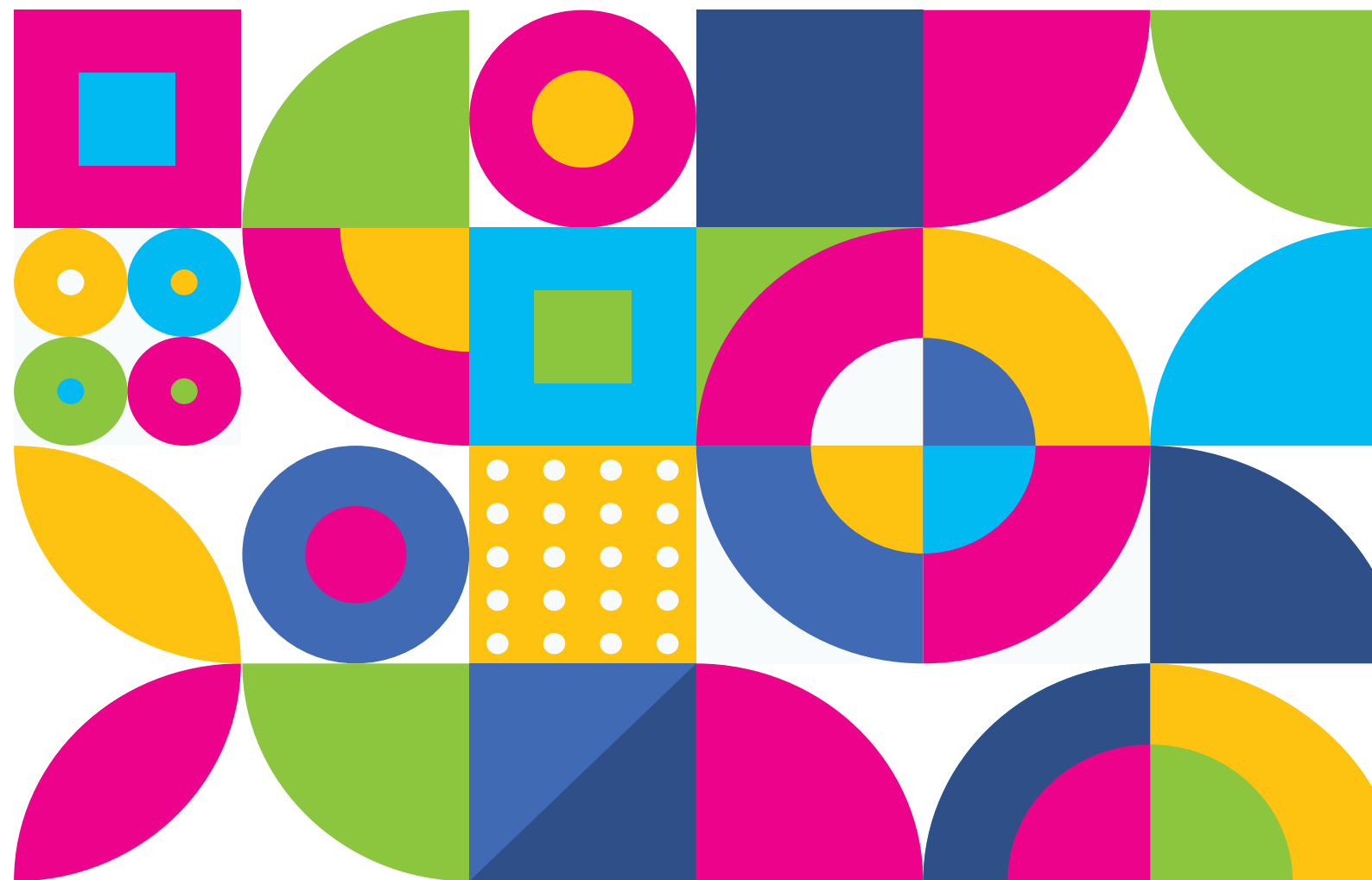




Efektywność dotacji finansowanych z POWER

2021

**Raport z badania ewaluacyjnego
wersja wstępna**

Efektywność dotacji finansowanych z POWER

**Raport z badania
wersja wstępna
do konsultacji**

**Wojewódzki Urząd Pracy
w Krakowie**



Opracowanie powstało w Wojewódzkim Urzędzie Pracy w Krakowie

Badanie ewaluacyjne współfinansowane przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zespół Redakcyjny:

Katarzyna Antończak-Świder, Adam Biernat, Agnieszka Brożkowska, Michał Niedzielczyk,
Urszula Rędziniak

Copyright by Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie

Kopiowanie i rozpowszechnianie może być dokonywane z podaniem źródła.

ISBN: 978-83-66829-37-4

Wydawca:

Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie

pl. Na Stawach 1

30-107 Kraków

Tel. 12 428 78 70

Faks 12 422 97 85

kancelaria@wup-krakow.pl

www.wup-krakow.pl

Skład i opracowanie graficzne:

Agencja Reklamowa TOP Agnieszka Łuczak

www.agencjatorp.pl

Publikacja jest dystrybuowana bezpłatnie.

Kraków 2021



SPIS TREŚCI

Wioski	5
Rekomendacje	11
Młodzi i przedsiębiorczość	18
Przedsiębiorczość a samozatrudnienie	18
Podejście młodych do pracy	19
Dotacje z POWER a dotacje z innych źródeł	21
Cel i grupy docelowe dotacji	23
O dotacjach z POWER	23
Etapry przyznawania dotacji	26
Profil osób zakładających firmę z dotacją POWER	28
Źródła informacji o dotacji POWER	33
Rola dotacji w procesie zakładania firmy	33
Problemy na etapie aplikowania o dotację	34
Zadowolenie z przyznanej dotacji	37
Powody nieaplikowania o dotację	38
Przygotowanie do prowadzenia firmy dodatkowe wsparcie	39
Wkład własny finansowy	42
Wkład własny rzeczowy	43
Profil firmy z dotacją POWER	46
Profil firm a nowopowstałe firmy w Małopolsce	46
Profil firm a cechy demograficzne	52
Cechy młodych przedsiębiorców i motywy założenia firmy	55
Mocne i słabe strony przedsiębiorców do 30 roku życia	55
Przyczyny założenia firmy	57
Przygotowanie do prowadzenia firmy wykształcenie i doświadczenie zawodowe ...	60

Jak sobie radzą firmy z dotacją i bez?	64
Sytuacja finansowa	64
Sytuacja kadrowa	65
Zasięg działania i aspiracje młodych	68
Rozwój firmy	70
Rozwój kompetencji	72
Przeżywalność i efektywność firm z dotacją	74
Przeżywalność firm z dotacją	74
Dynamika przeżywalności w czasie	79
Firmy aktywne po 24, 27 i 36 miesiącach działalności	80
Przeżywalność firm z dotacją a rodzaj projektodawcy	82
Przeżywalność firm z dotacją na tle przeżywalności podmiotów gospodarczych w Małopolsce	84
Wpływ pandemii na firmy	87
Efekt zatrudnieniowy – efektywność wsparcia dotacyjnego	92
Użyteczność bezzwrotnych dotacji	95
O badaniu	97
Cel badania	97
Pytania badawcze	98
Metodologia badania	98



WNIOSKI

Skala dotacji udzielonych w POWER i ich wpływ na rozwój przedsiębiorczości w Małopolsce

- W latach 2015-2020 w Małopolsce powstało 10141 działalności gospodarczych, które otrzymały dofinansowanie z POWER.
- Udział dotacji POWER w ogóle udzielonych w Małopolsce dotacji wahał się na przestrzeni lat od 27% w 2017 r. do 40% w 2020 r. Pokazuje to, że wsparcie ukierunkowane na młodzię stanowi znaczącą część całego przedsięwzięcia wspierającego zakładanie własnej firmy.
- Dla Krakowa i okalających go powiatów (krakowskiego, myślenickiego i bocheńskiego) firmy powstałe w oparciu o dotację z POWER stanowiły niewielki wycinek ogółu powstałych na tych terenach podmiotów (mniej niż 4%). Natomiast w powiatach proszowickim i limanowskim, oraz generalnie we wschodniej części województwa wsparcie z POWER na założenie działalności gospodarczej miało znaczący wpływ na rozwój przedsiębiorczości na tych terenach. W powiecie limanowskim udział firm z POWER w ogóle powstałych tam podmiotów wyniósł 13,3%, a w powiecie proszowickim 14,6%.
- Działalności sfinansowane z POWER w latach 2015-2020 reprezentowały 18 branż (sekcji PKD), przy czym zdecydowanie najwięcej przynależało do branży budowlanej. Poza tym dość licznie powstawały firmy zajmujące się działalnością profesjonalną, naukową i techniczną (z sekcji M), handlem (sekcja G), działalnością usługową (sekcja S) i przetwórstwem przemysłowym (sekcja C).

Motywacja, wiedza i doświadczenie młodych przedsiębiorców

- Wśród młodych przedsiębiorców z dotacją przeważa motywacja pozytywna, zorientowana na wykorzystanie szans. Młodzi, którzy posiłkowali się dofinansowaniem z POWER najczęściej decydowali się na założenie własnej firmy ze względu na potrzebę niezależności oraz poszukiwanie przestrzeni do realizacji własnych pomysłów.
- Młodzi, którzy zdecydowali się na prowadzenie firmy (czy to z dotacją z POWER, czy bez niej), przeważnie:
 - założyli firmę zgodną ze swoim profilem wykształcenia,
 - wcześniej zdobyli doświadczenie zawodowe, a ta praca przeważnie była o profilu pokrewnym, co założona firma.

Wkład własny wniesiony w działalność gospodarczą

- Większość osób (60%), które otrzymały dotację z POWER, poza dotacją nie wniosła już własnego wkładu finansowego. W przypadku firm z dotacją finansowy wkład własny pochodził niemal za każdym razem z oszczędności własnych osób młodych (97%). Poza tym 9% młodych, poza dotacją otrzymało także wsparcie rodziny, a 2% wzięło dodatkowy kredyt w banku.
- Trzy czwarte młodych, którzy założyli firmy z dofinansowaniem z POWER i połowa młodych zakładających firmy bez dofinansowania publicznego, wniosła do swojej firmy wkład rzeczowy. Najczęściej narzędzia i różnego rodzaju maszyny. Poza tym młodzi, którzy skorzystali z dotacji z POWER wyraźnie częściej niż rówieśnicy, którzy nie korzystali z takiego wsparcia, przeznaczali na potrzeby swojej firmy lokal.

Profil osoby zakładającej firmę z dotacją POWER

- Największą grupę odbiorców wsparcia dotacyjnego w POWER (95%) stanowiły osoby bezrobotne, które były zarejestrowane w urzędach pracy, a jedynie 5% to osoby bierne zawodowo.
- Osoby zakładające firmę z dotacją finansowaną z POWER to przeważnie osoby: bezrobotne (bez pracy i poszukujące pracy), mężczyźni, w wieku 25 lat, mieszkańcy obszarów wiejskich, z wykształceniem średnim.

Ocena procesu ubiegania się o dotację POWER

- Proces ubiegania się o dotację na założenie działalności gospodarczej z POWER w większości przypadków przebiegał bez większych problemów – tak stwierdziło 58% osób objętych badaniem, które z sukcesem przeszły przez wszystkie formalności. Co ważne, procedurę podobnie ocenili zarówno bezrobotni, którzy załatwiali formalności w powiatowych urzędach pracy, jak i bierni, którzy byli obsługiwani przez instytucje wybrane w konkursach. Problemy, które napotkali młodzi na etapie aplikowania o dotację z POWER, dotyczyły w głównej mierze formalności: dużej liczby wymaganych dokumentów (36% w grupie osób zgłaszających trudności), ich niejasnego języka (28%), czy w ogóle trudności w dotarciu do dokumentów i informacji (12%).

Znaczenie dotacji w rozwijaniu przedsiębiorczości młodych Małopolan

- We własnej opinii niemal połowa z dotacjobiorców i dotacjobiorczyń nie miałyby szansy na otwarcie firmy, gdyby nie dotacja – 46% twierdzi, że bez dofinansowania nie zdecydowałoby się na założenie działalności gospodarczej. Pewność, co do tego, że zaczęłoby pracę na własny rachunek nawet bez dotacji wyraziło 12% dotacjobiorców, 38% raczej też stało na takim stanowisku.

- Wsparcie dotacyjne z POWER było szczególnie ważne dla:
 - kobiet (54% twierdzi, że bez tych pieniędzy nie otwartoby firmy, wśród mężczyzn 42%),
 - osób z wykształceniem wyższym (50% bez dotacji zrezygnowałoby z prowadzenia własnej firmy, wśród osób z wykształceniem gimnazjalnym lub niższym tak deklaruje tylko 24%),
 - osób z podregionu nowotarskiego, nowosądeckiego i miasta Krakowa (52% nie poradziłoby sobie bez dofinansowania, w podregionie krakowskim i tarnowskim tak twierdzi 37%),
 - osób, które założyły firmy zajmujące się edukacją i kulturą (54% nie powstałoby bez dofinansowania z POWER, w przypadku budownictwa 41%).

Ocena komplementarnego do dotacji wsparcia, oferowanego w projektach POWER

- Uczestniczki i uczestnicy projektów, którzy skorzystali z dotacji POWER, otrzymywali też dodatkowe formy wsparcia – w projektach PUP były to średnio 2 usługi, w projektach konkursowych – 5.
- Wśród młodych, którzy deklarowali korzystanie z dodatkowych form aktywizacji, wszystkie formy zostały ocenione pozytywnie – jako bardzo przydatne lub raczej przydatne w prowadzeniu firmy. Za najbardziej przydatne młodzi uznali szkolenia, w tym zwłaszcza bony szkoleniowe (umożliwiające dowolny wybór szkolenia i firmy szkoleniowej). Najmniej przydatne z perspektywy czasu i prowadzonej działalności gospodarczej było zdaniem młodych doradztwo grupowe. Doradztwo indywidualne i poradnictwo zawodowe w opinii uczestników było bardziej użyteczne.

Rentowność firm prowadzonych przez osoby młode

- Działalności, którym udało się przetrwać na rynku do momentu badania, przeważnie dobrze prosperują. Jak twierdzą młodzi przedsiębiorcy, ich firmy są rentowne od pierwszego roku, kiedy rozpoczęły działalność. Wydaje się, że wypracowany przez firmę zysk zaspakajał potrzeby młodych, gdyż tylko nieliczne osoby oprócz prowadzenia firmy podejmowały pracę najemną. Dla 95% młodych, którzy założyli firmę z dotacją POWER oraz 93% młodych bez wsparcia publicznego, własna działalność gospodarcza stanowiła jedyne źródło utrzymania.

Skala działania firm prowadzonych przez młodych – zatrudnianie personelu, zasięg działania firmy

- W momencie założenia działalności gospodarczej zdecydowaną większość stanowiły jednoosobowe firmy, tj.:
 - 96% ogółu firm powstałych z dotacją POWER,
 - 85% ogółu firm powstałych bez wsparcia publicznego.
- Firmy, które powstały bez środków publicznych nie tylko stosunkowo częściej zatrudniały pracowników, ale także zatrudniały ich więcej. Firmy z dotacją, jeśli już zatrudniały to przeważnie tylko jedną osobę (60%). Z biegiem czasu sytuacja kadrowa firm jednoosobowych zmieniała się nieznacznie. W przypadku firm z dotacją 82% w momencie badania nadal nie zatrudniało ani jednego pracownika. W przypadku firm bez dotacji – 77%.
- Większość firm założonych przez młodych ukierunkowała się na lokalne rynki (66% w przypadku firm powstałych z dotacją i 62% w przypadku firm powstałych bez wsparcia publicznego), a co za tym idzie stała się częścią powiatowego ekosystemu gospodarczego. Sporo firm, zwłaszcza tych, które powstały bez dotacji publicznej było aktywnych także na rynku wojewódzkim. Młodzi rzadziej działali w skali krajowej, a tylko nieliczni prowadzili biznesy w Europie i poza nią.

Braki kompetencyjne młodych przedsiębiorców

- Jak wynika z badania jakościowego kompetencje, których najbardziej brakuje młodym to: postawa proaktywna, wiedza finansowo-księgowa, motywacja wewnętrzna oraz umiejętność wyznaczania celów. Większość młodych właścicieli i właścielek firm (65% z dotacją i 56% bez dotacji) deklaruje, że w najbliższych 12 miesiącach będzie rozwijać swoje kompetencje.

Przeżywalność firm z dotacją POWER

- Biorąc pod uwagę wszystkie 10141 firm, które powstały z dotacją POWER w latach 2015-2020, wg stanu na 31.08.2021 aktywnych pozostawało 68% z nich. Biorąc pod uwagę cechy osób młodych, które otrzymały dotację (płeć, wykształcenie, wiek) i samych firm (sekcja PKD, powiat, w którym firma funkcjonuje), można stwierdzić, że utrzymaniu firmy sprzyjało założenie jej:

- przez mężczyznę,
- przez osobę z wykształceniem wyższym lub średnim,
- przez osobę z najstarszej grupy wiekowej (26-29 lat),
- w powiatach krakowskim, wielickim, myślenickim, tatrzańskim, nowotarskim i wadowickim,
- w takich sekcjach PKD jak: Q Opieka zdrowotna i pomoc społeczna, M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, F Budownictwo, J Informacja i komunikacja, L Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości, S Pozostała działalność usługowa.
- Największe ubytki aktywnych firm z dotacją POWER obserwujemy po 12, 13 i 14 miesiącu funkcjonowania (12 miesięcy to obowiązkowy okres utrzymania wspartej dotacją działalności gospodarczej) oraz po 24 i 25 miesiącu działalności firmy (przez 24 miesiące młodzi przedsiębiorcy mogą korzystać z preferencyjnych składek ZUS).
- Przez pełne 12 miesięcy funkcjonowało 99,8% firm z dotacją. W kolejnych przełomowych momentach, za które uznano 24, 27 (funkcjonowanie przez kwartał w warunkach rynkowych), 36 miesięcy (prowadzenie działalności przez 3 lata) i 48 miesięcy (prowadzenie firmy przez 4 lata), udział firm nieaktywnych rósł z 17% do 41%.
- Zestawienie przeżywalności firm z dotacją oraz ogółu firm, które powstały w Małopolsce w analogicznym czasie pokazuje, że generalnie przeżywalność firm z dotacją POWER jest wyraźnie wyższa (choć przewaga firm z dotacją zmniejsza się wraz z długością funkcjonowania działalności).

Wpływ pandemii COVID-19 na firmy założone przez osoby młode

- Jak wynika z przeprowadzonego badania, firmy założone przez osoby młode przeważnie odczuły wpływ pandemii COVID-19. Stosunkowo częściej oddziaływanie pandemii na prowadzony biznes deklarowały firmy założone z dofinansowaniem POWER (63%), niż firmy, które powstały bez wsparcia publicznego (50%). Niemal wszyscy niezależnie, czy rozpoczynali działalność z dotacją czy bez niej twierdzili, że ten wpływ był negatywny (95%). Głównym problemem było zmniejszenie zapotrzebowania na towary, czy usługi świadczone przez ich firmy. Młodzi z dotacją POWER odnotowali, że w związku z pandemią zmalała liczba klientów, a także że klienci ograniczyli dotychczasowe zamówienia. Wydaje się jednak, że w wielu przypadkach były to raczej przejściowe problemy.
- Z badania nie wynika, aby pandemia w sposób znaczący wpłynęła na przeżywalność firm założonych z dotacją POWER. Niemniej widać, że w 2020 i 2021 roku była najczęściej wymienianym powodem zamknięcia działalności gospodarczej (odpowiednio 42% w przypadku firm zamkniętych w 2020 roku i 56% dla firm zamkniętych w 2021). We wcześniejszych latach firmy dofinansowane z POWER zamykały się głównie z powodu zbyt niskich dochodów, czy zbyt wysokich podatków i składek na ZUS.

Wpływ dotacji na sytuację osób młodych na rynku pracy

- Jak wynika z badania w grupie osób, które zamknęły/zawiesiły firmę z dotacją, 56% posiadało (w momencie badania) inną pracę – najczęściej w formie umowy o pracę. Pozostali byli niepracujący (44%) – najczęściej ze względu na opiekę nad osobą zależną (dzieckiem lub innym domownikiem).
- Biorąc pod uwagę, że głównym celem przyznanych dotacji z POWER była aktywizacja młodych bez pracy, trzeba przyjąć, że wg stanu na 31.08.2021 r. zadanie to udało się zrealizować w przypadku 82% osób w tym:
 - 68 % to osoby nadal prowadzące firmę z dotacją,
 - 14% to osoby, które zamknęły/zawiesiły firmę z dotacją ale pracują w innym miejscu.
- Wśród młodych, którzy nadal prowadzą firmę z dotacją POWER, widać satysfakcję z bycia na swoim – 94% uważa prowadzenie własnej działalności gospodarczej za swój osobisty sukces.

REKOMENDACJE

Lp.	wniosek	rekomendacja	adresat	sposób wdrożenia	termin wdrożenia	klasa rekomendacji	obszar tematyczny
1.	Przedstawiciele powiatowych urzędów pracy oraz operatorów udzielających dotacje w ramach POWER potwierdzają obiegowe opinie na temat przywilejów wieku młodzienczego, które stają się zaletami przy zakładaniu działalności gospodarczej: młodzienczy entuzjazm, optymizm i odwaga są największymi sprzymierzeńcami młodych z pomysłem na biznes. Osoby młode, korzystające z dotacji, często łączyły pomysł na własną firmę ze swoim wykształceniem lub wcześniejszą pracą zawodową. Jednak samo posiadanie doświadczenia zawodowego nie przekładało się na wyższą przeżywalność firm. Zarówno w grupie firm aktywnych, jak i nieaktywnych w momencie badania, odnotowano podobny odsetek osób, które podejmowały wcześniej pracę najemną. Sytuacja była inna, gdy doświadczenie zawodowe było związane z profilem zakładanej firmy. Odsetek osób, które wykonywały wcześniej pracę zgodną z profilem założonej firmy był o 11 p.p. wyższy w grupie firm, które nadal funkcjonują, niż w grupie tych, które zaprzestały działalności.	Utrzymanie w projektach aktywizacji osób młodych możliwości udzielania doradztwa biznesowego przed założeniem i po założeniu działalności gospodarczej.	IZ, IP, beneficjenci projektów, MRiPS	Uwzględnienie, wśród komplementarnych do dotacji na założenie działalności gospodarczej, dostępnych dla uczestnika/ uczestniczki projektu form wsparcia, doradztwa biznesowego (udzielanego przed założeniem i po założeniu działalności gospodarczej). Jednym z obszarów doradztwa udzielanego po założeniu działalności powinna być optymalizacja kosztów funkcjonowania firmy. W projektach PUP udzielanie wsparcia doradczego po założeniu działalności gospodarczej było w obecnej perspektywie finansowej możliwe poza projektem realizowanym w ramach EFS. Firmy z dotacją POWER korzystały (i mogą korzystać w kolejnej perspektywie finansowej, zgodnie z ustawą o promocji zatrudnienia) ze wsparcia doradczego jako przedsiębiorcy. Zasadne byłoby jednak umożliwienie udzielania kompleksowej i indywidualnej pomocy osobom korzystającym z dotacji w ramach projektu realizowanego w ramach EFS – co wymaga zmiany zapisów ww. ustawy.	kolejna perspektywa finansowa	programowa operacyjna/ pozasystemowa	Rynek pracy

REKOMENDACJE

Lp.	wniosek	rekomendacja	adresat	sposób wdrożenia	termin wdrożenia	klasa rekomendacji	obszar tematyczny
	Czynnikiem różnicującym pod względem przeżywalności była również zgodność wykształcenia młodego przedsiębiorcy z profilem firmy. Odsetek młodych posiadających wykształcenie związane z profilem firmy był o 8 p.p. wyższy w grupie osób nadal prowadzących firmę niż w grupie osób, których firma była nieaktywna w momencie badania. Młodzi przedsiębiorcy mają niewielkie doświadczenie życiowe i zawodowe. Wydaje im się, że najbardziej brakuje im doświadczenia biznesowego. Specjalistyczna, ekspercka pomoc doradcza oferowana przed i po założeniu działalności jest najbardziej adekwatną formą wyrównania tego braku.						
2.	Biorąc pod uwagę wszystkie 10141 firm, które powstały z dotacją POWER w latach 2015-2020, wg stanu na 31.08.2021 aktywnych pozostawało 68% z nich. Zestawienie przeżywalności firm z dotacją oraz ogółu firm, które powstały w Małopolsce w analogicznym czasie pokazuje, że przeżywalność firm z dotacją POWER jest wyraźnie wyższa (choć zmniejsza się wraz z długością funkcjonowania	Wyłączenie z katalogu komplementarnych, dostępnych dla uczestnika/uczestniczki form wsparcia po założeniu działalności gospodarczej wsparcia pomostowego w postaci pomocy finansowej.	IZ, IP, beneficjenci projektów	Udzielanie wsparcia pomostowego wyłącznie w formie usług doradczych, szkoleniowych lub konsultacyjnych.	kolejna perspektywa finansowa	programowa operacyjna	Rynek pracy

REKOMENDACJE

działalności) i wynosi: o 11 p.p. więcej niż dla małopolskich firm ogółem dla 12 miesięcy funkcjonowania, o 6 p.p. więcej dla 24 miesięcy, o 5 p.p. więcej dla 27 i 36 miesięcy, o 4 p.p. dla 48 miesięcy.	Dotacja na założenie działalności gospodarczej jest jedną z najbardziej kosztochłonnych form wsparcia. Ponieważ firmy z dotacją POWER charakteryzuje wyższa przeżywalność niż ogół firm, które powstały w Małopolsce w analogicznym czasie, udzielanie im wsparcia pomostowego w postaci finansowej wydaje się sprzeczne z zasadą efektywności i racjonalności wydatków ponoszonych w projekcie.	IZ, IP, beneficjenci projektów	Utrzymanie standardu określonego w Planie realizacji Gwarancji dla młodziży w Polsce, mówiącego o zapewnieniu osobom młodym wysokiej jakości oferty pomocy prowadzącej do aktywizacji zawodowej w ciągu czterech miesięcy od dnia przystąpienia do projektu. Wypłata dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej powinna	kolejna perspektywa finansowa	programowa operacyjna	Rynek pracy
3. Skuteczna aktywizacja osób młodych na rynku pracy wymaga, także ze względu na specyfikę tej grupy uczestników i uczestniczek projektów, podjęcia działań aktywizacyjnych bezpośrednio po przystąpieniu ich do projektu. Drugim najczęstszym wymianianym problemem podczas ubiegania się o dotację był długi czas oczekiwania na decyzję o jej przyznaniu.	Udzielenie wsparcia na przedsiębiorczej ścieżce aktywizacji osób młodych (prowadzącej do założenia własnej działalności gospodarczej) w możliwie jak najkrótszym czasie od dnia przystąpienia do projektu.					

REKOMENDACJE

Lp.	wniosek	rekomendacja	adresat	sposób wdrożenia	termin wdrożenia	klasa rekomendacji	obszar tematyczny
	Wyniki jakościowej części badania wskazywały na fakt, że osoby młode chciałyby otrzymać dotację w jak najkrótszym czasie. Jednocześnie podkreślano, że maksymalnemu skróceniu powinny ulec procedury związane z przyznaniem wsparcia dotacyjnego, a nie czas poświęcany na przygotowanie do prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Zasada szybkiego udzielania wsparcia osobom młodym zapobiega ich rezygnacji z udziału w projekcie, utraty zainteresowania wybraną ścieżką aktywizacji i przekłada się na skuteczność i trwałość podjętych w projekcie działań aktywizacyjnych.	Równie ważne jest też zapewnienie osobie młodej ciągłości wsparcia, aż do osiągnięcia efektu aktywizacji na rynku pracy.		nastąpić w ciągu maksymalnie 4 miesięcy od dnia przystąpienia danej osoby do projektu. W czasie od opracowania lub aktualizacji Indywidualnego Planu Działania do aktywizacji osoby młodej należy jej zapewnić ciągłe wsparcie.			
4.	Uczestniczki i uczestnicy projektów POWER, którzy skorzystali z dotacji, za bardziej przydatne uznali formy wsparcia indywidualnego. Jako mniej użyteczne wskazali formy wsparcia odbywające się w grupie.	Preferowanie udzielania osobom młodym, chcącym założyć własną działalność gospodarczą, komplementarnego do dotacji wsparcia w formie indywidualnej, nie grupowej.	IZ, IP, beneficjenci projektów	Zalecenie lub premiowanie udzielania wsparcia (doradczego, konsultacyjnego) w formie indywidualnej. Rekomendacja nie obejmuje wsparcia szkoleniowego, które może być udzielane w formie grupowej, ze względu na racjonalność ponoszonych w projekcie wydatków.	kolejna perspektywa finansowa	programowa operacyjna	Rynek pracy

REKOMENDACJE

5.	Im starsza osoba młoda, tym większa przeżywalność założonej przez nią działalności, przeżywalność firm założonych przez osoby z najmłodszej grupy wiekowej wyniosła 61% (w najstarszej – 70%). Przeżywalność firm założonych przez osoby z wykształceniem powyżej gimnazjalnym wyniosła 63% (dla firm osób z wykształceniem wyższym 71%).	Wzmocnienie rozpoznania predyspozycji przedsiębiorczych w grupach osób młodych, których założone z dotacją firmy charakteryzowały się niższą przeżywalnością – osoby z najmłodszej grupy wiekowej (18-20 lat) i osoby o niższym poziomie wykształcenia (ISCED 0-2).	IZ, IP, beneficjenci projektów	Pogłębione rozpoznanie posiadania odpowiednich predyspozycji, takich jak: samodzielność, przedsiębiorczość, odpowiedzialność, umiejętności planowania i myślenia analitycznego, sumiennosc wśród osób planujących założyć dzięki wsparciu w projekcie własną działalność gospodarczą, należących do grupy najmłodszych (18-20 lat) i z najniższym poziomem wykształcenia (0-2 ISCED). Diagnoza predyspozycji przedsiębiorczych takich osób i działań rozwojowych, mogących zniwelować zidentyfikowane indywidualne deficyty powinna się odbyć na etapie sporządzania lub aktualizacji Indywidualnego Planu Działania.	kolejna perspektywa finansowa	programowa operacyjna	Rynek pracy
6.	Pomimo, że przybywa przedsiębiorczyń, to proces wyrównywania szans kobiet na rynku pracy zachodzi wolno. Obserwowana w poprzednich latach przewaga mężczyzn do 30 roku życia chcących założyć własną działalność nad kobietami w tym samym wieku wciąż się w Małopolsce utrzymuje. Odsetek kobiet, które założyły własną firmę, był dwukrotnie niższy niż mężczyzn.	Wzmocnienie informowania o możliwości założenia własnej działalności w ramach projektów oraz rozpoznania predyspozycji przedsiębiorczych kobiet.	IZ, IP, beneficjenci projektów	Prowadzenie działań informacyjno-promocyjnych, upowszechniających możliwość uzyskania dotacji na założenie działalności gospodarczej ze szczególnym uwzględnieniem kobiet. Przekazywanie informacji o możliwości uzyskania dotacji w trakcie sporządzania lub aktualizacji Indywidualnego Planu Działania.	kolejna perspektywa finansowa	programowa operacyjna	Rynek pracy

REKOMENDACJE

Lp.	wniosek	rekomendacja	adresat	sposób wdrożenia	termin wdrożenia	klasa rekomendacji	obszar tematyczny
7.	Rozmowa osoby planującej założyć własną działalność gospodarczą z doradcą klienta jest kluczowym etapem przyznawania bezzwrotnej dotacji. Aby trafnie rozpoznać predyspozycje i motywacje (również wewnętrzną) do prowadzenia własnej firmy przez młodą osobę oraz rozeznac się w branży na poziomie minimum lokalnym, konieczna jest aktualna i specjalistyczna wiedza nt. przedsiębiorczości i samozatrudnienia, jaką powinien posiadać doradca klienta.	Należy zadbać o aktualizację wiedzy doradców klienta nt. przedsiębiorczości w związku z zachodzącymi procesami cyfryzacji i automatyzacji oraz wyposażać pracowników PUP w adekwatne do potrzeb osób do 30 roku życia/nowych modeli karier narzędzia diagnostyczne, aby trafnie oceniali potencjał przedsiębiorczości	IZ, IP, beneficjenci projektów	Pogłębione rozpoznanie posiadania odpowiednich predyspozycji, takich jak: samodzielnność, przedsiębiorczość, odpowiedzialność, umiejętność planowania i myślenia analitycznego, sumienność wśród kobiet. Diagnoza predyspozycji przedsiębiorczych kobiet i działań rozwojowych, mogących zniwelować zidentyfikowane indywidualne deficyty powinna się odbyć na etapie sporządzania lub aktualizacji Indywidualnego Planu Działania.	kolejna perspektywa finansowa	programowa operacyjna/ pozasystemowa	Rynek pracy

REKOMENDACJE

Transformacja cyfrowa, automatyzacja oraz pomysły młodych do 30 roku życia na e-biznesy wymagają szczególnej czujności i zwrócenia uwagi pracowników publicznych służb zatrudnienia na znajomość nowych modeli biznesowych oraz specyfiki świata cyfrowego.	drzeмиący w osobie bezrobotnej: cechy osobowości, sposób myślenia, wyznawane wartości, motywy działania przyszłych właścicieli i właścicieli firm.	Wypracowanie adekwatnego do potrzeb młodych ludzi, autorskiego narzędzia do diagnozy potencjału przedsiębiorczego.	
---	--	--	--

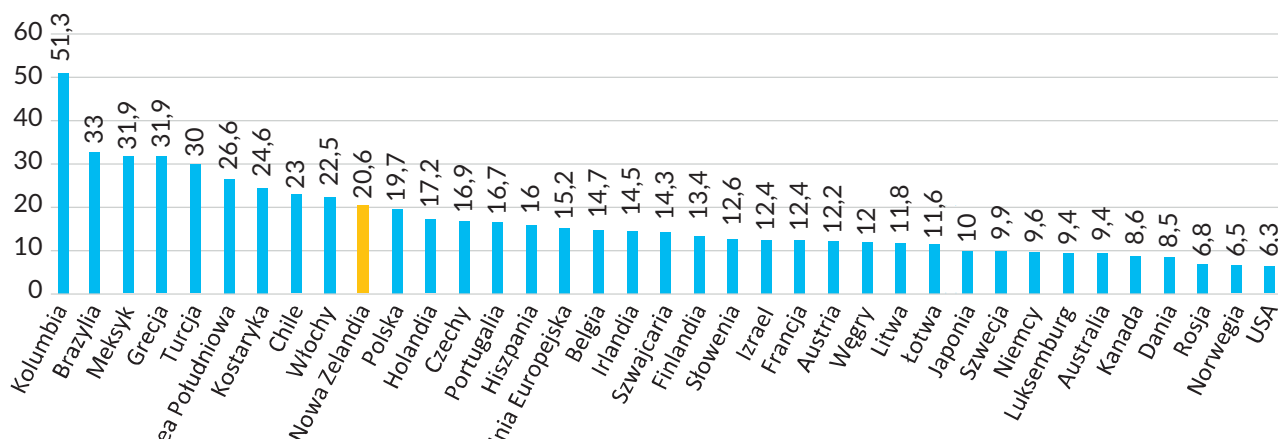
MŁODZI I PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ A SAMOZATRUDNIENIE

Badanie ewaluacyjne pozwala nie tylko obiektywnie ocenić dotychczasową pomoc i sformułować rekomendacje, ale stawia nowe pytania o przedsiębiorczość i samozatrudnienie oraz daje szansę skupić się na najstabilniej zbadanej dotychczas, mniej efektywnej, ale dominującej liczbowo formie przedsiębiorczości, jaką jest jednoosobowa działalność gospodarcza. Łukasz Błoński w raporcie *Pułapka małej skali. O produktywności polskich firm* powołuje się na badania GUS z 2019 pisząc, że wówczas w Polsce „działało 1,6 mln jednoosobowych przedsiębiorstw, które stanowiły aż 72,2% wszystkich firm zatrudniających poniżej 9 osób. Spełniają one kryteria mikrofirmy, jednak w 75% przypadków nie zatrudniają dodatkowych pracowników”¹.

W roku koronakryzysu, czyli 2020, samozatrudnieni, zgodnie z analizami OECD, stanowili 20,6% całkowitego zatrudnienia w Polsce, podczas gdy średnia dla UE wynosiła 15,2%. Tym samym nasz kraj należy do grona 10 państw OECD z najwyższą liczbą samozatrudnionych.

Wykres 1. Wskaźnik samozatrudnienia (odsetek samozatrudnionych w ogóle pracujących)



Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD (2021), Self-employment rate indicator.

Jak zauważają autorzy artykułu *Solo Self-Employment and Alternative Work Arrangements* liczba jednoosobowych działalności, które nie zatrudniają pracowników (**solo self-employment**) wzrasta w państwach OECD od 20 lat².

¹ Błoński, Ł. *Pułapka małej skali. O produktywności polskich firm*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2021, s. 14-15.

² Tito Boeri, Giulia Giupponi, Alan B. Krueger, and Stephen Machin, *Solo Self-Employment and Alternative Work Arrangements: A Cross-Country Perspective on the Changing Composition of Jobs*, „Journal of Economic Perspectives”-Volume 34, Number 1, 2020, s. 170-195, doi.org/10.1257/jep.34.1.170, s. 171.

Osoba fizyczna prowadząca jednoosobową działalność gospodarczą jest jednocześnie pracownikiem, właścicielem i menedżerem w swojej firmie. Dodatkowo wykonuje pracę niezależną, na własne ryzyko i odpowiedzialność. W tej działalności warto podkreślać aspekt osobistego zaangażowania w prowadzoną działalność i fakt, że życie prywatne i zawodowe są nierozłącznie powiązane.

Rozwijanie przedsiębiorczości może przyczynić się do: zwalczania wykluczenia społecznego i finansowego, tworzenia miejsc pracy, wykorzystania technologii jako zręcznego narzędzia w adekwatnym reagowaniu na wyzwania klimatyczno-gospodarcze. Do najważniejszych adresatów polityki i programów w zakresie przedsiębiorczości sprzyjającej włączeniu społecznemu należą: kobiety, młodzież, imigranci, osoby starsze, bezrobotni i osoby z niepełnosprawnościami, które nadal borykają się z problemami na rynku pracy i nie posiadają kompetencji przedsiębiorczych.

Pokolenie trzy razy nic (tzw. NEET osoby nieuczące się, nieszkolące i niepracujące), dzięki samozatrudnieniu może powrócić na rynek pracy i zmierzyć się ze swoimi barierami wewnętrznymi (skoro te zewnętrzne zostaną zlikwidowane przez wsparcie instytucji), tj.: niską samooceną, negatywną postawą wobec pracy, niskim poziomem wykształcenia, brakiem wiary w swoje umiejętności, niechęcią do podejmowania wysiłku, brakiem motywacji i zaradności, nieradzeniem sobie w trudnych sytuacjach życiowych³.

