

**Przeprowadzenie badania ewaluacyjnego
projektu „Unia Przedsiębiorczych” w ramach
Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki,
Priorytet VI Rynek pracy otwarty dla wszystkich,
Działanie 6.2 Wsparcie oraz promocja
przedsiębiorczości i samozatrudnienia**

RAPORT KOŃCOWY



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Przeprowadzenie badania ewaluacyjnego projektu „Unia Przedsiębiorczych” w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Priorytet VI Rynek pracy otwarty dla wszystkich, Działanie 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia

Raport końcowy

Projekt „Unia Przedsiębiorczych” współfinansowany jest przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zamawiający:



Miejski Urząd Pracy w Lublinie
ul. Niecała 14
20 – 080 Lublin

Wykonawca:



Pracownia Badań i Doradztwa "Re-Source" Korczyński Sarapata sp.j.
ul. Spławie 53; 61-312 Poznań
Tel. 61 622 92 06-07, biuro@re-source.pl

Spis treści

Spis treści	3
Streszczenie.....	4
Wprowadzenie.....	7
Sytuacja na rynku pracy w powiecie Miasto Lublin	7
Charakterystyka projektu „Unia Przedsiębiorczych”	9
Charakterystyka uczestników projektu.....	10
Wyniki badania	13
Trwałość rezultatów projektu	13
Ocena trwałości wsparcia według beneficjentów oraz jego wpływu na dalsze funkcjonowanie firmy.....	13
Ocena trwałości efektów wsparcia merytorycznego	16
Efektywność projektu	22
Struktura przedsięwzięć objętych wsparciem.....	22
Dodatkowe efekty oddziaływania projektu.....	26
Produktywność nakładów poniesionych w projekcie.....	29
Efektywność przeprowadzonej kampanii promocyjnej	31
Studia przypadków	33
Przypadek 1 – Efekt: otwarcie pracowni projektowej dzięki uzyskaniu wsparcia finansowego.....	33
Przypadek 2 – Efekt: wykonywanie usług związanych z wystawianiem świadectw elektrycznych dzięki uzyskaniu wsparcia finansowego.....	37
Przypadek 3 – Efekt: otwarcie zakładu krawieckiego dzięki uzyskaniu wsparcia finansowego	40
Przypadek 4 – Efekt: otwarcie pracowni artystycznej dzięki uzyskaniu wsparcia finansowego.....	44
Przypadek 5 – Efekt: otwarcie kawiarni dzięki uzyskaniu wsparcia finansowego	48
Podsumowanie	50
Metodologia badania.....	52
Cele badania.....	52
Kryteria ewaluacji.....	52
Pytania badawcze.....	53
Ocena stopnia trwałości rezultatów projektu po zakończeniu wsparcia finansowego	53
Analiza poniesionych nakładów (zasobów finansowych, ludzkich, poświęcony czas) w celu uzyskania rezultatów oraz ich oddziaływania.....	54
Techniki badawcze i przebieg badania	55
Analiza SWOT	57
Wnioski i rekomendacje	58
Spis wykresów	61

Streszczenie

WPROWADZENIE

Sytuacja na rynku pracy w powiecie miasto Lublin

W ostatnim czasie nastąpił spadek liczby bezrobotnych we wszystkich powiatach województwa lubelskiego. Najwyższy odsetek osób zarejestrowanych jako bezrobotne występuje w powiecie włodawskim – 20%, natomiast najniższy wskaźnik notuje się w powiecie biłgorajskim – 7,8%). Bezrobocie w powiecie miasto Lublin wynosi 10%, co w porównaniu do innych powiatów jest wynikiem stosunkowo niskim.

Największy odsetek bezrobotnych zarejestrowanych w powiecie miasto Lublin występuje wśród: kobiet, osób nieposiadających wykształcenia średniego oraz osób powyżej 50 roku życia.

Ponad połowę zarejestrowanych w MUP w Lublinie stanowią osoby długotrwale bezrobotne (powyżej 12 miesięcy). Dodatkowo w ostatnich latach nastąpił wzrost odsetka osób długotrwale bezrobotnych.

Charakterystyka Projektu „Unia Przedsiębiorczych”

Bezpośrednim celem projektu jest „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”. Projekt stanowił wsparcie merytoryczne i finansowe dla osób zainteresowanych otwarciem własnej działalności gospodarczej.

Charakterystyka Uczestników

Wsparcie merytoryczne zagwarantowano 70 uczestnikom wybranym spośród zarejestrowanych w MUP w Lublinie. Natomiast po dokonaniu selekcji na podstawie stworzonego biznesplanu wybrano 58 osób, którym udzielono wsparcia finansowego.

Podział uczestników projektu pod względem płci nie odzwierciedla ogólnej struktury wg płci zarejestrowanych w MUP w Lublinie. Podobnie prezentuje się struktura wykształcenia – bardzo duży odsetek uczestników projektu stanowią osoby legitymujące się dyplomem uczelni wyższych, co stanowi znaczną nadreprezentację w porównaniu do populacji bezrobotnych zarejestrowanych w MUP w Lublinie. Natomiast struktura wiekowa uczestników jest zgodna z założeniami projektu – największe wsparcie otrzymały osoby poniżej 25 roku życia oraz po 45 roku życia.

WYNIKI BADANIA

TRWAŁOŚĆ REZULTATÓW PROJEKTU

Ocena trwałości efektów podjętych przez beneficjentów działań pod kątem prowadzenia działalności

Spośród uczestników projektu, zdecydowana większość to osoby które prowadzą bądź będą prowadzić własną firmę lub osoby zatrudnione. Natomiast spośród osób, które w ramach wsparcia otrzymały dofinansowanie na otwarcie działalności, bardzo duży odsetek nadal prowadzi firmę.

W ocenie beneficjentów trwałość efektów projektu jest raczej duża. Przeważająca część uczestników pozytywnie ocenia obecną sytuację swojej firmy. Dodatkowo respondenci są zdania, iż sytuacja ich firmy poprawi się. Badani podobnie prognozują prawdopodobieństwo utrzymania się firmy na rynku w najbliższych dwóch oraz pięciu latach od momentu uzyskania wsparcia. Wśród czynników mających największe znaczenie dla utrzymania firmy na rynku respondenci najczęściej wymieniali jakość i rozwój firmy, sytuację na rynku oraz ilość klientów i zleceń.

Ocena trwałości efektów wsparcia merytorycznego

Większość uczestników ocenia szkolenia oraz indywidualne doradztwo biznesowe jako przydatny rodzaj wsparcia. Co piąty badany uznał wyżej wymienioną pomoc za umiarkowanie przydatną. W ocenie przydatności wsparcia merytorycznego nie występują istotne statystycznie różnice pomiędzy grupami w zależności od posiadanego wykształcenia. Natomiast stopień wykorzystywania wiedzy i umiejętności zdobytych podczas szkoleń i doradztwa jest umiarkowany.

W początkowym okresie prowadzenia działalności gospodarczej badani przede wszystkim zetknęli się z następującymi trudnościami: niewystarczające środki własne na inwestycje, trudności z płynnością finansową oraz brak zainteresowania klientów. Stosunkowo duży odsetek stanowiły inne trudności, wśród których zazwyczaj wymieniano zbyt duży poziom formalności związany z prowadzeniem firmy.

EFEKTYWNOŚĆ PROJEKTU

Struktura przedsięwzięć objętych wsparciem

Co trzecia nowo powstała firma prowadzi działalność usługową, komunalną, społeczną lub pozostałą. Stosunkowo znaczny odsetek wśród działalności gospodarczych otwartych dzięki wsparciu z MUP w Lublinie, stanowią również przedsiębiorstwa z branży budowlanej.

Forma prawna wszystkich nowo otwartych firm to osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą. Zdecydowana większość beneficjentów nie zatrudnia na umowę o pracę ani umowę zlecenie żadnych pracowników.

W większości przypadków roczne przychody netto przedsiębiorstw wynoszą do 20 tys. złotych. Natomiast największa część badanych szacuje swoje nakłady inwestycyjne na rok 2011 w kwocie do 5 tys. PLN bądź od 5 tys. do 10. tys. PLN.

Prawie wszyscy właściciele firm finansują przedsięwzięcia ze środków własnych. Dodatkowo co piąty respondent korzysta ze wsparcia ze środków unijnych. Pozostałe źródła finansowania są zdecydowanie mniej popularne.

Struktura prowadzonych przedsięwzięć ze względu na wykształcenie, płeć, czas pozostawiania na bezrobociu oraz wiek odzwierciedla strukturę uczestników projektu.

Dodatkowe efekty oddziaływania projektu

Zdecydowana większość uczestników deklaruje, że wsparcie z MUP w Lublinie miało znaczny wpływ na obecną sytuację ich firm. Wsparcie finansowe okazało się również najbardziej efektywnym rodzajem pomocy, wpływającym na prowadzenie działalności gospodarczej przez beneficjentów. Dodatkowo zdecydowana większość właścicieli zainwestowała w rozwój firmy własne środki finansowe, co może świadczyć o dużym zaangażowaniu w przedsięwzięcie. Czynnikiem zwiększającym potencjał rozwojowy firm są również działania dotychczas podejmowane przez beneficjentów. Najczęściej uczestnicy projektu mogą poszczycić się zdobyciem nowych grup odbiorców, wprowadzeniem na rynek nowego produktu/usługi oraz umieszczeniem produktu/usługi na nowym rynku zbytu. Są to przedsięwzięcia, których wdrażanie dla przedsiębiorstw funkcjonujących w krótkim okresie czasu, nie było łatwe. Jednocześnie jednak zainteresowanie uczestników projektu dodatkowym wsparciem ze środków publicznych jest niewielkie. Nie dostrzegają oni korzyści tego typu źródła finansowania, mobilizujących ich do ubiegania się o dofinansowanie.

Ponad połowa beneficjentów ocenia wsparcie finansowe jako niezbędny czynnik prowadzący do otwarcia własnej działalności gospodarczej. Niewielki odsetek uczestników nie dostrzega żadnego korzystnego wpływu pomocy ze środków EFS na decyzję dotyczącą założenia firmy.

Produktywność nakładów poniesionych w projekcie

Do nakładów poniesionych przez realizatora projektu zaliczono przede wszystkim zasoby ludzkie (pracownicy Referatów Projektów i Programów, Wspierania Przedsiębiorczości, Promocji Usług stanowiący komisję oceniającą wnioski oraz pełniący funkcję koordynatora oraz asystenta koordynatora projektu), oprócz tego działania merytoryczne (zaplanowanie szkoleń oraz doradztwa

biznesowego, zorganizowanie kampanii promocyjno – informacyjnej) oraz zasoby czasowe (monitorowanie projektu).

Wszyscy beneficjenci z pierwszego etapu projektu (dotyczył 60 osób), którzy założyli firmę utrzymali ją przez rok, realizując tym samym jedno z głównych założeń projektu. Na tle innych projektów oferujących wsparcie osobom chcącym założyć własną działalność (na przykład wsparcia udzielanego w ramach Działania 6.1.3 lub Funduszu pracy) projekt „Unia Przedsiębiorczych” jest najbardziej kompleksowym. Nie stwierdzono przy tym znaczących trudności organizacyjnych ze strony MUP w Lublinie, co pozwala stwierdzić znaczną efektywność projektu

Efektywność przeprowadzonej kampanii promocyjnej

Należy podkreślić różnorodność kanałów promocji (tradycyjne media, Internet, materiały drukowane) oraz kompleksowość (rozmaitość form i treści przekazu – atlas dobrych praktyk, zbiór wskazówek odnoszących się do prowadzenia działalności) przeprowadzonej kampanii promocyjno – informacyjnej, można by jednakże wskazać jeszcze na dodatkowe obszary, w których warto przeprowadzić działania promocyjno – informacyjne, a mianowicie inne instytucje współpracujące z osobami bezrobotnymi, na przykład instytucje pozarządowe oraz lokalne ośrodki świadczące pomoc osobom bezrobotnym.

Studia przypadków

Studia przypadków stanowią opis pięciu działalności gospodarczych powstałych pod wpływem projektu „Unia Przedsiębiorczych”. Dokładna charakterystyka przedsięwzięć pozwala na dostrzeżenie czynników przyczyniających się do spektakularnego sukcesu wybranych firm. Można zauważyć, iż w każdym przedstawionym przypadku cechami, które miały pozytywny wpływ na rozwój prowadzonej działalności gospodarczej są doświadczenie w branży bądź wykształcenie kierunkowe zgodne z polem działań firmy.

METODOLOGIA BADANIA

Celem głównym badania ewaluacyjnego było uzyskanie wiedzy na temat trwałości osiągniętych rezultatów w odniesieniu do celu ogólnego projektu z uwzględnieniem nakładów finansowych, które zostały poniesione w trakcie realizacji projektu.

Cele szczegółowe stanowiła: ocena stopnia trwałości rezultatów projektu po zakończeniu wsparcia finansowego oraz analiza poniesionych nakładów (zasobów finansowych, ludzkich, poświęcony czas) w celu uzyskania rezultatów oraz ich oddziaływania.

W badaniu zostały uwzględnione następujące kryteria badawcze: trafność i efektywność.

Zastosowano następujące techniki badawcze: analiza desk research, wywiady IDI z pracownikami MUP w Lublinie, wywiady CATI z uczestnikami projektu systemowego (N=61), wywiady ITI z uczestnikami projektu, u których zaszły najbardziej znaczące zmiany w sytuacji zawodowej (N=5), studium przypadku, analiza SWOT.

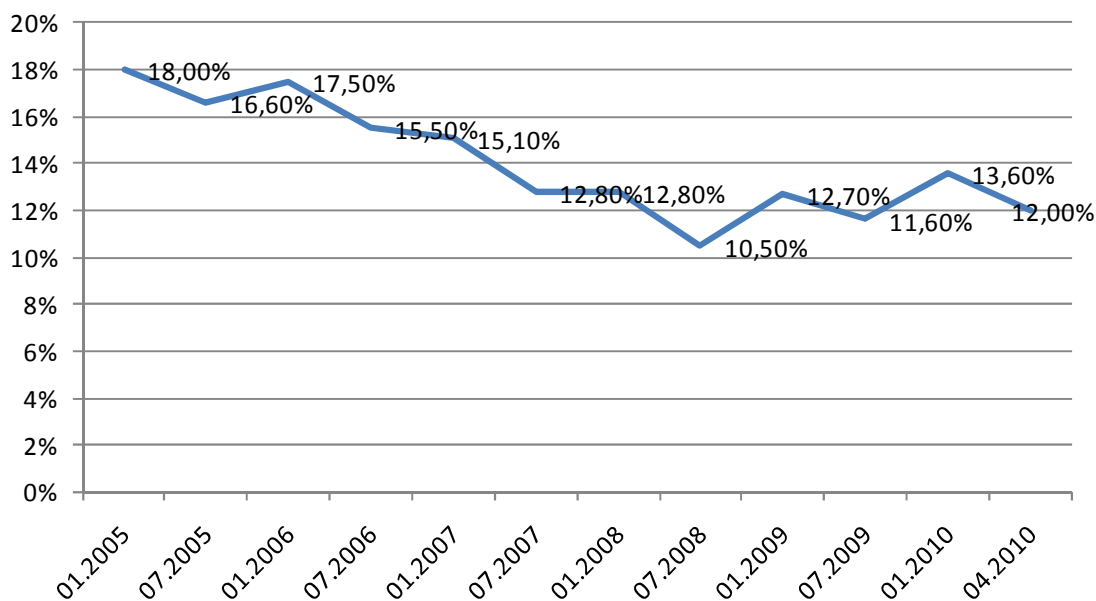
Wprowadzenie

SYTUACJA NA RYNKU PRACY W POWIECIE MIASTO LUBLIN

W niniejszej części raportu przedstawiono dane dotyczące wskaźników bezrobocia na terenie powiatu miasto Lublin. Poniższe informacje dotyczą stanu na koniec maja 2011 roku i zostały opracowane na podstawie danych zebranych przez Wojewódzki Urząd Pracy w Lublinie, Miejski Urząd Pracy w Lublinie oraz Główny Urząd Statystyczny, co pozwala przedstawić sytuację powiatu miasto Lublin na tle całego województwa.

Ogółem we wszystkich powiatach województwa lubelskiego nastąpił w ostatnim czasie spadek liczby osób bezrobotnych (obecnie 121 848 zarejestrowanych osób), jednakże stopa bezrobocia dla całego województwa wynosi 13,1%, podczas gdy średnia krajowa plasuje się na poziomie 12,2%. W powiecie miasto Lublin stopa bezrobocia wyniosła na koniec maja 2011 roku 10% (16 879 osób zarejestrowanych), co na tle innych powiatów jest wynikiem raczej korzystnym (najwyższa stopa wynosząca 20% wystąpiła w powiecie włodawskim, zaś najniższy wskaźnik uzyskał powiat biłgorajski – 7,8%).

Wykres 1. Stopa bezrobocia rejestrowanego woj. lubelskiego



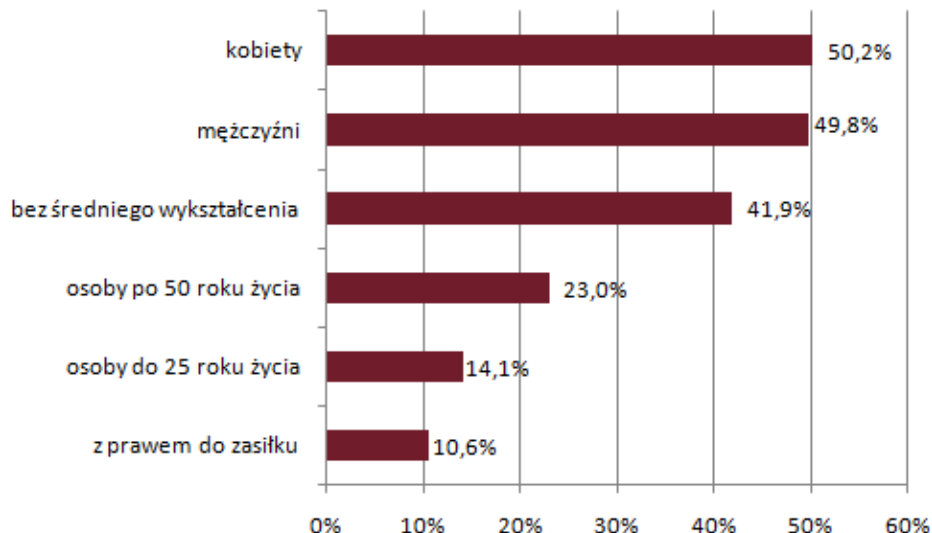
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (Bank Danych Lokalnych).

Konsekwentnie od stycznia 2005 roku stopa bezrobocia w powiecie miasto Lublin, która wynosiła wtedy 12,5%, malała do lipca 2008 roku (7,1%). Następnie nastąpił lekki wzrost bezrobocia, by ostatecznie w kwietniu 2010 roku spaść do 9,8%, a obecnie uzyskać wspomnianą wartość 10%.

W miesiącu maju br. zaobserwowano nieznaczne zmniejszenie napływu nowych osób bezrobotnych bowiem zarejestrowano w urzędzie 1130 osób, natomiast wykreślonych z ewidencji zostało 1476.

Warto zauważyć, iż najwięcej osób skreślonych z listy bezrobotnych w województwie z powodu podjęcia pracy zanotowano właśnie w powiecie miasto Lublin. Poniższy wykres przedstawia strukturę osób zarejestrowanych jako bezrobotne.

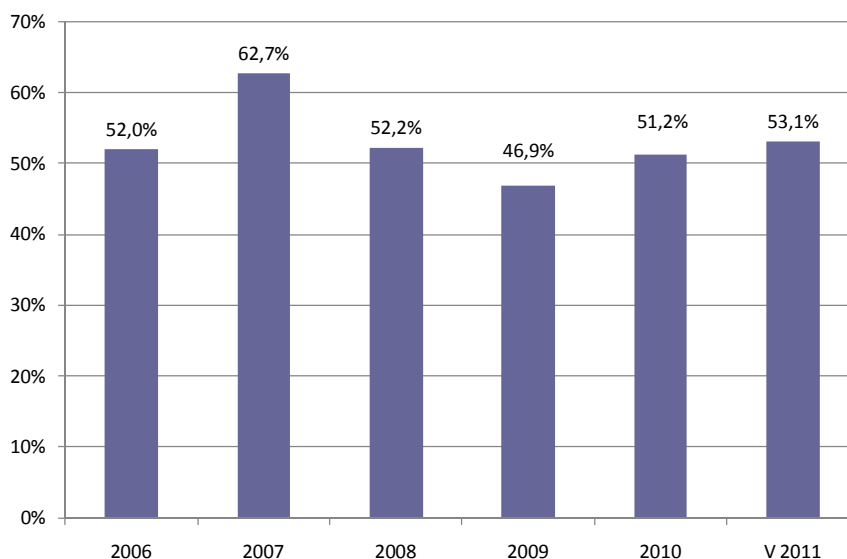
Wykres 2. Struktura osób zarejestrowanych jako bezrobotne (stan na 31 maja 2011 roku)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Wojewódzkiego i Miejskiego Urzędu Pracy w Lublinie; stan na 31 maja 2011 roku

Wśród osób zarejestrowanych jako bezrobotne w powiecie miasto Lublin nieznacznie więcej jest kobiet (50,2%) niż mężczyzn (49,8%), przy czym dane pokazują, iż również w grupie długotrwale bezrobotnych nieco więcej jest kobiet (51,34%). Ponad 40% osób bezrobotnych z powiatu miasto Lublin stanowią bezrobotni nieposiadający wykształcenia średniego, czyli osoby, które ukończyły edukację na poziomie bądź szkoły podstawowej według starego systemu bądź gimnazjum w obecnym systemie edukacji. Ponad 1/5 zarejestrowanych bezrobotnych stanowią osoby po 50 roku życia, w której to grupie kobiety stanowią z kolei 42,2% osób. Poniżej 20% bezrobotnych miasta Lublin stanowią osoby do 25 roku życia (14,1%) oraz osoby z prawem do zasiłku (10,6%).

Wykres 3. Odsetek osób długotrwale bezrobotnych w ogólnej liczbie osób zarejestrowanych jako bezrobotne (stan na 31 maja 2011 roku)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (Bank Danych Lokalnych) oraz Miejskiego Urzędu Pracy w Lublinie; stan na 31 maja 2011 roku

Jak wynika z powyższego wykresu, według stanu na 31 maja 2011 roku, ponad połowa osób (53,1%) zarejestrowanych jako bezrobotne w powiecie miasto Lublin zalicza się do kategorii osób długotrwale bezrobotnych, to jest pozostających bez pracy powyżej 12 miesięcy. Wartość tego wskaźnika utrzymuje się w ostatnich kilku latach na mniej więcej tym samym poziomie. Oznacza to, iż osoby długotrwale bezrobotne powinny być priorytetową grupą, do której adresowane będzie wsparcie oferowane przez Miejski Urząd Pracy w Lublinie.

CHARAKTERYSTYKA PROJEKTU „UNIA PRZEDSIĘBIORCZYCH”

Bezpośrednim celem projektu „Unia Przedsiębiorczych”, finansowanego w ramach Działania 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia” ze środków programu POKL, jest promocja i wsparcie samo zatrudnienia wśród mieszkańców woj. lubelskiego, w szczególności wśród mieszkańców miasta Lublin zarejestrowanych w Miejskim Urzędzie Pracy w Lublinie. Ponadto jednak, celem projektu jest zmniejszenie – w efekcie samozatrudnienia – poziomu bezrobocia na danym terenie.

