

Pismo ogólnopolskie



Rada redakcyjna

Marek Bryx
Wiesław Czyżowicz
Barbara Dobiegała-Korona
Tadeusz Dudycz
Leszek Dziawgo
Andrzej Fierla
Joze Gricar (Słowenia, Maribor)
Wiesław M. Grudzewski
Irena Hejduk
Andrzej Herman – przewodniczącą
Marta Juchnowicz
Stanisław Kasiewicz
Andrzej K. Koźmiński
Kazimierz Kuciński
Elżbieta Mączyńska
Adam Noga
D. Mario Nuti (Włochy, Rzym)
Krzysztof Oblój
Leszek Pawłowicz
Vitalija Rudzkiene (Litwa, Wilno)
Krzysztof Rutkowski
Roman Sobiecki
Barbara Szubińska
Stanisław Sudół
Andrzej Szablewski
Israel Spiegler (Izrael, Tel-Awiw)
Władysław Szymański
Gertruda K. Świdorska
Keijo Virtanen (Finlandia, Turku)
Piotr Wachowiak
Lech W. Zacher
Dariusz Zarzecki

Redaktor naczelny

Andrzej Herman

Zespół redakcyjny

Alicja Kołodko – redaktor prowadząca
Ryszard Ginalski – redaktor
Mirosław Makowski – opr. graficzne

Adres redakcji

Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie
Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie
budynek M, pok. 111
02-513 Warszawa
ul. Madalińskiego 6/8
tel./fax: (0-22) 564 92 36
redakcja@przedsiębiorstwo.waw.pl

Prenumerata

Nella Mamos-Sutkowska
tel./fax: (0-22) 564 92 36
e-mail: nmamos@sgh.waw.pl
www.przedsiębiorstwo.waw.pl

Dystrybucja

Ofcyna Wydawnicza
Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie
02-554 Warszawa
al. Niepodległości 164
tel. (0-22) 564 94 77
fax: (0-22) 564 86 86
www.wydawnictwo.waw.pl



Liczba punktów do oceny parametrycznej jednostek naukowych – 6.

Materiałów niezamówionych redakcja nie zwraca. Redakcja nie płaci honorariów. W tekstach publikowanych zastrzega sobie prawo do skrótów, zmian tytułów, adriastacji. Artykuły są zatwierdzane do publikacji po uzyskaniu pozytywnych recenzji.

Copyright by
Szkoła Główna Handlowa
w Warszawie, Kolegium
Nauk o Przedsiębiorstwie

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy jest zabronione.

Nakład: do 3000 egzemplarzy

Druk i oprawa:
Agencja Reklamowo-
Wydawnicza
Arkadiusz Grzegorzcyk
ww.grzeg.com.pl

Na okładce zdjęcie
Juliusza Sokołowskiego

Jarosław Korpysa

Oczekiwane dochody a przedsiębiorczość młodzieży

Przedsiębiorczość określana jest jako skłonność do tworzenia nowych miejsc pracy, poszukiwania zatrudnienia, a także do wszelkiej aktywizacji w celu zmiany dotychczasowego stylu i jakości życia. Wpływają na to liczne czynniki. Jednym z najważniejszych jest oczekiwany poziom dochodu⁶.

Według Schumpetera, Knighta czy też Kirznera, oczekiwany poziom dochodu wpływa na przedsiębiorcze działania człowieka⁵, który podejmuje decyzję o wyborze formy aktywności zawodowej. Zgodne to jest z teorią maksymalizacji użyteczności, według której człowiek zawsze dąży do wyboru najatrakcyjniejszej alternatywy, z której będzie czerpał największe zadowolenie i zyski. W przypadku działań przedsiębiorczych atrakcyjność ta będzie uzależniona od dochodu otrzymywanego za daną pracę. Zgodnie z klasycznym założeniem teorii ekonomicznych, iż jednostka ludzka zawsze dąży do maksymalizacji swoich przychodów³, przedsiębiorczość będzie uzależniona od porównania dochodów możliwych do otrzymania z poszczególnych form aktywności zawodowej.