PODEJŚCIE MŁODYCH DO PRACY

Pomimo tego, że załamał się wzorzec „narracji sukcesu”, jaki dominował w latach 90⁴, „sześciu na dziesięciu Polaków do 25. roku życia rozważa założenie i prowadzenie działalności gospodarczej; 30% prowadzących własną firmę nie ukończyło 30. roku życia. W szczególności e-biznes został zdominowany przez tę grupę wiekową – 85% to właśnie osoby poniżej trzydziestki⁵.” Jak podkreśla Joanna Żukowska, w Polsce występuje trend samozatrudnienia wśród młodszej grupy wiekowej. Osoby te często prezentują w swoich biznesplanach ciekawe i innowacyjne pomysły, których realizacja niewątpliwie byłaby przyczynkiem do rozwoju branż, w których działają bądź chcą działać.

Osoby w wieku 18-29 lat należą do dwóch generacji, które różnią się od siebie – pokolenia Z oraz millenialsów (Y). Nie można zapominać, że każda jednostka rozwija się w zindywidualizowany sposób i trzeba być ostrożnym w nadmiernych uogólnieniach, ale wpływy społeczne i doświadczenia zewnętrzne są wspólne. „Międzynarodowe badania wskazują, że w 2025 roku reprezentanci pokolenia Y stanowić będą około 75% aktywnych zawodowo na świecie i zdominują rynek pracy (Deloitte 2018). Do grupy aktywnych zawodowo należeć będą także przedstawiciele pokolenia Z, a ich odsetek wyniesie około 20%. Warto więc zastanowić się nad różnicami pomiędzy generacją Y oraz Z, a także ocenić jakie są ich oczekiwania wobec życia zawodowego”⁶.

³ Świętek, A., Rachwał, T., Kurek, J., Kilar, W., Osuch, W. (2018). Sytuacja młodzieży NEET w Polsce i propozycje podniesienia jej kompetencji przedsiębiorczych w świetle rezultatów projektu RLG. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 14, 425-444. DOI: 10.24917/20833296.14.29.

⁴ Ibid, s. 140.

⁵ *Samozatrudnienie. Konieczność...*, op.cit., s. 54.

⁶ Ibid., s.118.

Tabela 1. Porównanie cech Generacji Z i pokolenia Milenialsów

Generacja Z	Pokolenie Millenialsów
• Odbierają edukację w mniej konwencjonalny sposób • Oczekują natychmiastowej satysfakcji • Chcą pracy, która zapewni im niezależność • Nie chcą być dyskryminowani ze względu na to, że są młodzi • Znają języki obce i chcą poznawać inne kultury • Są mobilni i chętnie migrują • Są bezpośredni w komunikacji • Lubią ryzykować • Są biegli w obsłudze nowych technologii • Cenią pracę w grupie • Angażują się w działania społeczne • Uciekają od rutyny i monotonii • Powierzchniowo analizują informacje i szybko dekoncentrują się • Do życia są nastawieni hedonistycznie i konsumpcyjnie	• Myślą i podejmują działania koncentrując się na JA, swoich korzyściach i potrzebach • Lubią zmiany i różnorodność w życiu, robią zbyt wiele rzeczy w tym samym czasie • Nie wykazują się lojalnością do jednego pracodawcy • Planują krótkoterminowo • Chcą być zatrudnieni przy inspirujących projektach • Cenią dobrą atmosferę w pracy i możliwość samorealizacji • Gotowi są uczyć się nowych rzeczy • Niechętnie podchodzą do długofalowych zobowiązań • Ważna jest dla nich godna zapłata za pracę i benefity pozapłacowe • Nie lubią podporządkowania regułom • Angażują się w walkę o lepsze jutro • Mają łatwość w wykonywaniu kilku zadań jednocześnie • Czas wolny to dla nich priorytet

Źródło: opracowanie własne na podstawie artykułów m.in.: Agnieszka Żarczyńska-Dobiesz, Barbara Chomątowska, Pokolenie „Z” na rynku pracy – wyzwania dla zarządzania zasobami ludzkimi, „Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 350, 2014.



DOTACJE Z POWER A DOTACJE Z INNYCH ŹRÓDEŁ

Równolegle z dotacjami z POWER (które zostały przewidziane dla osób do 30 r. ż.) w województwie małopolskim wsparcie na założenie działalności gospodarczej było udzielane z⁷:

- **Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego (RPO WM)** skierowane do osób powyżej 30 roku życia. Wsparcie było przyznawane dla osób bez pracy i udzielane przez PUP-y i podmioty wyłonione w konkursach.
- **Funduszu Pracy (FP)** – przeznaczone dla osób zarejestrowanych jako bezrobotne w powiatowych urzędach pracy lub dla absolwentów centrów integracji społecznej lub klubów integracji społecznej (bez względu na wiek).
- **Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON)** – dla osób z niepełnosprawnością (również bez względu na wiek).

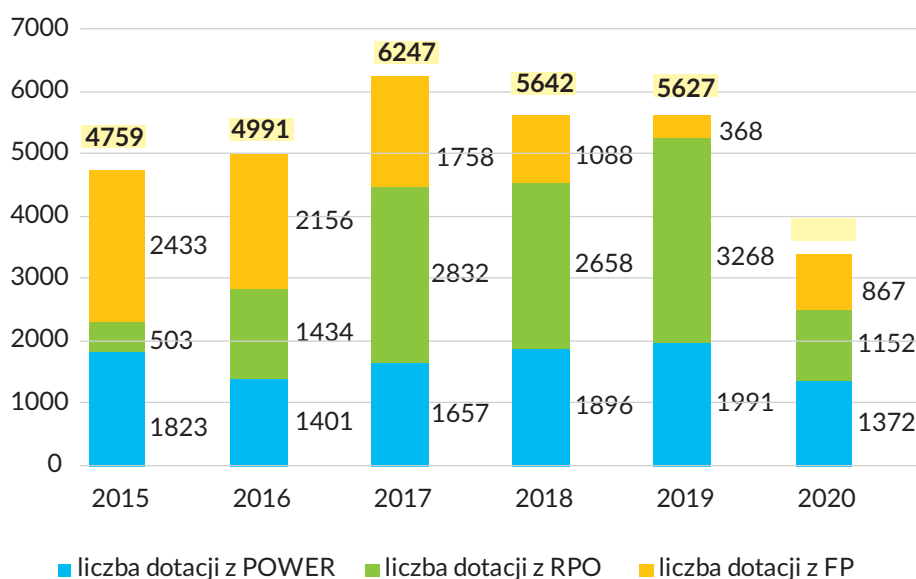
Ze względu na brak danych dotyczących dotacji z PFRON w dalszej analizie zostaną uwzględnione tylko dotacje na założenie działalności gospodarczej udzielone z POWER, RPO WM i FP.

W sumie w latach 2015-2020 w ramach POWER, RPO WM i FP przyznano 30 657 dotacji. Najwięcej w 2017 r. – ponad 6,2 tys., najmniej w 2020 r. – 3,4 tys., co bez wątpienia ma związek z pandemią COVID-19 i ogólnie obserwowaną mniejszą skłonnością Małopolan do zakładania nowych firm. Przyczyną spadku zainteresowania samozatrudnieniem mogły być: niepewność sytuacji gospodarczej, rosnące koszty zakupu materiałów i surowców, spadek popytu, obowiązek zachowania rygorów sanitarnych, brak umiejętności cyfrowych i brak znajomości prowadzenia e-biznesu. W postcovidowej rzeczywistości stosowanie nowoczesnych technologii daje przedsiębiorstwom przewagę nad firmami niekorzystającymi z takich możliwości.

Udział dotacji POWER w ogóle udzielonych dotacji wahał się na przestrzeni lat od 27% w 2017 r. do 40% w 2020 r. Pokazuje to, że wsparcie ukierunkowane na młodzież stanowi znaczącą część całego przedsięwzięcia wspierającego zakładanie własnej firmy.

Liczba udzielonych dotacji w latach 2015-2020 różniła się znacząco pomiędzy powiatami. Biorąc pod uwagę wszystkie programy (POWER, RPO WM i FP) zdecydowanie najwięcej dotacji przyznano w mieście Krakowie oraz powiecie nowosądeckim (odpowiednio 3,2 tys. i 3,1 tys.), tj. 5 razy więcej niż w powiatach suskim, miechowskim, czy bocheńskim, gdzie liczba przyznanych dotacji była najmniejsza i nie przekroczyła w każdym z tych powiatów 650.

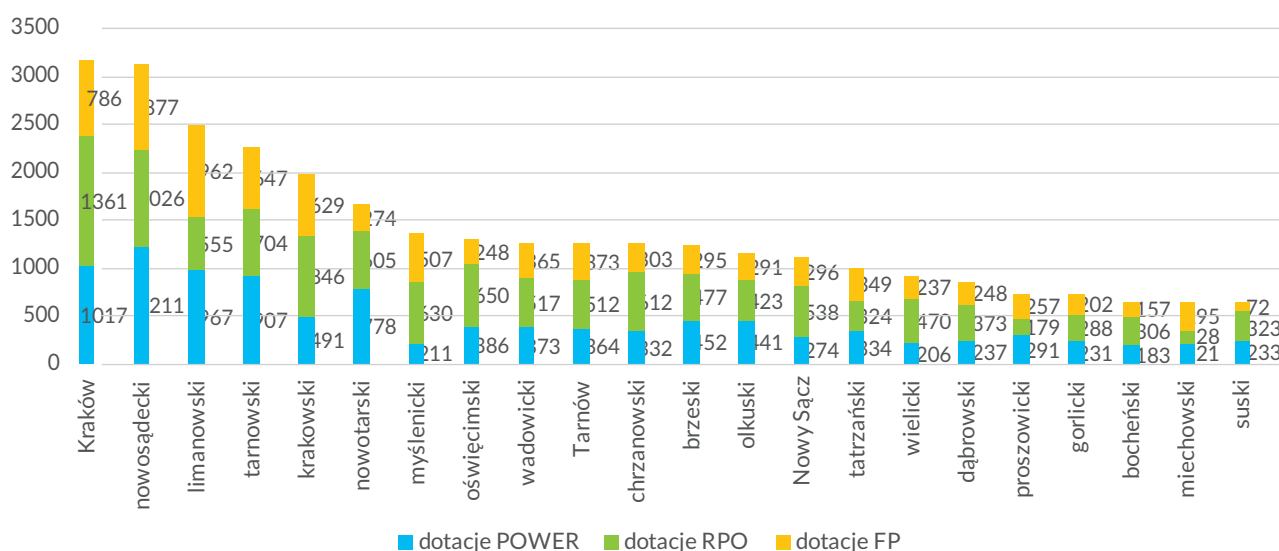
⁷ Wcześniej, w latach 2007-2013, bezzwrotne dotacje przyznawano w ramach środków z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013 (PO KL), szczególnie działania: 6.2 PO KL „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia” oraz poddziałanie 6.1.3 PO KL „Poprawa zdolności do zatrudnienia oraz podnoszenie poziomu aktywności zawodowej osób bezrobotnych”.

Wykres 2. Liczba dotacji udzielonych w latach 2015 -2020 w podziale na źródła

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL oraz sprawozdania MRiPS-01.

Liderem w liczbie udzielonych dotacji z POWER okazał się powiat nowosądecki, w którym wsparto powstanie 1,2 tys. firm. Dużą liczbę dotacji z POWER przyznano także w mieście Krakowie, powiecie limanowskim, tarnowskim i nowotarskim. W pozostałych powiatach dotacji dla młodych było znacznie mniej.

Warto tutaj dodać, że w takich powiatach, jak nowotarski, tarnowski, czy proszowicki dotacje dla młodych (z POWER) dominowały liczebnie nad dotacjami z pozostałych programów (stanowiły odpowiednio 47% i po 40%). Natomiast w powiatach myślenickim, wielickim, krakowskim, czy Nowym Sączu stanowiły mniejszość – udział nie przekroczył 25%.

Wykres 3. Liczba dotacji udzielonych w latach 2015-2020 (suma) w podziale na powiaty i źródła finansowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL oraz sprawozdania MRiPS-01.



O DOTACJACH Z POWER

CEL I GRUPY DOCELOWE DOTACJI

Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój (POWER) wspiera, rozwija i wprowadza zmiany w następujących obszarach: zatrudnienie, edukacja, szkolnictwo wyższe, włączenie społeczne, zdrowie, projekty mobilności międzynarodowej i współpracy ponadnarodowej, innowacje społeczne. Finansowany jest przede wszystkim ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS), a także środków Inicjatywy na rzecz zatrudnienia osób młodych (YEI), która to łączy się z programem Gwarancje dla młodzieży.

Jedną z kluczowych zasad udzielania pomocy osobom młodym w POWER jest indywidualizacja wsparcia. Każda osoba zaczyna swój udział w projekcie od przygotowania, we współpracy z doradcą zawodowym, Indywidualnego Planu Działania. Dotacje na założenie działalności gospodarczej stanowią więc jedną z wielu dostępnych form aktywizacji osób młodych. Przyznawane są w ramach I osi priorytetowej - Osoby młode na rynku pracy, w działaniach:

- ➔ Działanie 1.1. Wsparcie osób młodych na regionalnym rynku pracy – projekty pozakonkursowe
- ➔ Działanie 1.2. Wsparcie osób młodych na regionalnym rynku pracy – projekty konkursowe

Łącznie na działania w Polsce w ramach I Osi priorytetowej zaplanowano ponad 2 mld. Euro. Zdecydowanie największe środki zostały przeznaczone na wsparcie realizowane przez powiatowe urzędy pracy – ok. 1.5 mld. Euro. Na projekty OHP ok. 130 mln. Euro, a na projekty konkursowe wybierane przez WUP i MRPiPS ponad 400 mln. Euro. W projektach I Osi POWER od rozpoczęcia w 2014 do listopada 2019 r. udział wzięło prawie pół miliona młodych osób.

Model wspierania aktywizacji osób młodych w Małopolsce

Zgodnie z rekomendacjami Małopolskiego Partnerstwa na rzecz Osób Młodych w projektowaniu wsparcia aktywizacyjnego dla osób młodych przyjęto dwa założenia:

- rozdzielenie dwóch głównych grup docelowych (osoby bierne i bezrobotne zarejestrowane w PUP) według typów projektodawców – zarejestrowane osoby bezrobotne były wspierane w projektach PUP, osoby bierne (czy też osoby bezrobotne niezarejestrowane w PUP) otrzymywały wsparcie w projektach konkursowych,
- ogłaszanie konkursów w formule dwóch pul: na projekty subregionalne⁸ (zapewniające równomierne rozłożenie usług aktywizacyjnych dla osób młodych na terenie całego województwa, z kwotą na subregion proporcjonalną do liczby osób młodych zamieszkujących subregion oraz udziału osób NEET w subregionach)

⁸ Podział na subregiony określony w Strategii Rozwoju Województwa Małopolskiego na lata 2011-2020. Z Krakowskiego Obszaru Metropolitalnego na potrzeby konkursów na projekty subregionalne wyłączano miasto Kraków, które było traktowane jak osobny subregion.

oraz na projekty dedykowane grupom młodych w szczególnej sytuacji, jak osoby z niepełnosprawnościami, osoby zamieszkujące tereny najślabiej zaludnione czy młodzi rodzice, chcący powrócić na rynek pracy po przerwie związanej z wychowaniem dziecka. Koncepcja ta miała na celu zapewnienie dostępności wsparcia dla osób młodych we wszystkich subregionach Małopolski. Wiązało się to z wyłonieniem w konkursie operatorów na poziomie subregionów, którzy będą zapewniali kompleksową ofertę wsparcia aktywizacyjnego. Równolegle za zasadne uznano tworzenie dedykowanych rozwiązań dla grup docelowych, które zostały zidentyfikowane jako wymagające szczególnego wsparcia na regionalnym rynku pracy.

10 141

**dotacji z POWER
w Małopolsce
w latach
2015-2020**

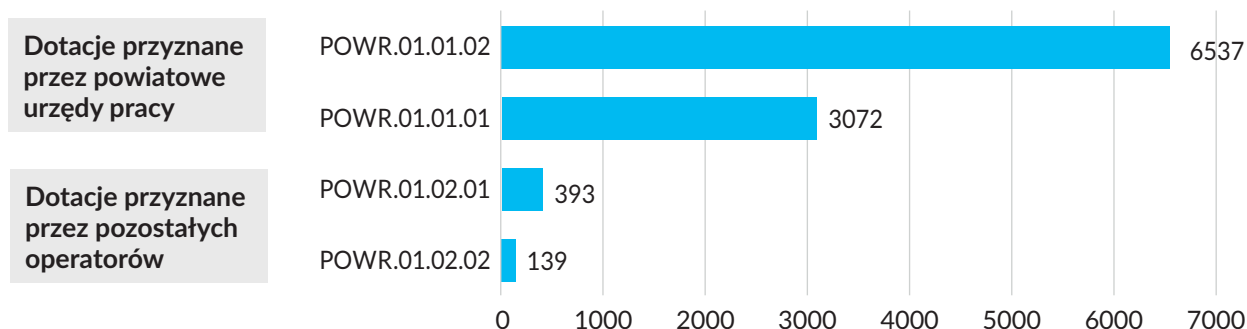
Od roku 2014 do 2020 w ramach I osi priorytetowej POWER wsparciem dotacyjnym przeznaczonym na założenie działalności gospodarczej objęto 10141 osób.

Najwięcej dotacji przyznano w ramach poddziałania 01.01.02 - 64,5 %, czyli w ramach projektów pozakonkursowych, gdzie bezzwrotna pomoc finansowa PUP przy zakładaniu działalności była jedną z wielu form wsparcia stosowanych w celu aktywizacji

zawodowej młodych osób bezrobotnych zarejestrowanych w urzędach pracy. Następnie najwięcej osób, które skorzystały z dotacji (30%), zgromadziło poddziałanie 01.01.01, również realizowane przez PUP. Natomiast w ramach projektów konkursowych: w poddziałanie 01.02.01 dotację przyznano 393 osobom, w poddziałaniu 01.02.02 139 osobom, co stanowi kolejno 4% i 1% ogółu osób, którym udzielono wsparcia dotacyjnego w POWER. Te 5% to osoby do 30 roku życia, które nie były zarejestrowane w urzędach pracy jako bezrobotne, a chciały założyć własną działalność.

Tym samym największą grupę odbiorców wsparcia (95%) stanowiły osoby bezrobotne, które były zarejestrowane w urzędach pracy, a jedynie 5% osoby bierne zawodowo.

Wykres 4. Liczba przyznanych dotacji w podziale na działania i poddziałania POWER



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL.

W jakiej kwocie przyznawane są dotacje?

Od 2019 r.
23 050 zł

2015-2018 r.
**6-krotności przeciętnego
 wynagrodzenia**

Kwota 23 050 zł (stawka jednostkowa) obowiązuje wyłącznie beneficjentów konkursowych. Powiatowe urzędy pracy po 2018 roku (kiedy wprowadzono stawkę jednostkową w projektach konkursowych) nadal udzielają dotacji w wysokości do 6-krotności przeciętnego wynagrodzenia. Maksymalna kwota dotacji jest ustalana w regulaminach poszczególnych podmiotów przyznających dotacje. Tak więc uczestnicy różnych projektów otrzymywali różną kwotę wsparcia.

Kto może otrzymać dotację z POWER?

Dotacje z POWER powinny trafiać do młodych osób, które mają predyspozycje do prowadzenia własnej firmy (charakteryzują się: samodzielnością, przedsiębiorczością, odpowiedzialnością, umiejętnością planowania i myślenia analitycznego, sumiennością), ale bez wsparcia finansowego nie są w stanie jej założyć.

Powiatowe urzędy pracy kierują wsparcie do osób zarejestrowanych jako bezrobotne. Pozostałe instytucje, które zostały wybrane w drodze konkursu do realizacji projektów POWER (w tym przyznawania dotacji) obejmują swoim działaniem:

- ➔ pierwotnie (od 2015 r.) osoby NEET (ang. not in employment, education or training czyli bierni lub bezrobotni, nie uczestniczący w kształceniu lub szkoleniu), przy założeniu, że wspierane są przede wszystkim osoby bierne należące do kategorii NEET,
- ➔ w 2019 r. grupę docelową rozszerzono o osoby bierne nienależące do kategorii NEET (czyli np. osoby uczące się) oraz imigrantów i reemigrantów (niezależnie od ich statusu na rynku pracy),
- ➔ w 2020 r. doszły kolejne rozszerzenia: o osoby odchodzące z rolnictwa i ich rodziny (w konkursie na projekty subregionalne), o ubogich pracujących, osoby zatrudnione na umowach krótkoterminowych oraz pracujących w ramach umów cywilno-prawnych (w projekcie własnym WUP Łap skilla!).

Warto przy tym zauważyć, że w PUP, poza doradztwem zawodowym i pośrednictwem pracy, z których korzysta w zasadzie każda osoba bezrobotna, to właśnie dotacje oraz staże należą do najpopularniejszych form aktywizacji młodych w ramach POWER. Poza tym sporym zainteresowaniem cieszą się także szkolenia/szkolenia zawodowe oraz prace interwencyjne.

W projektach konkursowych dotacje na rozpoczęcie działalności nie są tak popularną formą wsparcia, jak w PUP. Do najczęściej oferowanych form wsparcia należą szkolenia/kursy zawodowe i staże. Projekty konkursowe często zapewniają rozbudowaną ofertę wsparcia „miękkiego”, takiego jak coaching, wsparcie psychologiczne/motywacyjne, pomoc trenera zatrudnienia wspieranego czy asystenta osoby z niepełnosprawnością.

Kryteria selekcji kandydatów na samozatrudnionych i przedsiębiorców można podzielić na:

- a) socjalne – ukierunkowane na wsparcie osób bezrobotnych, biernych zawodowo, w trudnej sytuacji na rynku pracy, którzy uciekają przed bezrobociem. Dla tej grupy osób założenie działalności gospodarczej pozwala zarabiać i umożliwia podjęcie zatrudnienia, a także poprawia samoocenę oraz poczucie własnej wartości.
- b) biznesowe - ukierunkowane na promowanie i wspieranie przedsiębiorczości – to projekty związane z większymi szansami na przeżywalność młodej firmy i długookresowy rozwój przedsiębiorcy i jego firmy.

W praktyce często kluczowym kryterium w rekrutacji bywa kolejność zgłoszeń – dofinansowanie przyznaje się wszystkim zainteresowanym, którzy spełniają minimalne wymagania formalne.

ETAPY PRYZNAWANIA DOTACJI

Wsparcie w zakresie zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej jest udzielane zgodnie z poniższymi warunkami i procedurami:

1. Obowiązkowa rozmowa z doradcą zawodowym - podczas takiego spotkania są weryfikowane predyspozycje kandydata/kandydatki i motywacja do samodzielnego założenia działalności gospodarczej.
Osoba starająca się o bezzwrotną dotację nie może być zarejestrowana w KRS bądź wpisana do CEIDG w okresie 12 miesięcy poprzedzających dzień przystąpienia do projektu.
2. Uczestnik/uczestniczka projektu przedstawia biznesplan, uwzględnia w nim: budżet, plan marketingowy i harmonogram, które będą oceniane m.in. pod kątem wykonalności, zasadności i racjonalności. Z pomocą doradców kandydat na samozatrudnionego dopracowuje koncepcję firmy.
3. Konsultacja biznesplanu, zawiera: a) charakterystykę planowanego przedsięwzięcia, b) wysokość kwoty wnioskowanej umożliwiającej rozpoczęcie działalności gospodarczej, c) szczegółowe zestawienie towarów i usług wraz ze wskazaniem ich parametrów technicznych lub jakościowych oraz wartości jednostkowej, d) termin, w którym nastąpi pełne wydatkowanie przyznanych środków.
4. Szkolenia⁹ i zindywidualizowane doradztwo¹⁰ w zakresie: przygotowania biznesplanu, zarządzania firmą, zarządzania finansami, wdrażania strategii rozwoju firmy, promocji produktów/usług, twórczego rozwiązywanie problemów. Zakres tematyczny doradztwa nie może sprowadzać się do przekazania ogólnych informacji dotyczących rejestrowania i prowadzenia działalności gospodarczej.

⁹ Kursy te zwyczajowo nazywane są „ABC przedsiębiorczości”. Program szkoleniowy obejmuje zagadnienia z: podstaw rejestrowania i prowadzenia działalności, wyboru form opodatkowania, kwestie dotyczące rejestracji w ZUS, US i CEIDG, księgowość (np. prowadzenie księgi przychodów i rozchodów).

¹⁰ Ze względu na problemy z kwalifikowalnością VAT wycofano się ze wsparcia doradczego i wsparcia świadczonego po rejestracji działalności. W ramach EFS pozostało jedynie wsparcie szkoleniowe przed założeniem działalności. Uczestnicy projektów dotacyjnych przeważnie uczestniczyli w kursie podstaw przedsiębiorczości (Ocena ex ante instrumentów finansowych w obszarze samozatrudnienia ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, Warszawa 2020, s. 72). Wcześniej zakładano, że efektem doradztwa jest zwiększenie przeżywalności utworzonych firm, ugruntowanie pozycji rynkowej oraz zwiększenie potencjału tworzenia nowych miejsc pracy. W sierpniowym konkursie 2020, podziałanie 1.2.1., wsparcie pomostowe możliwe jest wyłącznie w formie finansowej - nie jest możliwe świadczenie wsparcia pomostowego doradczego na rzecz uczestników/uczestniczek projektu po rozpoczęciu działalności gospodarczej.

5. Zgodnie z wytycznymi¹¹, bezzwrotna dotacja może być uzupełniona o wsparcie pomostowe w postaci pomocy finansowej wypłacanej miesięcznie w kwocie nie większej niż równowartość minimalnego wynagrodzenia za pracę, o którym mowa w przepisach o minimalnym wynagrodzeniu za pracę, obowiązującego na dzień złożenia wniosku beneficjenta o dofinansowanie projektu przez okres od 6 do 12 miesięcy od dnia rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej. Wsparcie pomostowe przeznaczane jest na: pokrycie składek ZUS i innych bieżących wydatków w kwocie netto (bez podatku VAT). W Małopolsce regulaminy naborów i konkursów POWER nie przewidywały możliwości udzielania tej formy wsparcia¹². Zmieniła to jednak pandemia COVID-19. Wprowadzono wtedy możliwość udzielenia finansowego wsparcia pomostowego w realizowanych projektach, a w nowym konkursie na projekty dotacyjne wśród form wsparcia zaplanowano także finansowe wsparcie pomostowe (udzielane przez 6 miesięcy w wysokości ½ minimalnego wynagrodzenia za pracę).
6. Uczestnik projektu przed podpisaniem umowy rejestruje działalność gospodarczą. Po podpisaniu umowy następuje wypłata środków.

Uczestnik projektu, który założył własną działalność gospodarczą, staje się osobą pracującą (samozatrudnionym), kiedy dostarczy dokument potwierdzający moment podjęcia samozatrudnienia (może to być np. zaświadczenie wydane przez upoważniony organ – np. ZUS, Urząd Skarbowy, urząd miasta lub gminy, dowód opłacenia składek na ubezpieczenia społeczne, wydrukowany wyciąg z wpisu do CEIDG)¹³.

Trzeba przy tym pamiętać, że wytyczne oraz zasady udzielania dotacji w latach 2014-2020 ulegały licznym zmianom¹⁴.

¹³ Wytyczne w zakresie realizacji przedsięwzięć z udziałem środków Europejskiego Funduszu Społecznego w obszarze rynku pracy na lata 2014-2020, Warszawa, s. 23.

¹⁴ Część z nich jest wynikiem audytów Komisji Europejskiej i Europejskiego Trybunału Obrachunkowego w zakresie niekwalifikowalności podatku VAT. W 2018 r. wstrzymano certyfikację wydatków dotyczących dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Do innych, kluczowych zmian należy zaliczyć wprowadzenie stawek jednostkowych w wysokości 23 050 zł pod koniec 2018 r. W 2019 rozszerzono grupy docelowe o następujące osoby: zatrudnione na umowach krótkoterminowych lub pracujące w ramach umów cywilno-prawnych, osoby ubogie pracujące, których miesięczne zarobki nie przekraczają 120% wysokości minimalnego wynagrodzenia. W związku z epidemią COVID-19 zawieszono częściowo dotychczasowe Wytyczne. Anulowano zapisy mówiące o tym, że działalność gospodarcza rozpoczęta w ramach projektu nie może zostać zawieszona w okresie pierwszych 12 miesięcy od dnia wskazanego jako data rozpoczęcia działalności w CEiDG albo KRS. W związku z sytuacją spowodowaną pandemią możliwe było czasowe zawieszenie prowadzenia działalności gospodarczej i nie traktowano tego jako naruszenie wymogu trwałości. Okres ten nie jest wliczany do wymaganego okresu utrzymania działalności gospodarczej, a zatem po ponownym podjęciu działalności musi być ona prowadzona proporcjonalnie dłużej, tj. o okres jej zawieszenia. Czasowo został zmieniony zapis mówiący m.in. o okresie wypłacania wsparcia pomostowego, tj. że wsparcie pomostowe można przyznać na okres od 6 do maksymalnie 12 miesięcy od dnia rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej. Osoby, które otrzymały środki EFS na założenie własnej działalności gospodarczej i muszą spełnić wymóg trwałości, ale nie kwalifikują się do wsparcia przewidzianego w ustawie z 31 marca br. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (dalej zwaną specustawą) np. z powodu zbyt krótkiego okresu prowadzenia działalności gospodarczej, mogły skorzystać z przedłużonego wsparcia pomostowego w projekcie. Wsparcie pomostowe może być również przyznane osobom, którym okres wypłaty wsparcia pomostowego zakończył się przed wybuchem pandemii, ale teraz odczuwają negatywne skutki tego kryzysu ekonomicznego.

PROFIL OSÓB ZAKŁADAJĄCYCH FIRMĘ Z DOTACJĄ POWER



Osoby zakładające firmę z dotacją finansowaną z POWER to przeważnie osoby:

- bezrobotne (bez pracy i poszukujące pracy)
- mężczyźni
- 25 lat
- mieszkańcy obszarów wiejskich
- z wykształceniem średnim

Wśród ogółu uczestników i uczestniczek projektów RPO WM udział kobiet wynosił 45,7% a mężczyzn 54,3%, a więc nieznacznie większość stanowili mężczyźni (było ich więcej o 8,6 p.p. niż kobiet). Należy zwrócić uwagę, iż w grupie osób objętych wsparciem w ramach projektów konkursowych RPO WM reprezentacja obu płci jest niemalże taka sama. Jednocześnie należy zauważyć, że w stosunku do poprzedniej perspektywy finansowej PO KL zmniejszyła się dysproporcja w strukturze płci – wówczas mężczyźni stanowili 61% ogółu uczestników (o 7 p.p. więcej niż w obecnej perspektywie finansowej) a kobiety 39%.

Sytuacja na rynku pracy

W chwili przystąpienia do projektu osoby starające się o pozyskanie dotacji w przeważającej liczbie były zarejestrowane w urzędach pracy (9609 osób), biernych zawodowo zanotowano 529, osób bezrobotnych niezarejestrowanych w ewidencji urzędów pracy było jedynie 3.

Płeć

Wśród ogółu beneficjentów dotacji znaczną większość stanowili mężczyźni – 66% ogółu uczestników, a kobiety 34%, co przekłada się na 6656 i 3485 osób. W przypadku bezrobotnych i nieaktywnych zawodowo kobiet, główną barierą dla rozpoczęcia działalności gospodarczej pozostaje brak wystarczającego kapitału, strach przed niepowodzeniem oraz nazbyt skomplikowane regulacje prawne¹⁵.

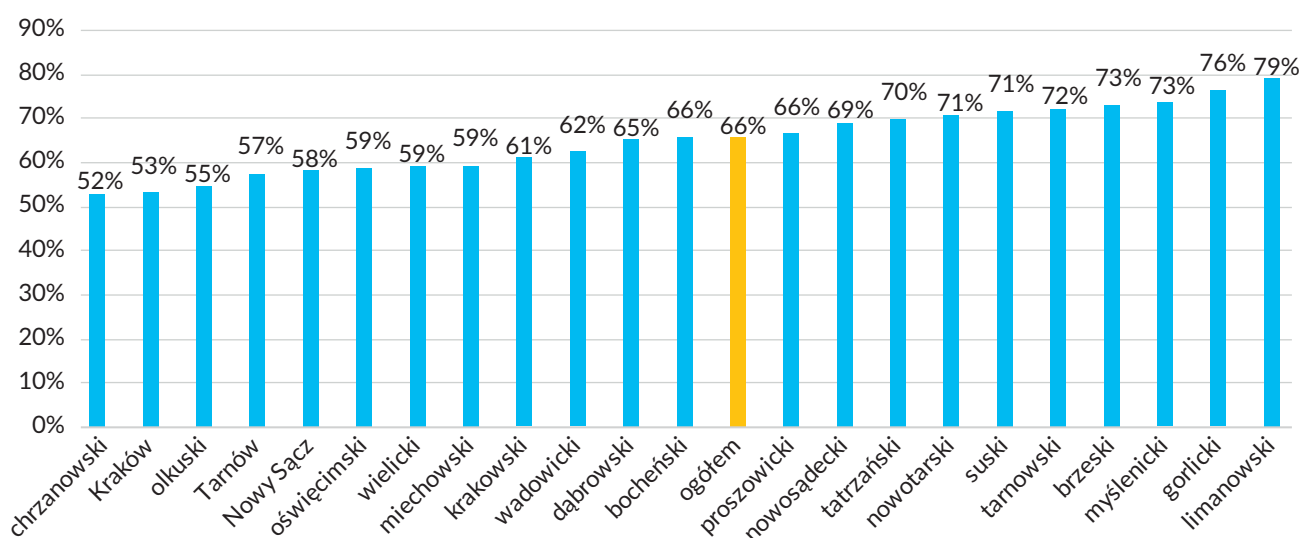
Przewaga liczebna mężczyzn była szczególnie widoczna:

- w powiecie limanowskim i gorlickim, gdzie ponad trzy czwarte dotacji przyznanych z POWERa trafiło do mężczyzn. Najbardziej wyrównaną pod względem płci sytuację obserwowano w powiecie chrzanowskim i mieście Krakowie. Odpowiednio 48% i 47% przyznanych na tych obszarach dotacji trafiło do kobiet,
- wśród mieszkańców wsi (obszarów najślabiej zaludnionych) – wyniosła 71%. W miastach o najwyższym poziomie urbanizacji przewaga dotacji dla mężczyzn była zdecydowanie mniejsza i wyniosła 55%,

¹⁵ Praca i przedsiębiorczość kobiet. Potencjał do wykorzystania w Polsce, 2017, s.9.

- wśród zarejestrowanych bezrobotnych – mężczyźni w tej grupie stanowili 66%, wśród biernych – 58%,
- w najmłodszej grupie wiekowej (tj. 18-20 lat – w momencie otrzymania dotacji) – wyniosła 83%. W starszych rocznikach (21-29 lat) przewaga mężczyzn oscylowała w okolicach 2/3,
- wśród osób z wykształceniem gimnazjalnym i średnim – w tych grupach mężczyźni stanowili zdecydowaną większość, odpowiednio 87% i 79%. W pozostałych grupach, tj. wśród osób z wykształceniem policealnym oraz wyższym, więcej dotacji otrzymały kobiety (odpowiednio 66% i 54%).

Wykres 5. Odsetek mężczyzn otrzymujących dotację z POWER w powiatach Małopolski



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL.

Pomimo, że przybywa nam przedsiębiorczyń, to proces wyrównywania szans sytuacji kobiet na rynku pracy zachodzi wolno. Jak wykazała firma Deloitte, nawet przy dość ograniczonym zwiększeniu poziomu zatrudnienia Polek gospodarka krajowa mogłaby odnieść znaczące korzyści finansowe. Z opracowanej przez nią symulacji wynika bowiem, że gdyby aktywność zawodowa kobiet w Polsce wzrosła do poziomu UE-15 z roku 2015 (66,5%), to przy założeniu, że każda zaktywizowana osoba pracowałaby cztery godziny dziennie, polska gospodarka zyskałaby do 90 mld zł do 2025 r.¹⁶ Zgodnie z raportem „Analiza luki zatrudnienia oraz wynagrodzeń kobiet i mężczyzn” do czynników najsilniej ograniczających aktywność zawodową i społeczną kobiet zaliczamy: niewystarczającą opiekę instytucjonalną nad dziećmi i osobami zależnymi, niski poziom wynagrodzeń, popularność tradycyjnego modelu rodziny oraz funkcjonowanie zakorzenionych w społeczeństwie stereotypów. Dodatkowo, upowszechnione przekonanie o niskich kompetencjach kobiet sprawia, że pracodawcy, mając do wyboru kandydatów różnej płci o podobnym profilu kompetencyjnym, wybierają mężczyznę.

¹⁶ Analiza luki zatrudnienia oraz wynagrodzeń kobiet i mężczyzn, Warszawa 2020, s. 31.

Jak podkreślają autorzy raportu „Kobiety na rynku pracy. Kompetencje i różnorodność” (2019), dużym problemem bywa niska samoocena kobiet, która istotnie ogranicza rozwój ich kariery zawodowej. Bywa, że kobiety boją się obejmowania stanowisk kierowniczych, uznając, że nie podołają tej roli i nie zdołają pogodzić z życiem rodzinnym.

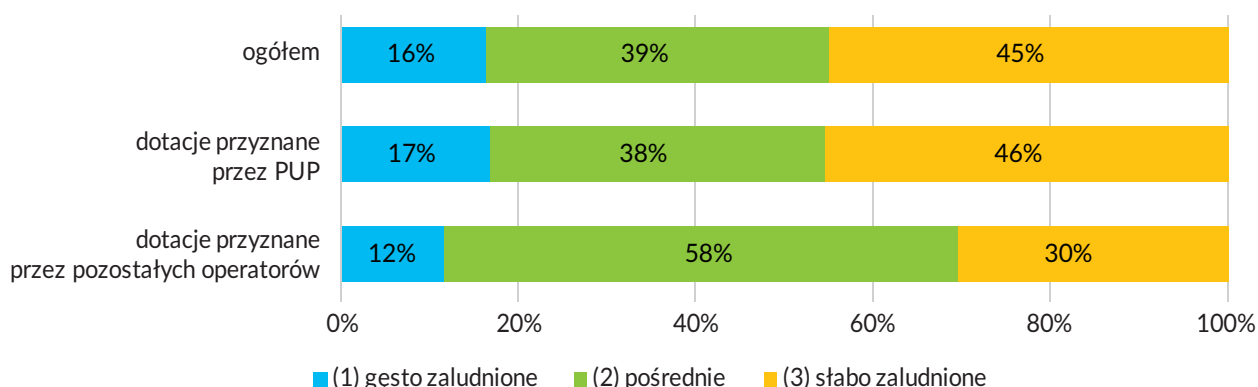
Widać więc, że obserwowana w poprzednich latach przewaga mężczyzn nad kobietami do 30 roku życia w zakresie aktywności przedsiębiorczej w Małopolsce wciąż utrzymuje się.

Miejsce zamieszkania

Dotacje na założenie działalności gospodarczej otrzymały przede wszystkim osoby z obszarów o średnim lub słabym zaludnieniu (wg klasyfikacji DEGURBA¹⁷) – 84%. Młodym z terenów gęsto zaludnionych, a więc z dużych miast, przyznano z POWER 16% dotacji.