Cele szczegółowe projektu „Unia Przedsiębiorczych” są następujące:

- podniesienie aktywności zawodowej osób bezrobotnych zarejestrowanych w MUP w Lublinie
- budowanie i wspieranie kreatywnych postaw przedsiębiorczych,
- popularyzacja idei samozatrudnienia,
- podniesienie poziomu wiedzy i umiejętności z zakresu założenia i prowadzenia działalności gospodarczej,
- upowszechnienie dobrych praktyk w zakresie rozwoju przedsiębiorczości,
- popularyzacja wiedzy na temat dostępności środków pomocowych UE dla osób zamierzających podjąć działalność gospodarczą.

Projekt odpowiada na zidentyfikowany problem dotyczący niewystarczającego poziomu szeroko dostępnej informacji oraz wsparcia merytorycznego i finansowego dla osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą. Działania zaplanowane w ramach rzeczzonego projektu wychodzą naprzeciw zgłaszanym przez osoby bezrobotne obawom, związanym z efektywnym wprowadzeniem nowo

powstałej firmy na rynek oraz korzystaniem ze wsparcia finansowego, ale także oczekiwaniom wobec tej alternatywnej formy zaistnienia na rynku pracy.

Wobec tego realizacja projektu w ramach Działania 6.2 obejmuje:

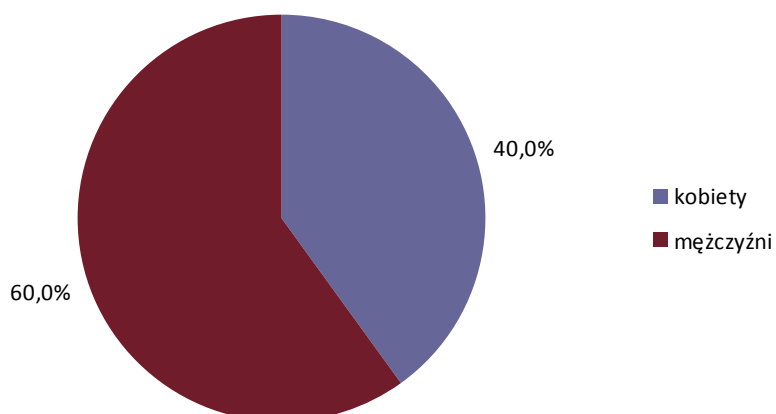
- wsparcie dla osób zamierzających otworzyć działalność gospodarczą, zarówno merytoryczne wyrażające się w szkoleniach (dotyczących formalno-prawnych aspektów podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej, w tym projektowanie biznesplanu oraz prowadzenie księgowości firmy) oraz indywidualnym doradztwie biznesowym (obejmującym diagnozę indywidualnych potrzeb, opracowanie indywidualnego programu doradczego i pomoc w opracowaniu i przygotowaniu wniosków o otrzymanie środków), jak i finansowe (do 18 000 zł) obejmujące część uczestników, przydzielane na podstawie złożonych wniosków
- wydanie publikacji traktującej o kwestiach istotnych z punktu widzenia prowadzenia firmy, m.in. o aspektach finansowych, prawnych czy o najważniejszych obowiązkach przedsiębiorcy względem instytucji państwowych
- opracowanie i wydanie zbioru dobrych praktyk, mających stanowić wzór dla przyszłych przedsiębiorców chcących założyć działalność oraz służyć jako baza możliwych pomysłów
- organizację kampanii promocyjno – informacyjnej służącej promowaniu przedsiębiorczości oraz samozatrudnienia
- stworzenie strony internetowej będącej bazą informacji niezbędnych na każdym etapie zakładania oraz prowadzenia działalności gospodarczej

Grupą docelową projektu były osoby bezrobotne zarejestrowane w Miejskim Urzędzie Pracy w Lublinie, spośród których wybrano 70 uczestników, zamierzających otworzyć własną działalność gospodarczą. W procesie rekrutacji priorytetowo traktowano osoby bezrobotne znajdujące się w szczególnej sytuacji na rynku pracy: osoby długotrwale bezrobotne (zakładaną liczbą było 9 takich uczestników), kobiety (w tym zwłaszcza powracające oraz wchodzące po raz pierwszy na rynek pracy po przerwie związanej z urodzeniem dziecka), osoby do 25 roku życia, osoby niepełnosprawne, osoby po 45 roku życia. Wsparcie merytoryczne przewidziano dla wszystkich uczestników, natomiast dotacje finansowe objęły 58 beneficjentów, których wyselekcjonowano na podstawie napisanego przez nich biznesplanu.

Szkolenia oraz doradztwo biznesowe objęło 70 uczestników projektu w dwóch turach. Pierwsza liczyła 60 osób, dla których zaplanowano 3 spotkania z doradcą po jednej godzinie oraz szkolenie, które liczyło 40 godzin zajęć (8 teoretycznych oraz 32 praktyczne); druga tura objęła 10 dodatkowych osób, którym zaoferowano doradztwo w wymiarze 2 spotkań (godzinnych i dwugodzinnych) oraz szkolenie obejmujące 40 godzin zajęć (w tym 16 teoretycznych oraz 24 praktyczne). Z dodatkowej grupy 10 osób, 5 przyznano środki na działalność gospodarczą, ze względu jednak na niedługi odstęp czasu od przyznania środków do niniejszego badania, nie można było przeprowadzić analizy funkcjonowania rzeczonych firm (w większości dopiero, co założonych bądź planowanych).

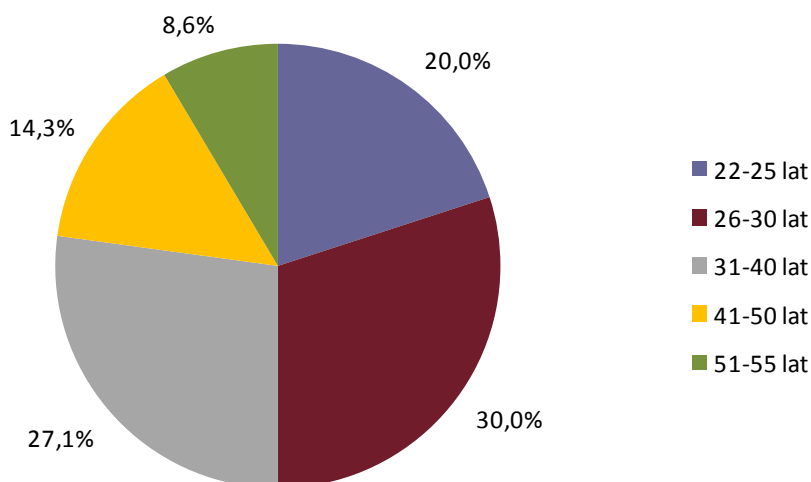
CHARAKTERYSTYKA UCZESTNIKÓW PROJEKTU

W ramach przeprowadzonego naboru wśród bezrobotnych zarejestrowanych w Miejskim Urzędzie Pracy w Lublinie wyłoniono planowanych 70 osób. Wszyscy uczestnicy pochodzili z powiatu miasto Lublin. Projekt ukończyło 69 osób, gdyż jedna osoba zrezygnowała z udziału w projekcie przed jego zakończeniem.

Wykres 4. Płeć uczestników projektu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Miejskiego Urzędu Pracy w Lublinie

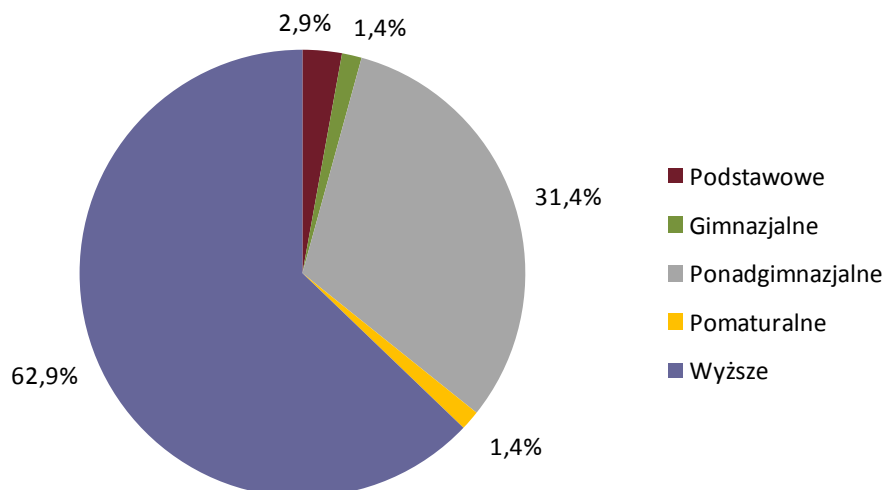
Z powyższego wykresu wynika, iż w projekcie uczestniczyło 60% mężczyzn, w stosunku do 40% kobiet. Jest to dość znaczna dysproporcja, która dodatkowo nie oddaje struktury wg płci populacji osób bezrobotnych, gdyż jak wykazano kobiety stanowią 50,2% zarejestrowanych osób bezrobotnych.

Wykres 5. Struktura wiekowa uczestników projektu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Miejskiego Urzędu Pracy w Lublinie

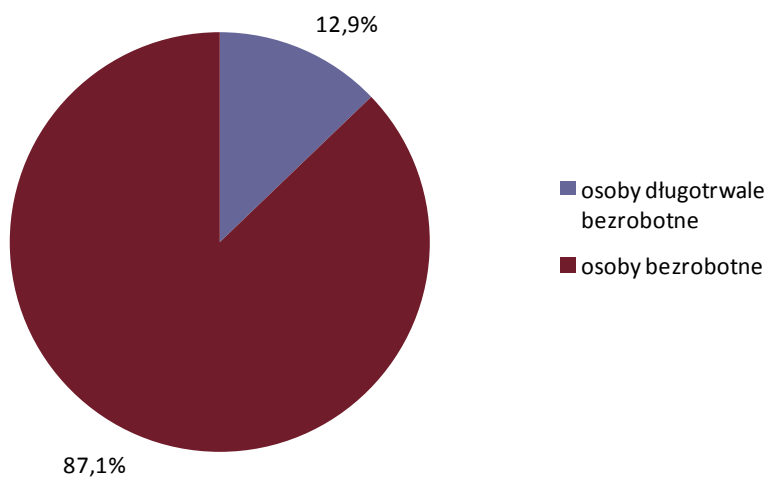
Jak pokazuje powyższy wykres struktura wiekowa uczestników jest raczej zrównoważona. Zdecydowanie najmniejszą grupę stanowią osoby w wieku 51-55 lat (8,6%), dalej zaś osoby w wieku 41-50 lat (14,3%). Pozostałe trzy grupy wiekowe stanowią od 20 do 30% uczestników, w tym największą grupę tworzą osoby w wieku 26-30 lat (30%), nieco mniejszą (27,1%) osoby w wieku 31-40 lat, a rzeczony 20% stanowią bezrobotni z przedziału wiekowego 22-25 lat.

Można zatem powiedzieć, iż w projekcie udało się spełnić jego założenia, to jest zaoferować wsparcie dla osób do 25 roku życia oraz bezrobotnym po 45 roku życia.

Wykres 6. Wykształcenie uczestników projektu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Miejskiego Urzędu Pracy w Lublinie

Większość uczestników projektu (62,9%), jak pokazuje powyższy wykres, stanowią osoby z wyższym wykształceniem. W pozostałych 40% uczestników najczęściej (31,4%) jest osób z wykształceniem średnim (ponadgimnazjalnym), natomiast niewielki odsetek stanowią osoby legitymujące się wykształceniem bądź podstawowym (2,9%) bądź gimnazjalnym (1,4%) oraz osoby z wykształceniem pomaturalnym (1,4%).

Wykres 7. Okres pozostawania bez zatrudnienia wśród uczestników projektu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Miejskiego Urzędu Pracy w Lublinie

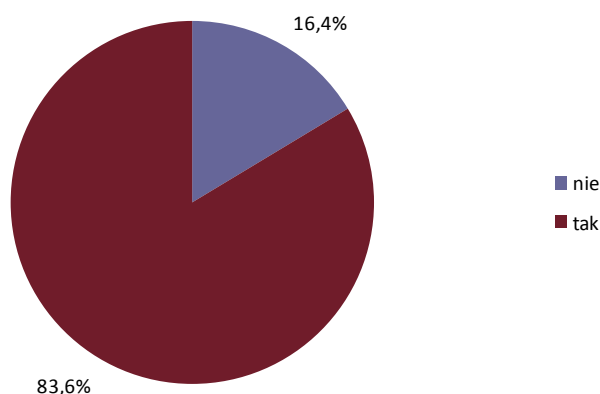
Zdecydowana większość uczestników projektu (87,1%) to osoby, które pozostają bez pracy przez okres krótszy niż 12 miesięcy, natomiast osoby długotrwale bezrobotne, to jest pozostające bez pracy ponad rok, stanowią 12,9% beneficjentów projektu.

Wyniki badania

TRWAŁOŚĆ REZULTATÓW PROJEKTU

Ocena trwałości wsparcia według beneficjentów oraz jego wpływu na dalsze funkcjonowanie firmy

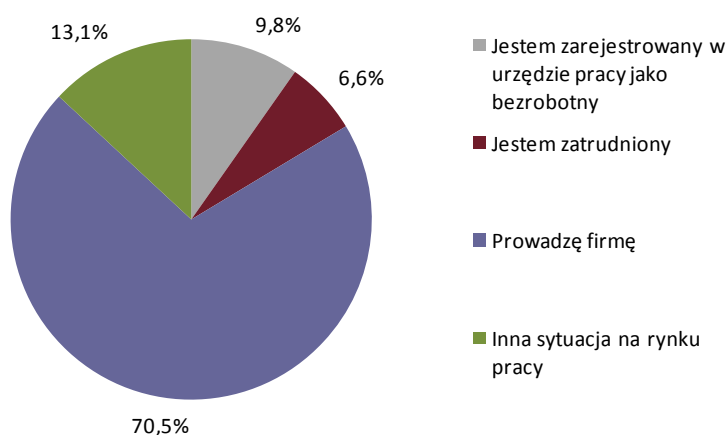
Wykres 8. Przyznanie wsparcie finansowego na rozwój przedsiębiorczości



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=61

Spośród 61 osób biorących udział w badaniu 83,6% dostało wsparcie finansowe na rozwój działalności gospodarczej oraz uczestniczyło w szkoleniach i indywidualnych spotkaniach z doradcą biznesowym, natomiast 16,4% osób zostało beneficjentami tylko wsparcia merytorycznego, to jest szkoleń z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej oraz indywidualnego doradztwa biznesowego.

Wykres 9. Obecna sytuacja na rynku pracy respondenta

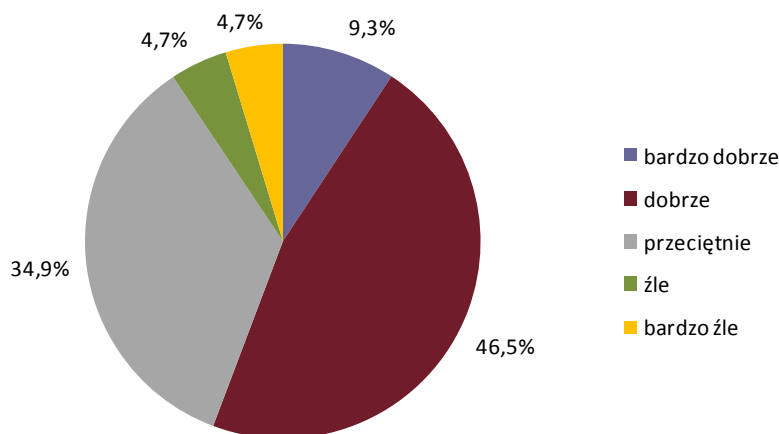


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=61

Po zakończeniu udziału w projekcie 70,5% uczestników prowadzi obecnie swoją firmę, 6,6% jest zatrudnionych, natomiast 9,8% nie zmieniło swojego statusu na rynku pracy, to jest pozostali zarejestrowani w urzędzie pracy jako bezrobotni. Wśród 13,1% osób, które określiły swoją sytuację w innych kategoriach, znalazły się 4 osoby, które zamierzają prowadzić działalność gospodarczą (zostaną im przyznane środki z projektu „Unia Przedsiębiorczych”), jedna osoba, która w niedługim czasie zostanie zatrudniona, student oraz dwie osoby niepracujące, ale niezarejestrowane w urzędzie pracy.

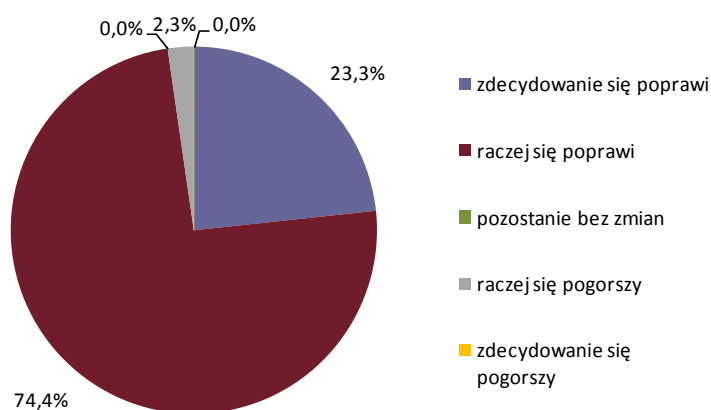
Spośród 51 respondentów, którzy formalnie otrzymali środki na prowadzenie działalności gospodarczej, obecnie prowadzi ją 40 osób (dodatkowo 3 osoby założyły własną firmę pomimo braku wsparcia finansowego z projektu). Pięć osób, które nie zakończyły jeszcze udziału w projekcie, a przyznano już im środki zamierza otworzyć swoją działalność, zatem można powiedzieć, na podstawie przeprowadzonego badania, iż odsetek osób, które zaprzestały prowadzenia działalności wyniósł 11,76%. Do powodów zakończenia działalności gospodarczej respondenci zaliczyli zbyt dużą biurokrację związaną z prowadzeniem firmy, małą rentowność przedsięwzięcia (straty w pierwszym roku) oraz zbyt dużą konkurencję na rynku, do której włączenie się uniemożliwia brak środków finansowych na działania promocyjno – reklamowe.

Wykres 10. Ocena obecnej sytuacji firmy na rynku



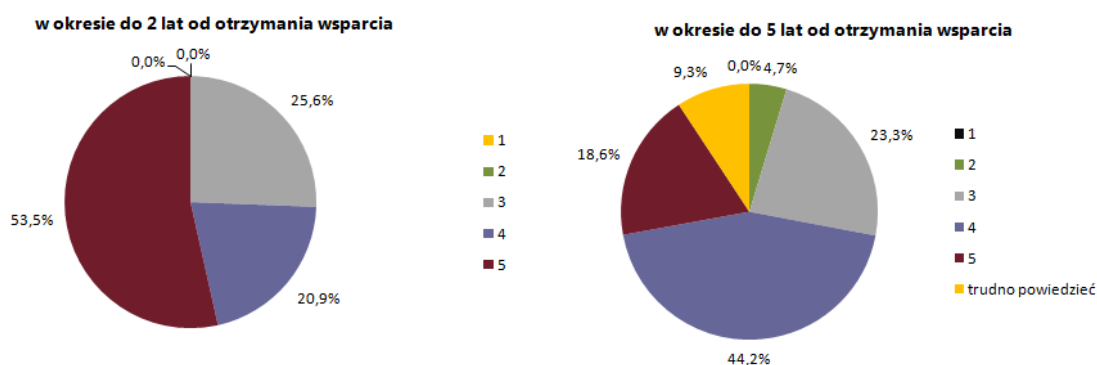
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=43

Uczestnicy projektu, którzy prowadzą firmę w przeważającej części oceniają jej obecną sytuację na rynku jako bardzo dobrą (9,3%) bądź dobrą (46,5%). Na przeciętną sytuację wskazało 34,9% respondentów, natomiast źle lub bardzo źle oceniło sytuację swojej firmy każdorazowo 4,7% badanych. Odsetek ten jest niewielki, zatem można sądzić, iż w większości przypadków założona działalność – przynajmniej w początkowym okresie – okazała się dobrym wyborem dla uczestników.

Wykres 11. Prognozowana sytuacja firmy na rynku w najbliższych 2 latach

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=43

Większość respondentów (74,4%) twierdzi również, iż sytuacja ich firmy na rynku w ciągu najbliższych 2 lat raczej się poprawi, a 23,3% posiada zdecydowane przeświadczenie o poprawie. Tylko 2,3% osób badanych wyraziło zdanie, iż sytuacja firmy na rynku może się pogorszyć. Rzeczoną wskaźnik może świadczyć zarówno o trwałości efektów projektu, jak i jego efektywności, gdyż wskazuje na znaczny potencjał firm do poprawy swojej sytuacji na rynku, która obecnie i tak jest (jak wynika z poprzedniego wykresu) w większości przypadku określana jako dobra bądź bardzo dobra.

Wykres 12. Prawdopodobieństwo utrzymania firmy na rynku

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=43

Szacując prawdopodobieństwo utrzymania swojej firmy na rynku, respondenci oceniali je na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznaczało bardzo małe prawdopodobieństwo, zaś 5 bardzo duże. Osoby badane dokonały prospektywnej oceny w dwóch perspektywach czasowych, do 2 oraz do 5 lat od podjęcia środków. W okresie do 2 lat od otrzymania wsparcia ponad połowa badanych (53,5%) wskazała na bardzo duże prawdopodobieństwo utrzymania firmy (ocena 5), około 1/5 zadeklarowała, iż takowe prawdopodobieństwo jest duże (ocena 4), natomiast nieco powyżej 25% respondentów oceniło stopień trwałości własnego przedsięwzięcia na poziomie średnim. Nikt z osób badanych nie stwierdził, iż istnieje mała bądź bardzo mała szansa utrzymania firmy w ciągu najbliższych 2 lat.

Jeśli chodzi o dłuższą perspektywę czasową (do 5 lat od otrzymania wsparcia), to oceny osób badanych są zdecydowanie bardziej zróżnicowane w kwestii możliwości utrzymania działalności gospodarczej. Również nikt nie wskazał na najmniejsze prawdopodobieństwo, jednak już 4,7% osób uznało, iż istnieje mała szansa na zachowanie firmy, a 23,3% respondentów oszacowało prawdopodobieństwo istnienia firmy na rynku na poziomie średnim. Wciąż najwięcej osób uważa, że istnieje duże prawdopodobieństwo utrzymania firmy na rynku w okresie 5 lat, w tym 44,2% oceniło to prawdopodobieństwo właśnie na 4, a 18,6% nawet na 5 (bardzo duże). Jednocześnie 9,3% osób nie jest w stanie oszacować prawdopodobieństwa utrzymania firmy.

Przedstawione wyniki pozwalają sądzić, iż przynajmniej w opinii beneficjentów, trwałość efektów projektu, to jest założenie i prowadzenie własnej firmy, będzie raczej duża.

Wśród czynników mających największe znaczenie dla utrzymania firmy na rynku respondenci wymieniali najczęściej:

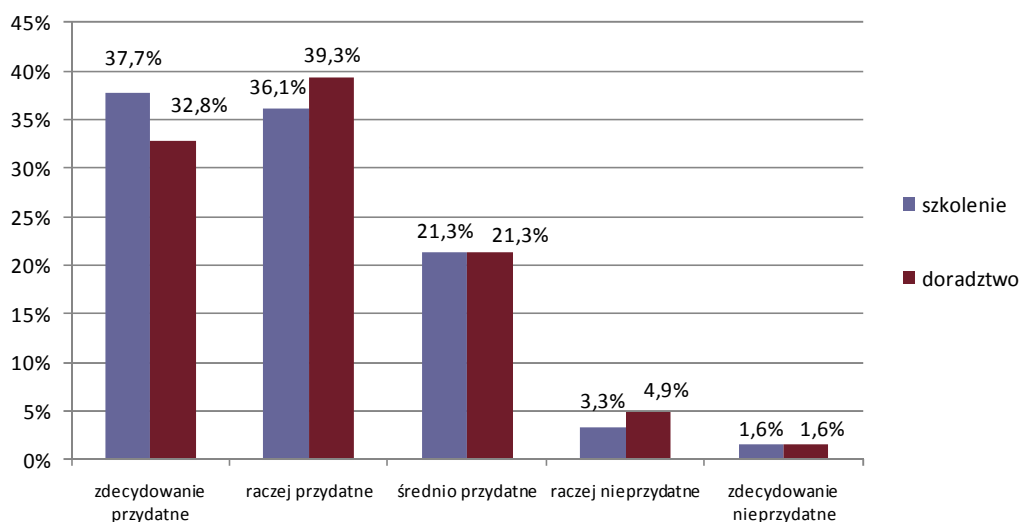
- jakość usług i rozwój firmy, sytuację na rynku pracy oraz ilość klientów i zleceń (po 23,3% wskazań w każdej kategorii);
- kompetencje i motywacje po swojej stronie (9,3%);
- konieczność stosowania się do przepisów dotyczących prowadzenia firmy, w tym wzrost składek ZUS(7%).

