

WIOLETTA CZEMIEL-GRZYBOWSKA

MŁODZI PRZEDSIĘBIORCY – WYNIKI BADAŃ SUKCESÓW ICH DZIAŁALNOŚCI

Wprowadzenie

Prezentowane w artykule wyniki badań mają na celu identyfikację cech przedsiębiorcy na próbie 880 młodych ludzi do 25. roku życia, zainteresowanych otwieraniem działalności gospodarczej oraz wskazanie szans i zagrożeń rozwoju działalności gospodarczej podmiotów otwieranych z funduszy strukturalnych. W dobie rozwoju przedsiębiorczości i cykli koniunkturalnych należałoby poddać analizie szczególną cechę próby, jaką jest wiek przedsiębiorców. Postawiono następującą tezę: *Młodzi przedsiębiorcy są kreatywni i wykształceni, zainteresowani pozyskaniem środków finansowych na rozwój działalności, efektywnie alokują otrzymane dotacje.*

Identyfikacja przedsiębiorcy

Jako pierwszy pojęcie przedsiębiorcy zdefiniował w połowie XVIII wieku R. Cantillon. Przedsiębiorcą nazwał on osobę, która jest skłonna „kupić po cenie pewnej dla odsprzedaży po cenie niepewnej”¹. Autorem innej był francuski ekonomista Jean Baptiste Say, który pisał że przedsiębiorca przenosi kapitał z obszaru o niższej zyskowności do obszaru o wyższej wydajności i zysku. Natomiast twórca najbardziej znanej i najpełniejszej koncepcji przedsiębiorczości, Joseph Schumpeter określał przedsiębiorcę przede wszystkim jako innowatora, który wprowadza nowe kombinacje czynników produkcji, nowe wyroby i metody, który zdobywa nowe rynki zbytu i nowe źródła zaopatrzenia oraz tworzy nowe, bardziej efektywne formy organizacyjne działalności gospodarczej. Łącząc te dwie definicje można stwierdzić, że przedsiębiorca to człowiek aktywny i ekspansywny, który tworzy przedsiębiorstwo lub obejmuje nad nim kontrolę, który dostrzega sprzyjające interesom okazje i wykorzystuje je oraz jest siłą motoryczną zmian i postępu w gospodarce.

Przedsiębiorcę, zwłaszcza indywidualnego, wyróżniają niektóre cechy i funkcje związane z własnością i gospodarowaniem kapitałem:

- prywatna własność środków produkcji, czyli posiadanie własnego kapitału,

¹ *Podstawy nauki o organizacji: przedsiębiorstwo jako organizacja gospodarcza*, red. S. Marek, M. Bałasiewicz, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 37.

- motyw działania, którym jest usilne dążenie do wzbogacania się,
- mechanizm działania, polegający na stałym inwestowaniu posiadanych lub pożyczonych pieniędzy w określone przedsięwzięcia,
- generowanie zysku,
- niepewność zysku wiążąca się z ryzykiem inwestowania zasobów, grożąca stratami, które pokrywa się z własnego kapitału².

Przedsiębiorca, który osiąga sukces posiada następujące cechy:

- silna potrzeba osiągnięć,
- wytrwałość i determinacja,
- potrzeba autonomii,
- umiarkowana skłonność do ryzyka,
- zaufanie do własnych zdolności kontrolowania zdarzeń,
- zorientowanie na okazje,
- umiejętność przyjmowania porażki i wyciągania z niej wniosków,
- optymizm życiowy i entuzjazm w pracy,
- kreatywność i innowacyjność,
- zdolności przywódcze.

Pojęcie „przedsiębiorca” ma różne znaczenie w zależności od przyjętego kryterium.

Tabela 1 ilustruje kryteria definiowania przedsiębiorcy.

Tabela 1

Typologia przedsiębiorcy na podstawie wybranych kryteriów

Według ustawy kodeks cywilny	Według liczby osób wykonujących określoną działalność	Według kraju pochodzenia danego przedsiębiorcy	Według kryterium form własności kapitału
w ujęciu podmiotowym – osoba fizyczna – osoba prawna – jednostka organizacyjna, która nie jest os. prawną, a której ustawa przyznaje zdolność prawną	jednoosobowi – osoba fizyczna – spółka jednoosobowa	krajowi	prywatni
w ujęciu funkcjonalnym	zbiorowi – osoby prawne	zagraniczni	publiczni

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Prawo handlowe*, red. J. Okolski, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008, s. 52.

² H. Bieniok: *Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydaw. Uczelniane Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 1999, s. 98–99.