Warto tutaj dodać, że do młodzieży z obszarów wiejskich z ofertą dotacyjną z POWER w większym stopniu docierały powiatowe urzędy pracy niż pozostali operatorzy. Z ogółu dotacji przyznanych przez PUP do osób z obszarów słabo zurbanizowanych trafiło 46%. W przypadku pozostałych operatorów było to 30%. Pozostali operatorzy najwięcej dotacji przyznali mieszkańcom obszarów średnio zaludnionych (58%).

Wykres 6. Dotacje z POWER przyznane w latach 2015-2020 w podziale na pochodzenie beneficjenta oraz operatora przyznającego dotację



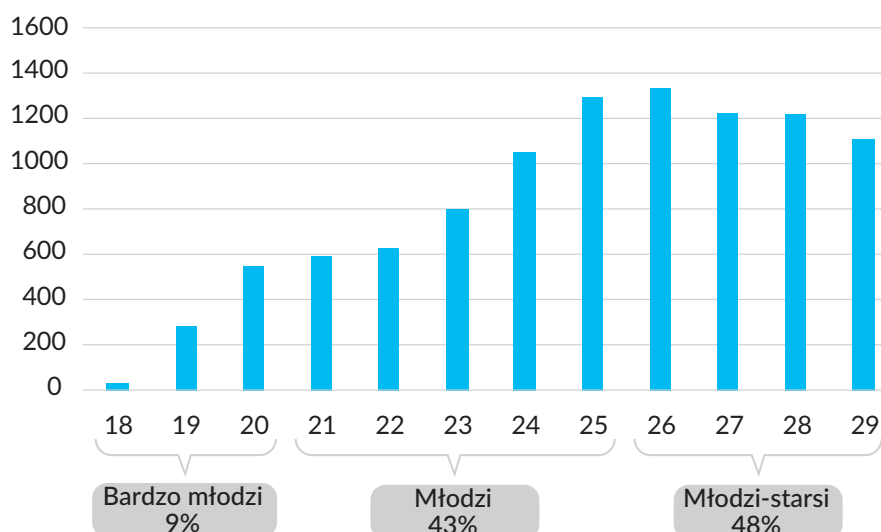
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL.

Wiek

Przypomnijmy, że dotację za założenie działalności gospodarczej mogły otrzymać osoby od 18 do 29 r.ż. (w momencie rozpoczęcia udziału w projekcie przyznającym dotację nie mogły mieć skończonych 30 lat).

Zainteresowanie rozpoczęciem działalności gospodarczej w najmłodszej grupie wiekowej było stosunkowo niewielkie. Mniej niż 1 na 10 dotacji trafiła do osób pomiędzy 18 a 20 r.ż. Najwięcej dotacji otrzymały osoby w wieku 26-29 lat – niemal połowę. Co zapewne łączy się z zakończeniem edukacji formalnej, większą świadomością sytuacji rynkowej i krystalizacją pomysłu na biznes.

¹⁷ DEGURBA jest to klasyfikacja zdefiniowana przez Eurostat i wykorzystywana do monitorowania obszaru realizacji inwestycji/projektu jednostek przestrzennych. Są one przyporządkowane do następujących kategorii: (1) gęsto zaludnione, (2) pośrednie, (3) słabo zaludnione, na których więcej niż 50% populacji zamieszkuje tereny wiejskie

Wykres 7. Wiek osób w momencie otrzymania dotacji na założenie firmy z POWER

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL.

Średni wiek w momencie otrzymania dotacji z POWER wyniósł 25 lat. Przy czym był wyższy:

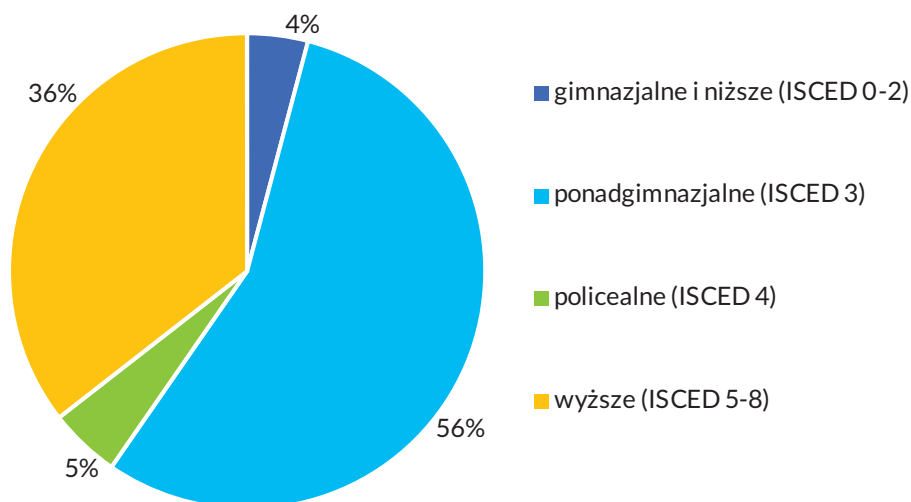
- w grupie kobiet (25,5) niż mężczyzn (24,8)
- w dużych miastach (26 lat wśród mieszkańców z obszarów gęsto zaludnionych wg DEURBA) niż na wsiach (24,7 wśród mieszkańców obszarów słabo zaludnionych)
- wśród osób z wyższym wykształceniem (26,3) niż wśród osób z wykształceniem policealnym (25,5), średnim (24,1), czy gimnazjalnym i niższym (25,3)

Wykształcenie

Odbiorcy i odbiorczynie dotacji pozyskanych w ramach projektów finansowanych z POWER to przede wszystkim osoby posiadające wykształcenie średnie – stanowiły one ponad połowę ogółu uczestników. Osoby z wykształceniem wyższym stanowiły 35% ogółu uczestników. Najmniej dotacji trafiło do młodzieży z wykształceniem gimnazjalnym, podstawowym oraz niższym (4%).

Podobnie jak w poprzedniej perspektywie finansowej, udział osób z wyższym wykształceniem w grupie uczestników i uczestniczek projektów, w których przyznawano dotacje na założenie działalności gospodarczej, jest znaczący. Odbiorcy dotacji pozyskanych w ramach projektów finansowanych z RPO WM 2014-2020 to przede wszystkim osoby posiadające wykształcenie ponadgimnazjalne (ISCED 3) – stanowią one 61% ogółu uczestników (to jest o 7 p.p. więcej niż w przypadku odbiorców dotacji dystrybuowanych w ramach PO KL 2007-2013). Osoby z wykształceniem wyższym stanowią 26% ogółu uczestników i uczestniczek (o 4 pp. mniej niż w PO KL).

Wykres 8. Osoby, które otrzymały dotację z POWER w latach 2015-2020 w podziale na wykształcenie



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL.

Jak już wspomnieliśmy, wśród osób z wykształceniem wyższym i policealnym przewagę miały kobiety (odpowiednio ich udział wynosił 54% i 66%). W pozostałych grupach – w tym tej najliczniejszej z wykształceniem średnim – mężczyźni (79% i 87% w grupie z wykształceniem gimnazjalnym i niższym).

Co więcej, wśród osób z wykształceniem gimnazjalnym i średnim największą grupę stanowili mieszkańcy obszarów najstąbiej zurbanizowanych, a w przypadku osób z wykształceniem policealnym i wyższym, średnio zaludnionych. Dodatkowo wśród osób z wykształceniem wyższym wyróżnia się wysoki (28%) odsetek mieszkańców dużych miast w porównaniu do 9% wśród osób z wykształceniem średnim.

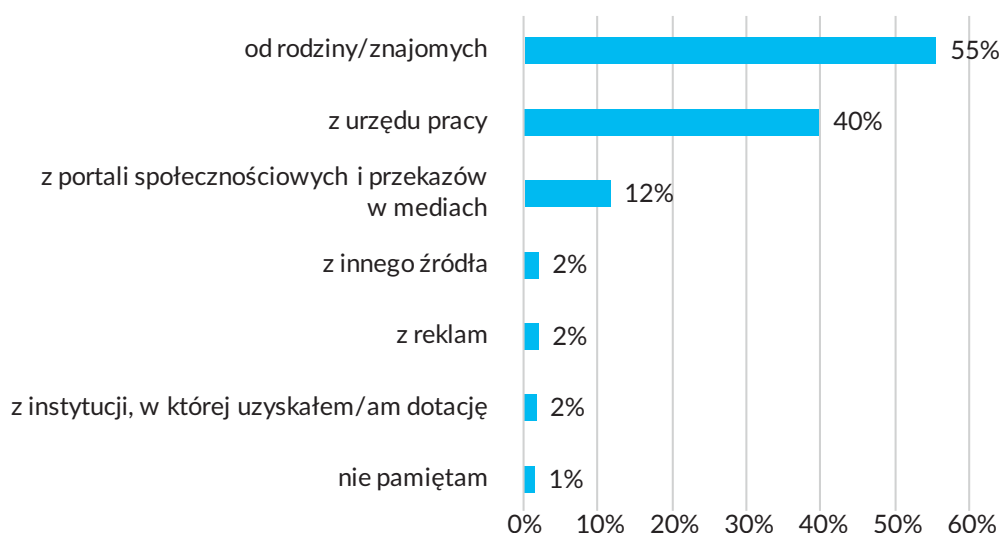
Należy przy tym zauważyć, że struktura wykształcenia odbiorców wsparcia implikuje sposób realizacji projektów przez beneficjentów. Osoby z najniższym i niskim wykształceniem często nie posiadają umiejętności szybkiego uczenia się i oduczania, umiejętności cyfrowych, wolniej nabywają nowe kompetencje, np. nie potrafią sprawnie napisać biznesplanu, potrzebują dodatkowego i bardziej intensywnego wsparcia z zakresu prowadzenia księgowości czy ogólnego zrozumienia specyfiki prowadzenia działalności gospodarczej. Jeszcze większego wysiłku i indywidualizacji wsparcia wymaga aktywizacja zawodowa osób nie tylko słabo wykształconych, ale też długotrwale bezrobotnych.

ROLA DOTACJI W PROCESIE ZAKŁADANIA FIRMY

ŹRÓDŁA INFORMACJI O DOTACJI POWER

Osoby, które skutecznie aplikowały o dotację z POWER, najczęściej dowiadywały się o takiej możliwości od rodziny i/lub znajomych oraz z urzędów pracy. Pozostałe źródła informacji były zdecydowanie mniej rozpowszechnione.

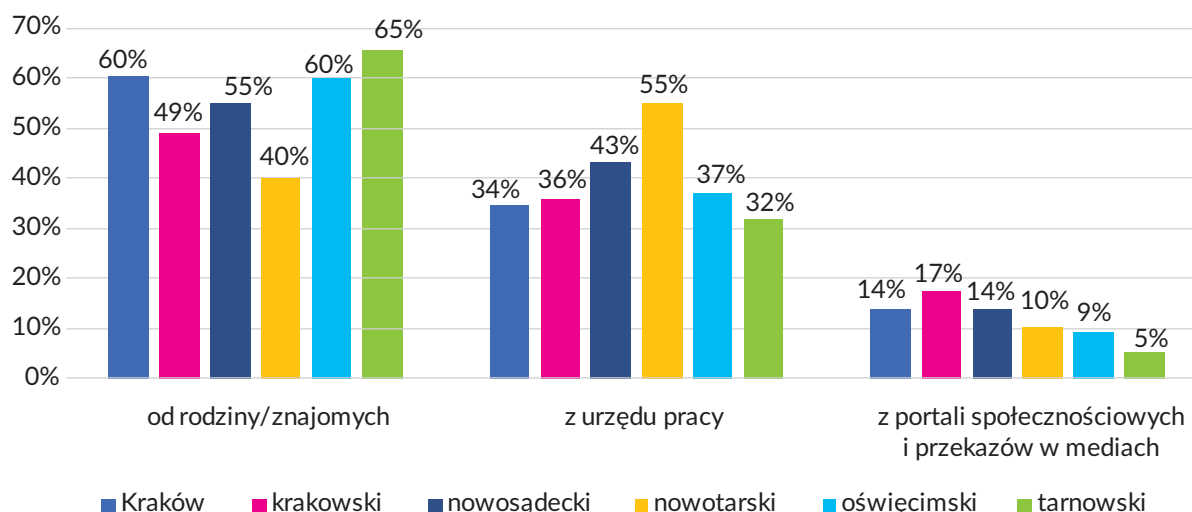
Wykres 9. Sposób w jaki osoby młode, które otrzymały dotację dowiedziały się o możliwości dofinansowania z POWER



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

Skuteczność dotarcia do poszczególnych źródeł informacji różniła się wyraźnie w poszczególnych podregionach. W podregionie tarnowskim 65% osób dowiedziało się o możliwości otrzymania dotacji od rodziny/znajomych, podczas gdy w powiecie nowotarskim było to zaledwie 40%. Z kolei w powiecie nowotarskim zdecydowanie najwięcej osób pozyskało wiedzę o dofinansowaniu z POWER z urzędu pracy (55%) – w powiecie tarnowskim czy mieście Krakowie było to ok. jednej trzeciej. Informacje z portali społecznościowych i mediów były najbardziej rozpowszechnione w podregionie krakowskim (17% osób z tego podregionu pozyskało wiedzę o dotacji z tego źródła), a najmniej w podregionie tarnowskim (5%).

Wykres 10. Wybrane źródła informacji o dotacjach z POWER dla osób, które otrzymały dotację w podziale na podregiony



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

Warto jeszcze wspomnieć, które źródła informacji były skuteczne w przypadku bezrobotnych (przeważnie otrzymywali dotację w urzędach pracy) oraz w przypadku biernych (przeważnie byli obsługiwani przez pozostałych operatorów wybranych w konkursach) i tak:

- bezrobotni, co nie dziwne, w większym odsetku niż bierni dowiadywali się o dotacji z urzędu pracy (41%, w stosunku do 13% biernych)
- bierni natomiast w większym odsetku niż bezrobotni czerpali wiedzę od rodziny/znajomych (68% i 55% bezrobotnych) oraz z mediów (29%, w stosunku do 11% bezrobotnych).

PROBLEMY NA ETAPIE APLIKOWANIA O DOTACJĘ

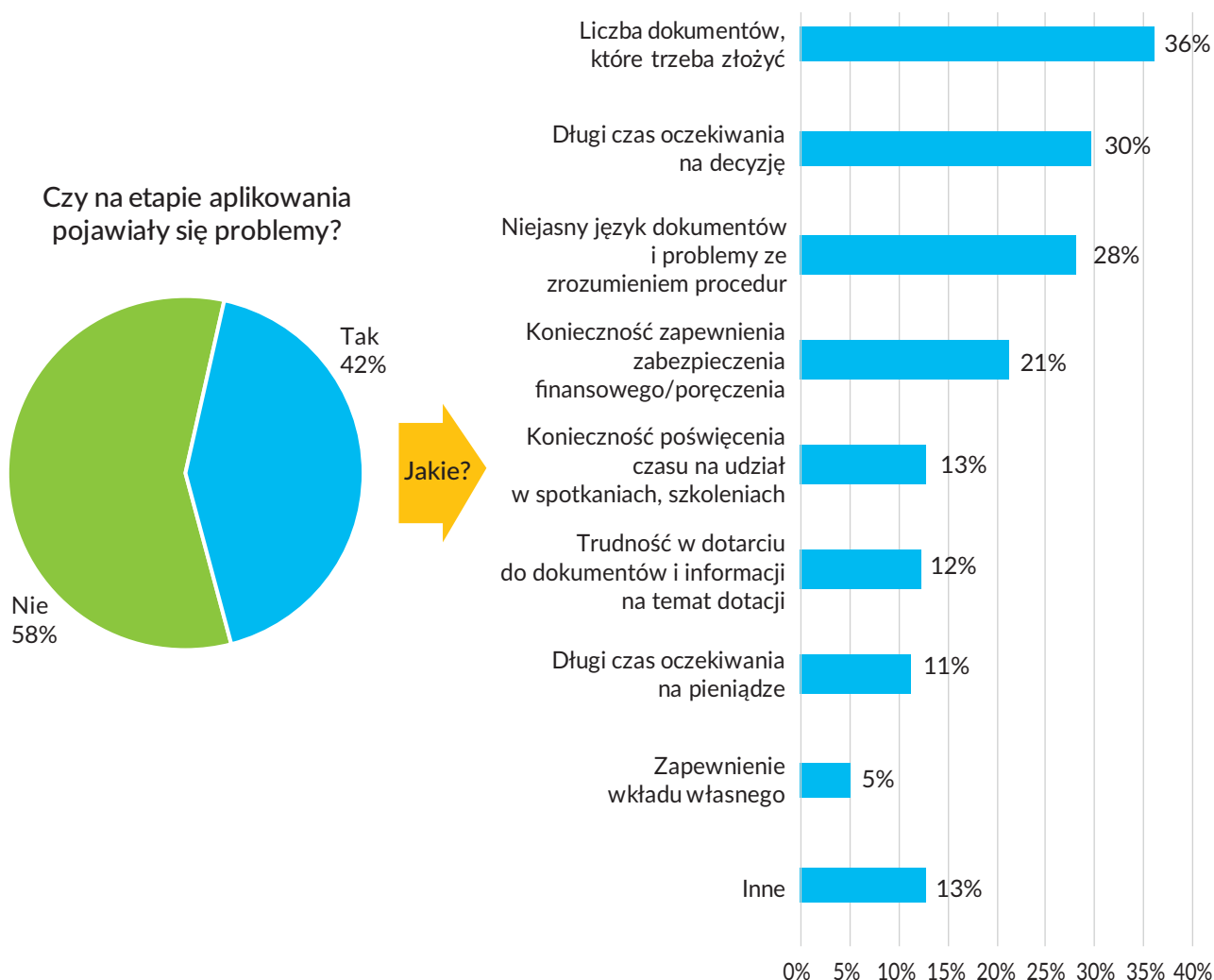
Proces ubiegania się o dotację na założenie działalności gospodarczej z POWER w większości przypadków przebiegał bez większych problemów – tak stwierdziło 58% osób objętych badaniem, które z sukcesem przeszły przez wszystkie formalności. Co ważne, procedurę podobnie ocenili zarówno bezrobotni, którzy załatwiali formalności w powiatowych urzędach pracy, jak i bierni, którzy byli obsługiwani przez instytucje wybrane w konkursach.

Biorąc pod uwagę lokalny charakter wsparcia, najmniej zastrzeżeń miały osoby pochodzące z podregionu nowosądeckiego (72% wskazało, że nie napotkało na żadne problemy), a stosunkowo najwięcej z Krakowa (53% dotacjobiorców zgłosiło zastrzeżenia).

Problemy, które napotkali młodzi na etapie aplikowania o dotację z POWER, dotyczyły w głównej mierze formalności: dużej liczby wymaganych dokumentów (36% w grupie osób zgłaszających trudności), ich niejasnego języka (28%), czy w ogóle trudności w dotarciu do dokumentów i informacji (12%).

Poza tym dla części dotacjobiorców niektóre etapy trwały za długo. Młodym dłużył się czas oczekiwania na decyzję ws. dotacji (30%), dłużył się czas poświęcony na obowiązkowe spotkania i szkolenia (13%), dłużył się także czas oczekiwania na pieniądze.

Wykres 11. Problemy, które pojawiły się na etapie ubiegania się o dotację POWER



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

Głównym problemem wskazanym przez osoby korzystające ze wsparcia w ramach PO KL była liczba dokumentów, jakie musieli złożyć w urzędzie lub innej instytucji przyznającej dotację oraz długi czas oczekiwania na dotację. W dalszej kolejności osoby, które otrzymały dotację z urzędu pracy, narzekały na konieczność zagwarantowania zabezpieczenia finansowego lub poręczenia. Najczęściej występującą, w opinii uczestników i uczestniczek projektów RPO WM, trudnością jest zbyt mała kwota dotacji, aby pokryć potrzeby działalności gospodarczej. Trudności z opracowaniem biznesplanu miało natomiast 17% uczestników/ uczestniczek. Wartym zauważenia jest także to, że według 15% problematyczna była ilość wymaganych dokumentów.

Także eksperci objęci badaniem jakościowym zauważają, że część młodych ma problemy z formalnościami:

„Na pewno przytłacza ich ilość dokumentów, trudne pojęcia jak pomoc de minimis, gdzie tak naprawdę my jako beneficjent staraliśmy się stosować prosty język do tych ludzi, to jakby sam formularz o ubieganie się o pomoc de minimis w mojej ocenie nie jest aż tak prosty, zwłaszcza dla tego młodego człowieka, są sformułowania, których on nie rozumie i które trzeba mu faktycznie pokazać, go zapoznać, wytłumaczyć mu – te rzeczy stanowią największy problem dla tych młodych ludzi tak naprawdę”. (wypowiedź w ramach badania jakościowego IDI)

Często zdarza się, że:

„Są osoby, świetni fachowcy, rewelacyjnie potrafią coś zrobić, a nie potrafią napisać biznesplanu, nie potrafią się odezwać”.

„Przyznam szczerze, że mieliśmy sporo tego typu takich działalności, gdzie mieliśmy właśnie specjalistów w danej dziedzinie i były to osoby, które na pewno te swoje usługi stolarskie, serwis samochodowy mieliśmy, mieliśmy usługi dekarские, więc można powiedzieć takie stricte zawodowe rzeczy, gdzie ci ludzie mieli ogromne pojęcie w swojej branży, natomiast jeśli chodzi o napisanie biznes planu i te sprawy finansowe tam do przemyślenia to tak, potrzebowali tego wsparcia i jest ono jak najbardziej pomocne”. (wypowiedzi w ramach badania jakościowego IDI)

Eksperti odnotowali także niecierpliwość młodych w oczekiwaniu na wypłatę dotacji:

„jeśli chodzi o czas, to jak najbardziej. I nie ukrywam, że osoby czasem mi zgłaszały, że chciałyby w krótszym czasie”.

Natomiast, równocześnie wskazali, że maksymalnemu skróceniu powinny ulec procedury, a nie czas poświęcany na przygotowanie do prowadzenia firmy:

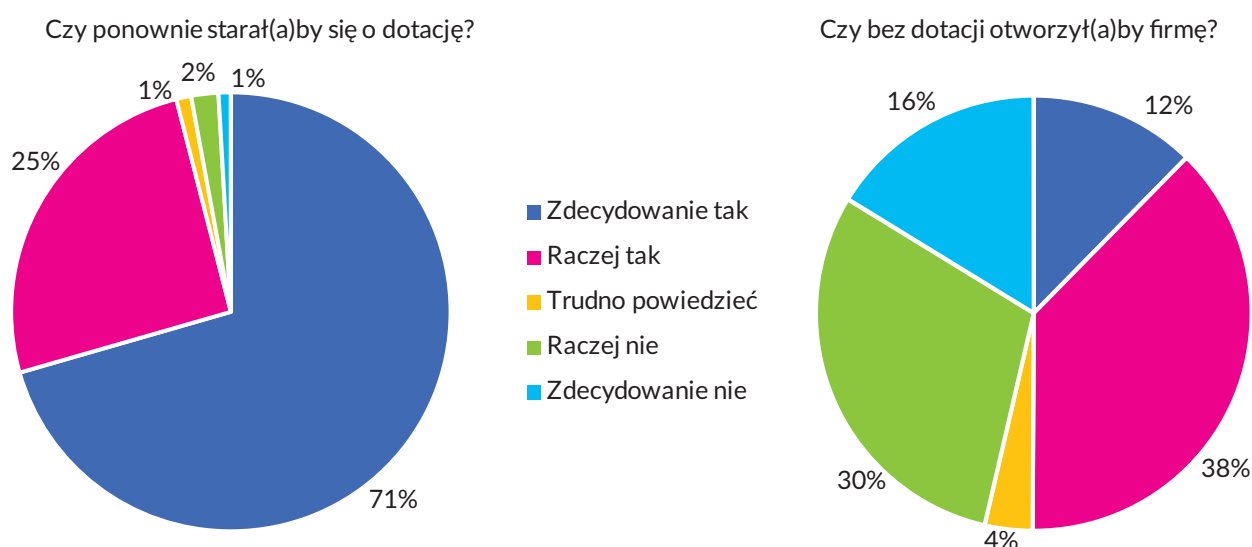
„Bo gdyby tutaj osoby otrzymywały od razu dotację, na przykład po spotkaniu z doradcą zawodowym, uważam, że dużo osób by mogło na przykład firmy pozamykać po tych dwunastu miesiącach, bo „OK, przyszedłam do projektu, wzięłam pieniążku, nic nie musiałam, że tak powiem robić”, i tutaj, tak to wygląda. A ten czas, pozwala właśnie przemyśleć tym osobom i uświadomić je właśnie, że ta dotacja jest im potrzebna, i że ten czas musi trochę upłynąć, bo trzeba dopełnić wszystkich formalności.” (wypowiedzi w ramach badania jakościowego IDI)

ZADOWOLENIE Z PRYZNANEJ DOTACJI

Brak większych problemów na etapie aplikowania o dotację i otrzymana gotówka przełożyły się zapewne na pozytywną ocenę tego wsparcia. 96% osób, które otrzymały dofinansowanie na rozpoczęcie działalności gospodarczej z POWER twierdzi, że z dzisiejszej perspektywy ponownie wnioskowałoby o te środki (w tym 70%, że zdecydowanie tak, a 26%, że raczej).

We własnej opinii niemal połowa z dotacjobiorców i dotacjobiorczyń nie miałyby szansy na otwarcie firmy, gdyby nie dotacja – 46% twierdzi, że bez dofinansowania nie zdecydowałoby się na założenie działalności gospodarczej. Pewność, co do tego, że zaczęłoby pracę na własny rachunek nawet bez dotacji wyraziło 12% dotacjobiorców, 38% raczej też stało na takim stanowisku.

Wykres 12. Opinie młodych, którzy otrzymali dotację z POWER odnośnie tego, czy ponownie staraliby się o dotację z POWER (wykres lewy) oraz czy bez dotacji otworzyliby firmę (wykres prawy)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

Wsparcie dotacyjne z POWER było szczególnie ważne dla:

- kobiet (54% twierdzi, że bez tych pieniędzy nie otworzyłoby firmy, wśród mężczyzn 42%),
- osób z wykształceniem wyższym (50% bez dotacji zrezygnowałoby z prowadzenia własnej firmy, wśród osób z wykształceniem gimnazjalnym lub niższym tak deklaruje tylko 24%),
- osób z podregionu nowotarskiego, nowosądeckiego i miasta Krakowa (52% nie poradziłoby sobie bez dofinansowania, w podregionie krakowskim i tarnowskim tak twierdzi 37%),
- osób, które założyły firmy zajmujące się edukacją i kulturą (54% nie powstałoby bez dofinansowania z POWER, w przypadku budownictwa 41%).

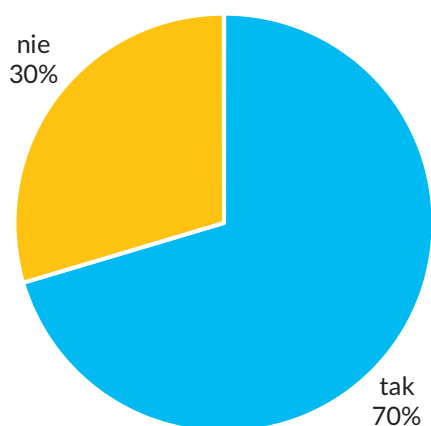
Jedynie 19% osób, które otrzymały dotację z POWER, rozważało finansowanie firmy z innych źródeł niż dotacja POWER. Przeważnie były to inne fundusze, które gwarantowały bezzwrotne wsparcie na założenie działalności gospodarczej (ponad 50% wskazań). Kredyt w banku rozważało 20% młodych, pożyczkę u rodziny/znajomych 14%, wyjazd za granicę 10%, podjęcie pracy w Polsce 8%.

POWODY NIEAPLIKOWANIA O DOTACJĘ

Osoby, które założyły firmę bez wsparcia publicznego, przeważnie wiedziały, że istnieją takie instrumenty jak bezzwrotne dotacje (70%). Wiedza ta była w podobnym stopniu rozpowszechniona bez względu na płeć, czy poziom wykształcenia młodych. Jedynie na terenie podregionu tarnowskiego i nowotarskiego odnotowano niższy odsetek osób deklarujących wiedzę na temat dotacji (odpowiednio 62 i 68%). W pozostałych podregionach było to ponad 70%.

Wykres 13. Wiedza młodych, którzy założyli firmę bez wsparcia publicznego na temat dostępności dotacji

Czy młodzi słyszeli o bezzwrotnych dotacjach?



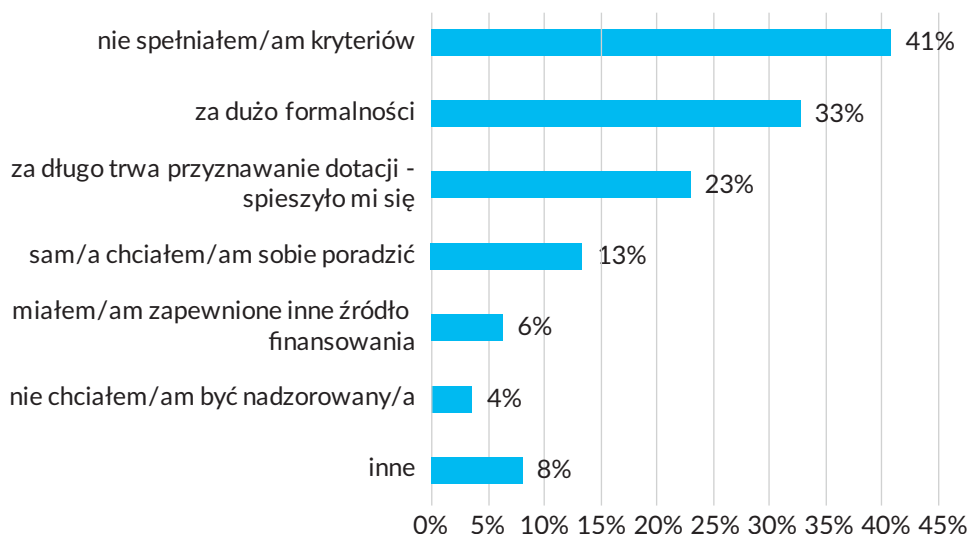
Czy aplikowali o dotację?



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

Wśród osób, które posiadały wiedzę o możliwości uzyskania dotacji, 16% starało się o dofinansowanie. Zdecydowana większość, mimo wiedzy, nie ubiegała się o takie wsparcie (83%). Dlaczego? Głównie dlatego, że we własnej opinii osoby te nie spełniały kryteriów dostępu (41%). Obawy przed procedurą wymieniane były rzadziej – czy to liczba formalności (33%), czy zbyt długi czas ubiegania się o wsparcie (23%), czy też niechęć do bycia kontrolowanym (4%). 13% młodych przedsiębiorców nie aplikowało o pieniądze publiczne, gdyż chciało poradzić sobie samemu.

Wykres 14. Powody nieaplikowania o dotację przez osoby, które założyły firmę bez wsparcia publicznego



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

PRZYGOTOWANIE DO PROWADZENIA FIRMY – DODATKOWE WSPARCIE

Zgodnie z założeniami POWER, przyznanie dotacji nie powinno być celem samym w sobie. Pieniądze na założenie firmy mają być jednym z elementów aktywizacji zawodowej, dlatego też uczestnicy i uczestniczki projektów, czy to realizowanych przez powiatowe urzędy pracy, czy przez operatorów wybranych w konkursie, obowiązkowo otrzymują także dodatkowe wsparcie.

Wsparcie osoby młodej w projektach POWER opierało się na założeniu zindywidualizowanej ścieżki pomocy, obejmującej minimum 3 formy wsparcia, z czego 2 z nich były obligatoryjne, a pozostałe (trzecia i kolejne) – fakultatywne. Do elementów obligatoryjnych należały: identyfikacja potrzeb osoby młodej (opracowanie Indywidualnego Planu Działania) oraz pośrednictwo pracy lub poradnictwo zawodowe. Uznawano, że pośrednictwo pracy jest formą wsparcia adekwatną także dla osób, które będą chciały otrzymać dotację na rozpoczęcie działalności gospodarczej, bo uzyskane w jego trakcie umiejętności mogą się okazać przydatne także w ich ścieżce zawodowej. Nie dziwi więc, że osoby, które w latach 2015-2020 uzyskały dotację z POWER zdecydowanie najczęściej korzystały z doradztwa zawodowego oraz pośrednictwa pracy. W projektach konkursowych było to prawie 100% osób. W projektach PUP 77% osób skorzystało z doradztwa zawodowego, a 67% z pośrednictwa pracy, przy czym odsetki te mogą być zaniżone. 29% dotacjobiorców PUP uczestniczyło także w szkoleniach i kursach. Pozostałe formy cieszyły się mniejszą popularnością.

Trzeba przy tym zauważyć, że jedna osoba mogła uczestniczyć w kilku formach aktywizacji, np. korzystać z doradztwa zawodowego, psychologicznego czy prawnego, a także kilku różnych szkoleń. Działania te były indywidualnie dobierane do potrzeb każdej osoby. Średnio jedna osoba (w ogóle osób, które otrzymały dotację) uczestniczyła w 2

dodatkowych formach aktywizacji. Przy czym widoczne są znaczące różnice pomiędzy projektami prowadzonymi przez PUP, a tymi prowadzonymi przez pozostałe instytucje (wybrane w drodze konkursu).

2
formy
dodatkowego
wsparcia
w PUP

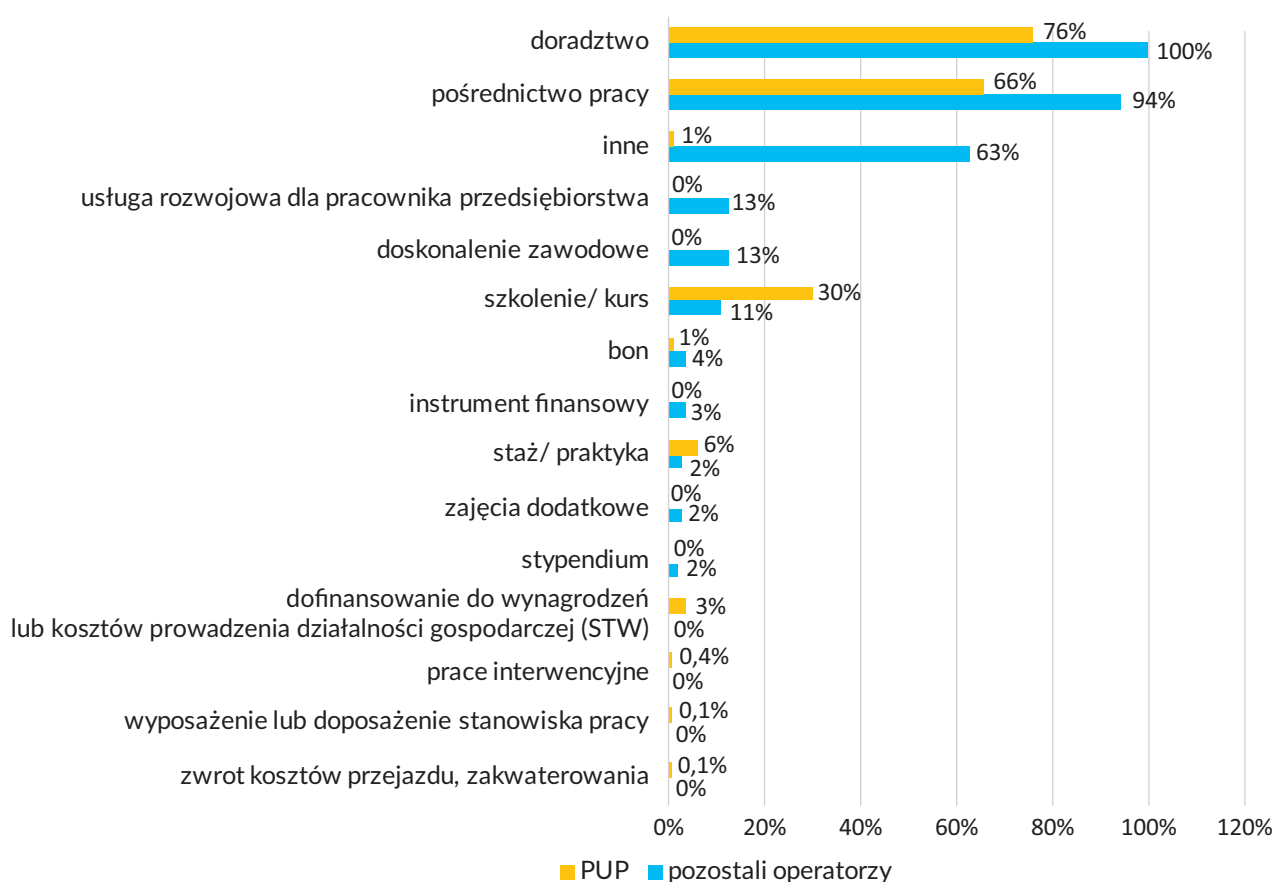
W przypadku projektów PUP, uczestnicy, czyli osoby bezrobotne, oprócz dotacji otrzymali średnio 2 dodatkowe usługi: najczęściej indywidualny plan działania¹⁸/doradztwo (trzy czwarte ogółu dotacjebiorców w PUP) i pośrednictwo pracy (dwie trzecie). Sporo osób skorzystało także ze szkoleń (niemal jedna trzecia).

5
formy
dodatkowego
wsparcia
w pozostałych
instytucjach

W przypadku projektów konkursowych średnia była dużo wyższa – przeciętny uczestnik (przeważnie osoba bierna) skorzystał z 5 form aktywizacji (nie wliczając w to samej dotacji). I tak wszystkie osoby zostały objęte doradztwem, niemal wszystkie pośrednictwem pracy (94% ogółu dotacjebiorców w projektach konkursowych). Mniej więcej co dziesiąta osoba korzystała z usług rozwojowych, doskonalenia zawodowego oraz szkoleń/kursów. Co ważne, niemal dwie trzecie

młodych zakwalifikowanych do projektów konkursowych uczestniczyło także w innych działaniach aktywizacyjnych, które wykraczały poza wykraczały poza katalog form wsparcia przewidzianych w ustawie o promocji zatrudnienia, oferowanych w projektach PUP.

Wykres 15. Wsparcie udzielone z POWER osobom, które otrzymały dotację z tego programu w podziale na instytucje udzielającą wsparcie



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL.

¹⁸ Zgodnie z kryteriami wyboru projektów, każdy uczestnik projektu POWER rozpoczynał wsparcie od opracowania/aktualizacji Indywidualnego Planu Działania (lub dokumentu pełniącego analogiczną funkcję).

Wielu młodych, którzy mieli okazję skorzystać z komplementarnego wsparcia, nie pamiętało o tym lub nie łączyło tego faktu z otrzymaną dotacją. 55% młodych objętych badaniem ewaluacyjnym deklaroowało, że nie uczestniczyło w dodatkowych formach.

Wśród młodych, którzy deklarowali korzystanie z dodatkowych form aktywizacji, **wszystkie formy zostały ocenione pozytywnie** – jako bardzo przydatne lub raczej przydatne w prowadzeniu firmy. Za najbardziej przydatne młodzi uznali szkolenia, w tym zwłaszcza w formie bonów szkoleniowych (umożliwiające dowolny wybór szkolenia i firmy szkoleniowej). Najmniej przydatne z perspektywy czasu i prowadzonej działalności gospodarczej było zdaniem młodych doradztwo grupowe. Doradztwo indywidualne i poradnictwo zawodowe, w opinii uczestników, było bardziej użyteczne.