Dodatkowo pojedyncze odpowiedzi dotyczyły działań promocyjno – reklamowych.

Oprócz czynników zewnętrznych wskazywanych przez beneficjentów, jak sytuacja na rynku czy przepisy prawne, warto zwrócić uwagę na czynniki, na które respondenci mogą mieć wpływ, to jest rozszerzenie działalności firmy, własnych kompetencji, jakość świadczonych usług. Ewentualne rekomendacje tyczyćby się zatem uwzględnienia rzeczonych kwestii w kolejnych projektach, na przykład konieczności zawarcia w planie działalności firmy dodatkowych szkoleń, działań służących rozwojowi, a także przeznaczenia dodatkowych środków finansowych na poszerzanie przez beneficjentów kwalifikacji w obszarze swojej działalności.

Ocena trwałości efektów wsparcia merytorycznego

Wykres 13. Ocena przydatności oferowanego wsparcia merytorycznego



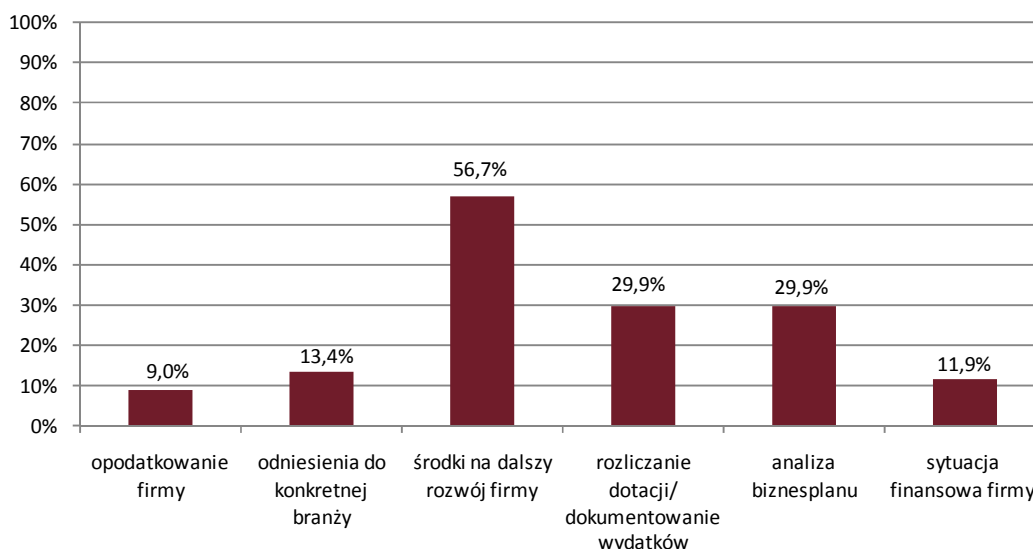
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=61

Wszyscy badani uczestnicy projektu dokonali oceny dwóch form wsparcia merytorycznego, w których uczestniczyli. Szkolenie jako zdecydowanie i raczej przydatne oceniło odpowiednio 37,7% i 36,1% osób. Około 1/5 respondentów stwierdziła, iż szkolenie było średnio przydatne, 3,3% osób uznało je za raczej nieprzydatne i zaledwie 1,6% za zdecydowanie nieprzydatne. W przypadku indywidualnego doradztwa biznesowego struktura ocen przedstawia się bardzo podobnie, gdyż 32,8% osób uznało je za zdecydowanie przydatne a 39,3% za raczej przydatne. Również 1/5 badanych osób oceniła doradztwo jako średnio przydatne i około 5% jako raczej nieprzydatne.

Osoby, które przeciętnie bądź negatywnie oceniły szkolenia, w znacznej większości wskazywały, iż szkolenie dostarczało tylko wstępnych i bardzo ogólnych informacji, dotyczyło tylko kwestii założenia działalności, a zabrakło na nim informacji dotyczących samego prowadzenia firmy (kwestie podatkowe, prawne, praktyczne wskazówki), do powodów swojej niskiej oceny respondenci zaliczyli także brak specjalistycznych informacji dotyczących konkretnej dziedziny działalności.

Jeśli chodzi o indywidualne doradztwo biznesowe powody niskiej oceny beneficjentów były podobne, to jest wskazywano kolejny raz na zbyt ogólnikowe informacje, brak specjalistycznej wiedzy ze strony doradcy (nieznajomość danej branży) oraz krótki czas przeznaczony na konsultacje z doradcą. Niektóre osoby badane twierdziły także, iż ich spotkanie z doradcą trwało tylko 20 – 30 min. I było zdecydowanie za krótkie, aby poruszyć istotne kwestie.

Wykres 14. Zakres tematyczny indywidualnego doradztwa biznesowego w opinii doradców



Źródło: opracowanie własne na podstawie kart opisu usługi doradczej, N=67

Powyższy wykres przedstawia zakres tematyczny indywidualnych spotkań z doradcą zawodowym, sporządzony na podstawie opisów dokonanych przez samych doradców w ramach kart opisu świadczonej usługi doradczej. Można zauważyć, iż zgodnie z tymi danymi w 56,72% zorganizowanych spotkań poruszono kwestię środków potrzebnych na dalszy rozwój firmy. Blisko jedna trzecia spotkań dotyczyła analizy tworzonego biznesplanu, a także rozliczania uzyskanej dotacji i dokumentowania wydatków. Ponad 10% spotkań dotyczyło ogólnej sytuacji finansowej planowanej firmy, a 8,96% szczegółowych kwestii związanych z opodatkowaniem. W przypadku 13,43% spotkań doradcy omówili wraz z beneficjentami problemy dotyczące specyficznej branży, której ci ostatni planowali rozpocząć działalność.

Przedstawione powyżej kategorie nie obejmują wszystkich poruszanych kwestii, jednak wskazują na te pojawiające się najczęściej. Można zatem zauważyć, iż – przynajmniej w części spotkań – zgodnie z deklaracjami doradców zostały poruszone kwestie, dotyczące dalszej działalności założonej firmy.

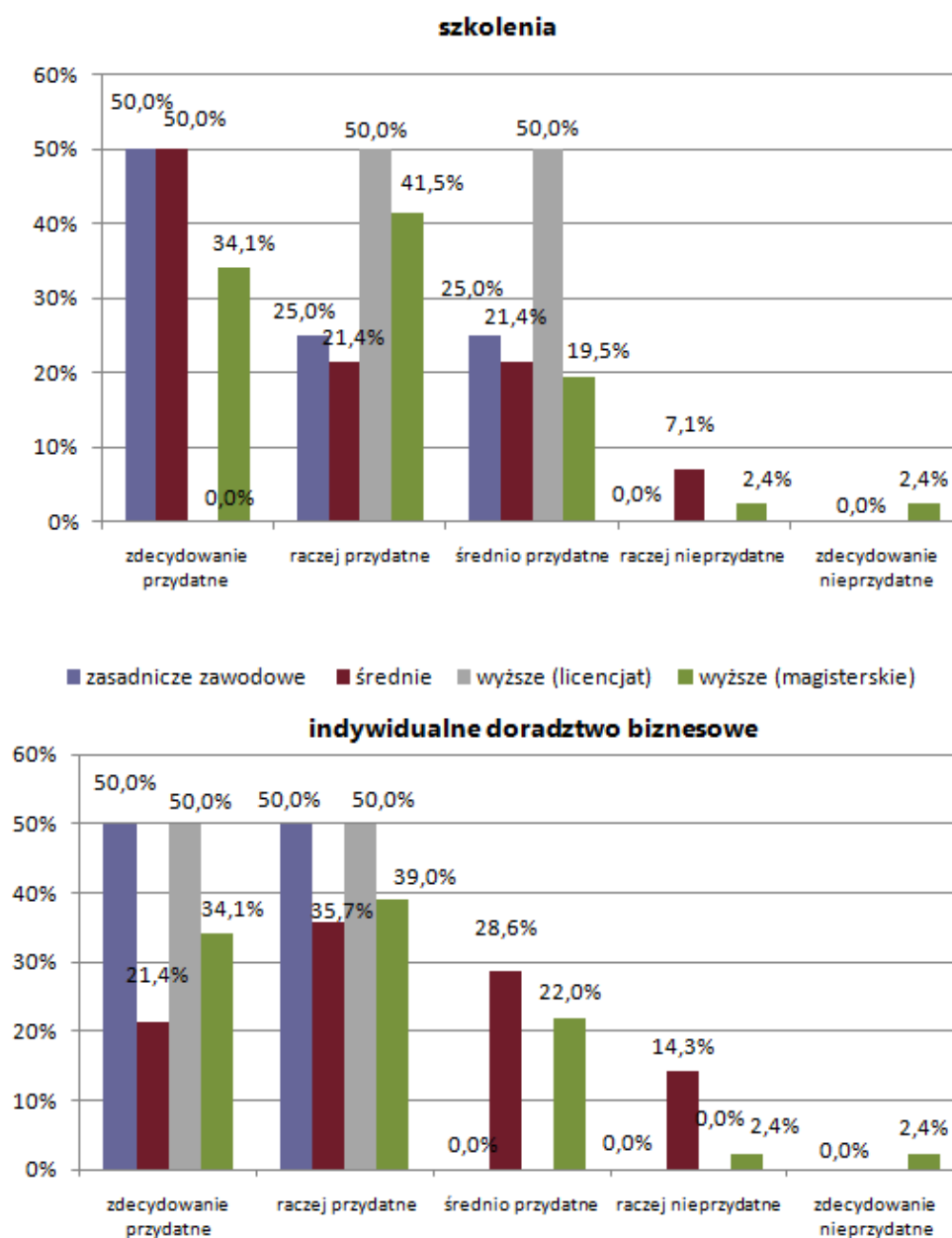
Jeśli z kolei chodzi o szkolenia, to zgodnie z programem koncentrowały się one głównie na wskazówkach dotyczących się zakładania firmy oraz pisania biznes planu, a w mniejszym stopniu odnosiły się do kwestii związanych z dalszym prowadzeniem działalności. Tym niemniej zgodnie z rozpisany harmonogramem każdej grupie osób (z dwóch etapów rekrutacji) oferowana była (w wymiarze kilku godzin) wiedza z zakresu prawno – administracyjnych aspektów prowadzenia działalności oraz kwestii związanych z finansowaniem firmy.

Biorąc zatem pod uwagę opinie respondentów oraz dane dostarczone przez realizatorów projektu, można sądzić, iż dla części beneficjentów informacje przekazywane podczas szkoleń były niewystarczające. Dobrym rozwiązaniem byłoby tu wobec tego przeprowadzenie przed szkoleniem badania (np. krótkiej ankiety) obejmującego analizę potrzeb szkoleniowych uczestników. Umożliwiłoby ono następnie podział uczestników na grupy według określonego zapotrzebowania. Tego typu rozwiązanie wydaje się najskuteczniejsze w przypadku grupy składającej się z osób z różnym wykształceniem, a co ważniejsze z różnym doświadczeniem zawodowym.

W przypadku doradztwa rekomendowane jest uważne monitorowanie jego przebiegu, tak aby każda z osób mogła otrzymać istotne informacje. W przypadku respondentów, którzy stwierdzili, iż brakowało im wiadomości związanych z kwestią prowadzenia firmy, rzeczony problem mógł wynikać z tego, iż doradztwo było zaplanowane zbyt wcześnie, to znaczy przed pojawieniem się ewentualnych problemów związanych z prowadzeniem firmy i beneficjenci nie mogli też o nie zapytać. Rekomendowane jest zatem z jednej strony zaplanowanie większej liczby godzin indywidualnego doradztwa po złożeniu biznesplanu (przy czym można pozostawić około ½ h doradztwa związanego z konsultowaniem pierwszego pomysłu na firmę), a z drugiej natomiast potrzebna byłaby większa inicjatywa doradców przy omawianiu potencjalnych problemów, na które przedsiębiorca może natrafić.

Istotną kwestią byłoby także zapewnienie doradztwa z różnych dziedzin, na przykład finansów czy prawa pracy oraz zaoferowanie konsultacji ze specjalistami z określonych (na przykład najczęściej wybieranych) branż. Warto zwrócić uwagę, iż w opinii części respondentów doradztwo trwało zdecydowanie krócej niż przewidziane trzy godziny, zatem należałoby efektywniej monitorować faktyczny czas przeznaczony na merytoryczną rozmowę z doradcą.

Wykres 15. Ocena przydatności form wsparcia w zależności od posiadanego wykształcenia



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=61

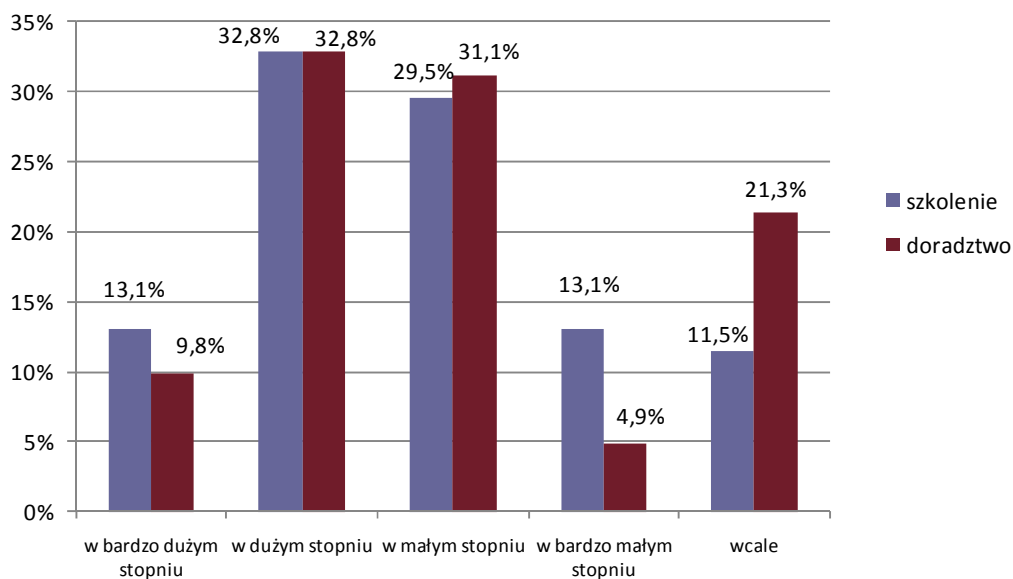
Analizując ocenę przydatności szkoleń oraz doradztwa biznesowego wśród respondentów w zależności od posiadanego wykształcenia można zauważyć, iż w badanej grupie osób nie ma znaczących różnic¹. W przypadku szkoleń jako zdecydowanie przydatne oceniło je 50% osób z grupy z wykształceniem zawodowym i średnim oraz 34,1% osób badanych z wykształceniem wyższym. Osoby z wykształceniem wyższym (licencjat) oceniły szkolenia jako raczej przydatne oraz średnio przydatne (odpowiednio 50%

¹ Przeprowadzony test Kruskala-Wallisa, wykazał iż różnica jest nieistotna statystycznie (dla szkoleń: $p=0,68$, $\alpha=0,05$, w przypadku doradztwa: $p=0,29$, $\alpha=0,05$).

w każdej kategorii). Również 41,5% osób z wykształceniem magisterskim uznało szkolenia za raczej przydatne. Z kolei doradztwo biznesowe jako zdecydowanie i raczej przydatne oceniło 50% osób z grupy z wykształceniem zarówno zawodowym, jak i wyższym licencjackim. Spośród osób z wykształceniem średnim 21,4% oceniło doradztwo jako zdecydowanie przydatne, 35,7% uznało je za raczej przydatne, a 28,6% określiło ich przydatność na poziomie średnim. Osoby z wykształceniem wyższym magisterskim natomiast, w ponad 1/3 przypadków określiły doradztwo jako zdecydowanie przydatne i raczej przydatne, a 1/5 respondentów uznała je za średnio potrzebne. Można zatem domniemywać, iż być może istotniejszym czynnikiem wpływającym na ocenę szkoleń oraz doradztwa jest dotychczasowe doświadczenie zawodowe.

Osoby długotrwale bezrobotne (N=7) w większości oceniają szkolenia oraz doradztwo, w których uczestniczyły jako użyteczne. Cztery osoby twierdzą, że szkolenia były zdecydowanie przydatne, natomiast dwie oceniają je jako raczej przydatne. W przypadku doradztwa odsetek ten jest nieco niższy, jednak również pozostaje relatywnie wysoki, gdyż trzy osoby oceniły doradztwo jako zdecydowanie przydatne, zaś jedna jako raczej przydatne. Jedna osoba uznała, iż szkolenia były raczej nieprzydatne, natomiast dwie jednostki podobnie oceniły indywidualne doradztwo. Pozwala to stwierdzić, iż szkolenia oraz doradztwo stosunkowo dobrze zostały dostosowane do potrzeb osób pozostających długotrwale bezrobotnych, przy czym rekomendowane byłoby zwiększenie udziału tychże osób w podobnych projektach, by było zgodne ze wspomnianą już strukturą zarejestrowanych osób bezrobotnych.

Wykres 16. Obecny stopień wykorzystania wiedzy uzyskanej podczas uczestnictwa w oferowanych formach wsparcia

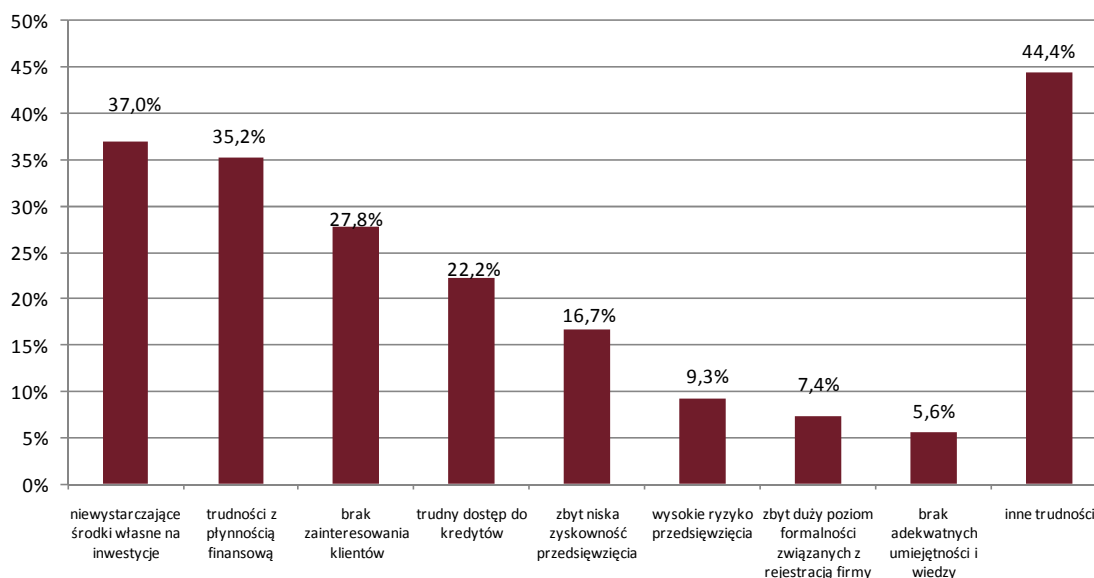


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=61

Jeśli chodzi o obecny stopień wykorzystania wiedzy i umiejętności zdobytych podczas szkoleń i doradztwa to w obu formach plasuje się on na podobnym poziomie. Prawie 1/3 osób stwierdziła, że wiedzę nabytą zarówno podczas szkolenia, jak i spotkania z doradcą wykorzystuje w dużym stopniu. Niewiele niższy odsetek badanych zdobyte wiadomości w stopniu małym. Można zatem sądzić, że wiedza ta jest przez beneficjentów projektu generalnie wykorzystywana w stopniu umiarkowanym. W przypadku doradztwa relatywnie duży jest odsetek osób (21,3%), które zdobytej wiedzy nie wykorzystują obecnie wcale, podczas gdy w kwestii szkoleń odsetek ten wynosi 11,5% (13,1% wykorzystuje wiedzę ze szkoleń w bardzo małym stopniu). Przedstawione wyniki pokazują, iż wskazane byłoby zatem poszerzenie zakresu informacji przekazywanych podczas szkoleń oraz doradztwa

o kwestie, które dotyczyłyby również dalszych etapów funkcjonowania firmy, a nie tylko początkowego okresu jej działalności. W przypadku doradztwa takie kwestie pojawiły się na spotkaniach niektórych beneficjentów, jednakże istotne byłoby zaplanowanie ich na każdym spotkaniu.

Wykres 17. Trudności, które wystąpiły w początkowym okresie prowadzenia działalności gospodarczej



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=54

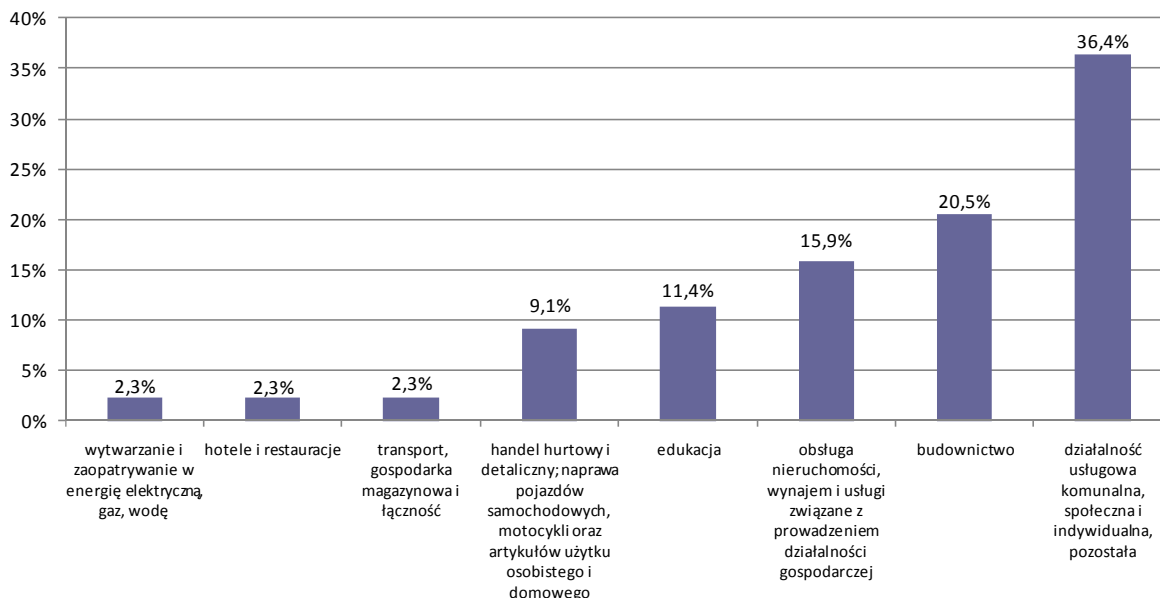
Wśród wskazywanych przez beneficjentów trudności, najwyższy odsetek wskazań (37%) uzyskał problem odnoszący się do niewystarczających środków własnych koniecznych do inwestowania, a dalej (35,2%) trudność z płynnością finansową, kolejno brak zainteresowania klientów (27,8%) oraz trudny dostęp do kredytów (22,2%). 16,7% respondentów wskazało także na zbyt niską zyskowność przedsięwzięcia. Widać zatem wyraźnie, iż największy problem stanowiły dla beneficjentów kwestie finansowe związane z prowadzeniem firmy. Warto zwrócić uwagę, iż tylko 5,6% osób badanych wskazało na brak adekwatnych umiejętności i wiedzy. Ponad 40% osób wskazało na dodatkowe trudności, do których zaliczyli między innymi: zbyt dużą biurokratyzację działalności, która wiąże się z dużym poziomem formalności, występującym już po rejestracji firmy. Dodatkowym problemem jest dla beneficjentów także duża ilość regulacji prawnych oraz duża konkurencja na rynku.

