok 2008, kiedy to różnica pomiędzy obydwojema państwami wynosiła około 2 punkty procentowe.

Tabela 13. Odsetek przedsiębiorstw, które przetrwały rok od momentu powstania w Polsce i Finlandii

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Polska	91,89%	91,59%	89,28%	96,82%	78,50%	80,31%
Finlandia	94,03%	86,20%	72,64%	89,63%	78,24%	45,93%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu

Odsetek przedsiębiorstw, które przetrwały dwa lata od rozpoczęcia działalności w obu badanych państwach w latach 2008-2013 został zaprezentowany w tabeli 14. W 2008 roku w Polsce wskaźnik ten wynosił 67,42%. Przez kolejne trzy lata ulegał stopniowemu obniżeniu do poziomu 60,08%. W 2012 powrócił do wielkości zbliżonej do tej notowanej w 2008 roku. Zaś w ostatnim roku obserwacji likwidacji w pierwszych dwóch latach funkcjonowania ulegała prawie połowa firm. Podobnie jak w przypadku przeżywalności firm przez pierwsze 12 miesięcy, wskaźniki dotyczące 24 miesięcznego okresu prowadzenia działalności odnotowane w Finlandii są niższe niż w Polsce. Wyjątkiem od tej reguły był rok 2008, kiedy to odsetek przedsiębiorstw, które przetrwały dwa lata od momentu założenia był na poziomie 85,28%. Kolejne lata przyniosły stopniowy spadek wartości tego wskaźnika, który w 2011 roku osiągnął 39,78%. W 2012 roku wielkość wskaźnika utrzymała się na zbliżonym poziomie (39,90%). Zaś w 2013 roku tylko 2 na 10 podmiotów gospodarczych zakładanych w ciągu dwóch lat nie uległo likwidacji.

Tabela 14. Odsetek przedsiębiorstw, które przetrwały dwa lata od momentu założenia w Polsce i Finlandii

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Polska	67,42%	63,21%	62,04%	60,08%	67,26%	51,80%
Finlandia	85,28%	55,34%	48,06%	39,78%	39,90%	22,88%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu

W tabeli 15. przedstawiono wskaźnik zatrudnienia (odsetek osób pracujących wśród ogółu ludności pozostającej w wieku produkcyjnym) wśród osób będących w wieku 15-74 lata dla Polski i Finlandii na tle danych z innych europejskich państw w latach 2006-2015. W Polsce ulegał on systematycznemu zwiększeniu z poziomu 49,7% w 2006 do 56,5% w 2015 roku. Wyjątkiem był rok 2010, w którym zanotowano spadek o 0,5 punktu procentowego. Pomimo tendencji wzrostowej, Polska nadal znajduje się poniżej średniego poziomu zatrudnienia osiąganego przez inne europejskie państwa. Jednakże przy zachowaniu

dotychczasowej dynamiki zmian tego zjawiska można spodziewać się, że w ciągu kilku najbliższych lat zatrudnienie w Polsce wyrówna średni poziom notowany w innych europejskich krajach. We wszystkich badanych latach Finlandia notowała wyższy wskaźnik zatrudnienia niż Polska. Był on poddawany naprzemiennym wzrostom (lata 2006-2008 i 2011) oraz spadkom (lata 2009-2010 i 2012-2015). Ostatecznie w przeciągu 10 lat uległ on obniżeniu o 2,3 punkty procentowe z 62% w 2006 do 59,7% w 2015 roku. W trakcie badanego okresu Finlandia zawsze posiadała wskaźnik zatrudnienia wyższy od europejskiej średniej, choć coraz bardziej się do niej zbliżała. Warto zwrócić uwagę, że w okresie 2006-2015 poziom tego zjawiska w Europie ulegał coraz większemu wyrównaniu. Jego minimalna wartość wzrosła z 36,2% do 43,4%, a maksymalna spadła z 80,1% do 79,7%.

Tabela 15. Wskaźnik zatrudnienia w grupie wiekowej 15-74 lata dla Polski i Finlandii na tle 31 innych europejskich państw²

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Polska	49,7%	52,0%	54,2%	54,4%	53,9%	54,3%	54,4%	54,4%	55,6%	56,5%
Finlandia	62,0%	62,9%	63,6%	61,3%	60,8%	61,3%	61,2%	60,4%	60,0%	59,7%
Minimum	36,2%	37,2%	38,3%	39,6%	39,9%	40,2%	40,2%	41,9%	42,6%	43,4%
Średnia	58,3%	59,3%	59,7%	58,0%	57,3%	57,4%	57,3%	57,3%	58,0%	58,8%
Maksimum	80,1%	80,8%	79,5%	74,5%	74,3%	74,2%	75,1%	76,3%	78,1%	79,7%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Tabela 16. przedstawia wskaźnik zatrudnienia w poszczególnych grupach wiekowych w Polsce w latach 2005-2015. Dane te wskazują na zwiększenie wartości tego wskaźnika w okresie 11 analizowanych lat dla większości grup wiekowych. Największy przyrost jest zauważalny wśród osób od 45 do 64 roku życia. Wyjątkiem od ogólnej tendencji wzrostowej są obserwacje poczynione w trzech ostatnich przedziałach wiekowych (65-69 lat, 70-74 lat i powyżej 75 lat), w których poziom zatrudnienia w tym czasie uległ zmniejszeniu. W poszczególnych latach badane zjawisko charakteryzowało się rozkładem zbliżonym do normalnego z maksimum przypadającym w grupie wiekowej 35-39 lat lub 40-44 lata. Zaobserwowane statystyki mogą być wynikiem prowadzenia programów mających na celu przeciwdziałanie bezrobociu oraz poprawy w dostosowaniu podaży pracy do popytu na rynku zatrudnienia. Znaczny wzrost zatrudnienia wśród osób w wieku 45-64 lata może mieć

² Porównanie dotyczy następujących państw: Austria, Belgia, Bułgaria, Była Jugosłowiańska Republika Macedonii, Chorwacja, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Islandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy

związek ze zmianami wprowadzonymi w przepisach dotyczących przechodzenia na wcześniejszą emeryturę.

Tabela 16. Wskaźnik zatrudnienia w poszczególnych grupach wiekowych w Polsce

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
15-24 lata	22,5%	24,0%	25,8%	27,3%	26,8%	26,4%	24,9%	24,7%	24,2%	25,8%	26,0%
25-29 lat	67,6%	70,8%	73,7%	76,3%	75,0%	73,8%	73,9%	73,1%	73,0%	74,7%	75,8%
30-34 lata	74,3%	76,4%	79,4%	80,8%	80,9%	79,8%	79,3%	79,0%	78,5%	79,6%	81,1%
35-39 lat	77,0%	77,8%	81,5%	83,7%	82,8%	82,1%	81,8%	81,7%	81,0%	81,8%	82,7%
40-44 lata	75,0%	76,7%	80,0%	82,2%	82,7%	81,9%	81,8%	81,3%	80,9%	82,2%	82,6%
45-49 lat	69,8%	71,5%	74,3%	77,3%	78,3%	78,1%	78,4%	78,0%	77,8%	78,8%	80,3%
50-54 lata	56,6%	59,8%	63,2%	66,7%	68,1%	69,2%	69,8%	70,9%	70,8%	72,7%	73,5%
55-59 lat	32,8%	34,2%	36,8%	40,2%	42,6%	45,9%	50,0%	52,6%	55,3%	57,2%	59,5%
60-64 lata	18,2%	17,9%	18,4%	18,9%	18,2%	19,1%	21,2%	22,6%	24,1%	26,3%	28,1%
65-69 lat	9,9%	9,6%	8,5%	9,2%	9,4%	9,4%	9,4%	9,5%	9,4%	9,7%	9,5%
70-74 lata	5,6%	4,8%	5,4%	4,8%	4,7%	5,0%	5,3%	4,7%	4,5%	4,0%	3,8%
75 lat i więcej	2,3%	1,9%	1,8%	1,8%	1,8%	1,7%	1,8%	1,7%	1,4%	1,4%	1,2%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Tabela 17. ukazuje wskaźnik zatrudnienia w poszczególnych grupach wiekowych w Finlandii dla analogicznego okresu, co tabela 15. dla Polski. W przypadku tego kraju w latach 2005-2015 wskaźnik zatrudnienia uległ obniżeniu lub pozostał bez zmian dla osób w wieku 15-49 lat oraz zwiększył się dla grupy wiekowej 50-74 lata. Warto zwrócić uwagę, że wśród ludności powyżej 75 roku życia wskaźnik zatrudnienia nie jest odnotowany. Maksymalny poziom zatrudnienia u Finów przypada na przedstawicieli grup wiekowych 40-44 lata i 45-49 lat. Największa różnica pomiędzy danymi obrazującymi badane zjawisko w Polsce i w Finlandii występuje dla najmłodszej grupy wiekowej (15-24 lata). Wśród młodych Polaków poziom zatrudnienia jest zdecydowanie niższy. W innych grupach wiekowych osiągnięte wielkości opisywanego wskaźnika są bardzo zbliżone.

Tabela 17. Wskaźnik zatrudnienia w poszczególnych grupach wiekowych w Finlandii

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
15-24 lata	40,5%	42,1%	44,6%	44,7%	39,6%	38,8%	40,4%	41,8%	41,5%	41,4%	40,5%
25-29 lat	76,9%	77,2%	78,4%	79,3%	75,4%	75,3%	75,7%	74,8%	74,7%	72,9%	72,1%
30-34 lata	80,6%	81,3%	82,4%	83,2%	81,6%	80,0%	79,7%	78,8%	77,9%	77,4%	77,3%
35-39 lat	83,3%	83,8%	84,7%	86,0%	84,7%	82,6%	84,1%	84,0%	81,5%	82,1%	80,5%
40-44 lata	83,9%	86,1%	86,5%	86,8%	85,8%	85,3%	85,7%	85,5%	84,7%	83,6%	83,9%
45-49 lat	84,9%	84,7%	85,9%	87,0%	84,8%	84,4%	86,0%	86,4%	85,3%	85,0%	84,2%
50-54 lata	80,1%	80,9%	81,7%	83,1%	81,9%	81,5%	82,2%	82,0%	82,0%	81,7%	81,7%
55-59 lat	65,4%	67,3%	67,9%	70,3%	71,4%	72,5%	72,7%	73,9%	73,4%	74,1%	74,8%
60-64 lata	33,5%	37,2%	39,1%	41,2%	39,3%	40,8%	41,8%	42,9%	44,0%	44,3%	45,3%
65-69 lat	6,8%	7,8%	9,7%	9,8%	9,8%	10,6%	11,7%	12,6%	12,2%	13,1%	14,2%
70-74 lata	3,2%	3,8%	4,0%	4,2%	3,9%	4,2%	4,9%	5,4%	4,9%	5,6%	6,0%
75 lat i więcej	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Kolejna tabela prezentuje wskaźnik wolnych miejsc pracy w okresach kwartalnych w Polsce i Finlandii na tle innych europejskich państw poczynając od drugiego kwartału 2013 do pierwszego kwartału 2016 roku. Przedstawia on stosunek liczby wolnych miejsc pracy do sumy liczby obsadzonych stanowisk oraz wakatów. W Polsce wielkość tego wskaźnika w badanym okresie ulegała systematycznemu, choć niewielkiemu wzrostowi od 0,4% w pierwszej obserwacji do 0,8% w ostatniej. Jego wielkość we wszystkich kwartałach była równa lub nieznacznie (maksymalnie o 0,4 punktu procentowego) przekraczała wartość minimalną odnotowaną w innych krajach europejskich. Oznacza to, że Polska charakteryzuje się jedną z najmniejszych liczb wolnych miejsc pracy w Europie. W Finlandii wskaźnik ten ulegał dużo większym zmianom. Pierwsza obserwacja w każdym roku wziętym pod uwagę w badaniu przynosiła widoczne zwiększenie jego wartości, zaś w kolejnych kwartałach indeks ulegał stopniowemu obniżeniu. Może mieć to związek z cyklicznym tworzeniem na początku roku nowych miejsc pracy oraz podejmowaniem w kolejnych miesiącach działań mających na

celu ich obsadzenie. W pierwszych kwartałach każdego roku wielkość wskaźnika wolnych miejsc pracy była nieznacznie niższa od maksymalnych obserwacji poczynionych dla innych krajów europejskich, w kolejnych oscylowała w okolicach wartości średnich będąc niewiele wyższą bądź niższą.

Tabela 18. Wskaźnik wolnych miejsc pracy w Polsce i Finlandii na tle 25 innych europejskich państw³

	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014	III kw. 2014	IV kw. 2014	I kw. 2015	II kw. 2015	III kw. 2015	IV kw. 2015	I kw. 2016
Polska	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	0,8%
Finlandia	1,4%	1,1%	0,7%	2,1%	1,3%	1,0%	0,9%	2,0%	1,3%	1,0%	1,1%	2,3%
Minimum	0,4%	0,4%	0,2%	0,5%	0,4%	0,4%	0,3%	0,5%	0,5%	0,4%	0,2%	0,7%
Średnia	1,2%	1,1%	1,0%	1,3%	1,3%	1,2%	1,1%	1,4%	1,4%	1,3%	1,3%	1,6%
Maksimum	2,9%	2,4%	2,4%	2,4%	2,6%	2,4%	2,5%	2,5%	2,7%	2,7%	2,6%	2,6%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

W tabeli 19 został zaprezentowany średni roczny dochód przeliczony na euro uzyskiwany w Polsce i Finlandii w odniesieniu do innych europejskich państw w latach 2006-2015. Z danych wynika, że w obu badanych państwach wielkość średniego rocznego dochodu według kursu przeliczeniowego w kolejnych latach systematycznie wzrastała (wyjątkiem w Polsce jest rok 2010, kiedy wielkość ta spadła o 868 €). Pomimo, że dynamika zmian tego zjawiska była większa w przypadku Polski (wzrost o około 72%) niż Finlandii (wzrost na poziomie 30%), to Finlandia odnotowała większy przyrost wartościowy na przestrzeni badanych 10 lat (6015 € - podczas gdy Polska zaledwie 2671 €). Polska w badanym okresie utrzymywała poziom średniego rocznego dochodu bliższy wartości minimalnej (różnica między 1618-2706 €) niż średniej uzyskiwanej przez inne europejskie kraje (różnica między 10773-11991 €). Z kolei przeciętny roczny dochód mieszkańców Finlandii był wyższy od średniej wartości dochodów obywateli innych europejskich państw uzyskiwanych w dwunastu miesiącach. W 2006 różnica ta wyniosła 5587 €, zaś w 2015 roku wzrosła do 7929 €. Jednakże największą przewagę odnotowano w 2013 roku – 8161 €. Statystyczny Polak zarabiał w latach 2006-2015 mniej niż Fin. W roku 2006 różnica ta była na poziomie

³ Porównanie dotyczy następujących państw: Austria, Belgia, Bułgaria, Była Jugosłowiańska Republika Macedonii, Chorwacja, Cypr, Czechy, Estonia, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania

16520 € i przez większość lat (za wyjątkiem roku 2011 i 2015, kiedy odnotowano spadki na poziomie nie wyższym niż 10 €) systematycznie się zwiększała, by w 2015 osiągnąć 19864 €.

Tabela 19. Średni roczny dochód uzyskiwany w euro według kursu przeliczeniowego w Polsce i Finlandii na tle 25 innych europejskich państw⁴

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Polska	3705	4150	4940	5984	5116	5813	5902	5976	6163	6376
Finlandia	20225	20787	22008	23119	23528	24150	25148	25901	26130	26240
Minimum	1582	1721	2662	3278	3498	3429	3276	3509	3907	4093
Średnia	14638	15356	16566	16757	16466	16892	17404	17740	18154	18311
Maksimum	33228	34223	37411	36475	36410	39054	42580	45502	46968	44497

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Różnica w uzyskiwanej wielkości dochodów pomiędzy osobami zamieszkującymi Polskę i Finlandię jest widoczna także w tabeli 20, w której przedstawiono średni roczny dochód w standardzie siły nabywczej w obu krajach na tle innych europejskich państw w latach 2006-2015. Standard siły nabywczej (purchasing power standard – PPS) jest umowną walutą wykorzystywaną przez Eurostat do wyrażania realnego poziomu PKB i jego elementów składowych, która eliminuje wpływ różnic w poziomach cen występujących między różnymi krajami. Oznacza to, że za taką samą ilość PPS można kupić koszyk określonych dóbr i usług w dowolnym obszarze gospodarczym. Analogicznie do danych zaprezentowanych w tabeli 18. dochody w Polsce i Finlandii ulegały stopniowemu zwiększeniu w badanym okresie. Jednakże różnica pomiędzy nimi była mniejsza niż w przypadku porównania wyrażonego w euro i we wszystkich latach kształtowała się na poziomie 10000-10500 PPS. Roczne dochody wyrażone w PPS w Polsce uległy zwiększeniu, a w Finlandii zmniejszeniu w stosunku do waluty europejskiej. Oznaczać to może niższe koszty życia ponoszone na ziemiach polskich.

⁴ Porównanie dotyczy następujących państw: Austria, Belgia, Bułgaria, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Islandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy

Tabela 20. Średni roczny dochód uzyskiwany w standardzie siły nabywczej w Polsce i Finlandii na tle 24 innych europejskich państw⁵

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Polska	6067	6645	8004	8660	8801	9627	10073	10598	11042	11419
Finlandia	16364	16940	18408	19156	18968	19842	20580	21344	21221	21455
Minimum	3659	3836	5842	6668	6824	6861	6528	7081	7970	8454
Średnia	13930	14728	16039	16489	15922	16300	16606	16987	17276	17748
Maksimum	29777	30737	30892	31045	29956	29972	29941	32357	31759	32969

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Podsumowując, w Polsce i w Finlandii istniała zbliżona liczba przedsiębiorstw w stosunku do ogólnej liczby ludności zamieszkującej oba te kraje. W Polsce rokrocznie było zakładanych więcej firm, ale większa liczba podmiotów ulegała także likwidacji. Wśród nich znaczący udział musiały mieć organizacje działające na rynku od kilku lat, ponieważ wskaźniki przeżywalności nowopowstałych przedsiębiorstw w pierwszym i drugim roku funkcjonowania w Polsce były wyższe niż w Finlandii. Natomiast Finlandia mogła pochwalić się wyższymi wskaźnikami zatrudnienia (szczególnie wśród najmłodszej grupy wiekowej - 15-24 lat). W tym kraju występowała także większa liczba wolnych miejsc pracy, co mogłoby sugerować wystąpienie sytuacji rynku pracownika. Ta z kolei mogła być jedną ze składowych wyższych dochodów uzyskiwanych przez Finów. Różnica w poziomie wynagrodzenia w analizowanych państwach była zauważalna zarówno w euro jak i w standardzie siły nabywczej. Jednakże na ich podstawie można wnioskować o niższych kosztach życia i utrzymania występujących w Polsce.

Na podstawie powyższych danych można wysnuć hipotezę, że poziom intencji przedsiębiorczych w Polsce powinien być wyższy niż z Finlandii. Potwierdzeniem tego założenia mógłby być fakt uruchamiania w badanych latach większej liczby podmiotów gospodarczych w tym kraju. Motywacja Polaków do zakładania firm może być dwojaka i dotyczyć zarówno wymuszenia takiego działania przez warunki, w których znalazła się dana osoba jak i upatrywania w tym dodatkowych korzyści ekonomicznych. W pierwszym przypadku prowadzenie własnego przedsiębiorstwa staje się alternatywą w stosunku do podejmowania pracy etatowej, szczególnie w sytuacji gdy na rynku jest niewiele wolnych miejsc pracy. Drugi motywator ujawnia się gdy Polacy, którzy dostrzegli szansę na realizacji

⁵ Porównanie dotyczy następujących państw: Austria, Belgia, Bułgaria, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Islandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry, Włochy

działalności biznesowej liczą na uzyskanie wyższych niż dotychczas zarobków. Z kolei w Finlandii panuje odmienna sytuacja – na rynku pracy jest dużo wolnych posad, a przeciętne zarobki mieszkańców tego kraju są znacząco wyższe. Wpływa to na ukształtowanie się postawy asekuracyjnej, która nie dąży do zmiany *status quo*. To zaś mogłoby być zachwiane poprzez podjęcie ryzyka związanego z realizacją kariery przedsiębiorczej. W wyniku tego intencje przedsiębiorcze w Finlandii mogą być na niższym poziomie niż w Polsce, a przedsiębiorcami zostają tam tylko osoby, które nie boją się podejmować nowych wyzwań. Fakt zakładania działalności gospodarczej na skutek własnych aspiracji, a nie konieczności potwierdza także odsetek przedsiębiorstw zamykanych w poszczególnych latach w stosunku do ogółu działających firm. Podmioty gospodarcze działające w Finlandii zazwyczaj utrzymują się na rynku w perspektywie długofalowej. W Polsce zaś wskaźnik ten jest nawet dwukrotnie wyższy w niektórych z badanych lat. Z kolei mniej przedsiębiorstw w tym państwie upada w pierwszych dwóch latach działalności. Może to być związane z korzystaniem przez Polaków z programów dofinansowań, które stają się bezzwrotne w przypadku funkcjonowania dotowanych firmy przez określony czas na rynku od momentu ich założenia.

4.4. Stosunek obywateli do przedsiębiorczości w Polsce i Finlandii

W przypadku określenia stosunku obywateli Polski i Finlandii do przedsiębiorczości wykorzystano dane pochodzące z Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Przedstawiają one opinię dotyczącą możliwości i chęci zostania przedsiębiorcą, ocenę wspierania działań przedsiębiorczych poprzez istnienie odpowiednich regulacji prawnych, czy programów edukacyjnych oraz stosunek społeczeństwa do przedsiębiorczości i przedsiębiorców. Podobnie jak w przypadku zagadnień związanych z aktualną sytuacją przedsiębiorczą, zastosowano porównanie wielkości badanych zjawisk zaobserwowanych w Polsce i Finlandii z wartościami maksymalnymi, minimalnymi i średnimi osiąganymi przez inne europejskie państwa.

Tabela 21 prezentuje poziom intencji przedsiębiorczych w Polsce i Finlandii w latach 2011-2015 na tle innych europejskich państw. Przedstawione wyniki ukazują procentowy udział osób, postrzeganych jako ukryci przedsiębiorcy zamierzający rozpocząć prowadzenie własnej działalności gospodarczej w ciągu najbliższych trzech lat, wśród obywateli danego kraju w wieku 18-64 lata, którzy nie są aktualnie zaangażowani w realizację jakichkolwiek działań

przedsiębiorczych. W Polsce najwyższy poziom intencji przedsiębiorczych był odnotowany w 2011 roku (22,69%). Wynosił wtedy o niecałe 2 punkty procentowe mniej niż maksymalna wartość tego zjawiska zaobserwowana w Europie. Przez kolejne trzy lata intencje przedsiębiorcze uległy stopniowemu obniżeniu do 15,56%. Dopiero rok 2015 przyniósł zwiększenie badanego zjawiska do poziomu 19,97%. Jednakże przez wszystkie te lata Polacy deklarowali istnienie intencji przedsiębiorczych na poziomie powyżej średniej europejskiej. Finlandia natomiast charakteryzowała się tendencją wzrostową tego zjawiska w badanym okresie (wyjątkiem był rok 2014, kiedy nastąpił spadek o 0,4 punktu procentowego). Pierwsza obserwacja ukazuje deklaracje intencji przedsiębiorczych na poziomie 7,13%, zaś w 2015 można zaobserwować maksymalną wartość tego zjawiska -10,86%. Wynik Finlandii plasował się przez wszystkie lata pomiędzy minimalną, a średnią wartością europejską systematycznie zmniejszając różnicę w stosunku do tej drugiej. Na przestrzeni lat 2011-2015 zmniejszyła się także różnica pomiędzy wielkością intencji przedsiębiorczej w Polsce i Finlandii. Początkowo trzy razy tyle Polaków, co Finów planowało w najbliższym czasie założyć własną firmę. Zaś w ostatnim badanym roku w Polsce było około dwa razy więcej potencjalnych przedsiębiorców niż w Finlandii.

Tabela 21. Poziom intencji przedsiębiorczych w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw⁶

	2011	2012	2013	2014	2015
Polska	22,69%	21,57%	17,27%	15,56%	19,97%
Finlandia	7,13%	7,73%	8,34%	7,94%	10,86%
Minimum	5,49%	4,91%	5,23%	4,99%	4,78%
Średnia	12,06%	11,69%	11,66%	11,55%	12,06%
Maksimum	24,66%	27,02%	23,65%	31,70%	29,01%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM

Kolejna tabela ukazuje odsetek osób w wieku 18-64 lata, które zgadzają się ze stwierdzeniem, że w ich kraju większość ludzi rozważa rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej jako pożądaną karierę zawodową. Zaprezentowane dane dotyczą Polski i Finlandii oraz tendencji zaobserwowanych w innych europejskich państwach w latach 2011-2015. W Polsce to stwierdzenie z roku na rok znajdowało coraz mniej zwolenników. Początkowo zgodnych z nim było 72,87%, a w 2015 60,45%. Wynik tego kraju przez cały

⁶ Porównanie dotyczy następujących państw: Belgia, Chorwacja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania

badany okres utrzymywał się ponad europejską średnią, choć w ostatnim roku różnica wyniosła zaledwie nieco powyżej 2,5 punktu procentowego. Z kolei w Finlandii stwierdzenie to było zdecydowanie mniej popularne i dodatkowo przez wszystkie badane lata zgodność z nimi nieustannie malała. Rozpoczęło się od 45,53% w 2011, a skończyło na 33,17% w 2015 roku. Warto zwrócić także uwagę na fakt, że w większości badanych lat (poza rokiem 2012) Finowie byli narodem najbardziej sceptycznie postrzegającym realizację działań przedsiębiorczych jako pożądaną kariery zawodowej na tle innych europejskich państw.

Tabela 22. Postrzeganie przedsiębiorczości jako pożądanego zawodu w Polsce i Finlandii na tle 13 innych europejskich państw⁷

	2011	2012	2013	2014	2015
Polska	72,87%	67,93%	66,81%	63,28%	60,45%
Finlandia	45,53%	45,11%	44,30%	41,24%	33,17%
Minimum	45,53%	41,49%	44,30%	41,24%	33,17%
Średnia	61,53%	59,06%	58,65%	58,13%	57,88%
Maksimum	83,37%	79,33%	79,49%	79,11%	79,20%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM

W tabeli 23 został przedstawiony odsetek osób w wieku 18-64 lata, które widzą szansę na założenie własnego przedsiębiorstwa w miejscu, w którym żyją. Dane dotyczą Polski i Finlandii oraz tendencji, które można zaobserwować w innych europejskich krajach między 2011, a 2015 rokiem. W Polsce wskaźnik ten w roku 2012 uległ dużemu obniżeniu i pomimo, że od tego momentu do 2015 nieustannie się zwiększał to i tak nie udało mu się osiągnąć poziomu wyjściowego z 2011 roku. W większości przypadków (poza rokiem 2012, gdy ta różnica była większa) wynik reprezentowany przez Polskę, był o kilka punktów procentowych niższy niż europejska średnia. Natomiast w Finlandii w latach 2011-2014 udział osób dostrzegających szansę na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej w okolicy miejsca swojego zamieszkania systematycznie się zmniejszał. Dopiero w ostatnim roku obserwacji jego wartość zaczęła rosnąć. W analizowanym okresie wynik Finlandii znajdował się pomiędzy maksymalną wielkością zaobserwowaną w Europie, a jej średnią stopniowo zbliżając się do tej drugiej. Przez cały badany okres poziom tego wskaźnika w Finlandii był wyższy niż w Polsce, choć w ostatnich latach przewaga ta widocznie zmalała.

⁷ Porównanie dotyczy następujących państw: Belgia, Chorwacja, Dania, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Niemcy, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry, Wielka Brytania

Tabela 23. Dostrzeganie szans na założenie własnej firmy w miejscu zamieszkania w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw⁸

	2011	2012	2013	2014	2015
Polska	33,11%	20,42%	26,06%	31,35%	32,89%
Finlandia	60,82%	55,33%	43,80%	42,38%	48,62%
Minimum	10,87%	10,95%	13,54%	17,25%	14,19%
Średnia	34,26%	30,55%	30,34%	34,71%	37,02%
Maksimum	71,49%	66,48%	64,45%	70,07%	70,22%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM

Tabela 24. Strach przed porażką w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw⁹

	2011	2012	2013	2014	2015
Polska	42,93%	43,45%	46,72%	51,11%	47,80%
Finlandia	31,96%	36,52%	36,73%	36,76%	32,62%
Minimum	30,57%	27,28%	28,24%	28,98%	32,39%
Średnia	36,23%	38,39%	38,23%	39,31%	38,52%
Maksimum	42,93%	61,29%	49,33%	61,58%	48,48%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM

Tabela 24 prezentuje procentowy udział osób w wieku 18-64 lata, które dostrzegają w swoim otoczeniu okazję do rozpoczęcia własnej działalności, ale deklarują, że strach przed porażką uniemożliwia im zrealizowanie tego zamiaru. Dane te dotyczą obu analizowanych w niniejszej rozprawie krajów oraz odniesienie uzyskanych przez nie wartości do tendencji panujących w innych europejskich państwach na przestrzeni lat 2011-2015. W Polsce w 2011 roku obawa przed niepowodzeniem uniemożliwiała założenie firmy 42,93% osób. Wskaźnik ten był wtedy najwyższy z odnotowanych w Europie. Do 2014 jego wielkość systematycznie wzrastała do poziomu 51,11%. Dopiero w roku 2015 uległ on obniżeniu o 3,31 punktu procentowego. Przez cały badany okres wielkość tego wskaźnika w Polsce oscylowała w okolicach maksymalnych wartości zaobserwowanych w Europie. Zupełnie inaczej kształtował się poziom tego zjawiska w Finlandii. W 2011 roku deklarowana wielkość strachu związanego z odniesieniem potencjalnej porażki po założeniu własnej firmy wyniosła 31,96% i była jedną z niższych w Europie. W kolejnych trzech latach jej wartość ustabilizowała się w okolicach 36%, co pozwoliło zbliżyć się do średniej europejskiej. W 2015 roku wskaźnik ten

⁸ Porównanie dotyczy następujących państw: Belgia, Chorwacja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania

⁹ Porównanie dotyczy następujących państw: Belgia, Chorwacja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania

uległ obniżeniu do 32,62% i ponownie kształtował się na zbliżonym poziomie do minimalnej wartości zaobserwowanej w tym roku w innych europejskich państwach.

Odsetek osób w wieku 18-64 lata zamieszkujących Polskę i Finlandię, które podjęły się realizacji działań przedsiębiorczych w wyniku wystąpienia konieczności wywołanej brakiem alternatywy na karierę zawodową został przedstawiony w tabeli 25. Dane odnoszą się do okresu 2011-2015 i prezentują także minimalne, średnie i maksymalne wartości tego zjawiska zaobserwowane w innych europejskich państwach. W Polsce w latach 2011-2013 wielkość badanego wskaźnika kształtowała się na najwyższym poziomie w Europie. Lata 2014-2015 przyniosły stopniowe jego obniżenie do poziomu 28,06%. Wartość ta plasowała się jednak nadal znacznie powyżej europejskiej średniej. Natomiast w Finlandii podejmowanie działań przedsiębiorczych napędzanych koniecznością miało mniejszą skalę. W pierwszym badanym roku deklarację taką składało 18,26% osób. W kolejnych latach (za wyjątkiem roku 2013) poziom tego zjawiska ulegał zmniejszeniu, by w 2015 roku osiągnąć 15,02%. Przez cały badany okres wielkość analizowanego wskaźnika w Finlandii była o kilka punktów procentowych niższa od europejskiej średniej.

Tabela 25. Podejmowanie działań przedsiębiorczych motywowane koniecznością w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw¹⁰

	2011	2012	2013	2014	2015
Polska	47,62%	40,71%	47,40%	36,75%	28,06%
Finlandia	18,26%	17,10%	17,93%	15,62%	15,02%
Minimum	4,32%	6,84%	4,00%	3,54%	9,22%
Średnia	22,36%	21,06%	22,40%	24,74%	21,62%
Maksimum	47,62%	40,71%	47,40%	46,57%	40,06%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM

Tabela 26 ukazuje stopień, w jakim polityka danego państwa wspiera przedsiębiorczość jako istotny element gospodarki, w opinii swoich obywateli. Dane te odnoszą się do Polski i Finlandii oraz ukazują tendencje pojawiające się wśród innych europejskich państw w latach 2011-2015. Przy szacowaniu tego oraz kolejnych wskaźników przyjęto skalę od 1 do 9, gdzie przyznanie 1 oznaczało całkowite niezadowolenie, zaś 9 absolutną satysfakcję z realizacji danych działań w odniesieniu do przedsiębiorczości. Postrzeganie przez Polaków podejmowania działań mających na celu wspieranie przedsiębiorczości przez państwo na

¹⁰ Porównanie dotyczy następujących państw: Belgia, Chorwacja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania

przestrzeni lat 2011-2015 uległo poprawie. Z początku deklarowane było dość wyraźne niezadowolenie (2,86), aby stopniowo przejść do postawy neutralnej wobec tego stwierdzenia (4,60) w ostatnim badanym roku. W Finlandii, która przez cały analizowany okres charakteryzowała się nieco bardziej przychylnym spojrzeniem obywateli na tę kwestię, ocena społeczna tego zjawiska również uległa poprawie przechodząc od umiarkowanego niezadowolenia (3,16) do względnej satysfakcji (5,35). W przypadku obu badanych państw reprezentowane przez nie wyniki w większości przypadków kształtowały się powyżej średniej europejskiej. Wyjątkiem była Polska w 2013 roku, kiedy wielkość tego wskaźnika była o 0,01 mniejsza od europejskiej przeciętnej. Warto również zwrócić uwagę, że tendencje zaobserwowane w Polsce i Finlandii nie są odosobnione – w 2011 roku ocena wsparcia przedsiębiorczości ze strony państwa wyrażana przez obywateli europejskich krajów była raczej niezadowolająca, ale do 2015 roku uległa poprawie we wszystkich przedstawionych kategoriach. Może to sugerować zauważenie przez przedstawicieli państw europejskich znaczenia przedsiębiorstw w gospodarkach narodowych (w tym także, tych z sektora MSP) oraz podjęcie starań mających na celu zwiększenie udzielanego im wsparcia.