Wykres 16. Ocena przydatności poszczególnych form wsparcia*



* średnia z ocen na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza, że forma była zupełnie nieprzydatna a 5, że była bardzo przydatna

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania ilościowego.

WKŁAD WŁASNY FINANSOWY

Większość osób (60%), które otrzymały dotację z POWER, poza dotacją nie wniosła już własnego wkładu finansowego¹⁹. Z kolei młodzi, którzy w analogicznym czasie założyli firmy bez wsparcia publicznego, w zdecydowanej większości (91%) musieli przeznaczyć na ten cel środki finansowe

Wśród firm, które miały finansowanie z POWER, **stosunkowo częściej własny wkład pieniężny wnosili:**

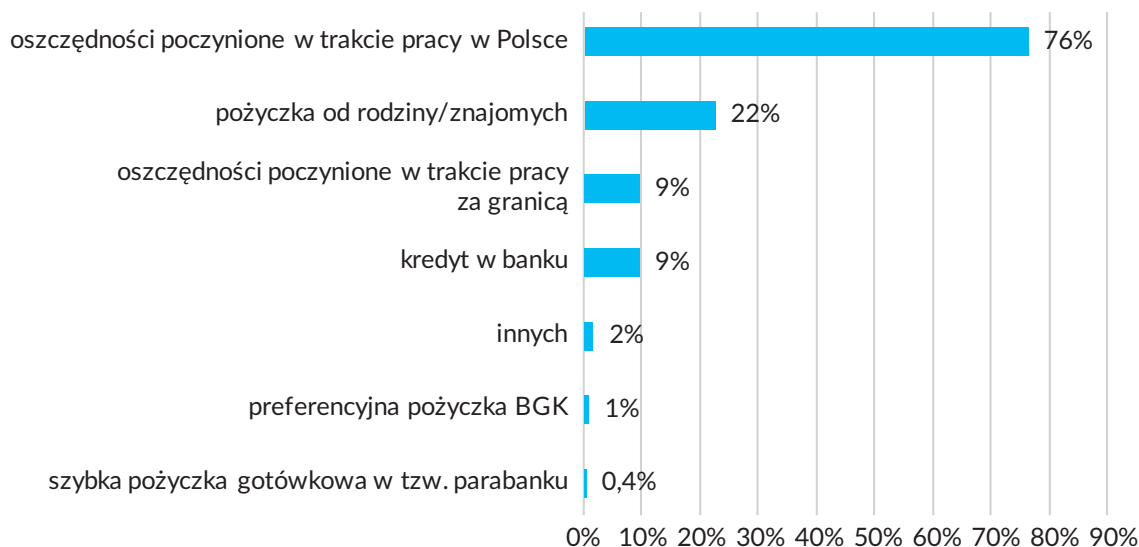
- osoby z wykształceniem innym niż wyższe (ok. 45%). Wśród osób z wykształceniem wyższym dodatkowo wkład finansowy deklarowało 35% respondentów,
- osoby zakładające firmy zajmujące się handlem, przetwórstwem i budownictwem (ok. 43%), a zdecydowanie rzadziej osoby zajmujące się usługami dla biznesu (33%), czy edukacją i kulturą (27%),
- osoby z podregionu nowotarskiego (55%) i krakowskiego (52%), najrzadziej z kolei z podregionu tarnowskiego, nowosądeckiego i miasta Krakowa (po 33%),
- osoby z obszarów średnio i słabo zaludnionych (41%), w przypadku gęsto zaludnionych 33%
- bierni (45%), wśród bezrobotnych 40%,
- w niewiele większym stopniu mężczyźni (41%) niż kobiety (39%).

Skąd młodzi wzięli pieniądze na wkład własny? W przypadku firm z dotacją były to niemal za każdym razem oszczędności własne młodych (97%). Poza tym 9% młodych, poza dotacją, otrzymało także wsparcie rodziny, a 2% wzięło dodatkowy kredyt w banku.

W przypadku młodych, którzy otworzyli firmę bez środków publicznych, pieniądze, które zostały przeznaczone na ten cel także najczęściej pochodziły z oszczędności własnych – 76% osób zainwestowało pieniądze zarobione w trakcie pracy w Polsce, 9% pieniądze zarobione za granicą. Blisko jedna czwarta zaciągnęła pożyczkę u rodziny lub znajomych. Nieliczne osoby (1 na 10) skorzystały z usług instytucji finansowych, tj. banków, czy też parabanków.

¹⁹ Wkład finansowy w POWER był nieobowiązkowy. Zdaniem ekspertów uczestniczących w badaniu jakościowym brak takiego wymagania czasem działał na korzyść („[w poprzedniej perspektywie, przyp. redakcji] to była taka minimalna kwota, gdzieś tam 1000 zł, ale że tak powiem radziły sobie osoby z tym, że musiały wnieść ten wkład własny. Teraz już tego nie mamy i nie ukrywam, że też to jest ułatwienie dla niektórych osób, bo nie wszyscy, że tak powiem, mają jakieś odłożone pieniądze, żeby ten wkład własny wnieść”), a czasem miał negatywne konsekwencje („Było bardzo dobre rozwiązanie, bo też wymagało większego zaangażowania od tego człowieka, w sensie on nie wykazywał, że on dostanie tylko tę dotację i on ją wyda na swoje założenia, na biznesplan, ale że on faktycznie chce wziąć mocny udział w tej działalności i poważnie do tego podchodzi i w związku z czym jakiś ten wkład własny, nawet w jakimś minimalnym stopniu on wnosi, to jest najbardziej na plus i z tym nikt nie miał jakiegoś problemu”)

Wykres 17. Źródło finansowania wkładu własnego przez osoby, które założyły firmę bez wsparcia publicznego



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania ilościowego.

Osoby, które sfinansowały otwarcie firmy z pożyczonych pieniędzy (bez dotacji publicznej) w 77% twierdzą, że spłaciły już całość lub większość należności. 12% została jeszcze połowa kwoty, podczas gdy 8% nie zaczęło jeszcze spłacać długu.

WKŁAD WŁASNY RZECZOWY

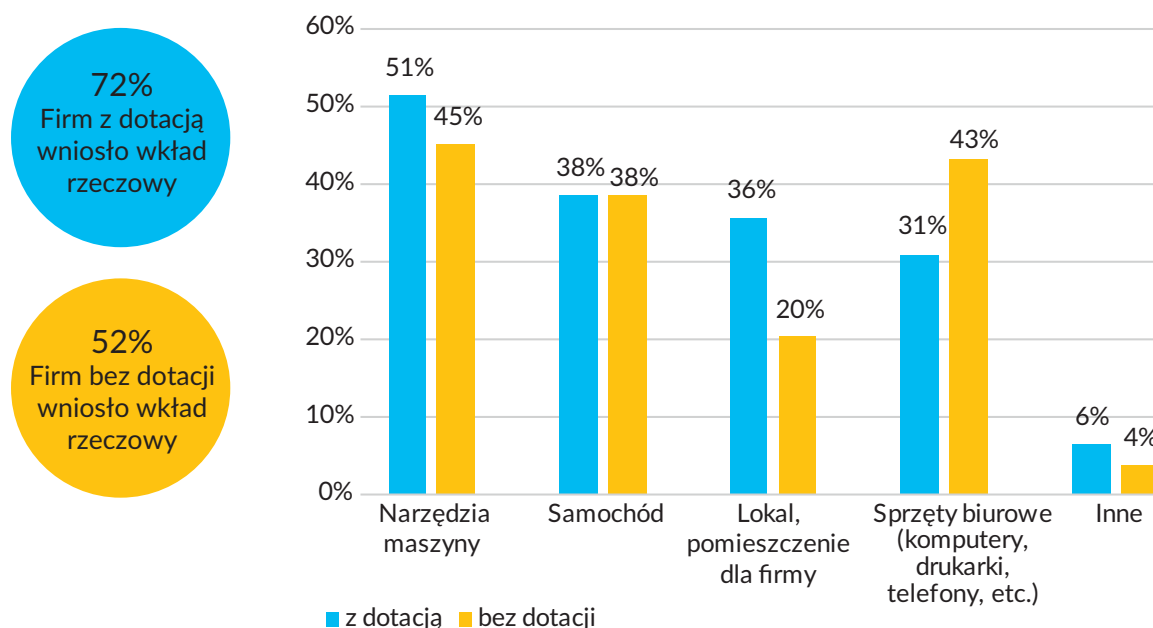
Oprócz pieniędzy na start firmy często wykorzystywały inne zasoby, które zostały zgromadzone na wcześniejszych etapach kariery zawodowej, czy też na użytek prywatny.

Kto wniósł wkład niefinansowy? Trzy czwarte młodych, którzy założyli firmy z dofinansowaniem z POWER i połowa młodych zakładających firmy bez dofinansowania publicznego wniosła do swojej firmy wkład rzeczowy. Poza tym wśród firm powstałych z dotacją POWER większy odsetek osób, które wniosły wkład niefinansowy, odnotowano w grupie:

- mężczyzn (75%); wśród kobiet – 65%,
- osób z wykształceniem gimnazjalnym i niższym (81%) oraz z wykształceniem średnim (75%). W grupie osób z wykształceniem wyższym było to 70%, a z wykształceniem policealnym 65%,
- bezrobotnych (74%). W grupie biernych wkład własny niefinansowy wniosło zaledwie 35%,
- osób pochodzących z podregionu tarnowskiego (78%), oświęcimskiego i nowotarskiego (po 76%), w najmniejszym stopniu z podregionu nowotarskiego (56%), czy z miasta Krakowa (65%)
- osób, które założyły firmy budowlane (77%), ale także te, które rozpoczęły działalność handlową i usługową (74%), przetwórczą (73%) i usługową dla biznesu (71%). W wyrażnie mniejszym odsetku osoby, które założyły firmy o profilu edukacja i kultura (61%), czy pozostałe (tj. w sekcjach Q, I, H, K, L, A, D, B, E) – 54%.

Jaki wkład wniosły te osoby? Najczęściej narzędzia i różnego rodzaju maszyny. Poza tym młodzi, którzy skorzystali z dotacji z POWER, wyraźnie częściej niż rówieśnicy, którzy nie korzystali z takiego wsparcia, przeznaczali na potrzeby swojej firmy lokal. Natomiast młodzi, którzy zakładali firmy bez wsparcia publicznego, częściej wnosili do swojej firmy sprzęty biurowe takie jak komputery, czy telefony.

Wykres 18. Wkład niefinansowy wniesiony do założenia działalności gospodarczej w podziale na firmy, które powstawały z dotacją POWER i bez wsparcia publicznego



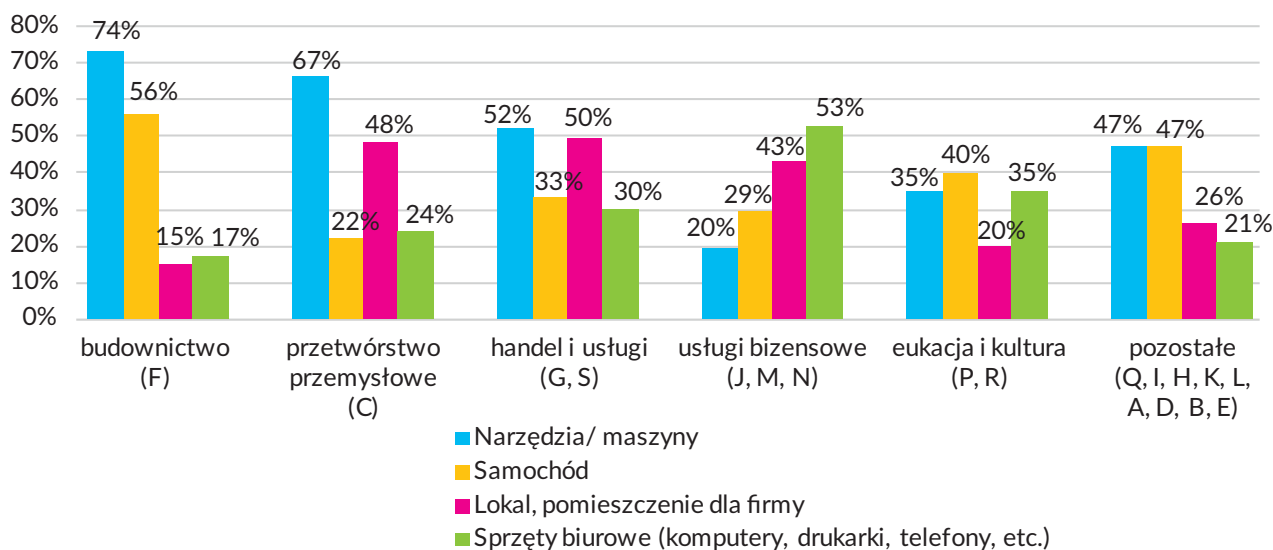
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

Wkład niefinansowy był mocno zróżnicowany, w zależności od profilu zakładanej firmy.

Osoby, które otrzymały dotację z POWER najczęściej przeznaczają na start:

- firmy budowlane – narzędzia i samochód,
- firmy przetwórcze, a także handlowe i usługowe – narzędzia i lokal, w którym można prowadzić taką działalność,
- firmy świadczące usługi dla biznesu – sprzęt biurowy i lokal,
- firmy zajmujące się edukacją i kulturą – samochód.

Wykres 19. Niefinansowy wkład własny wniesiony przez osoby, które założyły firmę z dotacją z POWER, w podziale na branżę firmy



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

Wkład własny w PO KL był wnoszony częściej przez uczestników i uczestniczki projektów urzędów pracy (90%) niż pozostałych projektodawców (88%). Często jednak PUP-y wymagały lub premiowały takie zaangażowanie. Choć wkład pieniężny był najpopularniejszy (wniosło go 48% wszystkich dotacjobiorców), bardzo często wykorzystywano też dobra materialne (narzędzia, lokal, samochód, wyposażenie biura), własną pracę (np. przy remoncie) oraz wiedzę. W ramach RPO WM, w opinii uczestników, którzy otrzymali dotację na założenie własnej działalności gospodarczej, w większości przypadków nie był wymagany wkład własny. Z deklaracji uczestników wynika, że do wniesienia wkładu własnego zobligowanych było tylko 22% odbiorców dotacji. Zdecydowana większość (87%) osób zakładających firmy z wykorzystaniem dotacji na ten cel przyznanej w ramach RPO 2014-2020 deklaruje, że wniosła wkład własny (pieniężny, lokal, samochód, narzędzia i maszyny).

PROFIL FIRMY Z DOTACJĄ POWER

PROFIL FIRM A NOWOPOWSTAŁE FIRMY W MAŁOPOLSCE

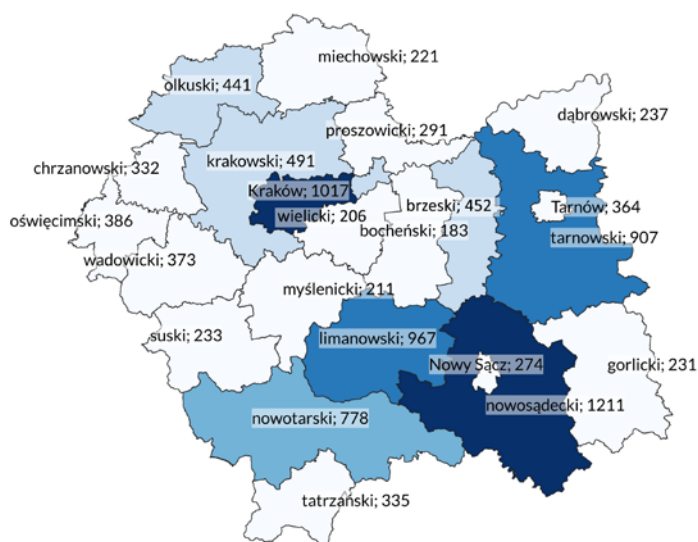
W województwie małopolskim z roku na rok przybywa podmiotów gospodarczych. W czerwcu 2021 roku było ich 435,7 tys., czyli o 4,4% więcej niż rok wcześniej i aż o 29,6% więcej niż 10 lat wcześniej czyli w czerwcu 2012 r. Wsparcie w postaci dotacji na założenie działalności gospodarczej przyczynia się do rozwoju tego trendu.

W latach 2015-2020 w Małopolsce powstało 204,5 tys. nowych podmiotów gospodarczych. Z czego 10,1 tys. (5%) stanowiły firmy założone w oparciu o dotację z POWER.

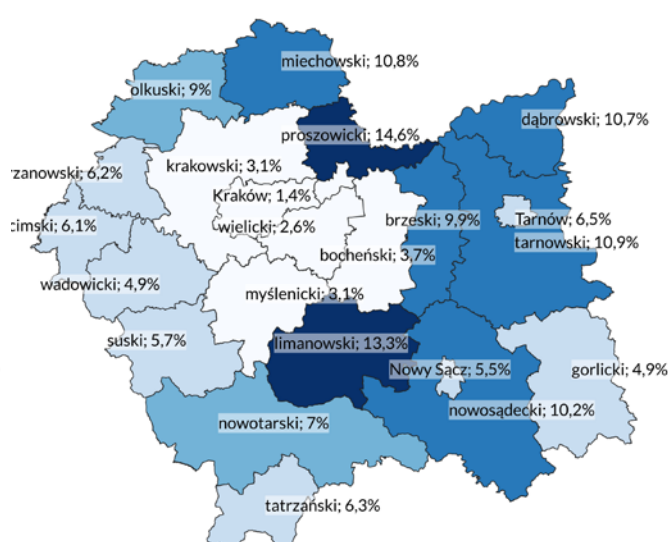
Jak już zostało wspomniane, najwięcej dotacji na założenie działalności gospodarczej przyznano w powiatach: nowosądeckim (1211), mieście Krakowie (1017), limanowskim (967), tarnowskim (907), a najmniej myślenickim (211), wielickim (206) i bocheńskim (183).

Dla Krakowa i okalających go powiatów (krakowskiego, myślenickiego i bocheńskiego) firmy powstałe w oparciu o dotację z POWER stanowiły niewielki wycinek ogółu powstałych na tych terenach podmiotów (mniej niż 4%), natomiast w powiatach proszowickim i limanowskim oraz generalnie we wschodniej części województwa wsparcie z POWER na założenie działalności gospodarczej miało znaczący wpływ na rozwój przedsiębiorczości na tych terenach. W powiecie limanowskim udział firm z POWER w ogóle powstałych tam podmiotów wyniósł 13,3%, a w powiecie proszowickim 14,6%.

Mapa 1. Liczba dotacji na założenie działalności gospodarczej z POWER w powiatach



Mapa 2. Udział firm założonych z dotacją z POWER w ogóle nowopowstałych podmiotów w powiatach



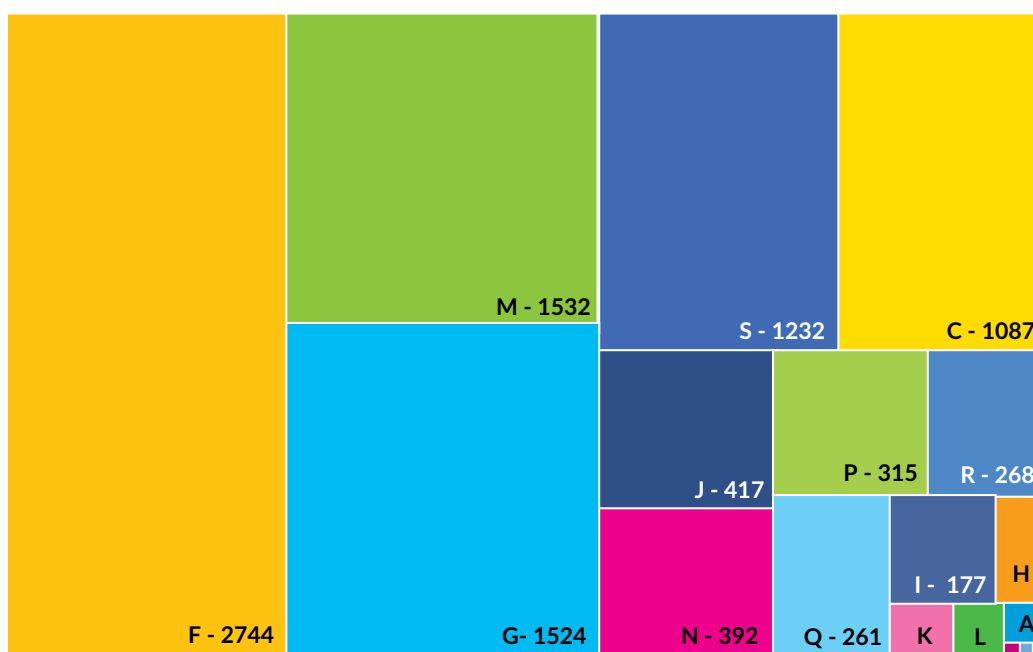
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL oraz GUS BDL.

Struktura sektorowa młodych firm zmienia się wraz ze wzrostem poziomu gospodarczego oraz przemianami społeczno-kulturowymi, a nawet cywilizacyjnymi, w których sercu teraz jesteśmy. Zauważamy, że stopniowo maleje procentowy udział firm wydobywczych, produkcyjnych, a rośnie liczba przedsiębiorstw z sektora b2b – usług oraz sekcji informacja i komunikacja.

Jak pokazują wyniki badania GEM, „wraz ze wzrostem poziomu dochodu państwa maleje w strukturze TEA²⁰ udział sektora rolniczego, przetwórstwa przemysłowego i handlu, natomiast rośnie udział sektora ICT, finansowego, działalności profesjonalnej, usług administracyjnych, opieki zdrowotnej, edukacji, administracji i pomocy społecznej, usług dla klientów indywidualnych²¹”.

Działalności sfinansowane z POWER w latach 2015-2020 reprezentowały 18 branż (sekcji PKD), przy czym zdecydowanie najwięcej przynależało do branży budowlanej. Poza tym dość licznie powstawały firmy zajmujące się działalnością profesjonalną, naukową i techniczną (z sekcji M), handlem (sekcja G), działalnością usługową (sekcja S) i przetwórstwem przemysłowym (sekcja C).

Wykres 20. Firmy powstałe z dotacją POWER w latach 2015-2020 w podziale branże (sekcje PKD)



F - Budownictwo - 2744

M - Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna - 1532

G - Handel hurtowy i detaliczny - 1524

C - Przetwórstwo przemysłowe - 1087

S - Pozostała działalność usługowa - 1222

N - Administrowanie i działalność wspierająca - 392

J - Informacja i komunikacja - 417

P - Edukacja - 315

Q - Opieka zdrowotna i pomoc społeczna - 261

R - Kultura, rozrywka i rekreacja - 268

I - Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne - 177

H - Transport i gospodarka magazynowa - 81

K - Finanse i ubezpieczenia - 52

L - Obsługa rynku nieruchomości - 38

A - Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo - 23

E - Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami - 3

D - Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną - 3

B - Górnictwo i wydobywanie - 2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL.

²⁰ Total early-stage Entrepreneurial Activity, czyli całkowita przedsiębiorczość we wczesnym stadium, jest to centralny wskaźnik tworzony w badaniach GEM. Oznacza on procent ludności w wieku produkcyjnym (18–64 lata), która jest zaangażowana w zakładanie działalności gospodarczej lub prowadzenie nowej (działającej do 3,5 roku) firmy.

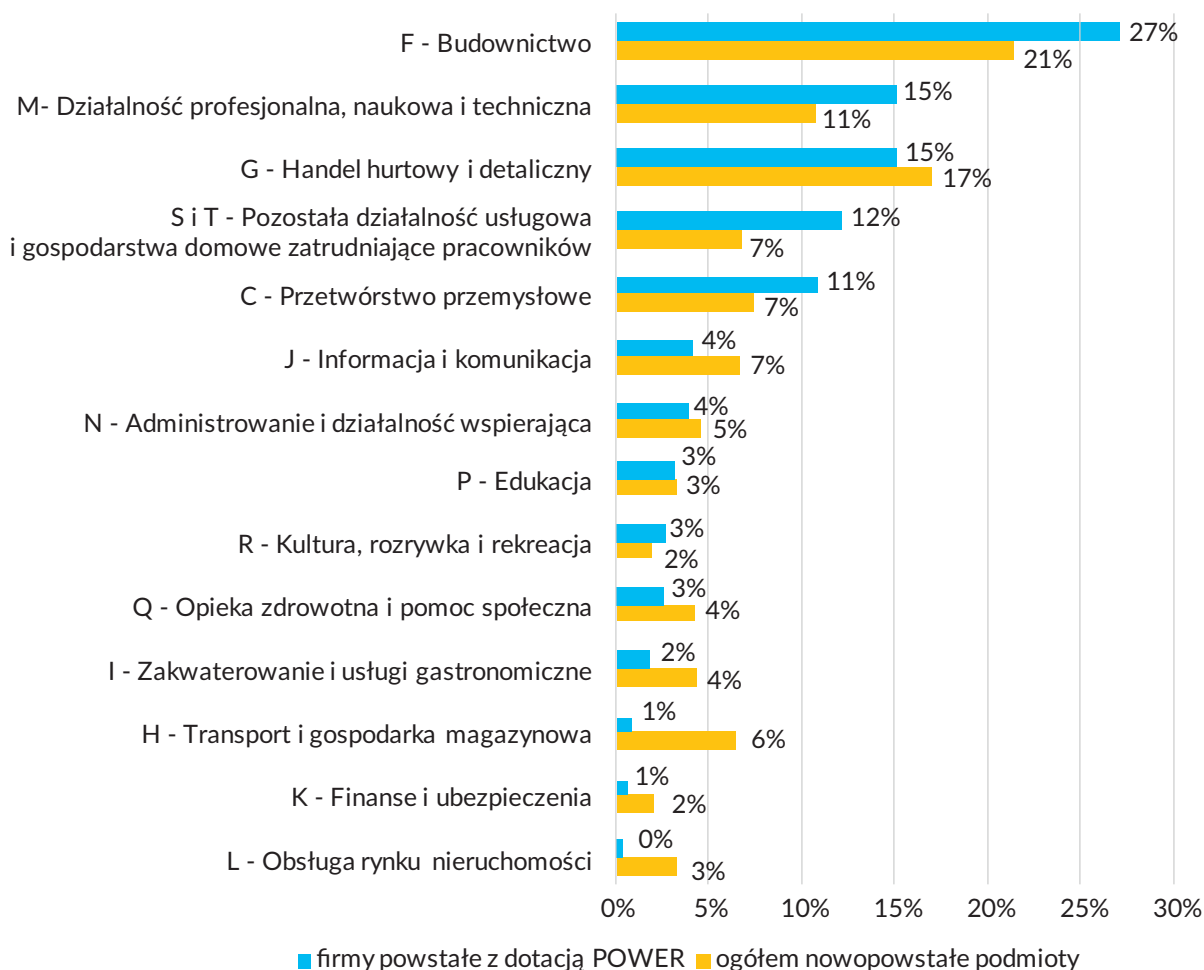
²¹ Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor Polska 2020, s.44.

Porównując strukturę firm z dotacją z POWER do ogółu podmiotów gospodarczych powstających w latach 2015-2020 w województwie, wśród firm z dotacją widać:

- nadreprezentację działalności gospodarczych z sekcji F (budownictwo), M (działalność profesjonalna, naukowa i techniczna), S (pozostała działalność usługowa), C (przetwórstwo przemysłowe) i R (kultura)
- mniejszą reprezentację pozostałych sekcji, szczególnie zauważalną w przypadku sekcji H (Transport i gospodarka magazynowa). W skali całego województwa nowo powstałe podmioty z tej branży stanowiły 6%, natomiast wśród firm powstałych z dotacją POWER mniej niż 1%, co wynika z wysokich nakładów finansowych wymaganych do prowadzenia działalności w tej sekcji.

Ciekawym zjawiskiem, wartym podkreślenia, jest nadreprezentacja w POWER sekcji S, czyli Pozostała działalność usługowa. Sekcja ta obejmuje: działalność organizacji członkowskich, naprawę komputerów i artykułów użytku osobistego i domowego, działalność usługową pozostałą, gdzie indziej niesklasyfikowaną, co świadczy o kreatywności młodych ludzi i zdolności reagowania na podstawowe potrzeby konsumentów bądź problemy albo zdolność ich przewidywania.

Wykres 21. Struktura branżowa firm powstałych z dotacją POWER na tle ogółu nowopowstałych podmiotów w Małopolsce



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL oraz GUS, BDL.

Jaki był konkretnie obszar działania firm dofinansowanych z POWER w najpopularniejszych branżach?

F - Budownictwo

- Wykonywanie pozostałych robót budowlanych wykończeniowych
- Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych
- Wykonywanie instalacji elektrycznych
- Wykonywanie instalacji wodno-kanalizacyjnych, ciepłych, gazowych i klimatyzacyjnych
- Posadzkarstwo; tapetowanie i oblicowywanie ścian
- Pozostałe specjalistyczne roboty budowlane, gdzie indziej niesklasyfikowane
- Tynkowanie
- Zakładanie stolarki budowlanej
- Przygotowanie terenu pod budowę
- Wykonywanie konstrukcji i pokryć dachowych

M - Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna

- Działalność w zakresie specjalistycznego projektowania
- Działalność prawnicza
- Działalność fotograficzna
- Działalność w zakresie inżynierii i związane z nią doradztwo techniczne
- Działalność w zakresie architektury
- Działalność agencji reklamowych
- Działalność rachunkowo-księgowa; doradztwo podatkowe
- Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania
- Pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, gdzie indziej niesklasyfikowana
- Pozostałe badania i analizy techniczne

G - Handel hurtowy i detaliczny

- Konserwacja i naprawa pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli
- Sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub Internet
- Sprzedaż detaliczna odzieży prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach
- Pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach
- Sprzedaż detaliczna kwiatów, roślin, nasion, nawozów, żywych zwierząt domowych, karmy dla zwierząt domowych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach
- Sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach z przewagą żywności, napojów i wyrobów tytoniowych
- Sprzedaż hurtowa i detaliczna motocykli, ich naprawa i konserwacja oraz sprzedaż hurtowa i detaliczna części i akcesoriów do nich
- Sprzedaż hurtowa i detaliczna samochodów osobowych i furgonetek
- Sprzedaż detaliczna części i akcesoriów do pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli
- Sprzedaż detaliczna kosmetyków i artykułów toaletowych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach

**S - Pozostała działalność usługowa**

- Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne
- Pozostała działalność usługowa, gdzie indziej niesklasyfikowana
- Naprawa i konserwacja komputerów i urządzeń peryferyjnych
- Działalność usługowa związana z poprawą kondycji fizycznej
- Pranie i czyszczenie wyrobów włókienniczych i futrzarskich
- Naprawa pozostałych artykułów użytku osobistego i domowego
- Naprawa i konserwacja sprzętu (tele)komunikacyjnego
- Naprawa i konserwacja mebli i wyposażenia domowego
- Naprawa i konserwacja urządzeń gospodarstwa domowego oraz sprzętu użytku domowego i ogrodniczego
- Naprawa i konserwacja elektronicznego sprzętu powszechnego użytku

**C - Przetwórstwo przemysłowe**

- Obróbka mechaniczna elementów metalowych
- Produkcja pozostałych wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa
- Produkcja pozostałych mebli
- Produkcja mebli kuchennych
- Pozostałe drukowanie
- Produkcja pozostałych wyrobów z drewna; produkcja wyrobów z korka, słomy i materiałów używanych do wyplatania
- Produkcja konstrukcji metalowych i ich części
- Produkcja gotowych wyrobów tekstylnych
- Produkcja wyrobów tartacznych
- Naprawa i konserwacja maszyn

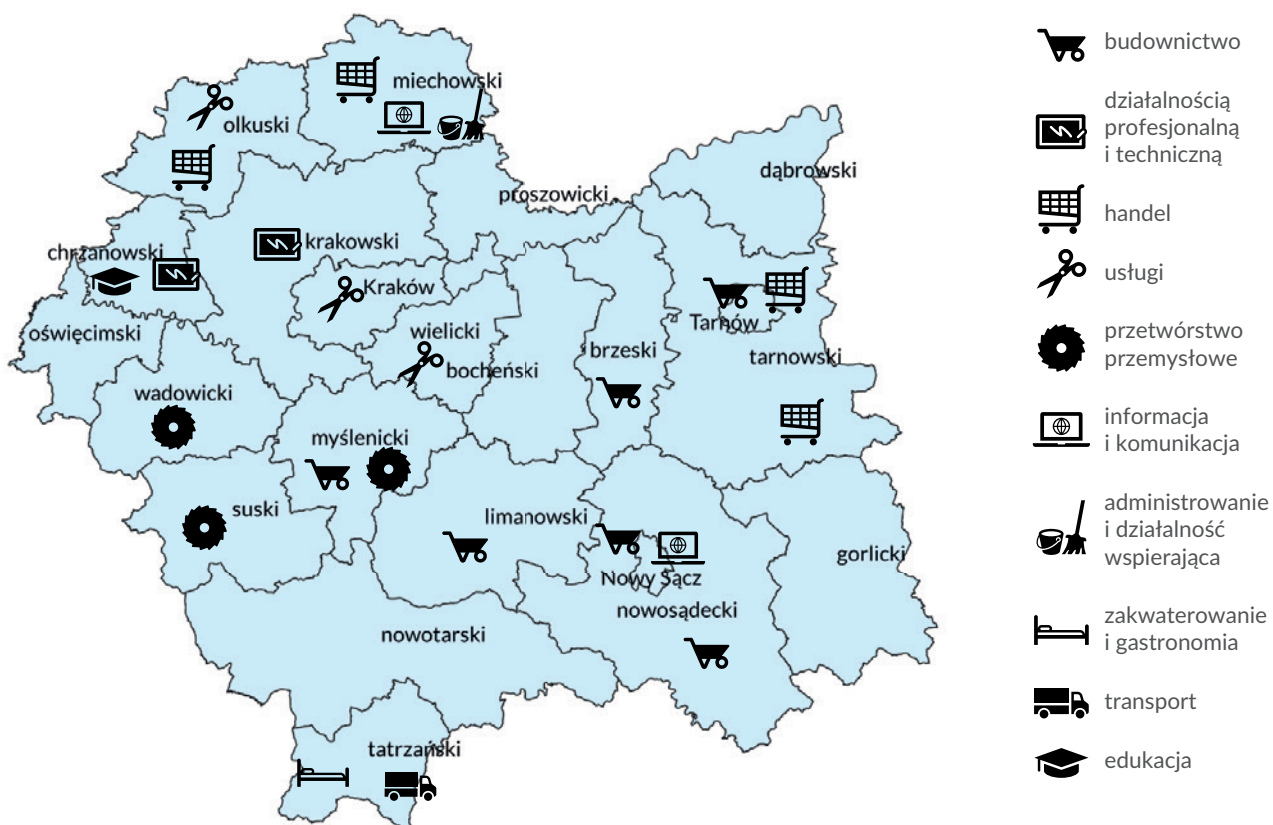
Struktura PKD nowych działalności utworzonych w województwie małopolskim w ramach POWER przedstawia się trochę inaczej niż struktura PKD młodych przedsiębiorstw, które powstały dzięki dotacjom w ramach RPO WM 2014-2020.

W obu programach najczęściej zakładano działalności z sekcji F (Budownictwo- w POWER 2014-2020 było to 2744 nowoutworzonych firm), ale struktura pozostałych sekcji różni się. Drugą sekcją najczęściej wybieraną przez uczestników dotacji POWER była M, czyli „Działalność profesjonalna, naukowa, techniczna, (1532 osób), a trzecią G „Handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych (w liczbie 1524). W przypadku RPO WM drugim rodzajem działalności, który najczęściej wybierali uczestnicy i uczestniczki

Porównując strukturę firm powstałych dzięki dofinansowaniu z POWER w poszczególnych powiatach województwa widać, że:

- największy odsetek firm budowlanych odnotowano w powiecie limanowskim (46% ogółu przyznanych dotacji w tym powiecie), a także myślenickim, nowosądeckim i brzeskim (po 35% dotacji). Najmniejszy natomiast w miastach Nowym Sączu (9%), Tarnowie i Krakowie (po 11%)
- firmy z sekcji M zajmujące się działalnością profesjonalną i techniczną powstawały przeważnie w dużych miastach: Krakowie (36% ogółu udzielonych tutaj dotacji), Tarnowie (24%) i Nowym Sączu (22%)
- stosunkowo dużą reprezentację firm handlowych odnotowano w powiatach miechowski (24%), tarnowski (23%), olkuski (22%) i mieście Tarnowie (21%).
- działalności usługowe stosunkowo najczęściej powstawały w powiecie wielickim (19%), krakowskim (18%), olkuskim (17%), i chrzanowskim (16%)
- największy udział firm z branży przetwórczej odnotowano w powiecie suskim (26%), a także w powiatach myślenickim i wadowickim (po 18%)
- poza tym warto zauważyć, że w przypadku sekcji J (Informacja i komunikacja) stosunkowo wiele firm powstało w mieście Nowym Sączu (10% ogółu udzielonych tam dotacji), w przypadku sekcji N (Administrowanie i działalność wspierająca) wyróżniał się powiat miechowski (8% przyznanych w powiecie dotacji), w przypadku sekcji P (Edukacja) – powiat chrzanowski (7%), sekcji I (Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne) i H (Transport i gospodarka magazynowa) – powiat tatrzański (odpowiednio 9% i 5%),

Mapa 3. Wyróżniające się wysokim odsetkiem firmy powstałe z dotacją POWER w powiatach Małopolski, w podziale na branże (Sekcje PKD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL.

PROFIL FIRM A CECHY DEMOGRAFICZNE

Profil zakładanych działalności gospodarczych różnił się znacząco ze względu na płeć, wiek, miejsce zamieszkania, czy poziom wykształcenia.