Powyższą zależność potwierdzają wyniki licznych badań – dochód stanowi główną determinantę wyboru przez daną jednostkę między podjęciem pracy najemnej, tworzeniem własnej działalności gospodarczej a zaprzestaniem wszelkiej aktywności zawodowej¹). Jednak związek dochodu z przedsiębiorczością nie jest

jednoznaczny. Z jednej strony, wysokie wynagrodzenia w gospodarce nie zachęcają, zwłaszcza osoby pracujące, do jakichkolwiek zmian w swojej aktywności zawodowej. W efekcie większość osób nie chce podejmować ryzyka związanego z działaniami przedsiębiorczymi²). Ponadto wysokie wynagrodzenia podnoszą koszty prowadzenia działalności gospodarczej, co również przyczynia się do zmniejszenia atrakcyjności tworzenia własnych firm. Z drugiej strony wysoki poziom wynagrodzeń może sprzyjać przedsiębiorczości⁴). Utrzymywanie się wysokich płac w dłuższym okresie powoduje spadek popytu na pracę, gdyż towarzyszy temu trudniejsza sytuacja osób szukających zatrudnienia, co odzwierciedla wzrost poziomu bezrobocia. W dalszej konsekwencji powoduje to, iż coraz więcej osób pozbawionych pracy podejmuje działania związane z tworzeniem własnych przedsięwzięć. Warto przy tym pamiętać, iż wyższe wynagrodzenia są również czynnikiem wpływającym na zamożność społeczeństwa. Powoduje to, iż osoby posiadające więcej pieniędzy są skłonne do ponoszenia większego ryzyka związanego z działaniami przedsiębiorczymi. Dysponują także większym kapitałem finansowym, który mogą przeznaczyć na działalność przedsiębiorczą³).

Mając na uwadze powyższe zależności, zasadne jest podjęcie analizy wpływu oczekiwanego poziomu dochodu na postawy przedsiębiorcze. W celu realizacji

podstawowego zadania przeprowadzono badania ankietowe wśród młodzieży zamieszkałej na terenach wiejskich w województwie zachodniopomorskim. Dobór populacji badawczej był podyktowany tym, iż młodzież jest szczególną grupą społeczną, dla której podejmowanie i kreowanie inicjatyw przedsiębiorczych, kształtowanie pozytywnych postaw wobec przedsiębiorczości oraz promowanie przykładów sukcesu, może być czynnikiem niwelującym różnice w rozwoju społeczno-gospodarczym wsi i miast. Wybór obszaru badawczego wynikał z faktu, iż Pomorze Zachodnie ma jeden z najwyższych wskaźników bezrobocia wśród młodzieży wiejskiej w Polsce.

W badaniach przeprowadzonych w 2010 roku wzięło udział 423 respondentów. Dobór próby miał charakter reprezentatywny. Zbiorowość statystyczną stanowiły osoby w wieku między 15 a 24 rokiem życia.

Na wstępie poproszono respondentów o odpowiedź na pytanie: czy założenie własnej firmy sprzyja możliwościom zarobienia większych pieniędzy niż praca najemna? Zdecydowana większość (85,02 proc.) respondentów odpowiedziała twierdząco. Przeciwnego zdania było tylko 8,76 proc. ogółu badanej populacji, zaś 6,22 proc. nie wyraziło opinii. W kontekście uzyskanych rezultatów ciekawa jest struktura odpowiedzi, analizowana przez pryzmat płci oraz źródła stałego dochodu. Analizując uzyskane wyniki według płci należy zauważyć, iż więcej kobiet niż mężczyzn uważa, że założenie własnej firmy sprzyja możliwościom zarobienia większych pieniędzy. Odsetek wskazań wynosił odpowiednio: wśród pań 87,55 proc., zaś u panów 81,87 proc. Odmienny pogląd prezentowało 8,30 proc. kobiet oraz 9,33 proc. mężczyzn. Ponadto interesujący jest fakt, iż dwa razy więcej mężczyzn w porównaniu do kobiet nie odpowiedziało na to pytanie. Rozbieżności w odpowiedziach można zaobserwować