Biorąc pod uwagę wspomniane problemy (szczególnie brak zainteresowania klientów oraz konkurencję na rynku) warto rozważyć w kolejnych projektach wymóg diagnozy rynku przez beneficjenta pod kątem zapotrzebowania na dane usługi/produkty oraz rzetelne rozważanie możliwości wzięcia udziału w konkurencji rynkowej. Szczegółowa analiza potrzeb rynku może być dokonana przez uczestników w trakcie konstruowania biznesplanu. Ułatwiłoby to podejmowanie kolejnych działań związanych z otwarciem i prowadzeniem działalności gospodarczej.

EFEKTYWNOŚĆ PROJEKTU

Struktura przedsięwzięć objętych wsparciem

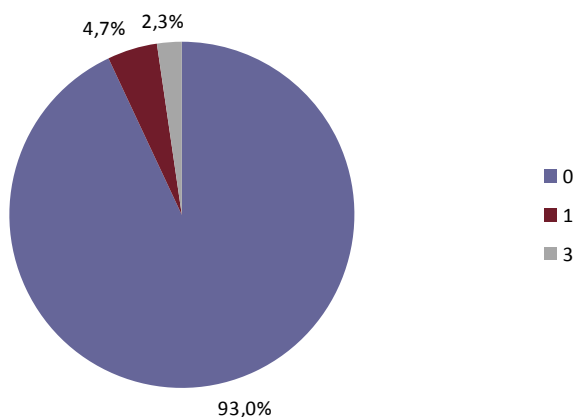
Wykres 18. Wsparcie przedsięwzięcia według branż



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=44

Ponad 1/3 wspartych przedsięwzięć prowadzonych przez beneficjentów projektu „Unia Przedsiębiorczych” sytuuje się w obszarze działalności usługowej, komunalnej, społecznej lub pozostałej. 1/5 badanych firm stanowią przedsiębiorstwa z branży budowlanej, 15,9% firmy zajmujące się obsługą nieruchomości, 11,4% przedsiębiorstw działa natomiast w branży edukacyjnej. Powyższa struktura pozwala zorientować się w branżach wybieranych przez beneficjentów i w kolejnych projektach może służyć ewentualnie jako baza informacji na temat potrzeb związanych z doradztwem w konkretnym obszarze działalności.

Wykres 19. Stan zatrudnienia wspartych przedsiębiorstw

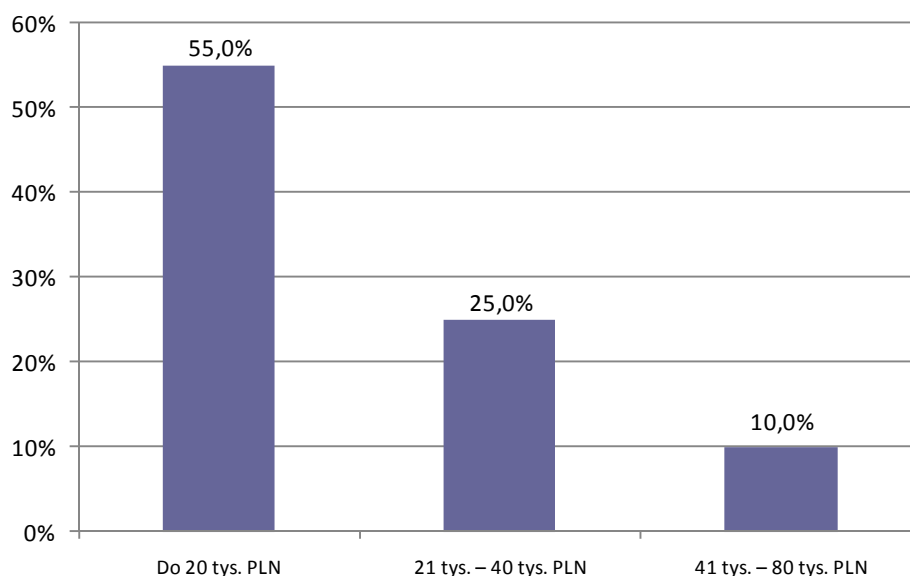


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=44

Forma prawna założonych przez respondentów przedsiębiorstw we wszystkich przypadkach to osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą. W zdecydowanej większości (93%) beneficjenci projektu nie zatrudniają żadnej osoby na umowę o pracę lub umowę zlecenie, tylko dwoje respondentów zadeklarowało, iż zatrudnia 1 osobę, a jedna firma zatrudnia 3 osoby.

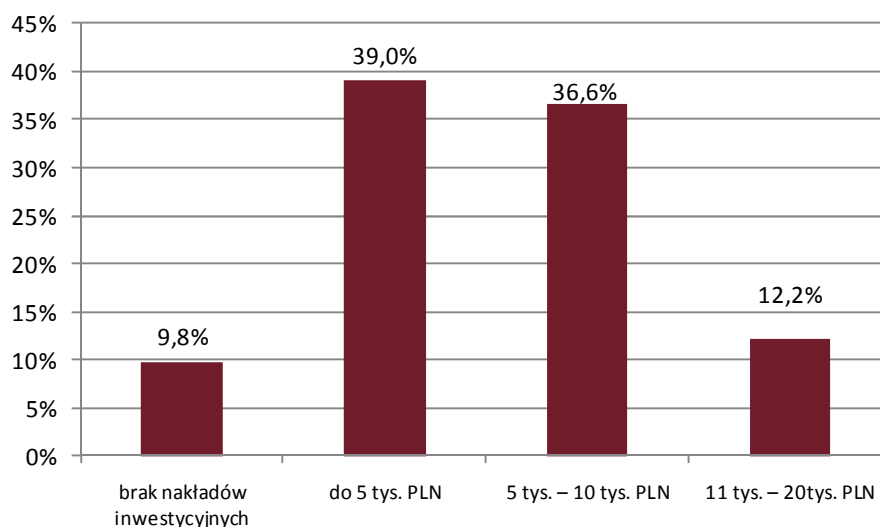
Analiza przyznanych dotacji pokazuje, iż 51 osób otrzymało wsparcie finansowe w wysokości maksymalnej możliwej kwoty (18 000 zł), zaś w przypadku pozostałych 7 osób dotacje wahają się od 9 500 zł do 17 984 zł (dwie osoby otrzymały dotację w wysokości ponad 14 000 zł), a średnia dotacja wynosi 17 689,66. Poniższy wykres przedstawia natomiast roczne przychody netto firm, które rzeczono dotacje uzyskały.

Wykres 20. Wielkość rocznych przychodów netto założonych przedsiębiorstw



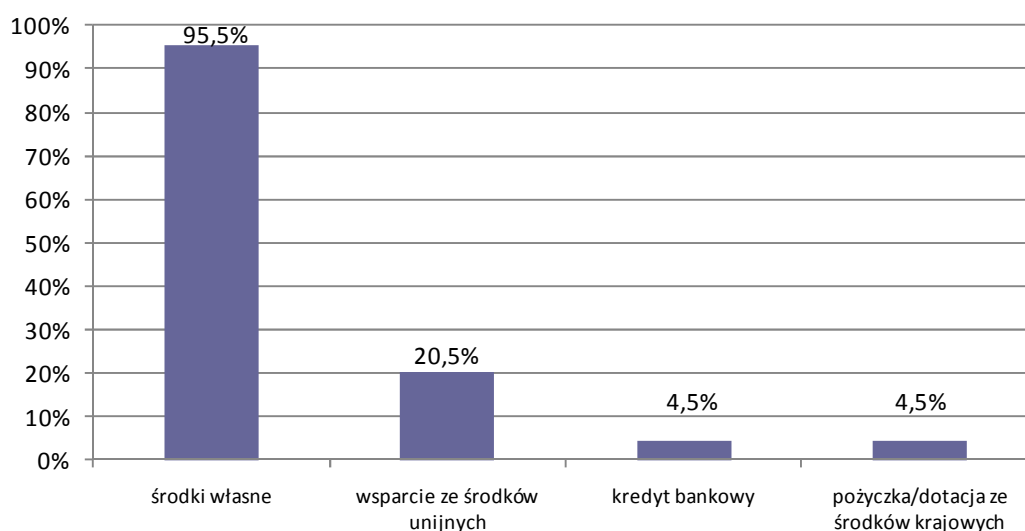
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=40, odmowa=3

Roczne przychody netto prowadzonych obecnie przez beneficjentów firm w ponad połowie przypadków mieszczą się w przedziale do 20 tys. zł. 1/4 respondentów wskazała na przychody sytuujące się w przedziale 21-40 tys. zł, a 10% badanych posiada firmy, których przychody mieszczą się w granicach od 41 do 80 tys. zł. Wśród respondentów również 10% stwierdziło, iż nie zna swoich przychodów. Uzyskane dane sugerują, iż przedsiębiorstwa utworzone przez beneficjentów należą do kategorii firm o niskich przychodach.

Wykres 21. Wielkość rocznych nakładów inwestycyjnych założonych firm

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=41, odmowa=2

Jak pokazuje powyższy wykres 39% respondentów szacuje swoje roczne nakłady na kwotę nie przekraczającą 5 tys. zł. Niewiele mniej (36,6%) badanych określiło swoje nakłady inwestycyjne jako plasujące się w przedziale 5 - 10 tys. zł. Ponad 10% założonych firm ma natomiast nakłady finansowe rzędu 11-20 tys. zł, a 9,8% nie posiada żadnych nakładów inwestycyjnych.

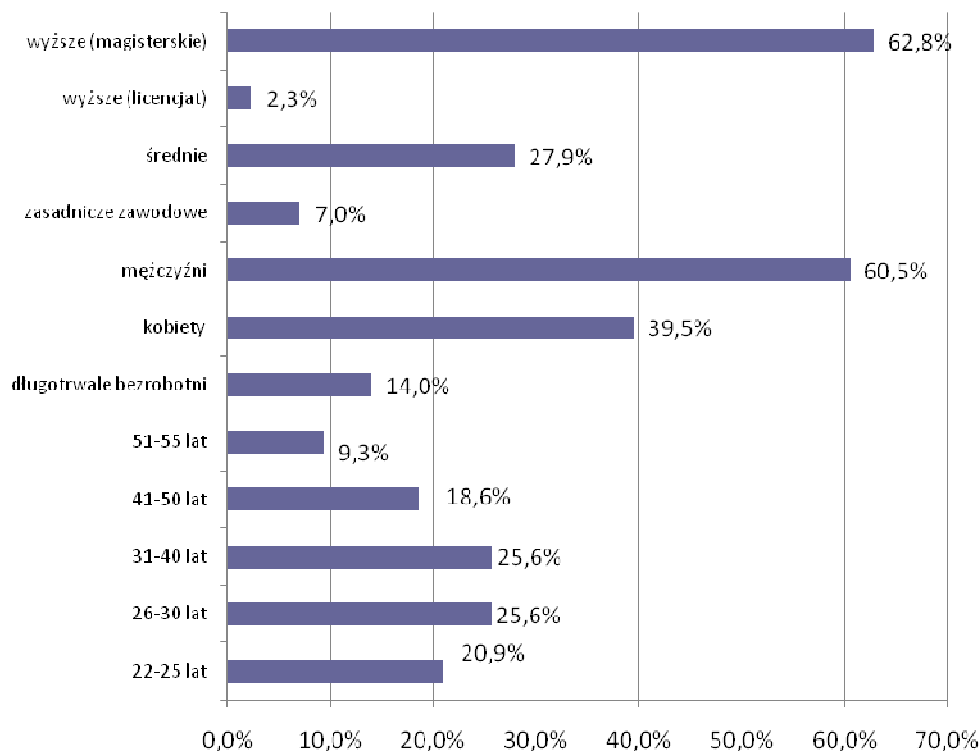
Wykres 22. Źródła finansowania inwestycji

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=43

Zdecydowanie największy odsetek respondentów (95,5%) finansuje podjęte przedsięwzięcia ze środków własnych. Jedna piąta badanych korzysta także ze środków unijnych, wśród wskazywanych źródeł finansowania pojawiają się również kredyty bankowe (4,5%) oraz pożyczki i dotacje ze środków krajowych (4,5%). Tak duży udział środków własnych w finansowaniu firmy potwierdza zaangażowanie

beneficjentów w prowadzoną działalność, lecz może mimo wszystko odpowiadać także za sygnalizowane problemy z płynnością finansową oraz niewystarczającymi jednak środkami własnymi.

Wykres 23. Struktura prowadzonych przedsięwzięć ze względu na wykształcenie, płeć, pozostawanie długotrwale bezrobotnym oraz wiek



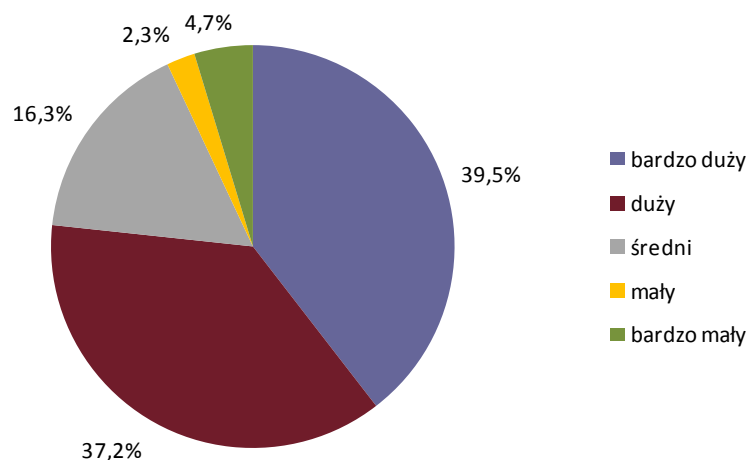
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=43

Cechy społeczno-demograficzne przedsiębiorców odzwierciedlają strukturę uczestników projektów, co widać na powyższym wykresie. Ponad 60% osób prowadzących własną działalność gospodarczą to osoby z wyższym wykształceniem oraz mężczyźni. Pomimo tego, iż 85,7% uczestników z wykształceniem średnim i 75% osób posiadających wykształcenie zawodowe zdecydowało się prowadzić firmę, stanowią oni odpowiednio 27,9% i 7% wszystkich prowadzących działalność w ramach projektu „Unia Przedsiębiorczych”. Biorąc pod uwagę strukturę osób zarejestrowanych w Miejskim Urzędzie Pracy w Lublinie (ponad 40% osób bez średniego wykształcenia), zasadne wydaje się zwiększenie liczby uczestników posiadających wykształcenie średnie i niższe niż średnie w kolejnych projektach, gdyż – jak wynika z przytoczonych danych – efektywnie uczestniczą oni w formie samozatrudnienia. Jeśli chodzi o płeć osób badanych to 65,4% kobiet uczestniczących w projekcie prowadzi obecnie firmę oraz 74,3% mężczyzn, zatem zwiększenie udziału kobiet w projekcie (zgodnie ze strukturą osób zarejestrowanych) mogłoby przyczynić się do zmiany ich sytuacji na rynku pracy.

Jeśli chodzi o osoby długotrwale bezrobotne, to stanowią oni 14% osób prowadzących obecnie działalność gospodarczą, jednakże wynika to ze stosunkowo niewielkiej liczby uczestników długotrwale bezrobotnych. Struktura wiekowa osób prowadzących własną działalność jest dosyć zróżnicowana, 1/4 stanowią osoby między 26 a 30 rokiem życia, tyle samo jest również osób z przedziału wiekowego 31-40, nieco mniej (20,9%) jest osób w wieku 22-25 lat, dalej, 18,6% przedsiębiorców stanowią osoby mające 41-50 lat i 9,3% to osoby powyżej 50 roku życia. Przedstawiona charakterystyka wiekowa odpowiada również ogólnej strukturze wiekowej uczestników badanego projektu.

Dodatkowe efekty oddziaływania projektu

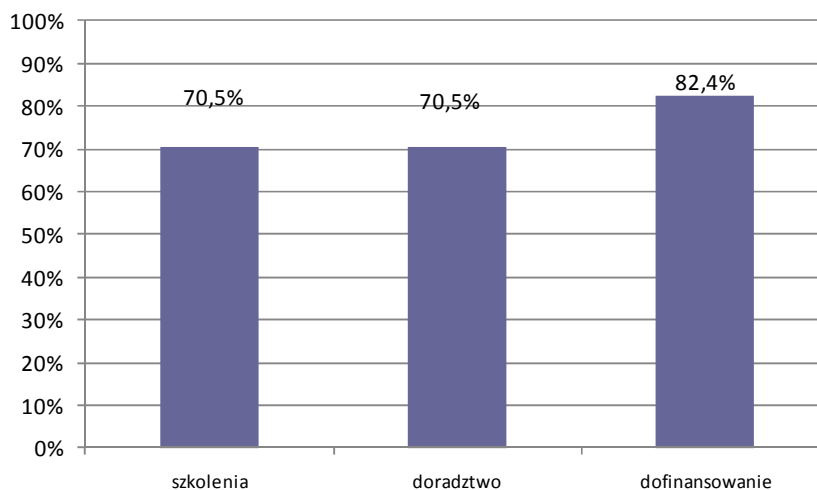
Wykres 24. Wpływ udzielonego wsparcia na sytuację firmy



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=43

Badani uczestnicy projektu w zdecydowanej większości wskazali na znaczny wpływ wsparcia na ich działalność, bowiem 37,2% określiło je jako duże, a 39,5% jako bardzo duże. 16,3% respondentów określiło ten wpływ jako średni, a zaledwie 2,3% i 4,7% jako odpowiednio mały i bardzo mały. Można zatem powiedzieć, iż w opinii beneficjentów efektywność projektu, w pierwszej fazie działalności firmy została oceniona jako znacząca.

Wykres 25. Odsetek osób, które prowadzą firmę ze względu na uzyskane wsparcie

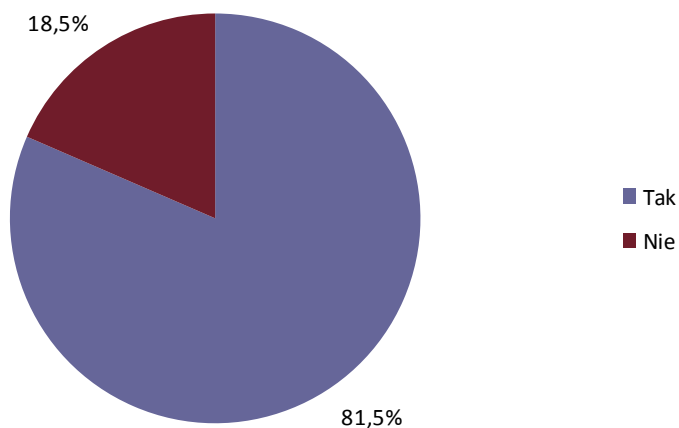


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=61 (szkolenia i doradztwo), N=51 (dofinansowanie)

Efektywność projektu jest największa w przypadku formy wsparcia finansowego, bowiem 82,4% osób z grupy, która dostała dofinansowanie prowadzi obecnie firmę. W związku z tym, iż każdy uczestnik projektu korzystał ze szkoleń oraz doradztwa również tutaj odsetek osób prowadzących firmę jest znaczący, przy czym warto zauważyć, iż 3 osoby, które nie dostały wsparcia założyły firmę pomimo

tego, ale jednocześnie tylko dwie osoby stwierdziły, iż nieotrzymanie wsparcia nie wpłynęłoby negatywnie na ich plany dotyczące założenia firmy.

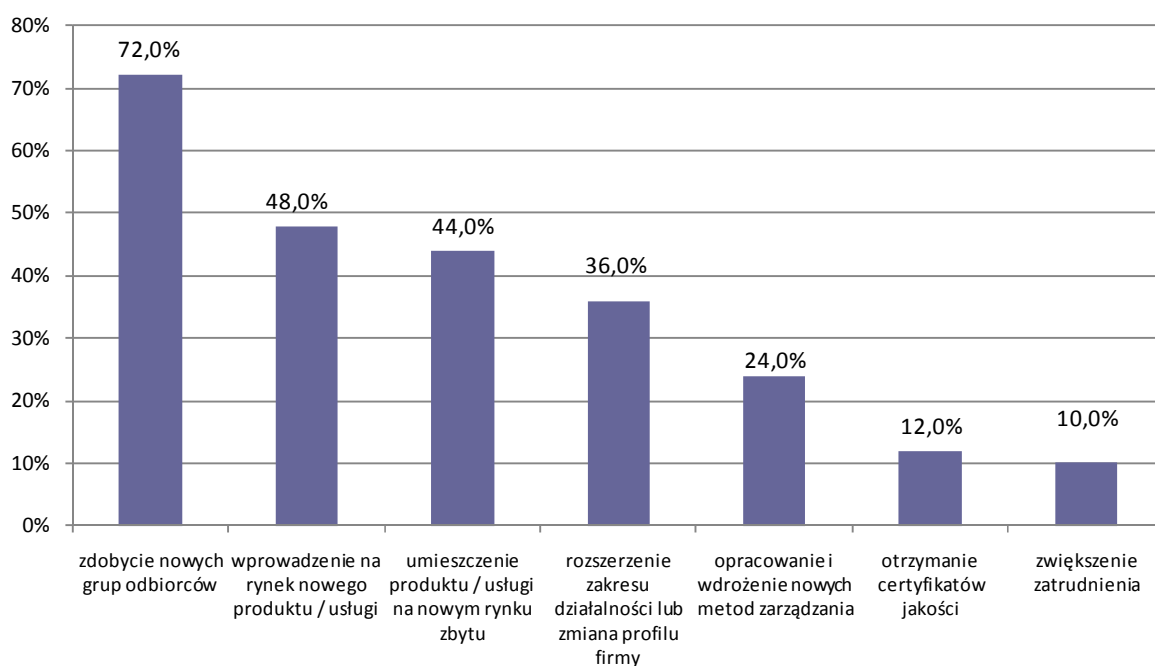
Wykres 26. Zaangażowanie dodatkowych środków własnych



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=54

Jak pokazuje powyższy wykres, respondenci w przeważającej części (81,5%) zdecydowali się na zaangażowanie dodatkowych własnych środków w rozwój firmy. Można zatem mówić o dużej skali efektu mnożnikowego, co zdecydowanie zwiększa efektywność projektu. Pokazuje to, iż beneficjenci gotowi są inwestować w rozwój firmy, nie poprzestając tylko na oferowanym wsparciu.