Przedsiębiorcą, zgodnie z art. 43³ Kodeksu cywilnego, „jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna, która nie jest osobą prawną, a której ustawa przyznaje zdolność prawną, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową”. Ukazane pojęcie przedsiębiorcy w kodeksie cywilnym zostało wyznaczone w oparciu o dwa kryteria – podmiotowe i funkcjonalne. Według kryterium podmiotowego, przedsiębiorcą może być każdy podmiot stosunków cywilnoprawnych, czyli osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna, której ustawa nadaje zdolność prawną. Wyjątkiem od tej zasady jest spółka cywilna, która nie należy do jednostek organizacyjnych. Zgodnie z kryterium funkcjonalnym, status przedsiębiorcy związany jest z tym, iż musi on prowadzić we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową. Działalność gospodarcza musi być prowadzona we własnym imieniu, co oznacza, że z kategorii przedsiębiorców zostali wyłączeni przedstawiciele inaczej zwani pośrednikami⁴. Poprzez prowadzenie działalności zawodowej należy rozumieć wykonywanie we własnym imieniu określonego zawodu tzw. wolnego zawodu. Zgodnie z tą regulacją, przedsiębiorcą jest np. adwokat prowadzący kancelarię, lekarz prowadzący prywatną praktykę lub rolnik wytwarzający w swoim gospodarstwie produkty na rynek. Podobną w treści definicję przedsiębiorcy precyzuje ustawa o swobodzie działalności gospodarczej w art. 4 ust. 2 „przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna nie będąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą”⁵. Trzeba także podkreślić, że kodeks cywilny wprowadza rozróżnienie między działalnością zawodową a gospodarczą. Natomiast na gruncie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej działalność zawodowa wchodzi w skład pojęcia działalności gospodarczej.

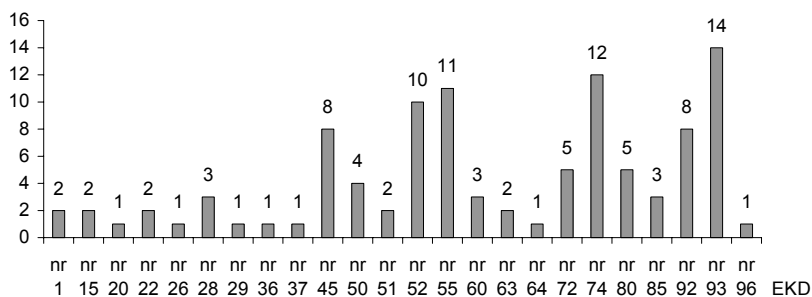
Charakterystyka próby

Próbie badawczą stanowiła młodzież do 25. roku życia nieaktywna zawodowo, ucząca się, zainteresowana założeniem firmy, dla której główną przeszkodą w otworzeniu własnej działalności gospodarczej był brak środków finansowych (76% uczestników stwierdziło, że bez wsparcia finansowego nie byłoby w stanie uruchomić firmy) oraz brak wiedzy na temat procedur związanych z założeniem i prowadzeniem działalności gospodarczej. Z 880 osób wyselekcjonowano 88 osób, które przeszkolono z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej oraz przygotowania biznesplanu. Najlepsze plany na biznes nagrodzono dotacją przeznaczoną na wydatki związane z otwarciem działalności (40 000 zł).

³ Art. 43 ustawy KC.

⁴ *Prawo handlowe...*, s. 52.

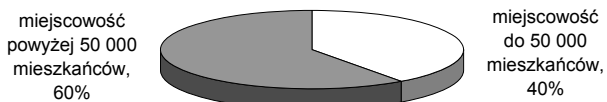
⁵ Art. 4 ust. 2 u.o.s.d.g.



Rysunek 1. Europejska kwalifikacja działalności (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych 2011.

Badane podmioty otworzone w 2009 roku i poddane badaniom, najczęściej jako główny obszar działalności wskazały działalność EKD pod nr 93, tj. pozostała działalność usługowa, obejmująca m.in. usługi fryzjerskie, kosmetyczne (aż 14% próby). Następnie 12% w obszarze nr 74 – pozostała działalność związana z prowadzeniem interesów obejmująca rekrutację pracowników, reklamę, księgowość, usługi prawnicze, a 11% w obszarze nr 55 – hotele i restauracje, w tym restauracje, hotele, bary i 10% w obszarze nr 52 – handel detaliczny za wyjątkiem sprzedaży pojazdów mechanicznych i motocykli, naprawy artykułów AGD. Pozostałe działalności mają charakter uzupełniający 1–8% i dotyczą m.in. usług na rzecz rolnictwa, produkcji artykułów spożywczych i napojów, produkcji mebli, transport lądowy, agencje turystyczne.