również w strukturze wyróżnionej przez pryzmat stałego źródła dochodu. Bezrobotni i pobierający zasiłek znacznie częściej w porównaniu do osób, dla których źródłem dochodu było wynagrodzenie z pracy stałej wskazali, iż założenie własnej firmy sprzyja możliwościom zarobienia większych pieniędzy. Odsetek wskazań wynosił odpowiednio, dla pierwszej grupy 88,89 proc., zaś dla drugiej 71,72 proc.

Następne pytanie dotyczyło wysokości dochodu (netto), jaka skłoniłaby respondentów do założenia własnego przedsiębiorstwa. Dla 43,24 proc. badanych zadowolający dochód mieścił się w przedziale od 2001–4000 PLN, 19,37 proc. wskazało dochód wyższy od 4001–6000 PLN, zaś 16,22 proc. utworzyłoby firmę, jeśli miałyby zagwarantowany zarobek w przedziale od 1001–2000 PLN. Kryterium podziału wg płci wykazało tu istotne różnice: kobiety do założenia własnej działalności gospodarczej skłoniłby przeciętny zarobek rzędu 2064 PLN, przy czym najczęściej pań wskazywało 2000 PLN. Jako najmniejszy dochód wymieniały one 500 PLN, zaś największy 6500 PLN. W przypadku mężczyzn preferowany dochód wynosił średnio 2620 PLN, czyli o prawie jedną czwartą więcej od dochodu podawanego przez kobiety. Jednak, podobnie jak u pań, wśród odpowiedzi dominowała kwota 2000 PLN. Badając minimalną i maksymalną kwotę należy zaznaczyć, iż dla mężczyzn najmniejszy dochód – 500 PLN, był taki sam jak w przypadku kobiet, zaś największy dochód wynosił 12 000 i był dwukrotnie wyższy niż deklarowany przez panie.

Na tle powyższych rezultatów ciekawie prezentują się wysokości zarobków, które już skłoniły młodzież do utworzenia własnej działalności gospodarczej. Dla 43 proc. właścicieli firm był to dochód między 2000 a 4000 PLN, dla co piątego przedsiębiorcy dochód ten był większy niż 4000, ale mniejszy niż 6000, zaś dla co siódmego dochód przekraczał 6000 PLN.

Według uzyskanych deklaracji, dochód poniżej tysiąca złotych nie skłonił żadnego przedsiębiorcy do utworzenia własnej firmy.

Interesująco przedstawiają się także deklaracje ankietowanych na temat: w jakim okresie po rozpoczęciu działalności powinien pojawić się pierwszy dochód dla przedsiębiorcy (rysunek 1).

Wyniki ankiety wskazują, iż dla zdecydowanej większości respondentów pierwszy dochód powinien się pojawić po pół roku (35,59 proc.) lub po roku działalności (31,53 proc.). Co piąty (21,17 proc.) wskazał, iż do pół roku, a niespełna 4 proc. badanej populacji zadeklarowało, iż po dwóch latach. Ciekawie przedstawia się struktura odpowiedzi wyodrębniona wg. kryterium skłonności do ryzyka. Osoby, które określiły się jako ryzykanci, najczęściej oczekują pierwszych dochodów do pół roku działalności firmy. W odróżnieniu od nich realisci uważają, iż pierwszy zarobek powinien pojawić się po roku działalności. Różnice w strukturze odpowiedzi można również zaobserwować przyjmując za kryterium podziału badanej zbiorowości płeć: mniejszą cierpliwość w oczekiwaniu na pojawienie się pierwszych profitów do pół roku działalności wykazały kobiety (19,51 proc.), większą zaś mężczyźni (23,23 proc.).