Płeć

Branże zdominowane przez mężczyzn:

F - Budownictwo	99%
J - Informacja i komunikacja	88%
H - Transport i gospodarka magazynowa	84%
C - Przetwórstwo przemysłowe	75%
G - Handel hurtowy i detaliczny	70%
N - Administrowanie i działalność wspierająca	56%
R - Kultura, rozrywka i rekreacja	54%

Branże zdominowane przez kobiety:

S - Pozostała działalność usługowa	87%
Q - Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	74%
K - Finanse i ubezpieczenia	58%
P - Edukacja	57%
L - Obsługa rynku nieruchomości	55%
M - Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	53%
I - Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne	51%

Wiek

Najmłodsze branże (wg średniej wieku):

G - Handel hurtowy i detaliczny	24,4
F - Budownictwo	24,7
H - Transport i gospodarka magazynowa	24,7
S - Pozostała działalność usługowa	24,8
R - Kultura, rozrywka i rekreacja	24,9

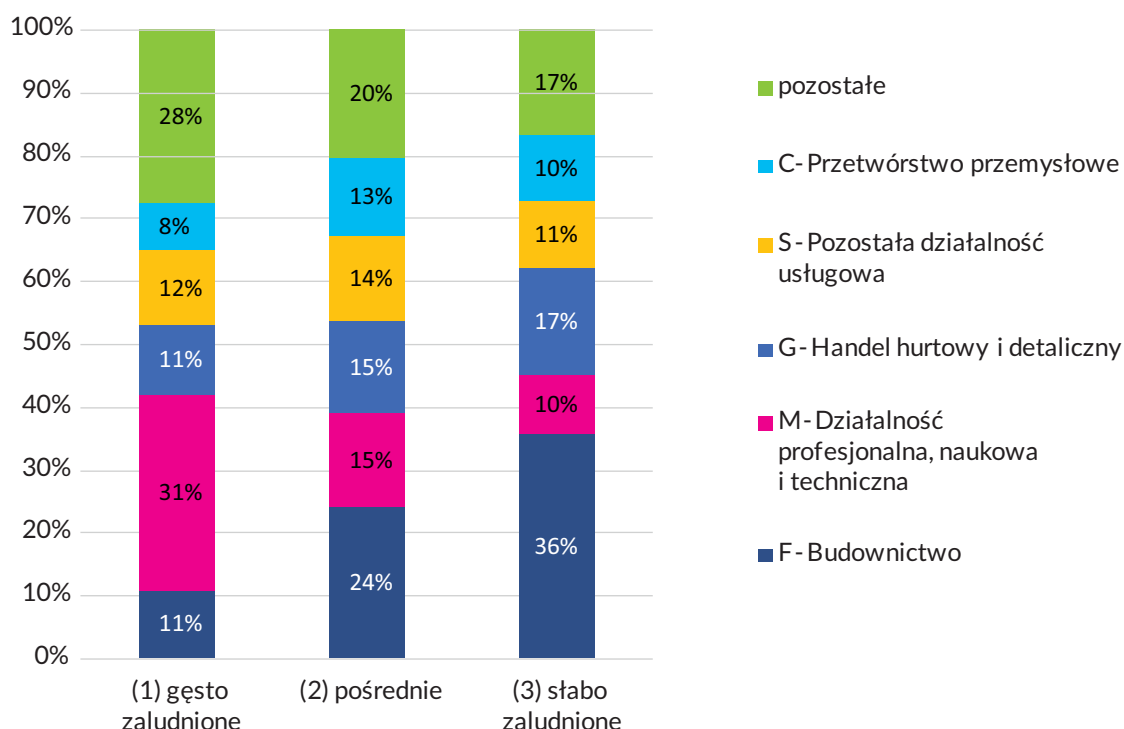
Najstarsze branże (wg średniej wieku):

M - Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	26,2
Q - Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	26,0
L - Obsługa rynku nieruchomości	25,8
P - Edukacja	25,8
K - Finanse i ubezpieczenia	25,4

Miejsce zamieszkania

Osoby zamieszkujące obszary gęsto zaludnione najczęściej zakładały firmy zajmujące się działalnością profesjonalną, naukową i techniczną (sekcja M). Natomiast osoby pochodzące z obszarów słabo zaludnionych (wiejskich), a także średnio zaludnionych, najczęściej otwierały firmy budowlane.

Wykres 22. Profil branżowy firm z dotacją a miejsce zamieszkania wg klasyfikacji DEGURBA



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL.

Poziom wykształcenia

Poziom wykształcenia mocno skorelowany jest z płcią. Biorąc pod uwagę oba te kryteria widać, że:

- kobiety z wykształceniem średnim i policealnym zdecydowanie najczęściej zakładały firmy usługowe (odpowiednio 43% i 59%)
- kobiety z najniższym wykształceniem (gimnazjalnym lub niższym) również najczęściej zakładały firmy usługowe (33%), ale niewiele mniej (28%) zaczęło działalność w handlu (sekcja G), a stosunkowo dużo na tle pozostałych kobiet (15%) otworzyło firmy o profilu administrowanie i działalność wspierająca (sekcja N)
- kobiety z wyższym wykształceniem najczęściej (34%) otrzymywały dotację na działalność profesjonalną, naukową i techniczną (sekcja M). Poza tym stosunkowo częściej niż pozostałe kobiety otwierały firmy działające w obszarze opieki zdrowotnej i pomocy społecznej (sekcja Q – 9%), a także edukacji (sekcja P – 8%)
- im wyższy poziom wykształcenia mężczyzn tym większy udział firm z sekcji M (działalność profesjonalna, naukowa i techniczna) – wśród mężczyzn z wykształceniem ponadgimnazjalnym i niższym wyniósł 2%, a wśród osób z wykształceniem wyższym – 33%, czyli niemal tyle samo, co u kobiet.
- im wyższy poziom wykształcenia mężczyzn tym mniejszy udział firm budowlanych (sekcji F) – wśród mężczyzn z wykształceniem średnim i niższym wyniósł 55%, a wśród mężczyzn z wykształceniem wyższym – 17%.

- poza tym wśród mężczyzn bez wykształcenia wyższego (od podstawowego po policealne) widać większy udział firm zajmujących się przetwórstwem przemysłowym (sekcja C) i handlem – na poziomie kilkunastu procent. W przypadku mężczyzn z wykształceniem wyższym udział każdej z branż nie przekracza 10%.
- natomiast mężczyźni z wykształceniem wyższym stosunkowo częściej niż pozostali mężczyźni, a także częściej niż kobiety z wyższym wykształceniem, zakładali firmy zajmujące się informacją i komunikacją (sekcja J – 12%)

Sytuacja na rynku pracy

Porównując strukturę firm założonych przez bezrobotnych (a więc w oparciu o dotację przyznaną przez PUP), a przez biernych (w oparciu o dotacje przyznane przez pozostałych operatorów) widać jedną zasadniczą różnicę – mianowicie przy wsparciu z PUP młodzi przedsiębiorcy zdecydowanie częściej zakładali firmy budowlane (31% ogółu firm dofinansowanych przez urzędy vs. 21% ogółu firm dofinansowanych przez pozostałych operatorów). W przypadku pozostałych branż różnice nie były aż tak znaczące i wahały się w granicach kilku procent.



CECHY MŁODYCH PRZEDSIĘBIORCÓW I MOTYWY ZAŁOŻENIA FIRMY

MOCNE I SŁABE STRONY PRZEDSIĘBIORCÓW DO 30 ROKU ŻYCIA

Przedstawiciele powiatowych urzędów pracy lub operatorów udzielających dotacje w ramach POWER potwierdzają obiegowe opinie na temat przywilejów wieku młodzieńczego, które stają się zaletami przy zakładaniu działalności gospodarczej: młodzieńczy entuzjazm, optymizm i odwaga są największymi sprzymierzeńcami młodych z pomysłem na biznes.

Tabela 2. Mocne i słabe strony młodych, którzy planują założenie działalności gospodarczej

Mocne strony	Słabe strony
Nie boją się wyzwań i ryzyka, wszystko wydaje się łatwe, mała świadomość zagrożeń i wyzwań związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, chęć podejmowania ryzyka	Problemy z przygotowaniem i sprawnym skompletowaniem dokumentacji, trudność z uzupełnianiem dokumentów, ignorowanie telefonów i próśb o dowieszenie brakujących dokumentów
Odwaga, energia i żywiołowość	Chaotyczność, impulsywne działanie
Świeże spojrzenie na pewne rzeczy, świeżość umysłu, inne spojrzenie na rzeczywistość niż osoby starsze	Niewiedza i brak informacji na temat szczegółowych aspektów prowadzenia działalności, nieradzenie sobie z przepisami
Podejście „na pewno to się da zrobić, nie będzie problemu”, optymistyczne nastawienie do działań	Niewiedza odnośnie przepisów, optymalizowania kosztów
Determinacja i zapał	Lekkie podejście do tematu umów
Wykształcenie i kwalifikacje	Zbyt szybko chcą się dorobić
Umiejętności cyfrowe	Niedotrzymywanie terminów
Mało negatywnych doświadczeń	

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań jakościowych.

Warto podkreślić, że wymienione słabsze strony i cechy młodych są jednocześnie wadami, niedociągnięciami biurokracji, która często jest uciążliwością, nie tylko dla młodych ubiegających się o przyznanie dotacji, ale również dla urzędników obsługujących programy dotacyjne.

Nie zapominajmy, że dobrze prosperująca działalność gospodarcza nie zależy jedynie od sprzyjających warunków rynkowych, społecznych i finansowych, ale też indywidualnych predyspozycji, charakteru i możliwości jednostki. Sangeeta Bharadwaj Badal i Jim Clifton, w książce *Entrepreneurial Strengths Finder* powołują się na badania, które wskazują, że cechy osobowości, postawy i zachowania młodego przedsiębiorcy są ważniejsze niż lokalizacja firmy czy dostęp do finansowania dla osiągnięcia sukcesu firmy.

W raporcie Polskiej Rady Biznesu *Przedsiębiorca odczarowany. Kim są twórcy polskiej gospodarki*²², Polacy przypisują przedsiębiorcom następujące cechy: pracowitość, oszczędność, zamożność, mało płacą pracownikom, pożyteczni dla społeczeństwa, profesjonalni, kreatywni, innowacyjni, uczciwi wobec partnerów handlowych, terminowi, dbają o otoczenie.

Cechy negatywne Polacy przypisywali abstrakcyjnemu, typowemu przedsiębiorcy, którego wizerunek był budowany w oparciu o przekaz medialny.

Pracowitość, uczciwość i odpowiedzialność to najważniejsze cechy przedsiębiorcy, które wskazywano w wyżej przytoczonych badaniach. Odwaga oraz skłonność do ryzyka nie była dla tych respondentów najważniejsza.

Jak przytacza Piotr Pudło:

„Spośród 50 najbogatszych ludzi na świecie w 2016 r. jedynie 14% osiągnęło bogactwo na skutek odziedziczenia majątku. 18% osób odziedziczyło zasoby, które rozwinęło, by zwiększyć swoje bogactwo, zaś 68% zdobyło majątek wyłącznie własnym staraniem (Stanger, Martin i Loudonback)²³”. Co więcej, jak czytamy w książce: Nawyk sukcesu. Naucz się myśleć jak wielcy przedsiębiorcy „wiele osób myśli, że niezbędnym warunkiem założenia firmy jest posiadanie sporych zasobów finansowych, długoletniego doświadczenia bądź rozległych kontaktów. Historie jednych z największych przedsiębiorców uczą, że wcale tak nie jest. Tak naprawdę kwestie te nie są najważniejsze w początkowych etapach tworzenia przedsiębiorstwa (ale bardzo pomocne). Kluczem jest określony sposób myślenia i działania²⁴.”

²² Autorzy raportu podkreślają, że nie uznają za przedsiębiorców osób samozatrudnionych. Jak wyjaśniają: „Najważniejszą cechą wspólną przedsiębiorców jest bowiem to, że zatrudniają co najmniej jednego pracownika. Oddzielenie przedsiębiorców od samozatrudnionych jest kluczowe, ponieważ ci drudzy nie różnią się zbytnio od pracowników najemnych i ich wliczanie do grona przedsiębiorców zafałszowuje obraz tej grupy.” [w:] *Przedsiębiorca odczarowany. Kim są twórcy polskiej gospodarki*. Polska Rada Biznesu, Warszawa 2018.

²³ Piotr Pudło, *Nawyk sukcesu. Naucz się myśleć jak wielcy przedsiębiorcy*, Warszawa 2021, s. 17.

²⁴ Ibid., s.17.

PRZYCZYNY ZAŁOŻENIA FIRMY

Prowadzenie własnej działalności gospodarczej, a szczególnie bycie samozatrudnionym, związane jest z osobą zarządzającą małym biznesem. To od właściciela zależy, jakie firma osiąga cele, czy rozwija się, kogo zatrudnia. W początkowym etapie organizowania działania przedsiębiorczego najważniejsze wydają się być motywacje założyciela młodej firmy, to one decydują o późniejszym jej powodzeniu i przeżyciu. Z badań ilościowych wynika, że wśród młodych przedsiębiorców z dotacją przeważa motywacja pozytywna, zorientowana na wykorzystanie szans. Młodzi, którzy posilkowali się dofinansowaniem z POWER, najczęściej decydowali się na założenie własnej firmy ze względu na potrzebę niezależności oraz poszukiwanie przestrzeni do realizacji własnych pomysłów.

Mniej niż jedna trzecia badanych otworzyła własny biznes ze względu na przymus ekonomiczny – żeby zapewnić sobie środki do utrzymania, czy brak możliwości znalezienia innej (godnej i dobrze płatnej) pracy. Negatywne motywacje tych osób w przyszłości mogą skutkować słabą pozycją firmy na rynku, zadłużeniem, czy krótszą przeżywalnością.

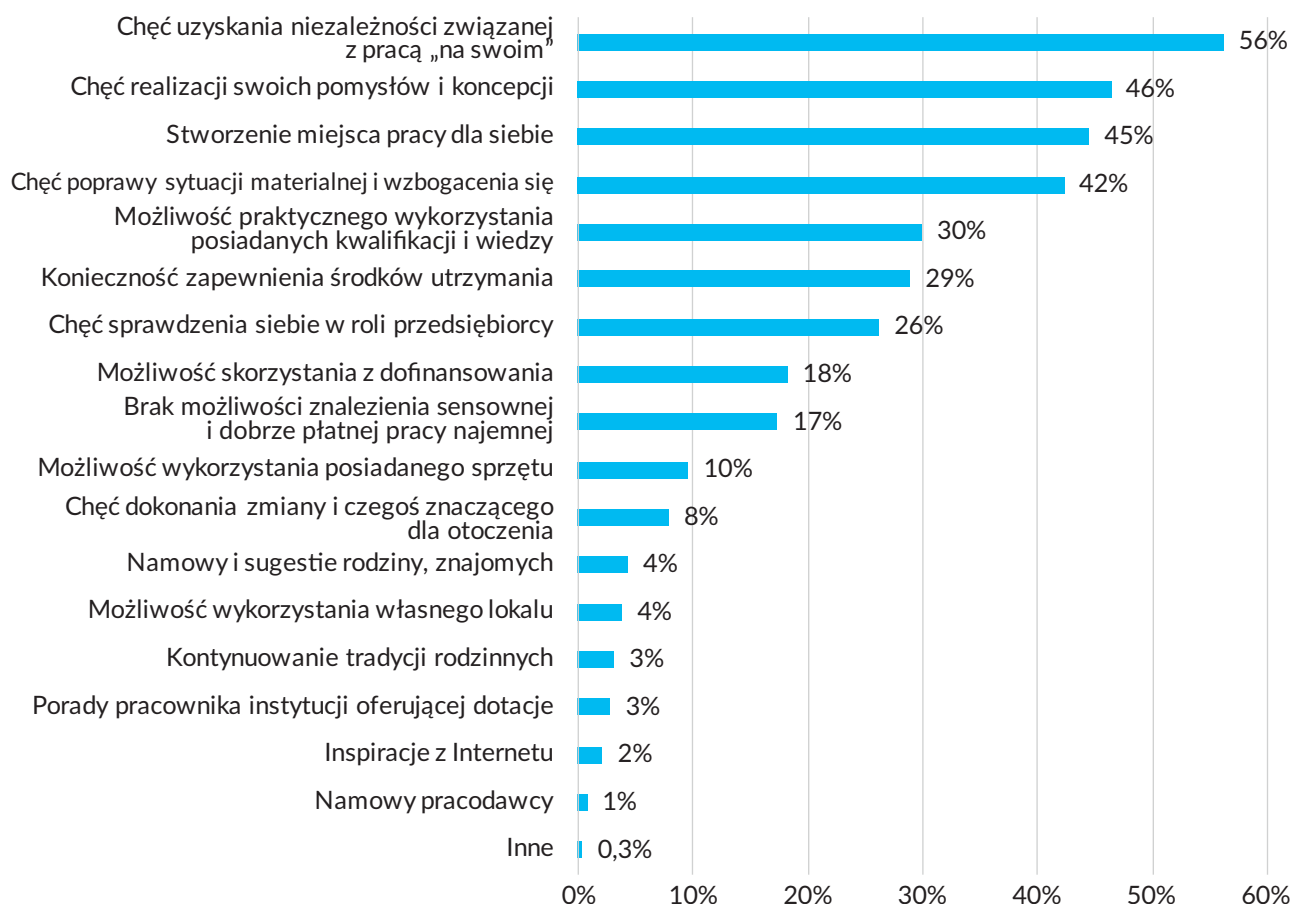
Stosunkowo niewielu młodych kierowało się poradami i sugestiami osób trzecich: rodziny (4%), pracownika PUP lub innej instytucji przyznającej dotacje (3%), inspiracjami z Internetu (2%), czy namowami pracodawcy (1%). Wydaje się, że możliwość skorzystania z dotacji (czyli pozyskania nawet 23 tys. na start) nie stanowiła kluczowej motywacji dla młodych – mniej więcej co piąty badany wskazywał na taki powód założenia firmy.

Podsumowując głosem eksperta:

„Młodzi, chcąc pracować po swojemu, potrzebują tej wolności zawodowej i nie zawsze pracodawcy tę wolność i elastyczność im zapewniają, w związku z tym ta decyzja żeby robić coś po swojemu. Natomiast wydaje mi się, że ponieważ mamy sporo inwestycji zagranicznych, mamy sporo firm, które się u nas otwierają i tych miejsc pracy ciekawych w korporacjach pojawia się coraz więcej, myślę że ta przedsiębiorczość osób młodych może z czasem spadać, ponieważ rynek pracy oferuje coraz ciekawsze miejsca pracy. No ale też zobaczymy jak to będzie, bo wszystko wskazuje na to, że wchodzimy w kryzys gospodarczy” (wypowiedź w trakcie badania jakościowego FGI).

Można zaryzykować stwierdzenie, że wśród młodych bardziej mamy etos przedsiębiorczości niż etos pracy.

Wykres 23. Powody założenia firmy wskazywane przez osoby, które otrzymały na ten cel dotację z POWER



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania ilościowego.

Powody zakładania firm przez beneficjentów dotacji PO KL i RPO WM

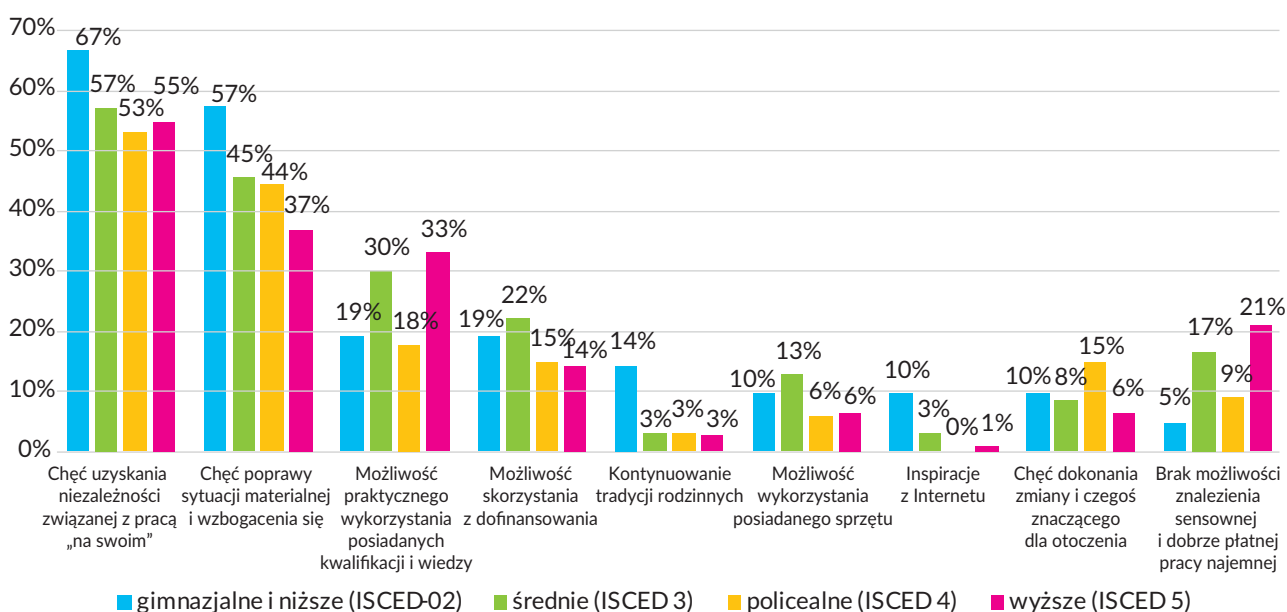
Jak wynika ze wszystkich dotychczas przeprowadzonych badań ewaluacyjnych dotacji, prowadzenie własnej firmy dla samozatrudnionych i zatrudniających maksymalnie 3-4 pracowników niezmiennie wiąże się z samodzielnością myślenia i działania oraz chęcią uzyskania większych dochodów niż jako pracownik najemny.

Powody założenia własnej firmy przez osoby korzystające z dotacji z POWER różniły się ze względu na:

- **płeć:** mężczyźni stosunkowo częściej niż kobiety kierowali się względami ekonomicznymi i praktycznymi – 48% wskazywało na chęć poprawy sytuacji ekonomicznej (a tylko 33% kobiet), 21% mężczyzn na możliwość skorzystania z dotacji (w porównaniu do 13% kobiet), 13% mężczyzn kierowało się możliwością wykorzystania posiadanego sprzętu (podczas gdy wśród kobiet było to 4%). Kobiety natomiast stosunkowo częściej niż mężczyźni zakładali firmy ze względu na: 1) ograniczenia rynku pracy – tj. chęć realizacji swoich pomysłów, których w pracy najemnej nie udałooby się wdrożyć (50%, wśród mężczyzn 44%), 2) po prostu brak dobrych ofert pracy z atrakcyjnymi dla młodych warunkami (21%, wśród mężczyzn 16%)

- **miejsce zamieszkania:** dla osób zamieszkałych w miastach (tj. na terenach gęsto zaludnionych wg DEGURBA) szczególnie ważna przy zakładaniu firmy była chęć uzyskania niezależności (63%, wśród młodych z mniejszych miast 54%, a na wsiach 56%), realizacji swoich pomysłów (49%, na wsiach 44%), ale także brak ciekawych i sensownych alternatyw na rynku pracy (21%, na wsiach 16%). Mieszkańcy obszarów wiejskich (słabo zaludnionych wg DEGURBA) w większym stopniu wskazywali natomiast względy finansowe tj. chęć wzbogacenia się (48%, w dużych miastach 30%) oraz możliwość skorzystania z dotacji (12%, w dużych miastach 6%). Co ciekawe, dążenie do dokonania zmiany i czegoś znaczącego dla otoczenia najczęściej motywowało do założenia firmy mieszkańców małych miast (10%, wśród mieszkańców wsi i dużych miast było to 6%).
- **poziom wykształcenia:** osoby o najniższym poziomie wykształcenia, które ukończyły co najwyżej gimnazja, znacznie częściej niż pozostali kierowali się potrzebą niezależności i chęcią wzbogacenia się. Częściej także wskazywali na kontynuację tradycji rodzinnych i inspiracje z internetu. Młodzi, którzy ukończyli szkoły średnie (zawodowe/branżowe lub ogólnokształcące) częściej patrzyli na względy praktyczne: możliwość wykorzystania posiadanego sprzętu, czy skorzystania z dotacji. Dla osób z wykształceniem policealnym szczególnie ważna była chęć dokonania zmiany i czegoś znaczącego. Osoby z wykształceniem wyższym stosunkowo częściej niż pozostali do założenia firmy motywowali się brakiem ciekawych ofert na rynku pracy oraz dążeniem do praktycznego wykorzystania posiadanej wiedzy i kwalifikacji – a więc zdyskontowania trudu, jaki te osoby włożyły w swoją wieloletnią edukację.

Wykres 24. Wybrane powody założenia firmy wskazywane przez osoby, które otrzymały na ten cel dotację z POWER, w podziale na poziom wykształcenia



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ilościowych.

- **sytuację na rynku pracy:** osoby biernie kierowały się dwoma głównymi powodami – chęcią realizacji swoich pomysłów (65%, bezrobotni 45%) oraz chęcią stworzenia miejsca pracy dla siebie (61%, bezrobotni 44%). Pozostałe powody były stosunkowo częściej wskazywane przez bezrobotnych. W tym szczególnie chęć uzyskania niezależności (58%, bierni 26%) oraz chęć poprawy sytuacji materialnej (44%, bierni 16%).

W przypadku młodych, którzy założyli firmę bez pomocy publicznej hierarchia wskazywanych powodów była taka sama. Przy czym osoby, które rozpoczęły działalność bez dotacji w większym stopniu chciały w ten sposób poprawić swoją sytuację materialną (47%, wśród przedsiębiorców z dotacją było to 42%), a także nie widziały perspektyw na atrakcyjną pracę (19%, wśród przedsiębiorców z dotacją 17%). Pozostałe przyczyny częściej były wymieniane przez osoby, które dysponowały dofinansowaniem z POWER, a zwłaszcza:

- możliwość wykorzystania posiadanego sprzętu (10%, w przypadku przedsiębiorców bez dotacji 2%)
- chęć uzyskania niezależności (56%, w przypadku przedsiębiorców bez dotacji 49%)
- chęć sprawdzenia się w roli przedsiębiorcy (26% i w przypadku przedsiębiorców bez dotacji 19%) – w przypadku dofinansowania kosztów ze środków publicznych ryzyko porażki jest zdecydowanie mniejsze.

PRZYGOTOWANIE DO PROWADZENIA FIRMY – WYKSZTAŁCENIE I DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

Młodzi, którzy zdecydowali się na prowadzenie firmy (czy to z dotacją z POWER, czy bez niej), przeważnie:

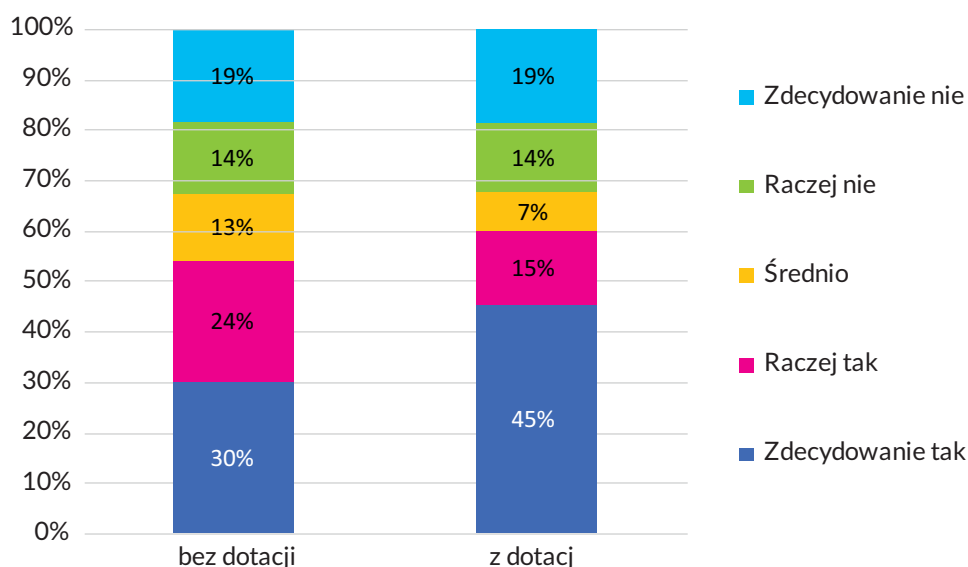
- założyli firmę zgodną ze swoim profilem wykształcenia,
- wcześniej zdobyli doświadczenie zawodowe, a ta praca przeważnie była o profilu pokrewnym, co założona firma,
- rzadziej kontynuują rodzinne tradycje przedsiębiorcze, tzn. mają w rodzinie kogoś, kto prowadził firmę,
- sporadycznie sami prowadzili wcześniej inną firmę.

67%

założyło firmę (z dotacją i bez) związaną z profilem wykształcenia

Dwie trzecie młodych przedsiębiorców twierdzi, że założona przez nich firma w mniejszym bądź większym stopniu była związana z profilem ich wykształcenia. Przy czym wśród osób, które korzystały z dotacji z POWER, większy był odsetek odpowiedzi wskazujących na silny związek (45% stanowiły odpowiedzi zdecydowanie tak, a 21% raczej tak i średnio), a wśród osób, które nie korzystały ze wsparcia publicznego, relacja między wykształceniem a profilem firmy była umiarkowana (odpowiedzi zdecydowanie tak stanowiły 30%, a raczej tak i średnio – 37%).

Wykres 25. Zgodność profilu założonej firmy z wykształceniem



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ilościowego.

Przyglądając się uważniej firmom dofinansowanym z POWER, powiązanie profilu firmy z wykształceniem było szczególnie widoczne wśród:

- kobiet (67% odpowiedziało zdecydowanie tak i raczej tak, u mężczyzn 56%),
- osób z wykształceniem wyższym i policealnym (68%, wśród osób z wykształceniem średnim 55%, a gimnazjalnym i niższym tylko 33%)
- bezrobotnych (60%, wśród biernych 52%) osób, które założyły firmy świadczące usługi dla biznesu, tj. z sekcji J, M, N - 69%, wśród osób, które założyły firmy z branży budowlanej, usługowej, handlowej, kultury i edukacji było to ok. 60%, a w przetwórstwie przemysłowym jedynie 38%.

84%

młodych przed założeniem firmy (z dotacją i bez) miało okazję pracować zawodowo

Jakie doświadczenie zgromadzili młodzi przed założeniem firmy? Zdecydowana większość pracowała u jednego, dwóch, maksymalnie trzech pracodawców i mogła pochwalić się dość długim stażem (większość pracowała najmniej dłużej niż 2 lata).

Z dotacją:

- 81% od 1 do 3 pracodawców
- 76% pracowało dłużej niż 2 lata
- 68% pracowało w zawodzie pokrewnym do profilu założonej firmy (zdecydowanie lub raczej tak), z czego dla 69% praca w zawodzie trwała dłużej niż 2 lata.

Bez dotacji:

- 92% od 1 do 3 pracodawców
- 78% pracowało dłużej niż 2 lata
- 62% pracowało w zawodzie pokrewnym do profilu założonej firmy (zdecydowanie lub raczej tak), z czego dla 78% praca w zawodzie trwała dłużej niż 2 lata.

W przypadku firm z dotacją doświadczenie w zawodzie deklarowali przede wszystkim:

- mężczyźni (71% odpowiedzi zdecydowanie tak lub raczej tak, wśród kobiet 61%)
- mieszkańcy obszarów wiejskich (73%, w dużych miastach 63%)
- osoby z wykształceniem gimnazjalnym lub niższym (80%, z wykształceniem średnim 72%, z policealnym 64%, z wyższym 62%)
- bezrobotni (69%, bierni 50%)
- osoby zakładające firmy budowlane (84%, w następnej kolejności handel i usługi – 67%, usługi biznesowe 66%, przetwórstwo przemysłowe 53% oraz edukacja i kultura – 41%).

Przy czym wśród firm z dotacją POWER, odsetek młodych deklarujących, że mają w rodzinie osoby, które prowadzą lub prowadziły działalność gospodarczą był wyższy i wyniósł 54%, a wśród firm, które powstały bez wsparcia dotacyjnego wyniósł 45%.

Firmy prowadzone przez członków rodziny przeważnie nie były powiązane z profilem firmy założonej przez osoby młode. Jedynie 30% (zarówno w przypadku działalności powstałych z dotacją POWER, jak i bez niej) wskazywało, że zakres działania firm jest pokrewny (odpowiedzi zdecydowanie tak i raczej tak).

ok. 50%

młodych, którzy założyli firmę (z dotacją lub bez) ma w rodzinie przedsiębiorców

Trzeba tutaj zauważyć, że w tych grupach, w których tradycje przedsiębiorcze występowały stosunkowo rzadziej, jeśli już były, to mocno oddziaływały na młodych. Zdecydowanie częściej takie osoby decydowały się na założenie firmy o profilu pokrewnym do tej, prowadzonej przez członka rodziny. I tak w przypadku firm z dotacją POWER:

- Najwięcej tradycji przedsiębiorczych wyniesionych z domu odnotowano w branży edukacja i kultura. 67% ma lub miało w rodzinie osoby, które prowadziły firmę. Niemniej zaledwie co dziesiąta z tych firm działała w tej samej branży.
- Co prawda najmniej tradycji przedsiębiorczych widać w branży budowlanej, ale za to te tradycje są mocno powiązane z profilem firmy założonej przez dotacjodawcę – 48% zadeklarowało, że ma lub miało w rodzinie przedsiębiorcę²⁵, w tej grupie ponad połowa (51%) działała w tej samej branży.
- Poza tym wyższy odsetek tradycji przedsiębiorczych odnotowano wśród: kobiet (59% ma w rodzinie osobę, która prowadzi/ła firmę, u mężczyzn 51%), osób z wykształceniem wyższym (59%, z wykształceniem średnim 52%, policealnym 44%, gimnazjalnym i niższym 33%), bezrobotnych 55% (u biernych 39%).
- Natomiast największą zgodność profili firm odnotowano wśród: mężczyzn (40% młodych, którzy mają w rodzinie przedsiębiorców założyło pokrewną działalność, u kobiet 16%), osób zamieszkałych na terenach wiejskich (38%, w dużych miastach 17%, w małych miastach 29%), z wykształceniem gimnazjalnym i niższym (57%, ze średnim 36%, wyższym 25%, policealnym 13%), biernych (42%, bezrobotnych 30%).

²⁵ Mamy tutaj na myśli również samozatrudnionego.

mniej niż 10%

młodych wcześniej prowadziło inną firmę

Ze względu na młody wiek i niedługi czas aktywności na rynku pracy, sytuacje kiedy respondenci prowadzili więcej niż 1 firmę zdarzały się rzadko. W przypadku młodych zakładających działalność gospodarczą z dofinansowaniem z POWER było to 3%, w przypadku młodych zakładających działalność gospodarczą bez wsparcia publicznego – 8%.

Pomiędzy osobami, które korzystały z dotacji POWER, a tymi, które nie korzystały z dofinansowania publicznego w odniesieniu do wcześniej prowadzonych firm, widać następujące różnice:

Z dotacją:

- 59% wcześniej prowadzonych firm działało **krócej** niż 2 lata
- 53% wcześniej prowadzonych firm miało ten sam profil co firma założona z dotacją

Bez dotacji:

- 72% wcześniej prowadzonych firm działało **dłużej** niż 2 lata
- 45% wcześniej prowadzonych firm miało ten sam profil co firma założona bez dotacji w latach 2015-2020

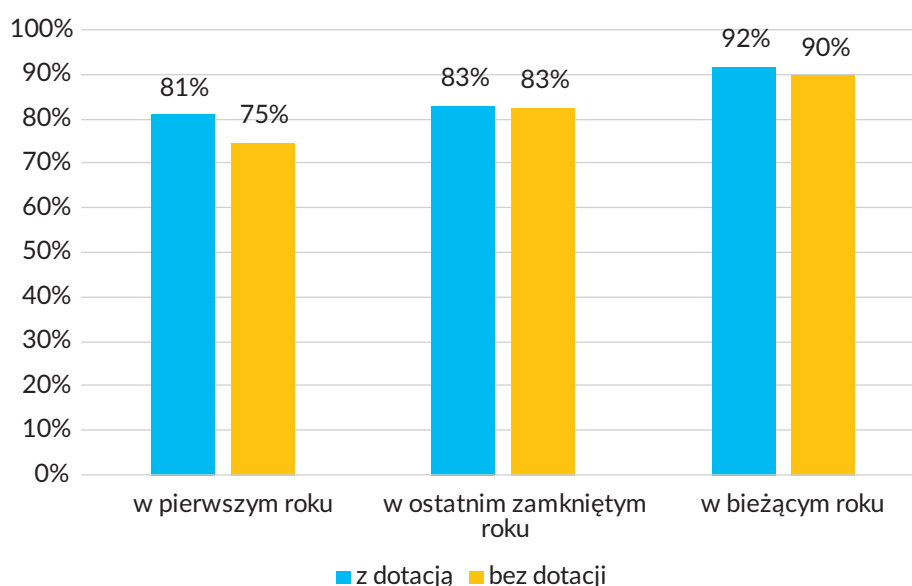
JAK SOBIE RADZĄ FIRMY Z DOTACJĄ I BEZ?

SYTUACJA FINANSOWA

Działalności, którym udało się przetrwać na rynku do momentu badania, przeważnie dobrze prosperują. Jak twierdzą młodzi przedsiębiorcy, ich firmy są rentowne od pierwszego roku, kiedy rozpoczęli działalność. Większość deklaruje także, że w ostatnim roku udało im się wypracować zysk i to większy niż na początku działalności. Również oczekiwania wobec obecnego roku rozliczeniowego są pozytywne – zdecydowana większość firm spodziewa się zakończyć go na plusie.

Porównując sytuację firm założonych z dofinansowaniem POWER i bez niego widać, że działalnościami, które dostały wsparcie publiczne, było na początku łatwiej – w pierwszym roku rozliczeniowym zysk zadeklarowało 81% firm z dotacją i 75% bez dotacji. Z biegiem czasu efekt dotacji nie był już widoczny. Odsetki firm deklarujących zysk, czy to w ostatnim zamkniętym roku rozliczeniowym, czy też w bieżącym, w obu grupach były na tym samym lub bardzo zbliżonym poziomie (por. wykres poniżej).

Wykres 26. Udział firm deklarujących zysk na przestrzeni lat, w podziale na firmy, które powstały z dotacją POWER i bez dotacji



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

Patrząc na sytuację w pierwszym roku rozliczeniowym, w grupie firm, które zostały dofinansowane z POWER widać, że zysk częściej deklarowali:

- mężczyźni (85%), wśród kobiet (72%),
- mieszkańcy obszarów słabo zaludnionych (wiejskich – 84%), na obszarach gęsto zaludnionych (w dużych miastach) – 76%,

- z wykształceniem średnim (84%), najrzadziej z wykształceniem policealnym (61%),
- bierni (obsługiwani przez instytucje wybrane w konkursach – 90%), bezrobotni (obsługiwani przez urzędy pracy – 80%),
- osoby, które założyły firmy budowlane (87%), najrzadziej osoby działające w edukacji i kulturze – 67%,
- osoby z podregionu nowotarskiego (89%), najrzadziej z podregionu tarnowskiego (75%),
- osoby prowadzące jednoosobowe działalności gospodarcze (83%), osoby zatrudniające pracowników – 76%.

W kolejnych latach różnice w poszczególnych grupach stawały się coraz mniej widoczne.

Wydaje się, że wypracowany przez firmę zysk zaspakajał potrzeby młodych, gdyż **tylko nieliczne osoby, oprócz prowadzenia firmy, podejmowały pracę najemną**.

Dla 95% młodych, którzy założyli firmę z dotacją POWER oraz 93% młodych bez wsparcia publicznego, własna działalność gospodarcza stanowiła jedyne źródło utrzymania. Zaledwie dla 2% młodych z dotacją i 4% młodych bez dotacji, firma była dodatkowym źródłem dochodów, a główny zarobek pochodził z pracy najemnej.

SYTUACJA KADROWA

W momencie założenia działalności gospodarczej **zdecydowaną większość stanowiły jednoosobowe firmy, tj.:**

- **96%** ogółu firm powstałych z dotacją POWER,
- **85%** ogółu firm powstałych bez wsparcia publicznego.