Tabela 26. Wsparcie państwa w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw¹¹

	2011	2012	2013	2014	2015
Polska	2,86	2,78	2,60	3,07	4,60
Finlandia	3,16	3,17	3,27	3,17	5,35
Minimum	1,86	1,59	1,90	2,07	2,71
Średnia	2,52	2,59	2,61	2,65	4,21
Maksimum	3,35	3,35	3,44	3,24	5,72

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM

W tabeli 27 został przedstawiony stopień, w jakim przepisy podatkowe oraz inne rozporządzenia obowiązujące w danym kraju zachęcają do zakładania nowych podmiotów gospodarczych w opinii jego obywateli. W Polsce w 2011 roku wyrażane było zdecydowane niezadowolenie wobec tej kwestii (1,94), które uległo polepszeniu w kolejnym roku. Rok 2013 przyniósł jednak pogorszenie się tej oceny. Ostatnie dwa analizowane lata pokazują złagodzenie niezadowolenia wyrażanego przez Polaków (w 2015 roku wskaźnik wynosił 3,44). Przez cały badany okres wyniki uzyskane przez ten kraj mieściły się pomiędzy

¹¹ Porównanie dotyczy następujących państw: Chorwacja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Łotwa, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Węgry, Wielka Brytania

wartością minimalną, a średnią wyrażaną przez mieszkańców innych europejskich państw, rokrocznie zbliżając się do drugiej z tych wartości. Z kolei wielkość tego wskaźnika osiągnięta przez Finlandię we wszystkich latach była powyżej europejskiej średniej. W pierwszych dwóch badanych latach poziom niezadowolenia Finów z przepisów podatkowych oraz innych regulacji dotyczących realizacji działalności przedsiębiorczej się zmniejszył. W latach 2013-2014 odnotowano stopniowy regres do wysokości tego wskaźnika z roku 2011 (2,95). Dopiero rok 2015 przyniósł poprawę tej sytuacji i zadeklarowanie niewielkiego zadowolenia z obowiązujących przepisów. Biorąc pod uwagę średnią ocenę tego zjawiska wyrażaną przez obywateli państw europejskich na przestrzeni badanych 5 lat prezentującą względne niezadowolenie można wnioskować, że warto byłoby podjąć działania, które spowodowałyby poprawę obecnej sytuacji.

Tabela 27. Podatki i biurokracja w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw¹²

	2011	2012	2013	2014	2015
Polska	1,94	2,14	2,07	2,16	3,44
Finlandia	2,89	3,31	3,09	2,95	4,90
Minimum	1,82	1,74	1,79	1,55	1,99
Średnia	2,43	2,53	2,47	2,43	3,95
Maksimum	3,49	3,60	3,69	3,70	5,82

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM

Kolejna tabela ilustruje stopień zadowolenia Polaków, Finów oraz obywateli innych europejskich państw z obecności i jakości programów wspierających małe i średnie przedsiębiorstwa na wszystkich szczeblach administracji (krajowym, regionalnym i lokalnym) odnotowany w latach 2011-2015. W przypadku obu badanych krajów wysokość tego wskaźnika we wszystkich latach była niezwykle zbliżona i oscylowała w okolicach europejskiej średniej. W 2011 roku Polacy wyrażali wyraźne niezadowolenie (2,58) w zakresie tego czynnika. Kolejne lata przynosiły naprzemienne spadki i wzrosty jego wysokości, by w ostatnim badanym roku odnotować neutralną postawę wobec istnienia i jakości programów wspierających sektor MSP. Obywatele Finlandii w 2011 roku również odczuwali niezadowolenie (2,74) w odniesieniu do aktualnie obowiązujących programów rządowych. Przez kolejne lata (za wyjątkiem roku 2013) ich nastawienie do tej kwestii stopniowo się polepszało, by w 2015 osiągnąć poziom neutralny.

¹² Porównanie dotyczy następujących państw: Chorwacja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Łotwa, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Węgry, Wielka Brytania

Tabela 28. Programy wspierające w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw¹³

	2011	2012	2013	2014	2015
Polska	2,58	2,56	2,89	2,77	4,60
Finlandia	2,74	2,95	2,65	2,77	4,58
Minimum	1,96	1,72	2,03	1,95	2,82
Średnia	2,69	2,76	2,79	2,77	4,54
Maksimum	3,63	3,57	3,47	3,48	5,91

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM

Tabela 29. Wczesna edukacja przedsiębiorcza w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw¹⁴

	2011	2012	2013	2014	2015
Polska	2,02	1,64	1,84	1,75	2,48
Finlandia	2,34	2,47	2,66	2,28	3,87
Minimum	1,44	1,53	1,37	1,50	1,89
Średnia	2,09	2,15	2,17	2,13	3,48
Maksimum	2,88	3,07	3,05	2,85	5,60

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM

Tabela 29 prezentuje stopień, w jakim tematy związane z tworzeniem i zarządzaniem przedsiębiorstwami są włączone do systemu edukacyjnego na poziomie szkolnictwa podstawowego i średniego w Polsce, Finlandii oraz innych państwach europejskich w latach 2011-2015. W 2011 roku Polska osiągnęła wskaźnik 2,02, co w dziewięciostopniowej skali jest niskim wynikiem. Przez kolejne trzy lata jego wielkość uległa obniżeniu i nie przekroczyła 2. Dopiero w 2015 roku zauważalny jest wzrost do 2,48. Na podstawie przedstawionych danych można wywnioskować, że ciągle istnieje możliwość polepszenia dostępności do wczesnej edukacji przedsiębiorczej wśród młodych Polaków. Tym bardziej, że wynik osiągnięty przez Polskę we wszystkich analizowanych latach był niższy niż europejska średnia. Wielkość wskaźnika zanotowanego w Finlandii wskazuje, że obecność kursów przedsiębiorczości w szkołach podstawowych i średnich kształtuje się na wyższym poziomie niż w Polsce, choć ich realizacja nadal mogłaby być bardziej rozwinięta. W 2011 roku osiągnięto w tym kraju wynik 2,34. W ciągu kolejnych dwóch lat wzrósł on o 0,32. Rok 2014 przyniósł spadek wskaźnika do 2,28, jednak w ostatnim roku uwzględnionym w badaniu zauważalny był widoczny wzrost do 3,87. W całym analizowanym okresie rezultat Finlandii

¹³ Porównanie dotyczy następujących państw: Chorwacja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Łotwa, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Węgry, Wielka Brytania

¹⁴ Porównanie dotyczy następujących państw: Chorwacja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Łotwa, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Węgry, Wielka Brytania

plasował się między średnią, a maksymalną wielkością tego zjawiska zaobserwowaną wśród innych europejskich państw.

Większą obecność kursów przedsiębiorczości można zaobserwować na poziomie szkolnictwa zawodowego i wyższego. Dane ukazujące to zjawisko w latach 2011-2015 dla Polski, Finlandii oraz innych europejskich państw zostały zawarte w tabeli 30. Na jej podstawie można stwierdzić, że w Polsce wskaźnik ten na przestrzeni pięciu badanych lat stopniowo wzrastał od 2,46 w 2011, do 3,87 w 2015 roku. Wyjątkiem był rok 2013, w którym odnotowano spadek o 0,09. Wyniki osiągnięte w tym zakresie przez Polskę były jedynymi z najniższych w Europie przez cały badany okres. W Finlandii można odnaleźć podobną tendencję wzrostową, co w Polsce. W pierwszym analizowanym roku wskaźnik ukazujący dostępność do wyższej edukacji przedsiębiorczej wyniósł 2,77, a w ostatnim 4,22. Również w tym przypadku zdarzył się jeden rok (2014), który przyniósł obniżenie jego wartości. Warto jednak zwrócić uwagę na relację tempa zmian tego zjawiska w Finlandii na tle innych państw europejskich. Podczas, gdy w pierwszych trzech latach wskaźnik odnotowany w Finlandii był nieco wyższy niż europejska średnia, w kolejnych dwóch kształtował się poniżej tej wartości, co wskazuje na mniejszą dynamikę jego przyrostu w stosunku do innych europejskich krajów.

Tabela 30. Wyższa edukacja przedsiębiorcza w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw¹⁵

	2011	2012	2013	2014	2015
Polska	2,46	2,49	2,38	2,54	3,87
Finlandia	2,77	2,87	2,94	2,70	4,22
Minimum	2,34	2,34	2,25	2,31	3,53
Średnia	2,74	2,81	2,77	2,8	4,56
Maksimum	3,50	3,45	3,36	3,42	6,18

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM

W tabeli 31 został przedstawiony stopień, w jakim normy społeczne i kulturowe zachęcają do podjęcia działań biznesowych, które mogą spowodować wzrost dochodów danej osoby w Polsce i Finlandii oraz innych europejskich krajach w latach 2011-2015. W Polsce w badanym okresie można zaobserwować systematyczny wzrost oceny tego zjawiska od 2,77 w 2011, do 4,36 w 2015 roku. Wyjątkiem był rok 2012, w którym odnotowano nieznaczny spadek (o 0,12). Wielkość tego wskaźnika w Finlandii kształtowała się na podobnym

¹⁵ Porównanie dotyczy następujących państw: Chorwacja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Łotwa, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Węgry, Wielka Brytania

poziomie, będąc naprzemiennie nieznacznie wyższa lub niższa od jego wartości występującej w Polsce. Różnica pomiędzy obserwacjami w obu analizowanych w niniejszej rozprawie państwach nie przekraczała 0,2. W Finlandii można było zaobserwować również tendencję wzrostową od 2,65 w 2011, do 4,45 w 2015 roku. Wyjątkiem w tym przypadku był rok 2014 kiedy wystąpił spadek o 0,15 punktu. Wartość wskaźnika społecznego postrzegania przedsiębiorczości w Polsce i Finlandii przez cały badany okres oscylowała w okolicach europejskiej średniej.

Tabela 31. Społeczne postrzeganie przedsiębiorczości w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw¹⁶

	2011	2012	2013	2014	2015
Polska	2,77	2,65	2,83	2,96	4,36
Finlandia	2,65	2,77	2,91	2,76	4,45
Minimum	1,88	1,98	1,89	2,02	2,63
Średnia	2,60	2,70	2,72	2,75	4,49
Maksimum	3,29	3,47	3,31	3,58	5,79

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM

Tabela 32 ilustruje odsetek osób w wieku od 18 do 64 lat zamieszkujących Polskę, Finlandię oraz inne europejskie państwa, które zgadzają się ze stwierdzeniem, że w ich kraju przedsiębiorca posiada wysoki status społeczny. Dane dotyczą okresu 2011-2015. W Polsce w badanych pięciu latach renoma przedsiębiorcy uległa zmniejszeniu. Początkowo pozytywne postrzeganie osób prowadzących własne firmy deklarowało 66,44% osób, zaś w 2015 roku ich liczba zmniejszyła się o około 9 punktów procentowych. W konsekwencji na przestrzeni analizowanego okresu wynik uzyskany przez Polskę przesunął się z okolic średniej w kierunku europejskiego minimum, będąc w połowie skali pomiędzy obydwojema tymi wartościami. Z kolei w Finlandii przedsiębiorcy mogli się poszczycić względnie stałym i niezwykle wysokim statusem społecznym. W kolejnych latach stwierdzenie o wysokiej renomie osób prowadzących własne podmioty gospodarcze popierało między 83%, a 85,46% społeczeństwa. Warto również zwrócić uwagę, że w każdym analizowanym roku wyniki uzyskane w Finlandii były wartością maksymalną tego zjawiska wśród wszystkich obserwacji poczynionych w innych europejskich państwach.

¹⁶ Porównanie dotyczy następujących państw: Chorwacja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Łotwa, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Węgry, Wielka Brytania

Tabela 32. Postrzeganie przedsiębiorców w Polsce i Finlandii na tle 12 innych europejskich państw¹⁷

	2011	2012	2013	2014	2015
Polska	64,44%	57,08%	59,89%	56,45%	55,69%
Finlandia	83,00%	83,38%	85,46%	84,40%	84,89%
Minimum	46,95%	41,73%	43,07%	46,58%	42,34%
Średnia	69,70%	68,88%	66,67%	66,52%	66,51%
Maksimum	83,00%	83,38%	85,46%	84,40%	84,89%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM

Pomimo występowania w Polsce wysokiego poziomu strachu przed porażką związaną z założeniem i prowadzeniem własnego przedsiębiorstwa oraz umiarkowanego dostrzegania szans na jego powstanie w najbliższej okolicy, obywatele tego państwa charakteryzują się wysokimi intencjami przedsiębiorczymi. Opisane zjawiska mogą być powiązane zarówno z dużą liczbą powstających rokrocznie podmiotów gospodarczych oraz znaczącym wskaźnikiem likwidacji firm dotychczas funkcjonujących na rynku. Nie bez znaczenia pozostaje także niska ocena działań mających na celu rozwój przedsiębiorczości zarówno pod względem istniejących przepisów administracyjnych oraz podatkowych, programów wsparcia jak i dostępności do edukacji przedsiębiorczej na wszystkich szczeblach szkolnictwa. Pomimo tego, duża część społeczeństwa jest skłonna rozważyć przedsiębiorczość jako potencjalną karierę zawodową. Mała liczba wolnych miejsc pracy często wymusza wejście na ścieżkę przedsiębiorczą jako konieczność, a nie dobrowolną decyzję. Pozytywną tendencją jest systematyczne zmniejszanie się udziału takich osób wśród ludzi prowadzących własną działalność gospodarczą. Ocena renomy przedsiębiorcy wśród społeczeństwa w Polsce pozostaje względnie wysoka, pomimo że ostatnie lata przyniosły jej obniżenie.

Natomiast w Finlandii bardzo wysoki status przedsiębiorców w społeczeństwie, dostrzeganie szans w otoczeniu na założenie własnej firmy oraz niewielki strach przed odniesieniem porażki nie przekłada się na wysoki poziom odczuwanych intencji przedsiębiorczych. Prowadzenie własnej działalności gospodarczej przez wiele osób nie jest postrzegane jako pożądana kariera zawodowa. Zbieg tego faktu wraz z istnieniem na rynku pracy etatów nieobsadzonych pracownikami może wpływać na to, że większość przedsiębiorców realizuje swoją działalność, bo chce, a nie dlatego, że musi to robić. Zachęcanie do zakładania nowych firm może się odbywać poprzez polepszenie przepisów

¹⁷ Porównanie dotyczy następujących państw: Belgia, Chorwacja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Niemcy, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry, Wielka Brytania

podatkowych i organizacyjnych, dostępność do programów wsparcia oraz realizację wczesnej i wyższej edukacji przedsiębiorczej. Na przestrzeni kilku ostatnich lat widać progres w zakresie opisanych kwestii, jednakże społeczna ocena ich wypełnienia nadal pozostawia pole do poprawy.

5. Intencje przedsiębiorcze młodzieży szkół średnich

Przedstawione w rozdziale 4 dane stanowią pewne tło do dalszych badań ukazując historię przedsiębiorczości w obu badanych krajach, prezentując kilka wybranych wskaźników gospodarczych oraz stosunek obywateli tych państw do zagadnień związanych z przedsiębiorczością w ujęciu ex-post. Jednak celem niniejszej dysertacji jest zmierzenie deklarowanego poziomu intencji przedsiębiorczych oraz znalezienie determinant, które warunkują ich pojawienie się. Jego realizacja jest możliwa dzięki dokonaniu analizy danych pochodzących z badania ankietowego przeprowadzonego wśród młodzieży szkół średnich w Polsce i Finlandii. Wybór na adresatów badania młodych ludzi, którzy w perspektywie kilku lat zakończą proces edukacji i wejdą na rynek pracy pozwala mieć nadzieję, że wyrażony przez nich poziom intencji przedsiębiorczych będzie w sposób bezpośredni korelował z liczbą nowozakładanych podmiotów gospodarczych w ich krajach w najbliższych latach.

5.1. Charakterystyka młodzieży z Polski i Finlandii biorącej udział w badaniu

W pierwszej połowie 2013 roku zostało przeprowadzone badanie ankietowe wśród młodzieży uczęszczającej do szkół średnich w Polsce i Finlandii. Jego celem było zweryfikowanie poziomu intencji przedsiębiorczych u tych osób oraz wyróżnienie czynników, które oddziałują na ich pojawienie się przez wpływ na bezpośrednie poprzedniki intencji przedsiębiorczej zgodnie z teorią planowanych zachowań Ajzena, do których zalicza się postawę wobec zachowania, postrzeganą kontrolę zachowania oraz subiektywne normy.

Aby wyniki przeprowadzonych badań mogły zostać uogólnione na całą populację uczniów szkół średnich w danym kraju postanowiono sprawdzić jakie zmienne różnicują grupę młodzieży uczęszczającej do szkół średnich w obu państwach. Dzięki temu zastosowano dobór celowy osób biorących udział w badaniu, który pozwolił na możliwie najwierniejsze odwzorowanie rzeczywistej struktury tej społeczności. W obu przypadkach zmiennymi różnicującymi okazały się rodzaj placówki oświatowej oraz jej lokalizacja. W Finlandii ze względu na specyfikę ludności wprowadzono dodatkowe kryterium dotyczące języka, którym posługiwali się ankietowani (fiński oraz szwedzki). Ostatecznie w badaniu uczestniczyło 1612 respondentów, w tym 887 Polaków i 725 Finów.

Rozkład płciowy osób uczestniczących w badaniu dla obu grup był zbliżony i oscylował w okolicach 50%. W przypadku młodzieży polskiej można było zauważyć niewielką przewagę

mężczyzn (51,41%), zaś w przypadku Finów nieznaczną większość stanowiły kobiety (50,07%). Szczegółowe dane dotyczące podziału respondentów ze względu na płeć zostały przedstawione w tabeli 33.

Tabela 33. Charakterystyk grup badanych ze względu na płeć

	Kobiety		Mężczyźni	
	Liczba	%	Liczba	%
Grupa polska	431	48,59%	456	51,41%
Grupa fińska	363	50,07%	362	49,93%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Wiek uczniów biorących udział w badaniu okazał się czynnikiem, który bardziej różnicował osoby ankietowane w Polsce i Finlandii. Wśród polskiej młodzieży najmłodszy respondenci mieli mniej niż 17 lat, co wśród uczniów fińskich w ogóle nie miało miejsca. Z kolei wśród Finów znalazł się znaczący odsetek osób (13,66%), które skończyły 20 lat, zaś w przypadku Polaków udział tej grupy wiekowej był niewielki (2,03%). Przyczyny wystąpienia tej sytuacji upatruje się w różnicach występujących w systemach edukacyjnych w Polsce i Finlandii. Pomimo tych rozbieżności w obu badanych grupach najwięcej respondentów było w wieku 17 (39,46% Polaków i 64,27% Finów) oraz 18 lat (29,99% Polaków i 19,86% Finów). Ponadto średni wiek osób biorących udział w badaniu był niezwykle zbliżony i wynosił 17,64 dla młodzieży polskiej oraz 17,65 dla młodzieży fińskiej. Dokładne dane prezentujące podział ankietowanych ze względu na ich wiek znajduje się w tabeli 34.

Tabela 34. Charakterystyka grup badanych ze względu na wiek

		16 i mniej	17	18	19	20 i więcej
Grupa polska	Liczba	87	350	266	166	18
	%	9,81%	39,46%	29,99%	18,71%	2,03%
Grupa fińska	Liczba	0	466	144	16	99
	%	-	64,27%	19,86%	2,21%	13,66%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Rodzaj placówki edukacyjnej był jedną z dwóch zdefiniowanych zmiennych, które pozwoliły na stworzenie wzorcowej struktury społeczności uczniów szkół średnich w Polsce i Finlandii. W przypadku obu tych krajów poziom reprezentacji osób uczęszczających do poszczególnych typów szkół był zbliżony do ich udziału w całości systemu edukacyjnego

w danym państwie. W Polsce tylko 3 rodzaje placówek edukacyjnych posiadały liczbę kształcących się w nich uczniów, która zapewniła im istotność statystyczną w całości zbiorowości szkół średnich. Były nimi licea ogólnokształcące (43,26%), technikum (37,75%) oraz zasadnicze szkoły zawodowe (15,05%). Z kolei w Finlandii około 40% uczniów uczęszczało do szkół zawodowych, zaś pozostałe osoby wybierały naukę w liceach ogólnokształcących. Dane dotyczące rozkładu respondentów ze względu na rodzaj placówki edukacyjnej, do której uczęszczali został zaprezentowany w tabeli 35.

Tabela 35. Charakterystyka grup badanych ze względu na rodzaj placówki edukacyjnej

	Liceum ogólnokształcące		Technikum		Szkoła zawodowa	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Grupa polska	424	47,8%	353	39,8%	110	12,4%
Grupa fińska	432	59,59%	0	-	288	39,72%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 36. Charakterystyka polskiej grupy ze względu na lokalizację placówki edukacyjnej

Miasto/wieś	Nazwa miasta/wsi	Liczba	%
Miasto	Buk	61	6,88%
	Grodzisk Wielkopolski	65	7,33%
	Opalenica	66	7,44%
	Pobiedziska	14	1,58%
	Poznań	371	41,83%
	Szamotuły	76	8,57%
	Śrem	78	8,79%
	Środa Wielkopolska	62	6,99%
	Wągrowiec	43	4,85%
Wieś	Łękno	14	1,58%
	Objezierze	30	3,38%
	Przemęt	7	0,79%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Drugim czynnikiem różnicującym badaną społeczność była lokalizacja placówki edukacyjnej. W Polsce doprowadziło to do wyróżnienia szkół miejskich oraz wiejskich. W całej zbiorowości uczniów uczęszczających do szkół średnich w Polsce było 94,34% osób edukujących się w placówkach miejskich oraz 5,66% korzystających z oferty edukacyjnej jednostek zlokalizowanych na wsi. Szczegółowe dane ukazujące reprezentację

w przeprowadzonym badaniu uczniów uczęszczających do szkół w poszczególnych miejscowościach (z uwzględnieniem rozróżnienia na szkoły miejskie i wiejskie) zostały przedstawione w tabeli 36.

Lokalizacja jednostek edukacyjnych została wykorzystana jako kryterium doboru jednostek do badania również w Finlandii. W tym przypadku doprowadziło to także do wyróżnienia dwóch grup - uczniów szkół znajdujących się na terenie metropolii Helsinki (68,6%) oraz wychowanków placówek zlokalizowanych poza jej granicami (31,4%). W badaniu udało się zachować zbliżony do rzeczywistego udział obu tych grup w całej zbiorowości. Dokładne dane dotyczące udziału w badaniu uczniów uczęszczających do szkół w poszczególnych lokalizacjach (z uwzględnieniem podziału na metropolię Helsinki oraz inne miejscowości regionu Uusimaa) zostały zaprezentowane w tabeli 37.

Tabela 37. Charakterystyka fińskiej grupy ze względu na lokalizację placówki edukacyjnej

Metropolia Helsinki/pozostałe regiony	Nazwa miasta	Liczba	%
Metropolia Helsinki	Espoo	167	23,03%
	Helsinki	150	20,69%
	Vantaa	181	24,97%
Pozostałe regiony	Hyvinkaa	36	4,97%
	Jarvenpaa	113	15,59%
	Raasepori/Karjaa	33	4,55%
	Sipoo	22	3,03%
	Tuusula	23	3,17%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

W kwestionariuszu ankietowym zostało zamieszczone także pytanie dotyczące posiadania w rodzinie osób, które prowadzą własną firmę. Z odpowiedzi udzielonych na nie wynika, że wśród krewnych ponad 60% uczniów szkół średnich w Polsce były osoby zarządzające własnym przedsiębiorstwem. W przypadku ankietowanych z Finlandii sytuacja przedstawiała się odmiennie. Tylko niecałe 30% osób deklaroowało, że w kręgu ich rodzinny można odnaleźć przedsiębiorców. Szacuje się, że ta rozbieżność może w sposób widoczny wpływać na różnice w poziomie deklarowanych intencji przedsiębiorczych osób badanych. Wychowywanie się wśród przedsiębiorców może bowiem umożliwiać praktyczne obcowanie z biznesem już od najmłodszych lat. Wcześniejsze zaznajomienie się z tematami związanymi z prowadzeniem działalności gospodarczej może zaś przełożyć się na wyższy poziom edukacji przedsiębiorczej, wykształcenie indywidualnych cech przedsiębiorczych, a także wpływać na postrzeganie tej

grupy zawodowej. Szczegółowe dane dotyczące rozkładu osób ankietowanych ze względu na działalność przedsiębiorczą podejmowaną przez członków ich rodzin zostały zamieszczone w tabeli 38.

Tabela 38. Charakterystyka grup ze względu na działalność przedsiębiorczą innych członków rodziny

	Obecność przedsiębiorców w rodzinie		Brak przedsiębiorców w rodzinie	
	Liczba	%	Liczba	%
Grupa polska	549	61,89%	338	38,11%
Grupa fińska	212	29,24%	512	70,62%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

5.2. Poziom intencji przedsiębiorczych młodzieży w Polsce i Finlandii

Zawarte w kwestionariuszu ankietowym stwierdzenia o numerach 64-67 (przedstawione w tabeli 39) miały dostarczyć informacje o deklarowanym poziomie intencji przedsiębiorczej ankietowanych oraz zbudować zmienną zależną wykorzystaną na dalszym etapie badania przy przeprowadzaniu analizy regresji. Zdania te odnosiły się do chęci prowadzenia własnej firmy w przyszłości oraz preferowania tej ścieżki kariery zawodowej w stosunku do zatrudnienia etatowego. Ankietowani określali swój stopień zgodności z zaprezentowanymi тезami poprzez zakreślenie cyfr, którym odpowiadały następujące znaczenia: 1 – całkowicie się nie zgadzam, 2 – raczej się nie zgadzam, 3 – nie mam zdania, 4 – raczej się zgadzam, 5 – całkowicie się zgadzam.

Tabela 39. Stwierdzenia składające się na zmienną intencja przedsiębiorcza

Numer	Treść stwierdzenia
64	Jeśli miałbym wybór, wolałbym prowadzić własną firmę niż pracować u kogoś na etacie.
65	Moim celem jest prowadzenie własnej firmy w przyszłości.
66	Zamierzam w przyszłości zarabiać na życie prowadząc własną firmę.
67	Rozważam prowadzenie własnej firmy jako jedną z możliwości przyszłej kariery zawodowej.

Źródło: Opracowanie własne

W przypadku uczniów szkół średnich w Polsce analiza częstości odpowiedzi udzielanych w odniesieniu do stwierdzeń dotyczących intencji przedsiębiorczej jest bardzo optymistyczna. Prawie 60% respondentów całkowicie zgodziło się ze zdaniem, że

w przyszłości wolałoby prowadzić własną firmę niż pracować na etacie, a kolejne 18% zadeklarowało, że raczej skłania się do poparcia tego poglądu. Wyniki te są zbieżne z opiniami dotyczącymi wyboru kariery przedsiębiorcy jako przyszłej ścieżki zawodowej. Ze zdaniem tym całkowicie zgadzało się ponad 35% osób, zaś raczej potwierdzało je 31%. Prawie 50% ankietowanych pozytywnie odniosło się do zdania, że postrzegają założenie przedsiębiorstwa jako jeden ze swoich życiowych celów. Najmniej zwolenników (nieco ponad 40%) zgromadził pogląd o zarabianiu w przyszłości z prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Co sugerowałoby, że pomimo chęci zostania przedsiębiorcą w przyszłości młodzież uczęszczająca do szkół średnich w Polsce posiadała obawę, czy realizacja takiej ścieżki kariery pozwoli im na uzyskanie wynagrodzenia, które zapewni utrzymanie siebie oraz rodziny. W przypadku wszystkich stwierdzeń dotyczących deklarowanej intencji przedsiębiorczej liczba odpowiedzi wyrażających brak zgodności (cyfry 1 i 2) była niższa zarówno od liczby wskazań opinii pozytywnych (cyfry 4 i 5) jak i tych wskazujących na brak zdania na zaprezentowany temat (cyfra 3). Należy także zwrócić uwagę, że skumulowany udział pozytywnych odniesień do przedstawionych stwierdzeń zawsze przewyższał głos osób, które zadeklarowały, że nie mają zdania w tym temacie. Dokładne dane dotyczące częstości odpowiedzi udzielanych w odniesieniu do stwierdzeń o intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej można znaleźć w tabeli 40.

Tabela 40. Częstość odpowiedzi udzielonych w odniesieniu do stwierdzeń o intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej

Treść stwierdzenia		1	2	3	4	5
Jeśli miałbym wybór, wolałbym prowadzić własną firmę niż pracować u kogoś na etacie.	Liczba	65	67	141	162	452
	%	7,33%	7,55%	15,9%	18,26%	50,96%
Moim celem jest prowadzenie własnej firmy w przyszłości.	Liczba	85	98	264	212	228
	%	9,58%	11,05%	29,76%	23,9%	25,59%
Zamierzam w przyszłości zarabiać na życie prowadząc własną firmę.	Liczba	79	103	257	206	242
	%	8,91%	11,61%	28,97%	23,22%	17,16%
Rozważam prowadzenie własnej firmy jako jedną z możliwości przyszłej kariery zawodowej.	Liczba	58	82	156	275	316
	%	6,54%	9,24%	17,59%	31%	35,63%

Źródło opracowanie własne na podstawie wyników badania

Również analiza miar centralnych potwierdziła istnienie silnie zarysowanej intencji przedsiębiorczej u młodzieży uczęszczającej do szkół średnich w Polsce. W przypadku

wszystkich czterech stwierdzeń weryfikujących deklarowany poziom intencji przedsiębiorczej średnia arytmetyczna udzielonych odpowiedzi nie była niższa niż 3,45. Najwyższą średnią (3,98) uzyskała teza dotycząca preferowania prowadzenia własnej firmy w stosunku do podejmowania pracy etatowej. To zdanie odnotowało także jako jedyne medianę na poziomie 5. Mediana w wysokości 3 została odnotowana dla stwierdzenia wskazującego, że życiowym celem danej osoby jest założenie własnego przedsiębiorstwa. W przypadku pozostałych dwóch stwierdzeń mediana przypadła na 4, zaś dominującą odpowiedzią była opcja środkowa oznaczająca brak zdania. Reszta zdań uzyskała największą liczbę wskazań dla odpowiedzi 5. Szczegółowe dane dotyczące miar centralnych odpowiedzi udzielanych do stwierdzeń w odniesieniu do intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej można znaleźć w tabeli 41.

Tabela 41. Średnia, mediana i dominanta odpowiedzi udzielonych w odniesieniu do stwierdzeń o intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej

Treść stwierdzenia	Średnia	Mediana	Dominanta
Jeśli miałbym wybór, wolałbym prowadzić własną firmę niż pracować u kogoś na etacie.	3,98	5	5
Moim celem jest prowadzenie własnej firmy w przyszłości.	3,45	3	3
Zamierzam w przyszłości zarabiać na życie prowadząc własną firmę.	3,48	4	3
Rozważam prowadzenie własnej firmy jako jedną z możliwości przyszłej kariery zawodowej.	3,80	4	5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Grupa młodzieży uczęszczającej do szkół średnich w Finlandii prezentowała odmienne nastawienie do intencji przedsiębiorczej. W odniesieniu do wszystkich stwierdzeń największą grupę osób stanowili respondenci, którzy deklarowali brak zdania na zaprezentowany temat. Ich udział w całości zbiorowości ankietowanych wynosił od 29,60% do 40,36%. W przypadku trzech z czterech zamieszczonych w kwestionariuszu ankietowym tez weryfikujących deklarowany poziom intencji przedsiębiorczej skumulowana liczba odpowiedzi ukazująca brak zgodności (cyfry 1 i 2) była wyższa od sumy wskazań opinii pozytywnych (cyfry 4 i 5) oraz tych prezentujących brak zdania na przedstawiony temat (cyfra 3). Wyjątkiem było stwierdzenie dotyczące preferowania prowadzenia własnej firmy w stosunku do podejmowania pracy etatowej. Pogląd ten uzyskał 38,73% poparcia wśród respondentów i był jedynym, w którym przeważała opinia pozytywna nad negatywną i neutralną. Młodzież

pochodzenia fińskiego stosunkowo rzadko wyrażała całkowitą aprobatę w odniesieniu do zaprezentowanych stwierdzeń, co skutkowało uzyskaniem przez większość zdań jednocyfrowego wskaźnika udziału procentowego wśród wszystkich udzielonych odpowiedzi. Najniższy z nich wynosił 4,02% i odnosił się do chęci uzyskiwania w przyszłości zarobku z prowadzenia własnej firmy. Dokładne dane dotyczące częstości odpowiedzi udzielanych w odniesieniu do stwierdzeń o intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej zostały umieszczone w tabeli 42.

Tabela 42. Częstość odpowiedzi udzielonych w odniesieniu do stwierdzeń o intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej

Treść stwierdzenia		1	2	3	4	5
Jeśli miałbym wybór, wolałbym prowadzić własną firmę niż pracować u kogoś na etacie.	Liczba	87	142	214	186	94
	%	12,03%	19,64%	29,60%	25,73%	13,00%
Moim celem jest prowadzenie własnej firmy w przyszłości.	Liczba	144	145	265	123	45
	%	19,94%	20,08%	36,70%	17,04%	6,23%
Zamierzam w przyszłości zarabiać na życie prowadząc własną firmę.	Liczba	174	143	291	84	29
	%	24,13%	19,83%	40,36%	11,65%	4,02%
Rozważam prowadzenie własnej firmy jako jedną z możliwości przyszłej kariery zawodowej.	Liczba	147	156	276	111	33
	%	20,33%	21,58%	38,17%	15,35%	4,56%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Mniej entuzjastyczne nastawienie do intencji przedsiębiorczej młodzieży pochodzenia fińskiego w stosunku do jej polskich rówieśników potwierdza także analiza miar centralnych. Średnia arytmetyczna dla tez umieszczonych w kwestionariuszu ankietowym, które weryfikowały poziom deklarowanej intencji przedsiębiorczej zawierała się w przedziale 2,70-3,08. W przypadku tej grupy mediana i dominanta dla wszystkich czterech zdań była taka sama i wynosiła 3. Szczegółowe dane dotyczące miar centralnych odpowiedzi udzielanych do poszczególnych stwierdzeń w odniesieniu do intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej znajdują się w tabeli 43.

Tabela 43. Średnia, mediana i dominanta odpowiedzi udzielonych w odniesieniu do stwierdzeń o intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej

Treść stwierdzenia	Średnia	Mediana	Dominanta
Jeśli miałbym wybór, wolałbym prowadzić własną firmę niż pracować u kogoś na etacie.	3,08	3	3
Moim celem jest prowadzenie własnej firmy w przyszłości.	2,7	3	3
Zamierzam w przyszłości zarabiać na życie prowadząc własną firmę.	2,52	3	3
Rozważam prowadzenie własnej firmy jako jedną z możliwości przyszłej kariery zawodowej.	2,62	3	3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Na podstawie danych uzyskanych z badania ankietowego można wywnioskować, że uczniowie polskich szkół średnich prezentują wyższy poziom intencji przedsiębiorczej niż ich rówieśnicy pochodzący z Finlandii. Jedną z przyczyn tej sytuacji może być brak zainteresowania młodych Finów tematami związanymi z przedsiębiorczością. Wskazuje na to duża liczba odpowiedzi ukazujących brak zdania w stosunku do zaprezentowanych stwierdzeń, która sugeruje, że wcześniej nie zastanawiali się nad podobnymi kwestiami. Z kolei wśród osób, które posiadały własną opinię w odniesieniu do zdań poruszonych w kwestionariuszu ankietowym odnaleźć można było więcej respondentów posiadających poglądy sceptyczne niż aprobujące taki rodzaj ścieżki zawodowej w przyszłości. Wśród Polaków deklarowany poziom intencji przedsiębiorczej utrzymywał się na wysokim poziomie i wskazywał, że wielu z nich widzi szansę realizacji w przyszłości takiej kariery zawodowej. Powyższe dane pozwalają na określenie wielkości deklarowanych intencji przedsiębiorczych. Na ich podstawie nie można jednak wskazać co determinowało ich powstanie. Do zweryfikowania wpływu poszczególnych czynników niezbędne będzie skorzystanie z miernika intencji przedsiębiorczej skonstruowanego na etapie określania metodyki badania opisanego w 3 rozdziale niniejszej dysertacji. Przyjęcie tak zdefiniowanego wskaźnika warunkuje przeprowadzenie analizy regresji pomiędzy przyjętymi w pracy czynnikami oddziałującymi na zamiar przedsiębiorczy, a samą intencją. Aby to jednak było możliwe konieczne jest wcześniejsze przeprowadzenie analizy czynnikowej, która pozwoli na wyłonienie stwierdzeń z kwestionariusza ankietowego, które stworzą poszczególne determinanty badanego zjawiska.