Obok pracy na własny rachunek, kolejną formą aktywizacji przedsiębiorczej społeczności jest zatrudnienie. Zasadne zatem było zbadanie preferencji płaco-

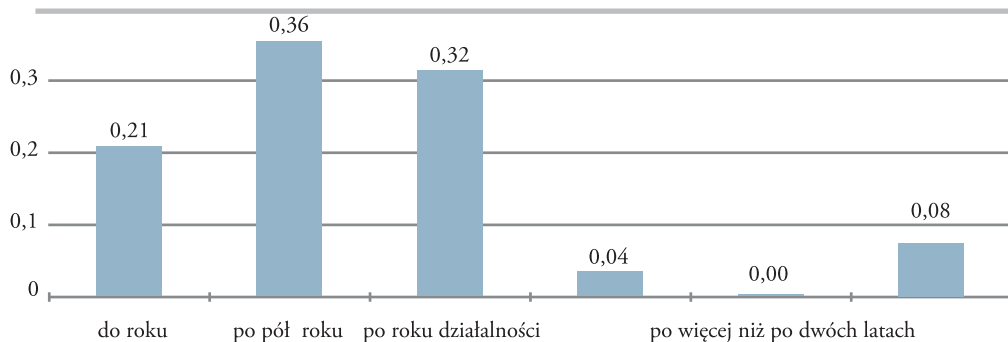
wych. W tym celu zapytano respondentów o to, za jaką wysokość płacy netto byłiby skłonni podjąć pracę?

Prawie tyle samo młodzieży wyraziło gotowość podjęcia pracy za wynagrodzenie mieszczące się w przedziale 800–1200 PLN (27,65 proc.), jak i 1201–1600 PLN (26,73 proc.). Co czwarty ankietowany preferuje wynagrodzenie na poziomie 1601–2000 PLN, zaś co piąty oczekuje więcej niż 2000 PLN. Przeciętny ankietowany jest skłonny podjąć pracę za około 1748 PLN, przy czym 25 proc. osób to najmniej wymagający, skłonni pracować za mniej niż 1200 PLN, natomiast drugie 25 proc. to najbardziej wymagający, którzy nie podejmą pracy za kwotę niższą od 2000 PLN.

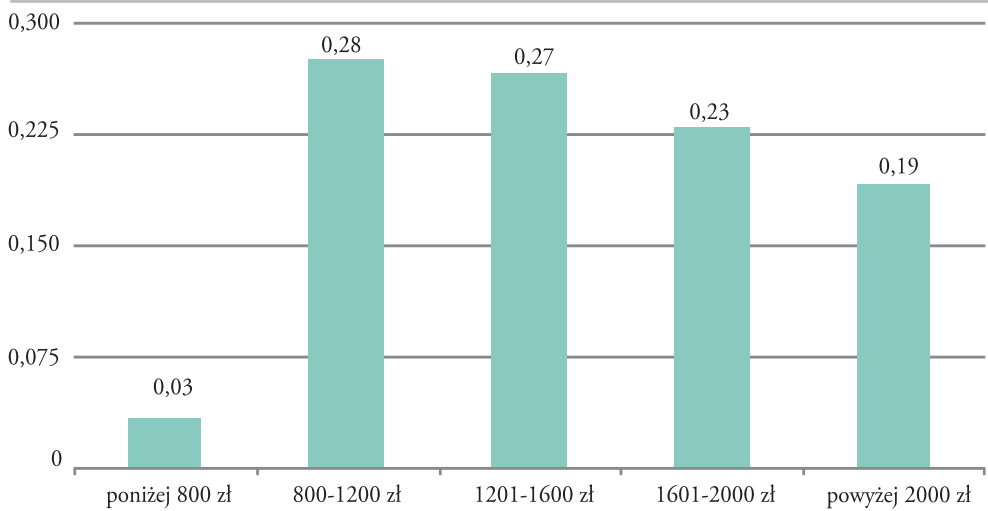
Z analizy badanej zbiorowości według kryteriów jej podziału wynika, iż najbardziej rozbieżne były odpowiedzi respondentów wyodrębnionych poprzez pryzmat wykształcenia. Osoby z wykształceniem podstawowym i niższym są skłonne podjąć pracę za kwotę mniejszą (800–1200 PLN), niż młodzież z wykształceniem zasadniczym i średnim, która oczekuje 1201–1600 PLN. Młodzież z wykształceniem wyższym ma takie same oczekiwania.