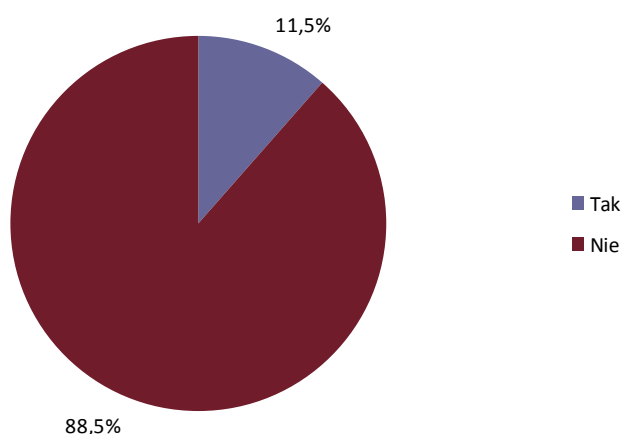
Wykres 27. Działania podjęte przez beneficjentów od momentu założenia firmy



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=50

Wśród respondentów, którzy założyli własną firmę 72% podjęło się zdobycia nowych grup odbiorców. Ponad 40% z kolei wprowadziło na rynek nowy produkt lub usługę, jak i też umieściło produkt/usługę na nowym rynku zbytu. 36% respondentów zdążyło także w pierwszym okresie funkcjonowania swojej firmy rozszerzyć zakres działalności lub zmienić profil przedsiębiorstwa. Blisko ¼ badanych opracowała i wdrożyła tymczasem nowe metody zarządzania. Część z wymienionych powyżej działań była trudna do wprowadzenia przez firmy, które niedawno zostały zarejestrowane, ale osiągnięty dotychczas rezultat pozwala przypuszczać, iż założone firmy cechować będzie stosunkowo duży potencjał rozwojowy, szczególnie w trzech pierwszych działaniach. Zaobserwowana dynamika rozwojowa obecnie działających firm pozwala wskazać na efektywność projektu „Unia Przedsiębiorczych”.

Wykres 28. Dodatkowe wsparcie ze środków publicznych

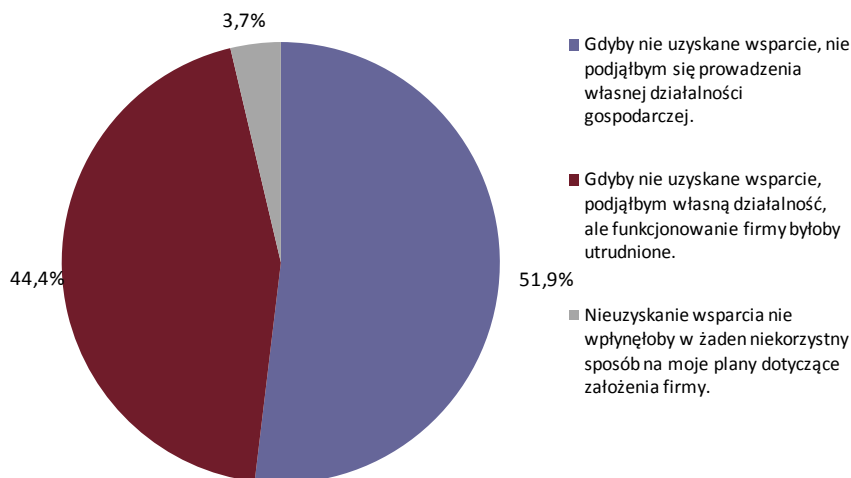


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=54

Można powiedzieć, iż stosunkowo niewielki odsetek (11,5%) respondentów korzystał z dodatkowego wsparcia ze środków publicznych, zatem efekt doświadczenia jest również niewielki (wśród dodatkowych źródeł wymienione zostały Program Operacyjny Kapitał Ludzki oraz Państwowy Fundusz Osób Niepełnosprawnych)

Świadczy to o raczej małej aktywności beneficjentów w sferze pozyskiwania nowych środków na rozwój firmy, a jak wskazywały ich odpowiedzi, kwestie finansowe są jedną z głównych trudności, jakie napotkali prowadząc działalność gospodarczą.

Biorąc zatem pod uwagę otrzymane wyniki należałoby rekomendować przedsięwzięcie działań zachęcających uczestników projektu do starania się o dodatkowe środki publiczne.

Wykres 29. Niezbędność uzyskanego wsparcia

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI, N=54

Powyższy wykres pozwala określić miarę efektu *deadweight*, to jest miarę efektu zdarzenia niezależnego. Pokazuje zatem, iż w przypadku 51,9% respondentów wsparcie udzielone w ramach projektu okazało się niezbędne do założenia własnej działalności. Kolejne 44,4% osób badanych stwierdziło, iż funkcjonowanie ich firmy bez uzyskanego wsparcia byłoby utrudnione, a tylko 3,7% określiło ewentualne nieotrzymanie wsparcia jako niemające wpływu na ich plany dotyczące założenia firmy. Uzyskane dane pozwalają powiedzieć, iż mamy w przypadku projektu „Unia Przedsiębiorczych” do czynienia ze znacznym efektem dodatkowości. Brak występowania efektu *deadweight* świadczy o adekwatnych mechanizmach realizacji projektu, dopasowanych do potrzeb beneficjentów, gdyż w przeciwnym wypadku (wysokiego efektu *deadweight*) wsparcie trafiłoby do osób, dla których jego udzielenie nie byłoby niezbędne dla podjęcia działalności.

W przypadku 4 osób, które nie założyły firmy powodem niepodjęcia działalności gospodarczej był tylko brak wsparcia finansowego, co pośrednio wskazuje także na niski poziom efektu *deadweight*. Z pozostałych trzech osób jedna wskazała na sytuację na lubelskim rynku pracy jako przeszkodę do założenia działalności, jedna na powody zewnętrzne, kolejna zaś jest już zatrudniona.

Warto również zwrócić uwagę na fakt, iż pomimo nieuzyskania wsparcia finansowego 3 badane osoby zdecydowały się założyć działalność i nadal ją prowadzą. Można zatem stwierdzić, iż w przypadku tych osób wsparcie finansowe nie było niezbędne do założenia działalności.

Produktywność nakładów poniesionych w projekcie

W analizie poniesionych nakładów prze Miejski Urząd Pracy w Lublinie wyróżniono zasoby ludzkie zaangażowane w realizację projektu, zasoby organizacyjne oraz czasowe. Ze strony Urzędu w koordynacji projektu uczestniczyły dwie osoby, koordynator projektu (pracownik Referatu Projektów i Programów) wykonujący swoją pracę w wymiarze pełnego etatu oraz asystent koordynatora (osoba z Referatu Wspierania Przedsiębiorczości), zatrudniony na $\frac{3}{4}$ etatu. Dodatkowe pracownicy Urzędu (Dział Rynku Pracy, pracownik Referatu Projektów i Programów, pracownik Referatu Wspierania Przedsiębiorczości, pracownik Referatu Promocji Usług) stanowili skład komisji oceniającej biznesplany złożone przez beneficjentów. Komisja pracowała etapami przez cały czas trwania projektu.

Było 5 posiedzeń komisji oceny wniosków. Po każdym przeszkoleniu 15 osobowej grupy uczestników, te osoby pisały biznesplany a druga grupa się szkoliła w międzyczasie. Tutaj była powoływana komisja oceny wniosków. Taka ciągłość była, że tak powiem.

Członkowie komisji przeszli również szkolenie z oceny tychże biznesplanów, a dodatkowo powołano z Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Lublinie niezależnego obserwatora, który monitorował przebieg posiedzeń.

Oferowane wsparcie merytoryczne (szkolenia oraz doradztwo) realizowane było przez zewnętrzną firmę specjalizującą się w tego typu działalności, wyłonioną na drodze przetargu (zorganizowanego przez Referat ds. Szkoleń), zatem nie angażowało już zasobów samego Miejskiego Urzędu Pracy w Lublinie. Podobnie wydanie dwóch publikacji w ramach kampanii promocyjno – informacyjnej zostało zlecone firmie zewnętrznej.

Projekt w pełni zrealizował naczelny założony wskaźnik, to jest zrekrutowanie 70 uczestników projektu oraz wypłacenie 58 dotacji, które nastąpiło do końca czerwca.

Także to nie było tak, że mieliśmy problem ze zrekrutowaniem do odpowiedniej grupy (...). Duże zainteresowanie było. Na 60 tych miejsc przy tej pierwszej rekrutacji wpłynęło około 120 formularzy.

Wszyscy beneficjenci z pierwszego etapu projektu (dotyczył 60 osób), którzy założyli firmę utrzymali ją przez rok, realizując tym samym jedno z głównych założeń projektu.

Na tle innych projektów oferujących wsparcie osobom chcącym założyć własną działalność (na przykład wsparcia udzielanego w ramach Działania 6.1.3 lub Funduszu pracy) projekt „Unia Przedsiębiorczych” jest najbardziej kompleksowym. Oprócz wsparcia finansowego zapewnia bowiem również wsparcie merytoryczne w postaci szkoleń z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej oraz indywidualnego doradztwa biznesowego oferowanego – jak podaje koordynator projektu – uczestnikom na początku projektu, a także pod koniec jego trwania (już po zatwierdzeniu biznesplanu potencjalnej działalności gospodarczej).

Jeszcze przed założeniem działalności gospodarczej osoby mogą sobie zweryfikować czy jednak dadzą sobie radę z tą działalnością. Jeżeli mają jakieś obawy nawet na początku, no to są w stanie uzyskać jakieś informacje, które pomogą im (...). Przed szkoleniem osoby miały godzinę doradztwa, taka orientacja była krótka, na czym to wszystko polega, później mieli szkolenie tak, że wszystkie informacje uzyskali. I po szkoleniu kolejne doradztwo i tutaj już konkretne pojawiały się pytania, konkretne problemy. No bo już osoby więcej wiedziały, o czym mogą rozmawiać z tymi trenerami.

Istotnym aspektem projektu „Unia Przedsiębiorczych” jest także uwzględnienie metody konkursu w kwestii wyboru biznesplanów, na które ma być przeznaczona dotacja w projekcie. Pozwala to na wybór tych projektów założenia działalności, które w największym stopniu mają szansę na efektywną realizację.

Spśród uczestników projektu tylko jedna osoba zrezygnowała w trakcie jego trwania z udziału. Natomiast, jak wskazują dane z wywiadu IDI z koordynatorem projektu pracownicy zaangażowani w realizację projektu po stronie Urzędu również nie zidentyfikowali znaczących czynników ograniczających efektywność projektu, a na jedyne niewielkie problemy, które się pojawiły, podjęli odpowiednie środki zaradcze.

Biorąc pod uwagę wskazane powyżej nakłady, jakie zostały poniesione oraz efekty, jakie zostały wykazane można mówić o dużej efektywności projektu. Projekt spełnił zakładane wskaźniki produktu, to jest przekazanie dotacji 58 osobom oraz założenie przez te osoby działalności gospodarczej

(dotychczas założone działalności przetrwały minimum rok², a stosunkowo dużo beneficjentów przewiduje utrzymanie swoich firm na rynku w kolejnych latach); udzielenie 70 osobom 210 godzin indywidualnego doradztwa biznesowego; ukończenie przez te osoby szkolenia z zakresu prowadzenia działalności oraz przeprowadzenie kampanii promocyjno – informacyjnej. Jak pokazało niniejsze badanie również w znacznej mierze projekt „Unia Przedsiębiorczych” spełnia założone wskaźniki rezultatu, czyli wzrost wiedzy i umiejętności wśród beneficjentów na temat samozatrudnienia i zakładania własnej działalności gospodarczej. Dane uzyskane z wywiadów z uczestnikami pozwalają stwierdzić, iż projekt przyczynił się także do wzrostu zawodowych i osobistych aspiracji wśród osób bezrobotnych oraz w pewnym stopniu do zniwelowania barier psychologicznych związanych z samozatrudnieniem.

Efektywność przeprowadzonej kampanii promocyjnej

Działania promocyjne jakie zostały przedsięwzięte przez realizatora projektu obejmowały cztery elementy: kampanię promocyjną w mediach, wydanie publikacji traktującej o kwestiach istotnych z punktu widzenia prowadzenia firmy, m.in. o aspektach finansowych, prawnych czy o najważniejszych obowiązkach przedsiębiorcy względem instytucji państwowych, opracowanie i wydanie zbioru dobrych praktyk, mających stanowić wzór dla przyszłych przedsiębiorców chcących założyć działalność oraz stworzenie strony internetowej będącej bazą informacji niezbędnych na każdym etapie zakładania oraz prowadzenia działalności gospodarczej.

Kampania promocyjno – informacyjna objęła swoim zasięgiem wszystkie rodzaje mediów (prasa, radio, telewizja) i – jak pokazują dane z wywiadu IDI – była w nich prowadzona na szeroką skalę.

(...) Był wyprodukowany spot radiowy 30 sekundowy, emitowany na antenie Radia Lublin. To było w sumie aż 288 razy, emisja spotu, (...) [był też] 30 sekundowy spot telewizyjny i też był emitowany od sierpnia 2010 roku do lipca. Do końca praktycznie na antenie właśnie TV Lublin przed wieczornym wydaniem Panoramy Lubelskiej.

Dodatkowym elementem kampanii było także rozpowszechnienie ulotek oraz plakatów informujących mieszkańców, ale i potencjalnych beneficjentów o projekcie. Dystrybucja tych materiałów odbywała się głównie w urzędach pracy (targi pracy) oraz przy okazji zorganizowanej konferencji.

Ważnym elementem kampanii są także dwie publikacje: *Atlas dobrych praktyk*, w którym przedstawione są charakterystyki działalności gospodarczej podjęte przez 20 osób, które dotychczas otrzymały środki finansowe na ten cel z Miejskiego Urzędu Pracy w Lublinie oraz *Vademecum Przedsiębiorcy* zawierające informacje dla osób rozpoczynających działalność, na temat sposobów i form finansowania działalności oraz dla osób prowadzących działalność na temat obowiązkowych terminów składania deklaracji i wpłat, dodatkowych źródeł finansowania działalności firmy oraz podstawowych działań marketingowych czy prowadzenia firmy w Internecie. Dystrybucja rzeczonych publikacji (3 tys. egzemplarzy) odbywa się wśród osób bezrobotnych.

Należy podkreślić różnorodność kanałów promocji (tradycyjne media, Internet, materiały drukowane) oraz kompleksowość (rozmaitość form i treści przekazu – atlas dobrych praktyk, zbiór wskazówek odnoszących się do prowadzenia działalności) przeprowadzonej kampanii promocyjno – informacyjnej, można by jednakże wskazać jeszcze na dodatkowe obszary, w których warto przeprowadzić działania promocyjno – informacyjne, a mianowicie inne instytucje współpracujące z osobami bezrobotnymi, na przykład instytucje pozarządowe, inne urzędy powiatowe i gminne oraz lokalne ośrodki świadczące pomoc osobom bezrobotnym.

² Nie dotyczy to tylko 5 osób, które otrzymały dotację w drugim etapie projektu (koniec czerwca), gdyż z przyczyn od nich niezależnych nie mogły jeszcze podjąć planowanej działalności.

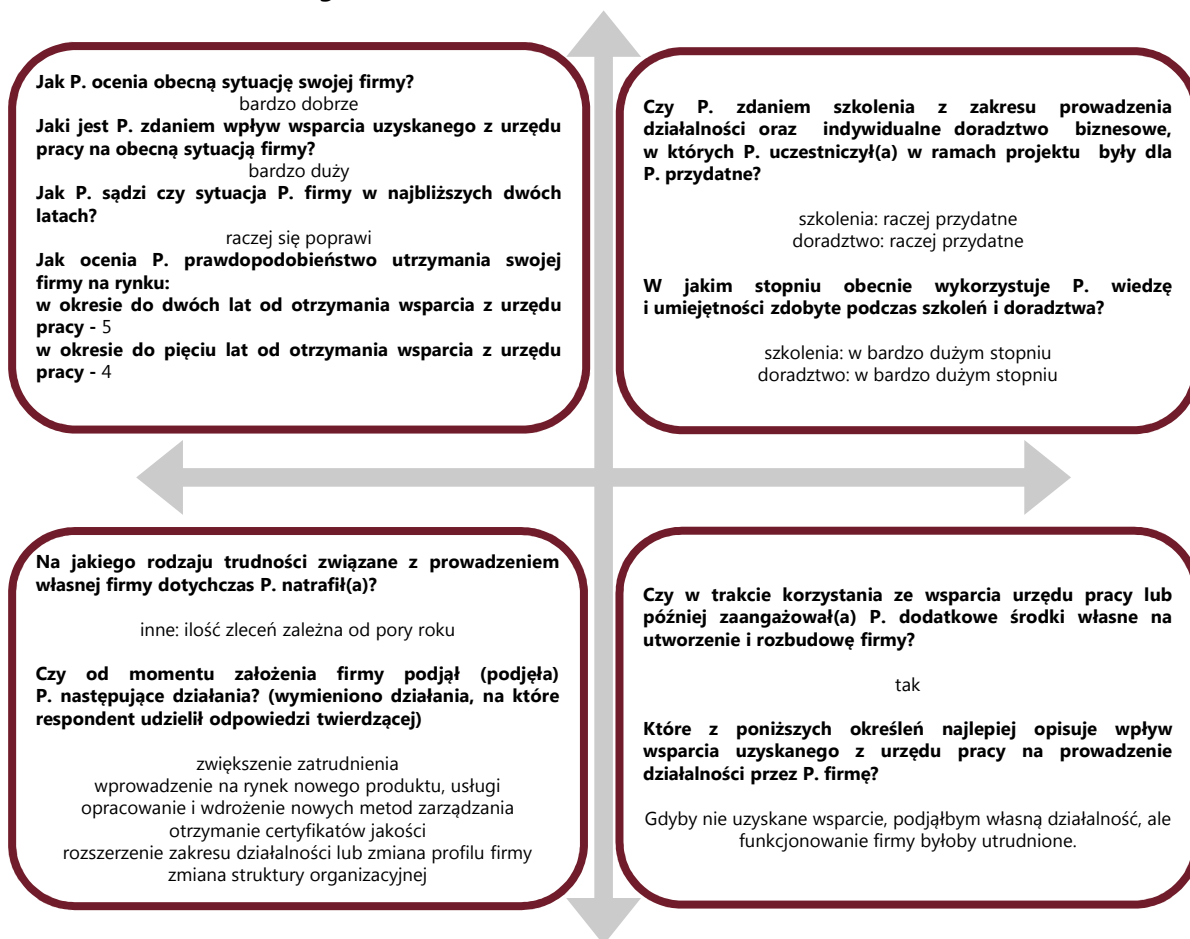
Warto również zwrócić uwagę, aby w materiałach promocyjnych (ulotka, plakat) adresowanych do uczestników i mieszkańców, czyli bezpośrednich beneficjentów projektu, nie zamieszczać informacji na temat samej kampanii, jako rodzaju działania zaplanowanego w projekcie, gdyż przedkładane beneficjentom materiały same świadczą o przedsięwziętych działaniach promocyjno – reklamowych.

Studia przypadków

W niniejszej części raportu przedstawiono pięć studiów przypadku osób, które otworzyły własną działalność gospodarczą, otrzymując na ten cel wsparcie z MUP w Lublinie. Informacje zebrane na podstawie wywiadów kwestionariuszowych CATI, pozwoliły na wyłonienie uczestników projektu, których firmy są przykładami spektakularnego sukcesu. Poniższe studia przypadku zostały opracowane w oparciu o informacje uzyskane na podstawie wywiadów kwestionariuszowych (CATI) oraz pogłębionych wywiadów telefonicznych z respondentami (ITI).

PRZYPADEK 1 – EFEKT: OTWARCIE PRACOWNI PROJEKTOWEJ DZIĘKI UZYSKANIU WSPARCIA FINANSOWEGO

Dane z badania ilościowego



Charakterystyka

Mężczyzna z wykształceniem wyższym, 30 lat, zarejestrowany w MUP w Lublinie od momentu przeprowadzenia się do Lublina. Wcześniej zdobywał doświadczenie zawodowe w dziedzinie związanej z prowadzeniem działalności w większych miejscowościach. Oprócz pracy na etacie, respondent podejmował się także wykonywania samodzielnych zleceń. Własną firmę prowadzi od ponad roku.

Forma prawda firmy: osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą
Liczba zatrudnionych osób (na umowę o pracę bądź umowę-zlecenie): 0
Roczne przychody netto firmy (przedział): od 21 tys. do 40 tys. PLN
Przeciętne nakłady inwestycyjne firmy (dane szacunkowe na rok 2011): od 11 tys. do 20 tys. PLN
Źródło finansowania inwestycji firmy: środki własne

Mężczyzna zdecydował się na udział w projekcie, ponieważ jego celem było otwarcie własnej działalności gospodarczej, po uprzednim zdobyciu kwalifikacji i umiejętności związanych z projektowaniem konstrukcji budowlanych.

Ja po prostu zawsze chciałem mieć taką własną pracownię projektową. Większa niezależność, bycie swoim własnym szefem - tego typu motywacje. (ITI-1)

Planował założenie własnej działalności, podejmował wcześniej działania zorientowane na ten cel. Jednakże ze względu na chęć zdobycia doświadczenia oraz uprawnień niezbędnych do samodzielnej pracy, uczestnik nie podejmował bardziej sprecyzowanych kroków z tym związanych.

(...) W mojej branży ważne jest, żeby mieć uprawnienia budowlane do samodzielnego wykonywania funkcji w budownictwie. A takie uprawnienia można dostać tylko po latach pracy potwierdzonej w innych firmach. (...) w moim przypadku było to minimum trzy lata. Ja sobie to przedłużyłem do pięciu lat i wtedy dopiero przystąpiłem do egzaminu. (ITI-1)

Mężczyzna prowadzi firmę zajmującą się projektowaniem konstrukcji budowlanych. Niezbędnym elementem rozwoju tego typu działalności jest profesjonalne oraz kosztowne oprogramowanie. Dzięki dofinansowaniu uzyskanemu w ramach projektu, pojawiła się szansa na zakupienie niezbędnego oprogramowania oraz sprzętu.

(...) Żeby prowadzić legalnie pracownię projektową, trzeba mieć legalne oprogramowanie. Na pirackim oprogramowaniu jest dosyć ryzykowna praca. Wiadomo, nie wolno takich rzeczy robić. A zakup oprogramowania to był największy z zakupów, którego dokonałem używając środków z dofinansowania. (...) oprogramowanie to nie jest taki prosty wydatek, żeby wyłożyć pieniądze. (ITI-1)

Rozwój działalności stał się możliwy również dzięki zainwestowaniu własnych środków finansowych, przeznaczonych m.in. na wynajęcie i wyposażenie biura.

Własna działalność gospodarcza

Badany stracił pracę dopiero po przeprowadzeniu się z Warszawy do Lublina. We wcześniejszym okresie czasu miał możliwość zdobywania doświadczenia zawodowego w branży, którą się zajmuje.

Ja oprócz wykonywania zleceń, to pracowałem od ukończenia studiów na etacie w trzech firmach. Pierwsza była firma budowlana, która zajmowała się budową hal stalowych, magazynowych, produkcyjnych, różnych. Tutaj było doświadczenie pod kątem obsługi inwestorskiej całego projektu. Potem pracowałem w pracowni projektowej na stanowisku asystenta projektanta(...) tam (zdobyłem) głównie wiedzę projektową, która teraz jest bezpośrednio potrzebna. Potem pracowałem w dużym koncernie międzynarodowym, który produkował materiały do budownictwa. I w takim dziale pracowałem, który wprowadzał jeden z takich produktów na rynek polski. Czyli (zdobyłem) doświadczenie pod kątem produktów budowlanych, które mogą być stosowane. (ITI-1)

Głównym doświadczeniem w podobnym obszarze jest pomocne przy prowadzeniu własnej działalności gospodarczej. Dodatkowej wiedzy na temat funkcjonowania firmy dostarczyły szkolenia oraz doradztwo zorganizowane w ramach projektu MUP w Lublinie.

(...)(Dowiedziałem się) takich rzeczy ściśle praktycznych - gdzie, do jakiego urzędu trzeba pójść, żeby firmę założyć. To było bardzo przydatne dla mnie. Też kilka zdań było na temat (...) marketingowych rzeczy, jak to mniej więcej ma funkcjonować. No i na tych indywidualnych spotkaniach jeszcze dowiedziałem się, (...) jakie tu firmy działają takie budowlane, co mi też troszeczkę pomogło. Bo to był dla mnie nowy rynek. (ITI-1)

Respondent podjął różnorodne działania mające na celu zaprezentowanie firmy na rynku oraz zdobycie klientów.

(...) korzystam w pierwszej kolejności z kontaktów z poprzednich prac. W drugiej kolejności zrobiłem (...) akcję e-mailingową do firm na terenie Lublina. (...) Troszkę się odezwę, to z tymi ludźmi współpracuję. Mam też stronę internetową. (ITI-1)

Na stronie internetowej, oprócz ogólnej charakterystyki firmy oraz danych kontaktowych znajdują się również szczegółowe informacje ofertowe skierowane do konkretnych grup docelowych.

Istotną kwestią dla respondenta są działania prowadzące do wzrostu konkurencyjności firmy. W przyszłości chciałby zatrudnić pracowników bądź działać wspólnie ze współpracownikiem, by zyskać możliwość zajmowania się bardziej obszernymi zadaniami. Dlatego też podkreśla przydatność ewentualnego doradztwa prowadzącego do zatrudnienia kolejnych osób.

Może bym się chciał zainteresować czy są jakieś możliwości staży. (...) jak najkorzystniej zatrudnić kogoś? Nie żeby ominąć przepisy. Tylko jak w ramach przepisów można sobie pozwolić. Tutaj przydałoby się doradztwo, bo jest kilka pomysłów. (...) Ale dobrze by było, żeby ktoś doradził jeszcze, coś powiedział. (ITI-1)

Respondent myśli również o rozszerzeniu profilu firmy o wykonawstwo budowlane. Dodatkowo ważnym czynnikiem jest zakup nowszego oprogramowania, pomocnego w realizowaniu zleceń.

Zmiany po wzięciu udziału w projekcie

Główne zmiany zaistniałe od momentu uruchomienia własnej działalności gospodarczej to nienormowany czas pracy, jak również konieczność indywidualnego poszukiwania zleceńbiorców.

Mam bardziej taki nienormowany tryb pracy. To na pewno. No też wymaga troszkę większej aktywności takiej... Znacząco pobudza, tak żeby samemu szukać, (...) nie czekać na zadanie, które ktoś

da, tylko samemu je sobie znaleźć. No i też nie myślę już tylko o projektowaniu. Tylko też o finansowych aspektach. (...) Pracując u kogoś myślałem tylko o tym, żeby dobrze wykonać pracę. A tutaj jeszcze, żeby była dobrze zapłacona. (ITI-1)

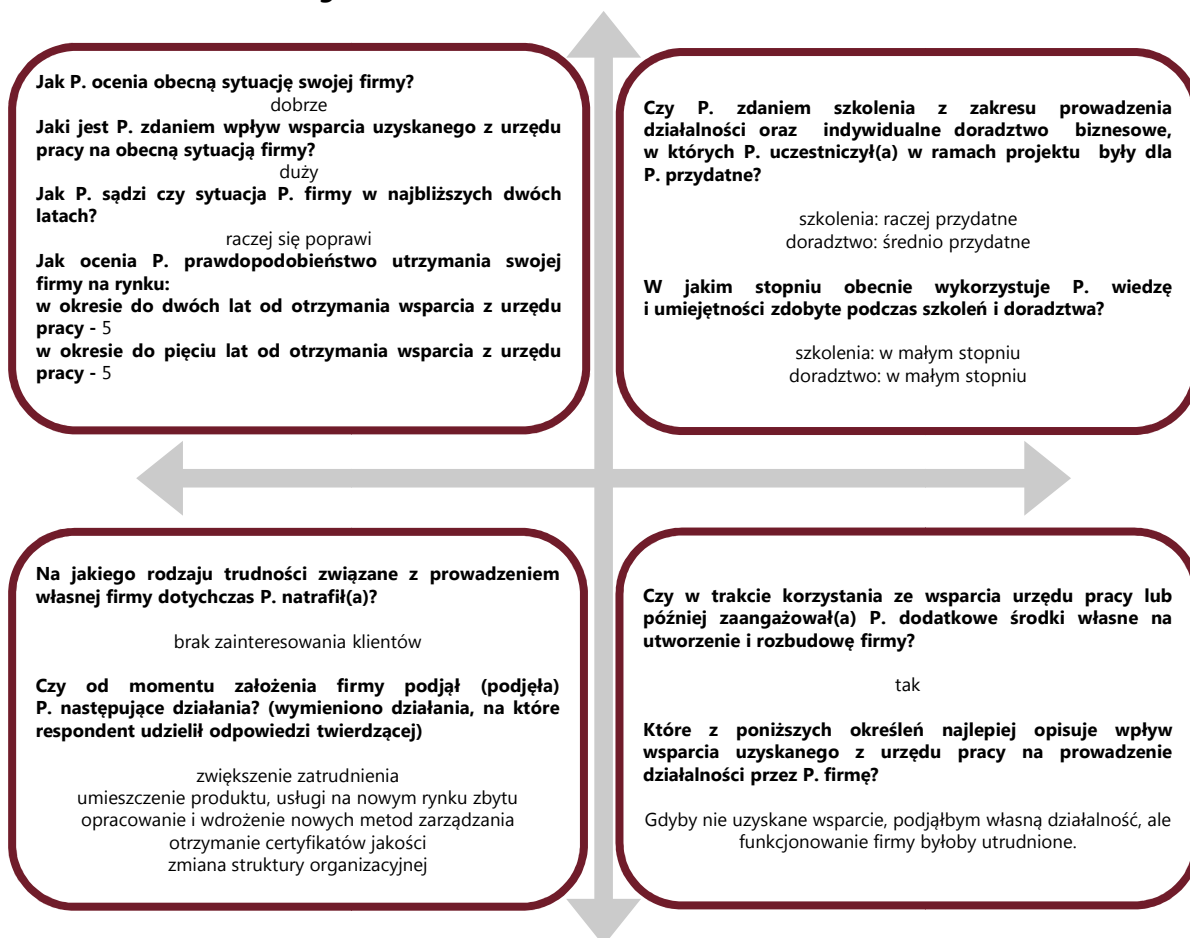
Największym atutem projektu, oprócz wsparcia finansowego, była możliwość zdobycia wiedzy teoretycznej na temat prowadzenia firmy.

Jeśli osoba chce, ma taki pomysł, żeby w ogóle założyć firmę. A troszkę nie bardzo wie jak się za to zabrać, od czego zacząć, to na pewno taki program na pytania odpowie. No i oprócz tego oczywiście, że jest możliwość wzięcia pieniędzy, bo każdy interes rozpoczynając wiąże się z dużym wydatkiem finansowym, a nie każdy ma po prostu te pieniądze. (ITI-1)

Istotnym elementem, mającym wpływ na przykładowe funkcjonowanie firmy jest doświadczenie zawodowe właściciela. Dodatkowym aspektem, prowadzącym do wzrostu atrakcyjności przedsięwzięcia jest chęć rozwoju oraz poszukiwanie rozwiązań, które mogłyby korzystnie wpłynąć na konkurencyjność pracowni. Uczestnik uważa, iż również w przyszłości jego firma będzie konkurencyjna na rynku. Natomiast jego obawy dotyczą obszaru rozwoju działalności – chciałby zyskać szansę zatrudnienia większej ilości pracowników oraz podejmowania się większych projektów. Ewentualnie trudności mogą być również związane z sytuacją na rynku. Aktualnym problemem związanym z prowadzeniem firmy zajmującej się projektowaniem konstrukcji budowlanych jest ograniczona wiedza klientów w niniejszym zakresie, przez co cena usługi jest dla nich istotniejsza niż profesjonalne wykonanie. Są to jednak kwestie, na które przedsiębiorca ma nieznaczny wpływ.

PRZYPADK 2 – EFEKT: WYKONYWANIE USŁUG ZWIĄZANYCH Z WYSTAWIANIEM ŚWIADECTW ELEKTRYCZNYCH DZIĘKI UZYSKANIU WSPARCIA FINANSOWEGO

Dane z badania ilościowego



Charakterystyka

Mężczyzna, wykształcenie wyższe, 51 lat, ukończył studia podyplomowe związane z dziedziną, w której prowadzi działalność. Uczestnik wcześniej nie podejmował działań zorientowanych na rozpoczęcie własnej firmy, dopiero projekt MUP w Lublinie umożliwił mu zdobycie niezbędnych środków finansowych na ten cel.

Forma prawda firmy: osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą
Liczba zatrudnionych osób (na umowę o pracę bądź umowę-zlecenie): 0
Roczne przychody netto firmy (przedział): do 20 tys. PLN
Przeciętne nakłady inwestycyjne firmy (dane szacunkowe na rok 2011): od 5 tys. do 10 tys. PLN
Źródło finansowania inwestycji firmy: środki własne

Istotnym czynnikiem motywującym do rozpoczęcia działalności gospodarczej stała się sytuacja na rynku pracy. Uczestnik poszukiwał zatrudnienia, jednak bezskutecznie. Ze względu na niewielką ilość satysfakcjonujących go ofert pracy oraz brak zainteresowania ze strony potencjalnych pracodawców, zdecydował się na uczestnictwo w projekcie MUP w Lublinie.

Nie było po prostu pracy, która by mnie satysfakcjonowała. Chociaż bardzo rzadko ci, którzy oferują pracę, odzywają się na e-maile. Te oferty są, tam się wysyła, to później nawet się nie odezwą... A mam wrażenie, że niektórzy nawet nie czytają tego. (ITI-2)

Dodatkowo badany interesował się wcześniej przedsięwzięciami, w ramach których istniałaby możliwość dofinansowania działalności gospodarczej. Respondent planował otwarcie własnej firmy przed przystąpieniem do projektu, m. in. w tym celu podjął kształcenie na studiach podyplomowych.

Skończyłem studia podyplomowe i zamierzałem tą działalność prowadzić. Także w tym kierunku właśnie te studia kończyłem. (ITI-2)

W ramach podstawowej działalności respondent oferuje wykonywanie świadectw elektrycznych potrzebnych do odbioru budynków podczas wynajmu bądź sprzedaży lokali. Jednakże po określonym czasie działalności, zakres usług został rozszerzony o ślusarstwo połączone z dorabianiem kluczy. Główną przyczyną niniejszego stanu rzeczy jest brak popytu na usługi związane z wykonywaniem świadectw elektrycznych.

Jeżeli chodzi o wykonywanie tych świadectw, to w tej chwili rynek już się nasycił tymi, którzy mają uprawnienia do tego. I tutaj jest bardzo trudno zdobyć klientów. Chyba, że się bardzo zaniża cenę... (...) A ta druga moja działalność - to zapotrzebowanie jest. (ITI-2)

Środki finansowe uzyskane w ramach wsparcia zostały przeznaczone na zakup sprzętu i oprogramowania niezbędnego do prowadzenia tego typu działalności gospodarczej.

Jakiś tam sprzęt własny miałem, komputer. Trzeba było dokupić oprogramowanie odpowiednie. (...) A że tutaj akurat urząd pracy takie a nie inne miał środki, to z tego skorzystałem. (ITI-2)

Rozwój działalności stał się możliwy również ze względu na zainwestowanie własnego sprzętu i środków finansowych.

Własna działalność gospodarcza

Badany nie zdobywał wcześniej doświadczenia zawodowego w branży, którą się zajmuje. Dzięki podjęciu dodatkowego kształcenia, został przygotowany do prowadzenia działalności w zakresie wydawania świadectw elektrycznych.

Szkolenia oraz doradztwo zawodowe oferowane w ramach projektu pozwoliły na ugruntowanie wiedzy zdobytej podczas studiów wyższych oraz zaznajomienie się z zasadami otwierania oraz prowadzenia własnej działalności gospodarczej.

Na pewno jakieś tam ogólne takie wiadomości: jak rozpocząć tą działalność, jakie trzeba mieć dokumenty, co trzeba złożyć. To było przydatne. (ITI-2)

Respondent nie dostrzega kwestii, w których niezbędne byłoby dodatkowe wsparcie np. szkoleniowe bądź doradcze. Jednakże nie wyklucza możliwości dalszego dokształcania się, gdyż zauważa w tego typu działaniach gwarancję rozwoju osobistego.

Człowiek całe życie się uczy. Całe życie wchodzi nowe przepisy. Całe życie wchodzi coś nowego, nowe technologie, nowe oprogramowanie. Zawsze byłem otwarty na naukę. (ITI-2)

Głównym sposobem zdobywania nowych klientów są ogłoszenia oraz przekazywanie informacji przez znajomych a także osoby dotychczas korzystające z usług.

Najlepszymi działaniami marketingowymi jest (...) przekazywanie sobie, jedni przekazują drugim, taka poczta pantoflowa. (...) Im więcej się ma tych klientów, to tym więcej się to roznosi. (ITI-2)

Respondent korzysta również elementów identyfikacji wizualnej firmy, np. ulotki, wizytówki. Planuje również uruchomić witrynę internetową firmy. Podjął już pierwsze działania z tym związane. Dodatkowo bierze pod uwagę uruchomienie kolejnego punktu usługowego w innej lokalizacji, ze szczególnym zwróceniem uwagi na miejsca bardziej uczęszczane przez klientów np. centra handlowe.

Zmiany po wzięciu udziału w projekcie

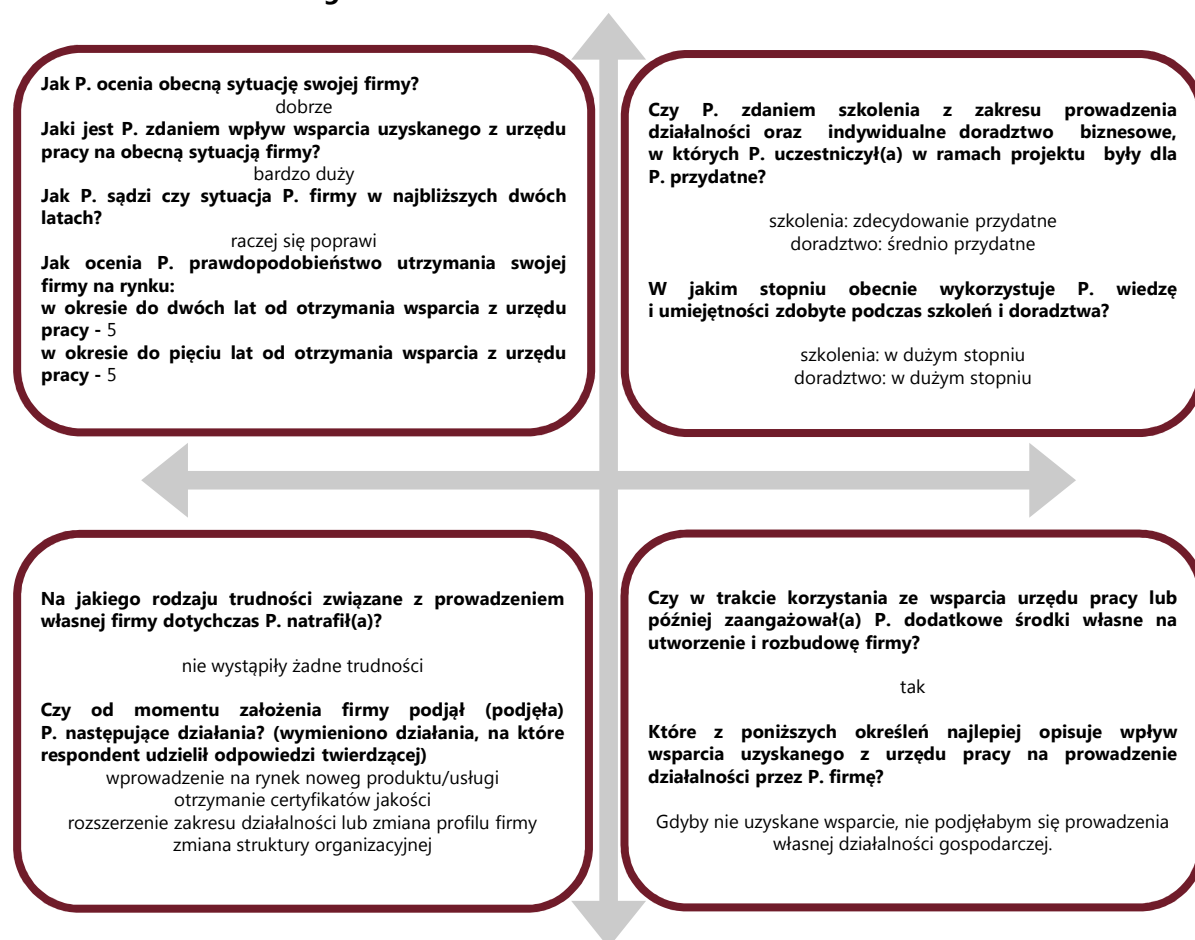
Główną zasługą projektu było wsparcie finansowe uczestnika, co ułatwiło mu rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej.

Mam pracę i jakieś tam pieniądze z tego są. Także to się w tym zakresie zmieniło. (ITI-2)

Najistotniejszym aspektem jest aktywizacja zawodowa uczestnika. Uniknięcie konieczności rejestracji jako osoba bezrobotna stanowi swego rodzaju utwierdzenie w racjonalności działań jednostki. Czynnikiem, który pozytywnie wpłynął na funkcjonowanie firmy jest otwartość respondenta na zdobywanie dodatkowych kwalifikacji, co w przypadku uczestnika projektu umożliwiło jego rozwój zawodowy. Natomiast zaoferowane wsparcie, pozwoliło na działalność w branży, z którą nie był wcześniej zaznajomiony. Warto także zwrócić uwagę na fakt, iż dzięki wykształceniu kierunkowemu respondent zdobył wiedzę niezbędną do założenia firmy, która została ugruntowana poprzez szkolenia oraz indywidualne doradztwo biznesowe w ramach projektu „Unia Przedsiębiorczych”.

PRZYPADEK 3 – EFEKT: OTWARCIE ZAKŁADU KRAWIECKIEGO DZIĘKI UZYSKANIU WSPARCIA FINANSOWEGO

Dane z badania ilościowego



Charakterystyka

Kobieta z wykształceniem średnim, 42 lata, bezrobotna od momentu zwolnienia się z zakładu pracy, który był w likwidacji. Przed rejestracją w MUP w Lublinie respondentka zdobywała doświadczenie zawodowe pracując jako krawcowa, zarówno w dużym przedsiębiorstwie, jak i w niewielkiej, prywatnej firmie. Po pewnym okresie czasu doszła do wniosku, iż otwarcie własnej działalności gospodarczej umożliwi jej rozwój zawodowy oraz lepsze warunki ekonomiczne. Jednakże własną firmę założyła, dzięki udziałowi w projekcie, gdyż jak twierdzi, bez dodatkowego wsparcia finansowego nie byłoby to możliwe.

Moja firma się rozpadła.(...) Odeszłam z tego względu. Byłam już brygadzystką, ale były bardzo niskie zarobki i widziałam, że jest niewesoło. Chciałam spróbować prywatnie. (...) Pięć lat pracowałam prywatnie. Chciałam szyc wszystko, chciałam zobaczyć jak to się robi (...) cały czas mi to chodziło po głowie. I taki miałam zamiar. Ale musiałam jeszcze wzbogacić swoją wiedzę na ten temat. (IT1-3)

Respondentka od ponad roku prowadzi własną działalność gospodarczą związaną ze zdobytym wcześniej doświadczeniem - oferuje usługi krawieckie. Długoletnia praktyka pozwoliła na zdobycie dodatkowych umiejętności z tym zakresie.

Forma prawda firmy: osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą
Liczba zatrudnionych osób (na umowę o pracę bądź umowę-zlecenie): 0
Roczne przychody netto firmy (przedział): do 20 tys. PLN
Przeciętne nakłady inwestycyjne firmy (dane szacunkowe na rok 2011): do 5 tys. PLN
Źródło finansowania inwestycji firmy: środki własne, wsparcie ze środków unijnych

Kobieta rozważała wcześniej możliwość otwarcia własnej działalności gospodarczej, jednak nie podejmowała działań zorientowanych na ten cel. Oprócz zdobycia niezbędnych umiejętności praktycznych, chciała zapoznać się z zasadami prowadzenia firmy. Szkolenia oraz indywidualne doradztwo zawodowe zorganizowane w ramach projektu „Unia Przedsiębiorczych”, pozwoliły na zdobycie przydatnej wiedzy w tym zakresie.

Istotnym czynnikiem mobilizującym do otwarcia działalności gospodarczej w niniejszym przypadku stała się sytuacja rynkowa – brak możliwości podjęcia pracy, jak również wiek uczestniczki.

Po prostu zmusiła mnie sytuacja. Ponieważ lat mam tyle, ile mam. Pomyślałam sobie, że szefowa też już ma prawie 60. I myślę sobie, jak szefowa już upadnie całkowicie. A (...) sytuacja była zła. (...) Nawet gdyby przetrwało to pięć, sześć lat. Ja powiedzmy będę miała prawie 50, to (...) co ja zrobię wtedy?! Na rynku pracy będzie ciężko, jeszcze gorzej. A firmy krawieckie wszystkie się rozpadają. (ITI-3)

Projekt MUP w Lublinie umożliwił beneficjentce otwarcie własnej firmy. Dzięki uczestnictwie w przedsięwzięciu kobieta podjęła działania, na które nie zdecydowałaby się bez uzyskania wsparcia.

Tak sobie pomyślałam: (...) może mi się uda i stanę w końcu na własne nogi. (...) A jak nie uda mi się w projekcie, to będę próbować inaczej (...) żeby te środki zdobyć i stanąć na nogi. (ITI-3)

Niezbędnym elementem prowadzenia do rozwoju własnej działalności gospodarczej stał się zakup odpowiednich maszyn, na co zostały przeznaczone środki finansowe uzyskane w ramach wsparcia.

Ja za te środki kupiłam wszystkie najważniejsze maszyny. (...) Gdybym rozpoczęła za własne pieniądze (...), to bym sobie tylko kupiła jakąś starą maszynę i stary, słaby overlok. A w tej chwili mam maszyny profesjonalne, że nikt tutaj nie ma takich maszyn. I takie usługi mogę świadczyć, że klienci są zachwyceni. (ITI-3)

Własna działalność gospodarcza

Rozwój firmy ułatwiło doświadczenie i umiejętności zdobyte podczas wieloletniej pracy. Respondentka podejmowała działania związane ze zmianą miejsca zatrudnienia oraz zdobywania dodatkowych kwalifikacji, gdyż rozważała wcześniej możliwość otwarcia własnej działalności gospodarczej.

Pierwsze to było takie działanie, że po prostu odeszłam z dużej firmy. Zobaczyłam, że ona też już nie ma racji przetrwania. Także (...) się rozpadła. Poszłam prywatnie (...), bo tam się szyło sztukę [ubranie] od początku do końca. I ja chciałam tak po prostu dla klienta usługę świadczyć. Żeby odpowiadać za całą sztukę i od podstaw do końca ją sobie uszyć. I właśnie zobaczyć, gdzie jest zbyt, czego klient potrzebuje. (...) No i gromadziłam nowe formy, nowe czasopisma. (ITI-3)

Natomiast szkolenia oraz indywidualne doradztwo pozwoliły na zdobycie podstawowej wiedzy związanej z zasadami prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Mimo tego, istotne w prowadzeniu firmy byłoby pozyskanie dodatkowych informacji związanych z działalnością.

Chciałabym (...) szkolenia – jak sobie poradzić z tym prowadzeniem, jak sobie prowadzić tę książkę [przychodów i rozchodów]. Żeby sama potrafiła, bo w tej chwili prowadzi mi księgowa. Nie jest to wcale takie trudne (...) Takich szkoleń troszeczkę by się przydało. (ITI-3)

Respondentka podejmowała różnorakie działania, zmierzające do zwiększenia liczby odbiorców. Jednak największą część klientów stanowiły osoby, które dotychczas korzystały z jej usług, jak również znajomi. Dodatkowo istotne stało się dystrybuowanie materiałów reklamowych, głównie wizytówek i ulotek w różnych miejscach.

Ale są klientki, tyle mogę powiedzieć. Bo wizytówki rozdałam, gdzie się da. (ITI-3)

Konkurencyjność firmy gwarantują nowoczesne maszyny, które zostały zakupione dzięki wsparciu finansowemu w ramach projektu. Ewentualne działania związane z zatrudnieniem pracownika respondentka zamierza podjąć w dalszej przyszłości. Właścicielka rozważa także niewielkie rozszerzenie działalności, związane ze sprzedażą gotowych ubrań. Jednak przedsięwzięcie wymagałoby dużego nakładu pracy, jak również zmiany lokalu na większy. Z tej przyczyny nie będzie ono realizowane w najbliższym czasie.

Zmiany po wzięciu udziału w projekcie

Uczestnictwo w projekcie dało beneficjentce możliwość podjęcia działań zorientowanych na otwarcie własnej działalności gospodarczej. Prowadzenie firmy dodatkowo przyczyniło się do zwiększenia umiejętności radzenia sobie na rynku pracy. Uczestniczce towarzyszyła głęboka motywacja nakierowana na podjęcie działań prowadzących do rozwoju zawodowego, co stało się możliwe poprzez samozatrudnienie.

Prowadzenie działalności gospodarczej ma również swoje negatywne strony, z punktu widzenia właścicielki firmy dotyczą one w głównej mierze zobowiązań finansowych i dbałości o ich terminowe regulowanie.

(...) w moim przypadku, to ja cieszę się maszynami. No mnie to postawiło na nogi. (...) Także są to plusy, ale powiem Pani, że są też i minusy. Samo załatwianie tego wszystkiego. Te ZUSy, to wszystko. Fajnie jest pójść do pracy i mieć wszystko opłacone, i mieć z głowy. A tu cały czas trzeba myśleć... (ITI-3)

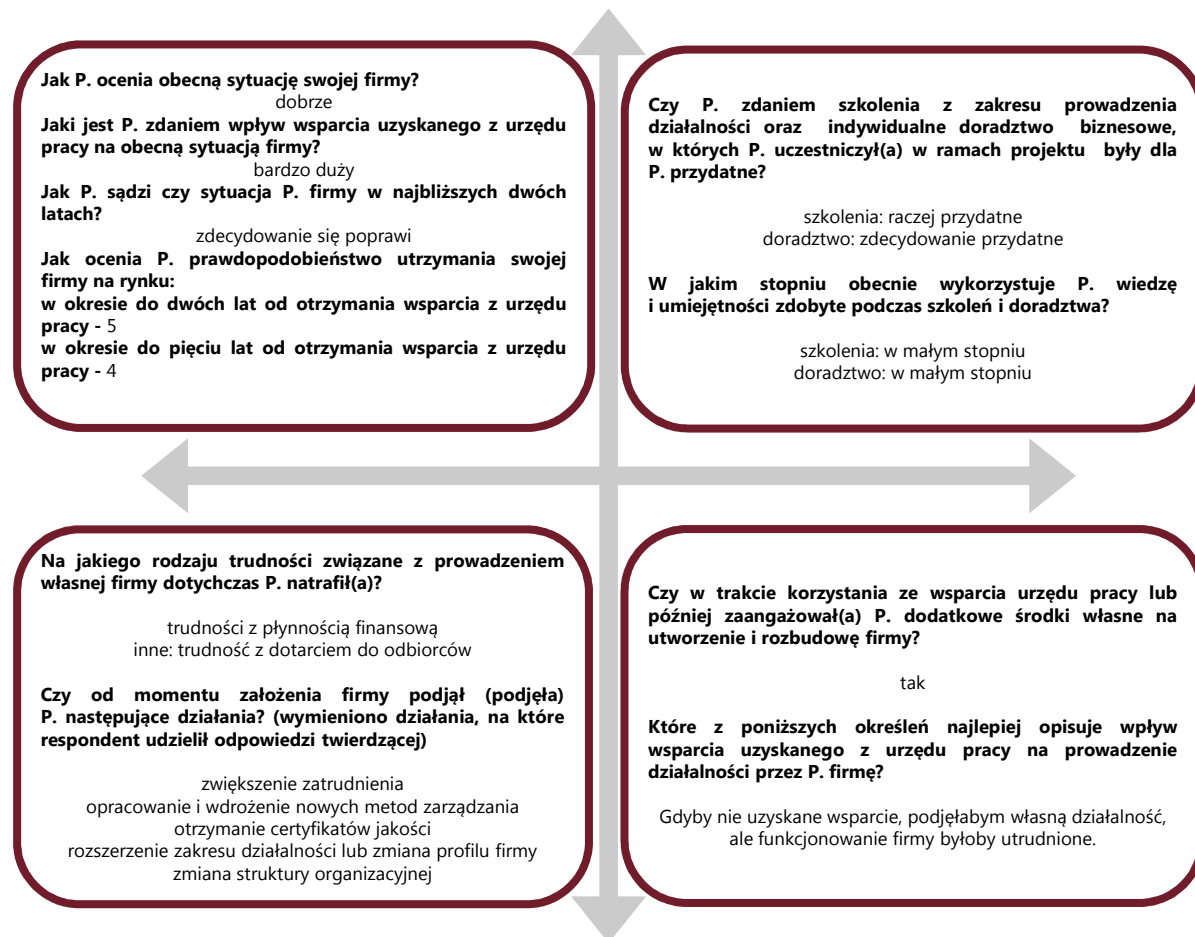
Właścicielka zakładu krawieckiego pozytywnie upatruje działalność swojej firmy w ciągu najbliższych lat, jednak konieczność płacenia wyższej składki ZUS, po zakończeniu dwuletniego okresu preferencyjnego, może nieco utrudnić jego funkcjonowanie. Wskazany stan rzeczy, zdaniem badanej, najprawdopodobniej zobliguje ją do podwyższenia cen usług.

Na razie powiem, że tak rozpieszczam klientów. (...) Bo tutaj ceny nie są wysokie, jest dobrze zrobione. Maszyny ładnie pracują, żelazko, które mi to prasuje, gładziutko jak listek. Maszyna, która np. skraca bluzki dzianinowe. (...) No jak w sklepie. Te maszyny swoje robią, ale ja to powolutku. A później zobaczymy. Może troszeczkę trzeba będzie cenowo podnieść, a jeszcze jak mi przyjdzie ten ZUS, to (...) wtedy na pewno podniosę, chociaż ciut. (ITI-3)

Respondentka docenia wpływ projektu „Unia Przedsiębiorczych” na własny rozwój zawodowy. Jednak podkreśla, jak niezwykle istotnym czynnikiem przy prowadzeniu własnej firmy jest doświadczenie w dziedzinie związanej z działalnością. Nabycie praktycznych umiejętności umożliwia profesjonalne wykonywanie usług, dzięki czemu grupa odbiorców jest coraz szersza. Długoletnie doświadczenie zawodowe oraz zdobywanie wiedzy pomocnej w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej złożyły się na sukces przedsięwzięcia.

PRZYPADEK 4 – EFEKT: OTWARCIE PRACOWNI ARTYSTYCZNEJ DZIĘKI UZYSKANIU WSPARCIA FINANSOWEGO

Dane z badania ilościowego



Charakterystyka

Kobieta, 32 lata, ukończyła studia wyższe związane z branżą firmy, którą otworzyła. Przed rozpoczęciem własnej działalności gospodarczej podejmowała się również prac związanych z polem działalności, jednak nie znalazła zatrudnienia. Projekt MUP w Lublinie pomógł jej przede wszystkim finansowo. Dzięki uzyskanemu wsparciu zyskała możliwość otworzenia własnej firmy.

Bez tego raczej nie byłabym w stanie po prostu ruszyć. (ITI-4)

Uczestniczka projektu prowadzi własną działalność gospodarczą prawie rok. Zajmuje się ręcznym wytwarzaniem artystycznych zaproszeń, dyplomów, albumów itp. Podjęła się tego rodzaju działalności ze względu na zainteresowania i umiejętności.

Forma prawna firmy: osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą

Liczba zatrudnionych osób (na umowę o pracę bądź umowę-zlecenie): 0

Roczne przychody netto firmy (przedział): nie wiem

Przeciętne nakłady inwestycyjne firmy (dane szacunkowe na rok 2011): do 5 tys. PLN

Źródło finansowania inwestycji firmy: środki własne

Beneficjentka rozważała wcześniej możliwość samozatrudnienia, uczestniczyła w szkoleniach, które pomogły zdobyć podstawową wiedzę w tym zakresie. Jednakże nie podejmowała sprecyzowanych działań nakierowanych na otwarcie własnej działalności gospodarczej.

Dzięki środkom finansowym uzyskanym w ramach wsparcia pojawiła się możliwość zakupu sprzętu umożliwiającego profesjonalne wykonywanie usług.

W przeważającej większości wydałam te środki na urządzenia, które ułatwiają mi pracę. No które są w zasadzie niezbędne do wykonywania tej pracy. Jakies programy komputerowe itd. (ITI-4)

Istotnym czynnikiem, który miał wpływ na podjęcie ostatecznej decyzji o otwarciu firmy była niekorzystna sytuacja na lokalnym rynku pracy.

W naszym mieście Lublinie (...) nie ma miejsc pracy dla ludzi młodych. Znaczący fakty są takie, że po prostu jak pracodawca oferuje mi 1000 zł wypłaty miesięcznie i mi mówi „to jest Lublin”. To ja za 1000 zł nie utrzymam mieszkania i siebie. (ITI-4)

Własna działalność gospodarcza

Ukończone studia wyższe w dziedzinie związanej z prowadzeniem działalności oraz wcześniejsze wykonywanie usług zgodnych z polem działań firmy pozwoliły na profesjonalne świadczenie usług. Wsparcie uzyskane w ramach udziału w projekcie, przyczyniło się do otwarcia działalności gospodarczej.

Przygotowanie moje do realizacji tych działań związanych z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej głównie opierałam na doświadczeniu zdobytym przez lata edukacji, jak i przez to, że znajomym usługi tego typu świadczyłam. (...) poza tym poprzednie prace, które się przewijały, też były pośrednio czy bezpośrednio związane z taką tematyką. (ITI-4)

Natomiast szkolenia oraz indywidualne doradztwo stanowiły pomoc w przygotowaniu biznesplanu, umożliwiającego ubieganie się o dofinansowanie oraz zdobycie podstawowych informacji na temat prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Właścicielka pracowni artystycznej podkreśla jednak niewielki stopień adekwatności szkoleń w stosunku do praktycznej działalności.

Teoria na (...) szkoleniach to jest jedno, a życie i później weryfikacja z klientem to jest drugie. Nigdy nie

ma (...) spójnego punktu odniesienia, żeby to, co się człowiek nauczy czy usłyszy na jakimś szkoleniu miało odzwierciedlenie w życiu. (ITI-4)

Podczas prowadzenia firmy ujawniły się różnorodne potrzeby informacyjne, w których uczestniczka chciałaby zdobyć dodatkową wiedzę.

Ale nikt nie nauczył, jak postępować w przypadku, kiedy ktoś nie chce zapłacić. Bo zdarzają się takie sytuacje. Tak na dobrą sprawę, to te wszystkie szkolenia (...) powinny jakoś tak bardziej życiowo podchodzić. (ITI-4)

Beneficjentka dostrzega korzystny wpływ działań marketingowych na rozwój przedsiębiorstwa, jednocześnie sygnalizując własne potrzeby w tym zakresie.

Przede wszystkim (byłaby przydatna) pomoc marketingowo-reklamowa. (...) Bo my pozostaliśmy tylko zapytani, w jaki sposób będziemy propagować, rozpowszechniać naszą działalność na rynku lubelskim. Ale nikt nie wskazał nam różnych możliwości. I tak każdy po omacku gdzieś krąży, drąży itd. Moja działalność w zasadzie opiera się na tym, że ktoś mnie komuś poleci. A to (...) jest wciąż mało. Bo jak (...) byłoby mi przedstawione różne formy tego, jak się rozreklamować, to prawdopodobnie bym z nich wszystkich skorzystała. Bo mam świadomość taką, że to będzie po prostu owocowało jakimiś profitami dla mnie. (ITI-4)

Dotychczas właścicielka pracowni artystycznej promuje swoją firmę poprzez rozpowszechnianie ulotek oraz ogłoszenia, głównie internetowe. Dodatkowo planuje założenie strony internetowej, jednak aktualnie boryka się z trudnościami w tym zakresie. Ważnym elementem prowadzącym do wzrostu konkurencyjności firmy jest również chęć rozszerzenia jej profilu o projektowanie wnętrz.

Zmiany po wzięciu udziału w projekcie

Prowadzenie własnej działalności gospodarczej w pewnym stopniu pomogło w odnalezieniu się na rynku pracy.

*No nie mam takiego depresyjnego nastroju, że nie mam pracy i nie wiem, jak szybko ją znajdę. Po prostu robię sobie, szukam sobie zleceń.
(...)*

Na pewno stałam się pewniejsza siebie. I nie jestem taka bezradna w różnych sytuacjach, urzędowych czy takich stricte interpersonalnych. (ITI-4)

Uczestniczka jednak podkreśla, że w przypadku trudności z dalszym utrzymaniem firmy, jej sytuacja na rynku pracy mogłaby być wysoce niekorzystna.

Prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się z koniecznością nabycia umiejętności, które w dotychczasowej ścieżce zawodowej nie były konieczne.

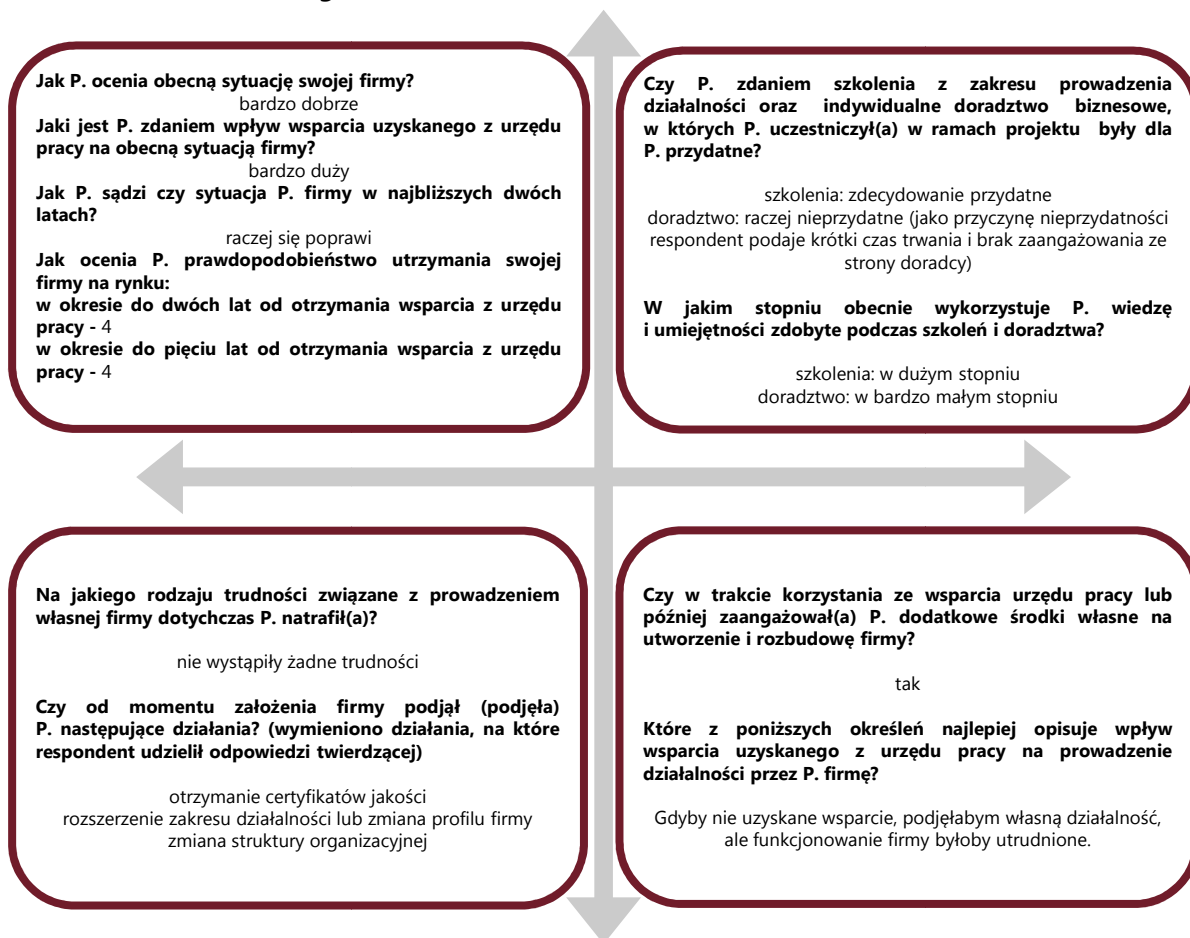
Po prostu prowadząc działalność gospodarczą trzeba być bardzo elastycznym. (...) I trzeba wyczuć klienta. I poczuć przede wszystkim, jakie klient ma oczekiwania. I to trzeba się nastawić na taką luźną rozmowę z klientem, żeby go po prostu wyczuć. Jak się już klienta wyczuje i się porozmawia z nim, przeprowadzi jakąś wstępną rozmowę, to już można tak mniej więcej określić, z jakim człowiekiem ma się do czynienia. (...) Ja się tego jakoś tak w miarę szybko nauczyłam. Nie można się zawęzać tylko do swoich wyrobionych technik czy swojej szablonowej oferty. Tylko trzeba być bardzo elastycznym, żeby

po prostu dopasować się do klienta. (ITI-4)

Samozatrudnienie daje możliwość zarówno rozwoju zawodowego, prowadzącego do bardziej profesjonalnego świadczenia usług, jak również prowadzi do osłabienia ewentualnych barier psychologicznych i osobowościowych mogących utrudniać ów postęp. Natomiast kluczowym elementem prowadzącym do sukcesu opisanego przedsięwzięcia wydaje się być wykształcenie kierunkowe osoby prowadzącej działalność gospodarczą oraz umiejętności związane ze świadczeniem usług artystycznych. Na uwagę zasługuje fakt precyzyjnego dostrzegania obszarów, w których konieczne jest zdobycie dodatkowych kwalifikacji. Pozwala to na bardziej profesjonalne podejście do klienta.

PRZYPADEK 5 – EFEKT: OTWARCIE KAWIARNI DZIĘKI UZYSKANIU WSPARCIA FINANSOWEGO

Dane z badania ilościowego



Charakterystyka

Mężczyzna z wykształceniem średnim, 23 lata, od półtora roku prowadzi własną działalność gospodarczą – kawiarnię. Przed przystąpieniem do projektu respondent pracował dorywczo w branży gastronomicznej. Miał jednak trudność ze znalezieniem stałej pracy.

Forma prawda firmy: osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą
Liczba zatrudnionych osób (na umowę o pracę bądź umowę-zlecenie): 3
Roczne przychody netto firmy (przedział): od 41 tys. do 80 tys. PLN
Przeciętne nakłady inwestycyjne firmy (dane szacunkowe na rok 2011): od 5 tys. do 10 tys. PLN
Źródło finansowania inwestycji firmy: środki własne

Istotnym czynnikiem, który miał wpływ na podjęcie decyzji o otwarciu firmy była chęć podjęcia pracy w dziedzinie zgodnej z zainteresowaniami.

Po prostu ciekawi mnie gastronomia (...) Na pewno jest to związane z tym, że zaczęłam pracować od branży gastronomicznej. W pewnym stopniu mnie to wciągnęło. (ITI-5)

Przy podejmowaniu decyzji odnośnie otwarcia firmy, ważny aspekt stanowiła chęć samozatrudnienia oraz uzyskiwanie dochodów z tego tytułu, jak również możliwość zdobycia nowych umiejętności przydatnych w rozwoju zawodowym

No na pewno chęć zysku. Wiadomo. Jakiegoś rozwoju. Żeby coś w życiu robić. (ITI-5)

Beneficjent nigdy nie wykluczał ewentualności otwarcia własnej firmy, jednak nie planował tego typu działań. Pomysł na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej pojawił się głównie pod wpływem uczestnictwa w projekcie „Unia Przedsiębiorczych”.

Szczerze mówiąc, to się wzięło bardzo spontanicznie. Pomyślałem sobie, że jest możliwość skorzystania ze środków i otworzę sobie własną działalność... Miałem wcześniej własne środki (...) nie było to planowane z dużym wyprzedzeniem czasu. Myślę, że tak z pół roku przed uzyskaniem tych środków się zdecydowałem. (ITI-5)

Rozwój kawiarni był możliwy dzięki uzyskaniu dofinansowania w ramach projektu, jednak duże znaczenie odegrały też własne środki finansowe respondenta.

Własna działalność gospodarcza

Uzyskane doświadczenie w branży gastronomicznej oraz zaangażowanie w przedsięwzięcie pozwoliły na otwarcie własnej działalności gospodarczej. Dodatkowych informacji na temat prowadzenia firmy uczestnik zasięgnął dzięki szkoleniom oraz indywidualnemu doradztwu biznesowemu.

No wszystko, co było przedstawione na szkoleniach, to przekłada się na praktykę. Wiadomo, nie w takim samym stopniu, bo doświadczenie i praktyka nie jest adekwatna do teorii. Ale zawsze jest tam jakiś załączek tych szkoleń i można się jakoś ustosunkować do tego wszystkiego. Owszem, no da się wykorzystać tę wiedzę i przydaje się na pewno w ogólnych zasadach prowadzenia firmy, w kierowaniu ludźmi (...) w tych wszystkich księgowych, podatkowych kwestiach, amortyzacja itd. (ITI-5)

Rozpoczynając działalność gospodarczą, w celu reklamowania nowo otwartej kawiarni, respondent posłużył się metodami promocyjno-informacyjnymi typu plakaty i ulotki. Zdaniem przedsiębiorcy na tym etapie funkcjonowania firmy, dodatkowe działania reklamowe nie są konieczne.

Tzn. delikatna reklama, jakiś marketing też jest potrzebny, jakieś ulotki, plakaty w moim przypadku. A tak to myślę, że od ust do ust każdy sobie przekazuje opinię o lokalu. I mniej więcej już osoby, Ci klienci wiedzą że po prostu w tym miejscu mam lokal. (ITI-5)

Właściciel kawiarni zatrudnia trzech dodatkowych pracowników. Bierze również pod uwagę dalszy rozwój własnej działalności gospodarczej. Chciałby przede wszystkim powiększyć lokal, co również wiąże się z zatrudnieniem kolejnych osób. Niezmiernie przydatnym czynnikiem w dalszym etapie rozwoju przedsięwzięcia, byłaby możliwość uzyskania dofinansowania na wynagrodzenia dla nowych pracowników.

(...) planowałbym zatrudnienie, jeżeli dostałbym właśnie dofinansowanie z urzędu pracy. To prędzej bym się na to zdecydował, na utworzenie nowego stanowiska. (ITI-5)

Przedsiębiorca stara się podejmować działania zmierzające do wzrostu konkurencyjności firmy. Jednakże dostrzega, iż jego dotychczasowe postępowanie przyczyniło się wypracowania pozytywnego wizerunku kawiarni wśród odbiorców.

[Lokal] jest konkurencyjny na pewno w jakimś stopniu. (...) w najbliższym otoczeniu nie mam konkurencji jak na razie. Ale bez problemu mógłbym konkurować z innymi. Tzn. z podobnymi lokalami w takiej samej branży. (ITI-5)

Zmiany po wzięciu udziału w projekcie

Respondent dostrzega wiele korzyści płynących z wzięcia udziału w projekcie „Unia Przedsiębiorczych” oraz z prowadzenia własnej działalności gospodarczej.

[Projekt] przyczynił się pozytywnie, ponieważ znajduję się teraz w tym momencie, w tym miejscu, na pewno bez projektu bym nie osiągnął tego wszystkiego. Także to jest bardzo duży plus. Wiadomo, na początku trzeba się poświęcić, dać od siebie, żeby na przyszłość to wszystko rokowało. (...) Na przyszłość będzie to wszystko procentować. (ITI-5)

Prowadzenie firmy wiąże się również z negatywnymi konsekwencjami, które doprowadziły do stałych zmian w życiu właściciela kawiarni.

Mam mniej czasu. W ogóle nie śpię. Po prostu zbyt dużo pracy szczerze mówiąc. To się zmieniło. (...) Teraz, jak sobie porównuję wcześniejsze życie, to jeżeli chodzi o życie prywatne, to jest gorzej. (ITI-5)

Uczestnik docenia umiejętności nabyte dzięki prowadzeniu własnej działalności gospodarczej. Sytuacje, z którymi sobie radzi w wykonywaniu swoich codziennych obowiązków, a także podczas kierowania personelem, pozytywnie wpływają na rozwój jego umiejętności społecznych. Można zauważyć, iż czynnikiem determinującym sukces przedsięwzięcia było umiejętne i pogłębione rozpoznanie potrzeb rynku lokalnego. Ważnym aspektem, pozytywnie wpływającym na dalsze funkcjonowanie działalności jest chęć podejmowania konkretnych działań, zmierzających do wzrostu konkurencyjności firmy.

PODSUMOWANIE

Na podstawie analizy wywiadów pogłębionych z uczestnikami projektu oraz studiów przypadku można wyróżnić pewne czynniki, które są pomocne w osiągnięciu sukcesu. Rozpoznanie potrzeb rynku lokalnego, przed podjęciem decyzji odnośnie branży nowo otwartej firmy, to czynnik pomocny w doprowadzeniu przedsięwzięcia do spektakularnego sukcesu. Na podstawie przeanalizowanych przypadków, można zauważyć, iż właściciele przedsiębiorstw, które odniosły sukces to osoby posiadające doświadczenie bądź wykształcenie kierunkowe zgodne z obszarem działalności firmy. Wiedza na temat funkcjonowania branży jest pomocna w profesjonalnym świadczeniu usług. Ważny aspekt stanowi chęć rozwoju oraz zdobywania dodatkowych umiejętności związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Niektórzy uczestnicy planowali otwarcie firmy, zanim wzięli udział w projekcie, część zdecydowała się na ten krok dopiero pod wpływem wsparcia z MUP w Lublinie, jednak żadna osoba nie wykluczała samozatrudnienia jako sposobu zarobku oraz dalszego rozwoju zawodowego. W poszczególnych przedsiębiorstwach, można zaobserwować występowanie różnych

czynników sukcesu. Jednak każde przedsięwzięcie zostało rozpoczęte przez osobę, która wcześniej posiadała kwalifikacje bądź doświadczenie mogące pozytywnie wpłynąć na dalszy rozwój podmiotu gospodarczego.

Metodologia badania

CELE BADANIA

Na poniższym schemacie przedstawiono cel główny badania ewaluacyjnego.



Cel główny zostanie osiągnięty poprzez realizację celów szczegółowych, których zestawienie przedstawiono poniżej.

CELE SZCZEGÓŁOWE

OCENA STOPNIA TRWAŁOŚCI REZULTATÓW PROJEKTU PO
ZAKOŃCZENIU WSPARCIA FINANSOWEGO

ANALIZA PONIESIONYCH NAKŁADÓW (ZASOBÓW FINANSOWYCH,
LUDZKICH, POŚWIĘCONY CZAS) W CELU UZYSKANIA REZULTATÓW
ORAZ ICH ODDZIAŁYWANIA

KRYTERIA EWALUACJI

W niniejszym badaniu ewaluacyjnym uwzględnione zostaną następujące kryteria ewaluacyjne, których wykorzystanie pozwoli na pełną realizację celów i założeń niniejszego badania.

TRWAŁOŚĆ

•KRYTERIUM POZWALAJĄCE OCENIĆ, NA ILE MOŻNA SIĘ SPODZIEWAĆ, ŻE POZYTYWNE ZMIANY WYWOŁANE ODDZIAŁYWANIEM PROJEKTU BĘDĄ TRWAŁY PO JEGO ZAKOŃCZENIU (EFEKTY, KTÓRE UTRZYMAŁY SIĘ PO ZAKOŃCZENIU JEGO FINANSOWANIA W PERSPEKTYWIE CZASOWEJ OKREŚLONEJ REALIZACJĄ BADANIA).

EFEKTYWNOŚĆ

•KRYTERIUM POZWALAJĄCE OCENIĆ POZIOM EKONOMICZNOŚCI PROJEKTU, CZYLI STOSUNEK PONIESIONYCH NAKŁADÓW DO UZYSKANYCH PRODUKTÓW ORAZ USTALIĆ WSKAŹNIKOWĄ PRODUKTYWNOŚĆ PONIESIONYCH NAKŁADÓW W KATEGORIACH WYNIKÓW I REZULTATÓW.

PYTANIA BADAWCZE

Poniżej przedstawiono pytania badawcze proponowane przez Wykonawcę wraz z ich uzasadnieniem. Pytania zostały sformułowane w sposób pozwalający na realizację celów badania. Proponowane pytania badawcze zgrupowano w dwa bloki tematyczne uwzględniające oba cele szczegółowe badania.

Ocena stopnia trwałości rezultatów projektu po zakończeniu wsparcia finansowego

PYTANIA BADAWCZE PROPONOWANE PRZEZ WYKONAWCĘ

1.	Jaki odsetek przedsięwzięć powstałych w rezultacie uzyskania dofinansowania w ramach projektu nie jest w chwili obecnej kontynuowanych (zarówno tych, które nie osiągnęły 12-miesięcznego wymaganego okresu prowadzenia działalności, jak i tych, które ów wymagany pułap osiągnęły)?
2.	Jeśli występują przypadki zaprzestania prowadzenia działalności gospodarczej przez część uczestników projektu, to jakie są jego przyczyny?
3.	Jak uczestnicy szacują przewidywaną trwałość własnych przedsięwzięć gospodarczych?
4.	Jakie czynniki w największym stopniu będą wpływać na stopień trwałości przedsięwzięć gospodarczych powstałych w rezultacie projektu?
5.	Jak uczestnicy projektu oceniają obecną i przyszłą sytuację swojej firmy i wpływ na nią wsparcia uzyskanego w ramach projektu?
6.	Jak – z perspektywy dotychczasowego okresu prowadzenia działalności – uczestnicy projektu oceniają przydatność wsparcia szkoleniowo-doradczego uzyskanego w ramach projektu?
7.	W jaki sposób aktualnie wykorzystywane są przez uczestników projektu wiedza i umiejętności zdobyte dzięki wsparciu szkoleniowo-doradczemu uzyskanemu w ramach

PYTANIA BADAWCZE PROPONOWANE PRZEZ WYKONAWCĘ

	projektu?
8.	Z jakiego rodzaju problemami i trudnościami w początkowym okresie prowadzenia działalności gospodarczej mają do czynienia osoby, które w rezultacie udziału w projekcie rozpoczęły własną działalność gospodarczą?

Analiza poniesionych nakładów (zasobów finansowych, ludzkich, poświęcony czas) w celu uzyskania rezultatów oraz ich oddziaływanie

PYTANIA BADAWCZE PROPONOWANE PRZEZ WYKONAWCĘ

1.	Jakiego rodzaju i wielkości nakłady (środki finansowe, zasoby ludzkie zaangażowane w realizację projektu, zasoby organizacyjne, zasoby czasowe itp.) zostały poniesione przez MUP w Lublinie w związku z realizacją projektu?
2.	Jak kształtuje się poziom realizacji wskaźników mierzących efekty realizowanego projektu?
3.	Które spośród elementów wsparcia oferowanego w ramach projektu cechuje odpowiednio: najwyższy i najniższy poziom efektywności?
4.	Na jakie czynniki ograniczające efektywność projektu natrafił MUP w Lublinie w trakcie realizacji projektu i jakie były w takich sytuacjach podejmowane działania zaradcze?
5.	Czy w ramach projektu możliwe jest zastosowanie mechanizmów, które zwiększyłyby efektywność wsparcia? Jak to mechanizmy?
6.	Jaka jest aktualna struktura przedsięwzięć objętych wsparciem według podstawowego rodzaju działalności, zasięgu działalności, stanu zatrudnienia, czasu prowadzenia działalności, wartości uzyskanego wsparcia, przychodów oraz nakładów inwestycyjnych i źródeł ich finansowania?
7.	Jaka jest struktura przedsięwzięć objętych wsparciem w ramach projektu według wieku, płci i poziomu wykształcenia uczestników projektu?
8.	Czy uczestnicy projektu od momentu rozpoczęcia działalności utworzonej dzięki uzyskanemu wsparciu podjęli następujące działania: zwiększenie zatrudnienia, wprowadzenie na rynek nowego produktu / usługi, umieszczenie produktu / usługi na nowym rynku zbytu lub zdobycie nowych grup odbiorców, opracowanie i wdrożenie nowych metod zarządzania lub otrzymanie certyfikatów jakości, rozszerzenie zakresu działalności / zmiana profilu firmy, zmiana struktury organizacyjnej?
9.	Czy wsparcie finansowe udzielone w ramach projektu zmobilizowało dodatkowe środki prywatne beneficjentów, które zostały przeznaczone na realizację dalszych inwestycji (efekt mnożnikowy)?
10.	Jaka jest skala występowania efektu <i>deadweight</i> w przypadku uczestników projektu?
11.	Czy uczestnicy projektu, którzy nie otrzymali wsparcia finansowego w ramach projektu uruchomili własną działalność gospodarczą?
12.	Czy poza brakiem wsparcia finansowego zaistniały także inne czynniki, które wpłynęły na nieuruchomienie własnej działalności gospodarczej w przypadku osób, które w ramach projektu nie otrzymały pomocy finansowej?

PYTANIA BADAWCZE PROPONOWANE PRZEZ WYKONAWCĘ

13.	Jak wygląda aktywność uczestników projektu na polu korzystania z różnorodnych form wsparcia ze środków publicznych (efekt doświadczenia)?
14.	Czy istnieją formy wspierania osób zainteresowanych rozpoczęciem własnej działalności gospodarczej, które są bardziej efektywne niż działania realizowane w ramach ewaluowanego projektu? Jeżeli tak, jakie to instrumenty? Z czego wynika ich skuteczność?
15.	Z jakich dodatkowych (tj. nierealizowanych w ramach projektu) form wsparcia korzystają uczestnicy ewaluowanego projektu i jak oceniają te formy wsparcia w porównaniu z instrumentami wsparcia, z których osoby te skorzystały dzięki udziałowi w projekcie „Unia Przedsiębiorczych”?
16.	Jakie były główne czynniki sukcesu w przypadku tych uczestników projektu, którzy w największym stopniu dostrzegają pozytywny wpływ projektu na uruchomienie i prowadzenie działalności gospodarczej?
17.	W jaki sposób realizowane były działania promocyjne dotyczące ewaluowanego projektu?

TECHNIKI BADAWCZE I PRZEBIEG BADANIA

W badaniu zastosowano następujące techniki badawcze:

1. Analiza danych zastanych (*desk research*), w tym: analiza dokumentów wewnętrznych dot. projektu, w tym m.in. analiza śródkresowego raportu ewaluacyjnego dot. projektu),
2. Badania kwestionariuszowe (CATI oraz CAWI) z uczestnikami projektu. W ramach zastosowania podejścia *mixed-mode research* – łącznie wykorzystano dwie techniki badawcze wykorzystujące elementy komputerowego wspomagania procesu realizacji badania, tj. wywiady CATI (komputerowo wspomagane wywiady telefoniczne) oraz wywiady CAWI (komputerowo wspomagane wywiady internetowe). Realizacja badania ankietowego zorientowanego na pozyskanie danych o charakterze ilościowym z wykorzystaniem dwóch komplementarnych technik pozwoliła na zapewnienie możliwie najwyższego poziomu responsywności. Zastosowano dobór *quasi*-zupełny. Badania CATI realizowane było od 28 czerwca do 4 lipca 2011 roku. Łącznie przeprowadzono 61 wywiadów.
3. Indywidualny wywiad pogłębiony (IDI) z pracownikiem MUP w Lublinie zaangażowanym w realizację projektu. Wywiad zrealizowano dnia 12 lipca 2011 roku.
4. Telefoniczne wywiady pogłębione (ITI) z uczestnikami projektu, którzy zostali wytypowani w oparciu o wyniki badania ilościowego. W terminie od 30 czerwca do 4 lipca 2011 roku zrealizowano 5 telefonicznych wywiadów pogłębionych.
5. Studium przypadku (*case study*)- studia przypadku, stanowiąc zarówno badawczą, jak i prezentacyjną technikę, zostały wykorzystane na potrzeby prezentacji przykładów spektakularnego sukcesu w zakresie przedsięwzięć, które zostały uruchomione w rezultacie wsparcia w ramach projektu (wraz z określeniem czynników sukcesu tych przedsięwzięć).
6. Wewnętrzny panel ekspercki,
7. Analiza SWOT, która została wykorzystana jako element integrujący komponent badawczy i rekomendacyjny realizowanego badania.
8. Analiza statystyczna wyników badań ilościowych - analiza statystyczna została wykorzystana jako technika pogłębionej analizy danych w odniesieniu do wyników badań ilościowych przeprowadzonych w ramach ewaluacji z wykorzystaniem techniki CATI lub CAWI.

9. Analiza jakościowa wyników badań jakościowych – analiza jakościowa została wykorzystana jako technika pogłębionej analizy danych w odniesieniu do wyników badań jakościowych przeprowadzonych w ramach ewaluacji (wywiady IDI i ITI).
10. Ocena ekspercka - ocena ekspercka została wykorzystana jako technika pogłębionej i – w miarę możliwości – wystandardyzowanej analizy materiału empirycznego pozyskanego w ramach analizy desk / Web research.

Analiza SWOT

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
1. Zdecydowana większość badanych, którzy uzyskali wsparcie finansowe projektu nadal prowadzi własną działalność gospodarczą 2. Zdecydowana większość uczestników projektu prowadzi bądź będzie prowadzić własną firmę lub jest zatrudniona 3. Relatywnie wysoka ocena wsparcia merytorycznego (szkolenia, indywidualne doradztwo biznesowe) oferowanego przez MUP w Lublinie, również zdaniem osób długotrwale bezrobotnych 4. Znaczący wpływ wsparcia z MUP w Lublinie na początkowy rozwój działalności gospodarczej zdaniem uczestników projektu 5. Uzyskanie wsparcia jako główny powód podjęcia działalności gospodarczej wśród ponad połowy uczestników projektu 6. Szeroki zakres kampanii promocyjno – informacyjnej (zarówno ze względu na treść jak formę przekazu materiałów promocyjnych)	1. Stosunkowo niewysoki stopień wykorzystywania wiedzy nabytej przez uczestników podczas szkoleń oraz indywidualnego doradztwa biznesowego 2. Niewielki odsetek uczestników projektu korzystający z dodatkowego wsparcia ze środków publicznych 3. Słaba reprezentacja bezrobotnych kobiet, osób w niższym wykształceniu oraz osób długotrwale bezrobotnych wśród uczestników projektu
SZANSE	ZAGROŻENIA
1. Spadek stopy bezrobocia w powiecie miasto Lublin oraz stosunkowo niewielkie bezrobocie w stosunku do pozostałych powiatów województwa lubelskiego 2. Korzystna ocena obecnej sytuacji firmy wśród większości uczestników oraz korzystne prognozy dotyczące rozwoju działalności 3. Niewysoki odsetek właścicieli firm deklarujących brak nakładów inwestycyjnych na rok 2011 4. Zaangażowanie własnych środków finansowych w działalność gospodarczą wśród większości uczestników projektu 5. Stosunkowo duży potencjał rozwojowy powstałych firm	1. Wzrost odsetka osób długotrwale bezrobotnych wśród zarejestrowanych w MUP w Lublinie 2. Stosunkowo niskie przychody firm powstałych wskutek wsparcia w ramach projektu

Wnioski i rekomendacje

Lp.	Problem/Wniosek z badań	Rekomendacja wraz ze sposobem wdrożenia	Oczekiwany efekt	Adresat	Termin wdrożenia
1	Rozkład uczestników projektu nie odzwierciedla struktury zarejestrowanych osób w urzędzie pracy pod względem płci i wykształcenia oraz pozostawiania osobą długotrwale bezrobotną	Należy rozważyć w kolejnych projektach mechanizmy rekrutacji (zaplanowanie konkretny odsetek uczestników z danych grup) pozwalające na adresowanie wsparcia do osób dotychczas niedostatecznie reprezentowanych w projekcie	Adekwatna reprezentacja poszczególnych grup osób bezrobotnych	MUP w Lublinie	Następny konkurs
2	Z uzyskanych danych wynika, iż w opinii beneficjentów projektu trwałość ich przedsięwzięć zależy w dużej mierze od dalszego rozwoju firmy oraz jakości usług	Rekomendowane jest w kolejnych edycjach uwzględnienie w przewidzianych działaniach wsparcia przeznaczonego na rozwój firm, aby zwiększyć trwałość efektów projektu	Dodatkowe wsparcie finansowe nowopowstałych firm, umożliwiające rozwój	MUP w Lublinie	Następny konkurs
3	Badanie pokazało, iż zdaniem niektórych uczestników szkolenia oraz doradztwo dostarczały tylko wstępnych i bardzo	Rekomenduje się wprowadzenie analizy potrzeb szkoleniowych uczestników (w formie badania ankietowego) oraz indywidualnego doradztwa po sporządzeniu biznesplanu, które	Większa efektywność merytorycznego wsparcia, które uwzględnia także swoim zakresem także prowadzenie	MUP w Lublinie	Następny konkurs

Lp.	Problem/Wniosek z badań	Rekomendacja wraz ze sposobem wdrożenia	Oczekiwany efekt	Adresat	Termin wdrożenia
	ogólnych informacji, a zabrakło na nim informacji dotyczących samego prowadzenia firmy oraz specjalistycznych informacji dotyczącej konkretnej dziedziny działalności. Średni poziom wykorzystania wiedzy i umiejętności zdobytych podczas szkoleń oraz doradztwa po założeniu firmy	to obejmowałoby szerszy zakres informacji dotyczący prowadzenia działalności, łącznie z praktycznymi poradami odnoszącymi się do kwestii prawno-formalnych (wprowadzenie tego typu informacji na wszystkich spotkaniach dla osób, które sporządziły biznesplan) Istotną kwestią byłoby także zapewnienie doradztwa z różnych dziedzin, na przykład finansów czy prawa pracy oraz zaoferowanie konsultacji ze specjalistami z określonych (na przykład najczęściej wybieranych) branż.	działalności gospodarczej, a nie tylko jej założenie		
4	Do największych trudności związanych z prowadzeniem firmy respondenci zaliczyli: niewystarczające środki własne, brak zainteresowania klientów, trudną sytuację na rynku, konkurencję	Warty rozważenia w kolejnych projektach jest wymóg diagnozy rynku przez beneficjenta pod kątem zapotrzebowania na dane usługi/produkty oraz rzetelne rozważanie możliwości wzięcia udziału w konkurencji rynkowej	Mniejsze ryzyko wystąpienia trudności związanych z prowadzeniem działalności w zakresie konkurencyjności firmy na rynku	MUP w Lublinie	Następny konkurs
5	Mała aktywność beneficjentów w sferze	Należy rekomendować przedsięwzięcie efektywniejszych	Wysoka aktywność beneficjentów na	MUP w Lublinie	Następny konkurs

Lp.	Problem/Wniosek z badań	Rekomendacja wraz ze sposobem wdrożenia	Oczekiwany efekt	Adresat	Termin wdrożenia
	pozyskiwania nowych środków na rozwój firmy, a jak wskazuje powyższy wniosek, kwestie finansowe są jedną z głównych trudności, jakie napotkali prowadząc działalność gospodarczą.	działań (upowszechnienie dobrych praktyk) zachęcających uczestników projektu do starania się o dodatkowe środki publiczne.	połu pozyskiwania dodatkowych środków na rozwój firmy		
6	Działania informacyjno-promocyjne dotyczące projektu nie angażują potencjalnych partnerów MUP w Lublinie	Należy promować współpracę Beneficjentów systemowych z instytucjami otoczenia biznesu, organizacjami zrzeszającymi pracodawców, organizacjami pozarządowymi czy innymi podmiotami, których działania są adresowane do grup docelowych projektu, co – dzięki prowadzeniu stosownych działań także wśród klientów innych instytucji - umożliwi dotarcie do większej grupy potencjalnych uczestników	Większa efektywność procesu rekrutacji uczestników	MUP w Lublinie	Następny konkurs

Spis wykresów

Wykres 1. Stopa bezrobocia rejestrowanego woj. lubelskiego	7
Wykres 2. Struktura osób zarejestrowanych jako bezrobotne (stan na 31 maja 2011 roku).....	8
Wykres 3. Odsetek osób długotrwale bezrobotnych w ogólnej liczbie osób zarejestrowanych jako bezrobotne (stan na 31 maja 2011 roku)	9
Wykres 4. Płeć uczestników projektu.....	11
Wykres 5. Struktura wiekowa uczestników projektu.....	11
Wykres 6. Wykształcenie uczestników projektu	12
Wykres 7. Okres pozostawania bez zatrudnienia wśród uczestników projektu.....	12
Wykres 8. Przyznanie wsparcia finansowego na rozwój przedsiębiorczości	13
Wykres 9. Obecna sytuacja na rynku pracy respondenta	13
Wykres 10. Ocena obecnej sytuacji firmy na rynku.....	14
Wykres 11. Prognozowana sytuacja firmy na rynku w najbliższych 2 latach	15
Wykres 12. Prawdopodobieństwo utrzymania firmy na rynku	15
Wykres 13. Ocena przydatności oferowanego wsparcia merytorycznego.....	16
Wykres 14. Zakres tematyczny indywidualnego doradztwa biznesowego w opinii doradców	17
Wykres 15. Ocena przydatności form wsparcia w zależności od posiadanego wykształcenia	19
Wykres 16. Obecny stopień wykorzystania wiedzy uzyskanej podczas uczestnictwa w oferowanych formach wsparcia	20
Wykres 17. Trudności, które wystąpiły w początkowym okresie prowadzenia działalności gospodarczej	21
Wykres 18. Wsparcie przedsięwzięcia według branż	22
Wykres 19. Stan zatrudnienia wspartych przedsiębiorstw.....	22
Wykres 20. Wielkość rocznych przychodów netto założonych przedsiębiorstw	23
Wykres 21. Wielkość rocznych nakładów inwestycyjnych założonych firm.....	24
Wykres 22. Źródła finansowania inwestycji	24
Wykres 23. Struktura prowadzonych przedsięwzięć ze względu na wykształcenie, płeć, pozostawanie długotrwale bezrobotnym oraz wiek	25
Wykres 24. Wpływ udzielonego wsparcia na sytuację firmy	26
Wykres 25. Odsetek osób, które prowadzą firmę ze względu na uzyskane wsparcie.....	26
Wykres 26. Zaangażowanie dodatkowych środków własnych	27
Wykres 27. Działania podjęte przez beneficjentów od momentu założenia firmy.....	27
Wykres 28. Dodatkowe wsparcie ze środków publicznych	28
Wykres 29. Niezbędność uzyskanego wsparcia.....	29



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