5.3. Szacowanie parametrów modelu intencji przedsiębiorczej na próbie polskiej i fińskiej

Zgodnie z koncepcją badania opisaną w rozdziale 3 w rozprawie przyjęto model zakładający wpływ pięciu determinant (indywidualizmu, państwowości, edukacji przedsiębiorczej, cech przedsiębiorczych i postrzegania przedsiębiorczości) na intencję przedsiębiorczą za pośrednictwem jej trzech bezpośrednich poprzedników (postawy wobec zachowania, postrzeganej kontroli zachowania oraz subiektywnych norm) zgodnie z teorią planowanych zachowań Ajzena. W celu zweryfikowania powiązań istniejących pomiędzy stwierdzeniami zawartymi w kwestionariuszu ankietowym a determinantami intencji przedsiębiorczej wykorzystanymi w modelu przeprowadzono analizę czynnikową. Zostały jej poddane zdania o numerach 3-63 (przedstawione w tabeli 44), które zgodnie z pierwotnymi założeniami miały tworzyć czynniki wykorzystywane w późniejszej analizie regresji jako zmienne niezależne.

Tabela 44. Stwierdzenia poddane analizie czynnikowej tworzące zmienne niezależne

Numer	Treść stwierdzenia
3	Informacje o założeniu i prowadzeniu własnej firmy uzyskuję od rodziców.
4	Informacje o założeniu i prowadzeniu własnej firmy uzyskuję od przyjaciół.
5	Informacje o założeniu i prowadzeniu własnej firmy uzyskuję za pośrednictwem szkoły.
6	Nauka w szkole sprawiła, że teraz jestem bardziej przygotowany do założenia własnej firmy w przyszłości.
7	Nauka w szkole zwiększyła moją chęć do założenia własnej firmy w przyszłości.
8	Interesuję się zagadnieniami związanymi z prowadzeniem własnej firmy.
9	Wolę, gdy mój los jest w moich rękach, a nie zależy od innych.
10	Zazwyczaj polegam na samym sobie, a nie na innych.
11	Często wykonuję powierzone mi zadania „po swojemu”.
12	Moja niezależność od innych osób jest dla mnie bardzo ważna.
13	Jest dla mnie ważne, że potrafię wykonać powierzone mi zadanie lepiej od innych.
14	Najważniejsza dla mnie jest wygrana.
15	Współzawodnictwo jest dla mnie czymś naturalnym.
16	Jestem rozdrażniony, gdy inni potrafią wykonać zadanie lepiej ode mnie.
17	Cieszę się, gdy moi przyjaciele odnoszą sukcesy.
18	Pomyślność moich przyjaciół jest dla mnie ważna.
19	Sprawia mi przyjemność spędzanie czasu z innymi ludźmi.
20	Czuję się dobrze pracując w zespole.
21	Rodzice i dzieci powinni spędzać możliwie jak najwięcej czasu razem.
22	Moim obowiązkiem jest opiekować się moją rodziną bez względu na to, co w związku z tym będę musiał poświęcić.

23	Członkowie rodziny powinni trzymać się razem bez względu na to ponoszoną cenę.
24	Jest dla mnie ważne, że akceptuję decyzje powzięte przez członków grup, do których należę.
25	Osoby prowadzące własne firmy są idealnymi obywatelami.
26	Osoby prowadzące własne firmy są zazwyczaj pracowite i godne zaufania.
27	Praca osób prowadzących własne firmy przynosi korzyści dla całego społeczeństwa.
28	Osoby prowadzące własne firmy odgrywają kluczową rolę w osiągnięciu sukcesu przez całe społeczeństwo.
29	Wiele osób prowadzących własną firmę jest zachłannymi kombinatorami.
30	Osiągnięcie sukcesu w prowadzeniu własnej firmy wymaga skupienia się tylko na sobie.
31	Właściciele firm bez skrupułów wykorzystują inne osoby.
32	Małe firmy są obciążeniem dla społeczeństwa.
33	Osiągnięcie sukcesu w prowadzenie własnej firmy wymaga wytrwałości.
34	Osiągnięcie sukcesu w prowadzeniu własnej firmy wymaga odporności na stres.
35	Prowadzenie własnej firmy jest zadaniem trudnym i pracochłonnym.
36	Prowadzenie własnej firmy często wymaga pracy po godzinach oraz uniemożliwia wzięcie urlopu.
37	Osoba prowadząca własną firmę musi umieć radzić sobie z różnymi rodzajami ludzi.
38	Osoba prowadząca własną firmę musi umieć przekonać innych do swojego zdania.
39	Osiągnięcie sukcesu firmy zależy nie tylko od wysiłku osoby będącej właścicielem-zarządcą, ale także od innych osób.
40	Ludzie powinni sami zatroszczyć się o siebie, a nie prosić Państwo o pomoc.
41	Jeśli ktoś jest biedny, to jest jego własna wina.
42	Osoby, które ciężko pracują nie potrzebują pomocy od innych osób.
43	Jeśli ktoś jest bezrobotny, to jest to jego własny wybór.
44	Ludzie korzystający z opieki społecznej są leniwi.
45	Ludzie którzy korzystają z opieki społecznej generują zbyt duże koszty dla Państwa.
46	Korzystanie z opieki społecznej jest wynikiem podejmowania błędnych decyzji życiowych.
47	Gdyby ludzie korzystający z opieki społecznej pracowali więcej nie musieliby z niej korzystać.
48	Obowiązkiem Państwa jest opieka nad ludźmi, którzy przeszli na emeryturę.
49	Obowiązkiem Państwa jest zapewnić wszystkim swoim obywatelom odpowiednią jakość życia.
50	Obowiązkiem Państwa jest wspieranie ludzi ubogich.
51	Państwo powinno zapewnić pracę wszystkim osobom, które są zdolne do pracy i chcą ją podjąć.
52	Wierzę, że jeśli będę potrzebował pomocy, to Państwo się mną zaopiekuje.
53	Państwo we właściwy sposób wspiera osoby ubogie.
54	Państwo pomoże mi, jeśli znajdę się w sytuacji, w której nie będę miał pieniędzy, aby utrzymać swoją rodzinę.
55	Wierzę, że Państwo opiekuje się osobami, które nie są w stanie same o siebie zadbać.
56	Podatki są zbyt wysokie dla większości osób w naszym Państwie.

57	Większość osób, które płacą podatki nie otrzymują od Państwa nic w zamian.
58	W naszym Państwie istnieje wyraźne zróżnicowanie dochodów.
59	Powinno się podjąć działania, aby ograniczyć zróżnicowanie dochodów.
60	Demokracja jest zasadniczą wartością naszego społeczeństwa.
61	Wolność jednostki jest jedną z podstawowych wartości naszego społeczeństwa.
62	Prawa człowieka są fundamentem naszego społeczeństwa.
63	Równość jest kluczową wartością naszego społeczeństwa.

Źródło: Opracowanie własne

Tabela 45. Stwierdzenia składające się na zmienną „subiektywne normy”

Numer	Treść stwierdzenia
68	Osoby z mojego najbliższego otoczenia zachęcają mnie do prowadzenia własnej firmy.
69	W branży, w której w przyszłości chciałbym pracować, doceniane jest prowadzenie własnej firmy.
70	Rodzice zachęcają mnie do prowadzenia własnej firmy.
71	Moi przyjaciele uważają, że dobrze byłoby gdybym w przyszłości prowadził własną firmę.
72	Moje otoczenie docenia osoby, które zdecydowały się na prowadzenie własnej firmy.

Źródło: Opracowanie własne

Tabela 46. Stwierdzenia składające się na zmienną „postrzegana kontrola zachowania”

Numer	Treść stwierdzenia
73	Wierzę, że mógłbym prowadzić małą firmę.
74	Wierzę, że mogę nabyć umiejętności przydatne do prowadzenia firmy.
75	Wierzę, że potrafiłbym poradzić sobie z założeniem własnej firmy.
76	Wierzę, że byłbym w stanie zarządzać małą firmą.

Źródło: Opracowanie własne

Tabela 47. Stwierdzenia składające się na zmienną „postawa wobec zachowania”

Numer	Treść stwierdzenia
77	Wierzę, że prowadzona przeze mnie firma osiągnęłaby sukces.
78	Wierzę, że byłbym w stanie utrzymać się z prowadzenia własnej firmy.
79	Osiągnięcie sukcesu prowadzonej przeze mnie firmy nie wydaje się być zadaniem przerastającym moje możliwości.

Źródło: Opracowanie własne

W przypadku obu badanych grup została zastosowana analiza czynnikowa metodą eksploracyjną (EFA) z wykorzystaniem rotacji varimax. Z analizy zostały usunięte czynniki posiadające ładunek o wartości mniejszej niż 0,4. Przeprowadzenie analizy regresji miało

pozwoić na zweryfikowanie postawionych wcześniej hipotez badawczych. Wykonanie testów pozwoliło na podjęcie decyzji odnośnie sposobu realizacji analizy regresji. Powodem wyboru przyjętej w rozprawie metody było uzyskanie największego wskaźnika wyjaśnionej wariancji zmiennej zależnej w stosunku do innych podejść. W metodzie tej zmiennymi niezależnymi były średnie arytmetyczne ocen przydzielonych w stosunku do stwierdzeń tworzących czynniki wyodrębnione w wyniku analizy czynnikowej, zaś zmiennymi zależnymi średnie arytmetyczne odpowiedzi udzielonych do zdań charakteryzujących bezpośrednio poprzedniki intencji przedsiębiorczej zgodnie z teorią planowanych zachowań Ajzena. Stosunek ankietowanych do subiektywnych norm były weryfikowany w zdaniach 68-72 (por. tab. 45), opinię respondentów do postrzeganej kontroli zachowania sprawdzały tezy 73-76 (por. tab. 46), zaś poziom postawy wobec zachowania był zbadany za pomocą stwierdzeń 77-79 (por. tab. 47). Ze względu na zbyt dużą korelację zachodzącą pomiędzy bezpośrednimi poprzednikami intencji przedsiębiorczej przeprowadzenie analizy czynnikowej nie przyniosłoby efektu.

5.3.1. Analiza czynnikowa dla grupy polskiej

Przed przystąpieniem do realizacji analizy czynnikowej została wygenerowana macierz przeciwobrazu, aby sprawdzić czy istnieje konieczność wykluczenia któregoś stwierdzenia z dalszego badania. Weryfikacja uzyskanych wyników potwierdziła, że wszystkie 61 zdań może zostać poddane analizie czynnikowej.

W wyniku poddania analizie czynnikowej 61 stwierdzeń zostało utworzone 14 czynników. Jednakże uzyskane wyniki wskazywały na to, że 7 tez nie zostało włączonych do żadnego z nich. Ponadto jeden z czynników składał się wyłącznie ze zdań o ładunku mniejszym niż 0,4, który to poziom przyjęto jako wyznacznik graniczny istotności. Te dwie przesłanki zadecydowały o ponownym przeprowadzeniu analizy z pominięciem stwierdzeń o numerach 3, 4, 5, 20, 32, 58 i 59, co doprowadziło do powstania 13 czynników. Wyniki te zostały uznane za ostateczne ponieważ w trakcie weryfikowania uzyskanych danych nie zaobserwowano jakichkolwiek przesłanek powodujących konieczność dokonania następnej analizy. Ostateczny rezultat przeprowadzonej analizy czynnikowej został zaprezentowany w tabeli 48, a nazwy poszczególnych czynników oraz ich powiązanie z determinantami intencji przedsiębiorczej w modelu w tabeli 49.

Tabela 48. Wyniki analizy czynnikowej dla grupy polskiej

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
6									0,533				
7									0,901				
8									0,443				
9							0,559						
10							0,645						
11							0,515						
12							0,498						
13												0,492	
14												0,695	
15												0,462	
16												0,419	
17											0,719		
18											0,657		
19	0,423												
21					0,504								
22					0,734								
23					0,745								
24					0,458								
25								0,556					
26								0,572					
27								0,678					
28								0,616					
29									0,585				
30									0,444				
31									0,780				
33	0,762												
34	0,737												
35	0,719												
36	0,463												
37	0,616												
38	0,532												
39	0,502												
40		0,490											
41		0,600											
42		0,501											
43		0,553											
44		0,773											
45		0,774											
46		0,627											
47		0,682											
48						0,602							
49						0,716							
50						0,636							
51						0,623							
52			0,721										
53			0,770										
54			0,813										

55			0,779										
56													0,565
57													0,884
60				0,600									
61				0,775									
62				0,779									
63				0,630									

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 49. Nazwy czynników oraz ich powiązanie z determinantami intencji przedsiębiorczej w modelu dla grupy polskiej

Numer czynnika	Numer stwierżeń	Nazwa	Skrót	Determinanta intencji przedsiębiorczej
1	19, 33-39	Cechy przedsiębiorcze	CP	Cechy przedsiębiorcze
2	40-47	Opieka państwa	OPP	Państwowość
3	52-55	Zaufanie względem państwa	ZWP	Państwowość
4	60-63	Poglądy demokratyczne	PD	Państwowość
5	21-24	Indywidualista podporządkowany	IP	Indywidualizm
6	48-51	Obowiązki państwa	OBP	Państwowość
7	9-12	Indywidualista zdroworozsądkowy	IZ	Indywidualizm
8	25-28	Pozytywne postrzeganie	PP	Postrzeganie przedsiębiorczości
9	6-8	Edukacja przedsiębiorcza	EP	Edukacja przedsiębiorcza
10	29-31	Negatywne postrzeganie	NP	Postrzeganie przedsiębiorczości
11	17-18	Indywidualista społeczny	IS	Indywidualizm
12	13-16	Indywidualista bezkompromisowy	IBK	Indywidualizm
13	56-57	Podatki	POD	Państwowość

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

5.3.2. Analiza czynnikowa dla grupy fińskiej

Podobnie jak w przypadku wyników uzyskanych przez grupę polską, dla danych pozyskanych z badania młodzieży fińskiej została wygenerowana macierz przeciwobrazu, by sprawdzić czy istnieje konieczność wykluczenia któregoś stwierdzenia z dalszego badania. Również w tym przypadku weryfikacja uzyskanych wyników wykazała brak przesłanek do wykluczenia któregoś z zdań z dalszego badania.

W wyniku poddania analizie czynnikowej wszystkich 61 tez powstało 12 czynników. Jednak szczegółowe przyjrzenie się результатам ujawniło, że 10 stwierżeń nie zostało włączonych do żadnego z nich, zaś jedno stwierdzenie wchodziło w skład dwóch czynników. Spowodowało to konieczność powtórzenia analizy czynnikowej biorąc pod uwagę tylko 50 zdań z wyłączeniem tych o numerach 3, 7, 17, 18, 30, 32, 48, 49, 50, 51 oraz 58.

Doprowadziła ona do wyodrębnienia 11 czynników. Jednakże uzyskane wyniki nadal nie były zadowalające ze względu na brak uwzględnienia w jakimkolwiek czynniku 5 tez oraz wykorzystaniu jednej do stworzenia 2 z faktorów. W efekcie postanowiono przeprowadzić powtórny analizę wykorzystując 44 stwierdzenia, z pominięciem tez o numerach 4, 8, 10, 11, 27 i 59. Spowodowała ona również dokonanie podziału danych na 11 czynników. W tym przypadku stwierdzenia o numerach 28 i 53 nie zostały ujawnione w żadnym z faktorów, co wymusiło konieczność przeprowadzenia kolejnej analizy z ich wyłączeniem. Czwarta analiza wykazała istnienie jednego czynnika mniej niż do tej pory. Pomimo tego nie okazała się być ostateczną ze względu na potrzebę usunięcia zdania o numerze 52, które nie było uwzględnione w żadnym z powstałych czynników. Podobnie było w przypadku kolejnej analizy, która wymagała usunięcia tezy o numerze 54. Ostateczne wyniki analizy (przedstawione w tabeli 50) doprowadziły do powstania 10 czynników. Ich nazwy oraz powiązania z determinantami intencji przedsiębiorczej z modelu można odnaleźć w tabeli 51.

Tabela 50. Wyniki analizy czynnikowej dla grupy fińskiej

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5								0,732		
6								0,821		
9										0,679
12										0,537
13					0,528					
14					0,779					
15					0,475					
16					0,547					
19				0,531						
20				0,976						
21						0,516				
22						0,689				
23						0,723				
24				0,508						
25	0,417									
26	0,609									
29							0,734			
31							0,746			
33	0,690									
34	0,687									
35	0,703									
36	0,472									
37	0,704									
38	0,682									
39	0,561									

40		0,546								
41		0,705								
42		0,489								
43		0,517								
44		0,744								
45		0,614								
46		0,677								
47		0,632								
55			0,430							
56									0,414	
57									0,893	
60			0,531							
61			0,617							
62			0,687							
63			0,652							

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 51. Nazwy czynników oraz ich powiązanie z determinantami intencji przedsiębiorczej w modelu dla grupy fińskiej

Nr czynnika	Numer stwierżeń	Nazwa	Skrót	Determinanta intencji przedsiębiorczej
1	25-26, 33-39	Cechy przedsiębiorcze	CP	Cechy przedsiębiorcze
2	40-47	Opieka państwa	OPP	Państwowość
3	55, 60-63	Poglądy demokratyczne	PD	Państwowość
4	19-20, 24	Indywidualista społeczny	IS	Indywidualizm
5	13-16	Indywidualista bezkompromisowy	IBK	Indywidualizm
6	21-23	Indywidualista podporządkowany	IP	Indywidualizm
7	29, 31	Negatywne postrzeganie	NP	Postrzeganie przedsiębiorczości
8	5-6	Edukacja przedsiębiorcza	EP	Edukacja przedsiębiorcza
9	56-57	Podatki	POD	Państwowość
10	9, 12	Indywidualista zdroworozsądkowy	IZ	Indywidualizm

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Przeprowadzona analiza czynnikowa pozwoliła na wyróżnienie 13 czynników z odpowiedzi udzielonych przez młodzież uczącą się w Polsce oraz 10 dla wskazań ich rówieśników z Finlandii. Pomimo, iż liczba czynników jest różna dla poszczególnych grup, w obu przypadkach można odnaleźć reprezentantów wszystkich determinant intencji przedsiębiorczej przyjętych w modelu, a stwierdzenia wchodzące w skład poszczególnych czynników są niezwykle zbliżone. Wskazuje to już na tym etapie na różnice w determinantach intencji przedsiębiorczej wśród dwóch badanych grup. Te dwie

obserwacje pozwalają jednak na uznanie wyników analizy czynnikowej za obowiązujące i posłużenie się nimi jako zmiennymi zależnymi w kolejnych etapach analiz.

5.3.3. Analiza regresji dla grupy polskiej

Analiza regresji determinant intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej odbywała się poprzez sprawdzenie wpływu czynników wyodrębnionych w wyniku analizy czynnikowej na poszczególne bezpośrednie poprzedniki intencji zgodnie z teorią planowanych zachowań Ajzena.

W pierwszej kolejności analizie regresji zostały poddane czynniki determinujące postawę wobec zachowania. Zgodnie z pierwotnym założeniem wyrażonym w modelu miała być ona kształtowana przez indywidualizm oraz państwowość. W wyniku przeprowadzonej analizy czynnikowej indywidualizm był reprezentowany przez: indywidualistę podporządkowanego (IP), zdroworozsądkowego (IZ), społecznego (IS) oraz bezkompromisowego (IBK), zaś państwowość została scharakteryzowana przez takie czynniki jak: opieka państwa (OPP), zaufanie względem państwa (ZWP), poglądy demokratyczne (PD), obowiązki państwa (OBP) i podatki (POD). Model będący rezultatem przeprowadzonej analizy regresji pozwalał wyjaśnić 11,7% wariancji zmiennej zależnej i przewidywał ją lepiej niż średnia. W wyniku przeprowadzenia testu Durбина-Watsona otrzymano wielkość 1,805. Ponieważ jest ona mniejsza niż 2 oraz od niższej z krytycznych wartości tego testu należy stwierdzić, że w stworzonym modelu istnieje dodatnia autokorelacja pierwszego rzędu składnika resztowego. Z modelu usunięto dwa czynniki (indywidualistę podporządkowanego oraz zaufanie względem państwa), ponieważ okazały się nieistotne statystycznie. Najmocniej na zmienną zależną oddziaływały podatki (0,123) oraz indywidualista zdroworozsądkowy (0,116). Umiarkowany wpływ na pojawienie się omawianego poprzednika intencji przedsiębiorczej miały obowiązki państwa (0,087), indywidualista bezkompromisowy (0,086) i poglądy demokratyczne. Najśłabsze oddziaływanie odnotowano w przypadku opieki państwa (0,077), a także indywidualisty społecznego (0,074). W tabeli 52 zostały zaprezentowane stwierdzenia tworzące postawę wobec zachowania, zaś dokładne wyniki przeprowadzonej analizy regresji widnieją w tabelach 53-55. Równanie dla niewystandaryzowanych czynników tego modelu wyglądało następująco:

(3) **POSTAWA WOBEC ZACHOWANIA = 0,123 x POD + 0,087 x OBP + 0,084 x PD + 0,077 x OPP + 0,086 x IBK + 0,074 x IS + 0,116 x IZ + 1,370**

Tabela 52. Stwierdzenia tworzące „postawę wobec zachowania” dla grupy polskiej

Czynnik	Numer stwierdzenia	Treść Stwierdzenia
Indywidualista zdroworozsądkowy (IZ)	9	Wolę, gdy mój los jest w moich rękach, a nie zależy od innych.
	10	Zazwyczaj polegam na samym sobie, a nie na innych.
	11	Często wykonuję powierzone mi zadania „po swojemu”.
	12	Moja niezależność od innych osób jest dla mnie bardzo ważna.
Indywidualista bezkompromisowy (IBK)	13	Jest dla mnie ważne, że potrafię wykonać powierzone mi zadanie lepiej od innych.
	14	Najważniejsza dla mnie jest wygrana.
	15	Współzawodnictwo jest dla mnie czymś naturalnym.
	16	Jestem rozdrażniony, gdy inni potrafią wykonać zadanie lepiej ode mnie.
Indywidualista społeczny (IS)	17	Cieszę się, gdy moi przyjaciele odnoszą sukcesy.
	18	Pomyślność moich przyjaciół jest dla mnie ważna.
Opieka państwa (OPP)	40	Ludzie powinni sami zatroszczyć się o siebie, a nie prosić Państwo o pomoc.
	41	Jeśli ktoś jest biedny, to jest jego własna wina.
	42	Osoby, które ciężko pracują nie potrzebują pomocy od innych osób.
	43	Jeśli ktoś jest bezrobotny, to jest to jego własny wybór.
	44	Ludzie korzystający z opieki społecznej są leniwi.
	45	Ludzie którzy korzystają z opieki społecznej generują zbyt duże koszty dla Państwa.
	46	Korzystanie z opieki społecznej jest wynikiem podejmowania błędnych decyzji życiowych.
	47	Gdyby ludzie korzystający z opieki społecznej pracowali więcej nie musieliby z niej korzystać.
Obowiązki państwa (OBP)	48	Obowiązkiem Państwa jest opieka nad ludźmi, którzy przeszli na emeryturę.
	49	Obowiązkiem Państwa jest zapewnić wszystkim swoim obywatelom odpowiednią jakość życia.
	50	Obowiązkiem Państwa jest wspieranie ludzi ubogich.
	51	Państwo powinno zapewnić pracę wszystkim osobom, które są zdolne do pracy i chcą ją podjąć.
Podatki (POD)	56	Podatki są zbyt wysokie dla większości osób w naszym Państwie.
	57	Większość osób, które płacą podatki nie otrzymują od Państwa nic w zamian.

Poglądy demokratyczne (PD)	60	Demokracja jest zasadniczą wartością naszego społeczeństwa.
	61	Wolność jednostki jest jedną z podstawowych wartości naszego społeczeństwa.
	62	Prawa człowieka są fundamentem naszego społeczeństwa.
	63	Równość jest kluczową wartością naszego społeczeństwa.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań

Tabela 53. Podsumowanie modelu analizy regresji postawy wobec zachowania dla grupy polskiej

R	R ²	Skorygowany R ²	Błąd standardowy oszacowania	Zmiana R ²	F zmiany	Df1	df2	Istotność F zmiany	Test Durбина-Watsona
0,342	0,117	0,110	0,850	0,117	16,59	7	879	<0,001	1,805

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 54. ANOVA dla analizy regresji postawy wobec zachowania dla grupy polskiej

	Sumy kwadratów	Stopnie swobody	Średni kwadrat	F	Istotność
Regresja	83,84	7	11,978	16,59	<0,001
Reszta	634,43	879	0,722		
Ogółem	718,27	886			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 55. Współczynniki regresji postawy wobec zachowania dla grupy polskiej

	Współczynniki niewystandaryzowane		Standaryzowany współczynnik Beta	Test t	Istotność	Statystyki współliniowości	
	B	Błąd standardowy				Tolerancja	VIF
Wyraz wolny	1,370	0,238		5,756	<0,001		
IŻ	0,116	0,039	0,106	2,952	0,003	0,777	1,287
IS	0,074	0,035	0,075	2,128	0,034	0,815	1,227
IBK	0,086	0,035	0,082	2,451	0,014	0,888	1,126
OPP	0,077	0,034	0,076	2,242	0,025	0,881	1,135
PD	0,084	0,031	0,090	2,670	0,008	0,886	1,128
OBP	0,087	0,037	0,088	2,316	0,021	0,698	1,433
POD	0,123	0,031	0,136	3,981	<0,001	0,865	1,156

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Druga analiza regresji weryfikowała wpływ edukacji przedsiębiorczej (EP), cech przedsiębiorczych (CP) i państwowości na postrzeganą kontrolę zachowania. W przypadku

dwóch pierwszych determinant w wyniku analizy czynnikowej postał tylko jeden czynnik, który został nazwany analogicznie do nich. Z kolei państwowość zawierała w sobie 5 składników, którymi były: opieka państwa (OPP), zaufanie względem państwa (ZWP), poglądy demokratyczne (PD), obowiązki państwa (OBP) oraz podatki (POD). Uzyskany w wyniku analizy regresji model pozwalał na wyjaśnienie 21,8% wariacji zmiennej zależnej i przewidywał ją lepiej niż średnia. Przeprowadzony test Durbina-Watsona miał wielkość 1,871, co wskazuje na istnienie w modelu dodatniej autokorelacji pierwszego rzędu składnika resztowego. Wpływ na to ma fakt, że jego wartość jest mniejsza niż 2 oraz od niższej z krytycznych wielkości tego testu. Z modelu zostały usunięte poglądy demokratyczne ze względu na brak istotności statystycznej tego czynnika. Największy wpływ na zmienną zależną miała edukacja przedsiębiorcza (0,307) i cechy przedsiębiorcze (0,280). Mniejsze oddziaływania można było zaobserwować w przypadku podatków (0,110) oraz zaufania względem państwa (0,103). Zaś najmniej postrzeganą kontrolę zachowania determinowała opieka (0,092) i obowiązki państwa (0,085). Uzyskane wyniki ukazują, że poczucie o możliwości zostania przedsiębiorcą warunkowane jest u polskiej młodzieży czynnikami związanymi z ich przygotowaniem się i posiadаныmi predyspozycjami do tej roli, a nie wsparciem oferowanym ze strony państwa. Warto zwrócić uwagę, że jeden z czynników (zaufanie względem państwa) poprzedzony był znakiem minus, co sugerowało, że jego odwrotność (brak zaufania względem państwa) oddziaływała na postrzeganą kontrolę zachowania. Zestawienie stwierdzeń tworzących postrzeganą kontrolę zachowania znajduje się w tabeli 56, a szczegółowe wyniki przeprowadzonej analizy regresji w tabelach 57-59. Równanie dla niewystandaryzowanych czynników tego modelu prezentowało się następująco:

$$(4) \quad \text{POSTRZEGANA KONTROLA ZACHOWANIA} = 0,280 \times EP + 0,307 \times CP - \\ 0,103 \times ZWP + 0,110 \times POD + 0,085 \times OBP + 0,092 \times OPP + 1,099$$

Tabela 56. Stwierdzenia tworzące „postrzeganą kontrolę zachowania” dla grupy polskiej

Czynnik	Numer stwierdzenia	Treść Stwierdzenia
Edukacja przedsiębiorcza (EP)	6	Nauka w szkole sprawiła, że teraz jestem bardziej przygotowany do założenia własnej firmy w przyszłości.
	7	Nauka w szkole zwiększyła moją chęć do założenia własnej firmy w przyszłości.
	8	Interesuję się zagadnieniami związanymi z prowadzeniem własnej firmy.
Cechy przedsiębiorcze (CP)	19	Sprawia mi przyjemność spędzanie czasu z innymi ludźmi.
	33	Osiągnięcie sukcesu w prowadzenie własnej firmy wymaga wytrwałości.
	34	Osiągnięcie sukcesu w prowadzeniu własnej firmy wymaga odporności na stres.
	35	Prowadzenie własnej firmy jest zadaniem trudnym i pracochłonnym.
	36	Prowadzenie własnej firmy często wymaga pracy po godzinach oraz uniemożliwia wzięcie urlopu.
	37	Osoba prowadząca własną firmę musi umieć radzić sobie z różnymi rodzajami ludzi.
	38	Osoba prowadząca własną firmę musi umieć przekonać innych do swojego zdania.
39	Osiągnięcie sukcesu firmy zależy nie tylko od wysiłku osoby będącej właścicielem-zarządcą, ale także od innych osób.	
Opieka państwa (OPP)	40	Ludzie powinni sami zatroszczyć się o siebie, a nie prosić Państwo o pomoc.
	41	Jeśli ktoś jest biedny, to jest jego własna wina.
	42	Osoby, które ciężko pracują nie potrzebują pomocy od innych osób.
	43	Jeśli ktoś jest bezrobotny, to jest to jego własny wybór.
	44	Ludzie korzystający z opieki społecznej są leniwi.
	45	Ludzie którzy korzystają z opieki społecznej generują zbyt duże koszty dla Państwa.
	46	Korzystanie z opieki społecznej jest wynikiem podejmowania błędnych decyzji życiowych.
	47	Gdyby ludzie korzystający z opieki społecznej pracowali więcej nie musieliby z niej korzystać.
Obowiązki państwa (OBP)	48	Obowiązkiem Państwa jest opieka nad ludźmi, którzy przeszli na emeryturę.
	49	Obowiązkiem Państwa jest zapewnić wszystkim swoim obywatelom odpowiednią jakość życia.
	50	Obowiązkiem Państwa jest wspieranie ludzi ubogich.
	51	Państwo powinno zapewnić pracę wszystkim osobom, które są zdolne do pracy i chcą ją podjąć.

Zaufanie względem państwa (ZWP)	52	Wierzę, że jeśli będę potrzebował pomocy, to Państwo się mną zaopiekuje.
	53	Państwo we właściwy sposób wspiera osoby ubogie.
	54	Państwo pomoże mi, jeśli znajdę się w sytuacji, w której nie będę miał pieniędzy, aby utrzymać swoją rodzinę.
	55	Wierzę, że Państwo opiekuje się osobami, które nie są w stanie same o siebie zadbać.
Podatki (POD)	56	Podatki są zbyt wysokie dla większości osób w naszym Państwie.
	57	Większość osób, które płacą podatki nie otrzymują od Państwa nic w zamian.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań

Tabela 57. Podsumowanie modelu analizy regresji postrzeganej kontroli zachowania dla grupy polskiej

R	R ²	Skorygowany R ²	Błąd standardowy oszacowania	Zmiana R ²	F zmiany	Df1	df2	Istotność F zmiany	Test Durbin-Watsona
0,467	0,218	0,213	0,863	0,218	40,85	6	880	<0,001	1,871

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 58. ANOVA dla analizy regresji postrzeganej kontroli zachowania dla grupy polskiej

	Sumy kwadratów	Stopnie swobody	Średni kwadrat	F	Istotność
Regresja	182,4	6	30,401	40,85	<0,001
Reszta	654,9	880	0,744		
Ogółem	837,3	886			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 59. Współczynniki regresji postrzeganej kontroli zachowania dla grupy polskiej

	Współczynniki niewystandaryzowane		Standaryzowany współczynnik Beta	Test t	Istotność	Statystyki współliniowości	
	B	Błąd standardowy				Tolerancja	VIF
Wyraz wolny	1,099	0,252		4,357	<0,001		
OPP	0,092	0,034	0,084	2,703	0,007	0,928	1,077
OBP	0,085	0,040	0,080	2,139	0,033	0,636	1,572
POD	0,110	0,032	0,112	3,443	<0,001	0,836	1,197
ZWP	-0,130	0,032	-0,127	-4,046	<0,001	0,897	1,115
CP	0,307	0,052	0,218	5,956	<0,001	0,662	1,511
EP	0,280	0,030	0,290	9,479	<0,001	0,950	1,053

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Ostatnia analiza regresji weryfikowała wpływ postrzegania przedsiębiorczości na subiektywne normy. Na etapie analizy czynnikowej okazało się, że w ramach tej determinanty intencji przedsiębiorczej wyodrębniono dwa czynniki, którymi było pozytywne (PP) i negatywne postrzeganie przedsiębiorczości (NP). Model wygenerowany w wyniku analizy regresji pozwalał na wyjaśnienie 4,9% wariacji zmiennej zależnej i przewidywał ją lepiej niż średnia. Także w przypadku tego modelu przeprowadzony test Durbina-Watsona wskazywał na istnienie dodatniej autokorelacji pierwszego rzędu składnika resztowego ze względu na uzyskanie wartości (1,811) mniejszej od 2, a także od niższej z krytycznych wartości tego testu. Negatywne postrzeganie przedsiębiorczości zostało usunięte z modelu ze względu na brak istotności statystycznej. Stwierdzenia tworzące subiektywne normy znajdują się w tabeli 60. Kompleksowe wyniki przeprowadzonej analizy regresji można odnaleźć w tabelach 61-63. Równanie dla niewystandaryzowanych czynników tego modelu zostało zaprezentowane poniżej.