Znając już preferencje młodzieży wiejskiej dotyczące wysokości wynagrodzenia netto, skłaniającej do podjęcia pracy, warto też poznać poziom płacy który ankietowani uznaliby za w pełni satysfakcjonujący. W tym celu poproszono

Rysunek 1 Okres oczekiwania na pojawienie się pierwszego dochodu od rozpoczęcia działalności



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Rysunek 2 **Oczekiwana wysokość płacy netto**

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

ich o udzielenie odpowiedzi na pytanie: za jakie wynagrodzenie netto jest Pan/Pani w stanie przekwalifikować się, tj. zmienić dotychczasowe swoje wykształcenie, kwalifikacje? Z uzyskanych odpowiedzi wynika, iż dla przeciętnej badanej jednostki jest to około 2312 PLN. Oznacza to, że przeciętnie ankietowani byliby skłonni zmienić pracę albo stanowisko za pensję wyższą średnio o około 560 PLN od pensji progowej. Z grupy o najmniejszych wymaganiach 25 proc. osób wyraziło gotowość zmiany kwalifikacji za pensję w wysokości około 1500 PLN, natomiast 25 proc. najbardziej wymagających za 2500 PLN.

Patrząc na poszczególne deklaracje respondentów według kryteriów podziału analizowanej zbiorowości należy zauważyć, iż ponownie dość duże zróżnicowanie

odpowiedzi zaobserwowano w przypadku wykształcenia. Młodzież z wykształceniem zasadniczym i niższym jest gotowa przekwalifikować się, jeśli dostałaby wynagrodzenie miesięczne netto nie mniejsze niż 1700 PLN. Natomiast respondenci z wykształceniem średnim oraz wyższym zmieniliby dotychczasowe kwalifikacje za wynagrodzenie wyższe niż 2500 PLN.

Z analizy przeprowadzonych badań wynika, że oczekiwany poziom dochodu determinuje zachowania przedsiębiorcze młodzieży wiejskiej. Wskazuje na to dodatnia zależność pomiędzy wysokością oczekiwanego dochodu, a skłonnością do podejmowania działań przedsiębiorczych, zatrudnienia oraz podnoszenia kwalifikacji zawodowych.

Bibliografia:

1. Audretsch D.B., Grilo I., Thurik A.R., *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European - US Comparison*, Kluwer, Boston 2002, p. 35.
2. Blanchflower D.G., Shadforth Ch., *Entrepreneurship in the UK*, "Foundations and Trends in Entrepreneurship" 2007, Vol. 2/4, pp. 32-34.
3. Gawel A., *Barьеры rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, „Przegląd Organizacji” 2005, nr 5, s. 89.
4. Ilmakunnas P., Kaniainen V., *Entrepreneurship, Economic Risks, And Risk Insurance In The Welfare State: Results With OECD Data 1978-93*, CESifo Working Paper Series 2000, nr 356, pp. 7-15.
5. Praag van C.M., Cramer J., *The roots of entrepreneurship and labour demand: Individual ability and low risk aversion*, "Economica" 2004, vol. 68 (269), pp. 45-625.
6. Scheiner C.W., *Fundamental determinants of entrepreneurial behavior*, Gabler, Wiesbaden 2009, pp. 7-12.