Firmy, które powstały bez środków publicznych nie tylko stosunkowo częściej zatrudniały pracowników, ale także zatrudniały ich więcej. Firmy z dotacją, jeśli już zatrudniały, to przeważnie tylko jedną osobę (60%). Natomiast firmy powstałe bez dotacji tworzyły miejsca pracy dla 2 lub więcej osób (70%).

Z biegiem czasu sytuacja kadrowa firm jednoosobowych zmieniała się nieznacznie.

W przypadku firm z dotacją 82% w momencie badania nadal nie zatrudniało ani jednego pracownika. W przypadku firm bez dotacji – 77%.

Większa dynamika zmian była widoczna wśród firm, które od samego początku zatrudniały pracowników. Wśród firm z dotacją 26% odnotowało wzrost zatrudnienia i tyle samo spadek. Wśród firm powstałych bez dotacji więcej firm tworzyło nowe miejsca pracy (34%) niż je redukowało (8%).

Ogólnie rzecz biorąc wśród firm, którym udało się przetrwać na rynku aż do momentu badania (październik 2021), widać rosnący udział działalności gospodarczych, które tworzą miejsca pracy nie tylko dla właścicieli, ale także innych osób.

Tabela 3. Porównanie sytuacji kadrowej firm, które powstały z dotacją i bez dotacji

	Firmy z dotacją POWER	Firmy bez dotacji
Odsetek firm zatrudniających pracowników w momencie zakładania firmy	6%	15%
Średnie zatrudnienie w momencie zakładania firmy	1,8 osoby	2,9 osoby
Odsetek firm zatrudniających w momencie realizacji badania	23%	33%
Średnie zatrudnienie w momencie realizacji badania	2,4 osoby	3,9 osoby

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ilościowego.

Przyglądając się bliżej firmom, które powstały w oparciu o dotację z POWER, warto zauważyć, że w początkowej fazie dominacja firm jednoosobowych była tak duża, że różnice ze względu na płeć, wykształcenie, miejsce zamieszkania, czy profil firmy były nieznaczne – wahały się o kilka punktów procentowych, a ich udział w każdej kategorii przekraczał 90%.

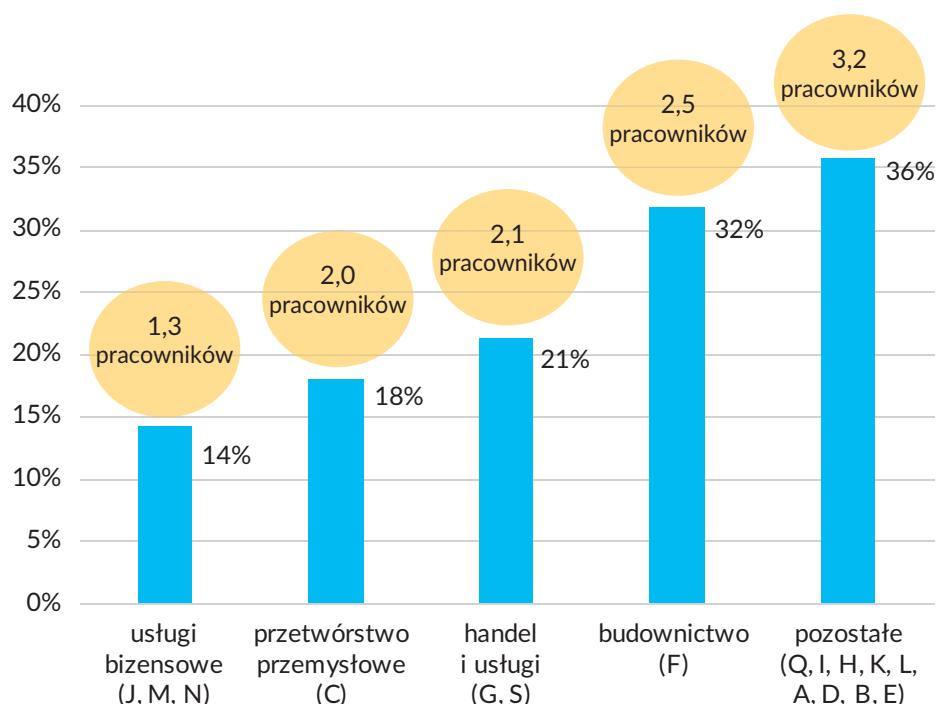
Po upływie czasu zróżnicowanie w poziomie zatrudnienia było bardziej widoczne.

W momencie realizacji badania najwyższy udział firm jednoosobowych odnotowano wśród:

- osób z wykształceniem wyższym i średnim (78 i 79%). Wśród osób z wykształceniem gimnazjalnym i niższym oraz policealnym odsetek samozatrudnionych wyniósł 65%.
- bezrobotnych (78%). W przypadku biernych było to 71%.
- osób z podregionu tarnowskiego – 86%, tj. o 16 pp. więcej niż w podregionie krakowskim i o 11 pp. więcej niż w podregionie nowosądeckim i oświęcimskim.
- firm działających w obszarze edukacji i kultury (88%), a najmniej w zgrupowanych sekcjach Q, I, H, K, L, A, D, B, E i branży budowlanej (odpowiednio 64% i 68%).
- w przypadku płci nie odnotowano istotnej różnicy.

Firmy z dotacją, które dawały pracę nie tylko właścicielowi, ale i innym osobom, średnio zatrudniały w momencie badania 2,4 osoby. Generalnie im wyższy był w danej branży odsetek firm zatrudniających pracowników, tym większy był średni poziom zatrudnienia – co pokazuje poniższy wykres.

Wykres 27. Odsetek firm z dotacją POWER, które w momencie badania zatrudniały pracowników oraz średnie zatrudnienie w tych firmach, w podziale na branże (sekcje PKD)

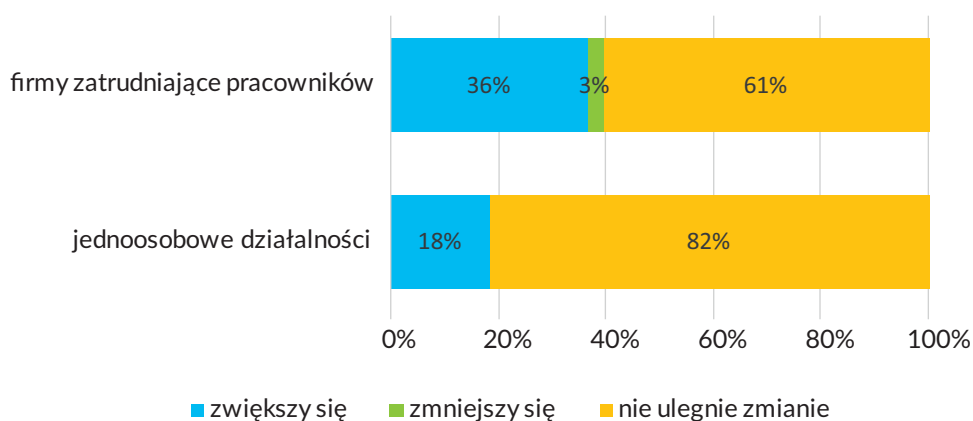


*branża edukacja i kultura zostały pominięte na wykresie ze względu na zbyt małą liczebność.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ilościowego.

Zdecydowana większość firm powstałych z dotacjami POWER nie zamierza zmieniać zatrudnienia w najbliższych 12 miesiącach. 77% firm deklaruje, że nic się nie zmienia w tym względzie. Zwłaszcza działalności jednoosobowe nie planują zmian w zatrudnieniu – 82% nadal będzie działać samodzielnie. Bardziej skłonne do tworzenia nowych miejsc pracy są firmy, które już obecnie zatrudniają pracowników – 36% twierdzi, że w najbliższych miesiącach przyjmie kolejne osoby.

Wykres 28. Plany zatrudnieniowe firm powstałych z dotacją POWER w perspektywie kolejnego roku



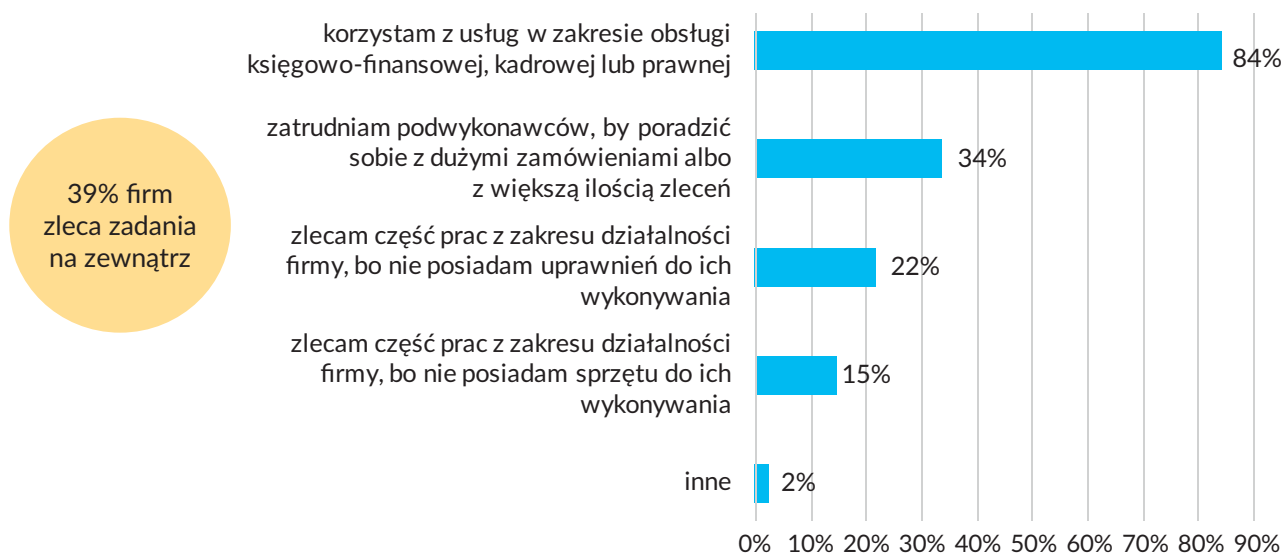
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ilościowego.

Część firm zleca zadania nie tylko swoim pracownikom, ale także innym podmiotom. Z takiego rozwiązania korzystało 39% firm założonych z dotacją POWER oraz 48% firm założonych bez wsparcia publicznego.

Co ciekawe, w przypadku firm dofinansowanych z POWER zlecanie zadań podmiotom zewnętrznym było bardziej rozpowszechnione wśród firm zatrudniających pracowników (46% korzystało z takiego rozwiązania), niż wśród firm jednoosobowych (36%).

Jakie zadania zlecają młodzi przedsiębiorcy z dotacją POWER? Zdecydowanie najczęściej zlecają obsługę księgowo-kadrową (84%). Rzadziej natomiast posiłkują się innymi podmiotami przy wykonywaniu zadań zawodowych – czy to ze względu na zbyt dużą liczbę zleceń, brak uprawnień czy też sprężetu.

Wykres 29. Zadania zlecane innym podmiotom przez firmy założone z dotacją POWER

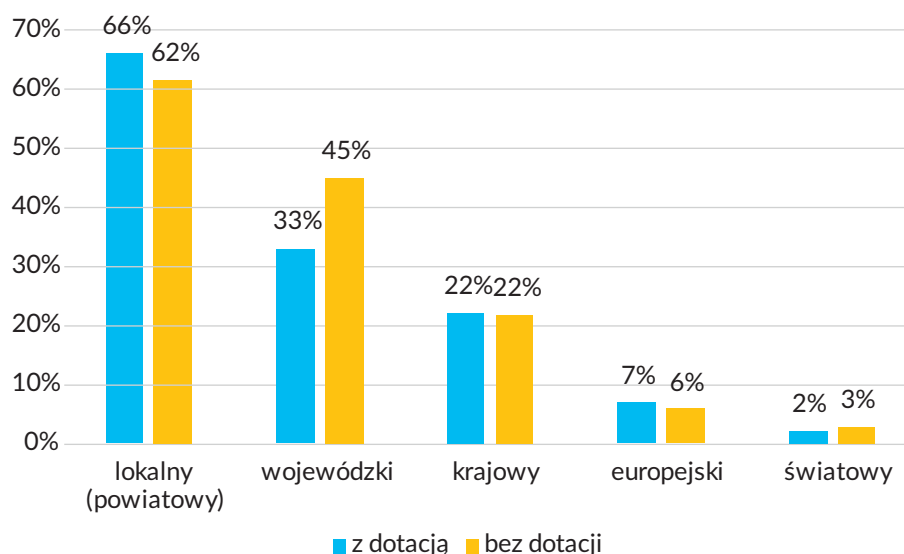


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

ZASIĘG DZIAŁANIA I ASPIRACJE MŁODYCH

Z punktu widzenia rozwoju firmy ważny jest także obszar na jakim ona działa. Większość firm założonych przez młodych ukierunkowała się na lokalne rynki (66% w przypadku firm powstałych z dotacją i 62% w przypadku firm powstałych bez wsparcia publicznego), a co za tym idzie stała się częścią powiatowego ekosystemu gospodarczego. Sporo firm, zwłaszcza tych, które powstały bez dotacji publicznej, było aktywnych także na rynku wojewódzkim. Młodzi rzadziej działali w skali krajowej, a tylko nieliczni prowadzili biznesy w Europie i poza nią.

Wykres 30. Zasięg działania firm powstałych z dotacją POWER oraz bez wsparcia publicznego



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

Zasięg działania firm założonych z dotacją POWER był różny w zależności od branży:

- na rynkach lokalnych aktywność skoncentrowały firmy handlowe i usługowe (83% prowadziło działalność w skali powiatowej),
- na rynkach wojewódzkich stosunkowo najczęściej działały firmy z branży edukacja i kultura (46% firm z tej branży), usługi biznesowe (43%) oraz budownictwo (42%),
- na rynku krajowym działało wiele firm zajmujących się przetwórstwem przemysłowym (44% firm z tej branży),
- również na rynku europejskim wyróżniały się firmy z branży przetwórczej (12% prowadziło działalność na starym kontynencie),
- na rynkach światowych działały tylko firmy z dwóch branż: edukacja i kultura (8%) i usługi dla biznesu (7%).

Aspiracje młodych są zróżnicowane, ale na podstawie wypowiedzi ekspertów możemy je podzielić na dwie zasadnicze grupy, tj. umiarkowane i ambitne:

- **umiarkowane aspiracje** charakteryzują osoby, które przede wszystkim chcą zapewnić sobie płynność finansową, nawet po dwóch latach, kiedy firma nie ma już prawa do niższego ZUS-u

„Wydaje mi się, że w dużej mierze jest to początkowo przynajmniej przez okres trwania umowy, utrzymanie tej działalności, to jest chyba podstawowy cel, jaki te osoby sobie obierają”.

- **do ambitnych** natomiast zalicza się osoby, które szukają ciągłej szansy na rozwój

„Wydaje mi się, że tutaj właśnie często osoby też dążą do tego, żeby te firmy mimo wszystko były większe. Mogę opowiedzieć na przykładzie z ostatniego roku - pani gdzieś tam powiedzmy chciała produkty z Peru nawet sprowadzać, więc no uważam, że takie aspiracje tych osób są duże. Że mimo wszystko właśnie, żeby gdzieś tam wyjść poza tą jednoosobową działalność, mieć swoich pracowników pod sobą, zwłaszcza wykwalifikowaną kadrę.” (wypowiedź z badania IDI)

„Ale na przykład firmy budowlane. Zdarza się, że zaczynają od takiej małej działalności tutaj u nas, a później zyskują, że tak powiem, markę na rynku i mamy też właśnie takiego człowieka, który tutaj u nas brał dotację, najpierw robił instalacje takie te gazowe, tu na miejscu, później rejon działania się poszerzył, a teraz wszedł znowu w jakąś spółkę i deweloperkę i firma się kręci pięknie, a zaczynał po prostu tak jak wszyscy tutaj, od tych małych pieniędzy u nas i małej firmy. Także jest to sprawa taka indywidualna, wszystko zależy od tego wyczucia biznesowego. Ale młodzi, że tak powiem, na pewno mają większe aspiracje niż osoby starsze, to na pewno.” (wypowiedź z badania IDI)

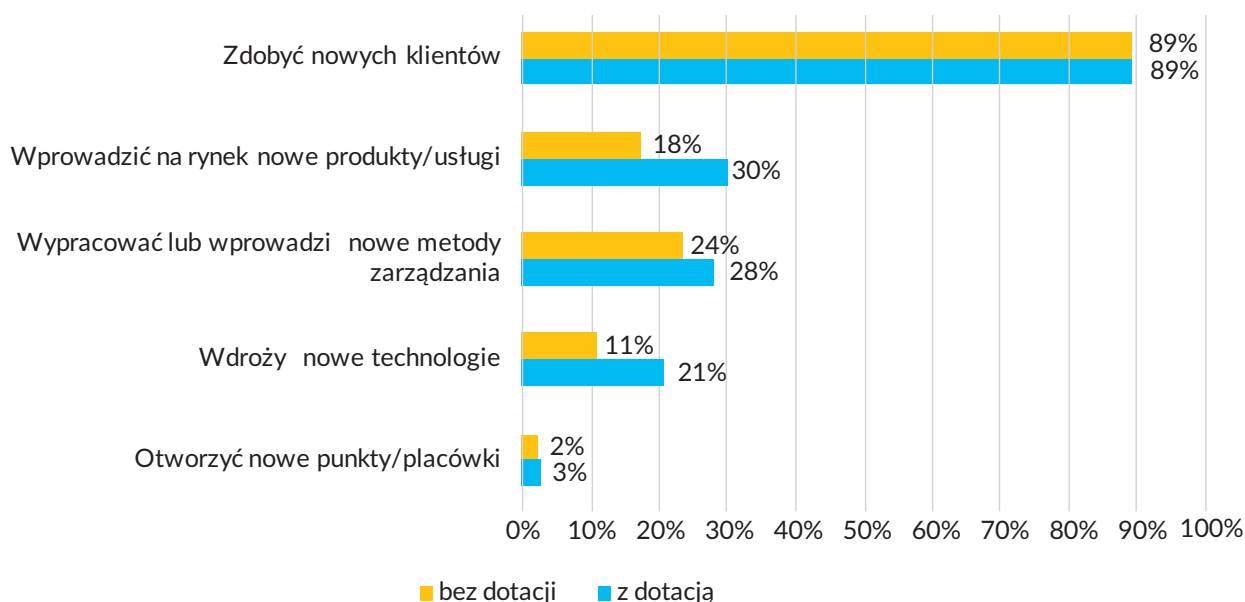
ROZWÓJ FIRMY

Rozwój firmy może przebiegać w różnych wymiarach i być definiowany na różne sposoby. Na pewno kluczowe są wyniki finansowe (opisane w poprzednim rozdziale), ale bardzo istotny jest także portfel klientów czy podejmowane inwestycje.

Jak wynika z deklaracji młodych, w czasie działalności ich firmy niemal wszystkim (zarówno tym, którzy założyli firmę z dotacją POWER, jak i bez niej) udało się zdobyć nowych klientów – prawie w 90% przypadków. W dużo mniejszym zakresie młodzi prowadzili natomiast działalność inwestycyjną, która skutkowałaby wprowadzeniem nowych produktów, technologii, czy otwarciem nowych placówek. Każdorazowo taka działalność częściej była uskuteczniwana przez firmy dofinansowane z POWER, co może świadczyć o tym, że wsparcie publiczne daje w tym aspekcie przewagę i pozwala na większą swobodę w podejmowaniu działań rozwojowych.

Wydaje się, że zapotrzebowanie na wypracowanie nowych metod zarządzania firmą pojawia się częściej w działalnościach zatrudniających pracowników niż w przypadku (przeważających wśród firm z dotacją i bez dotacji) jednoosobowych działalności. Tłumaczyłoby to niewielki odsetek firm, które zdecydowały się na nowe metody zarządzania – 28% w przypadku firm założonych z dotacją POWER i 24% firm założonych bez wsparcia publicznego.

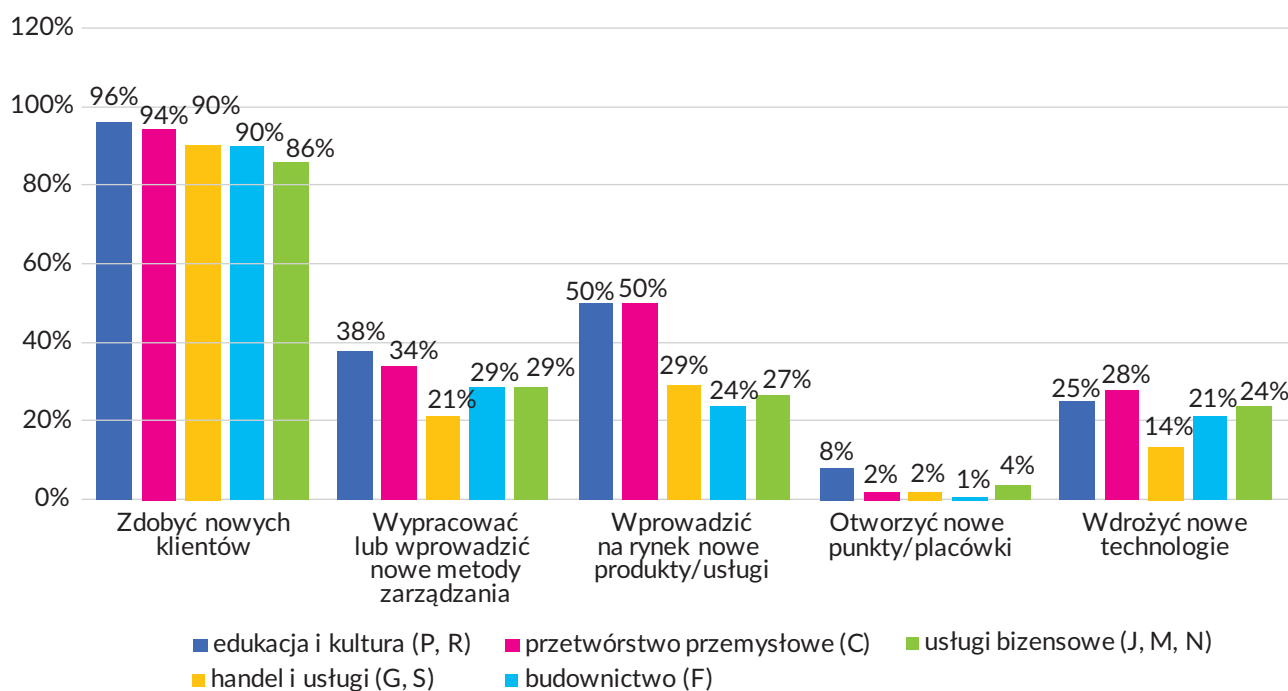
Wykres 31. Działania rozwojowe podejmowane przez firmy założone z dotacją POWER i bez dotacji



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

Działania rozwojowe miały wyraźną specyfikę branżową. Wśród firm z dotacją POWER największą aktywność wykazały branże: edukacyjna i kulturalna oraz przetwórstwa przemysłowego. To one w największym odsetku zdobywały nowych klientów, wprowadzały nowe produkty oraz nowe technologie.

Wykres 32. Działania rozwojowe podejmowane przez firmy założone z dotacją POWER w podziale na branże (sekcje PKD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

ROZWÓJ KOMPETENCJI

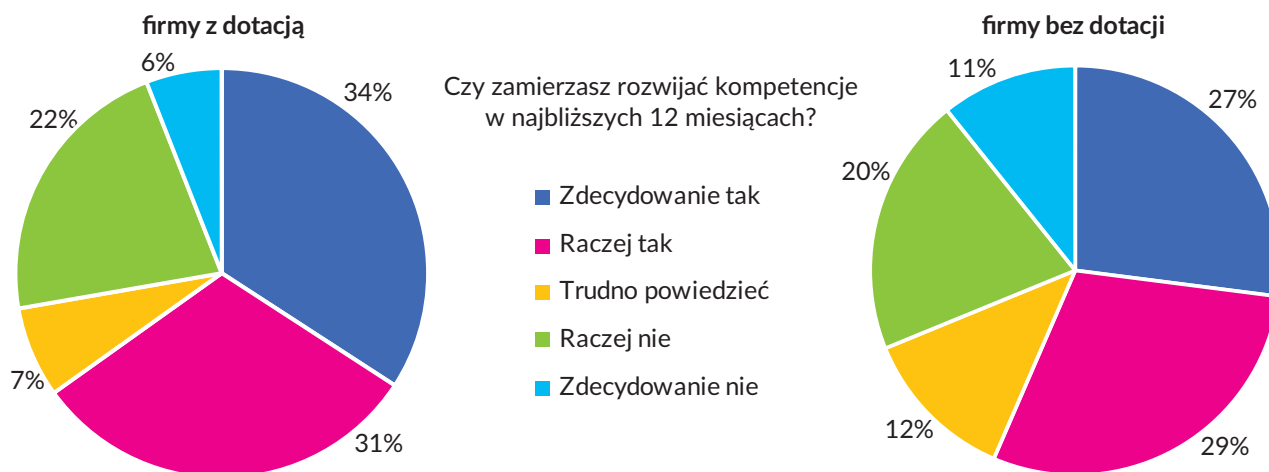
Jak wynika z badania jakościowego kompetencje, których najbardziej brakuje młodym, to: postawa proaktywna, wiedza finansowo-księgowa, motywacja wewnętrzna oraz umiejętność wyznaczania celów.

„wśród młodych osób, z którymi mam do czynienia w NGO, wyraźnie widać problemy na etapie wczesnej edukacji związane z możliwościami kreowania przez te osoby jakichś takich postaw proaktywnych chociażby. Często osoby, które do nas przychodzą chcą już założyć swoją działalność, to są osoby, które paradoksalnie nie są do końca bardzo przedsiębiorcze. Często te osoby, które trafiają do nas, to są takie osoby, które coś by chciały, natomiast wyraźnie pojawiają się braki w samej nawet koncepcji tego, co chciałyby zrobić”. (wypowiedź z badania FGI)

Inwestowanie w rozwój firmy to nie tylko inwestowanie w sprzęt i technologię, ale także inwestowanie w rozwój pracowników. W przypadku działalności jednoosobowych – inwestycja w kompetencje firmy to inwestycja we własny rozwój zawodowy i osobisty.

Wydaje się, że młodzi przedsiębiorcy zdają sobie sprawę z wagi tego procesu – większość (65% z dotacją i 56% bez dotacji) deklaruje, że w najbliższych 12 miesiącach będzie rozwijać swoje kompetencje.

Wykres 33. Plany młodych dotyczące rozwijania swoich kompetencji w najbliższych 12 miesiącach



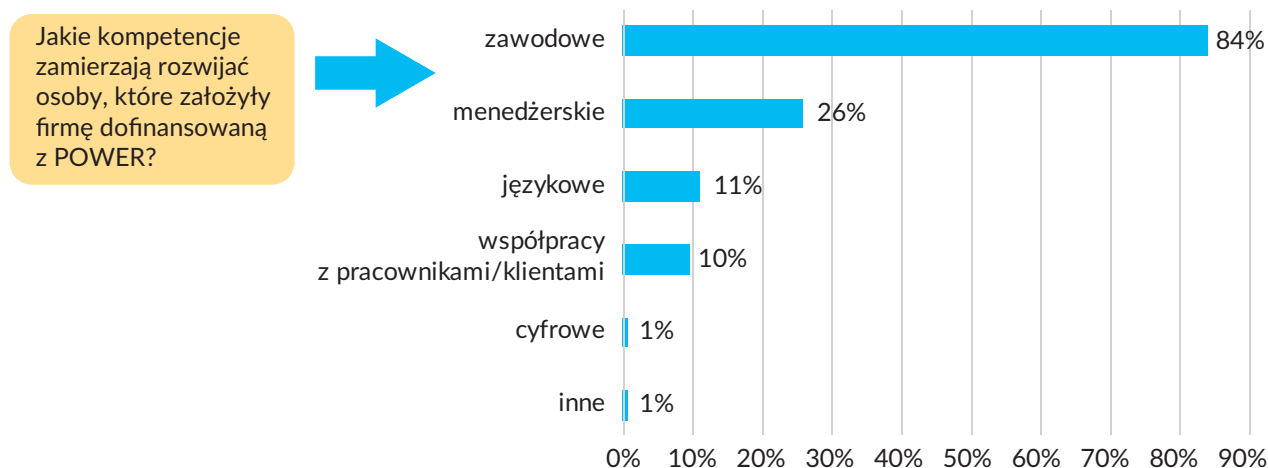
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania ilościowego.

Najwyższy odsetek osób, które planują podnosić swoje kompetencje w najbliższych 12 miesiącach odnotowano w grupie (dot. młodych z dotacją POWER):

- kobiet (77% odpowiedziało zdecydowanie lub raczej tak), w grupie mężczyzn takie plany ma 60% osób,
- osób z obszarów gęsto zaludnionych (74%), na obszarach wiejskich takie plany deklaruje 62% osób,
- osób z miasta Krakowa (83%), w podregionie krakowskim 59%,
- osób z wykształceniem policealnym (77%) i wyższym (70%), wśród osób z wykształceniem gimnazjalnym i niższym takie plany ma 59% osób,

- biernych (71%), wśród bezrobotnych 65%,
- osób, które założyły firmy z branży edukacja i kultura (83%), wśród osób działających w branży przetwórstwo przemysłowe takie plany ma 52% młodych, a w branży budowlanej 59%.

Wykres 34. Kompetencje jakie zamierzają rozwijać osoby, które założyły firmę z dotacją POWER w najbliższych 12 miesiącach



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

Choć samozatrudnieni i pracodawcy, którzy założyli działalność, chcą rozwijać kompetencje zawodowe (84%) i menedżerskie (26%), to niepokojący jest niski odsetek osób zamierzających inwestować w kompetencje cyfrowe. W najbliższych latach to właśnie znajomość zaawansowanych technologii, oprogramowania, robotyzacja i automatyzacja będą decydowały o powodzeniu oraz przewadze konkurencyjnej firm.



PRZEŻYWALNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ FIRM Z DOTACJĄ

PRZEŻYWALNOŚĆ FIRM Z DOTACJĄ

Przeżywalność rozumiemy jako liczony w pełnych miesiącach czas funkcjonowania firm z dotacją, mierzony od momentu założenia działalności gospodarczej. Interesuje nas przeżywalność firm z dotacją na moment przeprowadzenia analizy²⁶ oraz przeżywalność przez dany okres. Za kluczowe okresy uznaliśmy 12 (obowiązkowy okres utrzymania firmy), 24 (możliwość korzystania z preferencyjnych składek ZUS), 27 (funkcjonowanie przez kwartał w warunkach rynkowych) i 36 miesięcy (utrzymanie firmy przez pełne 3 lata, w tym rok w warunkach rynkowych).

Biorąc pod uwagę wszystkie 10141 firm, które powstały z dotacją POWER w latach 2015-2020, wg stanu na 31.08.2021 aktywnych pozostawało 68% z nich. Biorąc pod uwagę cechy osób młodych, które otrzymały dotację (płeć, wykształcenie, wiek) i samych firm (sekcja PKD, powiat, w którym firma funkcjonuje), można stwierdzić, że utrzymaniu firmy sprzyjało założenie jej:

- przez mężczyznę – przeżywalność firm założonych przez mężczyzn wyniosła 71% i była o 9 p.p. wyższa niż przeżywalność firm założonych przez kobiety²⁷ (62%),
- przez osobę z wykształceniem wyższym²⁸ lub średnim²⁹ - przeżywalność działalności gospodarczych prowadzonych przez osoby z wykształceniem wyższym i średnim była najwyższa i wynosiła odpowiednio 71% i 67%, podczas gdy przeżywalność firm założonych przez osoby z wykształceniem najwyżej gimnazjalnym³⁰ i policealnym³¹ kształtowała się na poziomie 63-64%,
- przez osobę z najstarszej grupy wiekowej (26-29 lat) – generalnie im starsza osoba młoda, tym większa przeżywalność założonej przez nią działalności, dla poszczególnych grup wiekowych przeżywalność ich firm wyniosła:
 - 26-29 lat – 70%³²,
 - 21-25 lat – 66%,
 - 18-20 lat – 61%,

²⁶ Na 31 sierpnia 2021 – rozdział dot. przeżywalności został opracowany na podstawie analizy danych z SL2014, aktualnych na dzień 31 sierpnia 2021.

²⁷ Z badania ogólnopolskiego (Badanie efektów wsparcia zrealizowanego na rzecz osób młodych w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, 2020) wynika, że kobiety prowadziły firmę dwukrotnie rzadziej niż mężczyźni, choć były tak samo skuteczne w ubieganiu się o finansowanie. Nie zaobserwowano różnicy w skuteczności ubiegania się o dotację - kobiety natomiast rzadziej posiadały wiedzę na temat tego instrumentu oraz miały niższą skłonność do ubiegania się o tego typu wsparcie.

²⁸ ISCED 5-8

²⁹ ISCED 3

³⁰ ISCED 0-2

³¹ ISCED 4

³² Prowadzenie własnej działalności wymaga pewnego doświadczenia i rozeznania na rynku, stąd tak jednoznaczna dodatnia zależność pomiędzy wiekiem osoby zakładającej firmę a jej przeżywalnością.

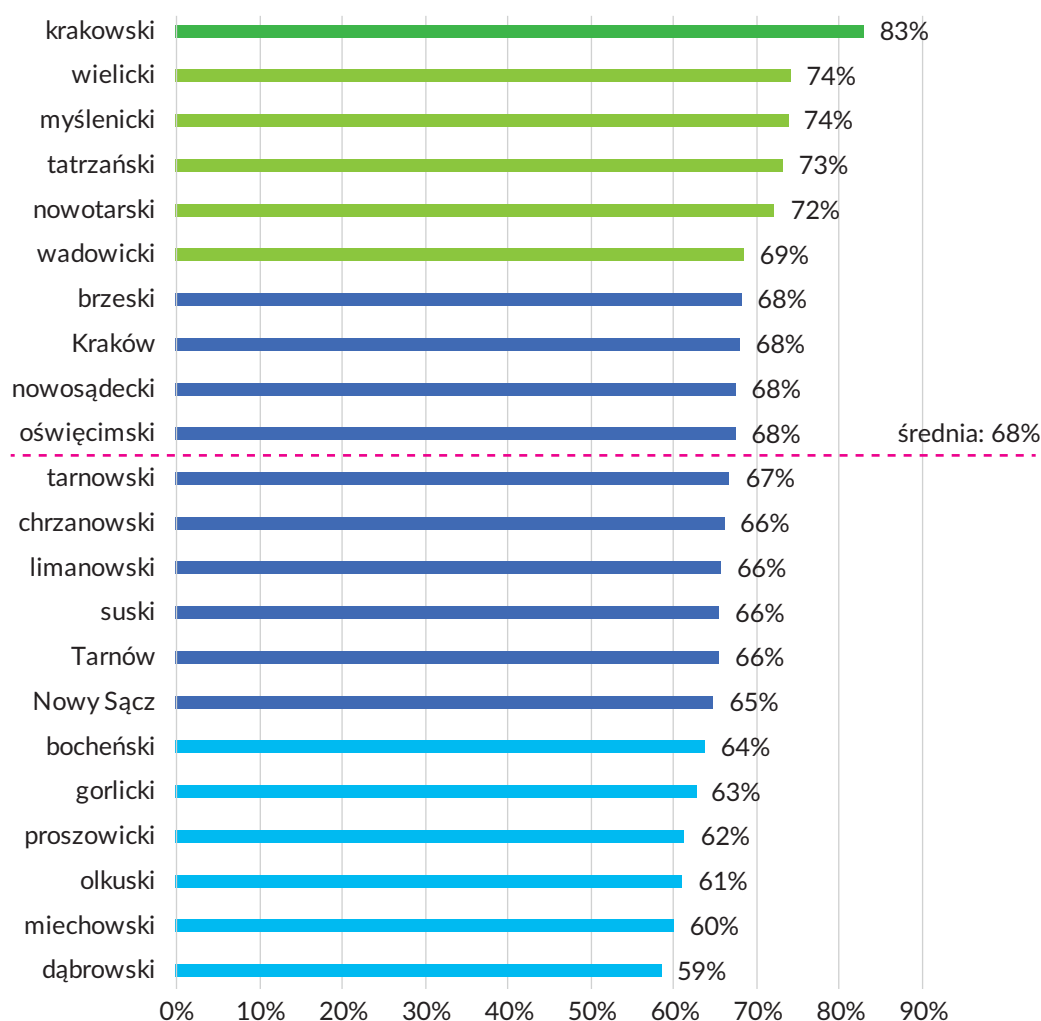
- w powiatach krakowskim, wielickim, myślenickim, tatrzańskim, nowotarskim (w wymienionych powiatach przeżywalność była wyższa niż 70%) i wadowickim (przeżywalność powyżej średniej, 69%); przeżywalności firm z dotacją POWER w poszczególnych powiatach przedstawiono na wykresie 36,
- w takich sekcjach PKD jak:
 - Q Opieka zdrowotna i pomoc społeczna,
 - M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna,
 - F Budownictwo,
 - J Informacja i komunikacja,
 - L Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości,
 - S Pozostała działalność usługowa, w których przeżywalność przekraczała 70%.. Szczegółowe dane przedstawiono na wykresie 37.

Stopień zaludnienia obszaru, na którym wsparta dotacją działalność gospodarcza została założona, (obszary gęsto lub słabo zaludnione) nie miał wpływu na przeżywalność tych działalności. Oscylowała ona między 67-68% niezależnie od tego, czy powstała terenach miejskich czy wiejskich.

W poprzedniej perspektywie finansowej UE (2007-2014) badanie przeżywalności firm z dotacją wykazało, że prawdopodobieństwo przetrwania firmy malało wraz z niższym poziomem wykształcenia ich założycieli/założycielek oraz w grupie kobiet i mieszkańców wsi.

Z kolei badanie przeżywalności firm z dotacją RPO WM pokazuje, że prawdopodobieństwo przetrwania firmy:

- rośnie, jeśli firmę zakłada mężczyzna,
- jest wprost proporcjonalne do wieku osoby zakładającej działalność – im starsza osoba, tym większa szansa na przetrwanie działalności powstałej z dotacją,
- rośnie dla osób z wykształceniem wyższym niż gimnazjalne,
- rośnie dla osób mieszkających na obszarach o większym poziomie zaludnienia.