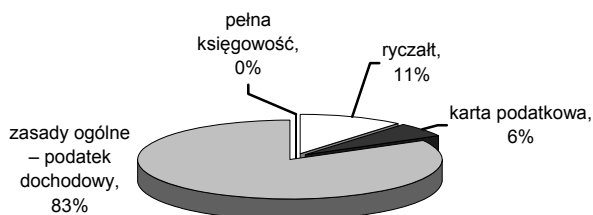
Rysunek 2. Liczba ubiegających się o dofinansowanie wg kryterium miejsca zamieszkania: struktura uczestników projektu

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych 2011.

Mając na uwadze korelacje między otrzymanymi dotacjami a cechami własnymi przedsiębiorców, należy wskazać, iż młodzież z miejscowości powyżej 50 tys. mieszkańców jest bardziej zdecydowana (60% przedsiębiorców) na otwarcie działalności, łatwiej podejmuje decyzje w tym obszarze oraz bardziej przykłada się do profesjonalnego przygotowania planu przyszłej działalności gospodarczej. Wynika to, z większej wiary we własne siły i pewności w powodzenie i sukces przedsięwzięcia.

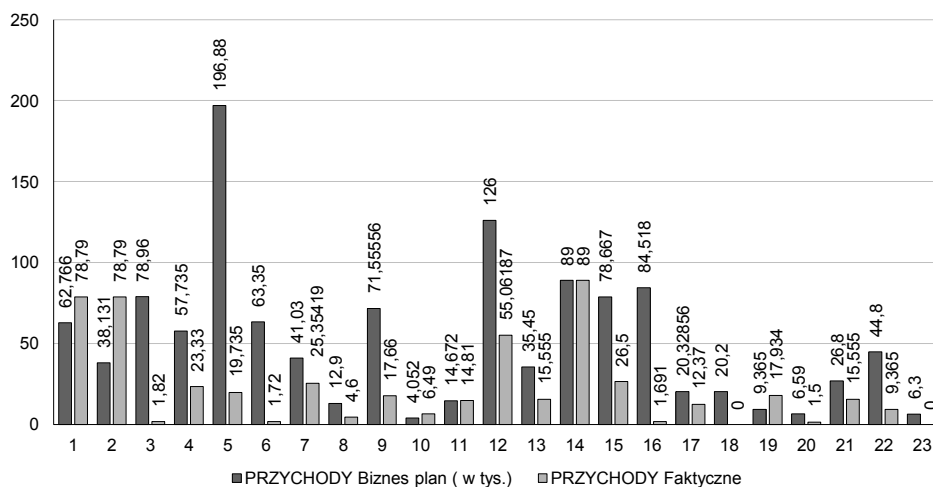
Rozwój przedsiębiorczości wśród młodych

Istotnym wyborem przy rozpoczynaniu działalności gospodarczej jest wybór formy opodatkowania. Powszechnymi w mikro- i małych przedsiębiorstwach są uproszczone formy opodatkowania tj. ryczałt od przychodów ewidencjonowanych oraz karta podatkowa. Jednakże wśród osób, które otworzyły działalność z dotacji z funduszy strukturalnych, aż 83% wybrało opodatkowanie na zasadach ogólnych (72% skala progresywna, 11% skala liniowa). Oznacza to, iż wybrano formę bardziej złożoną, ale dającą większe ulgi dla rozwojowych firm.



Rysunek 3. Formy rozliczenia podatkowego wybrane przez osoby składające biznes plany

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych 2011.

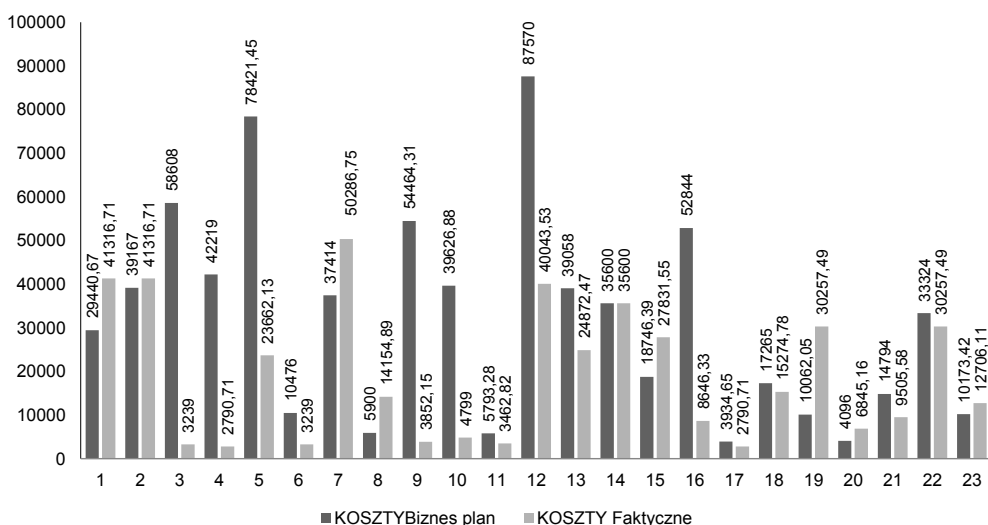


Rysunek 4. Przychody

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych 2011.

Analizując główne wielkości ekonomiczne podmiotów przez 12 pierwszych miesięcy działalności gospodarczej, które otworzyły działalność z funduszy strukturalnych, warto przyrzeć się bliżej trzem wielkościom: przychodom ogółem, kosztom oraz zyskowi netto.

W większości przypadków suma planowanych przychodów była co najmniej o 50% mniejsza, niż rzeczywista. W dwóch przypadkach na 23 podmioty nie osiągnęły przez 12 miesięcy przychodów. Zaledwie w dwóch przypadkach rzeczywiste przychody były większe, niż planowane. W jednym przypadku planowane przychody były równe rzeczywistym. Najwyższe przychody rzeczywiste średniomiesięcznie w badanej próbie to 7416,66 zł. Najwyższe przychody rzeczywiste u jednego z uczestników przekroczyły kwotę 13 000 zł.

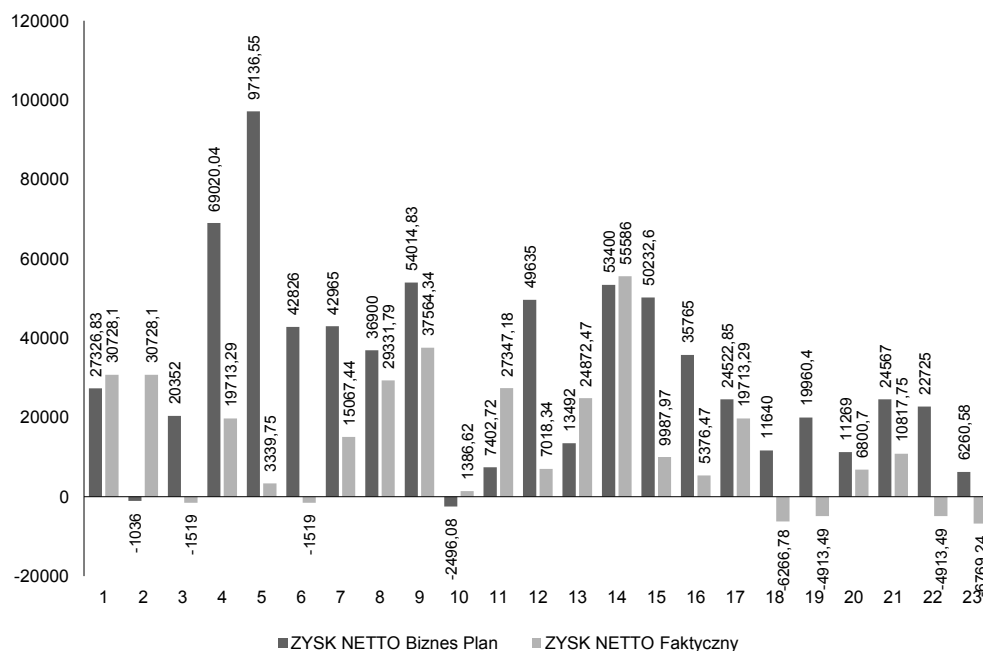


Rysunek 5. Koszty

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych 2011.

Koszty planowane, podobnie jak przychody, znacznie różnią się od rzeczywistych. Są zbyt wysokie. Jednak w siedmiu przypadkach na dwadzieścia trzy koszty rzeczywiste przekraczają planowane. Najwyższe koszty rzeczywiste średniomiesięcznie oscylowały wokół 4190,56 zł. Najniższe to 232,56 zł (tylko opłacone składki społeczne za 12 miesięcy). Faktyczne najwyższe koszty w jednym z podmiotów w miesiącu były na poziomie 5700 zł. Koszty w nowopowstałych firmach w pierwszych miesiącach działalności związane są w większości przypadków (99%) z inwestycjami w sprzęt i urządzenia niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej.

Najbardziej interesujące wyniki podmiotów, które otworzyły działalność w ramach dotacji unijnej, dotyczą zysku netto. W planach 2 podmioty na 23 wskazały w pierwszym roku na stratę. Natomiast w faktycznym rozrachunku firmy te osiągnęły zyski. Stratę osiągnęły



Rysunek 6. Zysk netto

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych 2011.

nęło 6 podmiotów, które zaplanowały w pierwszych 12 miesiącach działalności zysk netto (od 6 260,58 zł do 42 828 zł). Najwyższy wypracowany zysk netto wyniósł 55 586 zł i był wyższy od zaplanowanego o 4%.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pozwoliła potwierdzić tezę, iż młodzi ludzie chętnie podejmują ryzyko otwierania działalności gospodarczej. Przyjęta teza znalazła odpowiedź w szczegółowej inferencji. Mimo wielu trudności i złożoności procedury otrzymania dotacji unijnej, zainteresowani byli samozatrudnieniem i kreowaniem własnej działalności w nowoczesny i innowacyjny sposób. Utrudnione warunki koniunkturalne spowodowały, iż trudniej było oszacować podstawowe wielkości ekonomiczne tj. przychody, koszty, wynik ekonomiczny. Jednakże firmy, które powstały w okresie dekonunktury gospodarczej i utrzymały swoją działalność przez okres 12 miesięcy mają wysokie szanse na utrzymanie działalności i przetrwanie.

Literatura

- Adamczyk A.: *Unijne fundusze pomocowe a rozwój gospodarczy i reformy administracyjne w Grecji*, Studia Europejskie nr 4 (32), Centrum Europejskie UW, Warszawa 2004.
- Czykier-Wierzba D.: *Finansowanie polityki regionalnej w Unii Europejskiej*, TWIGER, Warszawa 2003.
- Bachtler J., Gross T., McMaster I.: *Delivering The Lisbon and Gothenburg Agendas*, Background Paper for the UK 2005.
- Bieniok H.: *Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem*, Wyd. Uczelniane Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 1999.
- Bachtler J., Wislade F., Yuill D.: *Regional Policies after 2006, Complementarity or conflict*, European Policy Research Paper No. 51, 2003.
- Bachtler J., Wislade F., Yuill D.: *Regional Policy in Europe after Enlargement*, Regional and Industrial Policy Research Paper, No. 44, 2001.
- Barrios S., Strobl E.: *The dynamics of regional inequalities*, Economic Papers, Directorate General for Economic and Financial Affairs and Ecole Polytechnique Paris, No. 229, 2005.
- Funck B., Pizzati L.: *European Integration, Regional Policy, and Growth*, The World Bank 2003.
- Integrated Guidelines for Growth and Jobs*, Commission recommendation and proposal for a Council decision, Bruksela, 12.04.2005, COM (2005) 141 final.
- Moczydłowska J.: *Samoocena kompetencji menadżerskich właścicieli mikro i małych przedsiębiorstw*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw*”, maj 2008.
- Papiernik-Wojdera M.: *Koncepcje przedsiębiorczości i przedsiębiorcy*, „*Humanizacja pracy*” 2009, nr 3–4.
- Podstawy nauki o organizacji: przedsiębiorstwo jako organizacja gospodarcza*, red. S. Marek, M. Bałasiewicz, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
- Prawo handlowe*, red. J. Okolski, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008.

dr Wioletta Czemiel-Grzybowska
Politechnika Białostocka
Wydział Zarządzania
Katedra Zarządzania i Finansów

Streszczenie

Prezentowane w artykule wyniki badań mają na celu identyfikację cech przedsiębiorcy na próbie 880 młodych ludzi do 25. roku życia, zainteresowanych otwieraniem działalności gospodarczej oraz wskazanie szans i zagrożeń rozwoju działalności gospodarczej podmiotów otwieranych z funduszy strukturalnych. W dobie rozwoju przedsiębiorczości i cyklów koniunkturalnych należałoby poddać analizie szczególną cechę próby, jaką jest wiek przedsiębiorców. Postawiono następującą

tezę: *Młodzi przedsiębiorcy są kreatywni i wykształceni, zainteresowani pozyskaniem środków finansowych na rozwój działalności, efektywnie alokują otrzymane dotacje.*

YOUNG ENTREPRENEURS – RESEARCH ON THEIR SUCCESS

Summary

The research results presented in the article have the purpose to identify typical characteristics of a businessman, based on 880 young people interested in starting an economic activity, and also to show opportunities and threats for businesses started from structural funds. In times of economic cycles and entrepreneurial development, a particular characteristic of entrepreneurs should be analyzed – their age. The following argument was presented: *Young entrepreneurs are: creative and well-educated, interested in obtaining funds for business development, effectively allocating subsidies received.*