(5) **SUBIEKTYWNE NORMY = 0,265 x PP + 2,250**

Tabela 60. Stwierdzenia tworzące „subiektywne normy” dla grupy polskiej

Czynnik	Numer stwierdzenia	Treść Stwierdzenia
Pozytywne postrzeganie (PP)	25	Osoby prowadzące własne firmy są idealnymi obywatelami.
	26	Osoby prowadzące własne firmy są zazwyczaj pracowite i godne zaufania.
	27	Praca osób prowadzących własne firmy przynosi korzyści dla całego społeczeństwa.
	28	Osoby prowadzące własne firmy odgrywają kluczową rolę w osiągnięciu sukcesu przez całe społeczeństwo.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań

Tabela 61. Podsumowanie modelu analizy regresji subiektywnych norm dla grupy polskiej

R	R ²	Skorygowany R ²	Błąd standardowy oszacowania	Zmiana R ²	F zmiany	Df1	df2	Istotność F zmiany	Test Durbina-Watsona
0,222	0,049	0,048	0,967	0,049	45,83	1	885	<0,001	1,811

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 62. ANOVA dla analizy regresji subiektywnych norm dla grupy polskiej

	Sumy kwadratów	Stopnie swobody	Średni kwadrat	F	Istotność
Regresja	42,83	1	42,83	45,83	<0,001
Reszta	827,06	885	1		
Ogółem	869,89	886	0,935		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 63. Współczynniki regresji subiektywnych norm dla grupy polskiej

	Współczynniki niewystandaryzowane		Standaryzowany współczynnik Beta	Test t	Istotność	Statystyki współliniowości	
	B	Błąd standardowy				Tolerancja	VIF
Wyraz wolny	2,250	0,121		18,54	<0,001		
PP	0,265	0,039	0,222	6,770	<0,001	1,000	1,000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Potwierdzeniem zasadności wykorzystania w niniejszej dysertacji teorii planowanych zachowań Ajzena jest stopień wyjaśnienia wariacji intencji przedsiębiorczej za pomocą jej bezpośrednich poprzedników. Kształtuje się on na poziomie 49,2% i przewiduje wartość zmiennej zależnej lepiej niż średnia. Wynik ten jest wyższy od 22% wyjaśnienia wariacji intencji przedsiębiorczej w przypadku analizy regresji dla czynników uzyskanych w wyniku analizy czynnikowej z pominięciem pośrednictwa postawy wobec zachowania, postrzeganej kontroli zachowania oraz subiektywnych norm. Ze względu na wysokie skorelowanie dwóch determinant wskaźnik VIF osiągnął wartości przewyższające 2,0, a tolerancja była niższa od 0,7. Przeprowadzony test Durбина-Watsona wskazywał na wystąpienie w stworzonym modelu dodatniej autokorelacji pierwszego rzędu składnika resztowego z uwagi na fakt, że jego wartość jest mniejsza zarówno od 2 jak i od niższej z krytycznych wartości tego testu. Uzyskane wyniki wskazują, że w przypadku grupy polskiej największy wpływ na tworzenie intencji przedsiębiorczej ma uzyskanie akceptacji na realizację działalności gospodarczej od osób znajdujących się w najbliższym otoczeniu – świadczy o tym wysoki (0,415) wpływ subiektywne norm. Pojawienie się zamiaru przedsiębiorczego jest determinowane w mniejszym stopniu (0,371) postrzeganą kontrolą zachowania, zaś najmniej (0,157) oddziałuje na niego postawa wobec zachowania. Sugeruje to, że w przypadku młodych Polaków przekonanie danej jednostki o pozytywnych skutkach realizacji kariery

przedsiębiorcy nie jest kluczowym motywatorem do podjęcia działań, aby wybrać taką ścieżkę zawodową. W tabelach 64-66 znajdują się pełne dane będące wynikiem analizy regresji. Poniżej umieszczono zaś równanie dla niewystandaryzowanych współczynników modelu intencji przedsiębiorczej.

$$(6) \quad \text{INTENCJA} = 0,415 \times \text{SUBIEKTYWNE NORMY} + 0,371 \times \text{POSTRZEGANA KONTROLA ZACHOWANIA} + 0,157 \times \text{POSTAWA WOBEC ZACHOWANIA} + 0,325$$

Tabela 64. Podsumowanie modelu analizy regresji intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej

R	R ²	Skorygowany R ²	Błąd standardowy oszacowania	Zmiana R ²	F zmiany	Df1	Df2	Istotność F zmiany	Test Durbin-Watsona
0,702	0,492	0,490	0,754	0,492	285,2	3	883	<0,001	1,854

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 65. ANOVA dla analizy regresji intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej

	Sumy kwadratów	Stopnie swobody	Średni kwadrat	F	Istotność
Regresja	486,2	3	162,056	285,2	<0,001
Reszta	501,7	883	0,568		
Ogółem	987,8	886			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 66. Współczynniki regresji intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej

	Współczynniki niewystandaryzowane		Standaryzowany współczynnik Beta	Test t	Istotność	Statystyki współliniowości	
	B	Błąd standardowy				Tolerancja	VIF
Wyraz wolny	0,325	0,122		2,651	0,008		
POS	0,157	0,041	0,134	3,879	<0,001	0,481	2,080
KON	0,371	0,038	0,342	9,655	<0,001	0,458	2,181
NOR	0,415	0,028	0,389	14,862	<0,001	0,839	1,192

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

5.3.4. Analiza regresji dla grupy fińskiej

Dla zachowania porównywalności wyników również w przypadku danych uzyskanych od młodzieży uczęszczającej do szkół średnich w Finlandii została zastosowana analiza regresji

determinant intencji przedsiębiorczej polegająca na sprawdzeniu wpływu czynników wyodrębnionych poprzez zastosowanie analizy czynnikowej na poszczególne bezpośrednie poprzedniki intencji zgodnie z teorią planowanych zachowań Ajzena. Dodatkowym argumentem przemawiającym za tym, aby przyjąć tę metodę był fakt, że także w tym przypadku uzyskany poziom wyjaśnienia wariancji zmiennych zależnych był najwyższy.

Podobnie jak dla grupy polskiej, jako pierwsze analizie regresji poddane zostały czynniki wpływające na postawę wobec zachowania. W przypadku próby fińskiej analiza czynnikowa wykazała, że indywidualizm składał się z 4 czynników: indywidualisty społecznego (IS), bezkompromisowego (IBK), podporządkowanego (IP) oraz zdroworozsądkowego (IZ), a państwowość z 3 – opieki państwa (OPP), poglądów demokratycznych (PD) i podatków (POD). Uzyskany w wyniku analizy regresji model tłumaczył 16% wariancji zmiennej zależnej i przewidywał ją lepiej niż średnia. Przeprowadzony test Durбина-Watsona pozwolił na uzyskanie wskaźnika o wielkości 1,823, który jest mniejszy od 2 oraz od niższej z krytycznych wartości tego testu. To spowodowało przyjęcie tezy o występowaniu w stworzonym modelu dodatniej autokorelacji pierwszego rzędu składnika resztowego. Z modelu usunięto dwa czynniki (opiekę państwa oraz podatki) ponieważ okazały się one nieistotne statystycznie. Indywidualista bezkompromisowy był czynnikiem najsilniej oddziałującym na zmienną zależną (0,252), choć nieznacznie mniejszy wpływ miał także indywidualista społeczny (0,228) oraz indywidualista zdroworozsądkowy (0,221). W najmniejszym stopniu postawę wobec zachowania determinowały poglądy demokratyczne (0,121) i indywidualista podporządkowany (0,118). Otrzymane wyniki wskazują, że na postrzeganie przedsiębiorczości jako atrakcyjnej ścieżki zawodowej w opinii młodych Finów oddziałuje przede wszystkim osobowość indywidualistyczna oraz niezależność. Stwierdzenia tworzące postawę wobec zachowania oraz szczegółowe wyniki analizy odnaleźć można w tabelach 67-70. Równanie dla niewystandaryzowanych czynników tego modelu wyglądało następująco:

$$(7) \quad \text{POSTAWA WOBEC ZACHOWANIA} = 0,121 \times \text{PD} + 0,221 \times \text{IZ} + 0,118 \times \text{IP} + 0,252 \times \text{IBK} + 0,228 \times \text{IS} - 0,208$$

Tabela 67. Stwierdzenia tworzące „postawę wobec zachowania” dla grupy fińskiej

Czynnik	Numer stwierdzenia	Treść Stwierdzenia
Indywidualista zdroworozsądkowy (IZ)	9	Wolę, gdy mój los jest w moich rękach, a nie zależy od innych.
	12	Moja niezależność od innych osób jest dla mnie bardzo ważna.
Indywidualista bezkompromisowy (IBK)	13	Jest dla mnie ważne, że potrafię wykonać powierzone mi zadanie lepiej od innych.
	14	Najważniejsza dla mnie jest wygrana.
	15	Współzawodnictwo jest dla mnie czymś naturalnym.
	16	Jestem rozdrażniony, gdy inni potrafią wykonać zadanie lepiej ode mnie.
Indywidualista społeczny (IS)	19	Sprawia mi przyjemność spędzanie czasu z innymi ludźmi.
	20	Czuję się dobrze pracując w zespole.
	24	Jest dla mnie ważne, że akceptuję decyzje powzięte przez członków grup, do których należę.
Indywidualista podporządkowany (IP)	21	Rodzice i dzieci powinni spędzać możliwie jak najwięcej czasu razem.
	22	Moim obowiązkiem jest opiekować się moją rodziną bez względu na to, co w związku z tym będę musiał poświęcić.
	23	Członkowie rodziny powinni trzymać się razem bez względu na to ponoszoną cenę.
Poglądy demokratyczne (PD)	55	Wierzę, że Państwo opiekuje się osobami, które nie są w stanie same o siebie zadbać.
	60	Demokracja jest zasadniczą wartością naszego społeczeństwa.
	61	Wolność jednostki jest jedną z podstawowych wartości naszego społeczeństwa.
	62	Prawa człowieka są fundamentem naszego społeczeństwa.
	63	Równość jest kluczową wartością naszego społeczeństwa.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań

Tabela 68. Podsumowanie modelu analizy regresji postawy wobec zachowania dla grupy fińskiej

R	R²	Skorygowany R²	Błąd standardowy oszacowania	Zmiana R²	F zmiany	df1	df2	Istotność F zmiany	Test Durbin-Watsona
0,400	0,160	0,154	0,896	0,160	27,11	5	712	<0,001	1,823

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 69. ANOVA dla analizy regresji postawy wobec zachowania dla grupy fińskiej

	Sumy kwadratów	Stopnie swobody	Średni kwadrat	F	Istotność
Regresja	108,7	5	21,745	27,11	<0,001
Reszta	571,1	712	0,802		
Ogółem	679,8	717			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 70. Współczynniki regresji postawy wobec zachowania dla grupy fińskiej

	Współczynniki niewystandaryzowane		Standaryzowany współczynnik Beta	Test t	Istotność	Statystyki współliniowości	
	B	Błąd standardowy				Tolerancja	VIF
Wyraz wolny	-0,208	0,315		-0,661	0,509		
IS	0,228	0,050	0,169	4,542	<0,001	0,849	1,177
IBK	0,252	0,043	0,209	5,805	<0,001	0,914	1,094
IP	0,118	0,047	0,093	2,500	0,013	0,855	1,170
IŻ	0,221	0,046	0,172	4,775	<0,001	0,905	1,106
PD	0,121	0,053	0,080	2,275	0,023	0,945	1,059

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

W drugiej kolejności analizie regresji poddano postrzeganą kontrolę zachowania. W pierwotnym modelu miała być ona kształtowana przez edukację przedsiębiorczą (EP), cechy przedsiębiorcze (CP) oraz państwowość. W przypadku dwóch pierwszych determinant analiza czynnikowa wykazała istnienie tylko jednego czynnika, który otrzymał analogiczną do nich nazwę. W ramach państwowości zostały wyróżnione 3 czynniki – opieka państwa (OPP), poglądy demokratyczne (PD) i podatki (POD). Rezultatem przeprowadzonej analizy był model, który pozwalał na wyjaśnienie 11,6% wariacji zmiennej zależnej i przewidywał ją lepiej niż średnia. Test Durbin-Watson, który uzyskał wartość 1,767 wskazywał na istnienie w modelu dodatniej autokorelacji pierwszego rzędu składnika resztowego. Wpływ na to miał fakt, że jego wielkość jest jednocześnie mniejsza od 2 oraz od niższej z krytycznych wartości tego testu. Przy jego tworzeniu podatki zostały usunięte ze względu na brak istotności statystycznej. Największy wpływ (0,368) na zmienną zależną miały cechy przedsiębiorcze. Pozostałe zmienne determinowały postrzeganą kontrolę zachowania w znacznie mniejszym stopniu – poglądy demokratyczne – 0,144, opieka państwa – 0,138 i edukacja przedsiębiorcza – 0,123. Wynik ten wskazuje, że młodzież w Finlandii wiąże możliwość

realizacji kariery przedsiębiorczej z posiadaniem przez daną osobę zestawu cech charakteru utożsamianych z osobowością przedsiębiorczą. Stwierdzenia tworzące zmienną zależną znajdują się w tabeli 71, a całościowe wyniki przeprowadzonej analizy regresji w tabelach 72-74. Pozwoliły one na stworzenie równania dla niewystandaryzowanych czynników tego modelu, które wygląda następująco:

$$(8) \quad \text{POSTRZEGANA KONTROLA ZACHOWANIA} = 0,138 \times \text{OPP} + 0,368 \times \text{CP} + 0,123 \times \text{EP} + 0,144 \times \text{PD} + 0,586$$

Tabela 71. Stwierdzenia tworzące „postrzeganą kontrolę zachowania” dla grupy fińskiej

Czynnik	Numer stwierdzenia	Treść Stwierdzenia
Edukacja przedsiębiorcza (EP)	5	Informacje o założeniu i prowadzeniu własnej firmy uzyskują za pośrednictwem szkoły.
	6	Nauka w szkole sprawiła, że teraz jestem bardziej przygotowany do założenia własnej firmy w przyszłości.
Cechy przedsiębiorcze (CP)	25	Osoby prowadzące własne firmy są idealnymi obywatelami.
	26	Osoby prowadzące własne firmy są zazwyczaj pracowite i godne zaufania.
	33	Osiągnięcie sukcesu w prowadzenie własnej firmy wymaga wytrwałości.
	34	Osiągnięcie sukcesu w prowadzeniu własnej firmy wymaga odporności na stres.
	35	Prowadzenie własnej firmy jest zadaniem trudnym i pracochłonnym.
	36	Prowadzenie własnej firmy często wymaga pracy po godzinach oraz uniemożliwia wzięcie urlopu.
	37	Osoba prowadząca własną firmę musi umieć radzić sobie z różnymi rodzajami ludzi.
	38	Osoba prowadząca własną firmę musi umieć przekonać innych do swojego zdania.
	39	Osiągnięcie sukcesu firmy zależy nie tylko od wysiłku osoby będącej właścicielem-zarządcą, ale także od innych osób.
Opieka państwa (OPP)	40	Ludzie powinni sami zatroszczyć się o siebie, a nie prosić Państwo o pomoc.
	41	Jeśli ktoś jest biedny, to jest jego własna wina.
	42	Osoby, które ciężko pracują nie potrzebują pomocy od innych osób.
	43	Jeśli ktoś jest bezrobotny, to jest to jego własny wybór.
	44	Ludzie korzystający z opieki społecznej są leniwi.
	45	Ludzie którzy korzystają z opieki społecznej generują zbyt

		duże koszty dla Państwa.
	46	Korzystanie z opieki społecznej jest wynikiem podejmowania błędnych decyzji życiowych.
	47	Gdyby ludzie korzystający z opieki społecznej pracowali więcej nie musieliby z niej korzystać.
Poglądy demokratyczne (PD)	55	Wierzę, że Państwo opiekuje się osobami, które nie są w stanie same o siebie zadbać.
	60	Demokracja jest zasadniczą wartością naszego społeczeństwa.
	61	Wolność jednostki jest jedną z podstawowych wartości naszego społeczeństwa.
	62	Prawa człowieka są fundamentem naszego społeczeństwa.
	63	Równość jest kluczową wartością naszego społeczeństwa.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań

Tabela 72. Podsumowanie modelu analizy regresji postrzeganej kontroli zachowania dla grupy fińskiej

R	R ²	Skorygowany R ²	Błąd standardowy oszacowania	Zmiana R ²	F zmiany	df1	Df2	Istotność F zmiany	Test Durбина-Watsona
0,341	0,116	0,111	0,905	0,116	23,40	4	712	<0,001	1,767

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 73. ANOVA dla analizy regresji postrzeganej kontroli zachowania dla grupy fińskiej

	Sumy kwadratów	Stopnie swobody	Średni kwadrat	F	Istotność
Regresja	76,60	4	19,149	23,40	<0,001
Reszta	582,75	712	0,818		
Ogółem	659,35	716			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 74. Współczynniki regresji postrzeganej kontroli zachowania dla grupy fińskiej

	Współczynniki niewystandaryzowane		Standaryzowany współczynnik Beta	Test t	Istotność	Statystyki współliniowości	
	B	Błąd standardowy				Tolerancja	VIF
Wyraz wolny	0,586	0,299		1,964	0,050		
PD	0,144	0,057	0,097	2,511	0,012	0,828	1,207
EP	0,123	0,033	0,133	3,703	<0,001	0,955	1,047
CP	0,368	0,064	0,223	5,786	<0,001	0,838	1,194
OPP	0,138	0,047	0,104	2,950	0,003	0,993	1,007

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Jako ostatni analizowany był wpływ postrzegania przedsiębiorczości na subiektywne normy. Na etapie analizy czynnikowej został wyodrębniony tylko jeden czynnik, którym było negatywne postrzeganie przedsiębiorczości (NP). Model regresji stworzony przy uwzględnieniu tego czynnika wyjaśniał 1,3% zmiennej zależnej i przewidywał ją lepiej niż średnia. Przeprowadzony test Durбина-Watsona poskutkował uzyskaniem wskaźnika o wysokości 1,694. Na jego podstawie można stwierdzić istnienie w stworzonym modelu dodatniej autokorelacji pierwszego rzędu składnika resztowego. Dzieje się tak ponieważ zarówno niższa z krytycznych wartości tego testu oraz liczba 2 są wyższe od otrzymanego wskaźnika. Przy współczynniku wygenerowanym dla negatywnego postrzegania przedsiębiorczości widniał znak minus, który wskazywał, że na pojawienie się subiektywnych norm oddziałuje pozytywne postrzeganie przedsiębiorczości. Dokładne wyniki przeprowadzonej analizy regresji oraz stwierdzenia tworzące subiektywne normy znajdują się w tabelach 75-78. Równanie dla niewystandaryzowanych czynników tego modelu zostało zaprezentowane poniżej.

(9) **SUBIEKTYWNE NORMY = -0,102 x NP + 3,195**

Tabela 75. Stwierdzenia tworzące „subiektywne normy” dla grupy fińskiej

Czynnik	Numer stwierdzenia	Treść Stwierdzenia
Negatywne postrzeganie (NP)	29	Wiele osób prowadzących własną firmę jest zachłannymi kombinatorami.
	31	Właściciele firm bez skrupułów wykorzystują inne osoby.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań

Tabela 76. Podsumowanie modelu analizy regresji subiektywnych norm dla grupy fińskiej

R	R ²	Skorygowany R ²	Błąd standardowy oszacowania	Zmiana R ²	F zmiany	df1	df2	Istotność F zmiany	Test Durбина-Watsona
0,113	0,013	0,011	0,813	0,013	9,283	1	718	0,002	1,694

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 77. ANOVA dla analizy regresji subiektywnych norm dla grupy fińskiej

	Sumy kwadratów	Stopnie swobody	Średni kwadrat	F	Istotność
Regresja	6,143	1	6,143	9,283	0,002
Reszta	475,111	718	0,662		
Ogółem	481,254	719			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 78. Współczynniki regresji subiektywnych norm dla grupy fińskiej

	Współczynniki niewystandaryzowane		Standaryzowany współczynnik Beta	Test t	Istotność	Statystyki współliniowości	
	B	Błąd standardowy				Tolerancja	VIF
Wyraz wolny	3,195	0,097		32,908	<0,001		
NP.	-0,102	0,033	-0,113	-3,047	0,002	1,000	1,000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Również w przypadku młodzieży uczęszczającej do szkół średnich w Finlandii stopień wyjaśnienia wariacji intencji przedsiębiorczej za pomocą jej bezpośrednich poprzedników jest bardzo wysoki (62%) i znacząco przewyższa poziom wyjaśnionej wariacji intencji przedsiębiorczej w przypadku analizy regresji czynników wyodrębnionych na skutek analizy czynnikowej z pominięciem pośrednictwa postawy wobec zachowania, postrzeganej kontroli zachowania oraz subiektywnych norm (12,8%). Model ten lepiej niż średnia przewiduje także wartość zmiennej zależnej. W przypadku tego modelu rezultatem testu Durбина-Watsona była wielkość 1,921, która jest niższa od 2 oraz od obu krytycznych wartości tego testu. Pozwala to na przyjęcie twierdzenia o braku wystąpienia autokorelacji pierwszego stopnia pomiędzy składnikami resztowymi tego modelu. Podobnie jak w próbie polskiej dwie ujęte w analizie determinanty posiadają wskaźnik VIF większy niż 2,0 oraz poziom tolerancji niższy od 0,7, co wskazuje na ich mocne wzajemne skorelowanie. Również jak w przypadku grupy polskiej na pojawienie się intencji przedsiębiorczej największy wpływ (0,661) ma postrzeganie realizacji działań przedsiębiorczych przez osoby z najbliższego otoczenia. Dużo mniejsze znaczenie dla zamiaru przedsiębiorczego ma postawa wobec zachowania (0,173) oraz postrzegana kontrola zachowania (0,164). Dominacja subiektywnych norm dla obu tych grup wskazywać może na fakt jak wielkie znaczenie dla młodych osób ma wyrażana przez najbliższe środowisko akceptacja dla tego, co się robi. W tabelach 79-81 umieszczone

zostały pełne dane będące wynikiem analizy regresji. Zaś poniżej znajdują się równanie dla niewystandaryzowanych współczynników modelu intencji przedsiębiorczej.

$$(10) \quad \text{INTENCJA} = 0,661 \times \text{SUBIEKTYWNE NORMY} + 0,164 \times \text{POSTRZEGANA KONTROLA ZACHOWANIA} + 0,173 \times \text{POSTAWA WOBEC ZACHOWANIA} - 0,303$$

Tabela 79. Podsumowanie modelu analizy regresji intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej

R	R ²	Skorygowany R ²	Błąd standardowy oszacowania	Zmiana R ²	F zmiany	df1	df2	Istotność F zmiany	Test Durbin-Watsona
0,787	0,620	0,618	0,618	0,620	390,9	3	719	<0,001	1,921

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 80. ANOVA dla analizy regresji intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej

	Sumy kwadratów	Stopnie swobody	Średni kwadrat	F	Istotność
Regresja	447,5	3	149,182	390,9	<0,001
Reszta	274,4	719	0,382		
Ogółem	721,9	722			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Tabela 81. Współczynniki regresji intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej

	Współczynniki niewystandaryzowane		Standaryzowany współczynnik Beta	Test t	Istotność	Statystyki współliniowości	
	B	Błąd standardowy				Tolerancja	VIF
Wyraz wolny	-0,303	0,092		-3,297	0,001		
POS	0,173	0,051	0,169	3,362	<0,001	0,209	4,783
KON	0,164	0,056	0,158	2,920	0,004	0,181	5,517
NOR	0,661	0,038	0,542	17,501	<0,001	0,551	1,815

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

5.4. Weryfikacja hipotez i model intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej i fińskiej

Weryfikacja postawionych w niniejszej rozprawie hipotez została dokonana na podstawie wyników przeprowadzonej analizy regresji. Z początku sprawdzono poziom istotności statystycznej każdej z dokonanych analiz. Założono, że poziom istotności nie powinien być

wyższy niż 0,01. Następnie wzięto pod uwagę poziom istotności każdego z predyktorów. W tym przypadku za graniczny poziom istotności przyjęto 0,05. Jeżeli w obu modelach występowała sytuacja, że dana determinanta posiadała przynajmniej jeden z czynników oddziałujący na intencję przedsiębiorczą poprzez jej bezpośrednio poprzedniki zgodnie z teorią planowanych zachowań Ajzena, wtedy nie było podstaw do odrzucenia postawionej wcześniej hipotezy. W przeciwnym wypadku hipoteza ta została odrzucona.

Hipoteza szczegółowa 1 zakłada, że *indywidualizm determinuje postawę wobec zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej*. W przypadku próby polskiej zostało to potwierdzone poprzez wpływ czynników: indywidualista zdroworozsądkowy, bezkompromisowy oraz społeczny, zaś w próbie fińskiej zweryfikowano oddziaływanie predyktorów: indywidualista bezkompromisowy, zdroworozsądkowy, społeczny i podporządkowany. Ponieważ czynniki tworzące determinantę indywidualizmu w przeprowadzonej analizie regresji oddziaływały w sposób istotny statystycznie na postawę wobec zachowania, **nie było podstaw do odrzucenia hipotezy szczegółowej 1.**

Hipoteza szczegółowa 2 brzmi: *państwowość determinuje postawę wobec zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej*. Teza ta znalazła potwierdzenie wśród młodzieży polskiej, gdzie odnotowano wpływ takich elementów państwowości jak podatki, poglądy demokratyczne, obowiązki oraz opieka państwa na postawę wobec zachowania. W analogicznej analizie przeprowadzonej na danych pozyskanych od uczniów szkół średnich w Finlandii państwowość była reprezentowana tylko przez poglądy demokratyczne. Jednakże w obu przypadkach znalazły się czynniki tworzące determinantę państwowość, dla których odnotowano istotne statystycznie oddziaływanie na postawę wobec zachowań. W związku z tym **nie było podstaw do odrzucenia hipotezy szczegółowej 2.**

Hipoteza szczegółowa 3 weryfikuje *wpływ państwowości na postrzeganą kontrolę zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej*. Oddziaływanie to zostało zaobserwowane w grupie polskiej dla czynników: zaufanie wobec państwa, podatki, opieka oraz obowiązki państwa, zaś w przypadku młodzieży z Finlandii za pośrednictwem predyktorów opieka państwa i poglądy demokratyczne. W obu modelach znalazły się czynniki składające się na determinantę państwowość, które w sposób istotny statystycznie determinowały postrzeganą kontrolę zachowania. Spowodowało to **brak podstaw do odrzucenia hipotezy szczegółowej 3.**

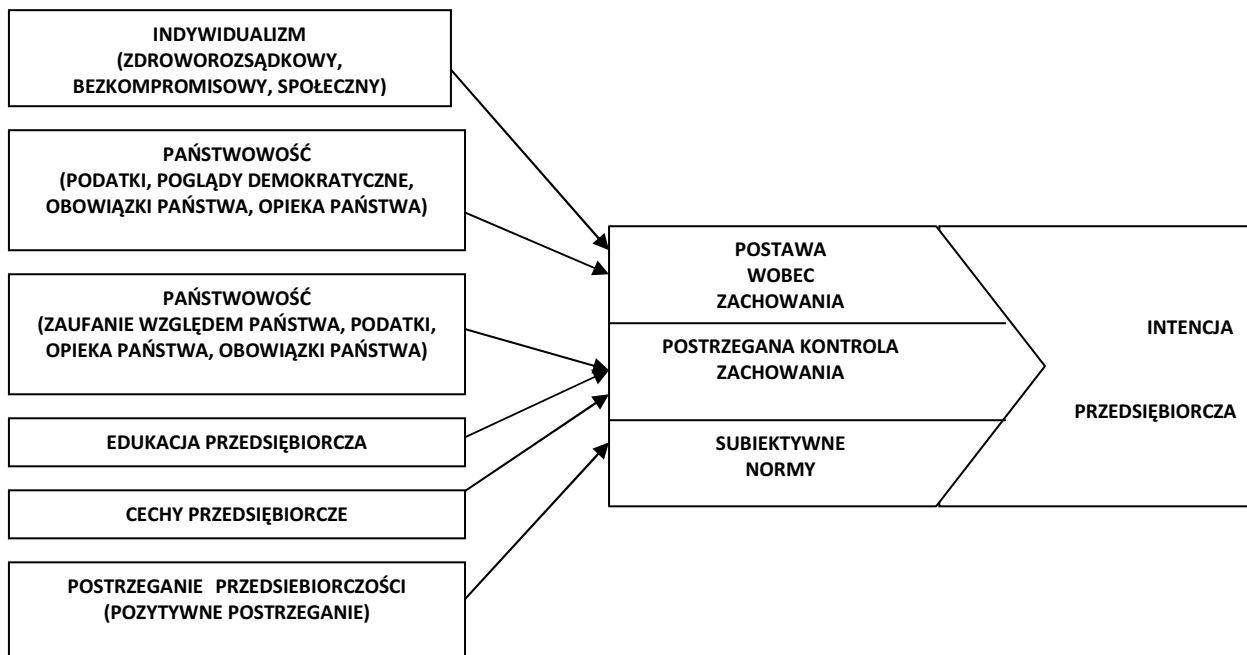
Hipoteza szczegółowa 4 zakłada, że *edukacja przedsiębiorcza determinuje postrzeganą kontrolę zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej*. W przypadku obu grup w wyniku analizy czynnikowej wyodrębniony został tylko jeden czynnik tworzący tę determinantę, który otrzymał taką samą nazwę. W badaniu próby polskiej i fińskiej udowodniono, że edukacja przedsiębiorcza w sposób istotny statystycznie oddziaływała na postrzeganą kontrolę zachowania. Oznaczało to **brak podstaw do odrzucenia hipotezy szczegółowej 4**.

Podobna sytuacja miała miejsce w odniesieniu do **hipotezy szczegółowej 5**, zgodnie z którą *cechy przedsiębiorcze determinują postrzeganą kontrolę zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej*. Tutaj także występował tylko jeden czynnik nazwany analogicznie do determinanty wyjściowej. W przypadku obu modeli okazał się on istotny statystycznie, co skutkowało **brakiem podstaw do odrzucenia hipotezy szczegółowej 5**.

Ostatnia z hipotez szczegółowych dotyczy *wpływu postrzegania przedsiębiorczości na subiektywne normy w zakresie intencji przedsiębiorczej*. Ta determinanta reprezentowana była w modelu stworzonym z danych uzyskanych od młodzieży edukującej się w Polsce przez pozytywne postrzeganie przedsiębiorczości, a w analizie regresji przeprowadzanej dla młodzieży uczęszczającej do szkół średnich w Finlandii przez negatywne postrzeganie przedsiębiorczości. W związku z oddziaływaniem tych czynników na subiektywne normy w sposób istotny statystycznie nie **było podstaw do odrzucenia hipotezy pomocniczej 6**.

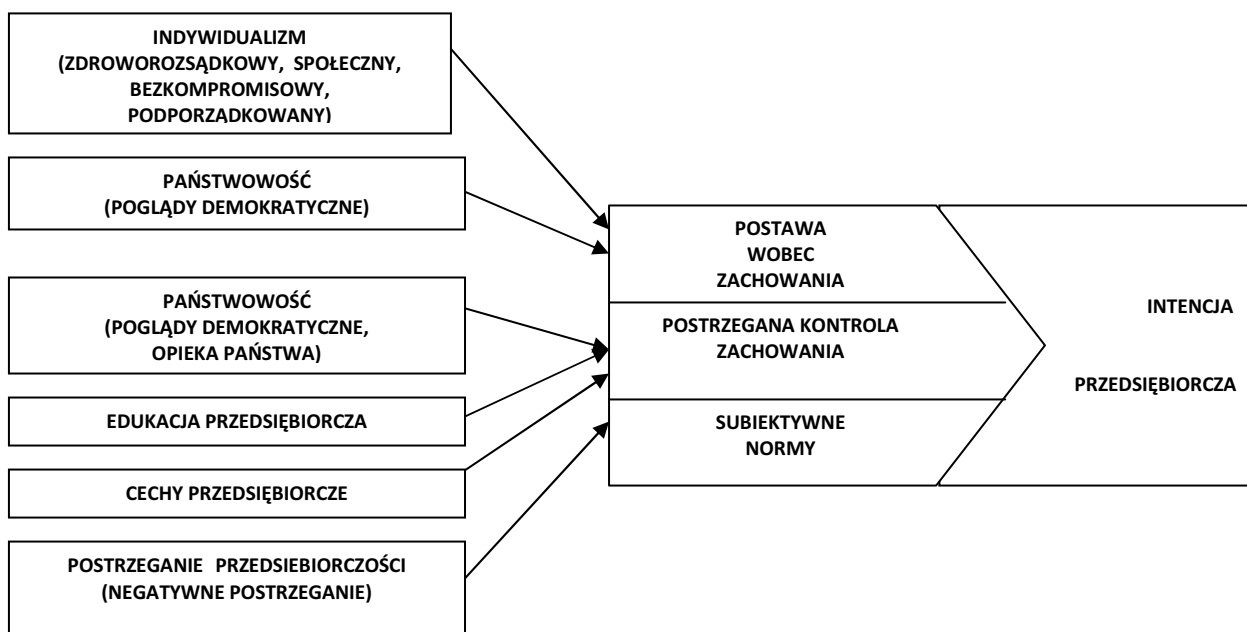
Dokonanie sprawdzenia wszystkich hipotez szczegółowych pomogło w ostatecznej weryfikacji hipotezy głównej niniejszej rozprawy. Zakłada ona, że czynniki wewnętrzne i zewnętrzne wpływają pośrednio na intencję przedsiębiorczą przez swoje oddziaływanie na jej poprzedniki. Na czynniki wewnętrzne składał się indywidualizm i cechy przedsiębiorcze, a przez czynniki zewnętrzne rozumiane były przez państwowość, edukacja przedsiębiorcza oraz postrzeganie przedsiębiorczości. Brak podstaw do odrzucenia którejkolwiek z hipotez pomocniczych spowodował, że zarówno czynniki zewnętrzne jak i czynniki wewnętrzne były reprezentowane w obu modelach. To zaś wpłynęło na brak wystąpienia przesłanek do odrzucenia hipotez głównej.

Graficzna prezentacja modeli intencji przedsiębiorczej stworzonych na podstawie analiz regresji przeprowadzonych dla grup polskiej oraz fińskiej została przedstawiona na rysunkach 7 i 8.



Rysunek 7. Model intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania



Rysunek 8. Model intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania

Porównanie powstałych w wyniku analizy regresji modeli dla grupy polskiej i fińskiej oraz czynników kształtujących poszczególne determinanty wpływające na pojawienie się intencji przedsiębiorczej pozwala na sformułowanie zaprezentowanych poniżej wniosków.

W przypadku modelu intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej na indywidualizm składały się wszystkie 4 wyodrębnione czynniki (indywidualista zdroworozsądkowy, bezkompromisowy, społeczny i podporządkowany), zaś w analogicznym modelu dla grupy polskiej brak było indywidualisty podporządkowanego. Może to wskazywać na fakt, że Polacy postrzegają przedsiębiorców bardziej jako osoby niezależne niż podporządkowujące swoje plany i działania do członków swoich rodzin lub innych otaczających ich osób.

Większość czynników w ramach determinanty indywidualizm silniej oddziałuje na postawę wobec zachowania w modelu stworzonym dla grupy fińskiej niż polskiej. Sugeruje to, że wśród młodych Finów zalety prowadzenia własnego biznesu dostrzegają osoby charakteryzujące się większą niezależnością, zaś w Polsce cecha ta nie ma większego znaczenia dla postrzegania realizacji ścieżki przedsiębiorczej jako korzystnej.

Zgodnie z danymi uzyskanymi od młodzieży uczącej się w szkołach średnich w Finlandii w ramach determinanty indywidualizm, najsilniej na postawę wobec zachowania wpływał indywidualista bezkompromisowy, zaś w badaniu przeprowadzonym wśród ich polskich rówieśników największy wpływ miał indywidualista zdroworozsądkowy. Ta zależność może być związana z postrzeganiem przedsiębiorczości oraz przedsiębiorców w obu tych krajach oraz innymi uwarunkowaniami (społecznymi, prawnymi), które powodują, że w jednym państwie przedsiębiorcami zostają osoby, które chcą wziąć swoją przyszłość we własne ręce, zaś w drugim ludzie o silnym poczuciu niezależności i potrzebie rywalizacji z innymi.

Odmienna sytuacja niż w przypadku wpływu indywidualizmu na postawę wobec zachowania miała miejsce w odniesieniu do oddziaływania państwowości na ten sam poprzednik intencji przedsiębiorczej – dla polskiej próby wyróżniono 4 czynniki (podatki, poglądy demokratyczne, opieka i obowiązki państwa), które w sposób istotny statystycznie determinowały zmienną zależną, podczas gdy dla grupy fińskiej odnotowano tylko wpływ poglądów demokratycznych. Sugeruje to, że dla Polaków wsparcie udzielane przyszłym przedsiębiorcom przez państwo ma większe znaczenie w postrzeganiu korzyści z prowadzenia własnej firmy, a w konsekwencji motywacji do jej założenia niż dla Finów.

W polskim modelu największy wpływ na postrzeganą kontrolę zachowania miała edukacja przedsiębiorcza, a w fińskim cechy przedsiębiorcze. Wystąpienie takiej zależności wskazuje na świadomość Polaków, że do założenia i zarządzania własną działalnością gospodarczą poza indywidualnymi cechami przypisywanymi przedsiębiorcom niezbędna jest także wiedza merytoryczna. Ukazuje to także potrzebę przejścia przedstawicieli tej narodowości przez

odpowiedni proces szkolenia do uzyskania przez nich poczucia, że są w stanie podjąć działania przedsiębiorcze.

W obu modelach siła oddziaływania cech przedsiębiorczych na postrzeganą kontrolę zachowania kształtowała się na podobnym poziomie. Sugeruje to posiadanie przez młodych Finów i Polaków podobnego poglądu, że nie każdy może zostać przedsiębiorcą, a żeby obrać tę ścieżkę kariery trzeba mieć pewne charakterologiczne predyspozycje.

W polskim modelu wpływ państwowości na postrzeganą kontrolę zachowania był warunkowany większą liczbą czynników (podatki, opieka i obowiązki państwa oraz zaufanie względem niego), niż w jego fińskim odpowiedniku, gdzie występowała tylko opieka państwa oraz poglądy demokratyczne. Podobnie jak w przypadku oddziaływania państwowości na postawę wobec zachowania, także i tutaj oznaczać to może, że fakt realizacji przez państwo programów proprzedsiębiorczych wpływa w większym stopniu na kształtowanie się u Polaków przeświadczenia o możliwości założenia w przyszłości własnej firmy.

Uwagę zwraca znak minusa przy oddziaływaniu zaufania względem państwa w stosunku do postrzeganej kontroli zachowania przy jednoczesnej wysokiej wartości bezwzględnej tego czynnika w modelu polskim. Sugeruje to posiadanie poglądu, że predyspozycje do zostawania przedsiębiorcami mają osoby, które w sposób sceptyczny podchodzą do tezy, że gdyby posiadali problemy, to państwo zaopiekowałoby się nimi.

W przypadku modelu polskiego można było odnaleźć silny wpływ pozytywnego postrzegania przedsiębiorczości na subiektywne normy, z kolei badanie próby fińskiej wskazywało na o połowę mniejszy i odwrotny wpływ negatywnego postrzegania przedsiębiorczości na ten poprzednik intencji przedsiębiorczej. Pokazuje to, że Polaków do zakładania własnych przedsiębiorstw motywuje posiadanie przez ich najbliższych pozytywnego zdania o przedsiębiorczości. Dla Finów obserwacja ta nie jest aż tak jednoznaczna, ponieważ ujemne oddziaływanie negatywnego postrzegania może świadczyć zarówno o oczekiwaniu, że osoby z najbliższego otoczenia będą wyrażały pozytywny stosunek do prowadzenia działalności gospodarczej, jak i chęć zaniechania wyrażania przez rodzinę i przyjaciół negatywnych opinii na temat realizacji kariery przedsiębiorcy bez konieczności propagowania przez nich korzystnego wizerunku przedsiębiorcy.

Na kształtowanie się intencji przedsiębiorczej w modelu polskim największy wpływ miały takie determinanty jak edukacja przedsiębiorcza, postrzeganie przedsiębiorczości oraz cechy przedsiębiorcze, zaś w przypadku próby fińskiej intencja przedsiębiorcza była

determinowana w największym stopniu przez cechy przedsiębiorcze i indywidualizm. Na tej podstawie można dojść do wniosku, że realizacja kariery przedsiębiorczej jest zupełnie inaczej postrzegana przez przedstawicieli tych narodowości. W Polsce prowadzenie własnej firmy jest czymś bardziej powszechnym i traktowane jest jako jeden ze sposobów na życie, który może być realizowany przez osoby, które mają do tego predyspozycje i przygotowały się do tego pod względem merytorycznym. W Finlandii z kolei jest to pewna elitarna ścieżka, którą podążają nieliczni charakteryzujący się zbiorem odpowiednich cech charakteru i wyróżniający się niezależnością oraz indywidualizmem.

5.5. Porównanie wyników badań danych pierwotnych i wtórnych dla grupy polskiej i fińskiej

Aby móc poznać poprawność metodyczną zastosowanych obliczeń oraz jakość aplikacyjną stworzonych modeli, postanowiono dokonać porównania zgodności kierunku i dynamiki zmian zamiaru przedsiębiorczego w poszczególnych latach wyliczonego w oparciu o dane wtórne z miernikiem tego zjawiska pochodzącym z raportu GEM. Dokonano tego przez wykorzystanie w równaniach intencji przedsiębiorczej, otrzymanych w efekcie przeprowadzonej analizy regresji (por. równanie (6) str. 159 i równanie (10) str. 167), danych wtórnych determinujących pojawienie się zamiaru przedsiębiorczego zgodnie z wcześniejszymi założeniami (por. tabela 5). To spowodowało wyprowadzenie następujących równań badanego zjawiska kolejno dla grupy polskiej i fińskiej:

$$(11) \quad \text{INTENCJA} = 0,415 \times \text{SPP} + 0,415 \times \text{PP} + 0,371 \times \text{WP} + 0,371 \times \text{PIB} + 0,371 \times \text{PR} + 0,371 \times \text{WCZEP} + 0,371 \times \text{WYŻEP} + 0,371 \times (1 - \text{DPNK}) + 0,371 \times (1 - \text{SPPOR}) + 0,157 \times \text{DSNPF} + 0,157 \times \text{PPJPKZ} + 0,157 \times \text{WP} + 0,157 \times \text{PIB} + 0,157 \times \text{PR} + 0,325$$

$$(12) \quad \text{INTENCJA} = 0,661 \times \text{SPP} + 0,661 \times \text{PP} + 0,164 \times \text{WP} + 0,164 \times \text{PIB} + 0,164 \times \text{PR} + 0,164 \times \text{WCZEP} + 0,164 \times \text{WYŻEP} + 0,164 \times (1 - \text{DPNK}) + 0,164 \times (1 - \text{SPPOR}) + 0,173 \times \text{DSNPF} + 0,173 \times \text{PPJPKZ} + 0,173 \times \text{WP} + 0,173 \times \text{PIB} + 0,173 \times \text{PR} + 0,303$$

gdzie:

- SPP – społeczne postrzeganie przedsiębiorczości,
- PP – postrzeganie przedsiębiorców,

- WP – wsparcie państwa,
- PIB – podatki i biurokracja,
- PR – programy rządowe
- WCZEP – wczesna edukacja przedsiębiorcza,
- WYŻEP – wyższa edukacja przedsiębiorcza,
- DPNK – działania przedsiębiorcze napędzane koniecznością,
- SPPOR – strach przed porażką,
- DSNPF – dostrzeganie szans na prowadzenie firmy,
- PPJKZ – postrzeganie przedsiębiorczości jako pożądanej kariery zawodowej.

Na etapie prowadzenia obliczeń okazało się, że wskaźniki wykorzystywane w równaniach zostały wyrażone w dwóch różnych skalach – procentowej oraz liczbowej z zakresem od 1 do 9. W związku z tym, by nie przekłamać wyników poprzez niedoszacowanie lub przeszacowanie wpływu któregoś z czynników, wystąpiła konieczność ich ujednoczenia. Zostało to zrealizowane poprzez przeliczenie wszystkich branych pod uwagę wskaźników na ułamek dziesiętny. Należy również zwrócić uwagę na fakt, że dwa z mierników (działania przedsiębiorcze napędzane koniecznością oraz strach przed porażką) zostały przedstawione w równaniach jako dopełnienie do jedności. Stało się tak ponieważ oba te czynniki mają ilustrować determinantę cechy przedsiębiorcze, o których posiadanie można podejrzewać osoby, które zakładają nowe podmioty gospodarcze ponieważ sami odczuwają taką potrzebę i wierzą w osiągnięcie sukcesu w tym zakresie. Założono więc, że jeśli w badanej populacji określony procent respondentów reprezentuje pogląd dotyczący podejmowania działań przedsiębiorczych z konieczności oraz odczuwania strachu przed porażką pozostała grupa powinna być wyrazicielem przeciwnego zdania. Ujednoczone czynniki badania wtórnego determinujące pojawienie się zamiaru przedsiębiorczego oraz wielkość wyliczonej na ich podstawie intencji przedsiębiorczej dla obu grup zostały przedstawione w tabelach 82 i 83. Zaś w tabelach 84 i 85 znajdują się zestawienie kierunku i dynamiki zmian badanej wielkości w kolejnych latach dla grupy polskiej i fińskiej.

Tabela 82. Ujednolicone czynniki badania wtórnego oraz wyliczona wysokość intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej

	2011	2012	2013	2014	2015
SPP	0,3078	0,2944	0,3144	0,3289	0,4844
PP	0,6444	0,5708	0,5989	0,5645	0,5569
WP	0,3178	0,3089	0,2889	0,3411	0,5111
PIB	0,2156	0,2378	0,2300	0,2400	0,3822
PR	0,2867	0,2844	0,3211	0,3078	0,5111
WCZEP	0,2244	0,1822	0,2044	0,1944	0,2756
WYŻEP	0,2733	0,2766	0,2644	0,2822	0,4300
DPNK	0,4762	0,4071	0,4740	0,3675	0,2806
SPPOR	0,4293	0,4345	0,4672	0,5111	0,4780
DSNPF	0,3311	0,2042	0,2606	0,3135	0,3289
PPJKZ	0,7287	0,6793	0,6681	0,6328	0,6045
INTENCJA	1,9103	1,8616	1,8601	1,9065	2,3675

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM

Tabela 83. Ujednolicone czynniki badania wtórnego oraz wyliczona wysokość intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej

	2011	2012	2013	2014	2015
SPP	0,2944	0,3078	0,3233	0,3067	0,4944
PP	0,8300	0,8338	0,8546	0,8440	0,8489
WP	0,3511	0,3522	0,3633	0,3522	0,5944
PIB	0,3211	0,3678	0,3433	0,3278	0,5444
PR	0,3044	0,3278	0,2944	0,3078	0,5089
WCZEP	0,2600	0,2744	0,2956	0,2533	0,4300
WYŻEP	0,3078	0,3189	0,3267	0,3000	0,4689
DPNK	0,1826	0,1710	0,1793	0,1562	0,1502
SPPOR	0,3196	0,3652	0,3673	0,3676	0,3262
DSNPF	0,6082	0,5533	0,4380	0,4238	0,4862
PPJKZ	0,4553	0,4511	0,4430	0,4124	0,3317
INTENCJA	1,8981	1,9218	1,9118	1,8740	2,2850

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM

Tabela 84. Kierunek i dynamika zmian intencji przedsiębiorczej odczytanej z GEM oraz wyliczonej na podstawie równania będącego wynikiem analizy regresji danych z badania pierwotnego w poszczególnych latach dla grupy polskiej

	2012/2011	2013/2012	2014/2013	2015/2014
Dane z GEM	-4,94%	-19,94%	-9,90%	+28,34%
Wynik równania	-2,55%	-0,08%	+2,49%	+24,18%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM i wyników badania

Tabela 85. Kierunek i dynamika zmian intencji przedsiębiorczej odczytanej z GEM oraz wyliczonej na podstawie równania będącego wynikiem analizy regresji danych z badania pierwotnego w poszczególnych latach dla grupy fińskiej

	2012/2011	2013/2012	2014/2013	2015/2014
Dane z GEM	+8,42%	+7,89%	-4,80%	+36,75%
Wynik równania	+1,25%	-0,52%	-1,98%	+21,93%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM i wyników badania

Analiza porównawcza kierunku i dynamiki zmian intencji przedsiębiorczej odczytanej z GEM oraz wyliczonej poprzez podstawienie danych wtórnych do równania uzyskanego w wyniku przeprowadzenia analizy regresji danych pierwotnych pozwala na stwierdzenie, że powstały model nie opisuje rzeczywistości w idealny sposób. Rozbieżności pomiędzy wielkościami zamiaru przedsiębiorczego otrzymanego dwoma powyższymi metodami ujawniają się przede wszystkim w dynamice zmian tego zjawiska w kolejnych latach. Różnice bezwzględne w jej sile nie przekraczają jednak w większości przypadków 7,5% (wyjątkiem jest okres 2013/2012 gdzie różnica ta wynosi 19,86% w odniesieniu do grupy polskiej oraz okres 2015/2014 dla grupy fińskiej, gdzie rozmiar błędu wynosi 14,82%). Kierunek zmian w przypadku zbadanego okresu czasu w większości przypadków był zbieżny dla obu metod (wyjątkiem są lata 2014/2013 w Polsce oraz 2013/2012 w Finlandii). Pomimo swoich niedoskonałości można dojść do wniosku, że na podstawie stworzonego modelu istnieje pewna możliwość odwzorowania trendów pojawiających się w rzeczywistości w ramach badanego zjawiska, a jego dokładność mogłaby zostać poniesiona poprzez uwzględnienie w modelu innych czynników, które wpisywałyby się w założone determinanty intencji przedsiębiorczej.

Warto odnieść również wnioski otrzymane w wyniku przeprowadzenia badania ankietowego wśród młodzieży szkół średnich w Polsce i Finlandii do wskaźników pozyskanych z Eurostatu i Global Entrepreneurship Monitor obrazujących stan przedsiębiorczości, jej postrzeganie oraz poziom wsparcia ze strony państwa w obu tych krajach. Uzyskane na podstawie badania ankietowego informacje o deklarowanych intencjach przedsiębiorczych są zbieżne z poziomem tożsamego wskaźnika przedstawionego przez GEM, gdzie Polacy deklarowali dwu lub nawet trzykrotnie większą chęć zostania przedsiębiorcami niż mieszkańcy Finlandii. Wyniki te korelują także z danymi dotyczącymi nowopowstałych firm w obu tych państwach. Wyższy poziom intencji przedsiębiorczych w Polsce tłumaczy większą liczbę rejestrowanych działalności gospodarczych w tym kraju,

przy jednoczesnym wystąpieniu analogicznej, lecz odwrotnej tendencji w przypadku obywateli fińskich. Również wyniki dotyczące postrzegania przedsiębiorczości jako pożądanej kariery zawodowej opublikowane przez GEM zostały potwierdzone w badaniu ankietowym. W przypadku polskiej młodzieży dużo częściej padły odpowiedzi potwierdzające preferencję prowadzenia własnej firmy w stosunku do podjęcia pracy etatowej oraz rozważanie zostania przedsiębiorcą w ramach realizacji przyszłej kariery zawodowej niż u ich fińskich rówieśników.

Jako odpowiednik indywidualizmu w niniejszej rozprawie zostały przyjęte dwa czynniki dostrzeżenie szans na założenie własnej firmy w miejscu zamieszkania oraz postrzeżenie przedsiębiorczości jako pożądanej kariery zawodowej. W przypadku obu tych mierników można odnaleźć zbieżność z wynikami uzyskanymi w badaniu przeprowadzonym wśród uczniów szkół średnich. Wysoki wskaźnik dostrzeżenia szans połączony z niskim poziomem deklarowanych intencji przedsiębiorczych wyrażanych przez Finów wskazuje na fakt, że na prowadzenie własnej działalności gospodarczej, pomimo istnienia ku temu odpowiednich warunków, decydują się tylko nieliczne osoby. Na niewielką chęć założenia własnej firmy w przyszłości wyrażaną przez obywateli Finlandii wskazuje także niski poziom wskaźnika postrzegania przedsiębiorczości jako pożądanej kariery zawodowej. Z tego wszystkiego można wywnioskować, że osoby, które chcą uruchomić działalność gospodarczą w tym kraju powinny charakteryzować się odwagą, niezależnością oraz wiarą we własne możliwości. To zaś potwierdza duży wpływ indywidualizmu na pojawienie się intencji przedsiębiorczej w modelu fińskim. W przypadku obywateli polskich taka zależność nie zachodzi, a oddziaływanie indywidualizmu na powstanie intencji przedsiębiorczej nie jest aż tak znaczące.

Wyrażany przez Polaków niski poziom otrzymywanego ze strony państwa wsparcia na realizację działań przedsiębiorczych (w zakresie prowadzonej polityki, istniejących przepisów, systemu podatkowego oraz programów pomocowych) został potwierdzony w przeprowadzonym badaniu odwrotnie zależnym wpływem na tworzenie się intencji przedsiębiorczej czynnika zaufanie względem państwa. Może to wskazywać zarówno na odczuwanie braku pomocy ze strony państwa w stosunku do podejmowania działań przedsiębiorczych, jak i na to, że młodzi Polacy nie wierzą, że państwo zadba o to, aby mogli oni żyć na założonym przez siebie poziomie. To zaś może przekładać się na chęć wzięcia swojego losu we własne ręce i motywację do założenia firmy. Ciekawym zagadnieniem

w zakresie determinanty państwowość jest także wpływ obowiązującego w danym państwie systemu podatkowego na zakładanie nowych podmiotów gospodarczych. Zgodnie z wynikami badań GEM w Finlandii czynnik ten osiągnął jedną z najbardziej pozytywnych ocen na tle innych krajów. W ostatnim z badanych lat (2015) było to 4,9 w 9 stopniowej skali. Jednakże w modelu intencji przedsiębiorczej stworzonym na podstawie wyników badania ankietowego dla respondentów z Finlandii podatki okazały się nieistotne statystycznie. Wskazuje to na pewną rozbieżność pomiędzy tymi dwoma badaniami. Tezę tę potwierdza także fakt, że w przypadku grupy polskiej podatki zarówno w odniesieniu do wpływu na postawę wobec zachowania, jak i postrzeganą kontrolę zachowania były czynnikiem, który wśród innych aspektów rozpatrywanych w ramach determinanty państwowość oddziaływał na nie w znaczącym stopniu.

Kolejnym czynnikiem wyszczególnionym w badaniu była edukacja przedsiębiorcza. W modelu intencji przedsiębiorczej powstałym w oparciu o wyniki badania ankietowego przeprowadzonego na uczniach polskich szkół średnich był to składnik, który w największym stopniu determinował powstanie intencji przedsiębiorczej. Pomimo tego badanie GEM wykazało, że Polacy postrzegają zarówno wczesną, jak i wyższą edukację przedsiębiorczą jako raczej niezadowolającą. Sygnalizuje to konieczność zadbania o tę sferę edukacji młodych ludzi w Polsce, ponieważ dostęp do takiej wiedzy może oddziaływać na liczbę tworzonych przedsiębiorstw, a także pośrednio na możliwość ich utrzymania się na rynku w późniejszym okresie funkcjonowania (co zgodnie z danymi opublikowanymi przez Eurostat stanowiło problem wśród polskich przedsiębiorców). Pomimo wyrażania przez Finów bardziej przychylnych opinii na temat edukacji przedsiębiorczej w ich kraju, zwiększenie dostępności tego rodzaju szkoleń mogłoby także przynieść pozytywne rezultaty. Wprawdzie wpływ tego czynnika nie był aż tak duży jak w Polsce, ale większe zaznajomienie się z tematyką przedsiębiorczą mogłoby spowodować zwiększenie świadomości w zakresie prowadzenia własnej firmy wśród Finów, a to z kolei przełożyłoby się na wyższy poziom intencji przedsiębiorczych za pośrednictwem zwiększenia postrzeganej kontroli zachowania.

Zgodnie z danymi przedstawionymi przez GEM w Polsce większy odsetek osób niż w Finlandii deklarował, że podjął się działalności przedsiębiorczej z konieczności, a nie z wyboru oraz, że odczuwa strach przed poniesieniem porażki związanej z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej. Zjawisko to mogłoby tłumaczyć zależność pomiędzy wpływem edukacji przedsiębiorczej i cech przedsiębiorczych na tworzenie się intencji

przedsiębiorczej w obu badanych grupach. Młodzi Polacy deklarowali, że większy wpływ na pojawienie się intencji przedsiębiorczej miała edukacja przedsiębiorcza niż posiadanie odpowiednich cech charakteru. W sytuacji kiedy spotkają się oni z przykładami osób, które podjęły decyzję o założeniu własnej firmy ponieważ nie widziały innej satysfakcjonującej ich ścieżki zawodowej, mogą tkwić w przekonaniu, że posiadanie zestawu indywidualnych cech charakteru nie jest kluczową determinantą zostania przedsiębiorcą. Większą rolę odgrywa w tym przypadku wiedza (branżowa, ekonomiczna, zarządcza) dotycząca procedury zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej. Powszechność kariery przedsiębiorczej może wpływać również na to, że Polacy byli świadkami upadku przedsiębiorstw prowadzonych przez inne osoby z ich otoczenia. To zaś w połączeniu ze świadomością ryzyka wyniesioną z różnych programów edukacyjnych może powodować wysoki poziom strachu przed porażką zwaną z założeniem własnej firmy. Inaczej wygląda to u Finów, którzy deklarowali w większości, że zostali przedsiębiorcami z wyboru, a nie z konieczności. W takiej sytuacji niższy poziom odczuwania strachu przed porażką jest uzasadniony. W tym przypadku charakteryzowanie się odpowiednimi cechami może być znaczące dla pojawienia się zamiaru założenia własnej firmy, a dostępność do edukacji przedsiębiorczej nie odgrywa aż tak dużego znaczenia.

Ostatnim weryfikowanym w niniejszej dysertacji czynnikiem wpływającym na pojawienie się intencji przedsiębiorczej było postrzeganie przedsiębiorczości. Badanie ankietowe wykazało, że determinanta ta oddziaływała w sposób bardziej znaczący na zamiar założenia własnej firmy w przypadku uczniów uczęszczających do szkół średnich w Polsce niż w Finlandii. Pozostaje to w pewnej rozbieżności w stosunku do danych GEM, które wskazują na wyższy stopień kształtowania decyzji o podjęciu działań biznesowych w oparciu o normy społeczne i kulturowe wśród obywateli Finlandii. Należy jednak zwrócić uwagę, że różnica pomiędzy postrzeganym wpływem tego czynnika na podjęcie decyzji o zostaniu przedsiębiorcą w większości badanych lat oscylowała w okolicach 0,3, a jego wysokość dla obu badanych krajów w 2015 roku zbliżała się do 4,5 w 9 stopniowej skali. Z kolei dane dotyczące postrzegania przedsiębiorców w Polsce i Finlandii potwierdzałyby wcześniej wysunięte wnioski. Finowie w zdecydowanej większości (przynajmniej 83%) zgadzają się ze stwierdzeniem, że przedsiębiorcy w ich kraju posiadają wysoki status społeczny. To zaś koreluje z tezą dotyczącą swoistej elitarności osób realizujących tego rodzaju karierę zawodową. Wśród Polaków przekonanie o wysokim prestiżu przedsiębiorców nie jest już

takie silne, co mogłoby wskazywać na większą powszechność przedsiębiorczości wyrażoną chociażby liczbą noworejestrowanych rok do roku działalności gospodarczych zgodnie z danymi opublikowanymi przez Eurostat.

5.6. Rekomendacje dalszych badań

Przeprowadzone na potrzeby niniejszej rozprawy analizy, pomimo dokonywania na ich podstawie pewnych uogólnień, przedstawiają tylko określony wycinek rzeczywistości. Aby uzyskać pogłębiony obraz intencji przedsiębiorczych rekomendowane jest przeprowadzenie kolejnych badań, które rozszerzałyby istniejący stan wiedzy na temat czynników determinujących podjęcie decyzji o zostaniu przedsiębiorcą w przyszłości. Wśród nich mogłyby się znaleźć analogiczne badanie przeprowadzone wśród młodzieży szkół średnich uczących się w innych krajach. Pozwoliłoby to na uzyskanie wiedzy o poziomie intencji przedsiębiorczej oraz determinantach jej powstania dla przedstawicieli innych narodowości, a także odnajdywanie pewnych trendów i tworzenie grup krajów, w których istnieją podobne uwarunkowania powstawania intencji przedsiębiorczych.

Innym kierunkiem mogłoby być przeprowadzenie wywiadów pogłębionych z pojedynczymi osobami spośród grupy dotychczas poddanej badaniu, które deklarowały chęć zostania przedsiębiorcą w przyszłości oraz powtórzenie go po upływie 10 lat. Rozmowy te miałyby na celu zweryfikować jak potoczyły się dalsze losy tych ludzi, czy udało im się zrealizować założenie o prowadzeniu własnej firmy, a jeśli nie, to co im w tym przeszkodziło. Badanie przeprowadzone w takiej formie dostarczyłoby odpowiedzi na pytanie jakie czynniki powodują, że osoby, które chciały zostać przedsiębiorcami ostatecznie nie zdecydowały się na realizację takiej ścieżki zawodowej.

Kolejnym badaniem, które poszerzałoby posiadany zakres wiedzy o intencji przedsiębiorczej mogłoby być zwrócenie się z pytaniem o chęć założenia własnego przedsiębiorstwa do osób w różnym wieku (absolwentów szkół średnich oraz studiów wyższych), które wchodzi po raz pierwszy na rynek pracy. Wyniki takich badań odzwierciedlałyby rzeczywisty odsetek osób, które rozważają zostanie przedsiębiorcami w najbliższej przyszłości oraz wskazywałyby jakiego wsparcia oczekują one w procesie zakładania własnej firmy oraz początkowych etapach jej działania.

Dotychczas zaproponowane badania odnosiły się w znacznej większości do ujęcia tematu intencji przedsiębiorczych z perspektywy ex-ante. Trochę innym spojrzeniem byłoby zaś

wprowadzenie poglądu ex-post. Mogłoby polegać ono na podjęciu dyskusji z tzw. „nowymi przedsiębiorcami”, czyli osobami zarządzającymi własnymi firmami, które działają na rynku nie dłużej niż 3,5 roku (zgodnie z modelem procesu przedsiębiorczego zaproponowanego przez GEM). Celem takiej rozmowy byłoby uzyskanie informacji dotyczącej tego, co skłoniło ich do zostania przedsiębiorcą oraz jakie czynniki sprzyjały procesowi zakładania własnej działalności gospodarczej, a jakie działały na nich demotywująco.

Wszystkie powyżej opisane badania mogłyby mieć także zastosowanie praktyczne, poza wartością naukową, polegającą na poszerzeniu istniejącego stanu wiedzy akademickiej odnośnie intencji przedsiębiorczych. Znając bowiem czynniki wpływające na podjęcie decyzji o wyborze kariery przedsiębiorcy można tworzyć programy wsparcia bardziej dopasowane do ich potrzeb oraz oczekiwań, a co za tym idzie w sposób bardziej efektywny oddziaływać na powstawanie nowych podmiotów gospodarczych. W związku z tym wyniki tego rodzaju badań mogą okazać się przydatne zarówno dla instytucji zajmujących się wspieraniem przedsiębiorczości jak i odpowiednich komórek działających na rzecz gospodarki w ramach administracji samorządowej, czy państwowej.

ZAKOŃCZENIE

Intencja przedsiębiorcza jest jednym z najczęściej przytaczanych w literaturze naukowej czynników, którego wystąpienie powoduje wywołanie określonego zachowania (Hajer, 2013, s. 47) skutkującego powstaniem nowego podmiotu gospodarczego. Na jej pojawienie się może mieć wpływ szereg determinant związanych zarówno z osobą przyszłego przedsiębiorcy (wiek, płeć, poziom edukacji, posiadanie określonych cech osobowości, dotychczasowe doświadczenia biznesowe oraz dostęp do kapitału), jak i środowiskiem, w którym żyje (zakorzeniony model ról społecznych, czy postrzeganie przedsiębiorców). Jednym z najbardziej popularnych międzynarodowych modeli weryfikowania intencji przedsiębiorczej jest stworzona przez Ajzena w 1991 roku teoria planowanych zachowań. Zakłada ona, że powstanie zamiaru przedsiębiorczego jest wywołane wystąpieniem trzech niezależnych od siebie czynników: postawy wobec zachowania, subiektywnych norm oraz postrzeganej kontroli zachowania (Ajzen, 1991). Pomimo przeprowadzenia licznych badań dotyczących uwarunkowań intencji przedsiębiorczej nadal nie ma zgodności dotyczącej tego które z determinant i w jakim stopniu wpływają na jej pojawienie się. Ponadto w wielu przypadkach grupą badawczą byli studenci, którzy nie są w pełni reprezentatywną próbą. Wśród nich mogą być przedsiębiorcy, w przypadku których trudno mówić o wystąpieniu zamiaru utworzenia nowej firmy. Dodatkowo grupa ta z założenia pozbawiona jest osób, które zakończyły swoją edukację na wcześniejszych etapach i mogą stać się potencjalnymi przedsiębiorcami. Powoduje to powstanie pewnej luki badawczej, której wypełnienie pozwoliłoby zwiększyć posiadany stan wiedzy w omawianym temacie.

Głównym celem badań było stworzenie modelu intencji przedsiębiorczej w oparciu o determinanty jej powstania. Aby osiągnąć zakładany cel naukowy należało jednak wcześniej stworzyć miernik intencji przedsiębiorczej, który pozwoliłby na zweryfikowanie jej deklarowanej wielkości oraz umożliwiłby zastosowanie analizy porównawczej. Ponadto należało zbadać również jakie czynniki i w jakim stopniu wpływają na pojawienie się zamiaru przedsiębiorczego. Aby tego dokonać trzeba było zdefiniować dla każdego z bezpośrednich poprzedników intencji przedsiębiorczej zgodnie z teorią planowanych zachowań Ajzena tworzące go elementy składowe.

Wynikiem przeprowadzonych analiz jest weryfikacja postawionych w pracy hipotez:

- Nie ma podstaw, aby odrzucić hipotezę szczegółową 1 mówiącą, że *indywidualizm determinuje postawę wobec zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej*. Zależność ta została potwierdzona przez wpływ na postawę wobec zachowania czynników indywidualista zdroworozsądkowy, bezkompromisowy i społeczny w przypadku próby polskiej oraz indywidualista bezkompromisowy, zdroworozsądkowy, społeczny i podporządkowany dla grupy fińskiej.
- Brak podstaw do odrzucenia hipotezy szczegółowej 2 o treści *państwowość determinuje postawę wobec zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej*. Oddziaływanie to zostało zaobserwowane na grupie polskiej dla predyktorów podatki, poglądy demokratyczne, obowiązki oraz opieka państwa, a także poglądy demokratyczne w odniesieniu do Finów.
- Nie ma podstaw, aby odrzucić hipotezę szczegółową 3 dotyczącą *wpływu państwowości na postrzeganą kontrolę zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej*. Teza ta znalazła potwierdzenie poprzez odnotowanie oddziaływania na postrzeganą kontrolę zachowania wśród Polaków takich elementów jak zaufanie wobec państwa, podatki, opieka oraz obowiązki państwa, a także opieka państwa oraz poglądy demograficzne w przypadku grupy fińskiej.
- Brak podstaw do odrzucenia hipotezy szczegółowej 4 mówiącej, że *edukacja przedsiębiorcza determinuje postrzeganą kontrolę zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej*. Czynniki te oddziaływały na postrzeganą kontrolę zachowania w przypadku obu badanych grup.
- Nie ma podstaw, aby odrzucić hipotezę szczegółową 5 o treści *cechy przedsiębiorcze determinują postrzeganą kontrolę zachowania w zakresie intencji przedsiębiorczej*. Zarówno w przypadku grupy fińskiej, jak i polskiej odnotowano oddziaływanie na postrzeganą kontrolę zachowania tego predyktora.
- Brak podstaw do odrzucenia hipotezy szczegółowej 6 dotyczącej *wpływu postrzegania przedsiębiorczości na subiektywne normy w zakresie intencji przedsiębiorczej*. Zależność ta znalazła odzwierciedlenie w determinowaniu subiektywnych norm przez pozytywne postrzeganie przedsiębiorczości w przypadku próby polskiej oraz negatywne postrzeganie przedsiębiorczości dla grupy fińskiej.

Pozytywne zweryfikowanie wszystkich powyższych hipotez pomocniczych spowodowało brak wystąpienia podstaw do odrzucenia głównej hipotezy pracy mówiącej, że *czynniki*

wewnętrzne i zewnętrzne wpływają pośrednio na intencję przedsiębiorczą przez swoje oddziaływanie na jej poprzedniki. Przez czynniki wewnętrzne rozumiany był indywidualizm i cechy przedsiębiorcze, zaś na czynniki zewnętrzne składały się państwowość, edukacja przedsiębiorcza oraz postrzeganie przedsiębiorczości.

Porównanie otrzymanych wyników oraz stworzonych modeli obu badanych grup pozwala na sformułowanie następujących spostrzeżeń:

- Polacy postrzegają przedsiębiorców bardziej jako osoby niezależne niż podporządkowujące podejmowane przez siebie działania pod oczekiwania otaczających ich ludzi.
- Wśród Finów korzyści bycia przedsiębiorcą dostrzegają osoby charakteryzujące się niezależnością, zaś w Polsce posiadanie tej cechy nie determinuje postrzegania kariery przedsiębiorczej jako opłacalnej.
- W Polsce bardziej skłonne do założenia firmy są osoby, które chcą wziąć przyszłość we własne ręce, zaś w Finlandii są to ludzie o silnym poczuciu niezależności oraz potrzebie rywalizacji z innymi.
- Wsparcie udzielane przyszłym przedsiębiorcom przez państwo bardziej oddziałuje na chęć utworzenia nowego podmiotu gospodarczego w Polsce niż w Finlandii.
- Polacy posiadają dużą świadomość dotyczącą konieczności posiadania odpowiedniego przygotowania merytorycznego do zostania przedsiębiorcą. W ich opinii edukacja przedsiębiorcza bardziej oddziałuje na intencję przedsiębiorczą niż posiadanie zbioru odpowiednich cech charakteru.
- Zarówno Polacy jak i Finowie są zdania, że nie każdy może prowadzić własną firmę. Aby obrać taką ścieżkę kariery należy mieć ku temu pewne charakterologiczne predyspozycje.
- Wśród Polaków panuje pogląd, że przedsiębiorcami zostają osoby, które w sposób sceptyczny postrzegają możliwość skorzystania z opieki państwa, gdyby znaleźli się w ciężkiej życiowej sytuacji.
- W przypadku obu badanych grup największe znaczenie dla realizacji w przyszłości kariery przedsiębiorczej ma postrzeganie przedsiębiorczości przez osoby z ich najbliższego otoczenia.

- W Polsce prowadzenie działalności gospodarczej jest postrzegane jako dość powszechny sposób na realizację drogi zawodowej. Mogą podejmować ją osoby, które posiadają ku temu pewne predyspozycje oraz zadbały o odpowiednie przygotowania teoretyczne w tym zakresie. Z kolei Finowie postrzegają przedsiębiorców jako pewne elitarne grono, do którego przystępuje niewielu. Charakteryzują się oni odpowiednimi cechami charakteru oraz wyróżniają się niezależnością oraz indywidualizmem. Dlatego też osoby, które prowadzą własną firmę cieszą się w tym kraju dużym prestiżem społecznym.

Oceny poprawności metodycznej zastosowanych obliczeń oraz jakości aplikacyjnej stworzonych modeli dokonano poprzez porównanie zgodności kierunku i dynamiki zmian intencji przedsiębiorczej otrzymanej dwoma metodami. Pierwsza wielkość była odczytana z raportu GEM, zaś druga została wyliczona poprzez podstawienie do równania stworzonego na etapie przeprowadzania analizy regresji materiału pierwotnego, poszczególnych czynników determinujących pojawienie się zamiaru przedsiębiorczego pochodzących z danych wtórnych. Pomimo braku wystąpienia pełnej zgodności kierunku i dynamiki zmian intencji przedsiębiorczej uzyskanej tymi dwoma metodami można było mówić o pewnej możliwości aplikacyjnej modeli stworzonych w niniejszej rozprawie.

Wyniki badania zrealizowanego na materiale pierwotnym zostały zestawione także z efektami analizy materiału wtórnego, co dało następujące rezultaty:

- W obu badaniach wysokość deklarowanych intencji przedsiębiorczych była wyższa w odniesieniu do grupy polskiej. Wyniki te pozytywnie korelowały także z danymi dotyczącymi większej liczby podmiotów gospodarczych zakładanych każdego roku w tym kraju oraz wysokością wskaźnika postrzegania przedsiębiorczości jako pożądanej kariery zawodowej.
- Wysoka wartość miernika dotyczącego dostrzegania szans na prowadzenie własnej firmy połączona z niskim poziomem deklarowanych intencji przedsiębiorczych zgłaszanych przez Finów potwierdzała założenie, że pomimo istnienia w tym kraju odpowiednich warunków do realizacji kariery przedsiębiorczej ostatecznie decydowało się na nią niewiele osób. Potwierdzała to także deklarowana przez obywateli tego państwa wysokość postrzegania przedsiębiorczości jako pożądanej kariery zawodowej. To zaś uzasadniało duży wpływ indywidualizmu na pojawienie się

zamiaru przedsiębiorczego w modelu fińskim, czego nie można było zaobserwować w odniesieniu do badania dokonanego na grupie polskiej.

- Wyrażany przez Polaków niski poziom wsparcia otrzymywanego od państwa na realizację działań przedsiębiorczych był zbieżny z odwrotnie zależnym wpływem na tworzenie się intencji przedsiębiorczej czynnika zaufanie względem państwa. Nie pozostawał on także w sprzeczności z wcześniejszymi wnioskami dotyczącymi faktu, że w Polsce przedsiębiorcami zostają osoby, które pragną wziąć swoje losy we własne ręce.
- Istniała pewna rozbieżność pomiędzy przeprowadzonymi badaniami w zakresie oddziaływania podatków na chęć założenia własnej firmy w odniesieniu do grupy fińskiej. W przypadku danych pochodzących z GEM można było zaobserwować silną korelację pomiędzy tymi dwoma czynnikami, zaś w badaniu ankietowym podatki okazały się elementem, który nie został uwzględniony w modelu ze względu na brak istotności statystycznej.
- Kolejna różnica w wynikach obu badań dotyczyła edukacji przedsiębiorczej jako zachęty do zakładania nowych przedsiębiorstw w przypadku grupy polskiej. Wynikać to mogło z faktu, że Polacy postrzegają odpowiednie przygotowanie merytoryczne do realizacji takiej kariery zawodowej jako bardzo istotne, jednak państwo nie zaspokaja ich oczekiwań względem tego aspektu w zakresie, któryby ich zadowalał.
- Zależność dotycząca wpływu edukacji i cech przedsiębiorczych na tworzenie się intencji przedsiębiorczej w odniesieniu do obu badanych grup mogła być tłumaczona za pomocą danych z GEM dotyczących podejmowania działalności przedsiębiorczej z konieczności oraz strachu przed poniesieniem porażki. W Polsce zamiar przedsiębiorczy osób, które nierzadko otwierały firmę ponieważ nie dostrzegały innych alternatyw zawodowych, była kształtowana w większym stopniu przez odpowiednie wykształcenie, które mogło być zdobyte na dowolnym etapie życia niż przez posiadanie wrodzonych cech osobowościowych. Z kolei w przypadku Finów, którzy zazwyczaj zostawali przedsiębiorcami z wyboru większe znaczenie miało przekonanie o posiadaniu określonych predyspozycji do prowadzenia własnej działalności gospodarczej.
- Kolejna rozbieżność pojawiła się w odniesieniu do siły oddziaływania postrzegania przedsiębiorczości na chęć realizacji takiej ścieżki kariery. W danych GEM czynnik ten

w większym stopniu wpływał na intencje przedsiębiorcze Finów, zaś wyniki analizy materiału zebranego podczas badania ankietowego sugerowały istnienie odwrotnej tendencji. Oba źródła potwierdzały jednak wysoki status społeczny przedsiębiorców w Finlandii, który w Polsce kształtował się na dużo niższym poziomie.

Trudno jest jednak bezpośrednio porównywać wyniki przeprowadzonych badań z istniejącymi danymi dotyczącymi wskaźników gospodarczych i sytuacji przedsiębiorczej. Przyczynę stanowi ich fragmentaryczność dotycząca zasięgu jak i czasu przeprowadzonego badania. W związku z tym sugerowane jest rozszerzenie badań przeprowadzonych w niniejszej dysertacji o reprezentatywne grupy młodzieży szkół średnich w innych krajach, zmianę grupy badawczej na osoby z różnym wykształceniem, które po raz pierwszy wchodzi na rynek pracy, przeprowadzenie wywiadów pogłębionych, lub weryfikację czynników, które skłoniły tzw. „nowych przedsiębiorców” (osoby zarządzające własnymi firmami, które istnieją na rynku nie dłużej niż 3,5 roku), do wyboru takiej ścieżki zawodowej.

BIBLIOGRAFIA

- Adamczyk W. (1995), Przedsiębiorczość. Próba definicji, *Przeгляд Organizacji*, 11, 12-15
- Adler P. S i Kwon S. (2002), Social Capital: Prospects for a New Concept, *Academy of Management Review*, 1 (27), 17-40
- Aidukaite J. (2009), Old Welfare States and New Welfare Regimes in Eastern Europe: Challenges or Implications?, *Communist and Post-Communist Studies*, 1 (42), 23-39
- Ajzen I. (1991), Theory of Planned Behavior, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211
- Ajzen I. (2006), TPB Diagram, <http://people.umass.edu/aizen/int.html> [dostęp: 13.04.2015]
- Aldrich H. E. i Cliff J. E. (2003), The Pervasive Effects of Family on Entrepreneurship: Toward a Family Embeddedness Perspective, *Journal of Business Venturing*, 18, 573-596
- Aldrich H. E. i Martinez M. A. (2001), Many are Called, but Few are Chosen: An Evolutionary Perspective for the Study Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 4 (25), 41-56
- Andrzejczak A. (red.). (2008), *Przedsiębiorczość w edukacji.*, Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu
- Ansoff H. I. (1983), *Zarządzanie strategiczne*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne
- Ashcroft B., Holden D. i Low K. (2009), Entrepreneurial Interest, Vision and the Self-Employment Choice Decision in UK Regions, *Regional Studies*, 8 (43), 1075-1090
- Autio E., Keeley R. H., Klofsten M., Parker G. G. C. i Hay M. (2001), Entrepreneurial Intent among Students in Scandinavian and in the USA, *Enterprise and Innovation Management Studies*, 2 (2), 145-160
- Bae T. J., Qian S., Miao C. i Fiet J. O. (2014), Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intentions: A Meta-Analytic Review, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2 (38), 217-254
- Bagozzi R. P. i Baumgartner J., Yi Y. (1989), An Investigation into the Role of Intentions as Mediators of the Attitude-Behavior Relationship, *Journal of Economic Psychology*, 1 (10), s. 35-62
- Bałtowski M. (2009), *Gospodarka socjalistyczna w Polsce*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN

- Baptista R., Karaöz M. i Mendonça J. (2014), The Impact of Human Capital on Early Success of Necessity versus Opportunity-Based Entrepreneurs, *Small Business Economics*, 4 (42), 831-847
- Baron R. A. (2007), Entrepreneurship: A Process Perspective, w: J. R. Baum, M. Frese i R.A. Baron (red), *The Psychology of Entrepreneurship*, (s. 19-39), Mahwah New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publishers
- Becker G. S. (1993), *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, Chicago: University of Chicago Press
- Binks M. R. i Ennew C. T. (1997), Smaller Business and Relationship Banking: The Impact of Participative Behavior, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 4 (21), 83-92
- Bird B. (1988), Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case of Intention, *Academy of Management Review*, 3 (13), 442-453
- Blanchflower D. G. i Oswald A. J. (1998), What makes an Entrepreneur?, *Journal of Labor Economics*, 1 (16), 26-60
- Bławat F. (2003), *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańsk: Gdańskie Towarzystwo Naukowe
- Bordieu P. (1986), The Forms of Capital, w: J. G. Richardson (red.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, (s. 241-258), Nowy Jork: Greenwood Press
- Bosma N., van Praag M., Thurik R. i de Wit G. (2004), The Value of Human and Social Capital Investments for the Business Performance of Startups, *Small Business Economics*, 3 (23), 227-236
- Boyd N. G. i Vozikis G. S. (1994), The Influence of Self-Efficiency on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 4 (18), 63-77
- Brazeal D.V. i Herbert T.T. (1999), The Genesis of Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 3 (23), 29-45
- Brixy U., Sternberg R. i Stüber H. (2012), The Selectiveness of the Entrepreneurial Process, *Journal of Small Business Management*, 1 (50), 105-131
- Bruni A., Gherardi S. i Poggio B. (2004), Doing Gender, Doing Entrepreneurship: An Ethnographic Account of Intertwined Practice, *Gender, Work and Organization*, 11, 406-429
- Bruton G.D., Ahlstrom D. i Li H.-L. (2010), Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future?, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 3 (34), 421-440

- Brzozowska A. (2016), Teorie przedsiębiorczości, w: K. Klincewicz (red.), *Zarządzanie, organizacje i organizowanie – przegląd perspektyw teoretycznych*, (s. 459-471), Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego
- Bullough A., Renko M. i Myatt T. (2014), Danger Zone Entrepreneurs: The Importance of Resilience and Self-Efficacy for Entrepreneurial Intentions, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 3 (38), 473-499
- Burke A. E., FitzRoy F. R. i Nolan M. A. (2000), When Less is More: Distinguishing between Entrepreneurial Choice and Performance, *Oxford Bulletin of Economic and Statistics*, 5 (62), 565-587
- Burt R. S. (1992), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge, MA: Harvard University Press
- Busenitz L. W. i Lau C. M. (1996), A Cross-Cultural Cognitive Model of New Venture Creation, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 4 (20), 25-39
- Buttner E. H. i Moore D. P. (1997), Women's Organizational Exodus to Entrepreneurship: Self-Reported Motivations and Correlates with Success, *Journal of Small Business Management*, 1 (35), 34-46
- Bygrave B. (2004), *The entrepreneurial process*, w: Bygrave W., Zacharkis A., (eds.) *The Portable MBA in Entrepreneurship*, Hoboken, NJ: John Wiley&Sons, s. 1-28
- Cantillon R. (1938), *Ogólne rozważania nad naturalnymi prawami handlu (Essai sur la nature du commerce en général)*, Warszawa: Skład Główny „Biblioteka Polska”
- Capelleras J.-L., Greene F.J., Kantis H. i Rabetino R. (2010), Venture Creation Speed and Subsequent Growth: Evidence from South America, *Journal of Small Business Management*, 3 (48), 302-324
- Car J. C. i Sequeira J. M. (2007), Prior Family Business Exposure as Intergenerational Influence and Entrepreneurial Intent: A Theory of Planned Behavior Approach, *Journal of Business Research*, 60, 1090-1098
- Casson M. (1982), *The Entrepreneur. An Economic Theory*, Cheltenham UK, Northampton Massachusetts USA: Edward Elgar Publishing
- Cetindamar D., Gupta V.K., Karadeniz E.E. i Egrican N. (2012), What the Numbers Tell: The Impact of Human, Family and Financial Capital on Women and Men's Entry Into Entrepreneurship in Turkey, *Entrepreneurship and Regional Development*, 1-2 (24), 29-51
- Chwiałkowska A. (2013), Rola i znaczenie sektora MŚP w Finlandii, *Acta Universitatis Nicolai Copernici*, 40, 125-137

- Cieślak T. (1983), *Historia Finlandii*, Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo
- Cieślak J. (2008), *Przedsiębiorczość dla ambitnych. Jak uruchomić własny biznes*, Warszawa: Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne
- Coleman J. (1988), Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120
- Coleman J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge: Harvard University Press
- Crant J. M. (1996), The Proactive Personality Scale as a Predictor of Entrepreneurial Intention, *Journal of Small Business Management*, 3 (34), 42-49
- Czupryński S.C. (2014), Mit państwa dobrobytu? Próba analizy porównawczej Finlandii oraz Polski, w: W. Koczur, A. Rączaszek (red.), *Polityka społeczna wobec problemu bezpieczeństwa socjalnego w dobie przeobrażeń społeczno-gospodarczych*, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, (179), 41-50
- Dakhli M. i de Clercq D. (2004), Human Capital, Social Capital and Innovation: A Multicountry Study, *Entrepreneurship and Regional Development*, 2 (16), 107-128
- Dalton G. W. i Holdaway F. (1989), *Preliminary Findings – Entrepreneurial Study*, (Working Paper, Brigham Young University)
- Deakins D. i Freel M. (2003), *Entrepreneurship and Small Firms*, 3rd ed., McGraw-Hill Education
- Dean T. J., Meyer G. D. i DeCastro J. (1993), Determinants of New-Firm Formations in Manufacturing Industry: Industry Dynamics, Entry Barriers and Organizational Inertia, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 49-59
- Drucker P. F. (1992), *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne
- Dunn T. i Holtz-Eakin D. (2000), Financial Capital, Human Capital and the Transformation to Self-Employment: Evidence from Intergenerational Links, *Journal of Labor Economics*, 2 (18), 282-305
- Dyer W. G. Jr. (1992), *The entrepreneurial experience*, San Francisco: Jossey-Bass
- Dyer W. G. Jr. i Handler W. (1994), Entrepreneurship and Family Business: Exploring the Connections, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1 (19), 71-83
- Esping-Anderson G. (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge: Polity

Evald M. R., Klyver K. i Svendsen S. G. (2006), The Changing Importance of the Strength of Ties Throughout the Entrepreneurial Process, *Journal of Entrepreneurship Culture*, 1 (14), 1-26

Fayolle A., Gailly B. i Lassas-Clerc N. (2006), Assessing the Impact of Entrepreneurship Education Programmes: A New Methodology, *Journal of European Industrial Training*, 9 (30), 701-720

Fishbein M. i Ajzen I. (1975), *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company

Frey F. L. (1993), *Entrepreneurship: A Planning Approach*, West Publishing Company

Gartner W. B. (1985), A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation, *Academy of Management Review*, 4 (10), 696-706

Gartner W. B., Shaver K. G., Gatewood E. i Katz J. A. (1994), Finding the Entrepreneur in Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 3 (18), 5-9

Gaweł A. (2007), *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu

Gaweł A. (2011a), Przedsiębiorczość a rozwój gospodarczy w Polsce – ujęcie regionalne, w: H. Mizgajka (red.), *Przedsiębiorczość i rozwój firm*, (s. 11-27), Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu

Gaweł A. (2011b), Kształcenie uniwersyteckie jako czynnik wpływający na przedsiębiorczość, w: M. Kokocińska (red.), *Prace Katedry Mikroekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, (215), 71-87

Gaweł A. (2013a), *Proces przedsiębiorczy. Tworzenie nowych przedsiębiorstw*, Warszawa: Difin

Gaweł A. (2013b), Female Entrepreneurship in Poland, *Poznań University of Economics Review*, 1 (13), 115-130

Gilad B. i Levine P. (1986), Behavioral Model of Entrepreneurial Supply, *Journal of Small Business Management*, 4 (24), 45-53

Glinka B. (2008), *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne

Glinka B. i Gudkova S. (2011), *Przedsiębiorczość*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska sp. z o.o.

Glińska-Neweś A. (2012), Kapitał społeczny w organizacji jako efekt jej pozytywnego potencjału, w: A. Stabryła i K. Woźniak (red.), *Determinanty potencjału rozwojowego organizacji*, Kraków: Mfiles.pl seria wydawnicza: Encyklopedia Zarządzania

Główny Urząd Statystyczny (1990), *Rocznik statystyczny 1989*, Warszawa: Zakłady Wydawnictw Statystycznych

Główny Urząd Statystyczny (2013), *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON w 2012 roku*, Warszawa: Zakłady Wydawnictw Statystycznych

Główny Urząd Statystyczny (2015), *Małe i średnie przedsiębiorstwa niefinansowe w Polsce w latach 2009-2013*, Warszawa: Zakład Wydawnictw Statystycznych

Gorzelań-Dziadkowiec M. i Gorzelań J. (2007), Zarządzanie przedsiębiorcze w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, 11 (694), 51-56

Griffin R. W. (1997), *Podstawy zarządzania organizacjami*, Warszawa: PWN

Grillo I. i Thurik R. (2008), Determinants of Entrepreneurial Engagement Levels in Europe and the US, *Industrial and Corporate Change*, 6 (17) 1113-1145

Gruszecki T. (1994), *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, Warszawa: Cedor

Grzegorzewska-Mischka E. i Wyrzykowski W. (2009), *Przedsiębiorczość, przedsiębiorca, przedsiębiorstwo*, Gdańsk: Oficyna wydawnicza Bookmarket

Grzybowski M. (2007), *Finlandia. Zarys systemu ustrojowego*, Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego

Guerrero M., Rialp J. i Urbano D. (2008), The Impact of Desirability and Feasibility on Entrepreneurial Intentions: A Structural Equation Model, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1 (4), 35-50

Gupta V. K., Turban D. B., Arzu Wasti S. i Sikdar A. (2009), The Role of Gender Stereotypes in Perceptions of Entrepreneurs and Intentions to Become an Entrepreneur, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2 (33), 397-417

Guzmán J. i Santos F. J. (2001), The Booster Function and the Entrepreneurial Quality: An Application to the Province of Seville, *Entrepreneurship and Regional Development*, 3 (13), 211-228

Hajer H. (2013), Effects of the Professional Mobility and the Intentional Factors of the Entrepreneurial Act of the Tunisian Public Civil Servant, *Annamalai International Journal of Business Studies and Research*, 1 (5), 45-55

Heilman M. E. (1983), Sex Bias in Work Settings: The Lack of Fit Model, *Research in Organizational Behavior*, 5, 269-298

- Heinonen J., Hytti U. i Cooney T. M. (2010), The Context Matters. Understanding the Evolution of Finnish and Irish Entrepreneurship Policies, *Management Research Review*, 12 (33), 1158-1173
- Helfat C. E. i Lieberman M. B. (2002), The Birth of Capabilities: Market Entry and the Importance of Pre-History, *Industrial and Corporate Change*, 11, 725-760
- Hessels J., Grillo I., Thurik R. i van der Zwan P. (2011), Entrepreneurial Exit and Entrepreneurial Engagement, *Journal of Evolutionary*, 21, 447-471
- Hessels J., van Gelderen M. i Thurik R. (2008), Entrepreneurial Aspirations, Motivations, and the Their Drives, *Small Business Economics*, 31, 323-339
- Heur A. (2012), *Perspectives on Parameters Influencing Entrepreneurial Intentions*, Doctoral Dissertation, HEC Management School University of Liege, Liege <https://orbi.ulg.ac.be/bitstream/2268/127064/1/Heuer%2C%20Annam%C3%A1ria%20-%20Thesis%20-%20Final%20-%202012-05-31%20-%20Part%201.pdf> [dostęp: 15.11.2017]
- Hindle K. (2010), How Community Context Affects Entrepreneurial Process: A Diagnostic Framework, *Entrepreneurship and Regional Development*, 7-8 (22), 599-647
- Hirsch R. D. i Peters M. P. (1992), *Entrepreneurship. Starting, Developing and Managing a New Enterprise*, Boston: Irwing
- Hitt M. A., Bierman L., Shimizu K. i Kochhar R. (2001), Direct and Moderating Effects of Human Capital on Strategy and Performance in Professional Service Firms : A Resource-Based Perspective, *Academy of Management Journal*, 1 (44), 13-28
- Hofstede G. (1980), *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*, Beverly Hills, CA: Sage Publications
- Hofstede G. (1998), Masculinity/Femininity as a Dimension of Culture, w: G. Hofstede (red.), *Masculinity and Femininity: The Taboo dimension of National Cultures*, California: Thousand Oaks: Sage Publications, 3-28
- Hofstede G. (2001), *Culture's Consequences*, 2nd ed., Thousand Oaks: Sage Publications
- Hofstede G., Hofstede G.J. i Minkov M. (2010), *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, 3rd ed., USA: McGraw Hill
- Honig B. (2004), Entrepreneurship Education: Toward a Model of Contingency-Based Business Planning, *Academy of Management Learning and Education*, 3 (3), 258-273
- Hornday R. (1992), Thinking about Entrepreneurship: A Fuzzy Set Approach, *Journal of Small Business Management*, 4

Hyytinen A. i Ilmakunnas P. (2007), Where Do Financial Constraints Originate from? An Empirical Analysis of Adverse Selection and Moral Hazard in Capital Markets, *Small Business Economics*, 27, 323-348

Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego (1989), *Raport o systemie kierowania handlem zagranicznym w 1988 roku*, Warszawa

Ismail K., Ahmad A. R., Gadar K. i Yunus N. K. Y. (2012), Stimulating Factors on Women Entrepreneurial Intention, *Business Management Dynamics*, 2 (6), 20-28

Jacher W. (1999), Czynniki przedsiębiorczości w procesie restrukturyzacji przedsiębiorstw, w: *Szanse i bariery rozwoju przedsiębiorczości w Regionie Podkarpacia*, Jarosław: III Międzynarodowa Konferencja Naukowa

Janasz W. (2004), Przedsiębiorczość w świetle uwarunkowań działalności gospodarczej, w: W. Janasz (red.), *Innowacje w rozwoju przedsiębiorczości w procesie transformacji*, Warszawa: Difin

Janik W. (2004), *Przedsiębiorczość i przedsiębiorstwo*, Lublin: Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Administracji w Lublinie

Jonsson S. i Lindbergh J. (2013), The Development of Social Capital and Financing of Entrepreneurial Firms: From Financial Bootstrapping to Bank Funding, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 4 (37), 661-686

Kałwa D. (2006), Polska doby rozbiorów i międzywojenna, w: A. Chwalba (red.), *Obyczaje w Polsce. Od średniowiecza do czasów współczesnych*, (222-334), Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN

Katz J. A. i Gartner W. B. (1988), Properties of Emerging Organizations, *Academy of Management Review*, 3 (13), 429-441

Kelley D., Singer S. i Herrington M. (2016), *2015/16 Global Report*

Kent C. A. (1991), Rola przedsiębiorcy w gospodarce, w: D. R. Kamerschen, R. B. McKenzie i C. Nardinelli, *Ekonomia*, Gdańska: Fundacja Gospodarza NSZZ „Solidarność”

Khan K. (2013), Empirical Analysis of Entrepreneurial Intentions. A Case of Kabul Based Business Students, Afghanistan, *International Journal of Information, Business and Management*, 1 (5), 184-197

Kibler E. (2013), Formation of Entrepreneurial Intentions in a Regional Context, *Entrepreneurship and Regional Development*, 3-4 (25), 293-323

Kihlstrom R. E. i Laffont J. J. (1979), A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion, *Journal of Political Economy*, 4 (87), 719-748

- Kim P.H., Aldrich H.E. i Keister L.A. (2006), Access (Not) Denied: The Impact of Financial, Human and Cultural Capital on Entrepreneurial Entry in the United States, *Small Business Economics*, 1 (27), 5-22
- Kirzner I. M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: The University of Chicago Press
- Klyver K. i Schenkel M. T. (2013), From Resource Access to Use: Exploring the Impact of Resource Combinations on Nascent Entrepreneurship, *Journal of Small Business Management*, 4 (51), 539-556
- Knight F. H. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, Hart, Schaffner, and Marx Prize Essays, 31, Boston and New York: Houghton Mifflin
- Kolvereid L. (1996), Prediction of Employment Status Choice Intentions, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1 (21), 47-57
- Korunka Ch., Frank H., Lueger M. i Mugler J. (2003), The Entrepreneurial Personality in the Context of Resources, Environment and the Startup Process – A Configurational Approach, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1 (28), 23-42
- Kraśnicka T. (2002), *Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej*, Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach
- Krueger N. F. (1993), The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1 (18), 5-22
- Krueger N. F. i Carsrud A. L. (1993), Entrepreneurial Intentions: Applying the Theory of Planned Behavior, *Entrepreneurship and Regional Development*, 5, 315-330
- Krueger N. F., Reilly M. D. i Carsrud A. L. (2000), Competing Models of Entrepreneurial Intentions, *Journal of Business Venturing*, 5-6 (15), 411-432
- Kula W. (1955), *Kształtowanie się kapitalizmu w Polsce*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe
- Kwiatkowski S. (2000), *Przedsiębiorczość intelektualna*, Warszawa: PWN
- Kyrö P. (2009), Gender Lenses Identify Different Waves and Ways of Understanding Women Entrepreneurship, *Journal of Enterprising Culture*, 17, 393-418
- Lazear E. P. (2005), Entrepreneurship, *Journal of Labor Economics*, 4 (23), 649-680
- Lee D. Y. i Tsang E. W. K. (2001), The Effects of Entrepreneurial Personality: Background and Network Activities on Venture Growth, *Journal of Management Studies*, 4 (38), 583-602

Lee S. H. i Wong P. K. (2004), An Exploratory Study of Technopreneurial Intentions: A Career Anchor Perspective, *Journal of Business Venturing*, 19, 7-28

Leibenstein H. (1968), Entrepreneurship and Development, *American Economics Review*, 2 (58), 72-83

Lent R. W., Brown S. D. i Hackett G. (1994), Toward a Unifying Social Cognitive Theory of Career and Academic Interest, Choice and Performance, *Journal of Vocational Behavior*, 1 (45), 79-122

Levie J. i Autio E. (2011), Regulatory Burden, Rule of Law and Entry of Strategic Entrepreneurs: An International Panel Study, *Journal of Management Studies*, 6 (48), 1392-1419

Lewandowska L. (2009), The Capital Barrier to Innovation in the Small and Medium-Sized Enterprises, *Comparative Economic Research*, 1-2 (12), 99-113

Lewandowska L. (2011), Venture Capital and Business Angels and the Creation of Innovative Firms in Poland, *Comparative Economic Research*, 1 (14), 41-58

Liao J. i Welsch H. (2005), Roles of Social Capital in Venture Creation: Key Dimensions and Research Implications, *Journal of Small Business Management*, 4 (43), 345-362

Lin N. (2003), *Social Capital, a Theory of Social Structure and Action*, Cambridge: Cambridge University Press

Liñan F. i Chen Y.-W. (2009), Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 3 (33), 593-617

Liñan F. i Rodriguez J. C. (2004), *Entrepreneurial Attitudes of Andalusian University Students*, Porto: 44th ERSA Conference

Lisowska R. (2014a), Wsparcie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przez instytucje otoczenia biznesu na przykładzie usługodawców logistycznych w województwie łódzkim, *Ekonomia i zarządzanie*, 2 (6), 11-22

Lisowska R. (2014b), *Wpływ otoczenia regionalnego na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w obszarach rozwiniętych i zmarginalizowanych*, (Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 348), 172-180

Lisowska R. (2015), *Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie – stymulatory i bariery*, (Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 402), 175-183

Lisowska R. (2017), *Kredyt na innowacje technologiczne jako źródło finansowania innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*. (Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 489), 205-212

- Marshall A. (1890), *Principles of Economics*, London: MacMillan
- Marvel M. R. (2013), Human Capital and Search-Based Discovery: A Study of High-Tech Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2 (37), 403-419
- Mathews J. (2008), Entrepreneurial Process: A Personalistic-Cognitive Model Platform, *The Journal form Decision Makers*, 3 (33), 17-34
- McClelland D. C. (1965), Achievement Motivation Can be Developed, *Harvard Business Review*, 43, 7-16
- McGuirk E. M. i Pettijohn T. F. (2008), Birth Order and Romantic Relationship Style and Attitudes in College Students, *North American Journal of Psychology*, 10, 37-52
- Mikołajczyk B. i Krawczyk M. (2007), *Aniołowie biznesu w sektorze MSP*, Warszawa: Difin
- Minniti M. i Bygrave W. (1999), The Microfoundations of Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 4 (23), 41-52
- Mitchell R. K., Smith B. J., Morse E. A., Seawright K. W., Peredo A. M. i McKenzie B. (2002), Are Entrepreneurial Cognitions Universal?, Assessing Entrepreneurial Cognitions Across Cultures, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26, 9-32
- Mitchell R. K., Smith B. J., Seawright K. W. i Morse E. A. (2000), Cross-Cultural Cognitions and the Venture Creation Decision, *Academy of Management Journal*, 5 (43), 974-993
- Moreno L. (2010), Welfare Mix, CSR and Citizenship, *International Journal of Sociology and Social Policy*, 11-12 (30), 683-696
- Moroz P. W. i Hindle K. (2012), Entrepreneurship as a Process: Toward Harmonizing Multiple Perspectives, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2 (36), 781-818
- Mujżel J. (2002), Dynamika gospodarki polskiej w latach jej rynkowo-kapitalistycznej transformacji, w: A. Welfe (red.), *Modele i polityka makroekonomiczna* (s. 103-116), Warszawa: PWE
- Nahapiet J. i Ghoshal S. (1998), Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage, *Academy of Management Review*, 2 (23), 242-266
- Nassif V. M. J., Ghobril A. N. i de Silva N. S. (2010), Understanding the Entrepreneurial Process: a Dynamic Approach, *Brazilian Administration Review*, 2 (7), 213-226
- Neider L. (1987), A Preliminary Investigation of Female Entrepreneurship in Florida, *Journal of Small Business Management*, 3 (25), 22-29

Noorkartina M., Hock-Eam L., Norhafezah Y., Mustafa K. i Hussin A. (2014), Estimating the Choice of Entrepreneurship as a Career: the Case of Universiti Utara Malaysia, *International Journal of Business and Society*, 1 (15), 65-80

Oniszczyk-Jastrzębek A. (2013), *Przedsiębiorczość w budowaniu zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego

Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (1996), *The Knowledge Based Economy*, Paris: OECD

Ozgen E. i Minsky B. D. (2013), Why Some College Students Engage in Entrepreneurial Activities While Others Do Not, *Journal of Entrepreneurship Education*, 16, 45-48

Parker S. C. (2004), *The Economics of Self-Employment*, Cambridge: Cambridge University Press

Piasecki B. (1997), *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Piecuch T. (2013), *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, wyd. 2, Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck

Portes A. (1998), Social Capital: Its Origin and Applications in Modern Sociology, *Annual Review of Sociology*, 24, 1-25

Putman R. D. (1995), *Demokracja w działaniu: Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, tłum. J. Szacki, Kraków: Wydawnictwo Znak

Raluca B. M. (2013), *Social Capital Framework and it's Influence on the Entrepreneurial Activity*, (Annals of the University of Oradea, Economic Science Series, 1 (22)), 581-589

Rantanen T., Pawlak A. i Toikko T. (2015), The Significance of Social Welfare Attitudes in Young People's Entrepreneurial Intention, *Entrepreneurial Business and Economic Review*, 1 (3), 43-60

Rantanen T. i Toikko T. (2014), Entrepreneurship, Social Welfare, and Cultural Values: Young People's Social Attitudes in Finland, *Advances in Business-Related Scientific Research Journal*, 1 (5), 13-23

Reynolds P. D., Carter N. M., Gartner W. B. i Greene P. G. (2004), The Prevalence of Nascent Entrepreneurs in the United States: Evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics, *Small Business Economics*, 23, 263-284

Robinson P. B., Stimpson D. V., Huefner J. C. i Hunt H. K. (1991), An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 4 (15), 13-32

- Rogoff E. G. i Heck R. K. Z. (2003), Evolving Research in Entrepreneurship and Family Business: Recognizing Family as the Oxygen that Feeds the Fire of Entrepreneurship, *Journal of Business Venturing*, 5 (18), 559-566
- Ronstadt R. C. (1984), *Entrepreneurship*, Dover MA: Lord Publishing Co
- Say J. B. (1960), *Traktat o ekonomii politycznej, czyli prosty wykład sposobu, w jaki się tworzą, rozdzielają i spożywają bogactwa*, Warszawa: PWN
- Schlaegel C. i Koenig M. (2014), Determinants of Entrepreneurial Intent: A Meta-Analytic Test and Integration of Competing Models, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2 (38), 291-332
- Schumpeter J. (1960), *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa: PWN
- Shane S. (2003), *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*, Cheltenham, U.K.: Edward Elgar Publishing
- Shane S. i Venkataraman S. (2000), The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research, *Academy of Management Review*, 1 (25), 217-226
- Shapiro A. (1975a), *Entrepreneurship and Economic Development*, Milwaukee, Wisconsin: Project ISEED
- Shapiro A. (1975b), The Displaced, Uncomfortable Entrepreneur, *Psychology Today*, 9, 83-88
- Shapiro A. i Sokol L. (1982), Social Dimensions of Entrepreneurship, w: C. A. Kent, D. L. Sexton i K. H. Vesper (red.), *The Encyclopedia of Entrepreneurship*, (s. 72-90), New Jersey: Prentice-Hall, Englewood Cliffs
- Shaver K. G. i Scott L. R. (1991), Person, Process, Choice: the Psychology of New Venture Creation, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2 (16), 23-45
- Shinnar R. S., Giacomini O. i Janssen F. (2012), Entrepreneurial Perceptions and Intentions: The Role of Gender and Culture, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 3 (36), 465-493
- Singh R. P. i DeNoble A. (2003), Views on Self-Employment and Personality: An Exploratory Study, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 3 (8), 265-281
- Singh R. P. i Ronch J. L. (2011), Changing Entrepreneurial Cognitive Process with Age: A Conceptual Discussion Based on Neuroscience, *Journal of Marketing Development and Competitiveness*, 6 (5), 94-103
- Siu W.-S. i Lo E. S.-Ch. (2013), Cultural Contingency in the Cognitive Model of Entrepreneurship Intention, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2 (37), 147-173

- Smith A. (1954), *Badanie nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 2, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
- Stephan U. (2008), National Culture and Entrepreneurship – or Which Country is Most Entrepreneurial, w: J. A. Moriano, M. Gorgievski i M. Lukes (red.) *Teaching Psychology of Entrepreneurship: Perspectives from Six European Countries*, (S. 69-78), Madrid: Universidad National de Education a Distancia
- Stevenson H. H., Roberts M. J. i Grousbeck H. I. (1994), *New Business Ventures and the Entrepreneur*, Illinois: IRWIN, Burr Ridge
- Steyaert Ch. i Landström H. (2011), Enacting Entrepreneurship Research in a Pioneering, Provocative and Participative Way: on the Work of Bengt Johannisson, *Small Business Economics*, 36, 123-134
- Szymański W. (2000), Kulturowe źródła przedsiębiorczości i etyki gospodarczej, w: T. P. Tkaczyk, *Przedsiębiorczość a strategie konkurencji*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej
- Szymczak M. (red.) (1994), *Słownik Języka Polskiego*, t. 2, Warszawa: PWN
- Targalski J. (red.) (1995), *Przedsiębiorczość i rozwój firmy*, Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie
- Targalski J. i Francik A. (red.) (2009), *Przedsiębiorczość i zarządzanie firmą. Teoria i praktyka*, Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck
- Thompson E. R. (2009), Individual Entrepreneurial Intent: Construct Clarification and Development of an Internationally Reliable Metric, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33, 669-694
- Timmons J. A. (1999), *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*, Boston: Irwing/Mc Graw-Hill
- Tomski P. (2014), Entrepreneurial Intentions of Management Students as Roots for New Ventures. Empirical Investigation, *Problems of Management in the 21st Century*, 1 (9), 84-94
- Tubbs M. E. i Ekeberg S. E. (1991), The Role of Intentions in Work Motivation: Implications for Goal-Setting Theory and Research, *Academy of Management Review*, 14, 361-384
- Uddin M. R. i Bose T. K. (2012), Determinants of Entrepreneurial Intentions of Business Students in Bangladesh, *International Journal of Business and Management*, 4 (7), 128-137
- Ugwu F. O. i Ugwu C. (2012), New Venture Creation: Ethnicity, Family Background and Gender as Determinants of Entrepreneurial Intent in a Poor Economy, *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 4 (4), 338-357

Ullah H., Dean B. S. i Kaleem M. 2011, A Study of Owner's Inherited Factors Affecting Entrepreneurial Orientation in Khyber Pakhtunkhwa-Pakistan, *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 1 (3), 712-725

Ustawa z 19 sierpnia 2011 r. o zmianie ustawy o systemie oświaty oraz niektórych innych ustaw (Dz.U., nr 205, poz. 1206)

Uusitalo R. (2001), Homo entrepreneuraurus?, *Applied Economics*, 33, 1631-1638

van Gelderen M., Brand M., van Praag M., Bodewes W., Poutsma E. i van Gils A. (2008), Explaining entrepreneurial intentions by means of the theory of planned behavior, *Career Development International*, 13, 538-559

van Gelderen M., Thurik R. i Bosma N. (2006), Success and Risk Factors in the Pre-Startup Phase, *Small Business Economics*, 26, 319-335

Wärneryd K. E. (1988), The Psychology of Innovative Entrepreneurship, w: W. F. van Raaij, G. M. van Veldhoven, K. E. Wärneryd K. E (red.), *Handbook of Economic Psychology*, Dordrecht: Kluwer

Wiatrak A. P. (2003), Pojęcie przedsiębiorczości, jej cele i rodzaje, w: K. Jaremczuk (red.), *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, (s. 26-38), Tarnobrzeg: Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Tarnobrzegu

Wilson F., Marlino D. i Kickul J. (2004), Our Entrepreneurial Future: Examining the Diverse Attitudes and Motivations of Teens Across Gender Ethnic Identity, *Journal of Development Entrepreneurship*, 3 (9), 177-197

Xavier S., Roland D. K., Jacqui K., Herrington M. i Vorderwulbecke A. (2013), *Global Entrepreneurship Monitor 2012 Global Report*, Babson, Universidad del Desarrollo and University Tun Abdul Razak, GEM

Zbierowski P., Węclawska D., Tarnawa A., Zadura-Lichota P. i Bratnicki M. (2012), *Global Entrepreneurship Monitor Poland*, Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Zięba K. (2015), *Preprzedsiębiorczość*, Gdańsk: Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej

SPIS STRON INTERNETOWYCH

<http://people.umass.edu/aizen/int.html> [dostęp: 13.04.2015]

<http://www.ec.europa.eu/eurostat> [dostęp: 27.06.2016]

<http://www.gemconsortium.org> [dostęp: 27.06.2016]

<http://www.gemconsortium.org/country-profile/61> [dostęp: 27.06.2016]

<http://www.gemconsortium.org/country-profile/99> [dostęp: 27.06.2016]

SPIS RYSUNKÓW

Rysunek 1.	Elementy składowe przedsiębiorczości	18
Rysunek 2.	Wymiary przedsiębiorczości Hornday'a	18
Rysunek 3.	Model ostrosłupa przedsiębiorczości	20
Rysunek 4.	Model procesu przedsiębiorczego wg Grillo i Thurika	32
Rysunek 5.	Kontinuum pojęciowe definicji intencji przedsiębiorczej	52
Rysunek 6.	Model intencji przedsiębiorczej przyjęty w rozprawie	88
Rysunek 7.	Model intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej	176
Rysunek 8.	Model intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej	176

SPIS TABEL

Tabela 1.	Klasyfikacja definicji zjawiska przedsiębiorczości wg. Piecuch	21
Tabela 2.	Aspekty afektywne i kognitywne w dynamicznym modelu procesu przedsiębiorczego	35
Tabela 3.	Czynniki wpływające na etapy procesu przedsiębiorczego	37
Tabela 4.	Zestawienie celów pracy oraz odpowiadających im hipotez badawczych ..	89
Tabela 5.	Zestawienie powiązania czynników badania danych wtórnych z przyjętymi w rozprawie determinantami intencji przedsiębiorczej oraz postawionymi hipotezami	96
Tabela 6.	Wzorcową strukturą badawczą	99
Tabela 7.	Faktyczną strukturą badanych jednostek	99
Tabela 8.	Placówki oświatowe z uwzględnieniem liczby uczniów uczestniczących w badaniu	99
Tabela 9.	Zestawienie powiązania czynników badania danych wtórnych i modułów kwestionariusza ankietowego z przyjętymi w rozprawie determinantami intencji przedsiębiorczej oraz postawionymi hipotezami	102
Tabela 10.	Stosunek liczby aktywnych przedsiębiorstw do liczby ludności w Polsce i Finlandii	118
Tabela 11.	Stosunek nowopowstałych przedsiębiorstw do wszystkich aktywnych podmiotów gospodarczych w Polsce i Finlandii	119
Tabela 12.	Stosunek zamykanych przedsiębiorstw do wszystkich aktywnych podmiotów gospodarczych w Polsce i Finlandii	120
Tabela 13.	Odsetek przedsiębiorstw, które przetrwały rok od momentu powstania w Polsce i Finlandii	121
Tabela 14.	Odsetek przedsiębiorstw, które przetrwały dwa lata od momentu założenia w Polsce i Finlandii	121
Tabela 15.	Wskaźnik zatrudnienia w grupie wiekowej 15-74 dla Polski i Finlandii na tle 31 innych europejskich państw	122
Tabela 16.	Wskaźnika zatrudnienia w poszczególnych grupach wiekowych w Polsce .	123
Tabela 17.	Wskaźnik zatrudnienia w poszczególnych grupach wiekowych w Finlandii	124

Tabela 18.	Wskaźnik wolnych miejsc pracy w Polsce i Finlandii na tle 25 innych europejskich państw	125
Tabela 19.	Średni dochód uzyskiwany w euro według kursu przeliczeniowego w Polsce i Finlandii na tle 25 innych europejskich państw	126
Tabela 20.	Średni dochód uzyskiwany w realnej sile nabywczej w Polsce i Finlandii na tle 24 innych europejskich państw	127
Tabela 21.	Poziom intencji przedsiębiorczych w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw	129
Tabela 22.	Postrzeganie przedsiębiorczości jako pożądanej kariery zawodowej w Polsce i Finlandii na tle 13 innych europejskich państw	130
Tabela 23.	Dostrzeganie szans na prowadzenie własnej firmy w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw	131
Tabela 24.	Strach przed porażką w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw	131
Tabela 25.	Podejmowanie działań przedsiębiorczych napędzanych koniecznością w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw	132
Tabela 26.	Wsparcie państwa w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw	133
Tabela 27.	Podatki i biurokracja w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw	134
Tabela 28.	Programy wspierające w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw	135
Tabela 29.	Wczesna edukacja przedsiębiorcza w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw	135
Tabela 30.	Wyższa edukacja przedsiębiorcza w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw	136
Tabela 31.	Spółeczne postrzeganie przedsiębiorczości w Polsce i Finlandii na tle 16 innych europejskich państw	137
Tabela 32.	Postrzeganie przedsiębiorców w Polsce i Finlandii na tle 12 innych europejskich państw	138
Tabela 33.	Charakterystyka grup badanych ze względu na płeć	141

Tabela 34.	Charakterystyka grup badanych ze względu na wiek	141
Tabela 35.	Charakterystyka grup badanych ze względu na rodzaj placówki edukacyjnej	142
Tabela 36.	Charakterystyka polskiej grupy ze względu na lokalizację placówki edukacyjnej	142
Tabela 37.	Charakterystyka fińskiej grupy ze względu na lokalizację placówki edukacyjnej	143
Tabela 38.	Charakterystyka grup ze względu na działalność przedsiębiorczą innych członków rodziny	144
Tabela 39.	Stwierdzenia składające się na zmienną intencja przedsiębiorcza	144
Tabela 40.	Częstość odpowiedzi udzielonych w odniesieniu do stwierdzeń o intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej	145
Tabela 41.	Średnia, mediana i dominanta odpowiedzi udzielonych w odniesieniu do stwierdzeń o intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej	146
Tabela 42.	Częstość odpowiedzi udzielonych w odniesieniu do stwierdzeń o intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej	147
Tabela 43.	Średnia, mediana i dominanta odpowiedzi udzielonych w odniesieniu do stwierdzeń o intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej	148
Tabela 44.	Stwierdzenia poddane analizie czynnikowej tworzące zmienne niezależne	149
Tabela 45.	Stwierdzenia składające się na zmienną subiektywne normy	151
Tabela 46.	Stwierdzenia składające się na zmienną postrzegana kontrola zachowania	151
Tabela 47.	Stwierdzenia składające się na zmienną postawa wobec zachowania	151
Tabela 48.	Wyniki analizy czynnikowej dla grupy polskiej	153
Tabela 49.	Nazwy czynników oraz ich powiązanie z determinantami intencji przedsiębiorczej w modelu dla grupy polskiej	154
Tabela 50.	Wyniki analizy czynnikowej dla grupy fińskiej	155
Tabela 51.	Nazwy czynników oraz ich powiązanie z determinantami intencji przedsiębiorczej w modelu dla grupy fińskiej	156
Tabela 52.	Stwierdzenia tworzące postawę wobec zachowania dla grupy polskiej	158
Tabela 53.	Podsumowanie modelu analizy regresji postawy wobec zachowania dla grupy polskiej	159

Tabela 54.	ANOVA dla analizy regresji postawy wobec zachowania dla grupy polskiej	159
Tabela 55.	Współczynniki regresji postawy wobec zachowania dla grupy polskiej	159
Tabela 56.	Stwierdzenia tworzące postrzeganą kontrolę zachowania dla grupy polskiej	161
Tabela 57.	Podsumowanie modelu analizy regresji postrzeganej kontroli zachowania dla grupy polskiej	162
Tabela 58.	ANOVA dla analizy regresji postrzeganej kontroli zachowania dla grupy polskiej	162
Tabela 59.	Współczynniki regresji postrzeganej kontroli zachowania dla grupy polskiej	162
Tabela 60.	Stwierdzenia tworzące subiektywne normy dla grupy polskiej	163
Tabela 61.	Podsumowanie modelu analizy regresji subiektywnych norm dla grupy polskiej	163
Tabela 62.	ANOVA dla analizy regresji subiektywnych norm dla grupy polskiej	164
Tabela 63.	Współczynniki regresji subiektywnych norm dla grupy polskiej	164
Tabela 64.	Podsumowanie modelu analizy regresji intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej	165
Tabela 65.	ANOVA dla analizy regresji intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej	165
Tabela 66.	Współczynniki regresji intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej	165
Tabela 67.	Stwierdzenia tworzące postawę wobec zachowania dla grupy fińskiej	167
Tabela 68.	Podsumowanie modelu analizy regresji postawy wobec zachowania dla grupy fińskiej	167
Tabela 69.	ANOVA dla analizy regresji postawy wobec zachowania dla grupy fińskiej	168
Tabela 70.	Współczynniki regresji postawy wobec zachowania dla grupy fińskiej	168
Tabela 71.	Stwierdzenia tworzące postrzeganą kontrolę zachowania dla grupy fińskiej	169
Tabela 72.	Podsumowanie modelu analizy regresji postrzeganej kontroli zachowania dla grupy fińskiej	170
Tabela 73.	ANOVA dla analizy regresji postrzeganej kontroli zachowania dla grupy fińskiej	170

Tabela 74.	Współczynniki regresji postrzeganej kontroli zachowania dla grupy fińskiej	170
Tabela 75.	Stwierdzenia tworzące subiektywne normy dla grupy fińskiej	171
Tabela 76.	Podsumowanie modelu analizy regresji subiektywnych norm dla grupy fińskiej	171
Tabela 77.	ANOVA dla analizy regresji subiektywnych norm dla grupy fińskiej	172
Tabela 78.	Współczynniki regresji subiektywnych norm dla grupy fińskiej	172
Tabela 79.	Podsumowanie modelu analizy regresji intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej	173
Tabela 80.	ANOVA dla analizy regresji intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej	173
Tabela 81.	Współczynniki regresji intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej	173
Tabela 82.	Ujednoczone czynniki badania wtórnego oraz wyliczona wysokość intencji przedsiębiorczej dla grupy polskiej	181
Tabela 83.	Ujednoczone czynniki badania wtórnego oraz wyliczona wysokość intencji przedsiębiorczej dla grupy fińskiej	181
Tabela 84.	Kierunek i dynamika zmian intencji przedsiębiorczej odczytanej z GEM oraz wyliczonej na podstawie równania będącego wynikiem analizy regresji danych z badania pierwotnego w poszczególnych latach dla grupy polskiej	181
Tabela 85.	Kierunek i dynamika zmian intencji przedsiębiorczej odczytanej z GEM oraz wyliczonej na podstawie równania będącego wynikiem analizy regresji danych z badania pierwotnego w poszczególnych latach dla grupy fińskiej	182

SPIS WYKRESÓW

Wykres 1.	Rozkład przedsiębiorców w sektorach gospodarki w 2015 roku.....	105
Wykres 2.	Przyczyny likwidacji przedsiębiorstw w 2015 roku.....	106

ZAŁĄCZNIK 1. – Lista szkół średnich w Wielkopolsce w 2013 roku**LICEA OGÓLNOKSZTAŁCĄCE NA WSI**

Wieś	Szkoła	Adres
Grabonóg	Liceum Ogólnokształcące	Grabonóg 63 63-810 Piaski
Grzybno	Liceum Ogólnokształcące	Grzybno 48 63-112 Brodnica
Kaczki Średnie	Liceum Ogólnokształcące	Kaczki Średnie 62 62-700 Turek
Kleczew	Liceum Ogólnokształcące	pl. Piłsudskiego 13 62-540 Kleczew
Kościelec	3-letnie Liceum Ogólnokształcące	ul. Kościelna 2 62-604 Kościelec
Lubasz	Prywatne Liceum Ogólnokształcące	ul. Chrobrego 33 64-720 Lubasz
Łęknio	Liceum Ogólnokształcące	Łęknio 2 63-020 Zaniemyśl
Miejska Górka	Liceum Ogólnokształcące	ul. Konopnickiej 3 63-910 Miejska Górka
Opatówek	Liceum Ogólnokształcące	ul. Parkowa 1 62-860 Opatówek
Przygodzice	Liceum Ogólnokształcące	ul. PTR 6 63-421 Przygodzice
Stara Łubianka	Liceum Ogólnokształcące	ul. Kościuszkowców 2a 64-932 Stara Łubianka
Stare Miasto	Liceum Ogólnokształcące	ul. Parkowa 2 62-571 Stare Miasto
Strzałkowo	Liceum Ogólnokształcące	ul. Górna 12 62-420 Strzałkowo
Tarce	Liceum Ogólnokształcące	Tarce 19 63-200 Jarocin
Tarnowo Podgórne	Liceum Ogólnokształcące	ul. Poznańska 118 62-080 Tarnowo Podgórne
Włoszakowice	Liceum Ogólnokształcące	ul. Kurpińskiego 30 64-140 Włoszakowice

LICEA OGÓLNOKSZTAŁCĄCE W MIASTACH

Miasto	Szkoła	Adres
Bojanowo	3-letnie Liceum Ogólnokształcące	ul. Dworcowa 29 63-940 Bojanowo
Chodzież	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Żeromskiego 11 64-800 Chodzież
	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Prymasa Wyszyńskiego 2 64-800 Chodzież
	Liceum Ogólnokształcące	ul. Chodzierska 9 64-800 Chodzież
	Liceum Ogólnokształcące	ul. Mickiewicza 3 64-800 Chodzież
Czarnków	Liceum Ogólnokształcące	ul. Kościuszki 92 64-700 Czarnków
Gniezno	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Kostrzewskiego 3 62-200 Gniezno
	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Prymasa Łubieńskiego 3-5 62-200 Gniezno
	III Liceum Ogólnokształcące	ul. Sobieskiego 20 62-200 Gniezno
	Liceum Ogólnokształcące	ul. Cieszkowskiego 17 62-200 Gniezno
Gołańcz	Liceum Ogólnokształcące	ul. Walki Młodych 35 62-130 Gołańcz
Gostyń	Liceum Ogólnokształcące	ul. Wrocławska 10 63-800 Gostyń
Grodzisk Wielkopolski	Liceum Ogólnokształcące	ul. 3 Maja 7 62-065 Grodzisk Wielkopolski
Jarocin	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Kościuszki 31 63-200 Jarocin
	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Wojska Polskiego 66 63-200 Jarocin
	3 Liceum Ogólnokształcące	ul. Wojska Polskiego 66 63-200 Jarocin
Jastrowie	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Kieniewiczza 35 64-915 Jastrowie
Jutrosin	Liceum Ogólnokształcące	ul. Wrocławska 39 63-930 Jutrosin
Kalisz	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Grodzka 1 62-800 Kalisz
	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Szkolna 5 62-800 Kalisz
	III Liceum Ogólnokształcące	ul. Kościuszki 10 62-800 Kalisz
	IV Liceum Ogólnokształcące	ul. Widok 96a 62-800 Kalisz
	V Liceum Ogólnokształcące	ul. Piskorzewie 6 62-800 Kalisz
	Liceum im. Św. Jana Bosko	ul. Łódzka 10 62-800 Kalisz
	Liceum Ogólnokształcące Sióstr Nazaretanek	ul. Harcerska 1 62-800 Kalisz

Kępno	Liceum Ogólnokształcące nr 1	ul. Dmowskiego 3 63-600 Kępno
	Liceum Ogólnokształcące nr III	ul. Sienkiewicza 25 63-600 Kępno
Kłodawa	Liceum Ogólnokształcące	ul. Mickiewicza 4 62-650 Kłodawa
Koło	Liceum Ogólnokształcące na Podbudowie Gimnazjum	ul. Kolejowa 11 62-600 Koło
	Liceum Ogólnokształcące	ul. Blizna 37 62-600 Koło
	Liceum Ogólnokształcące	ul. Mickiewicza 1 62-600 Koło
Konin	II Liceum	ul. 11 Listopada 7A 62-510 Konin
	III Liceum	ul. Szymanowskiego 5 62-510 Konin
	Konińskie Centrum Edukacyjne Liceum Ogólnokształcące	ul. Mickiewicza 11 62-510 Konin
	Liceum Ogólnokształcące	ul. Wodna 1 62-510 Konin
	Liceum Ogólnokształcące	ul. Mickiewicza 14 62-510 Konin
	Liceum Ogólnokształcące Towarzystwa Salezjańskiego	ul. Benesza 1 62-510 Konin
Kościan	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Kościuszki 3 64-000 Kościan
	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Wielichowska 43a 64-000 Kościan
Koźmin Wielkopolski	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Borecka 28 63-720 Koźmin Wielkopolski
	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Zamkowa 1 63-720 Koźmin Wielkopolski
Krajenka	Liceum Ogólnokształcące	ul. Polańskiego 3 77-430 Krajenka
	Uzupełniające Liceum Ogólnokształcące	ul. Polańskiego 3 77-430 Krajenka
Krobia	Liceum Ogólnokształcące	ul. Ogród Ludowy 2 63-840 Krobia
Krotoszyn	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Kołłątaja 1 63-700 Krotoszyn
	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Mickiewicza 11 63-700 Krotoszyn
	III Liceum Ogólnokształcące	Plac Wolności 5 63-700 Krotoszyn
Krzywiń	Liceum Ogólnokształcące	ul. Gen. Chłapowskiego 34 64-010 Krzywiń
Krzyż Wielkopolski	Liceum Ogólnokształcące	ul. Sienkiewicza 1 64-761 Krzyż Wielkopolski
Leszno	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Prusa 33 64-100 Leszno
	III Liceum Ogólnokształcące	pl. Kościuszki 5 64-100 Leszno
	IV Liceum Ogólnokształcące	ul. Krupińskiego 2 64-100 Leszno
	Liceum Ogólnokształcące	ul. Kurpińskiego 1 64-100 Leszno
	Prywatny Zespół Szkół - Liceum Ogólnokształcące	al. Krasieńskiego 22 64-100 Leszno
	Prywatne Liceum Ogólnokształcące	ul. Zielona 5 64-100 Leszno
	I Prywatne Liceum Ogólnokształcące	ul. Dąbrowskiego 5 64-100 Leszno
Łobżenica	Liceum Ogólnokształcące	ul. Złotowska 15 89-310 Łobżenica
Nowy Tomyśl	4-letnie Liceum Ogólnokształcące	ul. Powstańców Wielkopolskich 1 64-300 Nowy Tomyśl
	Liceum Ogólnokształcące	ul. Powstańców Wielkopolskich 1 64-300 Nowy Tomyśl
	Liceum Ogólnokształcące	ul. Tysiąclecia 64-300 Nowy Tomyśl
	Liceum Ogólnokształcące	ul. Szczanieckiej 1 64-300 Nowy Tomyśl
Międzychód	Liceum Ogólnokształcące	ul. Gen. Sikorskiego 27 64-400 Międzychód
Oborniki	Liceum Ogólnokształcące	ul. Mickiewicza 3 64-600 Oborniki
Odolanów	Liceum Ogólnokształcące	ul. Krotoszyńska 121 63-430 Odolanów
Opalenica	Liceum Ogólnokształcące	ul. Gimnazjalna 1 64-330 Opalenica
Ostroróg	Liceum Ogólnokształcące "Szkoleniowiec"	ul. Ostroroga 14 64-560 Ostroróg
Ostrów Wielkopolski	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Gimnazjalna 9 63-400 Ostrów Wielkopolski
	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Wrocławska 48 63-400 Ostrów Wielkopolski

	III Liceum Ogólnokształcące	ul. Wojska Polskiego 17 63-400 Ostrów Wielkopolski
	IV Liceum Ogólnokształcące	ul. Wojska Polskiego 17 63-400 Ostrów Wielkopolski
	Liceum Ogólnokształcące Sióstr Salezjanek	al. Słowackiego 33a 63-400 Ostrów Wielkopolski
	Liceum Ogólnokształcące Spółdzielni Oświatowej	ul. Waryńskiego 27 63-400 Ostrów Wielkopolski
	Polsko-Kanadyjskie Liceum Ogólnokształcące	ul. Wrocławska 93a 63-400 Ostrów Wielkopolski
Ostrzeszów	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Zamkowa 21 63-500 Ostrzeszów
	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Krańcowa 7 63-500 Ostrzeszów
Piła	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Pola 11 64-920 Piła
	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Powstańców Wielkopolskich 83 64-920 Piła
	III Liceum Ogólnokształcące	ul. Teatralna 1 64-920 Piła
	IV Liceum Ogólnokształcące	ul. Kilińskiego 16 64-920 Piła
	V Liceum Ogólnokształcące	ul. Ceglana 4 64-920 Piła
	Liceum Ogólnokształcące Towarzystwa Salezjańskiego	ul. Dembowskiego 4 64-920 Piła
	Liceum 3-letnie i 4-letnie Ogólnokształcące	al. Powstańców Wielkopolskich 18 64-920 Piła
Pleszew	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Poznańska 38 63-300 Pleszew
	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Zielona 3 63-300 Pleszew
Pniewy	Liceum Ogólnokształcące Sióstr Urszulanek	ul. Ledóchowskiej 2 62-045 Pniewy
	Liceum Ogólnokształcące	ul. Wolności 10 62-045 Pniewy
Pobiedziska	Liceum Ogólnokształcące	ul. Gajowa 22 62-010 Pobiedziska
Pogorzela	Liceum Ogólnokształcące	ul. Krobska 19 63-860 Pogorzela
Poznań	Anglojęzyczne Liceum Ogólnokształcące	ul. Dąbrowskiego 262/280 60-406 Poznań
	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Bukowska 16 60-809 Poznań
	I Prywatne Liceum Ogólnokształcące	ul. Dąbrowskiego 262/280 60-406 Poznań
	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Matejki 8/10 60-766 Poznań
	II Prywatne Liceum Ogólnokształcące	al. Wielkopolska 40a 60-608 Poznań
	III Liceum Ogólnokształcące	ul. Strzelecka 10 61-846 Poznań
	IV Liceum Ogólnokształcące	ul. Swojska 6 60-592 Poznań
	IV Prywatne Liceum Ogólnokształcące	ul. Starołęcka 138 61-341 Poznań
	V Liceum Ogólnokształcące	ul. Zmartwychwstańców 10 61-501 Poznań
	VI Liceum Ogólnokształcące	ul. Krakowska 17a 61-889
	VII Liceum Ogólnokształcące	ul. Żeromskiego 8/12 60-544 Poznań
	VIII Liceum Ogólnokształcące	ul. Głogowska 92 60-262 Poznań
	IX Liceum Ogólnokształcące	ul. Warzywna 24 61-568 Poznań
	X Liceum Ogólnokształcące	os. Rzeczpospolitej 111 61-389 Poznań
	XI Liceum Ogólnokształcące	ul. Ściegiennego 134 60-304
	XII Liceum Ogólnokształcące	ul. Kutrzeby 8 61-719 Poznań
	XIII Liceum Ogólnokształcące	os. Sobieskiego 114 60-688 Poznań
XIV Liceum Ogólnokształcące	os. Piastowskie 106 61-164 Poznań	
XV Liceum Ogólnokształcące	os. Chrobrego 121 60-681 Poznań	
XVI Liceum Ogólnokształcące	ul. Tarnowska 27 61-323 Poznań	
XVII Liceum Ogólnokształcące	os. Czecha 59 61-288 Poznań	

	XVIII Liceum Ogólnokształcące	ul. Szamotulska 33 60-365 Poznań
	XIX Liceum Ogólnokształcące	ul. 28 Czerwca 1956r. 352/360 61-441 Poznań
	XX Liceum Ogólnokształcące	os. Wichrowe Wzgórza 111 61-699 Poznań
	XXI Liceum Ogólnokształcące	ul. Rybaki 17 61-883 Poznań
	XXII Liceum Ogólnokształcące	ul. Starołęcka 36 61-361 Poznań
	XXIII Liceum Ogólnokształcące	ul. Kazimierza Wielkiego 17 61-863 Poznań
	XXIV Liceum Ogólnokształcące	os. Władysława Łokietka 104 61-616 Poznań
	XXV Liceum Ogólnokształcące	ul. Widna 1 60-655 Poznań
	XXVI Liceum Ogólnokształcące	ul. Dąbrowskiego 163 60-594 Poznań
	XXVII Liceum Ogólnokształcące	ul. Świt 25 60-375 Poznań
	XXIX Liceum Ogólnokształcące	ul. Świerkowa 8 61-472 Poznań
	XXX Liceum Ogólnokształcące	ul. Działyńskich 4/5 61-727 Poznań
	XXXI Liceum Ogólnokształcące	ul. Gołęcińska 9 60-626 Poznań
	XXXII Liceum Ogólnokształcące	ul. Fredry 13 61-701 Poznań
	XXXIII Liceum Ogólnokształcące	ul. Nieszawska 21 61-022 Poznań
	XXXIV Liceum Ogólnokształcące	ul. Przetajowa 4 61-622 Poznań
	XXXV Liceum Ogólnokształcące	ul. Warzywna 19 61-658 Poznań
	Liceum Ogólnokształcące	ul. Raszyńska 48 60-135 Poznań
	Liceum Ogólnokształcące św. Marii Magdaleny	ul. Garbary 24 61-867 Poznań
	Liceum Ogólnokształcące Mistrzostwa Sportowego	ul. Cegielskiego 1 61-862 Poznań
	Liceum Ogólnokształcące Sióstr Urszulanek	al. Niepodległości 43 61-714 Poznań
	Liceum Ogólnokształcące S. Zmartwychwstania Pańskiego	ul. Głogowska 147 60-206 Poznań
	Prywatne Liceum Ogólnokształcące Językowo-Informatyczne	ul. Strzałkowskiego 5/7 61-854
Rawicz	I Liceum Ogólnokształcące	Wały J. Dąbrowskiego 29 63-900 Rawicz
	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Gen. Grota Roweckiego 6 63-900 Rawicz
Rogoźno	Liceum Ogólnokształcące	ul. Wielka Poznańska 61 64-610 Rogoźno
Sieraków	Liceum Ogólnokształcące	ul. Wroniecka 25 640410 Sieraków
Słupca	Liceum Ogólnokształcące	pl. Szkolny 1 62-400 Słupca
	Liceum Ogólnokształcące nr II	ul. Powstańców Wielkopolskich 22 62-400 Słupca
Sompolno	Liceum Ogólnokształcące	ul. Gimnazjalna 2 62-610 Sompolno
Swarzędz	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Kwaśniewskiego 2 62-020 Swarzędz
Szamotuły	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Mickiewicza 9 64-500 Szamotuły
	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Szczuczyńska 3 64-600 Szamotuły
Śmigiel	Liceum Ogólnokształcące	ul. Mickiewicza 2 64-030 Śmigiel
Śrem	Liceum Ogólnokształcące	ul. Poznańska 11 63-100 Śrem
Środa Wielkopolska	Liceum Ogólnokształcące	ul. Ks. Kegla 1a 63-000 Środa Wielkopolska
	Liceum Ogólnokształcące nr 3	ul. Kosynierów 2B 63-000 Środa Wielkopolska
Trzcianka	Liceum Ogólnokształcące	ul. Żeromskiego 28 64-980 Trzcianka
Trzemeszno	Liceum Ogólnokształcące	pl. Kosmowskiego 5 62-240 Trzemeszno
Turek	Liceum Ogólnokształcące	ul. Kościuszki 4 62-700 Turek
Wągrowiec	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Klasztorna 17A 62-100 Wągrowiec
	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Kościuszki 49 62-100 Wągrowiec
Wieleń	Liceum Ogólnokształcące	ul. Drawska 1 64-730 Wieleń
Witkowo	Liceum Ogólnokształcące	ul. Warszawska 29 62-230 Witkowo
Wolsztyn	Liceum Ogólnokształcące	ul. Poniatowskiego 7 64-200 Wolsztyn
Wronki	Liceum Ogólnokształcące	ul. Leśna 17 64-510 Wronki

Września	II Liceum Ogólnokształcące	ul. Kaliska 2a 62-300 Września
	Liceum Ogólnokształcące	ul. Witkowska 1 62-300 Września
Zbąszyń	Liceum Ogólnokształcące	ul. Powstańców Wielkopolskich 43 64-360 Zbąszyń
Złotów	I Liceum Ogólnokształcące	ul. Bohaterów Westerplatte 9 77-400 Złotów
	II Liceum Ogólnokształcące	Plac Wolności 1/2 77-400 Złotów
	Liceum Ogólnokształcące	ul. 8 Marca 5 77-400 Złotów

TECHNIKA NA WSI

Wieś	Szkoła	Adres
Biała	4-letnie Technikum Architektury Krajobrazu	ul. Parkowa 1 64-904 Biała
	4-letnie Technikum Ekonomiczne	ul. Parkowa 1 64-904 Biała
Brzostowo	Technikum Agrobiznesu	Brzostowo 69 89-350 Miasteczko Krajeńskie
	Technikum Mechanizacji Rolnictwa	Brzostowo 69 89-350 Miasteczko Krajeńskie
	Technikum Rolnicze	Brzostowo 69 89-350 Miasteczko Krajeńskie
	Technikum Technologii Żywności	Brzostowo 69 89-350 Miasteczko Krajeńskie
	Technikum Żywnienia i Gospodarstwa Domowego	Brzostowo 69 89-350 Miasteczko Krajeńskie
Góra nad Notecią	Technikum Leśne	Góra nad Notecią 2 64-700 Czarnków
Grabonóg	4-letnie Technikum Ekonomiczne	Grabonóg 63 63-820 Piaski
	4-letnie Technikum Rolnicze	Grabonóg 63 63-820 Piaski
Grzybno	Technikum Agrobiznesu	Grzybno 48 63-112 Brodnica
	Technikum Architektury Krajobrazu	Grzybno 48 63-112 Brodnica
	Technikum Rolnicze	Grzybno 48 63-112 Brodnica
Kaczki Średnie	Technikum	Kaczki Średnie 62 62-700 Turek
Kosowo	Technikum Organizacji i Usług Gastronomicznych	Kosowo 63 63-800 Gostyń
	4-letnie Technikum Żywnienia i Gospodarstwa Domowego	Kosowo 63 63-800 Gostyń
Kościelec	4-letnie Technikum Ekonomiczne	ul. Kościelna 2 62-604 Kościelec
	4-letnie Technikum Informatyczne	ul. Kościelna 2 62-604 Kościelec
	4-letnie Technikum Rolnicze	ul. Kościelna 2 62-604 Kościelec
	4-letnie Technikum Żywnienia i Gospodarstwa Domowego	ul. Kościelna 2 62-604 Kościelec
Kotowo	Technikum	Kotowo 17 62-066 Granowo
Kuślin	Technikum	Trzcianka 15A 64-316 Kuślin
Lisków	I Technikum	ul. Twórców Liskowa 1 62-850 Lisków
	II Technikum	ul. Leśna 1 62-850 Lisków
Łęknio	Technikum Ekonomiczne	Łęknio 2 63-020 Zaniemyśl
	Technikum Informatyczne	Łęknio 2 63-020 Zaniemyśl
Objezierze	Technikum	Objezierze 64-600 Oborniki
Opatówek	Technikum	ul. Parkowa 1 62-860 Opatówek
Powiercie	Technikum	Powiercie 31 62-600 Koło
Powodowo	Technikum Agrobiznesu	Powodowo 1 64-200 Wolsztyn
	Technikum Ekonomiczne	Powodowo 1 64-200 Wolsztyn
	Technikum Elektroniczne	Powodowo 1 64-200 Wolsztyn
	Technikum Lotnicze	Powodowo 1 64-200 Wolsztyn
	Technikum Mechanizacji Rolnictwa	Powodowo 1 64-200 Wolsztyn
	Technikum Żywnienia i Gospodarstwa Domowego	Powodowo 1 64-200 Wolsztyn

Przemęt	Technikum Ekonomiczne	ul. Powstańców Wielkopolskich 1 64-234 Przemęt
Przygodzice	Technikum dla młodzieży	ul. PTR 6 63-421 Przygodzice
Słupia pod Kępem	4-tenie Technikum	ul. Katowicka 8 63-648 Słupia pod Kępem
Stara Łubianka	Technikum Agrobiznesu	ul. Kościuszkowców 2A 64-932 Stara Łubianka
	Technikum Architektury Krajobrazu	ul. Kościuszkowców 2A 64-932 Stara Łubianka
	Technikum Ekonomiczne	ul. Kościuszkowców 2A 64-932 Stara Łubianka
	Technikum Hotelarskie	ul. Kościuszkowców 2A 64-932 Stara Łubianka
Strzałkowo	Technikum Mechanizacji Rolnictwa	ul. Górna 12 62-420 Strzałkowo
	Technikum Rolnicze	ul. Górna 12 62-420 Strzałkowo
	Technikum Żywienia i Gospodarstwa Domowego	ul. Górna 12 62-420 Strzałkowo
Tarce	Technikum Agrobiznesu	Tarce 19 63-200 Jarocin
	Technikum Architektury Krajobrazu	Tarce 19 63-200 Jarocin
	Technikum Organizacji Usług Gastronomicznych	Tarce 19 63-200 Jarocin
	Technikum Rolnicze	Tarce 19 63-200 Jarocin

TECHNIKA W MIEŚCIE

Miasto	Szkoła	Adres
Bojanowo	4-letnie Technikum Agrobiznesu	ul. Dworcowa 29 63-940 Bojanowo
	4-letnie Technikum Hotelarskie	ul. Dworcowa 29 63-940 Bojanowo
	4-letnie Technikum Rolnicze	ul. Dworcowa 29 63-940 Bojanowo
	4-letnie Technikum Żywienia i Gospodarstwa Domowego	ul. Dworcowa 29 63-940 Bojanowo
Chodzież	Technikum Leśne	ul. Mickiewicza 3 64-800 Chodzież
	Technikum Ponadgimnazjalne	ul. Prymasa Wyszyńskiego 2 64-800 Chodzież
Czarnków	Technikum	ul. Harcerska 4 64-700 Czarnków
	Technikum	ul. Chodzierska 29 64-700 Czarnków
Gniezno	Technikum	ul. Chrobrego 23 62-200 Gniezno
	Technikum	ul. Cieszkowskiego 17 62-200 Gniezno
	Technikum Agrobiznesu	ul. Sobieskiego 20 62-200 Gniezno
	Technikum Budowlane	ul. Sienkiewicza 6 62-200 Gniezno
	Technikum Rolnicze	ul. Sobieskiego 20 62-200 Gniezno
	Technikum Usług Fryzjerskich	ul. Sienkiewicza 6 62-200 Gniezno
	TG w Zespole Szkół Ponadgimnazjalnych	ul. 22 Lipca 106 62-200 Gniezno
Gołańcz	Technikum	ul. Walki Młodych 35 62-130 Gołańcz
Gostyń	Technikum Ekonomiczne	ul. Tuwima 44 63-800 Gostyń
	Technikum Elektryczne	ul. Tuwima 44 63-800 Gostyń
	Technikum Handlowe	ul. Tuwima 44 63-800 Gostyń
	Technikum Informatyczne	ul. Tuwima 44 63-800 Gostyń
	Technikum Logistyczne	ul. Tuwima 44 63-800 Gostyń
	Technikum Mechaniczne	ul. Tuwima 44 63-800 Gostyń
Grodzisk Wielkopolski	I Technikum	ul. Żwirki i Wigury 2 62-065 Grodzisk Wielkopolski

Jarocin	I Technikum	ul. Wojska Polskiego 66 63-200 Jarocin
	II Technikum	ul. Wojska Polskiego 66 63-200 Jarocin
Jastrowiec	I Technikum	ul. Kieniewicza 35 64-915 Jastrowie
Kalisz	I Technikum	ul. Rzemieślnicza 6 62-800 Kalisz
	II Technikum	ul. Legionów 6 62-800 Kalisz
	III Technikum	ul. 3 Maja 18 62-800 Kalisz
	IV Technikum	ul. Częstochowska 99 62-800 Kalisz
	VI Technikum	ul. Wodna 11-13 62-800 Kalisz
	VII Technikum	ul. Wąska 13 62-800 Kalisz
	Technikum Budowlane	ul. Skarszewska 13-15 62-800 Kalisz
	Technikum Budowy Fortepianów	ul. Rzemieślnicza 6 62-800 Kalisz
Kępno	I Technikum	ul. Sienkiewicza 25 63-600 Kępno
	II Technikum	ul. Przemysłowa 10C 63-600 Kępno
Kłodawa	Technikum w Zespole Szkół Ponadgimnazjalnych	ul. Mickiewicza 4 62-650 Kłodawa
Koło	Technikum Ochrony Środowiska na Podbudowie Gimnazjum	ul. Kolejowa 11 62-600 Koło
	Technikum Samochodowe na Podbudowie Gimnazjum	ul. Kolejowa 11 62-600 Koło
	Technikum Ekonomiczne	ul. Sienkiewicza 1 62-600 Koło
	Technikum Informatyczne	ul. Kolejowa 11 62-600 Koło
Konin	ZSGE	ul. Wyszyńskiego 3 62-510 Konin
	Technikum	ul. Budowlanych 6 62-510 Konin
	Technikum	ul. Kolska 1 62-510 Konin
	Technikum	al. 1 Maja 22 62-510 Konin
	Technikum ZSCKU	ul. Wodna 1 62-510 Konin
Kościan	Technikum Ekonomiczne	ul. Welichowskiego 43A 64-000 Kościan
	Technikum Mechaniczne	ul. Welichowskiego 43A 64-000 Kościan
Koźmin Wielkopolski	Technikum	ul. Zamkowa 1 63-720 Koźmin Wielkopolski
Krajenka	Technikum	ul. Polańskiego 3 77-430 Krajenka
Krobia	Technikum Ekonomiczne	ul. Ogród Ludowy 2 63-840 Krobia
	Technikum Ochrony Środowiska	ul. Ogród Ludowy 2 63-840 Krobia
	Technikum Żywności i Gospodarstwa Domowego	ul. Ogród Ludowy 2 63-840 Krobia
Krotoszyn	II Technikum	pl. Wolności 5 63-700 Krotoszyn
	III Technikum	ul. Zduńska 81 63-700 Krotoszyn
Krzyż Wielkopolski	Technikum Ekonomiczne	ul. Sikorskiego 15 64-761 Krzyż Wielkopolski
	Technikum Elektryczne	ul. Sikorskiego 15 64-761 Krzyż Wielkopolski
	Technikum Handlowe	ul. Sikorskiego 15 64-761 Krzyż Wielkopolski
	Technikum Mechaniczne	ul. Sikorskiego 15 64-761 Krzyż Wielkopolski
Leszno	TB4	ul. 1 Maja 1 64-100 Leszno
	TO4	ul. 1 Maja 1 64-100 Leszno
	TR4	ul. 1 Maja 1 64-100 Leszno
	TS4	ul. 1 Maja 1 64-100 Leszno
	Technikum Ekonomiczno-Handlowe	ul. Poniatowskiego 2 64-100 Leszno
	Technikum Elektryczne	ul. Narutowicza 74A 64-100 Leszno
	Technikum Elektroniczne	ul. Narutowicza 74A 64-100 Leszno
	Technikum Elektroniczne nr 2	ul. Kilińskiego 4 64-100 Leszno
	Technikum Hotelarsko- Gastronomiczne	ul. Poniatowskiego 2 64-100 Leszno
	Technikum Mechatroniczne	ul. Narutowicza 74A 64-100 Leszno
	Technikum Ochrony Środowiska	ul. Metzginga 25 64-100 Leszno

	Technikum Odzieżowe	ul. Narutowicza 74A 64-100 Leszno
	Technikum Samochodowe	ul. Narutowicza 74A 64-100 Leszno
	Technikum Telekomunikacji	ul. Kilińskiego 4 64-100 Leszno
	Technikum Urzędzeń Sanitarnych	ul. Metzginga 25 64-100 Leszno
Łobżenica	Technikum w Zespole	ul. Złotowska 15 89-310 Łobżenica
Nowy Tomyśl	4-letnie Technikum Rolnicze	ul. Powstańców Wielkopolskich 1 64-300 Nowy Tomyśl
	Technikum Ekonomiczne	ul. Szczanieckiej 1 64-300 Nowy Tomyśl
	Technikum Handlowe	ul. Szczanieckiej 1 64-300 Nowy Tomyśl
	Technikum Mechaniczne	ul. Szczanieckiej 1 64-300 Nowy Tomyśl
Międzychód	I Technikum	ul. Gwardii Ludowej 6A 64-400 Międzychód
	II Technikum	ul. Chrobrego 13 64-400 Międzychód
	III Technikum	ul. Dworcowa 24 64-400 Międzychód
Oborniki	Technikum	ul. Ks. Szymańskiego 5 64-600 Oborniki
Ostrów Wielkopolski	I Technikum	ul. Poznańska 43 63-400 Ostrów Wielkopolski
	II Technikum	ul. Wolności 12 63-400 Ostrów Wielkopolski
	III Technikum	ul. Wolności 23 63-400 Ostrów Wielkopolski
	IV Technikum	ul. Kantaka 6 63-400 Ostrów Wielkopolski
	V Technikum	ul. Partyzancka 29 63-400 Ostrów Wielkopolski
Ostrzeszów	II Technikum	ul. Krańcowa 7 63-500 Ostrzeszów
	III Technikum	ul. Zamkowa 12 63-500 Ostrzeszów
	Technikum po Gimnazjum	ul. Sikorskiego 9 63-500 Ostrzeszów
Piła	4-letnie Technikum	ul. Warsztatowa 6 64-920 Piła
	I Technikum	ul. Ceglana 4 64-920 Piła
	II Technikum	ul. Teatralna 1 64-920 Piła
	III Technikum	ul. Sikorskiego 18 A 64-920 Piła
	IV Technikum	ul. Kilińskiego 16 64-920 Piła
	V Technikum	ul. Sikorskiego 73 64-920 Piła
	Społeczne Technikum Budowlane	ul. Tczewska 1 64-920 Piła
Pleszew	4-letnie Technikum	ul. Marszew 22 63-300 Pleszew
	I Technikum	ul. Zielona 3 63-300 Pleszew
Pniewy	Technikum Ekonomiczne	ul. Wolności 10 62-045 Pniewy
	Technikum Gastronomiczne	ul. Wolności 10 62-045 Pniewy
	Technikum Gastronomiczno- Hotelarskie	ul. Ledóchowskiej 2 62-045 Pniewy
Pogorzela	Technikum Ekonomiczne	ul. Krobska 19 63-860 Pogorzela
	Technikum Informatyczne	ul. Krobska 19 63-860 Pogorzela
Poznań	Technikum	ul. Grunwaldzka 152 60-309 Poznań
	Technikum Budowlane	ul. Rybaki 17 61-883 Poznań
	Technikum Elektroniczno-Elektryczne	ul. Świt 25 60-375 Poznań
	Technikum Elektroniczno- Mechaniczne	ul. Jawornicka 1 60-161 Poznań
	Technikum Ekonomiczno- Administracyjne nr 1	ul. Marszałkowska 40 60-327 Poznań
	Technikum Ekonomiczno-Handlowe	ul. Śniadeckich 54/58 60-774 Poznań
	Technikum Energetyczne	ul. Dąbrowskiego 163 60-594 Poznań
	Technikum Gastronomiczne	ul. Podkomorska 49 60-326 Poznań
	Technikum Gastronomiczne 5-letnie	ul. Podkomorska 49 60-326 Poznań
	Technikum Gastronomiczne na Podbudowie ZSZ	ul. Podkomorska 49 60-326 Poznań

	Technikum Geodezyjno-Drogowe	ul. Szamotulska 33 60-365 Poznań
	Technikum Handlowe	ul. Łozowa 77 61-448 Poznań
	Technikum Inżynierii Środowiska i Agrobiznesu	ul. Gołęcińska 9 60-626 Poznań
	Technikum Komunikacji	ul. Fredry 13 61-701 Poznań
	Technikum Łączności	ul. Przetajowa 4 61-622 Poznań
	Technikum Poligraficzno-Administracyjne	ul. Działyńskich 4/5 61-727 Poznań
	Technikum Przemysłu Spożywczego	ul. Warzywna 19 61-568 Poznań
	Technikum Samochodowe	ul. Zamenhofa 142 61-139 Poznań
	TBD	ul. Raszyńska 48 60-135 Poznań
	T-4	ul. Kazimierza Wielkiego 17 61-863 Poznań
Rawicz	Technikum Ekonomiczne	ul. Hallera 12 63-900 Rawicz
	Technikum Elektryczne	ul. Hallera 12 63-900 Rawicz
	Technikum Handlowe	ul. Hallera 12 63-900 Rawicz
	Technikum Mechaniczne	ul. Hallera 12 63-900 Rawicz
	Technikum Ochrony Środowiska	ul. Hallera 12 63-900 Rawicz
	Technikum Urządzeń Sanitarnych	ul. Hallera 12 63-900 Rawicz
	Technikum Żywienia i Gospodarstwa Domowego	ul. Hallera 12 63-900 Rawicz
Rogoźno	Technikum	ul. II Armii Wojska Polskiego 1 64-610 Rogoźno
	Technikum Agrobiznesu	ul. Kościuszki 41 64-610 Rogoźno
Sieraków	Technikum	ul. Wroniecka 25 64-410 Sieraków
Słupca	Technikum	ul. Kopernika 11A 62-400 Słupca
	I Technikum	ul. Powstańców Wielkopolskich 22 62-400 Słupca
Sompolno	Technikum dla młodzieży	ul. Gimnazjalna 2 62-610 Sompolno
Szamotuły	I Technikum	ul. Szczuczyńska 3 64-500 Szamotuły
	II Technikum	ul. Mickiewicza 4 64-500 Szamotuły
Śmigiel	Technikum	ul. Dudycza 4 64-030 Śmigiel
Śrem	I Technikum	ul. Wybickiego 2 63-100 Śrem
	II Technikum	ul. Staszica 3 63-100 Śrem
	III Technikum	ul. Popiełuszki 30 63-100 Śrem
Środa Wielkopolska	I Technikum	ul. Paderewskiego 27 63-000 Środa Wielkopolska
	III Technikum	ul. Kossynierów 2B 63-000 Środa Wielkopolska
Trzcianka	4-letnie Technikum Zawodowe	ul. Sikorskiego 36 64-980 Trzcianka
	4-letnie Technikum	ul. 27-go stycznia 100 64-980 Trzcianka
Trzemeszno	Technikum	ul. Mickiewicza 33 62-240 Trzemeszno
Turek	I Technikum	ul. Milewskiego 3B 62-700 Turek
Wągrowiec	4-letnie Technikum	ul. Kościuszki 48 62-100 Wągrowiec
Witkowo	Technikum Ekonomiczne	ul. Warszawska 29 62-230 Witkowo
Wolsztyn	Technikum	ul. Kusocińskiego 1 64-200 Wolsztyn
Wronki	I Technikum	ul. Leśna 17 64-510 Wronki
	II Technikum	ul. Powstańców Wielkopolskich 25 64-510 Wronki
Września	I Technikum	ul. Wojska Polskiego 1 62-300 Września
	II Technikum	ul. Kaliska 2a 62-300 Września
	III Technikum	ul. Koszarowa 12 62-300 Września
	Technikum Ekonomiczne	ul. Kaliska 2 bl. B 62-300 Września

Wyrzysk	Technikum Ekonomiczne	ul. Wiejska 1 89-300 Wyrzysk
	Technikum Hotelarskie	ul. Wiejska 1 89-300 Wyrzysk
Zbąszyń	Technikum w Zespole nr 2	ul. 17 Stycznia 1920r. 27 64-360 Zbąszyń
Złotów	I Technikum	ul. Norwida 10 77-400 Złotów
	II Technikum	pl. Wolności1/2 77-400 Złotów
	III Technikum	ul. 8 Marca 5 77-400 Złotów

ZASADNICZE SZKOŁY ZAWODOWE NA WSI

Wieś	Szkoła	Adres
Grabonóg	Zasadnicza Szkoła Rolnicza	Grabonóg 63 63-800 Piaski
Lisków	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Twórców Liskowa 1 62-850 Lisków
Lubasz	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Chrobrego 33 64-720 Lubasz
Miejska Górka	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Konopnickiej 3 63-910 Miejska Górka
Objezierze	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	Objezierze 64-600 Oborniki
Opatówek	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Parkowa 1 62-860 Opatówek
Przemęt	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Powstańców Wielkopolskich 1 64-234 Przemęt
Przygodzice	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. PTR 6 63-421 Przygodzice
Wijewo	Zasadnicza Szkoła Zawodowa w Brennie	ul. Kościelna 1 64-150 Wijewo
Wilczyn	Zasadnicza Szkoła	ul. Wilczygóra 7 62-550 Wilczyn

ZASADNICZE SZKOŁY ZAWODOWE W MIEŚCIE

Miasto	Szkoła	Adres
Bojanowo	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Dworcowa 29 63-940 Bojanowo
Borek Wielkopolski	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Dworcowa 58 63-810 Borek Wielkopolski
Buk	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Mury 28 64-320 Buk
Chodzież	Zasadnicza Szkoła Zawodowa Ponadgimnazjalna	ul. Prymasa Wyszyńskiego 2 64-800 Chodzież
Czarnków	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Chodzierska 29 64-700 Czarnków
Gniezno	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Cieszkowskiego 17 62-200 Gniezno
	Zasadnicza Szkoła Zawodowa Handlowa	ul. Chrobrego 23 62-200 Gniezno
	ZSZ	ul. Sienkiewicza 6 62-200 Gniezno
	ZSZ w ZS Ponadgimnazjalnych	ul. 22 Lipca 106 62-200 Gniezno
Gołańcz	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Walki Młodych 35 62-130 Gołańcz
Gostyń	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Tuwima 44 63-800 Gostyń
Grodzisk	I Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Żwirki i Wigury 2 62-065 Grodzisk Wielkopolski
	II Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Wojska Polskiego 66 63-200 Jarocin
Jarocin	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Wojska Polskiego 66 63-200 Jarocin
Jastrowie	I Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Kieniewiczza 35 64-915 Jastrowie
Jutrosin	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Wrocławska 39 63-930 Jutrosin
Kalisz	Szkoła Zasadnicza	ul. Żwirki i Wigury 10 62-800 Kalisz
	I Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Rzemieślnicza 6 62-800 Kalisz
	II Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Legionów 6 62-800 Kalisz
	III Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. 3 Maja 18 62-800 Kalisz
	IV Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Częstochowska 99 62-800 Kalisz
	V Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Skarszewska 13-15 62-800 Kalisz
	VI Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Wodna 11-13 62-800 Kalisz
VII Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Wąska 13 62-800 Kalisz	
Kępno	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Przemysłowa 10c 63-600 Kępno
	ZSZ	ul. Sienkiewicza 25 63-600 Kępno

Kłodawa	Zasadnicza Szkoła Zawodowa w ZS Ponadgimnazjalnych	ul. Mickiewicza 4 62-650 Kłodawa
Kobylin	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Krotoszyńska 49 63-740 Kobylin
Koło	Zasadnicza Szkoła Zawodowa na Podbudowie Gimnazjum	ul. Kolejowa 11 62-600 Koło
Konin	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Budowlanych 6 62-510 Konin
	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Kolska 1 62-510 Konin
	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	al. 1 Maja 22 62-510 Konin
	Zasadnicza Zawodowa ZS CKU	ul. Wodna 1 62-510 Konin
	ZSGE – ZSZ	ul. Kard. Wyszyńskiego 3 62-510 Konin
Kościan	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Welichowska 43A 64-000 Kościan
Koźmin Wielkopolski	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Zamkowa 1 63-720 Koźmin Wielkopolski
Krajenka	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Polańskiego 3 77-430 Krajenka
Krobia	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Ogród Ludowy 2 63-840 Krobia
Krotoszyn	I Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Zdunowska 81 63-700 Krotoszyn
Krzywiń	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Gen Chłapowskiego 34 64-010 Krzywiń
Krzyż Wielkopolski	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Sikorskiego 15 64-761 Krzyż Wielkopolski
Leszno	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Narutowicza 74A 64-100 Leszno
	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Poniatowskiego 2 64-100 Leszno
	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	pl. Metzginga 25 64-100 Leszno
	I Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Poniatowskiego 2 64-100 Leszno
	V Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Kilińskiego 4 64-100 Leszno
	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. 1 Maja 1 64-100 Leszno
Nowy Tomyśl	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Szczanieckiej 1 64-300 Nowy Tomyśl
	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	os. Północ 37 64-300 Nowy Tomyśl
Międzychód	II Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Chrobrego 13 64-400 Międzychód
	III Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Dworcowa 24 64-400 Międzychód
Oborniki	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Ks. Szymańskiego 5 64-600 Oborniki
Odolanów	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Bartosza 14 63-430 Odolanów
Opalenica	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Gimnazjalna 1 64-330 Opalenica
Ostrów Wielkopolski	I Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Poznańska 43 63-400 Ostrów Wielkopolski
	II Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Wolności 12 63-400 Ostrów Wielkopolski
	III Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Wolności 23 63-400 Ostrów Wielkopolski
	IV Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Kantaka 6 63-400 Ostrów Wielkopolski
	V Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Partyzancka 29 63-400 Ostrów Wielkopolski
	Zasadnicza Szkoła Zawodowa Specjalna	ul. Wolności 12 63-400 Ostrów Wielkopolski
Ostrzeszów	Specjalna 2-letnia	ul. Gen. Sikorskiego 9 63-500 Ostrzeszów
	Specjalna 3-letnia	ul. Gen. Sikorskiego 9 63-500 Ostrzeszów
	ZS po Gimnazjum 2-letnia	ul. Gen. Sikorskiego 9 63-500 Ostrzeszów
	ZS po Gimnazjum 3-letnia	ul. Gen. Sikorskiego 9 63-500 Ostrzeszów
	II Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Krańcowa 7 63-500 Ostrzeszów
Piła	I Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Ceglana 4 64-920 Piła
	IV Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Kilińskiego 16 64-920 Piła
	V Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Sikorskiego 73 64-920 Piła
	ZSZ w Zespole	ul. Teatralna 1 64-920 Piła
Pleszew	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Marszew 22 63-300 Pleszew
	II Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Poznańska 36 63-300 Pleszew
	Zasadnicza Szkoła Zawodowa Stow. na Rzecz Wspierania OHP	al. Wojska Polskiego 21 63-300 Pleszew

Pniewy	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Wolności 10 62-045 Pniewy
Pogorzela	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Krobska 19 63-860 Pogorzela
Poznań	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Grunwaldzka 152 60-309 Poznań
	II Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Żniwna 1 61-663 Poznań
	III Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Podkomorska 49 60-326 Poznań
	IV Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Śniadeckich 54/58 60-774 Poznań
	V Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Łozowa 77 61-448 Poznań
	VII Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Działyńskich 4/5 61-727 Poznań
	VIII Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Warzywna 19 61-658 Poznań
	IX Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Zamenhofa 142 61-139 Poznań
	XVIII Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Szamotulska 33 60-365 Poznań
	XXIII Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Kazimierza Wielkiego 17 61-863 Poznań
	XXIX Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Świerkowa 8 61-472 Poznań
	XXXI Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Gołęcińska 9 60-626 Poznań
	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Raszyńska 48 60-135 Poznań
Rawicz	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Gen. Hallera 12 63-900 Rawicz
Rogoźno	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. II Armii Wojska Polskiego 1 64-610 Rogoźno
Słupca	Ośrodek Doksztalcenia Zawodowego w ZSZ	ul. Kopernika 11A 62-400 Słupca
	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Kopernika 11A 62-400 Słupca
Sompolno	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Gimnazjalna 2 62-610 Sompolno
Szamotuły	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Mickiewicza 4 64-500 Szamotuły
Śmigiel	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Dudycza 4 64-030 Śmigiel
Śrem	I Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Wybickiego 2 63-100 Śrem
	III Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Popietuski 30 63-100 Śrem
Środa Wielkopolska	I Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Paderewskiego 27 63-000 Środa Wielkopolska
	II Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Kosynierów 2B 63-000 Środa Wielkopolska
Trzcianka	Szkoła Zawodowa	ul. 27-go Stycznia 100 64-980 Trzcianka
	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Sikorskiego 36 64-980 Trzcianka
Trzemeszno	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Mickiewicza 33 62-240 Trzemeszno
Turek	I Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Milewskiego 3B 62-700 Turek
Wągrowiec	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Kcyńska 48 62-100 Wągrowiec
Witkowo	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Warszawska 29 62-230 Witkowo
Wolsztyn	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Kusocińskiego 1 64-200 Wolsztyn
Września	I Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Wojska Polskiego 1 62-300 Września
	II Zasadnicza Szkoła Zawodowa Rzemieślnicza	ul. Koszarowa 12 62-300 Września
Wyrzysk	Klasy wielozawodowe	ul. Wiejska 1 89-300 Wyrzysk
Zbąszyń	ZSZ w ZS nr 2	ul. 17 Stycznia 1920r. 27 64-360 Zbąszyń
Złotów	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. 8 Marca 5 77-400 Złotów
	Zasadnicza Szkoła Zawodowa	ul. Norwida 10 77-400 Złotów

ZAŁĄCZNIK 2. – Kwestionariusz ankietowy

UNIwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Katedra Konkurencyjności Międzynarodowej

Agnieszka Pawlak

--	--	--	--	--

numer kwestionariusza

Nastawienie młodych ludzi do zakładania i prowadzenia własnej firmy.

Witam,

nazywam się Agnieszka Pawlak i jestem doktorantką na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Prowadzę badania dotyczące nastawienia młodych ludzi do zakładania i prowadzenia własnych firm. Wyniki tych badań pozwolą na określenie jaki jest stosunek polskiej młodzieży do tego zagadnienia, ale także będą podstawą do wysunięcia wniosków międzynarodowych ponieważ podobne badania są prowadzone również w innych krajach. Zwracam się do Państwa z uprzejmą prośbą o wypełnienie tego kwestionariusza poprzez zaznaczenie krzyżykiem kratki symbolizującej najbliższy Państwu stosunek do przytoczonego zdania, gdzie **1-całkowicie się nie zgadzam, 2-raczej się nie zgadzam, 3–nie mam zdania, 4-raczej się zgadzam, 5-całkowicie się zgadzam**. Poniższa ankieta jest całkowicie anonimowa, a udzielone odpowiedzi posłużą wyłącznie do celów naukowych.

A. PROWADZENIE WŁASNEJ FIRMY A OTOCZENIE

1. Czy którykolwiek z Twojej rodziny prowadzi własną firmę? TAK NIE
2. Czy Twoi rodzice prowadzą firmę rodzinną, którą mógłbyś w przyszłości od nich przejąć? TAK NIE

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
3.	Informacje o założeniu i prowadzeniu własnej firmy uzyskuję od rodziców.					
4.	Informacje o założeniu i prowadzeniu własnej firmy uzyskuję od przyjaciół.					
5.	Informacje o założeniu i prowadzeniu własnej firmy uzyskuję za pośrednictwem szkoły.					
6.	Nauka w szkole sprawiła, że teraz jestem bardziej przygotowany do założenia własnej firmy w przyszłości.					
7.	Nauka w szkole zwiększyła moją chęć do założenia własnej firmy w przyszłości.					
8.	Interesuję się zagadnieniami związanymi z prowadzeniem własnej firmy.					

B. INDYWIDUALIZM A POCZUCIE WSPÓLNOTY

Typ zdroworozsądkowego indywidualisty

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
9.	Wolę, gdy mój los jest w moich rękach, a nie zależy od innych.					
10.	Zazwyczaj polegam na samym sobie, a nie na innych.					
11.	Często wykonuję powierzone mi zadania „po swojemu”.					
12.	Moja niezależność od innych osób jest dla mnie bardzo ważna.					

Typ indywidualisty dążącego bezkompromisowo do niezależności

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
13.	Jest dla mnie ważne, że potrafię wykonać powierzone mi zadanie lepiej od innych.					
14.	Najważniejsza dla mnie jest wygrana.					
15.	Współzawodnictwo jest dla mnie czymś naturalnym.					
16.	Jestem rozdrażniony, gdy inni potrafią wykonać zadanie lepiej ode mnie.					

Typ człowieka społecznego

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
17.	Cieszę się, gdy moi przyjaciele odnoszą sukcesy.					
18.	Pomyślność moich przyjaciół jest dla mnie ważna.					
19.	Sprawia mi przyjemność spędzanie czasu z innymi ludźmi.					
20.	Czuję się dobrze pracując w zespole.					

Typ podporządkowujący swoje plany celom grupy, do której należy

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
21.	Rodzice i dzieci powinni spędzać możliwie jak najwięcej czasu razem.					
22.	Moim obowiązkiem jest opiekować się moją rodziną bez względu na to, co w związku z tym będę musiał poświęcić.					
23.	Członkowie rodziny powinni trzymać się razem bez względu na to ponoszona cenę.					
24.	Jest dla mnie ważne, że akceptuję decyzje powzięte przez członków grup, do których należę.					

C. POGŁĄDY DOTYCZĄCE PROWADZENIA WŁASNEJ FIRMY

Ogólny pogląd przedsiębiorczy (Właściciel firmy jako idealny obywatel)

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
25.	Osoby prowadzące własne firmy są idealnymi obywatelami.					
26.	Osoby prowadzące własne firmy są zazwyczaj pracowite i godne zaufania.					
27.	Praca osób prowadzących własne firmy przynosi korzyści dla całego społeczeństwa.					
28.	Osoby prowadzące własne firmy odgrywają kluczową rolę w osiągnięciu sukcesu przez całe społeczeństwo.					

Krytyczny pogląd przedsiębiorczy (Właściciel firmy jako wyzyskiwacz)

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
29.	Wiele osób prowadzących własną firmę jest zachłannymi kombinatorami.					
30.	Osiągnięcie sukcesu w prowadzeniu własnej firmy wymaga skupienia się tylko na sobie.					
31.	Właściciele firm bez skrupułów wykorzystują inne osoby.					
32.	Małe firmy są obciążeniem dla społeczeństwa.					

Osoby prowadzące własną firmę jako jednostki wytrwale dążące do zrealizowania celu.

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
33.	Osiągnięcie sukcesu w prowadzenie własnej firmy wymaga wytrwałości.					
34.	Osiągnięcie sukcesu w prowadzeniu własnej firmy wymaga odporności na stres.					
35.	Prowadzenie własnej firmy jest zadaniem trudnym i pracochłonnym.					
36.	Prowadzenie własnej firmy często wymaga pracy po godzinach oraz uniemożliwia wzięcie urlopu.					

Sieć powiązań

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
37.	Osoba prowadząca własną firmę musi umieć radzić sobie z różnymi rodzajami ludzi.					
38.	Osoba prowadząca własną firmę musi umieć przekonać innych do swojego zdania.					
39.	Osiągnięcie sukcesu firmy zależy nie tylko od wysiłku osoby będącej					

	właścicielem-zarządcą, ale także od innych osób.				
--	--	--	--	--	--

D. STOSUNEK DO OPIEKI SPOŁECZNEJ I POGLĄDÓW DEMOKRATYCZNYCH

Grupa 1: Zarządzanie swoim życiem

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
40.	Ludzie powinni sami zatroszczyć się o siebie, a nie prosić Państwo o pomoc.					
41.	Jeśli ktoś jest biedny, to jest jego własna wina.					
42.	Osoby, które ciężko pracują nie potrzebują pomocy od innych osób.					
43.	Jeśli ktoś jest bezrobotny, to jest to jego własny wybór.					

Grupa 2: Opieka społeczna

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
44.	Ludzie korzystający z opieki społecznej są leniwi.					
45.	Ludzie którzy korzystają z opieki społecznej generują zbyt duże koszty dla Państwa.					
46.	Korzystanie z opieki społecznej jest wynikiem podejmowania błędnych decyzji życiowych.					
47.	Gdyby ludzie korzystający z opieki społecznej pracowali więcej nie musieliby z niej korzystać.					

Grupa 3: Obowiązki Państwa

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
48.	Obowiązkiem Państwa jest opieka nad ludźmi, którzy przeszli na emeryturę.					
49.	Obowiązkiem Państwa jest zapewnić wszystkim swoim obywatelom odpowiednią jakość życia.					
50.	Obowiązkiem Państwa jest wspieranie ludzi ubogich.					
51.	Państwo powinno zapewnić pracę wszystkim osobom, które są zdolne do pracy i chcą ją podjąć.					

Grupa 4: Zaufanie względem Państwa

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
52.	Wierzę, że jeśli będę potrzebował pomocy, to Państwo się mną zaopiekuje.					
53.	Państwo we właściwy sposób wspiera osoby ubogie.					
54.	Państwo pomoże mi, jeśli znajdę się w sytuacji, w której nie będę miał pieniędzy, aby utrzymać swoją rodzinę.					
55.	Wierzę, że Państwo opiekuje się osobami, które nie są w stanie same o siebie zadbać.					

Grupa 5: Podatki i ich podział

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
56.	Podatki są zbyt wysokie dla większości osób w naszym Państwie.					
57.	Większość osób, które płacą podatki nie otrzymują od Państwa nic w zamian.					
58.	W naszym Państwie istnieje wyraźne zróżnicowanie dochodów.					
59.	Powinno się podjąć działania, aby ograniczyć zróżnicowanie dochodów.					

Poglądy demokratyczne

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
60.	Demokracja jest zasadniczą wartością naszego społeczeństwa.					
61.	Wolność jednostki jest jedną z podstawowych wartości naszego społeczeństwa.					
62.	Prawa człowieka są fundamentem naszego społeczeństwa.					
63.	Równość jest kluczową wartością naszego społeczeństwa.					

E. STOSUNEK DO PROWADZENIA FIRMY ORAZ POSTRZEGANIE OTOCZENIA

Stosunek do prowadzenie firmy w przyszłości

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
64.	Jeśli miałbym wybór, wolałbym prowadzić własną firmę niż pracować u kogoś na etacie.					
65.	Moim celem jest prowadzenie własnej firmy w przyszłości.					
66.	Zamierzam w przyszłości zarabiać na życie prowadząc własną firmę.					
67.	Rozważam prowadzenie własnej firmy jako jedną z możliwości przyszłej kariery zawodowej.					

Postrzeżenie prowadzenia własnej firmy przez otoczenie

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
68.	Osoby z mojego najbliższego otoczenia zachęcają mnie do prowadzenia własnej firmy.					
69.	W branży, w której w przyszłości chciałbym pracować, doceniane jest prowadzenie własnej firmy.					
70.	Rodzice zachęcają mnie do prowadzenia własnej firmy.					
71.	Moi przyjaciele uważają, że dobrze byłoby gdybym w przyszłości prowadził własną firmę.					
72.	Moje otoczenie docenia osoby, które zdecydowały się na prowadzenie własnej firmy.					

Stosunek do możliwości prowadzenia firmy

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
73.	Wierzę, że mógłbym prowadzić małą firmę.					
74.	Wierzę, że mogę nabyć umiejętności przydatne do prowadzenia firmy.					
75.	Wierzę, że potrafiłbym poradzić sobie z założeniem własnej firmy.					
76.	Wierzę, że byłbym w stanie zarządzać małą firmą.					

Efekt prowadzenia własnej firmy

	Stwierdzenie	1 Całkowicie się nie zgadzam	2	3	4	5 Całkowicie się zgadzam
77.	Wierzę, że prowadzona przeze mnie firma osiągnęłaby sukces.					
78.	Wierzę, że byłbym w stanie utrzymać się z prowadzenia własnej firmy.					
79.	Osiągnięcie sukcesu prowadzonej przeze mnie firmy nie wydaje się być zadaniem przerastającym moje możliwości.					

F. METRYCZKA

1. Płeć Kobieta Mężczyzna
2. Wiek 15 16 17 18 19 20
3. Miasto/miejscowość, w której się uczysz
4. Rodzaj szkoły średniej, do której uczęszczasz
Liceum ogólnokształcące Liceum profilowane
Technikum Zasadnicza Szkoła Zawodowa