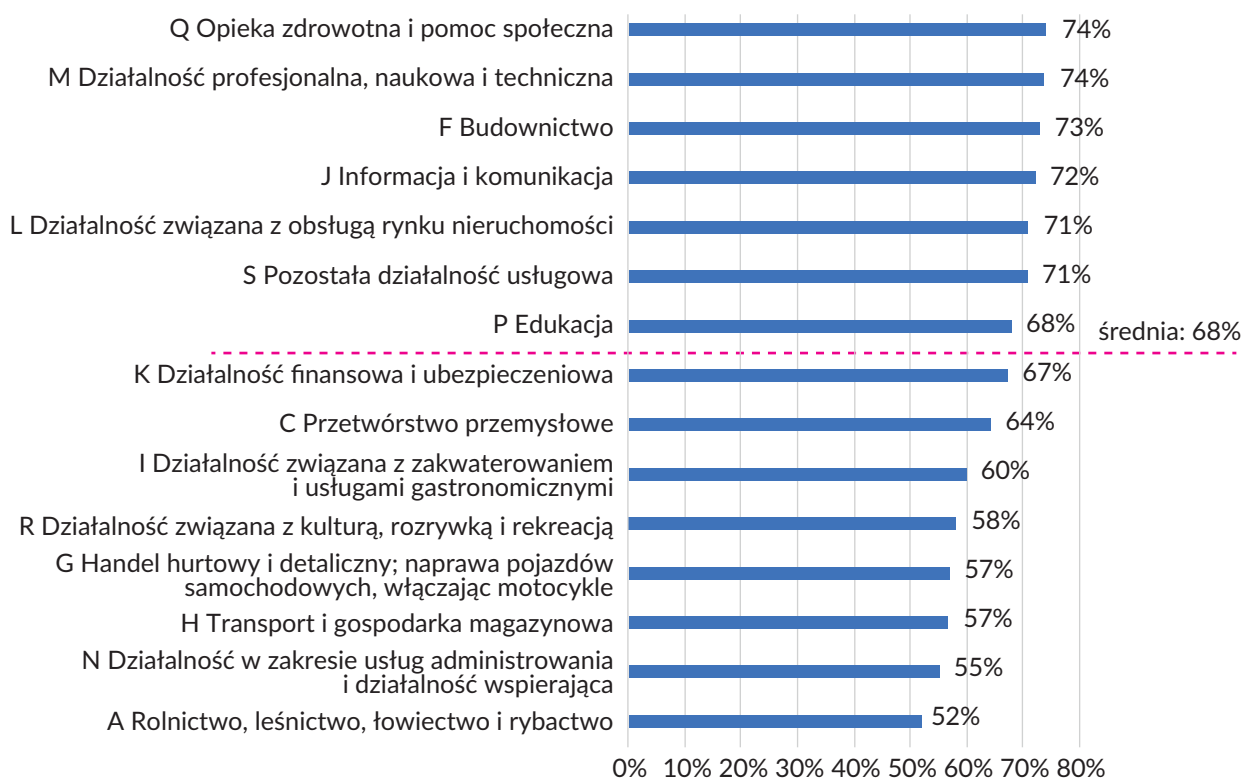
Wykres 35. Przeżywalność firm z dotacją POWER według powiatów (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL.

6 powiatów może się poszczycić przeżywalnością powyżej średniej. 4 powiaty (miasto Kraków oraz powiat brzeski, nowosądecki i oświęcimski) osiągnęły przeżywalność na poziomie średniej wynoszącej 68%. Pozostałe powiaty (w sumie 12) plasują się w tym zestawieniu poniżej średniej. Powiaty charakteryzujące się najniższą przeżywalnością firm z dotacją POWER to powiat dąbrowski, miechowski, olkuski, proszowicki, gorlicki i bocheński.

Firmy wsparte dotacją w ramach PO KL osiągały najwyższą przeżywalność w powiatach: wielickim, olkuskim, Krakowie, krakowskim, nowosądeckim, chrzanowskim, miechowskim i Tarnowie (między 76% w Krakowie a 64% w Tarnowie). Najniższą przeżywalność odnotowano natomiast w powiatach: nowotarskim, wadowickim, brzeskim, dąbrowskim, limanowskim, gorlickim i tatrzańskim (między 29% w powiecie nowotarskim a 45% w powiecie tatrzańskim).

Najniższe wskaźniki przeżycia po 2 i 3 latach działalności z dotacją RPO WM dotyczą powiatów: miechowskiego, dąbrowskiego, limanowskiego i nowosądeckiego. Największą przeżywalnością charakteryzują się natomiast firmy z powiatu nowotarskiego i tatrzańskiego.

Wykres 36. Przeżywalność firm z dotacją POWER wg sekcji PKD (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL.

10 działalności o najwyższej przeżywalności reprezentowało następujące działy PKD³³ (w nawiasie podano sekcję i % firm, które nadal funkcjonują):

1. Działalność prawnicza (M, 93%),
2. Instalowanie maszyn przemysłowych, sprzętu i wyposażenia (C, 92%),
3. Działalność w zakresie telekomunikacji przewodowej (J, 92%),
4. Pozostała działalność w zakresie opieki zdrowotnej (Q, 92%),
5. Pozostałe badania i analizy techniczne (M, 91%),
6. Produkcja konstrukcji metalowych i ich części (C, 88%),
7. Wykonywanie instalacji wodno-kanalizacyjnych, ciepłych, gazowych i klimatyzacyjnych (F, 85%),
8. Działalność w zakresie architektury (M, 82%),
9. Działalność związana z oprogramowaniem (J, 81%),
10. Działalność agentów i brokerów ubezpieczeniowych (K, 81%).

Z kolei 10 działalności o najniższym wskaźniku przeżywalności to:

1. Sprzedaż detaliczna obuwia i wyrobów skórzanych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach (G, 25%),
2. Sprzedaż detaliczna pozostały nowych wyrobów prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach (G, 31%),
3. Produkcja pozostałych wyrobów z papieru i tektury (C, 33%),
4. Działalność portali internetowych (J, 33%),
5. Sprzedaż detaliczna odzieży prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach (G, 38%),

³³ W zestawieniu uwzględniono te działy PKD, w których rozpoczęło działalność przynajmniej 10 firm.

6. Produkcja toreb bagażowych, toreb ręcznych i podobnych wyrobów kaletniczych, produkcja wyrobów rymarskich (C, 38%)
7. Działalność pomocnicza związana z utrzymaniem porządku w budynkach (N, 39%),
8. Produkcja gotowych wyrobów tekstylnych (C, 40%),
9. Produkcja pozostałej odzieży i dodatków do odzieży (C, 41%),
10. Produkcja pozostałej odzieży wierzchniej (C, 42%).

Zwraca uwagę dobra przeżywalność firm prowadzących działalność wymagającą wysokich kwalifikacji (sekcje Q, M, J). Ta prawidłowość uzupełnia się wzajemnie z wnioskiem odnoszącym się do przeżywalności w zależności od wykształcenia właściciela/właścicielki firmy. Spośród wszystkich podmiotów działających w sekcji Q (opieka zdrowotna i pomoc społeczna) najrzadziej likwidowane były podmioty zajmujące się opieką zdrowotną (przeżywalność w przedziale 77-100%), a najczęściej – działalności oferujące opiekę dzienną nad dziećmi (62%). Wśród podmiotów prowadzących działalność profesjonalną (sekcja M) szczególnie dobrą przeżywalność miały firmy zajmujące się komunikacją i public relations (odsetek zlikwidowanych 0%), prawnicze (7%), wykonujące badania i analizy techniczne (0-9%) oraz architektoniczne (18%). Najczęściej likwidowane firmy funkcjonujące w sekcji M to te prowadzące działalność związaną z tłumaczeniami (odsetek zlikwidowanych 67%), fotograficzną (40%), specjalistycznym projektowaniem (35%) i agencje reklamowe (34%). Z kolei wśród firm z sekcji J najlepiej radziły sobie firmy telekomunikacyjne (odsetek zlikwidowanych 8%) i zajmujące się oprogramowaniem (19%), najgorzej – te związane z mediami (42-67%) i zajmujące się doradztwem informatycznym (42%).

Lepszą od przeciętnej przeżywalność miały również firmy budowlane i związane z obsługą rynku nieruchomości (sekcje F, L) wśród których przeżyło prawie $\frac{3}{4}$ utworzonych podmiotów. Najniższa przeżywalność wśród firm budowlanych wyniosła 66-67% i dotyczyła robót budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieskalnych oraz wykonywania pozostałych instalacji budowlanych. W sekcji L (obsługa rynku nieruchomości) poniżej średniej przeżywalności (68%) znalazły się wyłącznie te zajmujące się wynajmem i zarządzaniem nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi (przetrwiała tylko 1 z 3 takich działalności). Ostatnią sekcją, której przeżywalność znalazła się powyżej średniej jest sekcja S (pozostała działalność usługowa). Wynik ten firmy z sekcji S zawdzięczają przeżywalności działalności fryzjerskiej, kosmetycznej i pogrzebowej. Inne usługi, oferowane przez firmy z tej sekcji (jak np. działalność związana z poprawą kondycji fizycznej, naprawa komputerów, pranie i czyszczenie, naprawa sprzętu telekomunikacyjnego) odnotowały przeżywalność poniżej średniej.

Warto również przyjrzeć się, jak na przeżywalność firm przekładało się wcześniejsze doświadczenie zawodowe i edukacyjne ich właścicieli. Z przeprowadzonego badania wynika, że firmy, które zostały założone zgodnie z profilem wykształcenia odznaczały się wyższą przeżywalnością – 77% było nadal aktywnych w momencie badania, podczas gdy w grupie firm, w których profil wykształcenia właściciela nie pokrywał się z profilem działalności przeżywalność wyniosła 69%.

W przypadku doświadczenia zawodowego trzeba zauważyć, że sam fakt podejmowania pracy najemnej nie wpływa na przeżywalność firm. Zarówno wśród osób, które miały okazję pracować przed założeniem firmy z dotacją, jak i w przypadku osób, które nie

zarobkowały wcześniej, działalność prowadziło nadal 74%. Widać jednak wyraźnie, że szansę na przetrwanie zwiększa doświadczenie zawodowe zdobyte w pokrewnym obszarze. Wśród osób, które podejmowały pracę o tym samym profilu, przeżywalność wyniosła 77%. Natomiast wśród osób, które podejmowały pracę niezwiązaną z profilem założonej firmy – 68%.

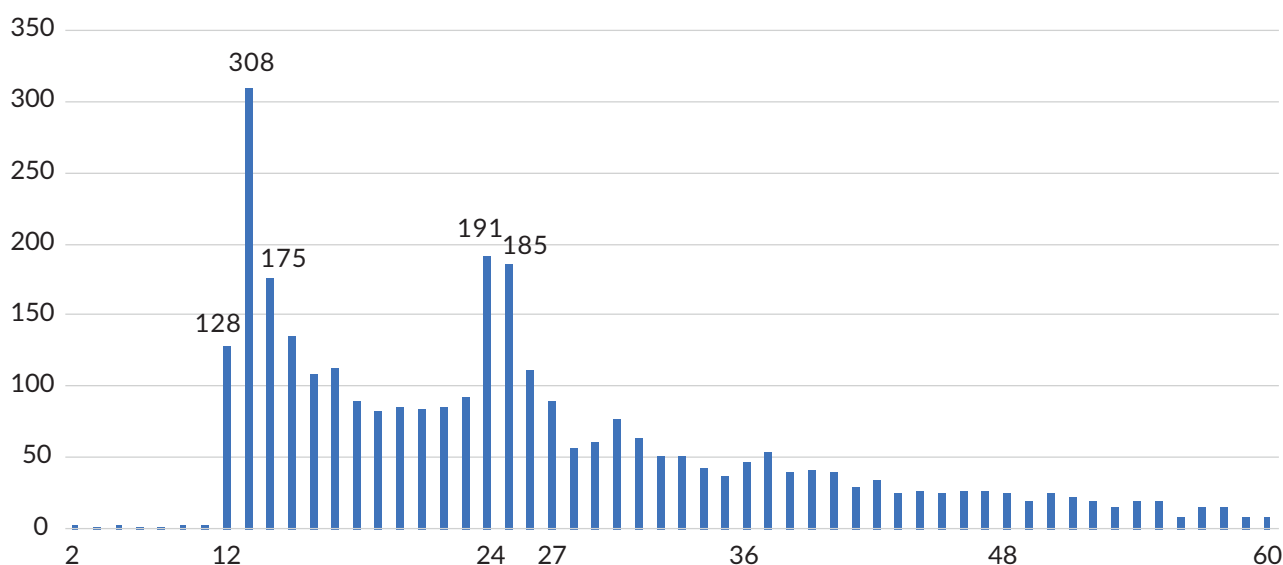
DYNAMIKA PRZEŻYWALNOŚCI W CZASIE

Największe ubytki aktywnych firm z dotacją POWER obserwujemy:

- po 12, 13 i 14 miesiącu funkcjonowania (12 miesięcy to obowiązkowy okres utrzymania wspartej dotacją działalności gospodarczej),
- po 24 i 25 miesiącu działalności firmy (przez 24 miesiące młodzi przedsiębiorcy mogą korzystać z preferencyjnych składek ZUS³⁴),

Likwidacje firm w innych okresach występują na dużo mniejszą skalę, a po 37 miesiącu od daty założenia firmy liczba działalności likwidowanych bądź zawieszanych sukcesywnie spada.

Wykres 37. Liczba dezaktywacji firm uwzględniająca okres ich funkcjonowania (mierzony w pełnych miesiącach)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL.

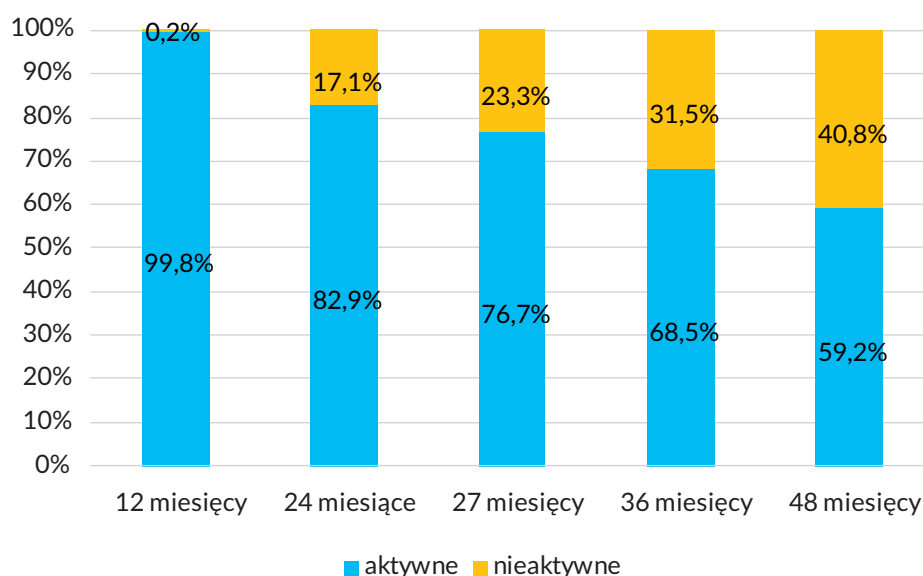
Analogiczne wnioski dały badanie przeprowadzone dla PO KL i RPO WM - momenty szczególnie sprzyjające kończeniu działalności gospodarczych, koncentrują się wokół dwóch wartości: 12 oraz 24 miesiące.

³⁴ Nowe firmy jednoosobowe lub wspólnicy spółki cywilnej mogą przez pełne 24 miesiące kalendarzowe płacić niższe składki na ubezpieczenia społeczne, liczone od obniżonej podstawy. Obniżona podstawa nie może być niższa niż 30% minimalnego wynagrodzenia.

Przez pełne 12 miesięcy funkcjonowało 99,8% firm³⁵. Wysoka przeżywalność firm w tym okresie jest związana z zasadami przyznawania dotacji – osoby, które ją otrzymają są zobowiązane do utrzymania działalności przez co najmniej rok, w przeciwnym razie muszą zwrócić dotację. W związku z tym uczestnicy mogli nie zawieszać/likwidować działalności przed upływem roku, nawet jeśli firma nie przynosiła zysków³⁶.

W kolejnych przełomowych momentach, za które uznano 24, 27 (funkcjonowanie przez kwartał w warunkach rynkowych), 36 miesięcy (prowadzenie działalności przez 3 lata) i 48 miesięcy (prowadzenie firmy przez 4 lata), udział firm nieaktywnych³⁷ rósł z 17% do 41%.

Wykres 38. Relacja firm aktywnych i nieaktywnych po 12, 24, 27, 36 i 48 miesiącach funkcjonowania (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL.

FIRMY AKTYWNE PO 24, 27 I 36 MIESIĄCACH DZIAŁALNOŚCI

Charakterystyka firm aktywnych po 24, 27 i 36 miesiącach funkcjonowania pod względem cech osoby wspartej dotacją jest identyczna jak ta przedstawiona dla wszystkich działalności z dotacją, aktywnych na dzień badania, tj. 31 sierpnia 2021 roku. Różnice między wspomnianą analizą a charakterystyką firm o najwyższej przeżywalności po 24, 27 i 36 miesiącach ujawniają się w zakresie cech prowadzonej działalności – powiatu, sekcji PKD czy stopnia zaludnienia obszaru, sprzyjającym najwyższej przeżywalności firm z dotacją.

³⁵ Na likwidację działalności zdecydowało się zaledwie 17 osób.

³⁶ Uczestnicy projektów dotacyjnych w pierwszym roku działalności ponoszą niewielkie koszty związane z preferencyjnymi płatnościami do ZUS, więc nawet podtrzymywanie firmy w rejestrze jest dla nich mniej kosztowne niż konieczność zwrotu dotacji.

³⁷ Na tę kategorię składają się działalności wykreślone z rejestru CEIDG oraz zawieszone w okresie badania. Działalności zawieszone, a potem ponownie uruchomione w okresie badania, wchodzi do puli firm aktywnych.

Tabela 4. Charakterystyka firm z dotacją aktywnych po 24, 27 i 36 miesiącach działalności

	Okres funkcjonowania firmy z dotacją (miesiące)		
	24	27	36
	Cechy przedsiębiorców/ firm z dotacją sprzyjające przeżywalności firmy (w nawiasie podano % przeżywalności firmy z daną cechą; kolorem niebieskim zaznaczono cechy różne od analizy ogólnej)		
Płeć	mężczyzna (85%)	mężczyzna (78%)	mężczyzna (71%)
Wykształcenie	wyższe (87%)	wyższe (81%)	wyższe (74%)
Wiek	26-29 lat (85%)	26-29 lat (80%)	26-29 lat (72%)
Powiat, w którym działalność została założona	• krakowski (93%), • wielicki, Nowy Sącz (87%), • Kraków, myślenicki, tatrzański, suski (86%),	• krakowski (89%), • Kraków, myślenicki, (80%), • gorlicki, tatrzański, nowotarski, Nowy Sącz (79%),	• krakowski (68%), • wadowicki (66%), • Kraków (65%), • oświęcimski, wielicki, myślenicki, limanowski, gorlicki (64%),
Sekcja PKD, w której prowadzona jest działalność gospodarcza	• L Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (97%), • Q Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (90%), • M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (87%), • J Informacja i komunikacja (86%), • P Edukacja (86%), • F Budownictwo (86%), • S Pozostała działalność usługowa (85%),	• L Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (97%), • Q Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (86%), • A Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo (82%), • M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (82%), • J Informacja i komunikacja (81%), • S Pozostała działalność usługowa (80%), • P Edukacja (80%),	• L Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (89%), • Q Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (79%), • A Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo (76%), • M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (76%), • J Informacja i komunikacja (75%), • S Pozostała działalność usługowa (72%), • F Budownictwo (71%),
Stopień zaludnienia obszaru, na którym funkcjonuje firma	obszary gęsto zaludnione (86%)	obszary gęsto zaludnione (79%)	obszary gęsto i średnio zaludnione (70%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL.

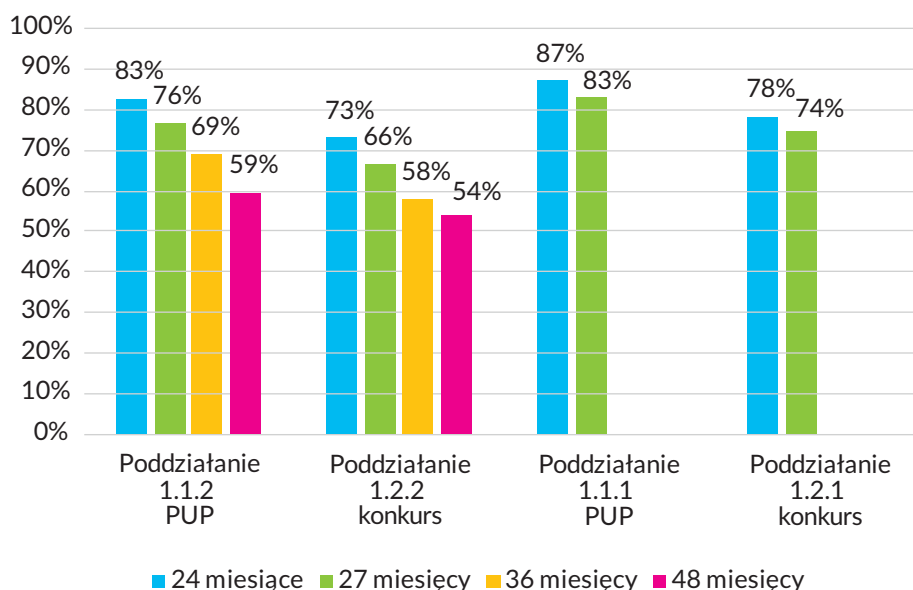
PRZEŻYWALNOŚĆ FIRM Z DOTACJĄ A RODZAJ PROJEKTODAWCY

Dotacje w ramach POWER udzielane były przez powiatowe urzędy pracy (projekty pozakonkursowe) oraz przez projektodawców konkursowych. Przed upływem 12 miesięcy likwidacji uległo zaledwie 17 firm powstałych dzięki dotacji, wszystkie te działalności skorzystały wcześniej ze wsparcia PUP.

W projektach dofinansowanych z YEI, realizowanych na początkowym etapie okresu programowania 2014-2020 (1.1.2 – projekty PUP, 1.2.2 – projekty konkursowe) wyższą przeżywalnością charakteryzowały się firmy wsparte w ramach projektów PUP. Różnica między przeżywalnością firm z dotacją, które otrzymały dotację w ramach projektów PUP i projektów konkursowych, wynosi 10 p.p. w odniesieniu do 24 i 27 miesięcy funkcjonowania, 11 p.p. dla 36-miesięcznego prowadzenia działalności gospodarczej oraz 5 p.p. dla 48 miesięcy. Przeżywalność w projektach dofinansowanych z EFS, realizowanych w kolejnych latach okresu programowania jest wyższa (78-87% dla 24 miesięcy vs 73-83%) i jej wyniki są również bardziej korzystne dla PUP. Dla 24 i 27miesięcznych działalności przeżywalność firm z dotacją wspartych przez PUP jest wyższa o 9 p.p. niż w przypadku firm, które otrzymały dotację w projektach konkursowych. W przypadku Poddziałów 1.1.1 i 1.2.1 brak jest możliwości porównania przeżywalności firm w podziale na typ projektodawcy po 36 czy 48 miesiącach. Projekty PUP w Poddziałaniu 1.1.1 rozpoczęły się z początkiem 2019 roku, co oznacza, że wszystkie powstałe w ich ramach firmy funkcjonują krócej niż 36 miesięcy.

Ogólnopolskie badanie efektów wsparcia osób młodych w ramach POWER wykazało, że w prawie połowie przypadków osoby otrzymujące dotację rejestrowały się w PUP jako bezrobotne jedynie w celu ich uzyskania, często nie były więc wcześniej realnie bezrobotne. Ponadto w praktyce często kluczowym kryterium w rekrutacji była kolejność zgłoszeń – nabory prowadzone były do czasu wyczerpania środków, a dofinansowanie przyznawano wszystkim wnioskowi spełniającym minimalne wymagania. Kolejną kwestią jest nadreprezentacja, wśród uczestników i uczestniczek projektów POWER, osób z wyższym wykształceniem. Dotyczyło to zwłaszcza projektów PUP. Można wnioskować, że te ogólnopolskie tendencje są odpowiedzialne, choćby częściowo, za lepsze wyniki przeżywalności firm, które otrzymały dotację w projektach pozakonkursowych.

Wykres 39. Przeżywalność firm z dotacją po 24, 27, 36 i 48 miesiącach w podziale na projektodawców konkursowych i pozakonkursowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL.

Badanie firm z dotacją RPO WM podkreśla, że trudno o jednoznaczne wskazanie, kto ma większe szanse na przetrwanie: podmioty powstałe w ramach projektów PUP czy pozostałych projektodawców. Zasadniczo, różnice pomiędzy przeżywalnością podmiotów powstałych w ramach poszczególnych działań/ poddziałań są niewielkie i w zależności od roku rejestracji firmy wahają się na korzyść różnych typów operatorów wsparcia.

Profil osoby z dotacją według rodzaju beneficjenta



PUP

- osoby bezrobotne,
- mężczyźni,
- w wieku 25 lat,
- wykształcenie średnie



Beneficjenci konkursowi

- osoby bierne,
- mężczyźni,
- w wieku 24,8 lat,
- wykształcenie średnie

Bardziej szczegółowa analiza profili osób, które korzystały z dotacji w projektach PUP i projektach konkursowych, stanowi część wyjaśnienia dla wyższej przeżywalności firm z dotacją w projektach pozakonkursowych:

- udział mężczyzn w projektach PUP jest znacząco wyższy niż w projektach konkursowych (o 8 p.p.),
- osoby z najstarszej grupy wiekowej stanowiły w PUP o 2 p.p. więcej uczestników niż w projektach konkursowych,
- odsetek osób z wykształceniem wyższym i średnim był w przypadku dotacjobiorców w PUP wyższy odpowiednio o 3 i 5 p.p.

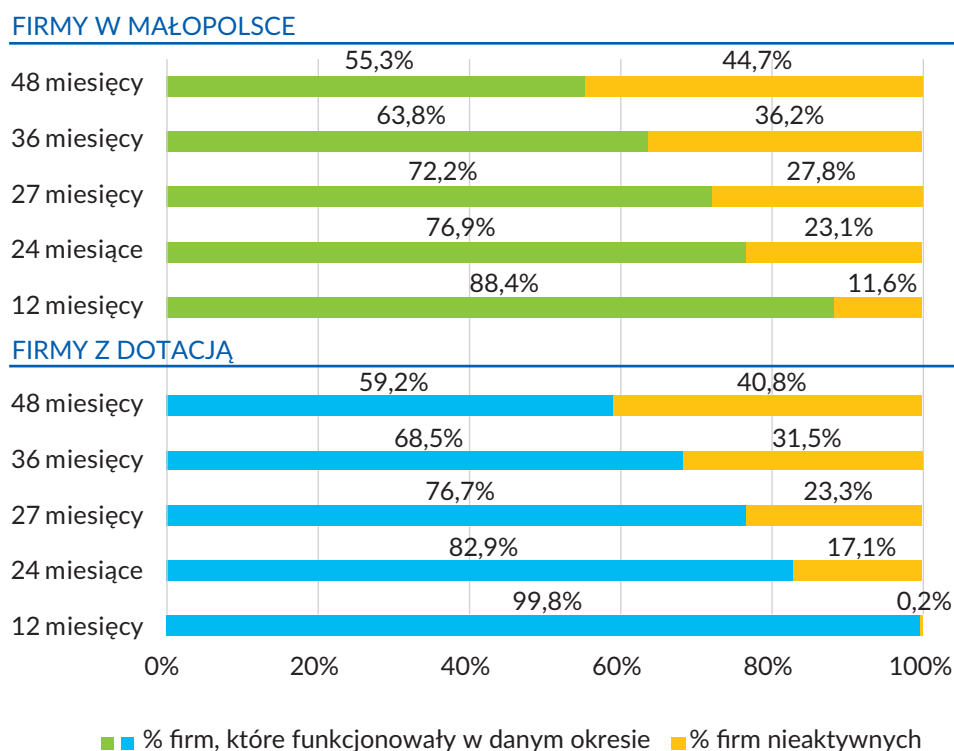
PRZEŻYWALNOŚĆ FIRM Z DOTACJĄ NA TLE PRZEŻYWALNOŚCI PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH W MAŁOPOLSCE

Zestawienie przeżywalności firm z dotacją oraz ogółu firm, które powstały w Małopolsce w analogicznym czasie pokazuje, że generalnie **przeżywalność firm z dotacją POWER jest wyraźnie wyższa** (choć przewaga firm z dotacją zmniejsza się wraz z długością funkcjonowania działalności) i wynosi:

- o 11 p.p. więcej niż dla małopolskich firm ogółem dla 12 miesięcy funkcjonowania, przy czym należy pamiętać, że dla działalności gospodarczych wspartych dotacją w ramach POWER jest to obowiązkowy okres prowadzenia firmy,
- o 6 p.p. więcej dla 24 miesięcy,
- o 5 p.p. więcej dla 27 i 36 miesięcy,
- o 4 p.p. dla 48 miesięcy.

Ogólnie można powiedzieć, że rozpoczęcie działalności gospodarczej przy wsparciu dotacyjnym charakteryzuje się wyższą trwałością niż w przypadku nowo powstałych firm bez wsparcia publicznego. Szczególnie dotyczy to pierwszych lat działalności, ale tylko częściowo wynika z faktu, że w przypadku wsparcia POWER narzucony jest minimalny okres prowadzenia działalności.

Wykres 40. Przeżywalność firm z dotacją i podmiotów gospodarczych w Małopolsce (kolor zielony i niebieski oznacza % firm, które funkcjonowały w danym okresie, pomarańczowym oznaczono % firm nieaktywnych)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SL i CEIDG.

Porównanie poziomu przeżywalności wszystkich firm w Małopolsce z tymi powstałymi dzięki dotacjom przyznawanym w ramach PO KL wykazało, że podmioty powstałe z unijną pomocą ze względu na okres obowiązkowy, po pierwszym okresie charakteryzowały się wyższą przeżywalnością. Po tym okresie obserwowalny jest jednak spadek – firmy powstałe z dotacją charakteryzują się niższą przeżywalnością w stosunku do ogółu firm powstałych w tym samym roku. Co ciekawe, analiza sytuacji przedsiębiorstw powstających w okresie wdrażania RPO WM (2015-2018) wykazuje, że firmy powstające z dotacją, podobnie jak w poprzedniej perspektywie, charakteryzują się wyższą przeżywalnością (ponownie kluczową rolę odgrywa tu zobowiązanie odbiorcy wsparcia do prowadzenia firmy) po pierwszym roku funkcjonowania. Jednocześnie jednak, w tym przypadku, zauważalna jest także przewaga firm powstałych z dotacją po drugim roku funkcjonowania podmiotu. Po trzecim roku mamy do czynienia ze wskaźnikiem przeżycia na podobnym poziomie, z kolei dopiero po 4 roku działania na rynku firmy z dotacją charakteryzują się mniejszą przeżywalnością niż ogół firm powstałych w analogicznym okresie.

Dane z CEIDG nie pozwalają na pełne odniesienie firm z dotacją do ogółu małopolskich firm, ponieważ zawierają tylko część informacji dostępnych w SL.

Przeżywalność małopolskich firm w okresie pierwszych 12 miesięcy działalności nie jest mocno uzależniona od powiatu, w którym firma została założona. W prawie wszystkich powiatach odnotowano przeżywalność w przedziale 87-92%. Największą przeżywalnością cieszą się firmy w powiatach:

- proszowickim – 92%,
- myślenickim, krakowskim – 91%
- miechowskim, limanowskim, tarnowskim, olkuskim, Nowym Sączu i Krakowie – 90%.

Od tej generalnej zasady jest jeden wyjątek i jest nim powiat nowotarski. Poziom przeżywalności firm w powiecie nowotarskim wyraźnie odbiega od poziomu w pozostałych powiatach i wynosi 76%. Dotyczy to nie tylko okresu 12 miesięcy, ale i pozostałych: 24 miesięcy (przeżywalność firm w powiecie nowotarskim: 64%), 27 (60%) i 36 miesięcy (52%).

Tabela 5. Charakterystyka małopolskich firm aktywnych po 24, 27 i 36 miesiącach działalności

	Okres funkcjonowania firmy (miesiące)		
	24	27	36
	Cechy firm sprzyjające jej przeżywalności w nawiasie podano % przeżywalności firmy z daną cechą; kolorem zielonym zaznaczono cechy różne od analizy firm z dotacją w analogicznym okresie prowadzenia działalności)		
Powiat, w którym działalność została założona	• krakowski (81%), • myślenicki, Kraków (80%), • wielicki (79%), • tatrzański, wadowicki, bocheński (78%),	• krakowski (77%), • Kraków (76%), • wielicki, myślenicki (75%), • wadowicki (73%), - tatrzański, bocheński (73%),	• krakowski (69%), • Kraków (68%), • wielicki (67%), • myślenicki (66%) • tatrzański, wadowicki (65%), • bocheński, (64%),
Sekcja PKD, w której prowadzona jest działalność gospodarcza	• Q Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (88%), • J Informacja i komunikacja (87%), • M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (84%), • S Pozostała działalność usługowa (82%), • P Edukacja (81%), • L Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (81%), • C Przetwórstwo przemysłowe (80%).	• Q Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (85%), • J Informacja i komunikacja (84%), • M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (80%), • L Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (78%), • P Edukacja (77%) • S Pozostała działalność usługowa (77%).	• Q Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (81%), • J Informacja i komunikacja (79%), • M Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (74%), • L Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (72%), • E Dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją (70%), • P Edukacja (69%).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CEIDG.

WPŁYW PANDEMII NA FIRMY

Patrząc ogólnie na sytuację w Małopolsce nie widać aby negatywne skutki pandemii przełożyły się na zmniejszenie liczby podmiotów zarówno w skali regionalnej, jak i lokalnej. We wszystkich powiatach województwa w 2020 r. przybyło podmiotów gospodarczych. Najtrudniejszą sytuację obserwowaliśmy w kwietniu 2020, podczas pierwszego lockdownu – zarejestrowano wówczas jedynie 597 firm, tj. o 75 % mniej niż rok wcześniej. W następnych miesiącach sytuacja stopniowo poprawiała się. W grudniu w województwie powstało ponad 1 500 działalności gospodarczych, czyli o 35% więcej niż w grudniu 2019 r. Dużym wsparciem dla sektora MŚP w czasie trwania pandemii były różnorodne programy pomocowe. W Małopolsce wśród działań antykryzysowych najchętniej starano się o:

- samozatrudnieni, 1) umorzenie składek ZUS (69%), 2) pożyczka 5000 zł dla mikroprzedsiębiorców i samozatrudnionych (66%). Udzielana pożyczka powinna być spłacona w okresie 12 miesięcy, z 3-miesięcznym okresem karencji³⁸, 3) świadczenie postojowe adresowane tylko dla samozatrudnionych (45%). Pomoc ta była najbardziej popularna wśród samozatrudnionych działających w budownictwie (57%)³⁹.
- mikrofirmy, 1) umorzenie składek ZUS (78%) oraz 2) pożyczka 5000 zł dla mikroprzedsiębiorców i samozatrudnionych (69%).

Należy też zauważyć, że w porównaniu do średnich światowych i europejskich firm, MŚP w Polsce w mniejszym stopniu wdrażały strategię odporności lub zwinności. Jak piszą autorzy raportu *Raport o sytuacji mikro, małych i średnich firm w roku 2020*, „Polskie przedsiębiorstwa były również mniej skłonne do podejmowania środków zaradczych w celu kontynuowania produkcji, takich jak przesunięcie sprzedaży w kierunku kanałów internetowych⁴⁰”.

Jak wynika z przeprowadzonego badania, **firmy założone przez osoby młode przeważnie odczuły wpływ pandemii COVID-19**. Stosunkowo częściej oddziaływanie pandemii na prowadzony biznes deklarowały firmy założone z dofinansowaniem POWER (63%), niż firmy, które powstały bez wsparcia publicznego (50%). Niemal wszyscy, niezależnie czy rozpoczynali działalność z dotacją czy bez niej, twierdzili, że ten wpływ był negatywny (95%).

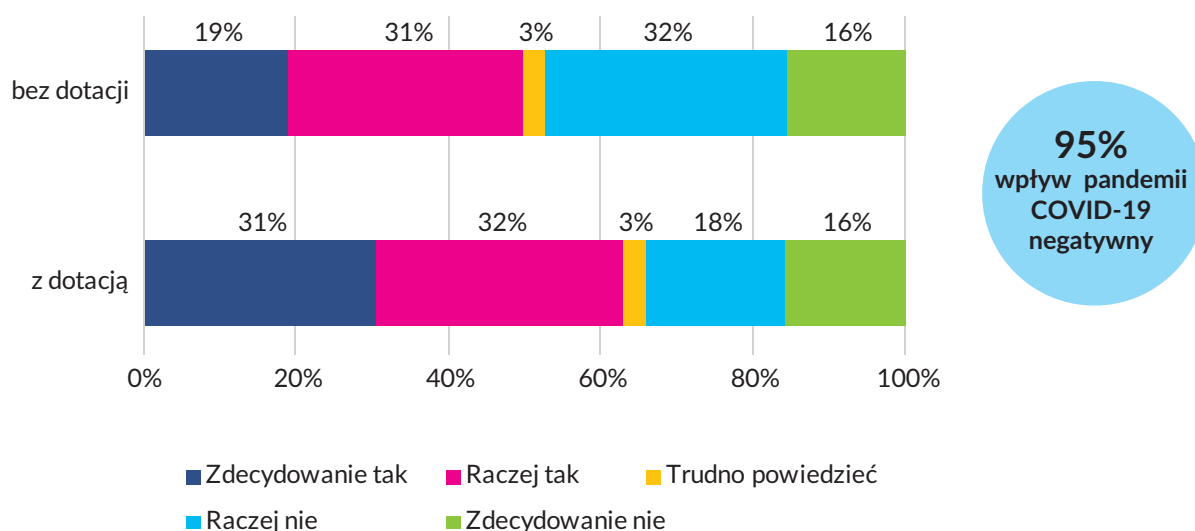
Zdaniem ekspertów: „...na pewno pandemia wpłynęła, szczególnie to pierwsze półrocze, kiedy była sytuacja taka, że byliśmy mocno wystraszeni tą sytuacją. Urzędy są pozamykane, wiele pomysłów na firmy też nie mogło zostać zrealizowane ze względu na lockdown i kolejne fale. Wszystkie te pomysły wymagające mobilności, spotkania się z ludźmi, zostały w naturalny sposób ograniczone mocno, ale też ci najbardziej pomysłowi i najbardziej przedsiębiorczy, właśnie w tej specjalnej sytuacji, wyjątkowej, znaleźli jeszcze kolejne luki” (wypowiedź w trakcie FGI)

³⁸ Pożyczka wraz z odsetkami na wniosek przedsiębiorcy podlegała umorzeniu, pod warunkiem, że samozatrudniony/mikroprzedsiębiorca będzie prowadził działalność gospodarczą przez okres 3 miesięcy od dnia udzielenia pożyczki.

³⁹ Małopolskie podmioty gospodarki narodowej wobec epidemii COVID-19, Kraków 2020, s. 44.

⁴⁰ Raport o sytuacji mikro, małych i średnich firm w roku 2020. Temat specjalny: wpływ COVID-19 na sektor MŚP, Warszawa 2021, s. 158.

Wykres 41. Deklarowany wpływ pandemii na prowadzenie firmy przez osoby, które założyły działalność przy wsparciu z POWER oraz przez osoby, które założyły działalność bez wsparcia publicznego



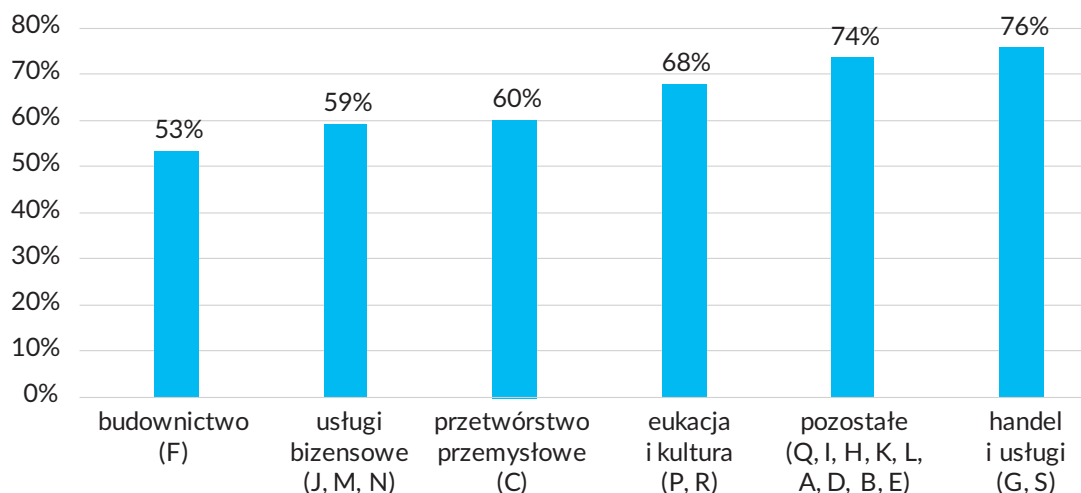
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania ilościowego.

Wyniki badania potwierdziły, że obostrzenia w prowadzeniu działalności gospodarczej obowiązujące w związku z pandemią COVID-19 dotyczyły poszczególnych branż w różnym stopniu. Dla jednych były mniej dotkliwe (budownictwo, produkcja, IT), dla innych zdecydowanie bardziej (zakwaterowanie, gastronomia, branża eventowa), gdyż w znacznym stopniu ograniczały, czy wręcz uniemożliwiały, prowadzenie biznesu.

Biorąc pod uwagę grupę firm dofinansowanych z POWER widać, że stosunkowo najczęściej skutki pandemii odczuwały osoby prowadzące działalność handlową i usługową (ponad trzy czwarte); najrzadziej natomiast osoby prowadzące firmy budowlane, czy świadczące usługi biznesowe (ponad połowa). Firmy te, mimo obostrzeń, przeważnie zachowały ciągłość pracy i obostrzenia nie były dla nich aż tak dotkliwe.

Jak zauważają eksperci „był to ciężki okres dla tych firm, które były całkowicie wykluczone, czyli kosmetyka, fitness, gastronomia, jak były jakieś masaże zdrowotne to powiedzmy, że ktoś mógł znaleźć jakąś możliwość, albo przebranżowił się wykorzystując jakieś luki i świadczył trochę inne usługi, bo bony turystyczne nie wyłączały całkowicie tej usługi, bo masaże relaksacyjne to nie, ale zdrowotne tak.” (Wypowiedź z badania jakościowego IDI)

Wykres 42. Odsetek osób (z dotacją POWER), deklarujących, że pandemia COVID-19 miała wpływ na prowadzenie firmy, w podziale na branże (sekcje PKD)

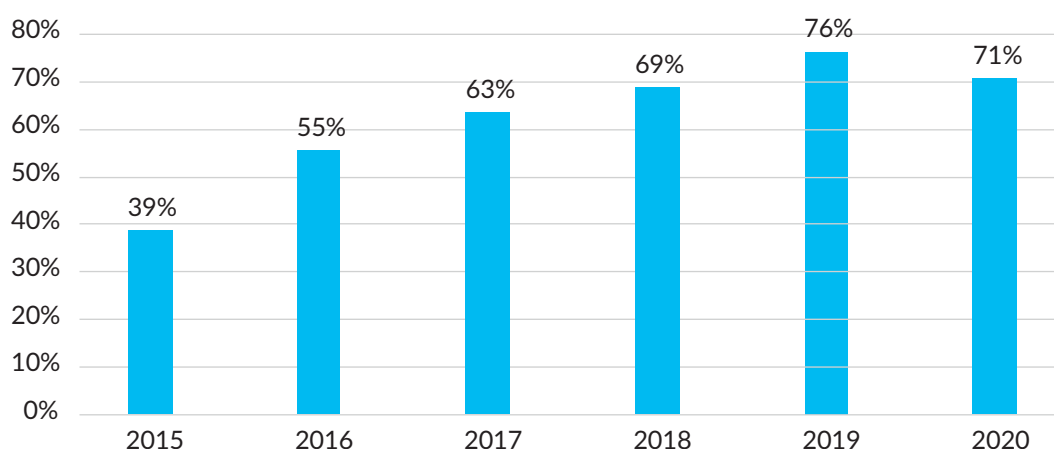


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania ilościowego.

Poza tym warto zauważyć, że wśród firm z dofinansowaniem POWER w większym stopniu wpływ pandemii (czy to negatywny czy też pozytywny) dostrzegali:

- kobiety (71%) niż mężczyźni (58%),
- osoby z podregionu tarnowskiego (72%) niż z pozostałych podregionów (ok. 60%),
- osoby, z krótszym stażem w prowadzeniu firmy – generalnie im „młodsza” firma tym wyższy był odsetek deklaracji o wpływie pandemii na jej kondycję. Wśród działalności założonych w 2015 roku oddziaływanie pandemii odczuwało 39%, a wśród działalności założonych w 2019 roku już 76%. Co ciekawe, firmy założone w 2020 roku, a więc w trakcie trwania pandemii, w mniejszym stopniu deklarowały jej wpływ niż te z 2019 roku. Prawdopodobnie dlatego, że były otwierane już w warunkach pandemicznych.

Wykres 43. Negatywny wpływ pandemii na działalność firm dofinansowanych z POWER a rok założenia firmy

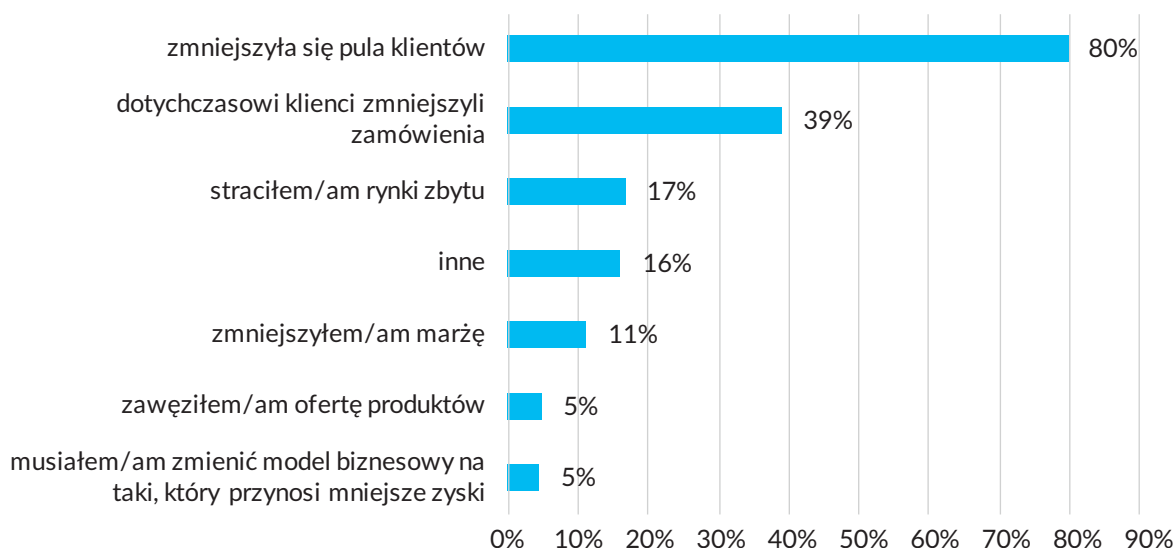


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania ilościowego.

Oddziaływanie pandemii zostało tak samo ocenione przez jednoosobowe działalności gospodarcze, jak przez firmy zatrudniające pracowników.

Jakie negatywne skutki pandemii dostrzegali młodzi, którzy założyli firmę z dotacją POWER? Głównym problemem było zmniejszenie zapotrzebowania na towary, czy usługi świadczone przez ich firmy. Młodzi z dotacją POWER odnotowali, że w związku z pandemią zmalała liczba klientów, a także że klienci ograniczyli dotychczasowe zamówienia. Wydaje się jednak, że nie należy przeceniać negatywnego wpływu pandemii, bo w wielu przypadkach były to raczej przejściowe problemy.

Wykres 44. Negatywne skutki pandemii wskazywane przez osoby, które założyły firmę z dotacją POWER



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania ilościowego.

Działania mające na celu dostosowanie firmy do funkcjonowania w warunkach pandemii podjęło 38% młodych, którzy założyli firmy z dotacją POWER oraz zaledwie 19% młodych, którzy założyli firmy bez wsparcia publicznego. Działania te polegały m.in. na:

- wprowadzeniu środków ochronnych (dezynfekcja, dystans społeczny),
- zintensyfikowaniu reklamy/marketingu,
- rozszerzeniu dotychczasowego grona klientów,
- przeniesieniu działalności do internetu,
- aplikowaniu o wsparcie z tarczy antykryzysowych.

Ekspertci zauważają, że:

„... 2020, to był początek COVID-a, część osób po prostu zwróciło się do ZUS-u o odroczenie płatności, ZUS się przychylił, także to na pewno wpłynęło im pozytywnie na działalność i wiem, że nie zamykali z tego właśnie powodu, że część nawet umorzonych składek zostało, więc to im pozwoliło działać.” (Wypowiedź z badania jakościowego IDI)

Ponadto eksperci wskazywali, że młodzi potrafili adekwatnie reagować na te problemy, m.in. dzięki posiadanym umiejętnościom cyfrowym:

„Te młode osoby mają jakby takie większe umiejętności funkcjonowania w świecie wirtualnym. I w momencie kiedy pandemia doprowadziła do zamknięcia pewnych części urzędów czy funkcjonowania takiego przyjmowania otwartego, umiały się dość szybko przestawić na tą inną formę obsługi. Inny sposób docierania do klienta, że nie jest to taka obsługa bezpośrednia, natomiast bardziej trzeba w taką formę internetową. I wydaje mi się, że te osoby dość dobrze sobie poradziły. Wiadomo, że to jest związane z tym w jakim, w jakiej branży działały. Część pewnie z nich mocno to odczuła, więc na pewno te trudne półtorej roku, nie pozostało bez wpływu na wszystkie rodzaje działalności i na wszystkie osoby, które działalność prowadziły. Jedni poradzili sobie lepiej, inni gorzej ale to, to myślę, że to jest taka tendencja, która jest w tej chwili ogólnie obserwowalna i była związana z charakterem i branżą, w której ta działalność była prowadzona”. (Wypowiedź z badania jakościowego IDI)

Z badania nie wynika, aby pandemia w sposób znaczący wpłynęła na przeżywalność firm założonych z dotacją POWER i drastycznie zwiększyła falę upadłości. Niemniej widać, że w 2020 i 2021 roku była najczęściej wymienianym powodem zamknięcia działalności gospodarczej (odpowiednio 42% w przypadku firm zamkniętych w 2020 roku i 56% dla firm zamkniętych w 2021). We wcześniejszych latach firmy dofinansowane z POWER zamykały się głównie z powodu zbyt niskich dochodów, czy zbyt wysokich podatków i składek na ZUS.

Wykres 45. Powody zaprzestania prowadzenia działalności gospodarczej



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania ilościowego.

Badanie firm z dotacją RPO WM pokazuje te same główne powody zaprzestania działalności gospodarczej – zbyt wysokie podatki, ZUS oraz zbyt niskie dochody. Czas przeprowadzenia badania uniemożliwił zbadanie wpływu pandemii COVID-19 na przeżywalność firm z dotacją.

Warto podkreślić, że pomimo oczywistych negatywnych skutków (uciążliwości dla zdrowia fizycznego i psychicznego każdego człowieka), pandemia miała też pozytywne efekty, m.in. wymusiła na nowych działalnościach gospodarczych innowacje i otworzyła przedsiębiorców na myślenie o przyszłości. Krótkie życie wielu firm jest naturalnym zjawiskiem w gospodarce wolnego rynku i ryzykiem jakie powinien ponosić każdy przedsiębiorca.

Jak zauważają eksperci, pandemia nie zastopowała też zainteresowania młodych zakładaniem firm, nawet w obszarach, które w szczytowych momentach miały ograniczone pole działania:

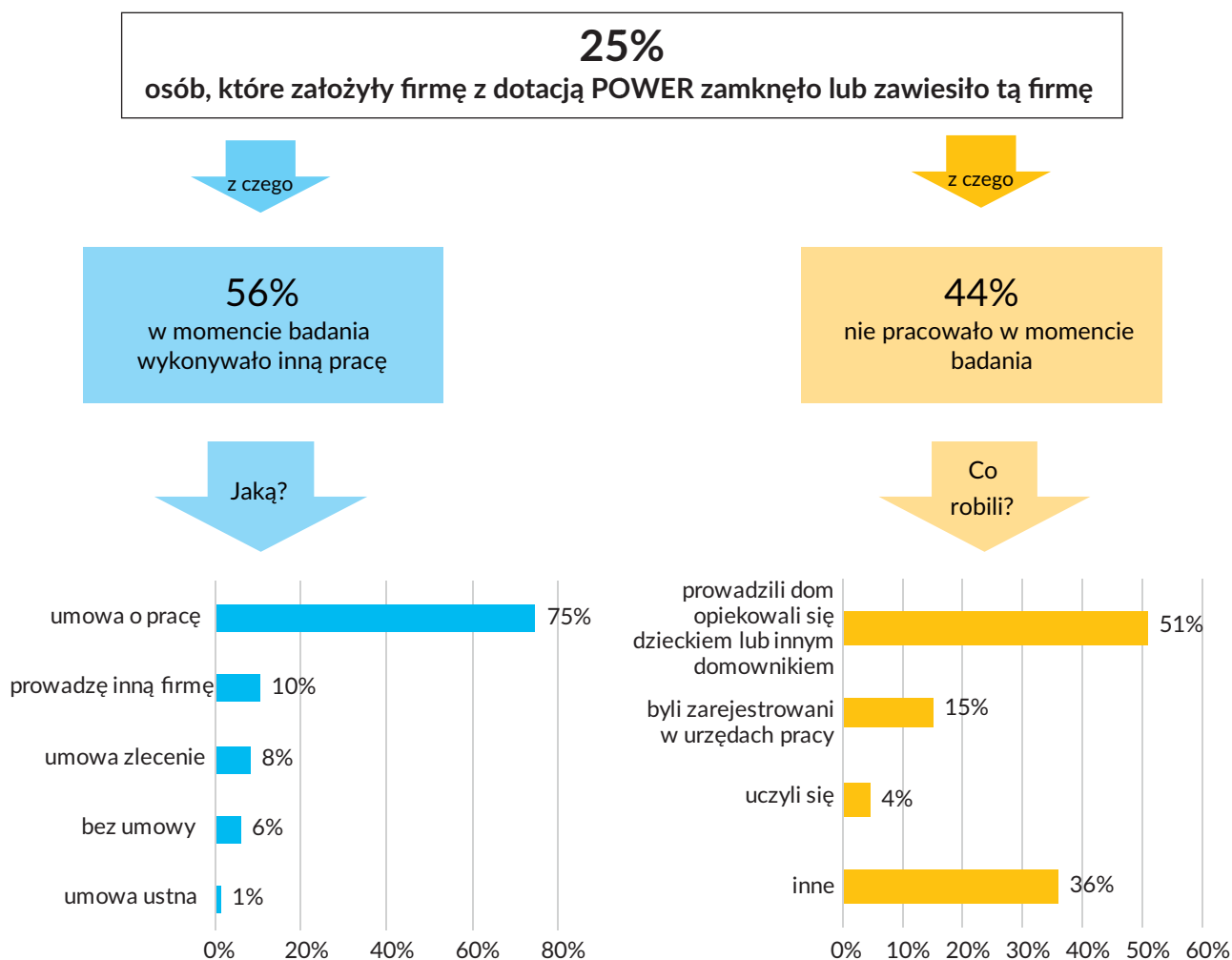
„co ciekawe, zastanawiało mnie też to, że to nie odstraszyło osób żeby w kwietniu, w maju, w czerwcu 2020 roku tego typu działalność zakładać. Tak, jak nie odstraszyło rozpoczynania działalności w tej branży ślubnej, a mieliśmy mnóstwo wniosków na wystroje sal, na wodzirejów, gdzie nie było tych wesel organizowanych, bo wszystko było pozamykane, a osoby działalności zakładały”. (Wypowiedź z badania jakościowego IDI)

EFEKT ZATRUDNIENIOWY – EFEKTYWNOŚĆ WSPARCIA DOTACYJNEGO

Jak wynika z analizy przeżywalności firm według stanu na dzień 31.08.2021 r., aktywnych pozostawało 68% firm, które w latach 2015-2020 zostały założone dzięki wsparciu z POWER. Pozostaje w takim razie pytanie, co robią osoby, które zamknęły/zawiesiły swoje firmy. Czy są aktywne na rynku pracy? Czy fakt zaprzestania przez nie prowadzenia działalności gospodarczej oznacza, że wsparcie dotacyjne było w ich przypadku nieskuteczne?

Jak wynika z badania ewaluacyjnego, w grupie osób, które zamknęły/zawiesiły firmę, 56% posiadało inną pracę – najczęściej w formie umowy o pracę. Pozostali byli niepracujący (44%) – najczęściej ze względu na opiekę nad osobą zależną (dzieckiem lub innym domownikiem).

Rysunek 1. Sytuacja zawodowa osób, które zaprzestały prowadzić firmę założoną z dotacją POWER



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego i danych SL.

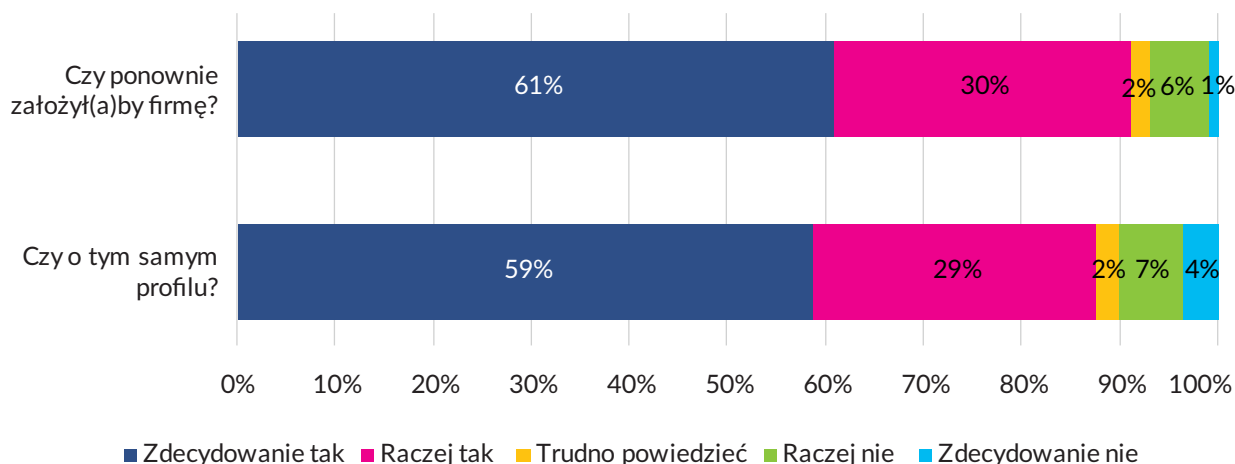
Biorąc pod uwagę, że **głównym celem przyznanych dotacji z POWER była aktywizacja młodych bez pracy**, należy przyjąć, że wg stanu na 31.08.2021 r. zadanie to udało się zrealizować w przypadku **82% osób** w tym:

- 68 % to osoby nadal prowadzące firmę z dotacją,
- 14% to osoby, które zamknęły/zawiesiły firmę z dotacją, ale pracują w innym miejscu.

Trzeba przy tym pamiętać, że nawet jeśli firmie nie udało się przetrwać na rynku, to doświadczenie, wiedza i umiejętności jakie zdobyli młodzi prowadząc własną firmę stanowią cenny kapitał. 68% osób, które po zaprzestaniu prowadzenia własnej firmy podjęły pracę gdzie indziej, deklaruje, że korzysta z tego kapitału w obecnym miejscu pracy.

Niewiele osób żałuje decyzji o założeniu firmy. Zdecydowana większość twierdzi, że z dzisiejszej perspektywy ponownie podjęłoby taką samą decyzję o otwarciu działalności gospodarczej (91%) i przeważnie byłaby to działalność o tym samym profilu (88%).

Wykres 46. Zadowolenie młodych z założenia firmy oraz wyboru profilu (dot. osób, które założyły firmę z dotacją POWER)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

Wśród młodych, którzy nadal prowadzą firmę z dotacją POWER, widać satysfakcję z bycia na swoim – 94% uważa prowadzenie własnej działalności gospodarczej za swój osobisty sukces.

Zdaniem ekspertów zaangażowanych w badanie, założenie firmy na początku kariery zawodowej to dobry start na rynku pracy. Młodzi wówczas uczą się na żywym organizmie. Jeżeli tylko ktoś ma pomysł na firmę, motywację do działania i kreatywność, aby pokonać trudności, to bez wahania może zakładać działalność.

„Buduje się w młodych osobach takie głębokie poczucie tego, że przedsiębiorczość jest możliwością na rozwój własnych skrzydeł, czyli na budowanie sobie zaplecza finansowego, no i próbuje im się uświadomić, że przedsiębiorczość to jest takie coś, co da im stabilny rozwój. A czy to jest tak do końca prawdziwe, to badania pokazują, że nie aż tak, jak byśmy chcieli, niemniej jednak jest to pobudzanie do aktywnego funkcjonowania na rynku pracy” (wypowiedź z badania FGI).



UŻYTECZNOŚĆ BEZZWROTNYCH DOTACJI

Użyteczność dotacji udzielanych w POWER nie jest tożsama z zadowoleniem uczestników i uczestniczek ze wsparcia, jakie otrzymali w projekcie.

Należy pamiętać, że zadowolenie z czegoś, co odbiorcy otrzymali bezpłatnie (typowe dla projektów społecznych) niekoniecznie świadczy o tym, że to, co otrzymali było niezbędne dla poprawy ich sytuacji na rynku pracy czy jakości życia, albo że było choćby neutralne. Oceniając użyteczność dotacji w POWER, porównujemy ich wpływ na zatrudnienie i jakość życia uczestników i uczestniczek projektu w krótkim, średnim i długim czasie do potrzeb tych osób.

„Ja myślę, że to jest bardzo ważne wsparcie i ono powinno trwale istnieć, jakby ta opcja w urzędach pracy, dlatego że jak wykazały badania, które pan tutaj przedstawiał, wiele osób by tej działalności po prostu nie założyło i dla nich to była jedyna szansa, żeby tę działalność prowadzić, szczególnie to jest ważne jeśli chodzi o osoby młode, które nie mają pracy i które się nie szkolą, nie edukują, to dla nich to jest czasem najlepsza opcja jaką mogą wybrać. Ja to bardzo wysoko oceniam i uważam, że ten program powinien zostać i tak, jak panie się wypowiadały, które mają z tym na co dzień do czynienia, które to robią, widać że są robione zmiany żeby było lepiej, że są te chęci”. (wypowiedź z badania FGI)

Wsparcie w formie dotacji trwale poprawia sytuację młodych na rynku pracy (o czym świadczy wysoka przeżywalność firm z okresie 27 i 36 miesięcy), zmniejsza wykluczenie osób w trudnej sytuacji na rynku pracy.

„taka młoda osoba może z takiego programu skorzystać, szczególnie właśnie taka, która nie może liczyć na wsparcie rodziny, bo ta rodzina po prostu nie ma z czego tej firmy pomóc uruchomić. Jeśli na starcie te osoby zdecydują się na taki program, to już nie wpadną prawdopodobnie w przyszłości w to prawdopodobieństwo bycia wykluczonym, również ich dzieci i kolejne pokolenia. To jest takie uczenie przedsiębiorczości, uczenie korzystania z własnych umiejętności i uczenie takiej odwagi i podejmowania ryzyka przez te osoby młode, które często wywodzą się ze środowisk takich trochę nieporadnych ekonomicznie. Myślę, że to jest jedno z bardzo ważnych narzędzi, właśnie zapobiegania i też wychodzenia z takiego wykluczenia społecznego”. (wypowiedź z badania FGI)

Bezzwrotne dotacje pozytywnie oddziałują na lokalne rynki pracy i wzrost zatrudnienia.

„Jeśli chodzi jeszcze o tutaj, tak ogólnie, że na przykład wkroczenie nowych osób młodych, czy nawet osób gdzieś tam zwolnionych, bezrobotnych, i powrót ich na rynek pracy, jako osoba samozatrudniona, i tutaj bym też powiedziała, że ta większa samoświadomość ekonomiczna i rozwój społeczeństwa, dzięki czemu mieszkańcy są coraz bardziej otwarci na te dotacje”.(wypowiedź z badania IDI)

„w mojej ocenie jest jak najbardziej użyteczna, według mnie trwale poprawia to sytuację osób młodych na rynku pracy, osoby wchodzi na ten rynek, osoby się odnajdują. Z bezrobotnych, którzy kiedyś do nas przychodzili i mieli status bezrobotnego, oni podejmują z nami współpracę już jako przedsiębiorcy, a nierzadko stają się pracodawcami, zatrudniają naszych bezrobotnych, czy osoby niezarejestrowane, ale jakby oddziałują na ten rynek pracy w jak największym stopniu” (wypowiedź z badania IDI)

„Na pewno przyczynia się ta działalność, nie wiem, do rozwoju lokalnej przedsiębiorczości. Być może w przyszłości do tworzenia nowych miejsc pracy, co w efekcie prowadzi do redukcji bezrobocia. Ale wydaje mi się, że im sytuacja jest lepsza na rynku pracy, to tym bardziej po prostu te działalności są efektywniejsze”. (wypowiedź z badania IDI)

Możliwość założenia własnej działalności w młodym wieku jest też szansą na stworzenie stanowiska pracy dla siebie bez konieczności wyjeżdżania/emigrowania dla osób, które są indywidualistami, chcą być niezależni i nieograniczeni decyzjami szefa:

„myślę, że wiele osób nie podjęłoby zatrudnienia, gdyby nie założyły tej działalności gospodarczej, może z uwagi na takie przeświadczenie, że nie chcą pracować u kogoś, często to są osoby, które znają branżę, ponieważ w niej pracowały, ale nie do końca potrafią się odnaleźć w realiach, gdzie firmą zarządza ktoś inny i ktoś im narzuca jakieś swoje standardy. Myślę, że to, że oni sami zakładają firmę i sami sobie są szefami sprawia, że jednak oni się aktywizują, bardziej są nastawieni na swoją branżę i swój biznes, a nie skaczą z jednej pracy do drugiej oraz to, że się rozwijają i zatrudniają innych dodatkowych pracowników, bo tworzą nowe miejsca pracy”. (wypowiedź z badania IDI)



O BADANIU

CEL BADANIA

Głównym celem badania jest ocena użyteczności i efektywności bezzwrotnych dotacji przeznaczonych na założenie działalności gospodarczej lub samozatrudnienie, finansowanych z Funduszy Europejskich w ramach I Osi Priorytetowej Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój (POWER) na lata 2014-2020⁴¹.

Uzyskane w badaniu wyniki pokazują korzyści, jakie przyniosły bezzwrotne dotacje uczestnikom i uczestniczkom projektów, identyfikują i wskazują rozwiązane problemy grup docelowych. Z badania dowiadujemy się także, czy wsparcie doradcze i pomostowe było zgodne z potrzebami uczestników/uczestniczek.

Badamy efektywność dotacji, czyli:

- a) efektywność zatrudnieniową, przejawia się ona tym, że osoba, która otrzymała dotację, pozostaje osobą pracującą przez kolejne miesiące po okresie obowiązkowych dwunastu miesięcy od dnia rozpoczęcia działalności (wtedy znika sankcja konieczności zwrotu uzyskanej dotacji w przypadku przedwczesnego zakończenia działalności gospodarczej),
- b) proces tworzenia dodatkowych miejsc pracy oraz ich trwałość,
- c) przeżywalność firm, czyli okres działania podmiotów utworzonych przy wsparciu dotacji (ze szczególnym uwzględnieniem przeżywalności młodych firm, w średnim i długim czasie po projekcie, czyli powyżej 12, 24, 27 i 36 miesięcy).

Ponadto, analizujemy wpływ pandemii COVID-19 na nowo utworzone działalności gospodarcze. A także, bazując na tej samej metodologii co wcześniejsze badania efektywności dotacji zrealizowane w Małopolsce⁴², patrzymy jak radziły sobie firmy z dotacją finansowane z różnych źródeł.

Wypracowane w toku badania rekomendacje mają pomóc lepiej dopasować kryteria przyznawania dotacji w nowej perspektywie finansowej, w tym m.in. w zakresie form wsparcia – długości ich trwania, zakresu, okresu w jakim takie wsparcie powinno zostać udzielone.

Badanie objęło osoby, które w latach 2015-2020 otrzymały dotację z POWER

⁴¹ Na ten okres wyznaczono trzy cele szczegółowe dotyczące osób młodych do zrealizowania w ramach POWER, są to: 1. Zwiększenie możliwości podjęcia pracy oraz jej utrzymania przez osoby młode do 29 r. ż., w szczególności osoby niepracujące, które nie uczestniczą w kształceniu i szkoleniu (tzw. młodzież NEET). 2. Nabywanie i rozwijanie umiejętności społecznych kluczowych na rynku pracy przez osoby do 29 r.ż. 3. Zwiększenie jakości zatrudnienia osób z niepełnosprawnościami oraz biernych zawodowo z powodu choroby. Działaniu 1.1 i 1.2, które jest przedmiotem badania, przypisano pierwszy z tych celów. [w:] *Szczegółowy Opis Osi Priorytetowych Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020*, wersja 20, Warszawa 2020, s. 10.

⁴² Por. badanie „Przedsiębiorcy z dotacją. Efektywność dotacji na założenie działalności gospodarczej finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego” oraz „Raport z badania. Analiza skuteczności i efektywności dotacji na założenia działalności gospodarczej udzielonych w ramach 8 osi priorytetowej RPO WM”

PYTANIA BADAWCZE

W badaniu efektywności dotacji finansowanych z POWER dajemy odpowiedź na następujące pytania:

- Jak rozumieć przedsiębiorczość i samozatrudnienie? Co różni samozatrudnionego od pracownika najemnego? Czy samozatrudniony jest przedsiębiorcą?
- Dlaczego uczestnicy projektu chcą pracować na własny rachunek? Co motywuje samozatrudnionych dzięki bezzwrotnej dotacji do kontynuowania działalności, gdy sytuacja staje się trudniejsza, np. w wyniku epidemii COVID-19, a dochody z działalności są mniejsze, niż zakładano?
- Jakie są rzeczywiste rezultaty i oddziaływanie bezzwrotnej pomocy publicznej – pozytywne i negatywne? Dlaczego interwencja z YEI/EFS w ramach POWER nie przyczyniła się bądź przyczyniła do rozwiązania problemów określonych w programie?
- Czy efekty realizacji programu są korzystne dla poszczególnych grup docelowych? Jakie formy wsparcia najchętniej wybierali uczestnicy projektów, a które zostały wymuszone? W jakim stopniu efekty przedsięwzięcia oddziałują po jego zakończeniu? Czy efekty działań realizowanych w ramach POWER są trwałe?
- Jakie efekty są najbardziej odczuwalne w dłuższym czasie⁴³? Na ile wsparcie trafiło do osób w najtrudniejszej sytuacji na rynku pracy? Które osoby objęte wsparciem możemy zaliczyć do tej grupy?

METODOLOGIA BADANIA

Badanie efektywności dotacji finansowanych z POWER zostało zrealizowane w 5 etapach z wykorzystaniem następujących metod badawczych:

I. Przegląd literatury

w tym m.in. dokumentów programowych, raportów tematycznych, opracowań naukowych nt. samozatrudnienia i przedsiębiorczości.

II. Analiza danych zastanych

tj. z bazy SL⁴⁴ (dot. uczestników projektów), z Banku Danych Lokalnych GUS (dot. podmiotów gospodarczych w Małopolsce), z Centralnej Ewidencji Działalności Gospodarczej (CEiDG, dot. działalności gospodarczych, w tym przeżywalności firm).

III. Badanie ilościowe

Przeprowadzono je we wrześniu i październiku 2021 r. za pomocą wywiadów telefonicznych (CATI) i ankiet internetowych (CAWI). Badaniem objęto dwie grupy:

- d) osoby, które otrzymały dotację na założenie działalności gospodarczej z POWER w latach 2015-2020,
- e) osoby, które założyły działalność gospodarczą w latach 2015-2020 bez wsparcia ze środków publicznych i które w momencie zakładania firmy nie miały skończonych 30 lat (analogiczny wymóg dot. wieku obowiązywał w POWER) – tzw. statystycznych bliźniaków.

⁴³ Plan Ewaluacji Programu..., op.cit., s.15-16.

Dobór próby miał charakter warstwowo-losowy. Poniższe tabele zawierają rozkład respondentów w poszczególnych warstwach.

Tabela 6. Liczba respondentów objętych badaniem w podziale na podregion

	Liczba firm z dotacją POWER	Liczba firm bez wsparcia publicznego
miasto Kraków	58	66
krakowski (bocheński, krakowski, miechowski, myślenicki, proszowicki, wielicki)	92	105
nowosądecki (gorlicki, limanowski, nowosądecki, m. Nowy Sącz)	153	141
nowotarski (nowotarski, suski, tatrzański)	80	80
oświęcimski (chrzanowski, oświęcimski, suski, wadowicki)	95	89
tarnowski (brzeski, dąbrowski, tarnowski, m Tarnów)	113	101
ogółem	591	582

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

Tabela 7. Liczba respondentów objętych badaniem w podziale na branże (Sekcje PKD)

	Liczba firm z dotacją POWER	Liczba firm bez wsparcia publicznego
F - budownictwo	157	151
C - przetwórstwo przemysłowe	74	62
G - handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle i S - pozostała działalność usługowa	149	155
J - informacja i komunikacja, M - działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, N - działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	143	137
P - edukacja, R - działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	33	37
pozostałe (Q, I, H, K, L, A, D, B, E)	35	40
ogółem	591	582

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

Tabela 8. Liczba respondentów objętych badaniem w rok założenia firmy

	Liczba firm z dotacją POWER	Liczba firm bez wsparcia publicznego
2015	104	100
2016	80	85
2017	94	96
2018	110	111
2019	115	114
2020	88	76
ogółem	591	582

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

Tabela 9. Liczba respondentów objętych badaniem w podziale na poddziałanie POWER

	Liczba firm z dotacją POWER
POWR.01.01.01	193
POWR.01.01.02	367
POWR.01.02.01	23
POWR.01.02.02	8
ogółem	591

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ilościowego.

Narzędzie do badania ilościowego przygotowali pracownicy WUP Kraków na podstawie kwestionariuszy wykorzystanych w badaniach efektywności dotacji finansowanych z POKL i RPO.

IV. Badanie jakościowe

zrealizowano w drugiej połowie października 2021 r. W ramach tej części badania przeprowadzono:

- 6 wywiadów pogłębionych z pracownikami powiatowych urzędów pracy,
- 4 wywiady pogłębione w operatorami przyznającymi dotacje z POWER, wyłonionymi przez WUP w drodze konkursu,
- 1 wywiad grupowy z ekspertami z dziedziny przedsiębiorczości i wsparcia młodzieży.

Zarówno badanie jakościowe jak i ilościowe na zlecenie WUP Kraków realizowała Grupa BST z Katowic. Grupa BST przygotowała także narzędzia do badania jakościowego.

V. Przygotowanie raportu

Tj. analiza i interpretacja zebranego materiału. Przygotowanie wniosków i rekomendacji z badania.

Głównym celem badania była ocena użyteczności i efektywności bezzwrotnych dotacji na założenie działalności gospodarczej, finansowanych z Funduszy Europejskich w ramach I Osi Priorytetowej Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój (POWER) na lata 2014-2020.



W latach 2015-2020 w Małopolsce powstało 10141 działalności gospodarczych, które otrzymały dofinansowanie z POWER.

Osoby zakładające firmę z dotacją finansowaną z POWER to przeważnie: bezrobotni (bez pracy i poszukujący pracy), mężczyźni, w wieku 25 lat, mieszkańcy obszarów wiejskich, z wykształceniem średnim.

Badaliśmy efektywność dotacji, czyli:

- efektywność zatrudnieniową – przejawia się ona tym, że osoba, która otrzymała dotację, pozostaje osobą pracującą przez kolejne miesiące po okresie obowiązkowych dwunastu miesięcy od dnia rozpoczęcia działalności:



Biorąc pod uwagę, że głównym celem przyznanych dotacji z POWER była aktywizacja zawodowa młodych bez pracy, trzeba przyjąć, że wg stanu na 31.08.2021 r. zadanie to udało się zrealizować w przypadku 82% osób, w tym:

- o 68 % to osoby nadal prowadzące firmę z dotacją,
- o 14% to osoby, które zamknęły/zawiesiły firmę z dotacją ale pracują w innym miejscu.

- przeżywalność firm, czyli okres działania podmiotów utworzonych przy wsparciu dotacji (ze szczególnym uwzględnieniem przeżywalności młodych firm, w średnim i długim czasie po projekcie, czyli powyżej 12, 24, 27, 36 i 48 miesięcy):



Biorąc pod uwagę wszystkie 10141 firm, które powstały z dotacją POWER w latach 2015-2020, wg stanu na 31.08.2021, aktywnych pozostawało 68% z nich.

Zestawienie przeżywalności firm z dotacją oraz ogółu firm, które powstały w Małopolsce w analogicznym czasie pokazuje, że generalnie przeżywalność firm z dotacją POWER jest wyraźnie wyższa (choć przewaga firm z dotacją zmniejsza się wraz z długością funkcjonowania działalności).

Analizowaliśmy też wpływ pandemii COVID-19 na nowo utworzone działalności gospodarcze.



Z badania nie wynika, aby pandemia w sposób znaczący wpłynęła na przeżywalność firm założonych z dotacją POWER. Niemniej widać, że w 2020 i 2021 roku była najczęściej wymienianym powodem zamknięcia działalności gospodarczej (odpowiednio 42% w przypadku firm zamkniętych w 2020 roku i 56% dla firm zamkniętych w 2021).

We wcześniejszych latach firmy dofinansowane z POWER zamykały się głównie z powodu zbyt niskich dochodów, czy zbyt wysokich podatków i składek na ZUS.

Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie jest instytucją realizującą zadania Samorządu Województwa Małopolskiego w zakresie kreowania polityki rynku pracy. Inicjuje i wspiera skuteczne rozwiązania, które przyczyniają się do realizacji misji WUP w Krakowie „Kompetentny, wykwalifikowany i pracujący mieszkaniec Małopolski”.

Wydawca: Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie
plac Na Stawach 1, 30-107 Kraków
tel. 12 42 87 870, faks 12 42 29 785
e-mail: kancelaria@wup-krakow.pl
www.wup-krakow.pl

ISBN: 978-83-66829-37-4

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY