

# 1. Wprowadzenie

Każda gospodarka, także polska rozwija się w sposób cykliczny. Oznacza to, że naturalnym sposobem funkcjonowania systemu wolnorynkowego są wahania koniunkturalne. Po okresie wzrostu przychodzi czas spowolnienia, stagnacji, a w wyjątkowej sytuacji recesji. Procesy te ulegają szczególnemu wzmocnieniu na skutek globalizacji. Z jednej strony wzajemna sieć powiązań i zależności w globalnej gospodarce stwarza dla uczestników rynku nieograniczone możliwości rozwoju, a z drugiej natomiast zwiększa podatność gospodarek krajowych na światowe wahania gospodarcze. W konsekwencji żaden kraj nie może uniknąć spowolnienia gospodarczego, które wywołane jest przyczynami zewnętrznymi.

W wyniku załamania w połowie 2007 roku w Stanach Zjednoczonych na rynku finansowym światowa gospodarka znalazła się w kryzysie. Trudności sektora finansowego przeniosły się z kolei na realną gospodarkę i objęły swym zasięgiem wiele krajów na świecie. Z powodu spadku zaufania na rynkach finansowych banki ograniczyły akcję kredytową, tym samym zmniejszając i utrudniając firmom i gospodarstwom domowym dostęp do zewnętrznego finansowania. W konsekwencji tego nastąpił spadek popytu na wiele towarów i usług, ograniczenie produkcji oraz konieczność obniżenia kosztów przez firmy. To przyczyniło się z kolei do ograniczenia przez wiele firm produkcji oraz redukcji kosztów poprzez zwolnienia pracowników. Sytuacja niektórych przedsiębiorstw stawała się na tyle trudna, że prowadziło to wręcz do ich likwidacji lub upadłości.

W Polsce, w pierwszych pięciu miesiącach 2009 r. sądy wydały o ok. 40% decyzji o upadłości, więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku (PAP, 02.06.2009). Spowodowane to było m.in. spadkiem wielkości eksportu oraz zmniejszeniem krajowego popytu konsumpcyjnego na wiele towarów i dóbr trwałych (np. pojazdy mechaniczne-spadek o 21,5%, meble i sprzęt AGD i RTV–spadek o 8,8%, GUS, 2009). Zmniejszył się także poziom wydatków konsumentów, ponieważ na polskim rynku występowało cały szereg negatywnych czynników, takich jak: coraz trudniejsza sytuacja na rynku pracy, wzrost liczby bezrobotnych, spadek wartości nieruchomości i majątków gospodarstw domowych, a także fakt, iż Polacy coraz bardziej się zadłużali. Według Krajowego rejestru w Polsce problemy ze spłatą kredytów konsumpcyjnych oraz regulowaniem podstawowych miało około 724 tys. osób (Polacy coraz bardziej zadłużeni, Dziennik, 26.05.2009).

Z kolei na Lubelszczyźnie w 2008 r. upadłość ogłosiło 29 przedsiębiorstw, zaś w prasie pojawiały się prognozy różnych ekspertów, że zaś w 2009 r. ma być jeszcze gorzej

(Prawdziwe kłopoty dopiero się zaczynają, Kurier Lubelski, 17.01.2009). Tym bardziej, że na początku 2009 r. sprzedaż na eksport lubelskich firm zmniejszyła się o ok. 20% (Kryzys już nam doskwiera, Kurier Lubelski 18.02.2009), rosła też liczba osób bezrobotnych. Przytoczone wyżej przykładowe dane dotyczące sytuacji społeczno gospodarczej wskazywały, że także na Lubelszczyźnie można było zaobserwować symptomy pogłębiającego się kryzysu gospodarczego, który zawsze prowadzi do zmian gospodarczych także na regionalnym rynku. Ponadto analiza wcześniejszych kryzysów gospodarczych, zdaniem Juana Somavia Dyrektora Międzynarodowej Organizacji Pracy, prowadzi do wniosku, że kryzys w sferze zatrudnienia może potrwać 6-8 lat dlatego też niezbędne jest wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw (PAP 03.06.2009).

Dynamicznie zmieniająca się sytuacja gospodarcza na świecie, kryzys gospodarczy w wielu krajach Unii Europejskiej, organizacja przez Polskę i Ukrainę Euro 2012 oraz procesy restrukturyzacyjne firm nieuchronnie prowadziły, także w województwie lubelskim, do zmian gospodarczych, a tym samym do zmiany struktury zatrudnienia. Jednakże nie wszystkie te zmiany muszą mieć niekorzystne konsekwencje. Jak pokazują wyniki badań Deansa i Kroegera (2004) dynamiczny i pomyślny rozwój firm jest możliwy w każdej branży, w każdym miejscu i podczas każdej fazy cyklu koniunkturalnego. Dlatego też ważne jest by firmy działające w województwie lubelskim podejmowały odpowiednie działania, pozwalające im szybko się zaadaptować do nowej sytuacji i otrzymać stosowne wsparcie.

W celu poznania mechanizmów sprzyjających rozwojowi przedsiębiorstw oraz poznanie konieczne było przeprowadzenie kompleksowych badań firm z terenu województwa lubelskiego i wypracowania w oparciu o nie narzędzi wspomagających przedsiębiorstwa, samorządy, instytucje rynku pracy itp. w kształtowaniu polityki zatrudnienia w regionie. W związku z powyższym **Fundacja Nowy Staw** od 1 czerwca 2009 do 31 maja 2011 realizowała projekt „*Tendencje rozwojowe przedsiębiorstw i popyt na pracę w województwie lubelskim w kontekście organizacji przez Polskę i Ukrainę Euro 2012 – diagnoza i prognoza*” w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Działanie 8.1 Rozwój pracowników i przedsiębiorstw w regionie, Poddziałanie 8.1.2 Wsparcie procesów adaptacyjnych i modernizacyjnych w regionie, na podstawie umowy podpisanej z Urzędem Marszałkowskim Województwa Lubelskiego.

Głównym celem projektu było pozyskanie i dostarczenie pełnej informacji umożliwiającej skuteczne kształtowanie polityki zatrudnienia w województwie lubelskim, adekwatnej do bieżącej sytuacji gospodarczej w regionie w kontekście organizacji Euro 2012. Wśród celów szczegółowych należy wymienić następujące:

- pozyskanie kompleksowych danych na temat potrzeb, możliwości i kierunków rozwojowych przedsiębiorstw z terenu województwa lubelskiego,
- dostarczenie wysokiej jakości analiz empirycznych i prognoz dotyczących możliwych trendów i zmian gospodarczych w województwie lubelskim, w tym popytu na pracę w zawodach deficytowych, w szczególności w kontekście organizacji Euro 2012,
- dostarczenie organizacjom przedsiębiorstw, samorządom, IRP itp. narzędzi do kształtowania polityki zatrudnienia w województwie lubelskim,
- dostarczenie organizacjom przedsiębiorstw, samorządom, Instytucjom Rynku Pracy prognozy nt. wpływu organizacji Euro 2012 na rozwój przedsiębiorstw i popytu na pracę.

W ramach tego projektu prowadzone były badania ilościowe i jakościowe przedsiębiorstw z terenu województwa lubelskiego koncentrujące się na uwarunkowaniach rozwoju firm w aspekcie ekonomicznym, społecznym i psychologicznym z uwzględnieniem szczególnie tych aspektów ich funkcjonowania, które w istotny sposób wpływają na tworzenie i utrzymanie miejsc pracy.

Badania były prowadzone w 2009 i 2010 r., zaś przedsiębiorstwa do nich zostały wylosowane przez pracowników Urzędu Statystycznego w Lublinie metodą warstwowo-losową, gdzie warstwami były: **wielkość firm** (mikro, małe, średnie i duże), **sekcja PKD** (**F** – Budownictwo, **G** – Handel hurtowy i detaliczny, **H** – Transport i gospodarka magazynowa oraz z sekcji **I** – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi z terenu województwa lubelskiego) oraz **subregion** (lubelski, białkopodlaski oraz chełmsko-zamojski). Przedstawiciele tak dobranych firm odwiedzał ankietier w celu przeprowadzenia wywiadu kwestionariuszowego.

W niniejszym opracowaniu (raporcie) przedstawiono wyniki badań ankietowych 1381 przedsiębiorstw wykonanych w podczas drugiej tury badań w 2010 r. Wyniki te odniosą się do zagadnień badawczych takich jak: stosowanych strategii i celów stawianych sobie przez przedsiębiorców z Lubelszczyzny w sytuacji kryzysu, ich skłonności do ryzyka, typów przywództwa, przekonań o rodzaju przywiązania pracowników do organizacji, kultury organizacyjnej, wykorzystania funduszy unijnych oraz przygotowań przedsiębiorstw do mistrzostw europy w piłce nożnej w 2012 r.

## **1.2. Procedura badań**

Badania polegały na przeprowadzeniu wywiadu indywidualnego z pracodawcą na podstawie standaryzowanego kwestionariusza. Ankieter udawał się do wylosowanego z bazy REGON pracodawcy i przeprowadzał z nim wywiad. W przypadku kategorycznej odmowy ankieter udawał się do kolejnego pracodawcy z listy wylosowanych od badań podmiotów.

Przed badaniami właściwymi, w celu weryfikacji kwestionariusza zostały przeprowadzone badania pilotażowe na próbie 30 firm. Umożliwiły one optymalne, z punktu widzenia celu i metodologii badań, ułożenie analizowanych zagadnień, przeformułowanie niektórych pytań kwestionariusza w taki sposób, by były one bardziej zrozumiałe dla respondentów oraz pozwoliły zweryfikować poprawność procedury badawczej i przejrzystość instrukcji dotyczącej sposobu udzielania odpowiedzi. Dzięki temu, podczas badań właściwych, badani przedsiębiorcy sprawnie udzielali ankieterowi odpowiedzi dotyczących funkcjonowania firmy, którą kierowali.

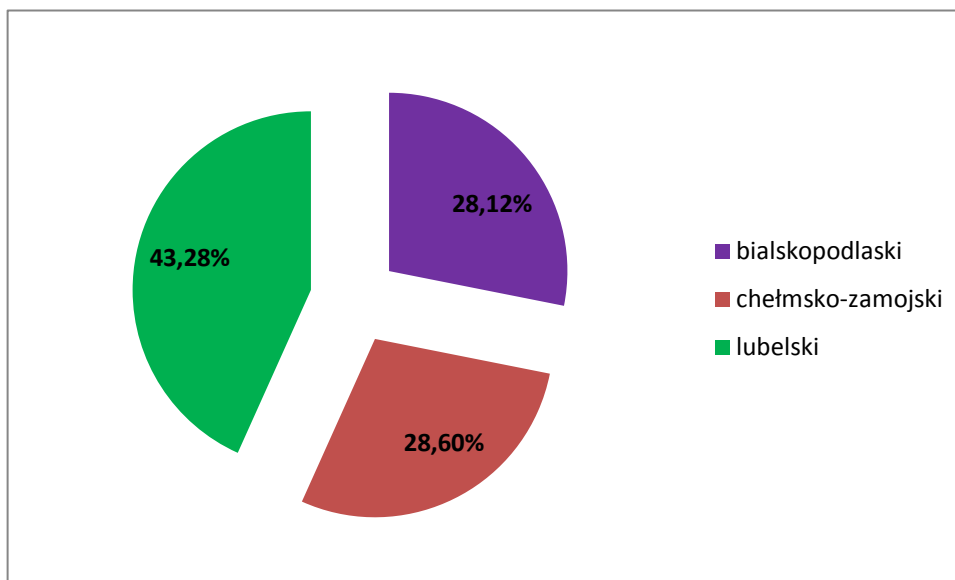
## **1.2. Charakterystyka zbadanej próby**

Badania zostały przeprowadzone w 2010 r. na terenie województwa lubelskiego. Ze względu na duże zróżnicowanie populacji przedsiębiorstw pod względem terenu działania, branży jak i wielkości zastosowano w badaniach dobór warstwowo-losowy. Warstwami, które uwzględniono w losowaniu próby były: wielkość firmy (mikro, małe, średnie i duże), subregiony (lubelski, chełmsko-zamojski oraz białkopodlaski) oraz branże (szczególnie te, które zdaniem wielu ekspertów, mogą odnieść największe korzyści z organizacji przez Polskę i Ukrainę EURO 2012, tj. branża budowlana, hotelarsko-gastronomiczna, turystyczna, handlowa oraz transportowa). Ze względu na to, iż w systemie REGON rodzaj przeważającej działalności jest określany według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007) do losowania wzięto pod uwagę firmy następujących sekcji:

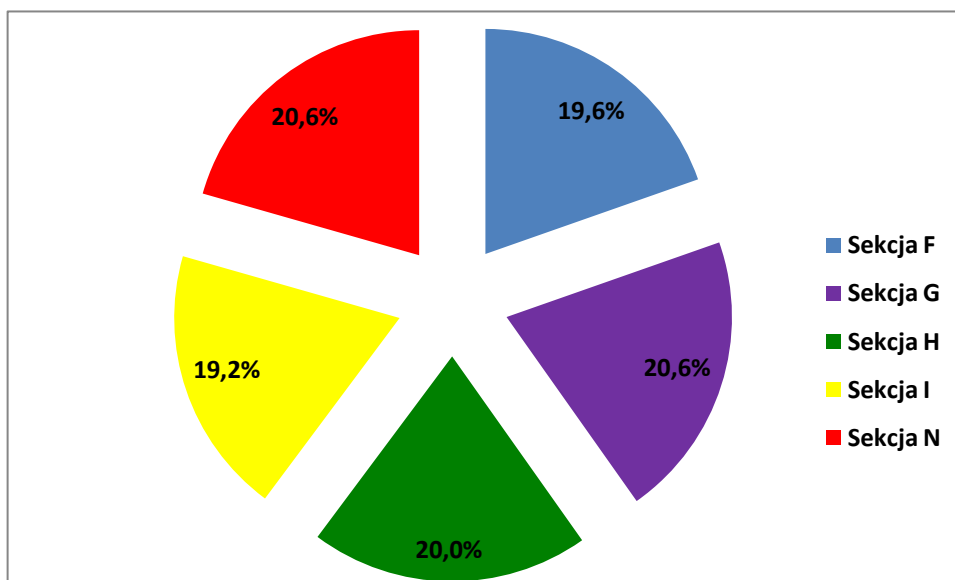
- Sekcji F – Budownictwo,
- Sekcji G – Handel hurtowy detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych,
- Sekcji H – Transport i gospodarka magazynowa,
- Sekcji I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi,
- Sekcji N – Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca.

Łącznie w badaniach uczestniczyło - 1381 firm mających swoje siedziby na terenie województwa lubelskiego. Najwięcej firm zlokalizowanych było na obszarze podregionu lubelskiego<sup>1</sup>, następnie białkopodlaskiego i chełmsko-zamojskiego (rys. 1). Przyjęte w badaniach proporcje są zgodne z przyjętą metodologią badań.

**Rysunek 1. Procentowy udział firm z poszczególnych regionów w próbie badawczej**



**Rysunek 2. Udział firm z poszczególnych sekcji PKD biorących udział w badaniu**

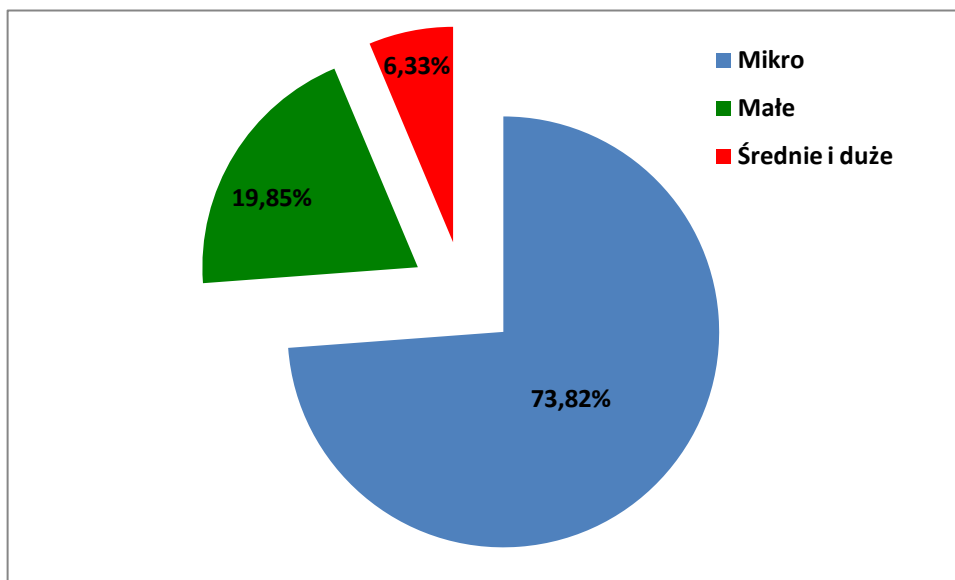


Ze względu na małą liczebność firm średnich i dużych w poszczególnych sekcjach i podregionach oraz w celu porównań pomiędzy poszczególnymi warstwami dopuszczono małe odchylenia liczebności pomiędzy warstwami. W badanych próbach w rozbięciu na branże

<sup>1</sup> W roku 2008 ten podregion został podzielony na dwa, tj. podregion lubelski i puławski

uzyskano dość wyrównane liczebności respondentów z poszczególnych sekcji PKD. Zobrazowano to na rysunku 2, na którym przedstawiono procentowy udział firm z poszczególnych sekcji w próbie. Oscylują one średnio pomiędzy 248 w sekcji budownictwa a 272 w sekcji działalności w zakresie usług.

**Rysunek 3. Odsetek firm różnej wielkości biorących udział w badaniu**



Natomiast ze względu na małą liczbę firm średnich i dużych w poszczególnych subregionach i sekcjach przyjęto, podobnie jak uczyniono to w 2009 r., by w badanej próbie, podobnie jak w rzeczywistości dominowały firmy mikro. W konsekwencji tego w próbie firm w 2010 r. firm mikro było 1030, małych 271, zaś średnich i dużych 80. Z uwagi na małą liczbę firm tej wielkości działających na terenie województwa lubelskiego liczbę zbadanych firm można uznać za dostateczną do analiz ponieważ często badane były całe lub prawie całe „populacje” firm w tej kategorii. Wielkość i struktura prób w tej edycji badań pozwalają na orzekanie o każdej kategorii wielkości spośród zaplanowanych do badań firm. Na rysunku 3 zobrazowano proporcje firm różnej wielkości w próbie badanej. Natomiast w tabeli 5 przedstawiono próbę badawczą w rozbiciu na źródła finansowania. Z danych tam zamieszczonych wynika, że 98,4% firm z terenu Lubelszczyzny w 2010 r. działało przede wszystkim w oparciu o kapitał własny. Kredytem bankowym wspomagało się w prowadzeniu działalności gospodarczej 35,1%. Inne formy finansowania działalności występowały sporadycznie i w bardzo małym stopniu. Zupełnie nieobecne były środki pochodzące od Funduszy podwyższonego ryzyka, Aniołów biznesu lub pochodzące z emisja akcji. Warto zwrócić uwagę, że co dziesiąte przedsiębiorstwo w 2010 r. korzystało ze wsparcia finansowego od rodziny.

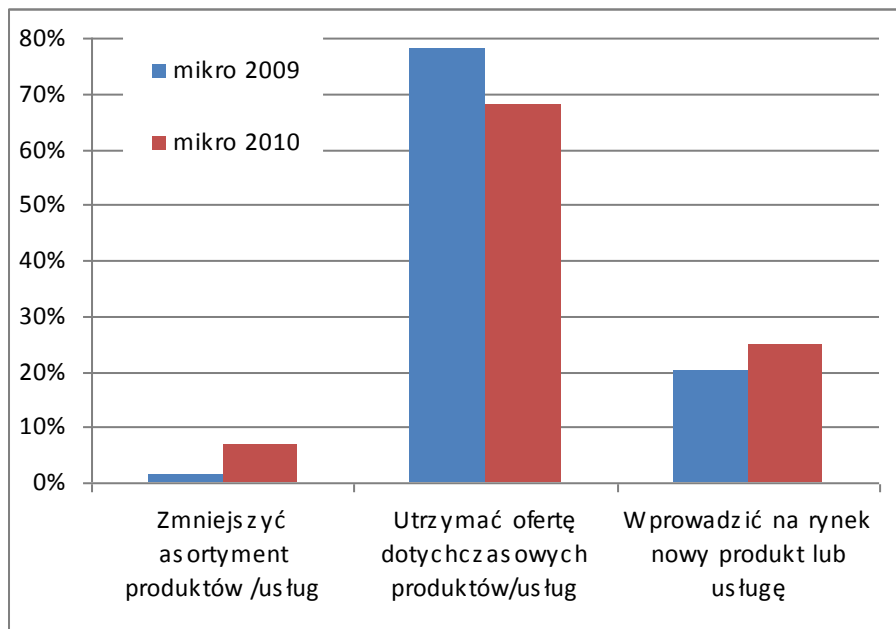
**Tabela 1. Źródła finansowania działalności przedsiębiorstw w latach 2009 i 2010.**

<b>Źródła finansowania</b>	<b>2010</b>
1. Środki własne	98,4%
2. Kredyt bankowy	35,1%
3. Fundusze podwyższonego ryzyka	0,9%
4. Emisja akcji	0,1%
5. Zagraniczny partner	0,7%
6. Środki od krajowego partnera	1,1%
7. Leasing	10,5%
8. Pożyczki od rodziny i znajomych	9,5%
9. Fundusze strukturalne (pozyskane w Polsce)	4,5%
10. Fundusze unijne (pozyskane bezpośrednio w UE)	10,3%
11. Fundusz mikropożyczkowy	1,8%
12. Inne	1,2%

## 2. Stosowane strategie i cele stawiane sobie przez przedsiębiorców Lubelszczyzny w sytuacji kryzysu

W segmencie mikroprzedsiębiorstw widać tendencje do zmiany strategii działania w aspekcie asortymentu produkcji lub usług. Najliczniejsza grupa przedsiębiorców z tej kategorii wciąż stara się utrzymać na nie zmienionym poziomie swoją ofertę. Jednak w drugim w drugim badaniu jest ich o 10 punktów procentowych mniej. Za to wzrósł zarówno odsetek firm, które chcą wprowadzać nowości jak i tych, które planują zmniejszyć asortyment.

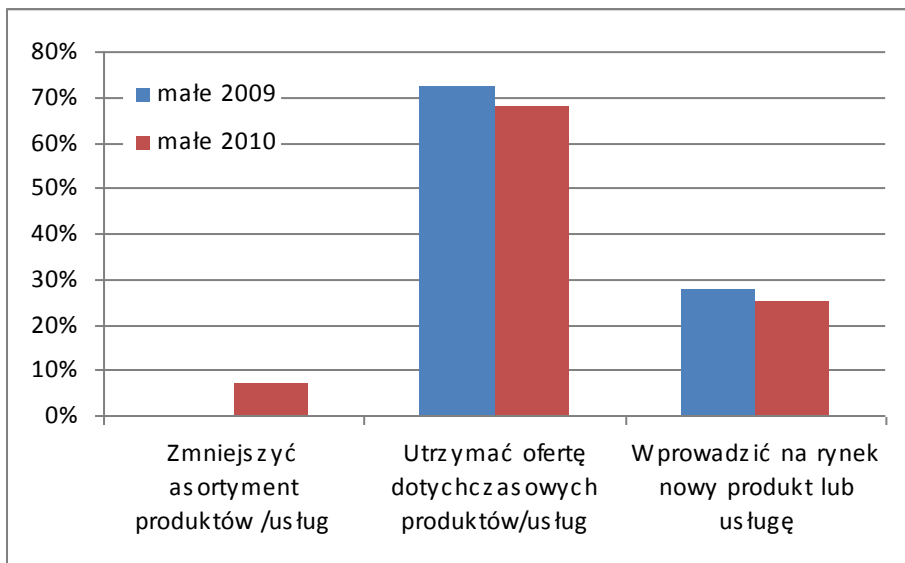
**Rysunek 4. Strategie działania firm mikro w aspekcie asortymentu produkcji i usług**



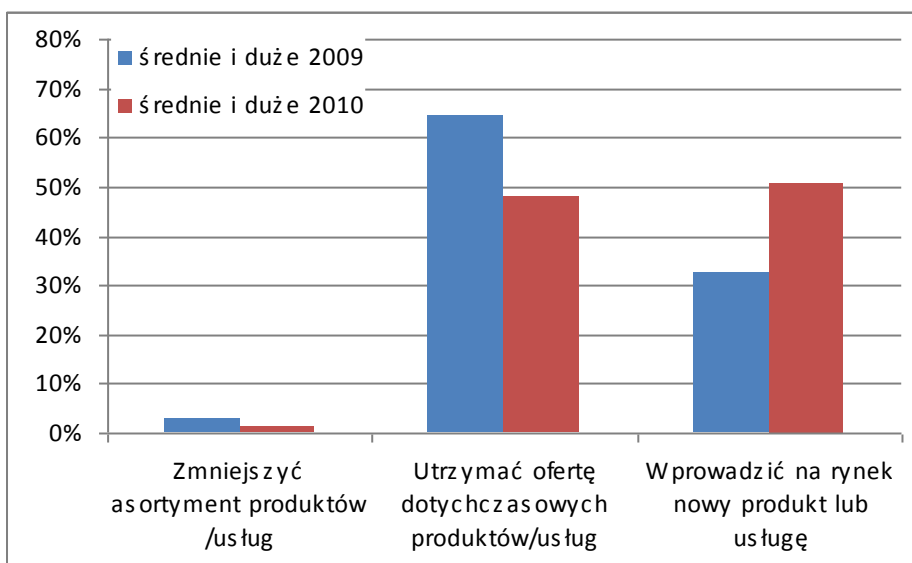
Małe przedsiębiorstwa w stosunku do poprzedniego roku częściej stawiają sobie cele defensywne – zmniejszenie asortymentu produkcji. W tym segmencie przedsiębiorstw widać narastanie trudności i kłopoty w radzeniu sobie z kryzysem. Jednak dotyczy to małego wycinka przedsiębiorstw (7%). Znacznie większy odsetek małych pracodawców chce wprowadzić jakąś nowość na rynek.



**Rysunek 5. Strategie działania małych przedsiębiorstw w aspekcie asortymentu produkcji i usług**



**Rysunek 6. Strategie działania dużych i średnich przedsiębiorstw w aspekcie asortymentu produkcji i usług**

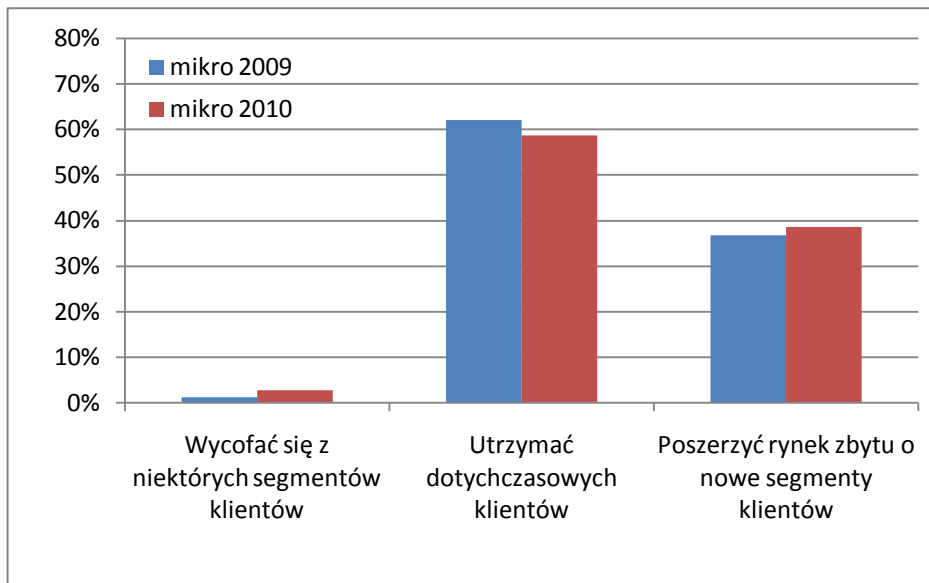


W segmencie firm średnich i dużych w drugim roku badania wzrósł odsetek firm, których menedżerowie stawiają sobie bardziej ambitne cele związane z wprowadzeniem na rynek nowego produktu lub usługi. Różnica wynosi aż 18 punktów procentowych tzn., że o tyle więcej średnich i dużych firm w 2010 r. postawiło sobie za cel rozwijanie asortymentu.

Można powiedzieć, że najlepsze perspektywy roztaczają firmy średnie i duże, gdzie odsetek planujących rozwój jest największy. Na drugim miejscu lokuje się segment małych

przedsiębiorstw, choć w nim narastają kłopoty, wciąż spora część firm chce się rozwijać. Segment mikrofirm był w 2009 r. w najtrudniejszej sytuacji. W ciągu ostatniego roku jest zauważalna jest poprawa, która doprowadziła do zrównania się sytuacji firm tego segmentu i firm małych.

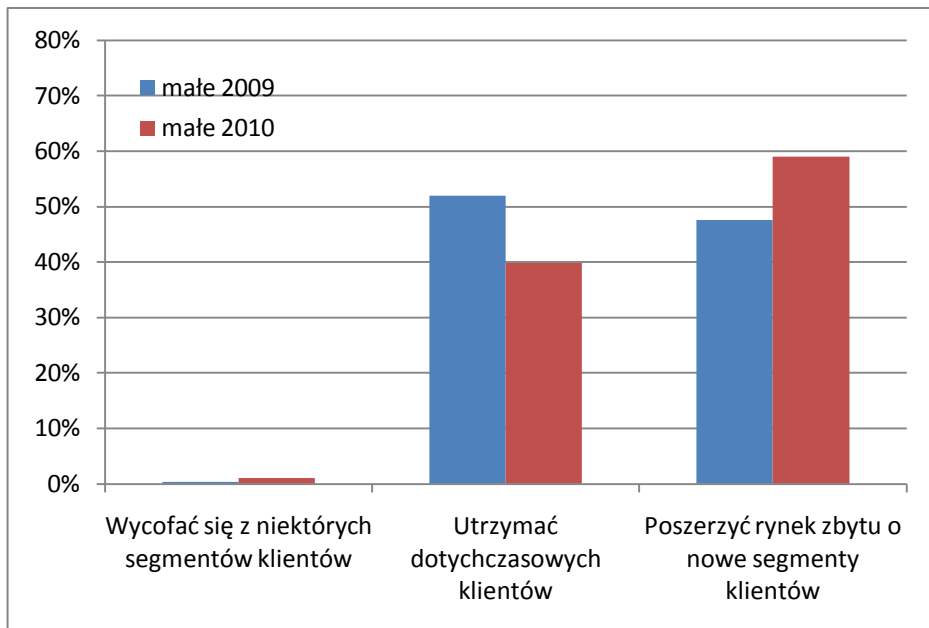
**Rysunek 7. Strategie działania firm mikro dotyczące klientów**



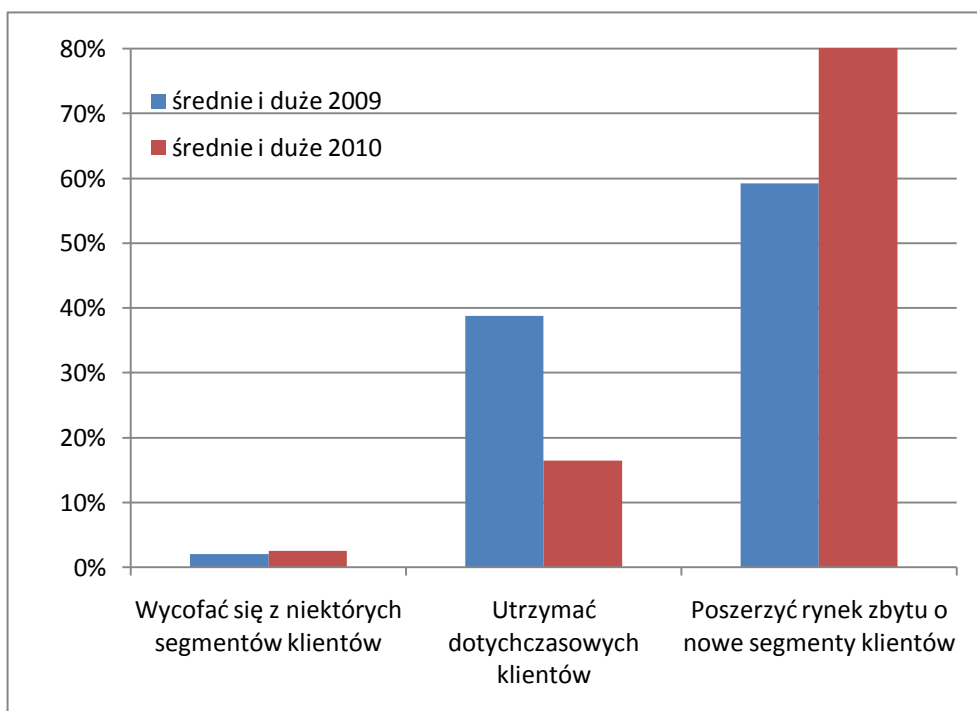
W przypadku mikroprzedsiębiorstw cele dotyczące rynku zbytu nie uległy zmianie (nie osiągnęły różnicy statystycznie istotnej). Dominuje tendencja do utrzymania dotychczasowych klientów.

W przypadku małych firm (zatrudniających do 50 pracowników). Wyraźnie widać, że wzrósł osetek przedsiębiorców planujących poszerzenie rynku zbytu o nowe segmenty klientów. Nastąpiło przegrupowanie części podmiotów, które w roku poprzednim stawiały sobie cel – utrzymać klientów do segmentu zainteresowanych poszerzeniem rynku zbytu (różnica przekracza 10 punktów procentowych).

**Rysunek 8. Strategie działania małych firm dotyczące klientów**



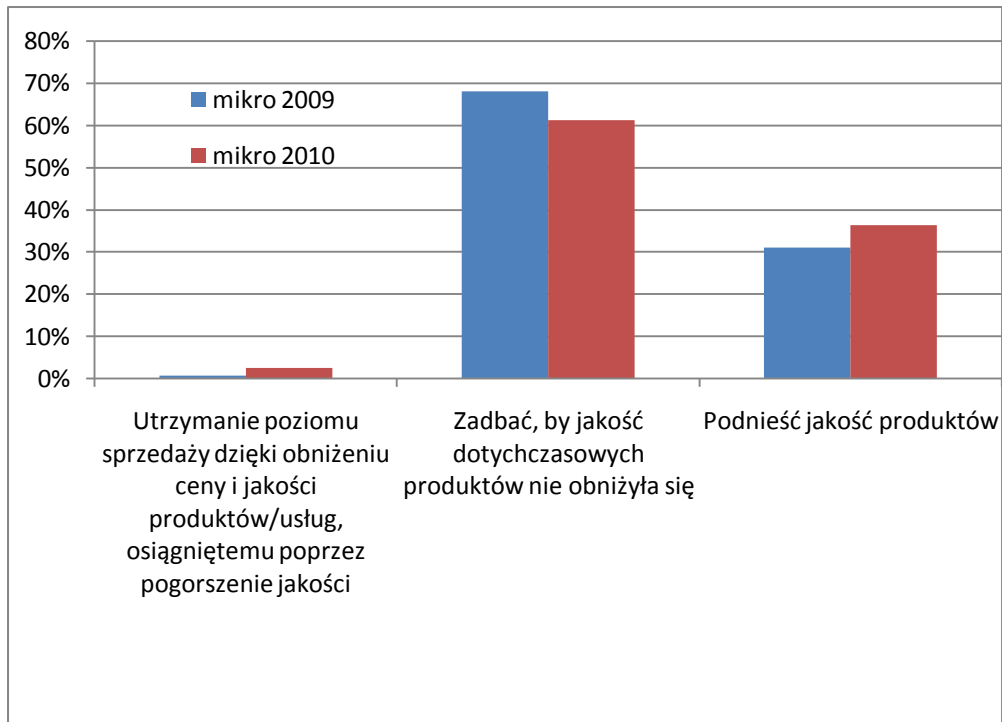
**Rysunek 9. Strategie działania średnich i dużych firm dotyczące klientów**



Najsilniej tendencje do rozwoju widać w grupie firm średnich i dużych. W przypadku tych firm dominującą tendencją nie jest utrzymanie klientów (jak w przypadku poprzednich

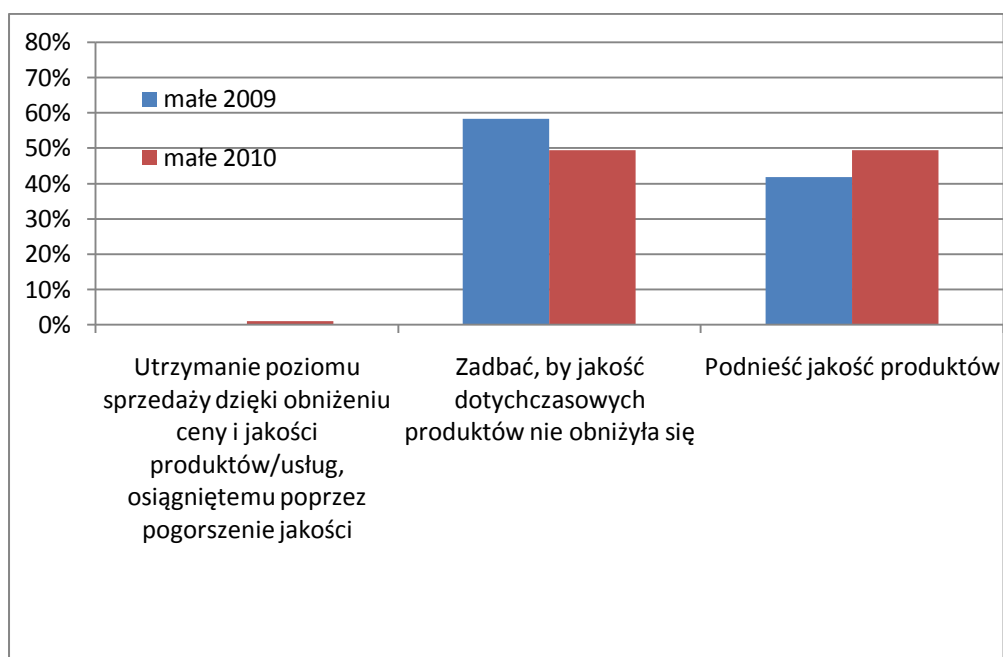
segmentów) ale rozwój. Odsetek firm, które są nastawione na poszerzanie rynku klientów zwiększył się z 59% w roku 2009 do 80% w roku 2010.

**Rysunek 10. Strategie działania firm mikro dotyczące jakości produktów i usług**



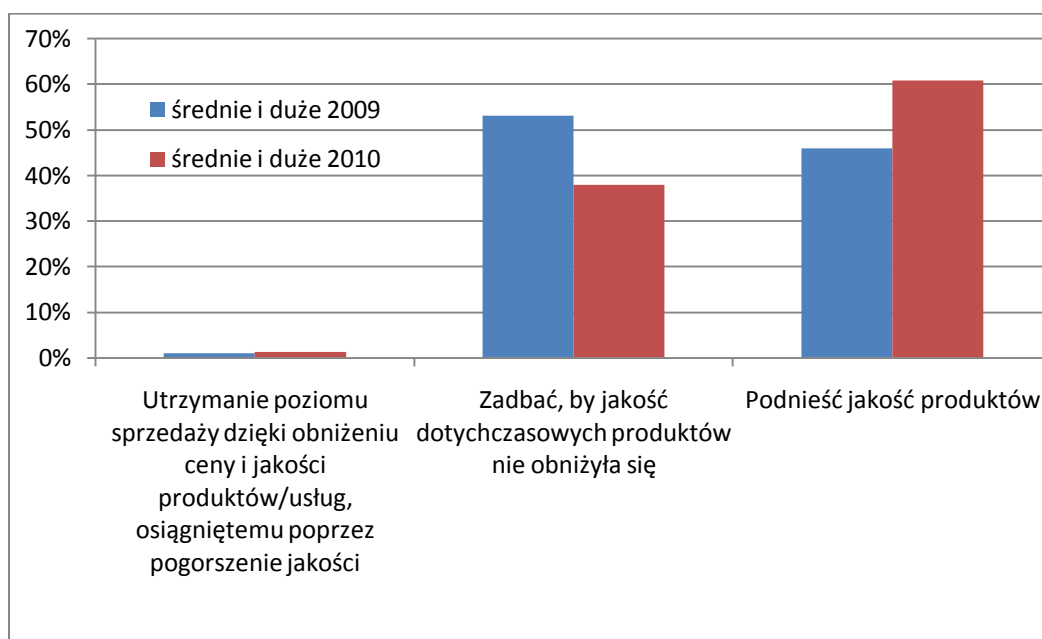
W przypadku mikroprzedsiębiorstw dominuje tendencja do utrzymania jakości produktów. Porównanie poszczególnych lat badania wskazuje, że wzrósł odsetek firm, które planują podnoszenie jakości swoich produktów. Tendencja ta jest znacznie silniejsza w grupie przedsiębiorst małych. W tym segmencie też częściej przedsiębiorcy, niż w przypadku mikrofirm, wybierają podnoszenie jakości swoich produktów (odpowiednio 31% i 36% a 41% i 49%).

**Rysunek 11. Strategie działania małych firm dotyczące jakości produktów i usług**



W przypadku firm średnich i dużych tendencja do dąbania o jakość jest jeszcze silniejsza. Różnica pomiędzy badaniem pierwszym i drugim sięga 15 punktów procentowych. Co więcej w 2010 odsetek średnich i dużych firm planujących podnoszenie jakości swoich produktów jest większy niż tych, które planują tylko utrzymać jakość na dotychczasowym poziomie (61% a 46%).

**Rysunek 12. Strategie działania średnich i dużych firm dotyczące jakości produktów i usług**



Zestawienie powyższych danych wskazuje, że segmentem firmo najlepszych perspektywach rozwoju to grupa firm średnich i dużych. Na przestrzeni lat kiedy prowadzone były badania wystąpiła wśród nich największa dynamika wzrostu odsetka firm stawiających sobie ambitne cele. Dotyczy to zarówno pracy nad nowymi produktami jak i poszukiwania nowych rynków zbytu.

W przypadku firm średnich mamy większe zróżnicowanie tendencji zmian. Z jednej strony firmy te chcą poszerzać rynki zbytu i podnosić jakość swoich produktów jednak nie stać ich na wprowadzanie nowych produktów. Zmniejsza to szanse na ich skuteczność w poprawianiu swojej sytuacji.

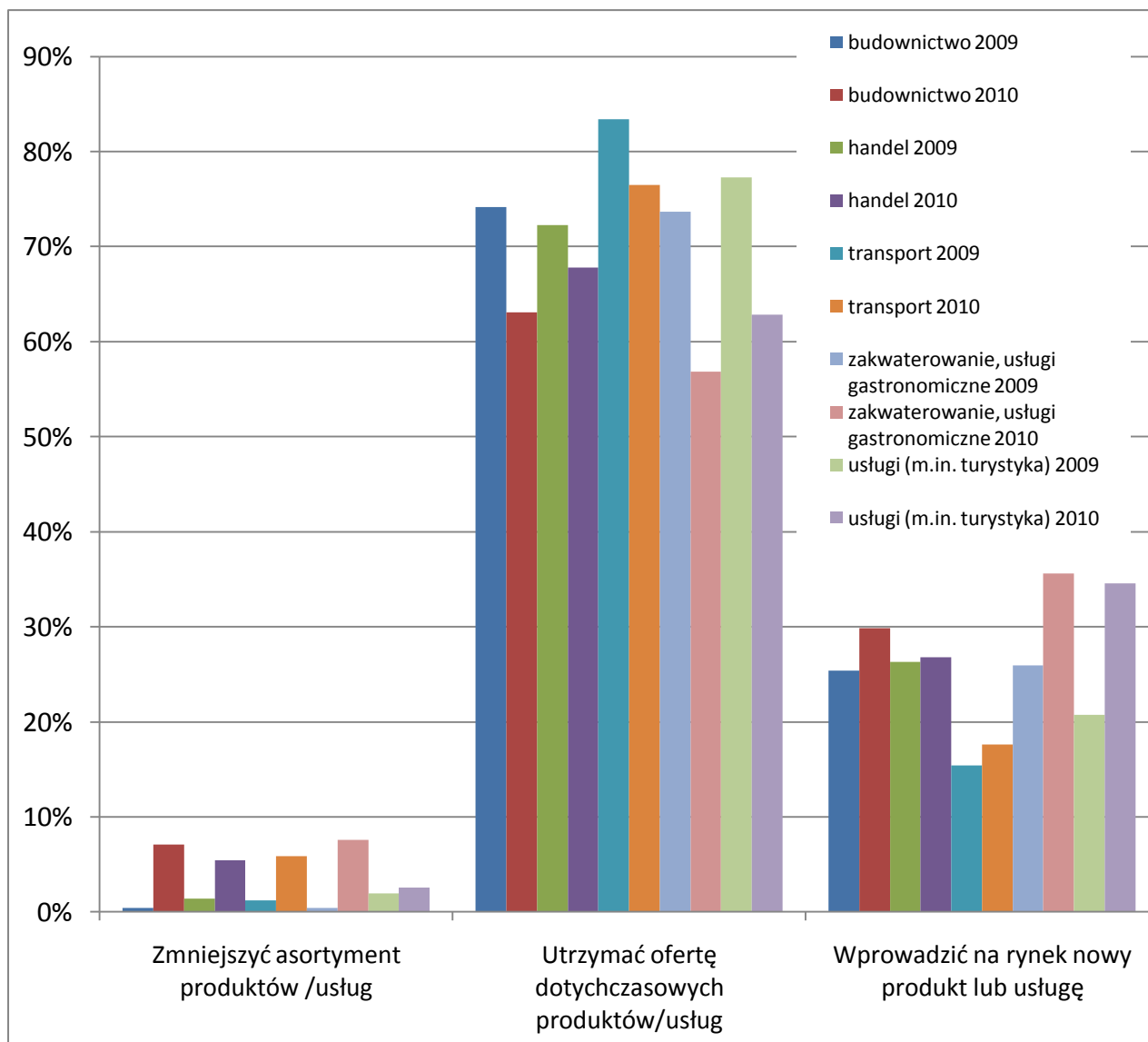
Mikro firmy deklarują przede wszystkim walkę o utrzymanie swojej pozycji. W ich przypadku tylko nieznacznie zmienia się odsetek stawiających sobie ambitniejsze cele. Wydaj się, że jest to segment z trzech badanych najsłabszy, dla którego kryzys stał się barierą rozwoju. Z tego powodu ten segment wydaje się, że najbardziej potrzebuje wsparcia.

Analiza branż wybranych do badania wskazuje, że w ich obrębie występuje znaczne zróżnicowanie deklarowanych celów działania, choć we wszystkich dominuje tendencja do utrzymania dotychczasowej oferty. Najlepsze wyniki notuje branża usług turystycznych. W kolejnym roku badań najbardziej wzrósł odsetek firm planujących wprowadzanie nowych produktów (z 21% do 34%). Jednocześnie odsetek firm, których celem jest zmniejszenie asortymentu nie zmienił się.

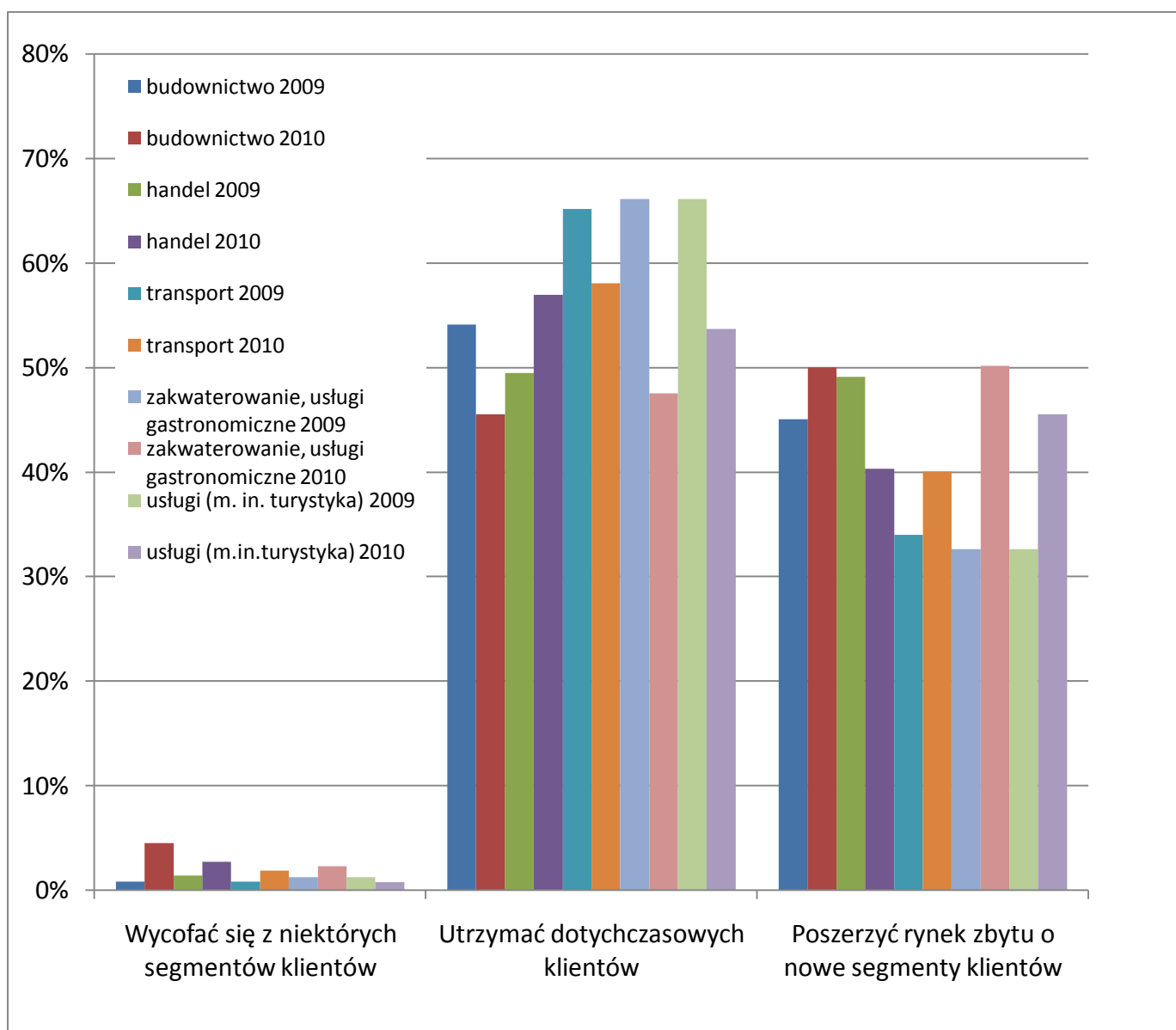
W przypadku wszystkich pozostałych branż wzrósł odsetek firm, które muszą zmniejszyć asortyment oferowanych produktów lub usług. W ramach branż: *handel* i *transport* towarzyszy temu utrzymanie się na dotychczasowym poziomie w 2010 r. odsetka firm, które chcą wprowadzać nowe produkty lub usługi. Co sugeruje pogłębienie się trudności, które przeżywają te branże.

Nieco lepiej jest w *budownictwie* oraz *zakwaterowaniu i gastronomii*. Choć w przeciągu lat 2009-2010 wzrósł odsetek firm zmniejszających asortyment (z 1% do 6% w budownictwie, z 1% do 8% w zakwaterowaniu) to jednak towarzyszy temu wzrost odsetka firm, które chcą poszerzyć asortyment swoich produktów lub usług (odpowiednio z 25% na 30% oraz z 26% na 36%).

**Rysunek 13. Strategie działania firm z różnych sekcji PKD dotyczące asortymentu produktów i usług**



**Rysunek 14. Strategie działania firm z różnych sekcji PKD dotyczące klientów**



Pod względem stawiania sobie za cel rozwoju rynku najtrudniejsza sytuacja panuje w branży *handel*. Porównując poszczególne lata, w których zostało przeprowadzone badanie widać, że jest tendencja wyrażająca pogorszenie nastrojów - odsetek firm chcących poszerzyć rynek zbytu o nowe segmenty klientów spadł z 49% na 40%. Można traktować to jako przejście do strategii stagnacyjnej w tej branży, gdyż wzrost odsetka wycofujących się z niektórych nie uległ znaczącej zmianie. Firmy więc nie planują zawężania swojej działalności a tylko okopują się na osiągniętych pozycjach.

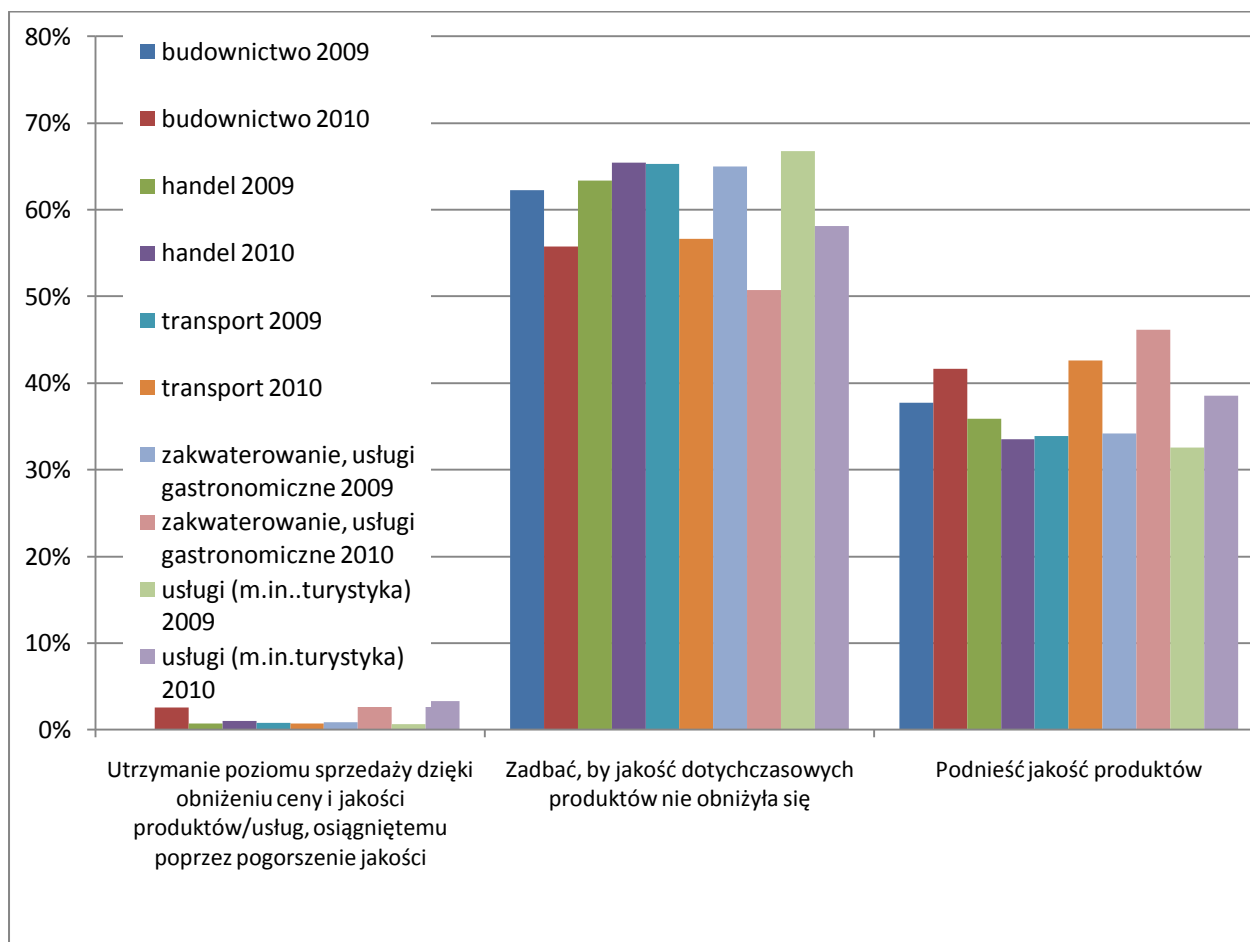
Symptomy trudności obserwować można też w branży *budownictwo*, w której także wzrósł odsetek firm chcących wycofać się z niektórych segmentów klientów. Choć towarzyszy temu nieznaczny wzrost odsetka firm, które chcą wchodzić w nowe segmenty



klientów. Jednak cel ten może wyrażać też próbę „ucieczki do przodu” przed trudnościami lokalnych rynków zbytu.

We wszystkich pozostałych branżach w kolejnym roku badania widać niewielki wzrost odsetka firm, które chcą poszukiwać nowych możliwości w nowych segmentach klientów. Jednak nie osiągnął on poziomu istotności statystycznej. Najlepiej radzącą sobie branżą, w świetle badań jest zakwaterowanie i usługi gastronomiczne. W tej branży nastąpił istotny wzrost odsetka firm, które chcą poszerzać swoje rynku zbytu (z 33% na 50%).

**Rysunek 15. Strategie działania firm z różnych sekcji PKD dotyczące jakości produktów i usług**



Analiz celów w aspekcie jakości produktów lub usług pokazuje, że na przestrzeni lat, w których prowadziliśmy badań nie nastąpiły istotne statystycznie zmiany. Tylko dwie sytuacje przekroczyły próg istotności. W branżach: *zakwaterowanie* i *transport* wzrósł znacząco odsetek firm, które za cel stawiają sobie podnoszenie jakości produktów lub usług.

**Rysunek 16. Odsetek firm podejmujących poszczególne działania wśród przedsiębiorstw średnich i dużych**



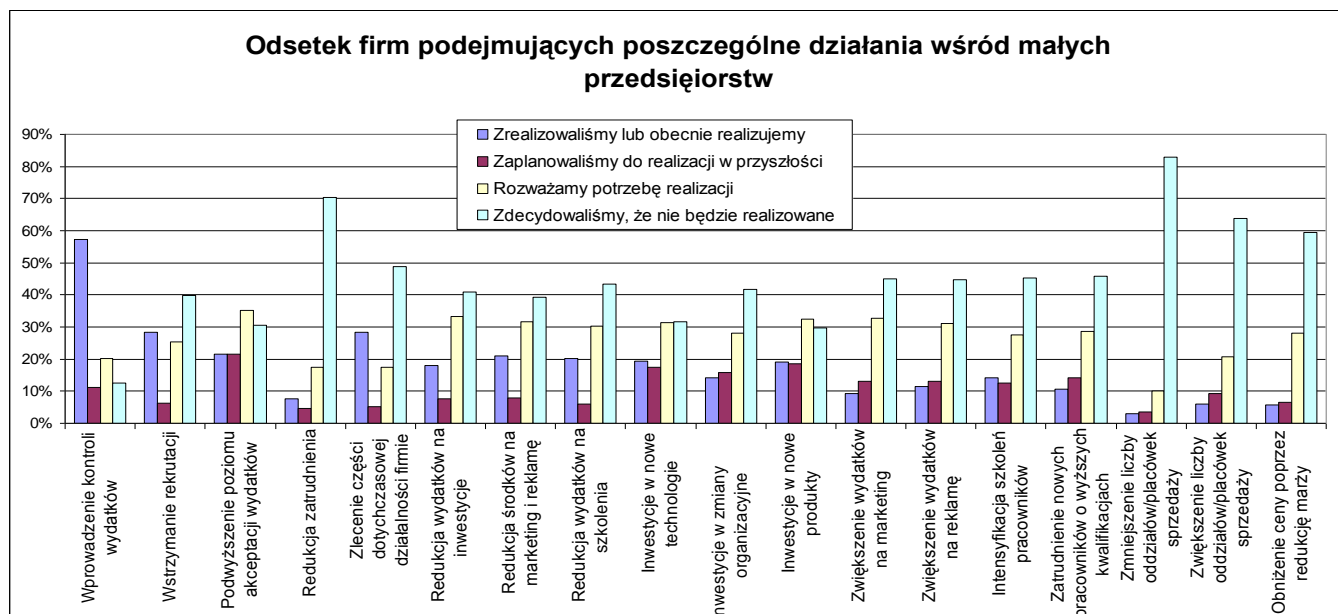
W segmencie firm średnich i dużych dominuje podejmowanie działań polegających na kontroli wydatków (67%) oraz wstrzymanie rekrutacji (29%) stanowiące przykład łatwych do podjęcia działań, nie wiążących się z żadnymi znaczącymi zmianami w organizacji. Innym często podejmowanym działaniem jest zlecenie podmiotom zewnętrznym części zadań realizowanych dotychczas przez własnych pracowników (28%). Ma ono jednak dużą liczbę przeciwników – co wyraża odsetek przedsiębiorców, którzy zrezygnowali z tej opcji (59%).

Z drugiej strony najczęściej odrzucane działania to zmiana liczby oddziałów i placówek sprzedaży (około 70%), redukcja zatrudnienia (61%), obniżanie marży (58%) oraz redukcje wydatków na szkolenia (57%), redukcja inwestycji (53%). Oznacza to trzymanie się planów rozwojowych, pomimo pojawiających się w otoczeniu zagrożeń.

Towarzyszy temu rezygnacja z działań polegających na intensyfikacji walki o rynek typu: zwiększenie wydatków na marketing (51%), reklamę (49%). Podkreśla to trzymanie się planów i niepodejmowanie działań będących nadzwyczajną próbą poprawy sytuacji u większości badanych firm tego segmentu.

Spośród odpowiedzi ofensywnych – aktywnego wyjścia naprzeciw kryzysowi – na plan pierwszy wysuwa się inwestowanie w nowe technologie (27%). Co piąty przedsiębiorca zamierza też inwestować w nowe produkty (21%), zmiany technologiczne (20%) oraz intensyfikować szkolenia pracowników (19%) oraz przyciągnąć do firmy nowych ludzi (18%). Działania związane z intensyfikacją marketingu i reklamy nie znalazły wielu zwolenników wśród firm średnich i dużych.

**Rysunek 17. Odsetek firm podejmujących poszczególne działania wśród małych przedsiębiorstw**



Firmy małe podobnie jak średnie najczęściej wybrały najprostsze sposoby odpowiedzi na kryzys w postaci kontroli wydatków (57%). Nieco mniej popularne było wstrzymanie rekrutacji oraz outsourcing (po 29%) oraz podwyższenie poziomu akceptacji wydatków (21%), redukcja środków na marketing i reklamę (21%) i redukcja wydatków na szkolenia (20%). Dominują działania defensywne związane z obniżaniem aktywności przedsiębiorstwa.

Działania ofensywne – zwiększające wysiłek firmy okazały się mniej popularne, ale miały bardzo zbliżony odsetek wykorzystania. Ich realizację deklaruje około 20% badanych małych firm. Są to inwestycje w nowe technologie (20%), nowe produkty (20%), szkolenia (20%). Intensyfikacja działań marketingowych w tym segmencie znalazła się na marginesie i dotyczyła około 10% badanych przedsiębiorców.

Działania najmniej popularne – najczęściej odrzucone po rozważeniu przydatności danego działania, wśród przedsiębiorców małych to przede wszystkim zmniejszenie liczby placówek (82%) i redukcja personelu (70%). Świadczą one o szansie na stabilność zatrudnienia w tych firmach pomimo kryzysu.

**Rysunek 18. Odsetek firm podejmujących poszczególne działania wśród mikro przedsiębiorstw**



Wśród mikroprzedsiębiorstw dominuje, tak jak w poprzednio omawianych segmentach, wprowadzanie kontroli wydatków (50%) i wstrzymanie rekrutacji (34%). Pozostałe popularne reakcje na kryzys działania wśród respondentów tego segmentu to: outsourcing (27%), redukcja wydatków na marketing i reklamę (22%), inwestycje (20%) i wydatków na szkolenia (20%). Popularność tych działań wskazuje na istnienie defensywnego wzorca reakcji na kryzys w tym segmencie przedsiębiorstw. Zachowawczość podkreśla niska frekwencja działań ofensywnych: inwestycje w nowe produkty zadeklarowało tylko (13%) a w nowe technologie (11%). Pozostałe aktywne odpowiedzi na kryzys mieszczą się w granicach 10%.

Reasumując badania wskazują, że sektor firm średnich i dużych najbardziej aktywnie przeciwstawia się negatywnym tendencjom gospodarczym wynikającym z kryzysu gospodarczego. W tym segmencie jest najwyższy odsetek firm podejmujących inwestycje w nowe technologie, produkty, szkolenia załogi. Na drugim miejscu lokuje się segment przedsiębiorstw małych. Najślabiej wypadają w badaniach pmikroprzedsiębiorstwa, które najczęściej wybierają działania zachowawcze.

Dobrą informacją dla rynku pracy, wynikającą z zebranych danych jest duża niechęć pracodawców do redukcji personelu. We wszystkich segmentach działanie to należało do grupy najczęściej odrzucanych przez przedsiębiorców po przemyśleniu argumentów za i przeciw.

### 3. Skłonność menedżerów do podejmowania ryzyka

Skłonność menedżerów do podejmowania ryzyka mierzona była na skali od 0 do 1, gdzie wyższy wynik oznaczał wyższą aprobatę dla ryzyka. Wynik 0,5 jest teoretycznym środkiem skali, który oznacza jednakową skłonność i awersję do podejmowania decyzji ryzykownych.

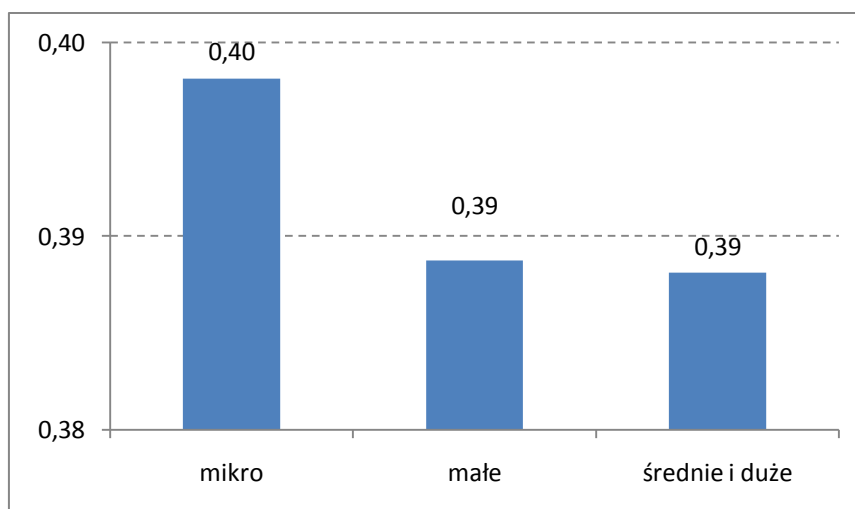
W badaniu w roku 2009 uzyskano wynik 0,37, zaś w 2010 0,39, co oznacza, iż ankietowanych cechuje raczej awersja niż skłonność do podejmowania ryzyka. W przypadku obu edycji badań rozkłady wyników były bardzo zbliżone do normalnych, a różnica pomiędzy nimi nie była statystycznie istotna (tab. 2.1).

**Tabela2. Skłonność menedżerów do podejmowania ryzyka. Wyniki w latach 2009 i 2010.**

	Średnia	Mediana	Minimum	Maksimum	Dolny kwartył	Górny kwartył	Odchylenie standardowe	Skośność	Kurtoza
Badanie w roku 2009	0,37	0,38	0,00	0,90	0,27	0,47	0,14	0,09	-0,07
Badanie w roku 2010	0,39	0,39	0,00	0,82	0,30	0,50	0,16	-0,01	-0,01

Zarówno w przypadku wyników z roku 2009, jak i 2010 nie zaobserwowano także statystycznie istotnych różnic pomiędzy wynikami na skali skłonności do ryzyka uzyskanymi przez menedżerów firm o różnej wielkości. Wyniki te były niemal identyczne (rys. 3).

**Rysunek 19. Skłonność menedżerów firm różnej wielkości do podejmowania ryzyka w 2010 r.**

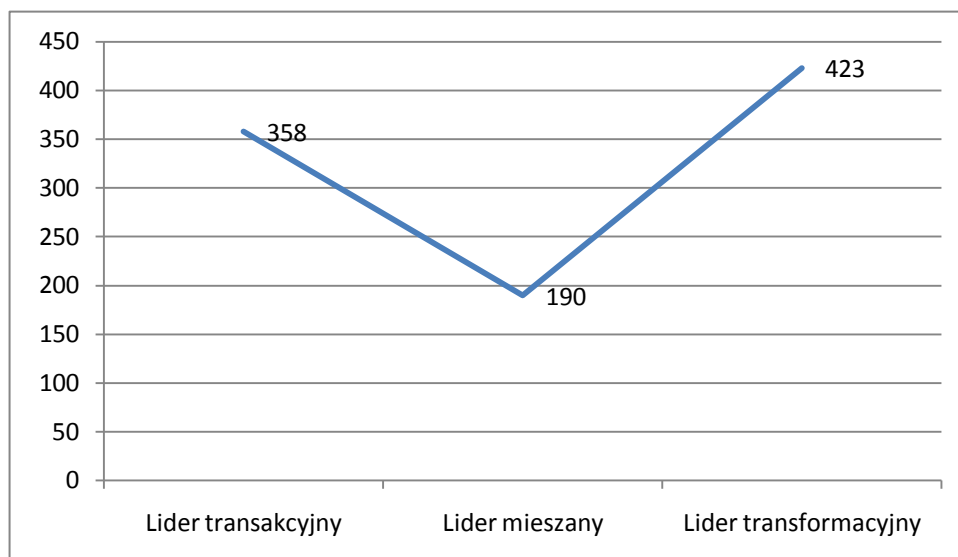


#### 4. Typy przywództwa w lubelskich przedsiębiorstwach

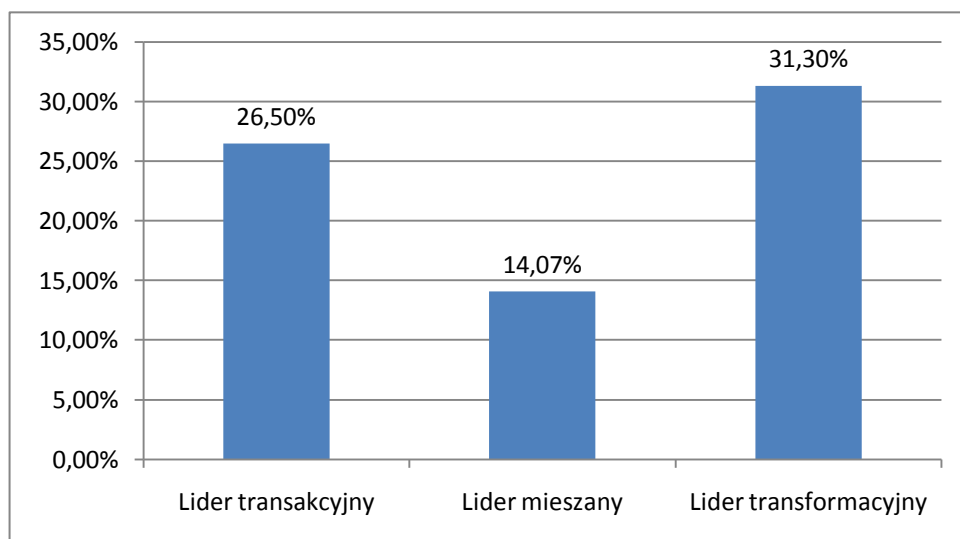
W celu poznania dominującego stylu przywództwa wśród przedsiębiorców z terenu województwa lubelskiego łącznie zbadano 2725 firm: mikro-, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw, działających w pięciu branżach: budownictwo, handel, transport, usługi gastronomiczne i inne usługi. W 2009 roku wzięło udział 1350 firm, w drugiej – 2010 rok 1375.

Badanych, tak w pierwszej, jak i w drugiej turze badań, poproszono o ustosunkowanie się do 16 twierdzeń na 5-cio stopniowej skali. Otrzymane w 2009 roku wyniki pokazały, że ogółem w badanej grupie przeważali przywódcy transformacyjni - 423 osoby (31,3% badanej próby), na drugim miejscu znaleźli się przywódcy transakcyjni – 368 osób (26,5%). 190 badanych osób uzyskało wyniki pozwalające na przyporządkowanie ich do trzeciego możliwego rodzaju przywództwa – mieszanego, które, według Bassa i Avolio, jest nieefektywną próbą zapanowania nad pracownikami, skazaną na niepowodzenie z powodu niekonsekwentnych metod kierowania. Uzyskana różnica pomiędzy poszczególnymi typami liderów jest istotna statystycznie:  $\chi^2=89,329$ ;  $p<0,05$ . Można zatem przyjąć, że wśród badanych przedsiębiorców było istotnie więcej liderów transformacyjnych i transakcyjnych niż liderów typu mieszanego. Wyniki przedstawiają rysunki 20 i 21:

**Rysunek 20. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w grupie badawczej (I tura badań) - liczebności (N=1350)**

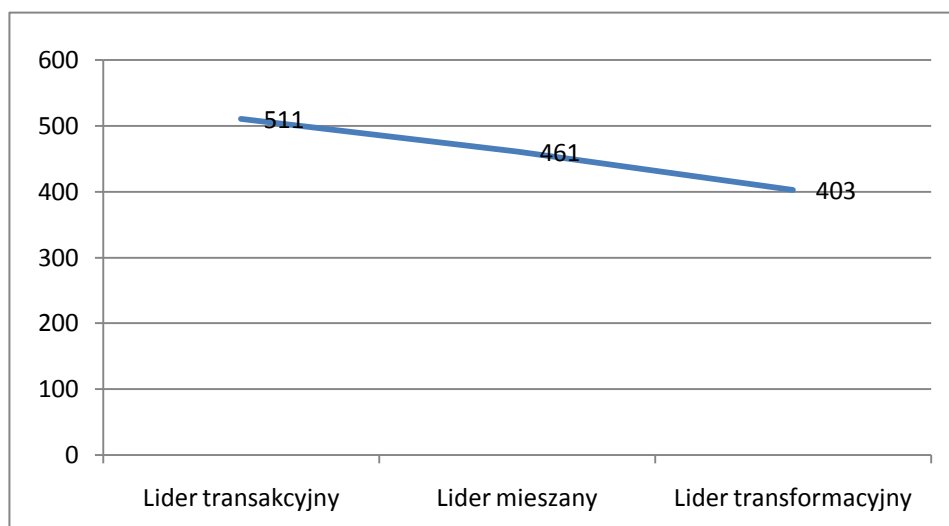


**Rysunek 21. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w grupie badawczej (I tura badań) - procentowo (N=1350)**

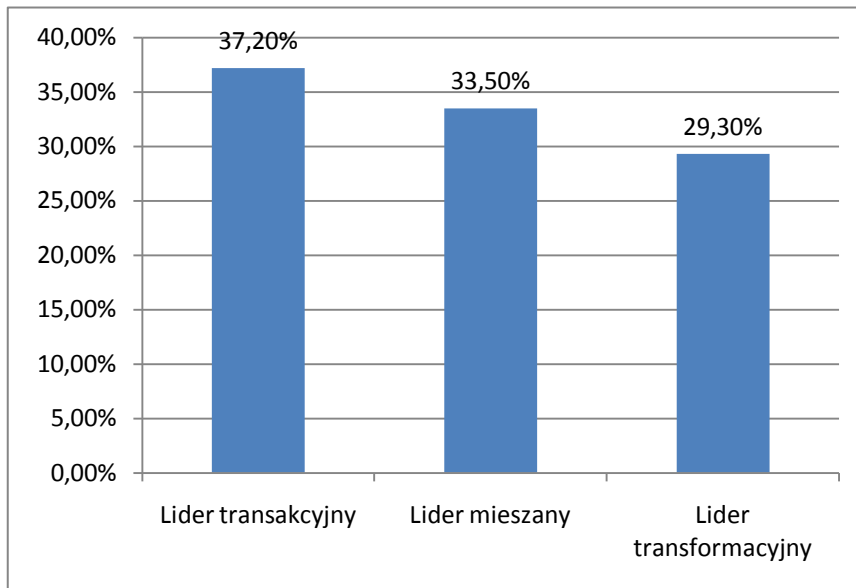


Podczas drugiej tury badań, w 2010 roku, otrzymano wyniki, które pokazały że obecnie w lubelskich przedsiębiorstwach dominuje transakcyjny i mieszany typ przywództwa: liderów typu transakcyjnego było 511 (co stanowi 37,20% liczebności badanej próby), mieszanego – 461 (33,50%), natomiast liderów transformacyjnych: 403 (29,30%). Różnica w liczebności pomiędzy typami transakcyjnym i mieszanym a transformacyjnym jest istotna statystycznie ( $\chi^2=72,822$ ;  $p<0,05$ ), a zatem można stwierdzić, że aktualnie te dwa typy występują częściej, co ilustrują rysunki 22 i 23:

**Rysunek 22. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w grupie badawczej (II tura badań) - liczebności (N=1350)**

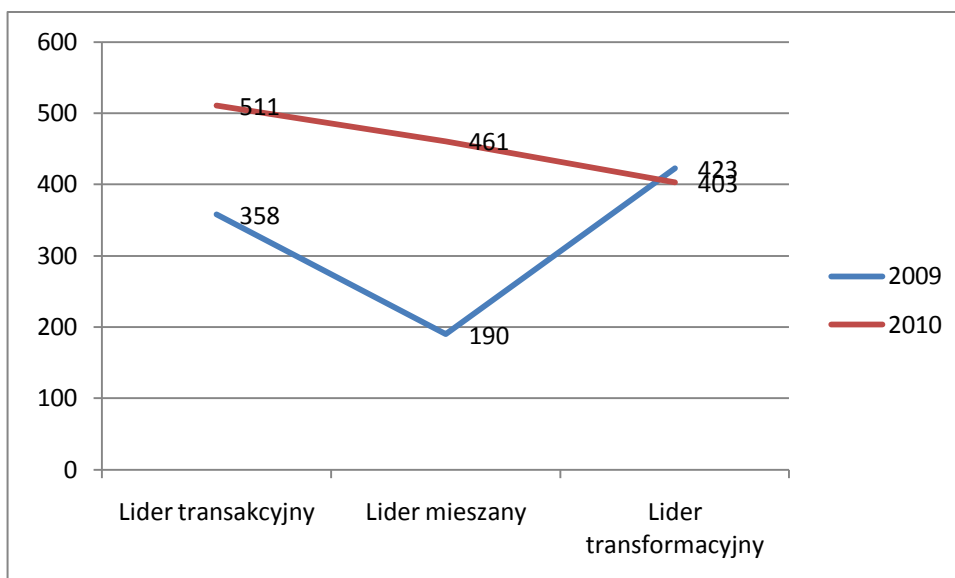


**Rysunek 23. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w grupie badawczej (II tura badań) - procentowo (N=1350)**



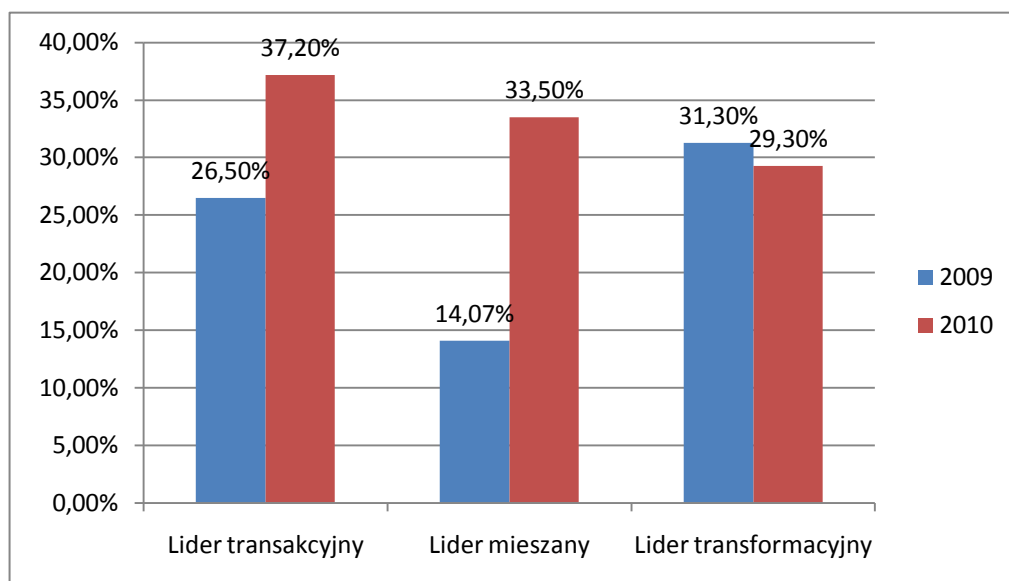
Widoczna jest zmiana w podejściu do zarządzania, która dokonała się w okresie pomiędzy pierwszą i drugą turą badań – zwiększyła się ilość liderów typu mieszanego, który jest najmniej korzystny, zarówno dla pracowników, jak i dla przedsiębiorstwa, ponieważ nie gwarantuje spójnego i konsekwentnego stylu zarządzania. Zmianę tę prezentują rysunki 24 i 25:

**Rysunek 24. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w grupie badawczej (II tura badań) - liczebności (N=1350)**





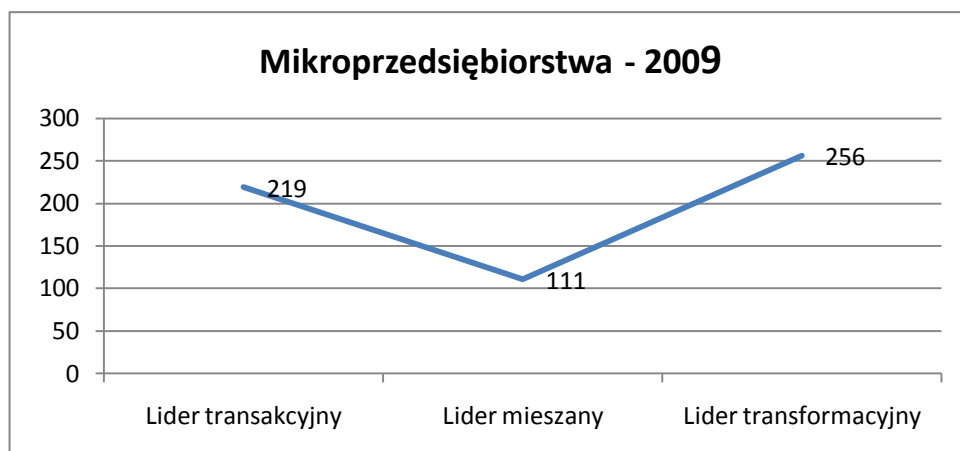
**Rysunek 25. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w grupie badawczej (II tura badań) - procentowo (N=1350)**



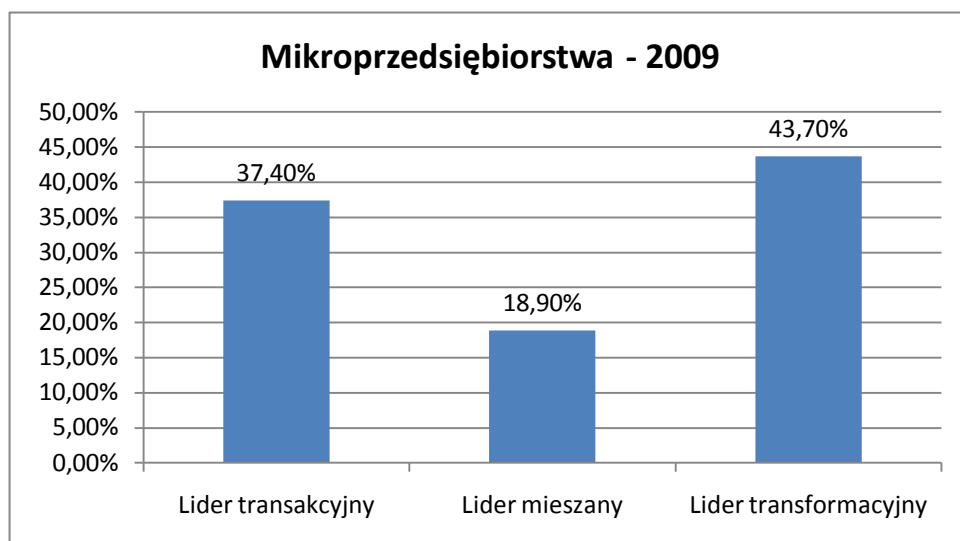
#### 4.1. Przywództwo transformacyjne, transakcyjne i mieszane a wielkość firmy

W badaniach wzięto także pod uwagę wielkość przedsiębiorstwa - wyróżniono mikro, małe oraz średnie i duże. Na podstawie otrzymanych w ciągu I tury badań wyników można powiedzieć, że liderzy transformacyjni dominowali w mikroprzedsiębiorstwach: było to 256 osób (43,7% liczebności tej podgrupy); w małych przedsiębiorstwach 119 osób (43,8%) zadeklarowało ten typ przywództwa, natomiast w średnich i dużych były to jedynie 43 osoby (43,4%). Wyniki te wskazują na fakt, że transformacyjny styl przywództwa przeważał we wszystkich typach wielkości badanych firm (Rysunki 26 - 31):

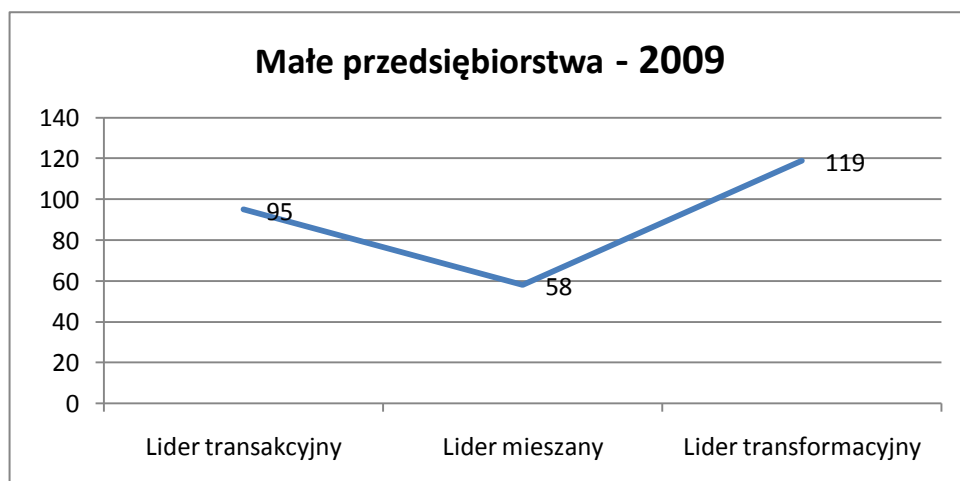
**Rysunek 26. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w mikroprzedsiębiorstwach (N=586)**



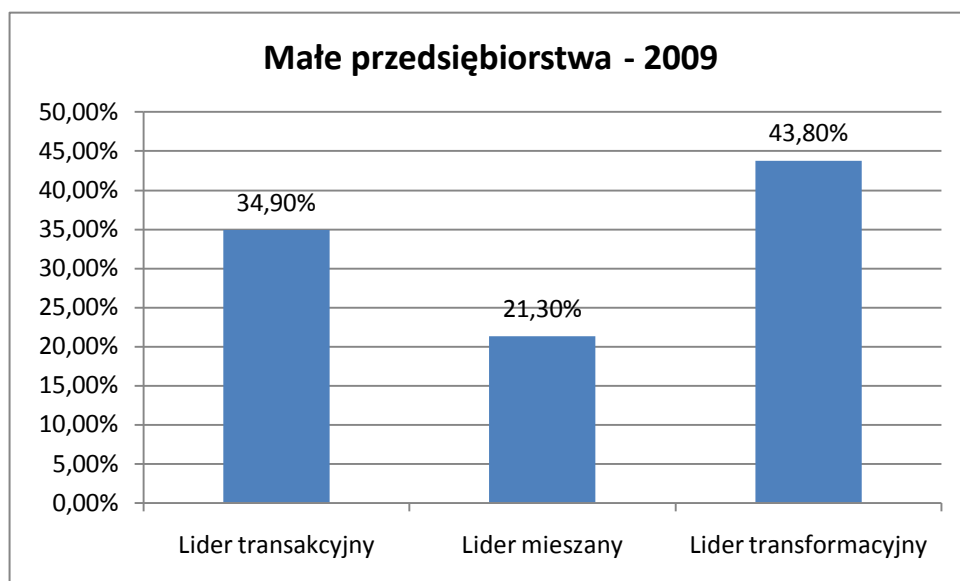
**Rysunek 27. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w mikro przedsiębiorstwach – procentowo (N=586)**



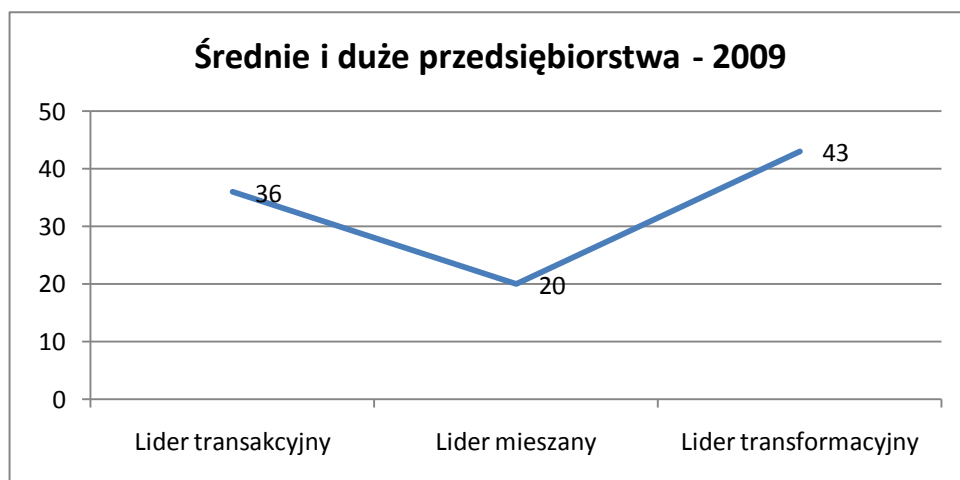
**Rysunek 28. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w małych przedsiębiorstwach (N=272)**



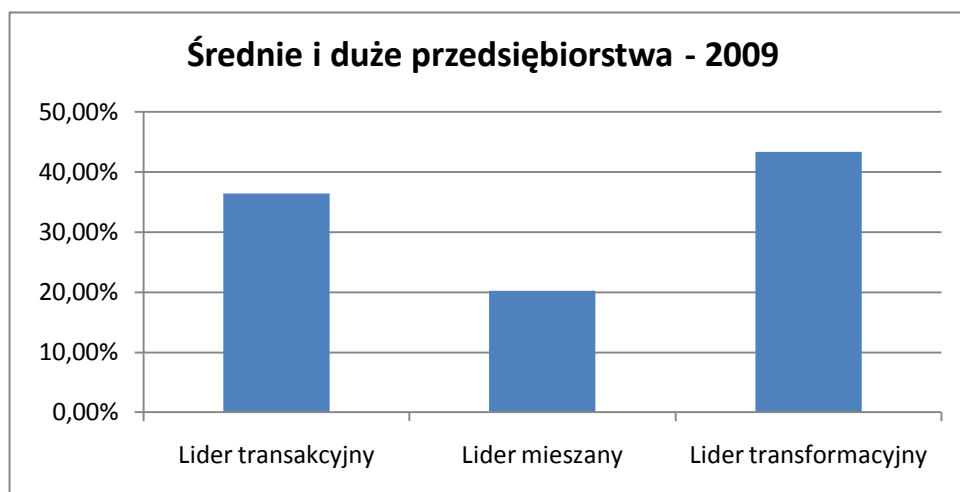
**Rysunek 29. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w małych przedsiębiorstwach – procentowo (N=272)**



**Rysunek 30. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w średnich i dużych przedsiębiorstwach – procentowo (N=99)**

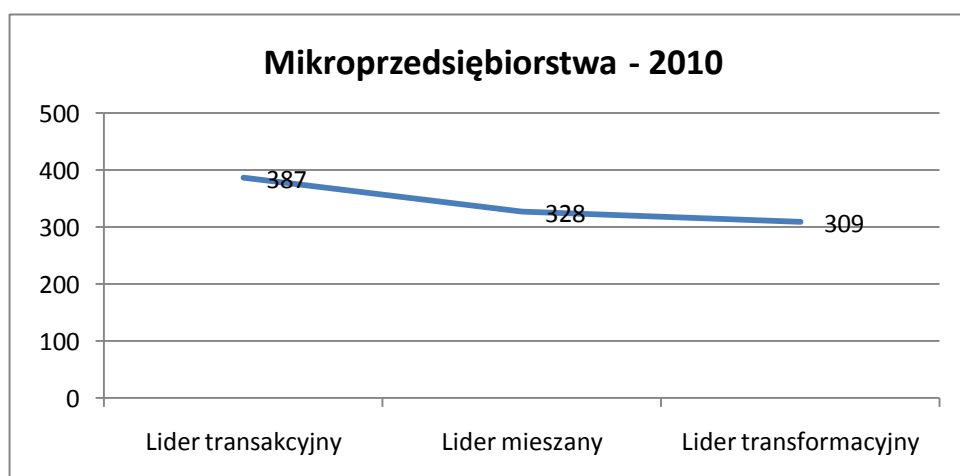


**Rysunek 31. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w średnich i dużych przedsiębiorstwach – procentowo (N=99)**



Podczas drugiej tury badań, w 2010 roku, okazało się, że w mikroprzedsiębiorstwach jest najwięcej liderów transakcyjnych 387 osób (37,80% liczebności tej podgrupy), w drugiej kolejności występują liderzy typu mieszanego – 328 osób (32%), zaś najmniej liczni w tym typie przedsiębiorstw są liderzy transformacyjni – 309 osób (30,20%). Natomiast w małych oraz dużych i średnich przedsiębiorstwach najwięcej jest liderów typu mieszanego – w małych firmach są to 104 osoby (38,40%), a w średnich i dużych – 29 (36,30%). Podejście transformacyjne jest najliczniej reprezentowane w mikroprzedsiębiorstwach: 309 osób (30,20%). W małych przedsiębiorstwach ten typ przywództwa deklaruje 70 osób (25,80%), a w średnich i dużych – 24 osoby (30,00%). Otrzymane wyniki przedstawiają rysunki 32 - 37:

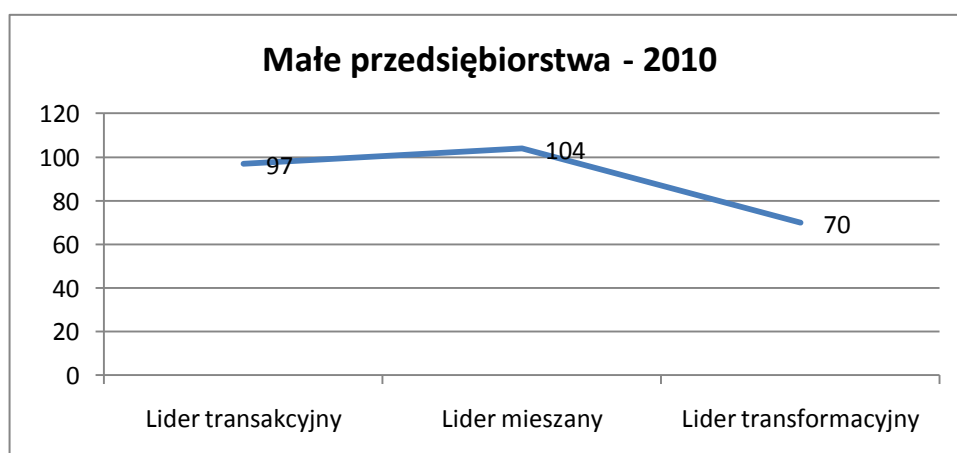
**Rysunek 32. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w mikroprzedsiębiorstwach (N=1024)**



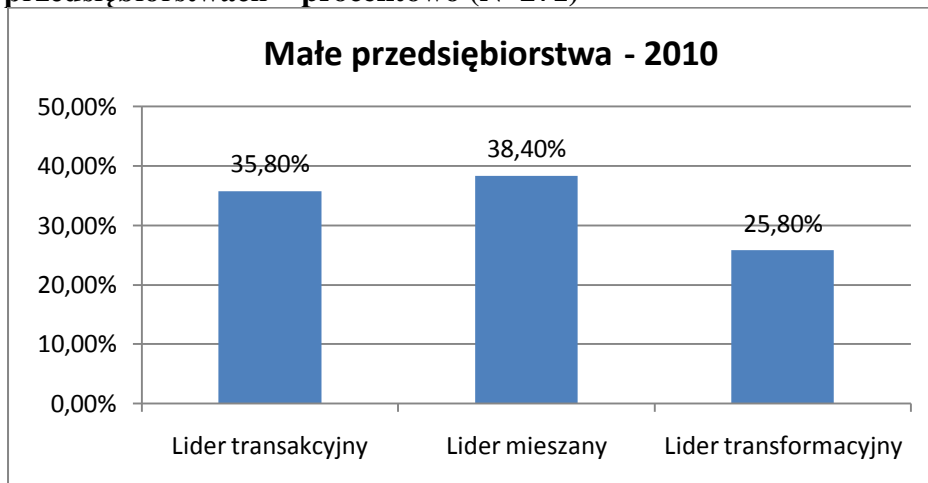
**Rysunek 33. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w mikroprzedsiębiorstwach – procentowo (N=1024)**



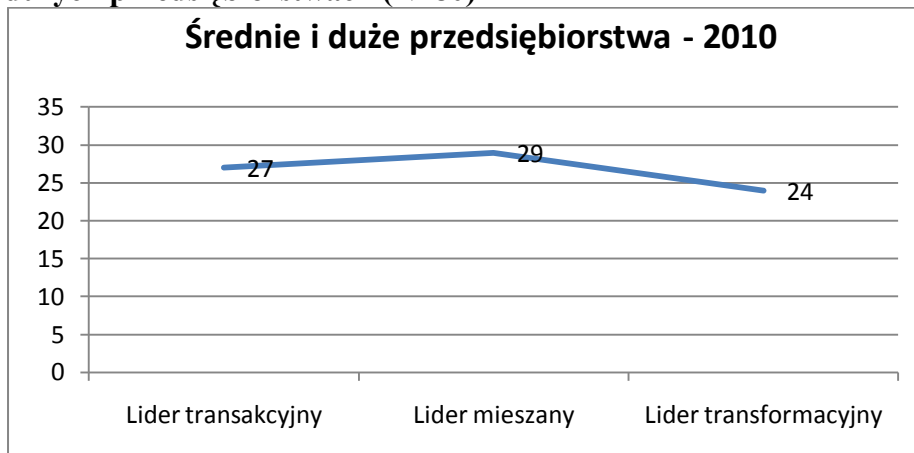
**Rysunek 34. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w małych przedsiębiorstwach (N=271)**



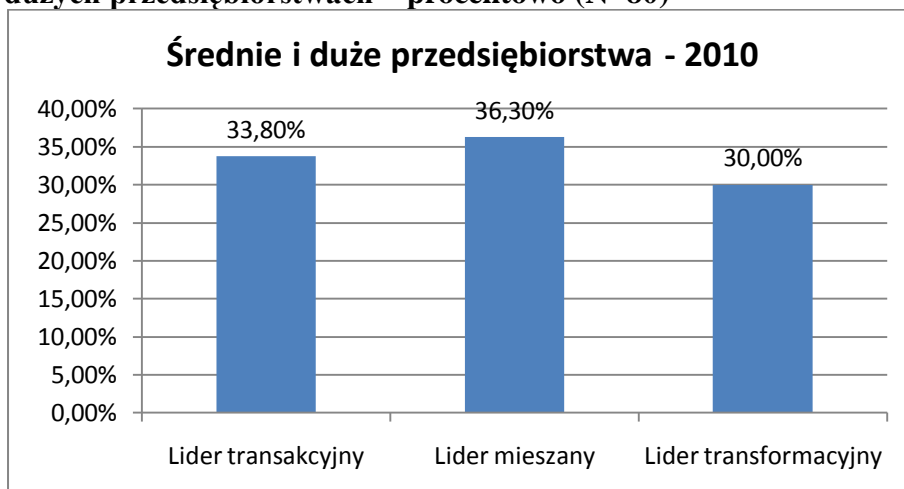
**Rysunek 35. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w małych przedsiębiorstwach – procentowo (N=271)**



**Rysunek 36. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w średnich i dużych przedsiębiorstwach (N=80)**



**Rysunek 37. Przywództwo transakcyjne, transformacyjne i mieszane w średnich i dużych przedsiębiorstwach – procentowo (N=80)**



Analizując otrzymane wyniki można stwierdzić, że podczas drugiej tury badań uwidoczniła się zmiana w podejściu do zarządzania wśród lubelskich przedsiębiorców: zmniejsza się liczba liderów typu transformacyjnego, natomiast wzrasta liczba liderów typu transakcyjnego i mieszanego. W wypadku mikroprzedsiębiorstw naturalna jest przewaga liderów typu transakcyjnego, gdyż, w myśl twórców teorii, Burnsa (1978)<sup>2</sup> oraz Bassa i Avolio (1996)<sup>3</sup> są oni typowi właśnie dla tego typu przywództwa. Niepokojący wydaje się natomiast wzrost liczby liderów typu mieszanego, który jest najmniej efektywnym stylem przywódczym.

## 5. Przywiązanie pracowników do organizacji

Pierwszym w kolejności zadawanych pytań kwestionariuszowych zagadnieniem, do którego respondenci proszeni byli o ustosunkowanie się, była opinia na temat przywiązania pracowników do firmy. Badając ten aspekt oparto się na koncepcji Meyera i Allen, którzy wyróżnili trzy typy tego przywiązania:

- afektywny – związany z chęcią pozostawania w organizacji motywowaną satysfakcją z pracy
- trwania – charakterystyczny dla osób, które pozostają w organizacji, z powodu braku lepszej alternatywy
- normatywny – polegający na pozostawaniu w organizacji z powodu poczucia powinności wynikającej z wcześniej otrzymanych od organizacji korzyści

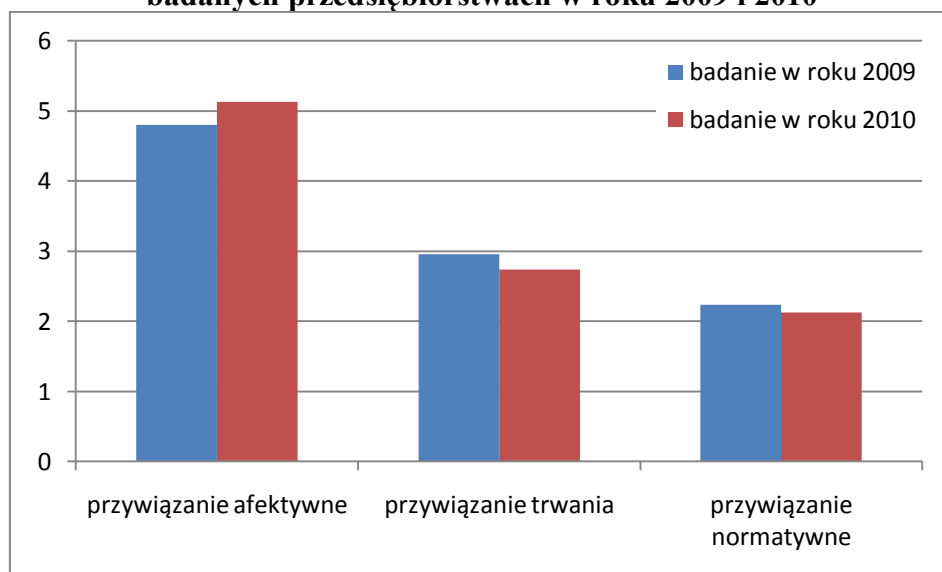
Z danych przedstawionych na rysunku 1 wynika, iż badani wskazują na satysfakcję z pracy („pracuję, bo chcę” – typ afektywny) jako na główny motyw sprawiający, że ich pracownicy nadal w firmie pracują. Motyw ten uzyskał średnio 5 punktów w 10-cio punktowej skali i był to wynik istotnie wyższy od pozostałych ( $p < 0,05$ ) zarówno w pierwszym, jak i w drugim badaniu. Drugim w kolejności typem przywiązania okazał się typ trwania („pracuję, bo muszę”), który uzyskał ok. 3 pkt. Respondenci ocenili, że w najmniejszym stopniu ich pracownicy kierują się motywem powinnościowym („pracuję, bo powinienem” – typ normatywny). Uzyskał on średnio ok. 2 pkt. Warto zauważyć, że wyniki obu edycji badań były bardzo podobne.

---

<sup>2</sup> Burns, J. M. (1978). Leadership. New York: Harper & Row.

<sup>3</sup> Bass, B.M., Avolio, B.J., Atwater, L. (1996). The transformational and transactional leadership of men and women. Applied Psychology: An International Review. Vol. 45, 5-34.

**Rysunek 38. Natężenie różnych typów przywiązania pracowników do organizacji w badanych przedsiębiorstwach w roku 2009 i 2010**

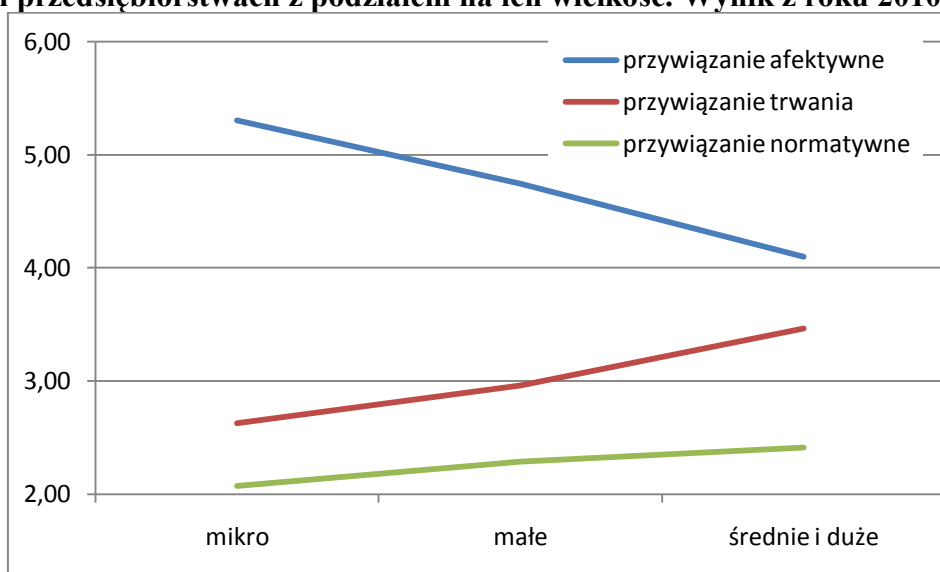


	badanie w roku 2009	badanie w roku 2010
przywiązanie afektywne	4,80	5,13
przywiązanie trwania	2,96	2,74
przywiązanie normatywne	2,24	2,13

Okazuje się, że wielkość firmy jest zmienną mającą wpływ na spostrzeganie przez menedżerów przywiązania pracowników do organizacji. Szczególnie widoczne jest to w przypadku typu afektywnego, gdzie różnica pomiędzy wyższym wynikiem dla firm mikro a niższym dla średnich i dużych jest istotna statystycznie ( $p < 0,05$ ). Zauważyć można także tendencję polegającą na tym, że im większa firma tym mniejsze natężenie przywiązania typu afektywnego a większe typu trwania (rys 39).



**Rysunek 39. Natężenie różnych typów przywiązania pracowników do organizacji w badanych przedsiębiorstwach z podziałem na ich wielkość. Wynik z roku 2010.**



	mikro	małe	średnie i duże
przywiązanie afektywne	5,31	4,75	4,10
przywiązanie trwania	2,63	2,96	3,46
przywiązanie normatywne	2,07	2,28	2,41

## 6. Kultura organizacyjna

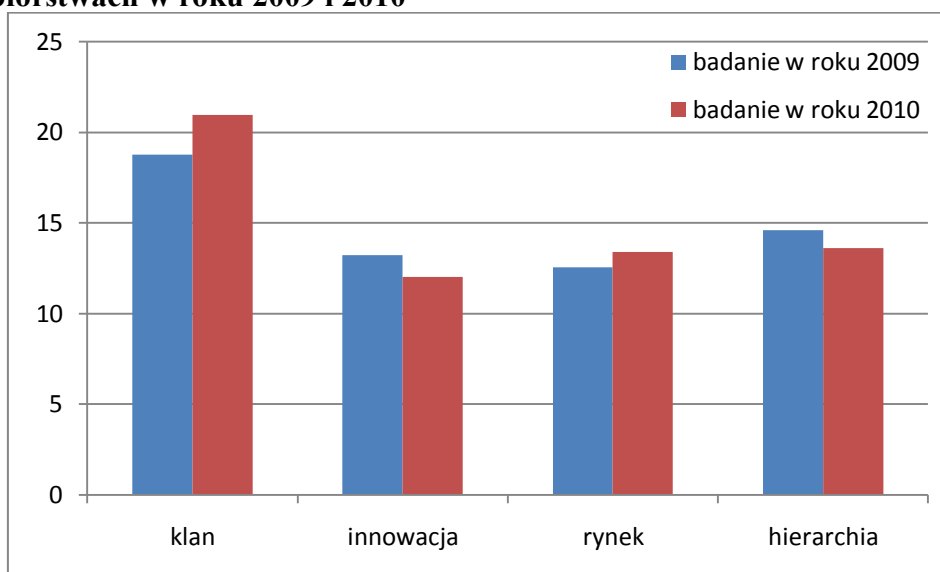
Badanie opinii menedżerów na temat panującej w zarządzanych przez nich firmach kultury organizacyjnej przeprowadzono za pomocą polskiej wersji kwestionariusza opartego na koncepcji Camerona i Quinna. Wyróżnili oni cztery typy kultury organizacyjnej. Badany jest proszony, aby za pomocą kwestionariusza, rozdzielił pomiędzy nie 60 punktów.

Kultura klanu charakteryzuje się koncentracją organizacji na dobrych stosunkach międzyludzkich. W kulturze innowacji akcentuje się pomysłowość i kreatywność pracowników, a także toleruje się ich błędy wynikające z eksperymentowania. Kultura rynku charakteryzuje organizacje silnie nastawione na zdobywanie coraz większego udziału w rynku, wzrost dochodów ze sprzedaży i pozyskiwanie nowych klientów. W kulturze typu hierarchicznego szczególnie istotne jest przestrzeganie procedur, a zależności służbowe są bardzo ważne.

Zarówno w pierwszej, jak i drugiej edycji badań respondenci twierdzili, iż najbardziej wyraźną cechą kultury organizacyjnej w zarządzanych przez nich firmach jest klanowość. Typ ten uzyskał ok. 20 pkt. na 60-cio punktowej skali i było to istotnie ( $p < 0,05$ ) więcej niż w przypadku pozostałych typów, których wyniki z kolei znacząco między sobą się nie różniły i wynosiły ok. 12,5 – 13,5 pkt. (rys. 4). Warto także zwrócić uwagę, że wyniki uzyskane w obu edycjach badań były do siebie bardzo zbliżone, a kolejność pod względem liczby uzyskanych punktów w każdym typie podobna: klan – hierarchia – innowacja – rynek w roku 2009 i klan – hierarchia – rynek – innowacja w roku 2010.

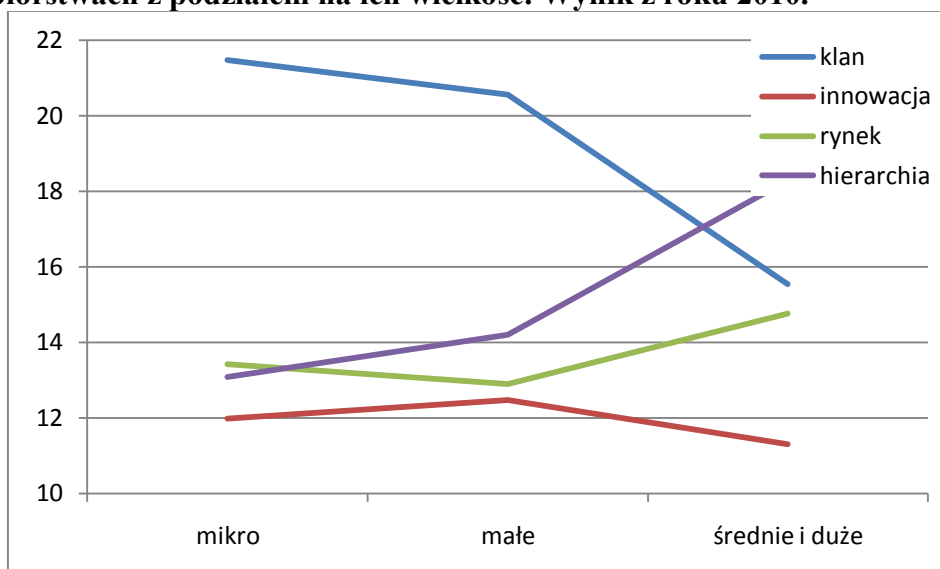
Istotnego zróżnicowania niektórych wyników dostarcza analiza typów kultury organizacyjnej pod względem wielkości przedsiębiorstw. Firmy średnie i duże istotnie odstają od pozostałych ( $p < 0,05$ ) w przypadku kultury typu klanowego i hierarchicznego. Wynik dotyczący pierwszej jest wyraźnie niższy, a dotyczący drugiej wyraźnie wyższy od pozostałych przedsiębiorstw. Podczas, gdy w firmach mikro i małych kultura klanu jest wyraźnie dominująca, to w firmach średnich i dużych najwyższy wynik uzyskała kultura typu hierarchicznego. Klanowa natomiast jest na drugim miejscu z wynikiem bardzo zbliżonym do rynkowej. Istotnych różnic pomiędzy firmami o różnej wielkości w zakresie typu innowacyjnego i rynkowego nie zaobserwowano (rys. 40).

**Rys. 40. Natężenie różnych typów kultury organizacyjnej w badanych przedsiębiorstwach w roku 2009 i 2010**



	badanie w roku 2009	badanie w roku 2010
klan	18,76	20,95
innowacja	13,21	12,03
rynek	12,54	13,39
hierarchia	14,61	13,60

**Rysunek 41. Natężenie różnych typów kultury organizacyjnej w badanych przedsiębiorstwach z podziałem na ich wielkość. Wynik z roku 2010.**



	mikro	małe	średnie i duże
przywiązanie afektywne	5,31	4,75	4,10
przywiązanie trwania	2,63	2,96	3,46
przywiązanie normatywne	2,07	2,28	2,41

## 7. Wykorzystanie fundusze unijne przy prowadzeniu biznesu

W obydwu turach badań przedsiębiorców z terenu województwa lubelskiego badano znaczenie czynnika makro, jakim jest możliwość uzyskania dotacji unijnych na różne działania związane z działalnością firmy. Rolę tego czynnika badano poprzez pytania zawarte zarówno w pierwszej, jak i w drugiej turze badań kwestionariuszowych.

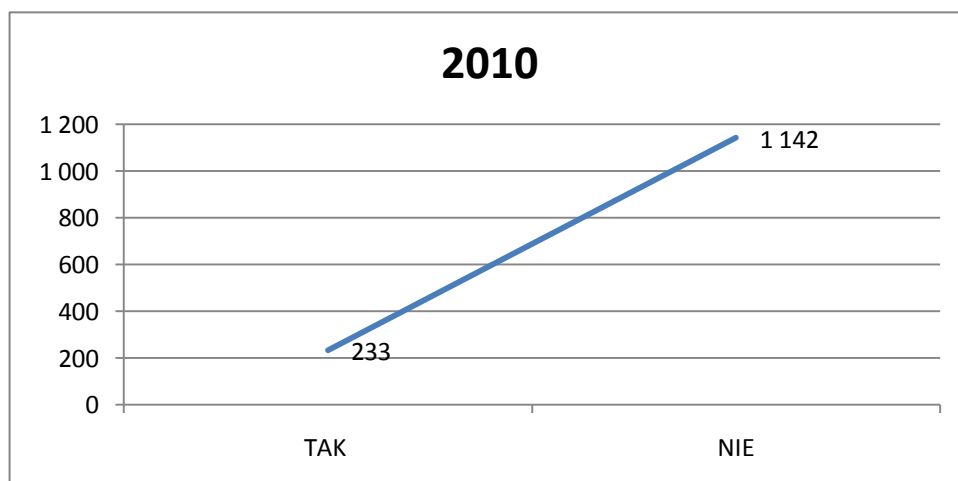
Fundusze unijne zostały uznane za potencjalny czynnik rozwoju dla przedsiębiorstw, dlatego też w badaniach zapytano przedsiębiorców o ich plany dotyczące pozyskiwania dotacji unijnych, ewentualne przeznaczenie otrzymanych pieniędzy, cele, na które obecnie są wykorzystywane, napotykanne trudności w ich otrzymywaniu itp.

W badaniach łącznie wzięło udział 2700 przedsiębiorców z terenu województwa lubelskiego, przedstawicieli mikroprzedsiębiorstw, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw (patrz: opis grupy docelowej). W I turze badań 1350 przedsiębiorców odpowiedziało na 13 pytań eksplorujących to zagadnienie, w II turze również 1350 przedstawicieli lubelskich firm odpowiedziało na 12 pytań dotyczących tego zagadnienia. Po analizie wyników z pierwszego badania zdecydowano się na usunięcie jednego z pytań, dotyczącego celów, na jakie przedsiębiorcy chcieliby przeznaczyć pozyskane fundusze, ponieważ odpowiedzi badanych były zbieżne z odpowiedziami na pytanie nt. działań, które zamierzają podjąć dzięki uzyskanym dotacjom unijnym.

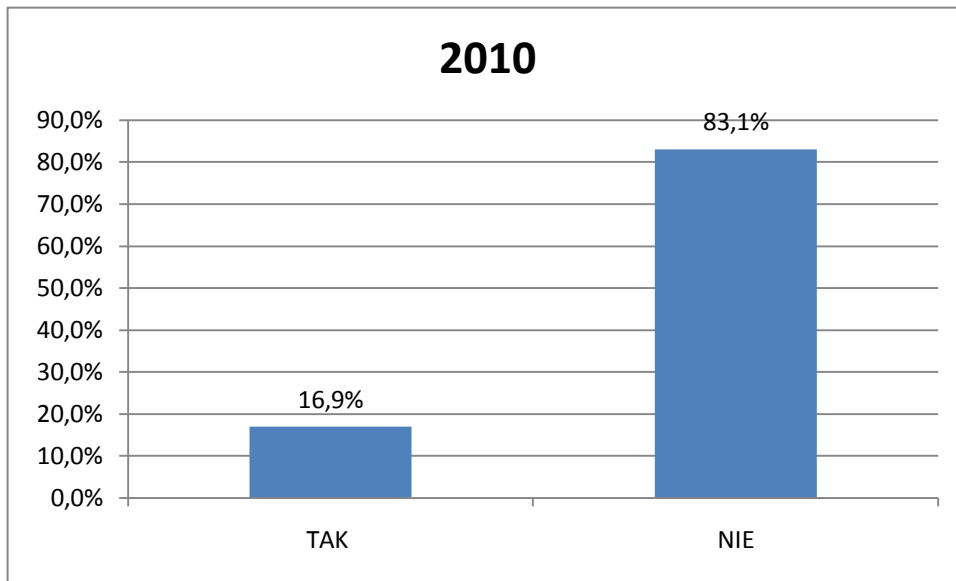
### Pytanie 1

Na pytanie pierwsze, dotyczące korzystania z funduszy unijnych w prowadzeniu firmy, odpowiedziało 1350 przedstawicieli mikro-, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw z terenu województwa lubelskiego. Wyniki prezentują rysunki 42 i 43:

**Rysunek 42. Odpowiedź respondentów na pytanie: Czy Pana(i) firma korzysta obecnie z finansowania z funduszy unijnych? (N=1350)**



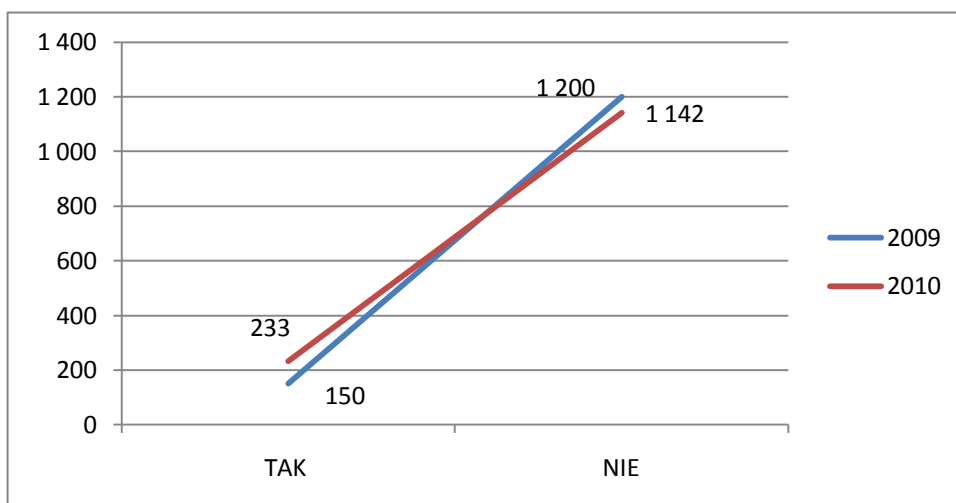
**Rysunek 43. Odpowiedź respondentów na pytanie: Czy Pana(i) firma korzysta obecnie z finansowania z funduszy unijnych? - procentowo (N=1350)**



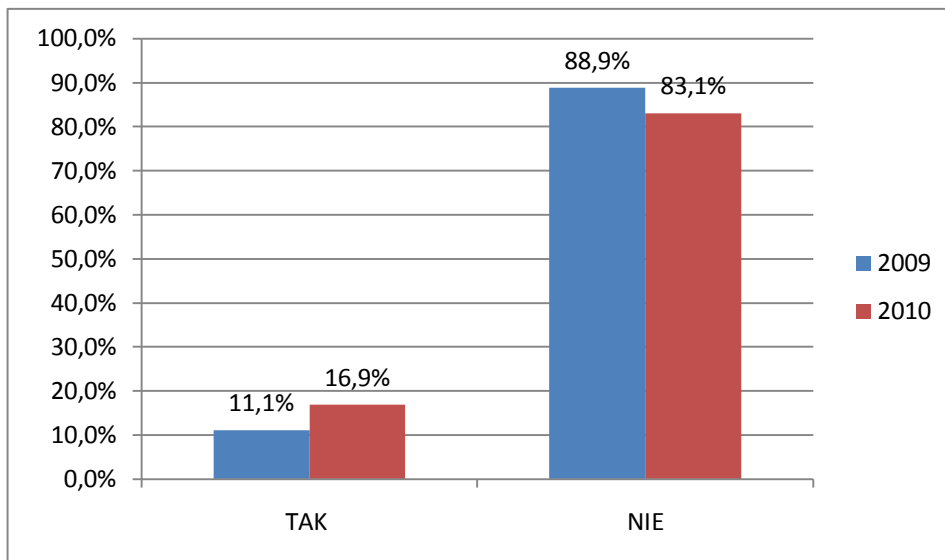
Aktualnie z funduszy unijnych korzysta 233 przedsiębiorców, co stanowi 16,9% badanej grupy, natomiast nie korzysta 1142 spośród badanych firm (83,1%). Ta różnica w wynikach jest istotna statystycznie:  $\chi^2=600,932$ ;  $p<0,05$  - a zatem w województwie lubelskim przedsiębiorstwa istotnie rzadziej korzystają z funduszy unijnych, niż z nich korzystają.

Dla porównania, podczas I tury badań (2009 rok), z funduszy unijnych korzystało 150 przedsiębiorców (11,1%), a nie korzystało - 1200 firm (88,9%), co przedstawiają rysunki 44 - 45:

**Rysunek 44. Odpowiedź respondentów na pytanie: Czy Pana(i) firma korzysta obecnie z finansowania z funduszy unijnych? w pierwszej (2009) i drugiej turze badań (2010) (N=1350)**



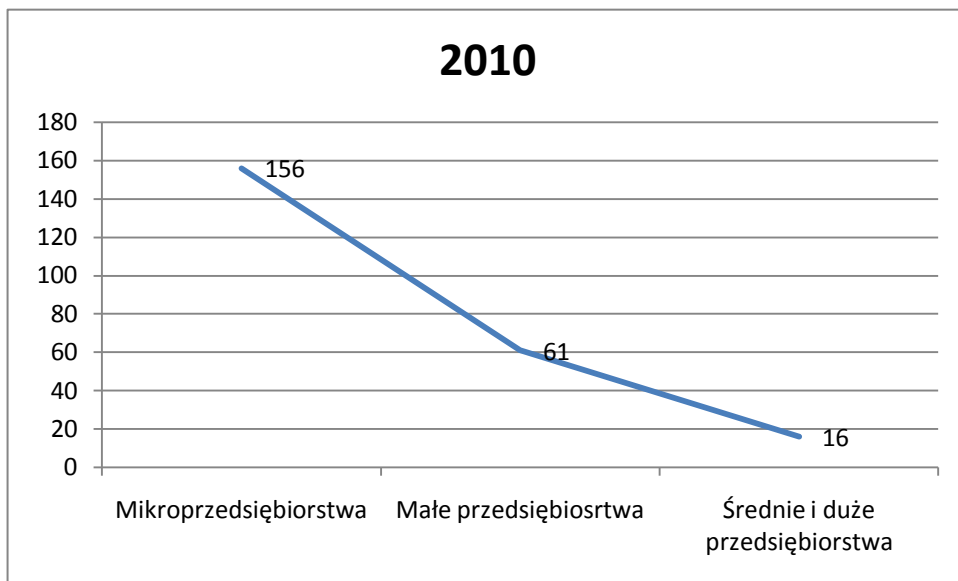
**Rysunek 45. Odpowiedź respondentów na pytanie: Czy Pana(i) firma korzysta obecnie z finansowania z funduszy unijnych? w pierwszej (2009) i drugiej turze badań (2010) - procentowo (N=1350)**



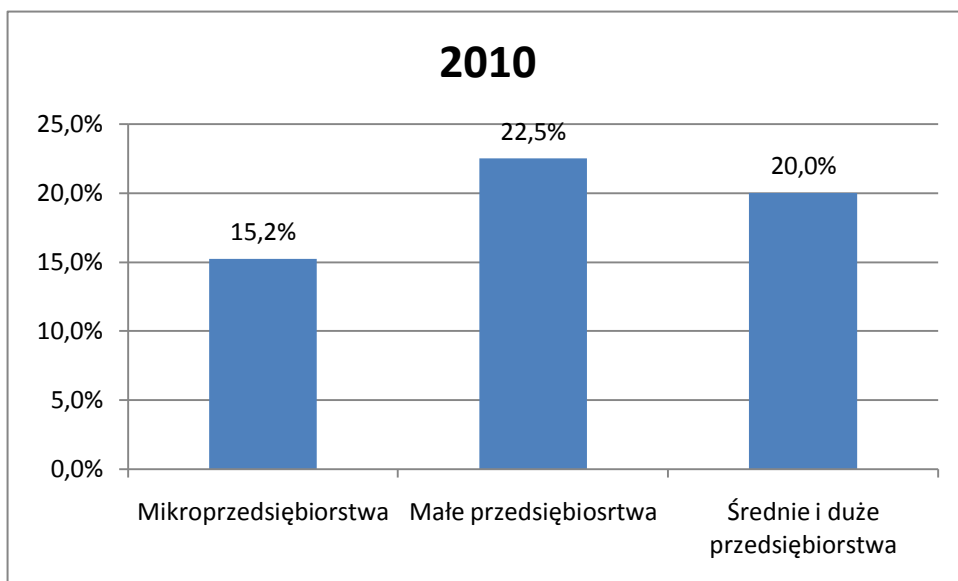
Różnica w wynikach pomiędzy wynikami uzyskanymi w I i II turze badań jest istotna statystycznie:  $\chi^2=19,196$ ;  $p<0,05$  - a zatem, w 2010 roku, w porównaniu do 2009 roku, więcej firm korzysta z dofinansowania z różnych funduszy unijnych. Nadal jednak zdecydowana większość przedsiębiorstw nie korzysta z żadnego typu dofinansowania z funduszy europejskich.

Badane przedsiębiorstwa podzielono także ze względu na ich wielkość, wyróżniając trzy podgrupy: mikro-, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa. Biorąc pod uwagę wielkość badanej firmy, można zauważyć, że to mikroprzedsiębiorstwa najliczniej korzystają z funduszy unijnych – 156 firm (15,20 % liczebności tej grupy), następnie małe przedsiębiorstwa – 61 firm (22,59 %) oraz średnie i duże – 16 (20,00 %). Podobnie jest w wypadku niewykorzystywania funduszy unijnych, przodują tu także mikroprzedsiębiorstwa: aż 868 badanych firm nie korzysta z funduszy unijnych (stanowi to 84,80 % liczebności tej podgrupy), dalej plasują się małe przedsiębiorstwa - 210 (77,50 %) oraz średnie i duże – 64 firmy (80,00 %). Widoczne jest zatem, że w najliczniejszej podgrupie – mikroprzedsiębiorstwach - wykorzystywanie funduszy unijnych nie jest duże, w pozostałych firmach jest również niskie, jedynie w wypadku średnich i dużych przedsiębiorstwa ¼ badanych firm wykorzystuje możliwości stwarzane przez fundusze unijne.

**Rysunek 46. Przedsiębiorstwa korzystające z funduszy unijnych według wielkości (N = 233)**



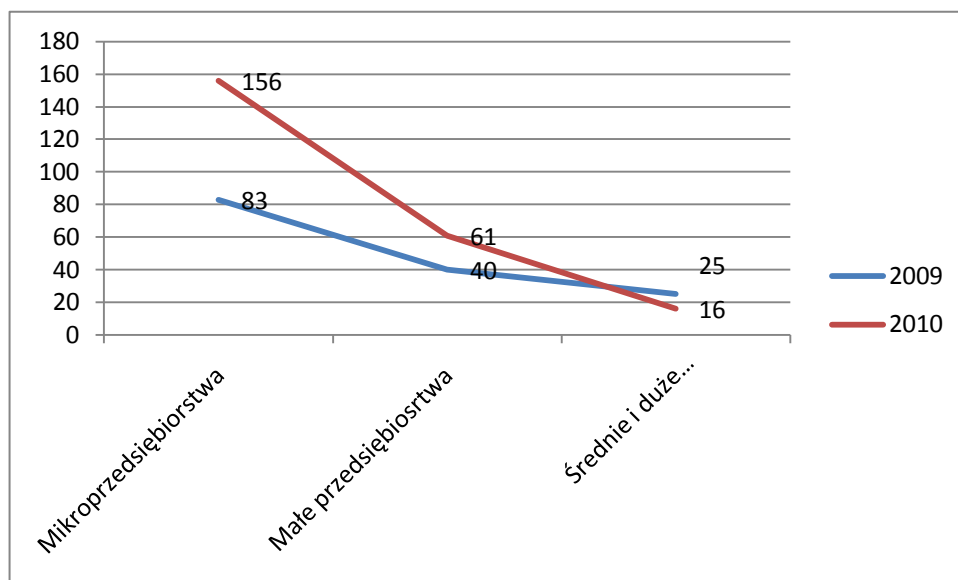
**Rysunek 47. Przedsiębiorstwa korzystające z funduszy unijnych według wielkości – procentowo (N = 233)**



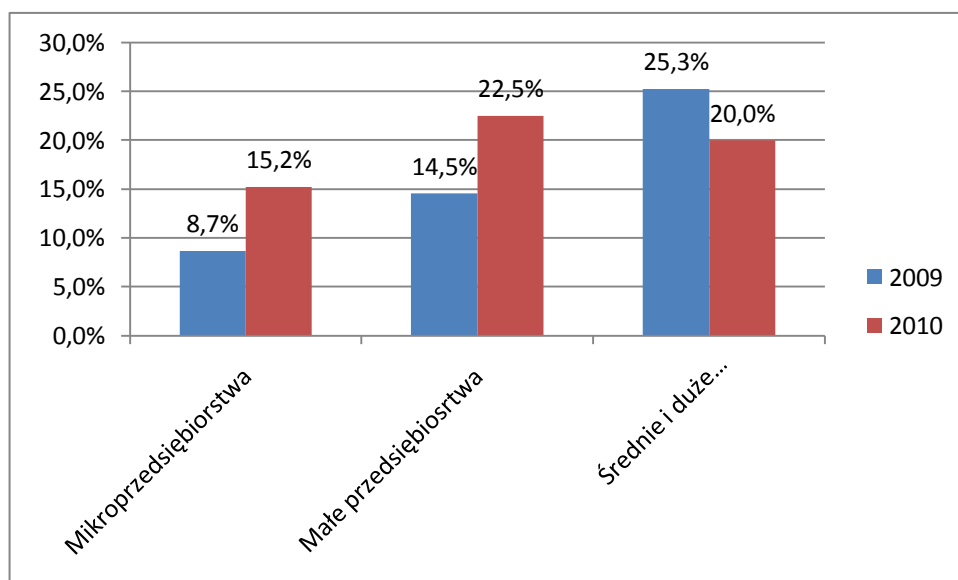
Widoczna różnica pomiędzy firmami korzystającymi z funduszy unijnych, a tymi które z nich nie korzystają w badanych rodzajach firm jest istotna statystycznie:  $\text{Chi}^2=8,621$ ;  $p<0,05$ .

Porównując wykorzystywanie funduszy unijnych z uwzględnieniem wielkości przedsiębiorstwa można zauważyć, że obecnie – w porównaniu do 2009 roku – więcej mikro – oraz małych firm wykorzystuje dofinansowanie unijne, natomiast spada liczba średnich i dużych firm korzystających z funduszy - Rysuneky 48-49:

**Rysunek 48. Odpowiedź respondentów na pytanie: Czy Pana(i) firma korzysta obecnie z finansowania z funduszy unijnych? w mikro-, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach: I i II tura badań (N=381)**



**Rysunek 49. Odpowiedź respondentów na pytanie: Czy Pana(i) firma korzysta obecnie z finansowania z funduszy unijnych? w mikro-, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach: I i II tura badań - procentowo (N=381)**

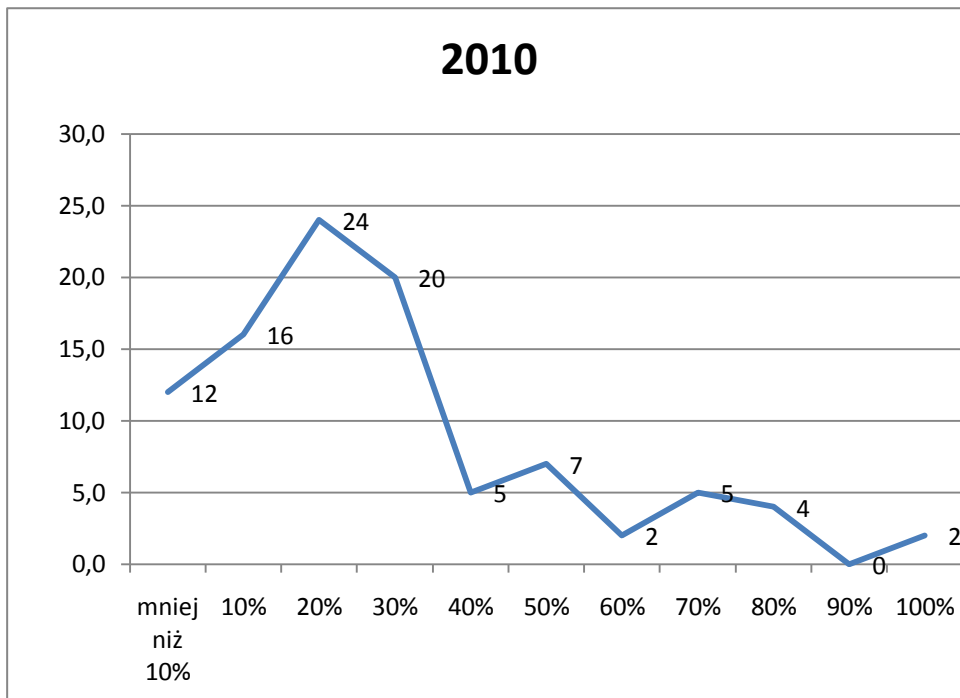




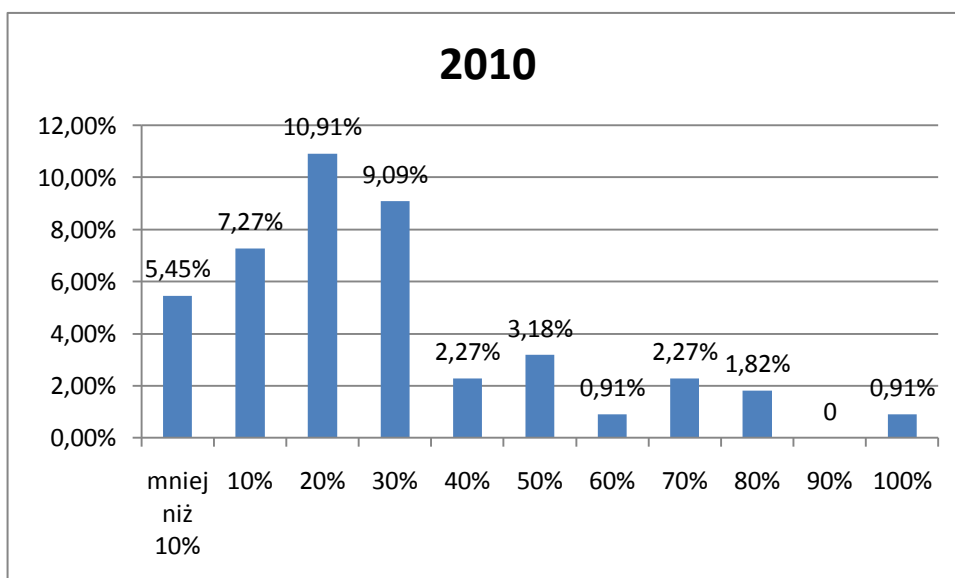
## Pytanie 2

W pytaniu tym proszono respondentów o podanie, jaki procent budżetu ich firmy stanowią otrzymane dotacje unijne. Na pytanie odpowiedziało 220 respondentów spośród tych, którzy korzystają z funduszy unijnych przy prowadzeniu firmy. W tych przedsiębiorstwach udział dotacji unijnych w całym budżecie firmy jest zróżnicowany (Rysunek 50-51) i wynosi:

**Rysunek 50. Udział funduszy unijnych w budżecie firmy (N=220)**



**Rysunek 51. Udział funduszy unijnych w budżecie firmy - procentowo (N=220)**



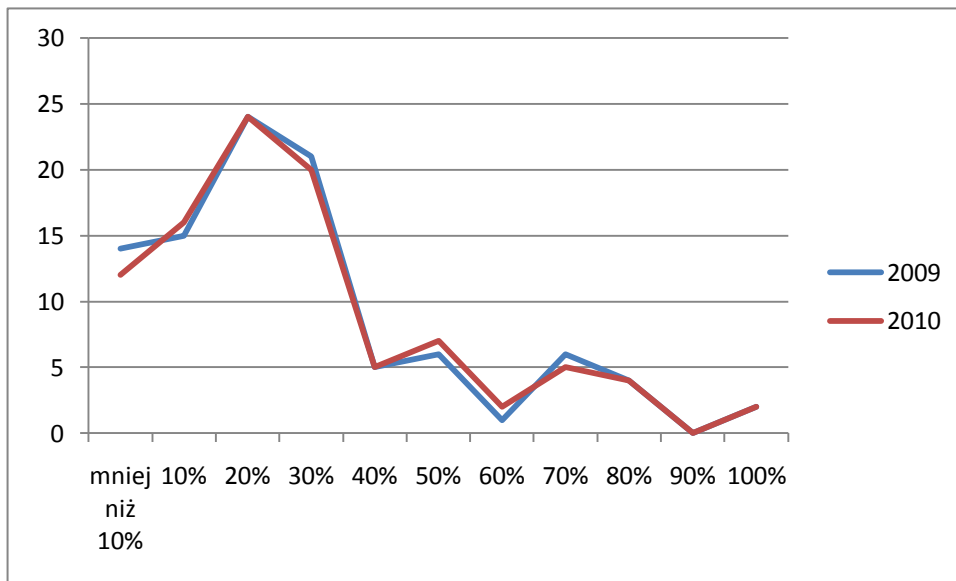
Podczas drugiej tury badań zauważono, że w 24 przedsiębiorstwach dotacja unijna stanowi 20% budżetu – ten udział dotacji w budżecie jest najczęściej deklarowany (podobnie jak w 2009 roku). W 20 firmach dotacja pokrywa 30% budżetu, w 16 udział funduszy unijnych w budżecie wynosi mniej niż 10%, w 12 przedsiębiorstwach procent udziału stanowi mniej niż 10%. W wypadku dwóch firm (spośród badanych) cały budżet firmy pochodzi z funduszy unijnych. Wskazuje to na fakt, że dotacje unijne stanowią raczej dopełnienie do ogólnego budżetu wśród badanych przedsiębiorstw, analogicznie jak w przypadku przedsiębiorstwa badanych w I turze badań.

W porównaniu do I tury badań, w której na to pytanie odpowiedziało 98 respondentów spośród tych, którzy korzystają z funduszy unijnych przy prowadzeniu firmy, wyniki przedstawiają się następująco (Tabela 3, Rysunki: 52-53):

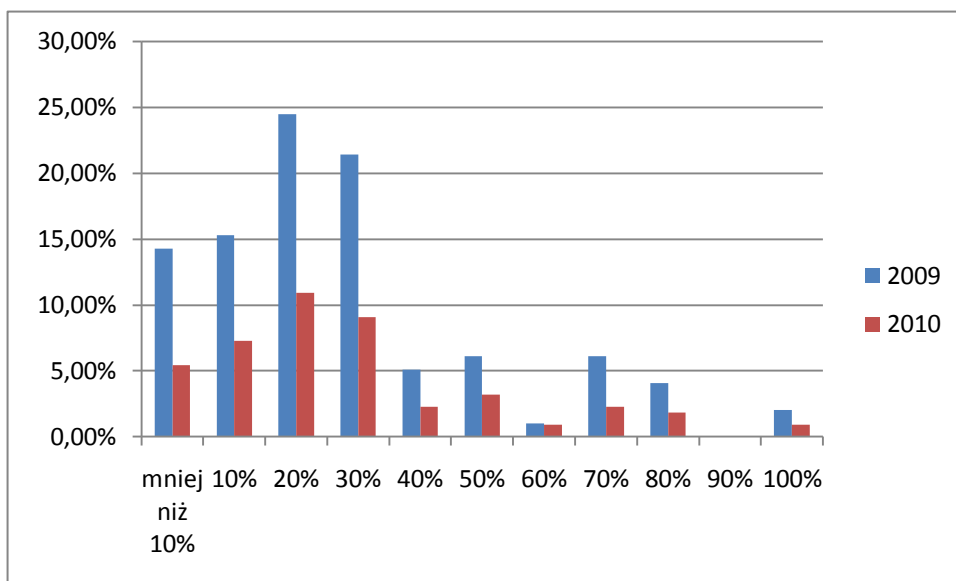
**Tabela 3. Udział funduszy unijnych w budżecie badanych przedsiębiorstw w I i II turze badań (N=329)**

Udział funduszy unijnych w budżecie badanych przedsiębiorstw	2009		2010	
	liczebności	%	liczebności	%
<b>mniej niż 10%</b>	14	14,29%	12	5,45%
<b>10%</b>	15	15,31%	16	7,27%
<b>20%</b>	24	24,49%	24	10,91%
<b>30%</b>	21	21,43%	20	9,09%
<b>40%</b>	5	5,10%	5	2,27%
<b>50%</b>	6	6,12%	7	3,18%
<b>60%</b>	1	1,02%	2	0,91%
<b>70%</b>	6	6,12%	5	2,27%
<b>80%</b>	4	4,08%	4	1,82%
<b>90%</b>	0	0	0	0
<b>100%</b>	2	2,04%	2	0,91%

**Rysunek 52. Udział funduszy unijnych w budżecie firmy w I i II turze badań (N=329)**



**Rysunek 53. Udział funduszy unijnych w budżecie firmy w I i II turze badań - procentowo (N=329)**



Porównując odpowiedzi na pytanie 2 w obydwu turach badań, można stwierdzić, że są one zbliżone do siebie – w większości firm, które korzystają z dotacji unijnych, otrzymane fundusze stanowią do 20% ogólnego budżetu. Potwierdza to fakt, że drobne, choć obserwowalne różnice w wynikach pomiędzy I a II turą badań nie są istotne statystycznie:  $t = -1,723$ ,  $p = 0,860$ .

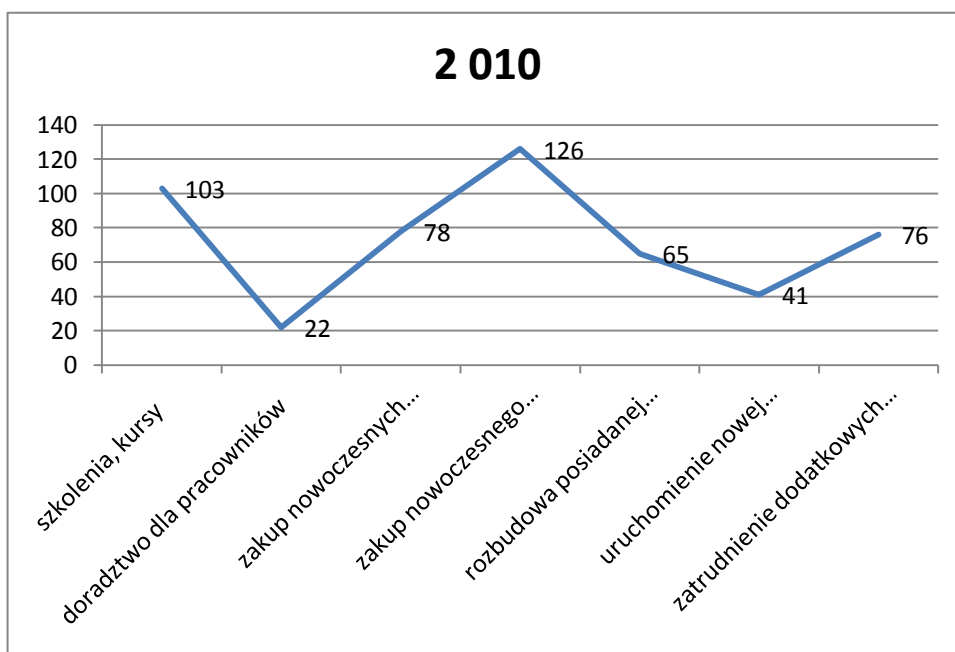
### Pytanie 3

W trzecim pytaniu badano, na jakie działania przedsiębiorcy przeznaczają otrzymane fundusze unijne. Respondenci mieli do wyboru następujące kategorie odpowiedzi (można było wybrać więcej niż jedną odpowiedź):

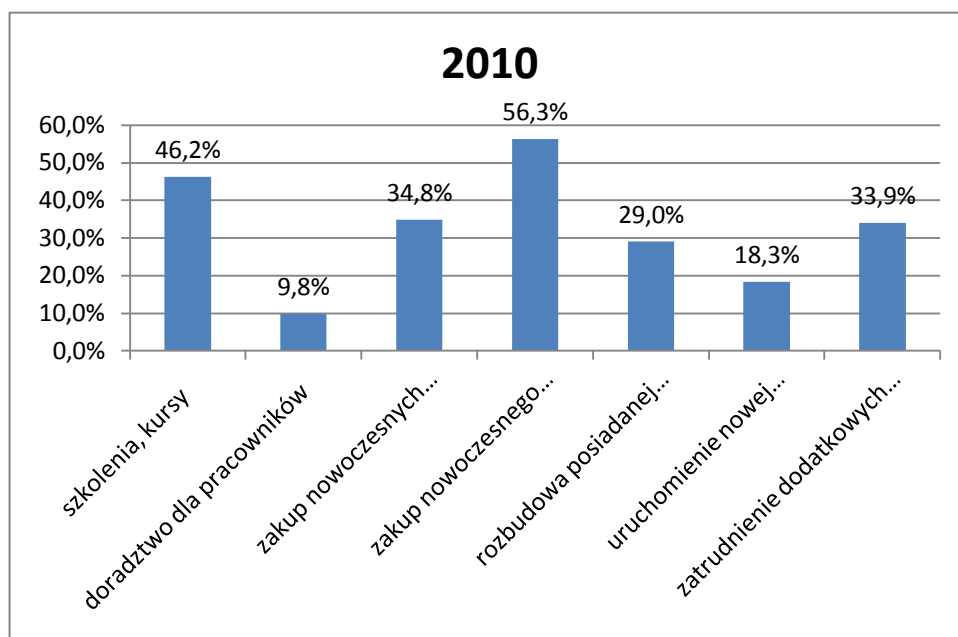
- szkolenia, kursy podnoszące kwalifikacje personelu,
- doradztwo dla pracowników,
- zakup nowoczesnych technologii,
- zakup nowoczesnego sprzętu lub urządzeń,
- rozbudowa posiadanej infrastruktury firmy,
- uruchomienie nowej działalności firmy,
- zatrudnienie dodatkowych pracowników w ramach sponsorowanych stażów, praktyk itp.

Rozkład odpowiedzi na to pytanie prezentują Rysunek 54-55:

**Rysunek 54. Działania realizowane dzięki dotacjom unijnym w badanych firmach (N=224)**



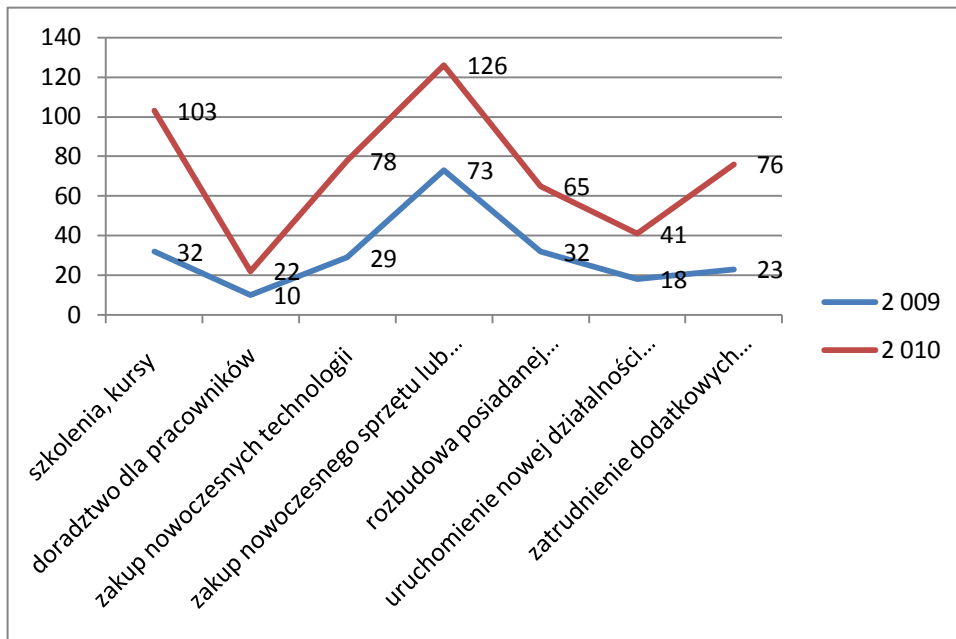
**Rysunek 55. Działania realizowane dzięki dotacjom unijnym w badanych firmach - procenty (N=224)**



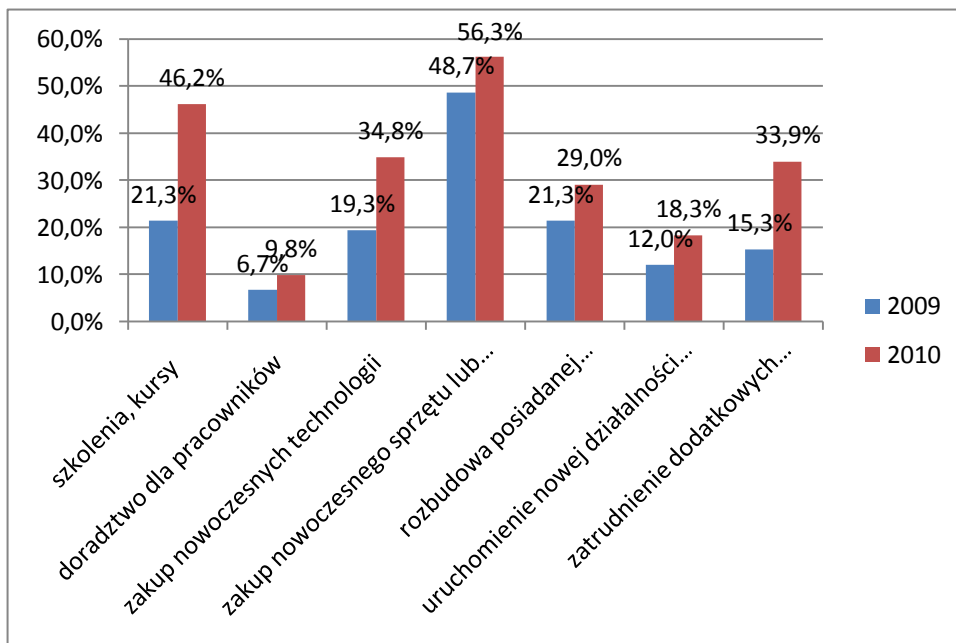
W następstwie analizy wyników można zauważyć, że otrzymane fundusze unijne są przeznaczane głównie na zakup nowoczesnego sprzętu lub urządzeń – miało to miejsce w 126 przedsiębiorstwach (56,30% tej podgrupy). Oprócz tego działania, w 103 firmach (46,20%) dotacja została przeznaczona na szkolenia i kursy podnoszące kwalifikacje pracowników, w 74 firmach - na zakup nowoczesnych technologii (34,80%). 76 (33,90%) przedsiębiorstw przeznaczyło uzyskaną dotację na zatrudnienie nowych pracowników dzięki sponsorowanym stażom itp. 65 firm (29%) skorzystało z możliwości rozbudowania dotychczas posiadanej infrastruktury. 41 przedsiębiorstw (18,30%) przeznaczyło otrzymane fundusze na uruchomienie nowej działalności firmy, zaś 22 (9,80%) – na doradztwo dla pracowników.

W celu porównania, otrzymane wyniki zestawiono z wynikami uzyskanymi podczas I tury badań (2009 rok), co przedstawiają Rysunki 56 – 57:

**Rysunek 56. Działania realizowane dzięki dotacjom unijnym w I i II turze badań (N=336)**



**Rysunek 57. Działania realizowane dzięki dotacjom unijnym w I i II turze badań - procentowo (N=336)**

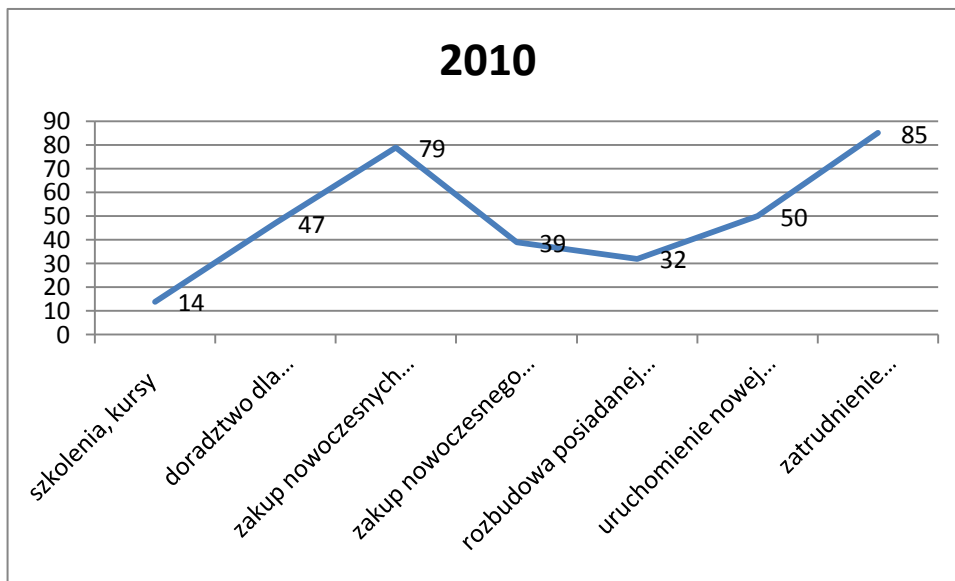


Analizując otrzymane wyniki można stwierdzić, że ogólna tendencja w wykorzystywaniu funduszy unijnych w lubelskich przedsiębiorstwach nie uległa zmianie: nadal najwięcej dotacji jest przeznaczanych na zakup sprzętu lub technologii, a najmniej na specjalistyczne doradztwo dla pracowników, widoczne jest także, że coraz więcej

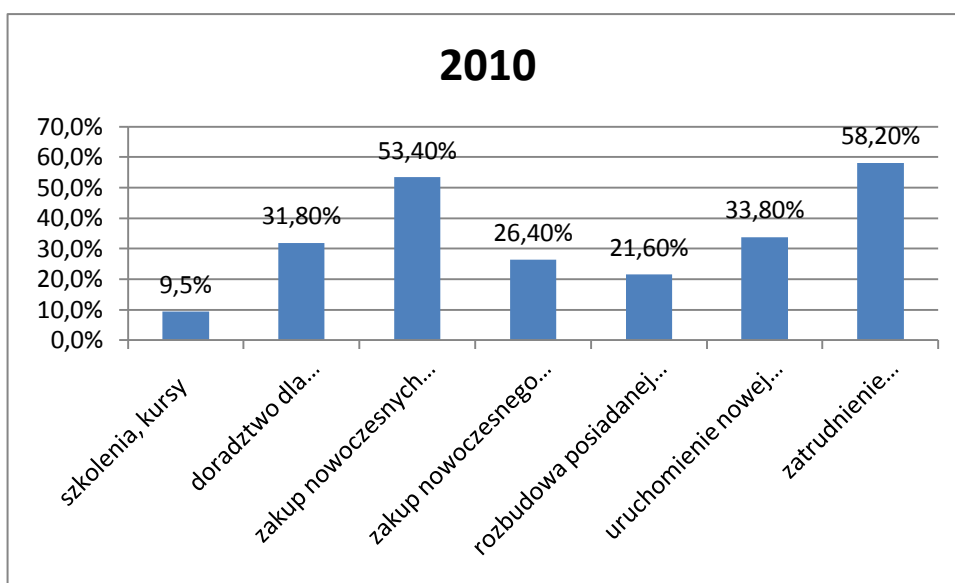
pracodawców korzysta z możliwości podniesienia kwalifikacji swoich pracowników poprzez dotowane kursy i szkolenia.

Wśród respondentów znajdowali się przedstawiciele firm o różnej wielkości: mikro-, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw. Przeanalizowano również związek pomiędzy wydatkowaniem funduszy unijnych a wielkością przedsiębiorstwa otrzymując wyniki przedstawione na Rysunkach 58-59:

**Rysunek 58. Działania realizowane dzięki dotacjom unijnym w badanych firmach w mikroprzedsiębiorstwach (N=147)**



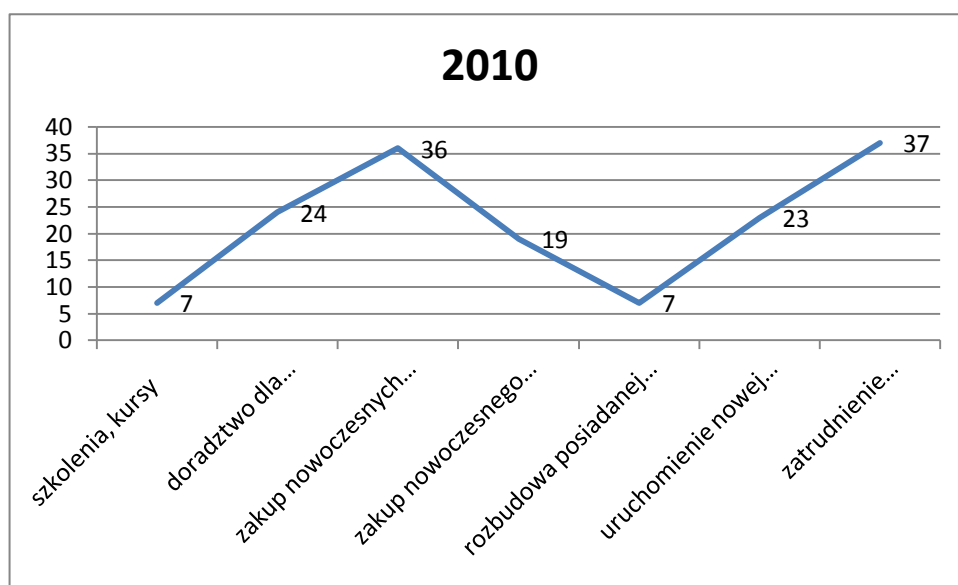
**Rysunek 59. Działania realizowane dzięki dotacjom unijnym w badanych firmach w mikroprzedsiębiorstwach - procentowo (N=147)**



W badanych mikroprzedsiębiorstwach dotacje unijne przeznaczane są głównie na zatrudnienie dodatkowych pracowników w ramach sponsorowanych stażów, praktyk itp. – taką możliwość wybrano 85 razy (58,20 %) oraz zakup nowoczesnych technologii – 79 (53,40 %%). Najmniej mikroprzedsiębiorstw wydatkuje fundusze z UE na szkolenia lub kursy dla pracowników – 14 wyborów, co stanowi 9,5% liczebności tej podgrupy.

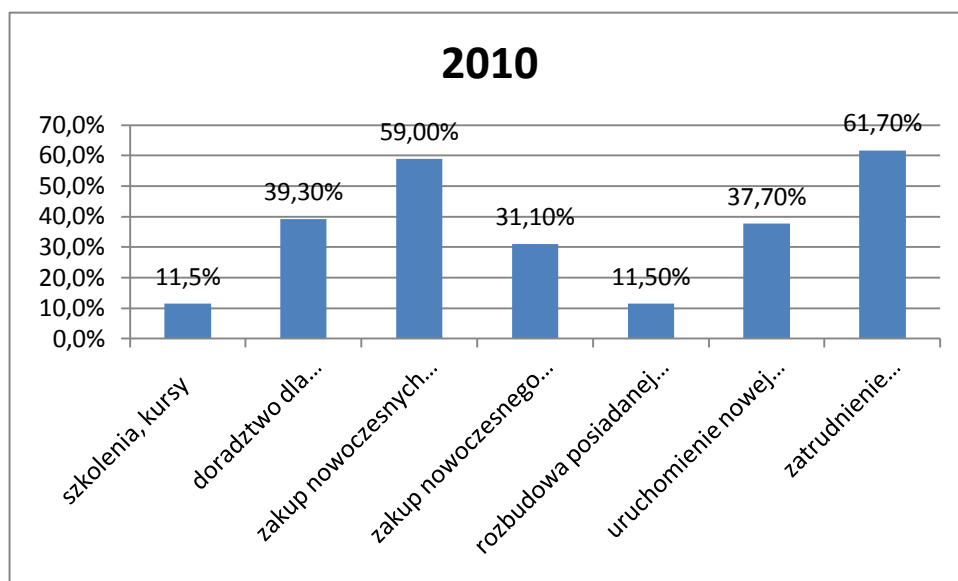
Podobnych odpowiedzi udzielali także przedstawiciele małych przedsiębiorstw: najwięcej funduszy unijnych wydatkują na zatrudnienie dodatkowych pracowników w ramach sponsorowanych stażów, praktyk itp. – 37 (61,70 %) oraz zakup nowoczesnych technologii (36, 59 %). Najmniej dotacji unijnych jest przeznaczanych na szkolenia i kursy dla pracowników oraz rozbudowę posiadanej infrastruktury – w obydwu przypadkach jest to 7 wyborów, co stanowi 11,50 %.

**Rysunek 60. Działania realizowane dzięki dotacjom unijnym w badanych firmach w małych przedsiębiorstwach (N=61)**



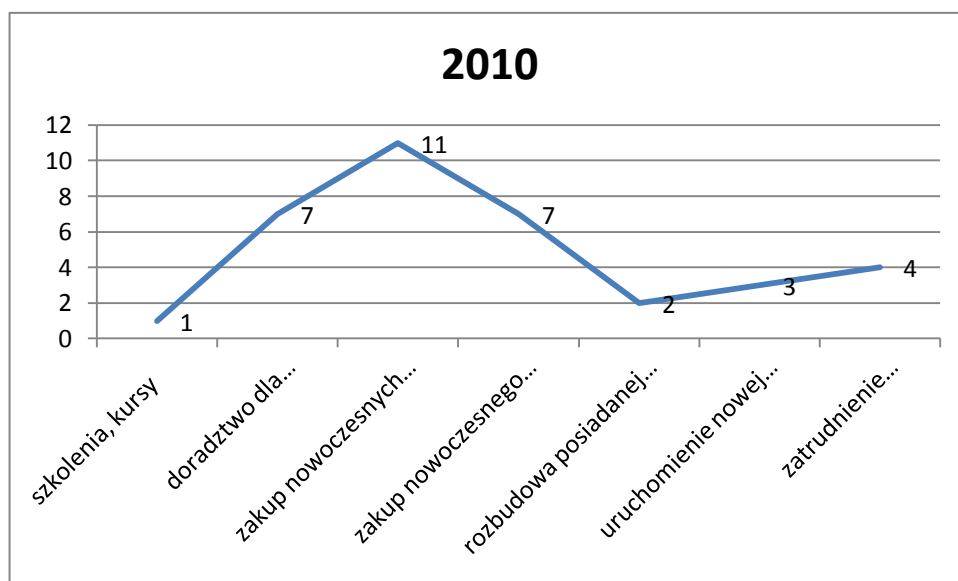


**Rysunek 61. Działania realizowane dzięki dotacjom unijnym w badanych firmach w małych przedsiębiorstwach - procentowo (N=61)**

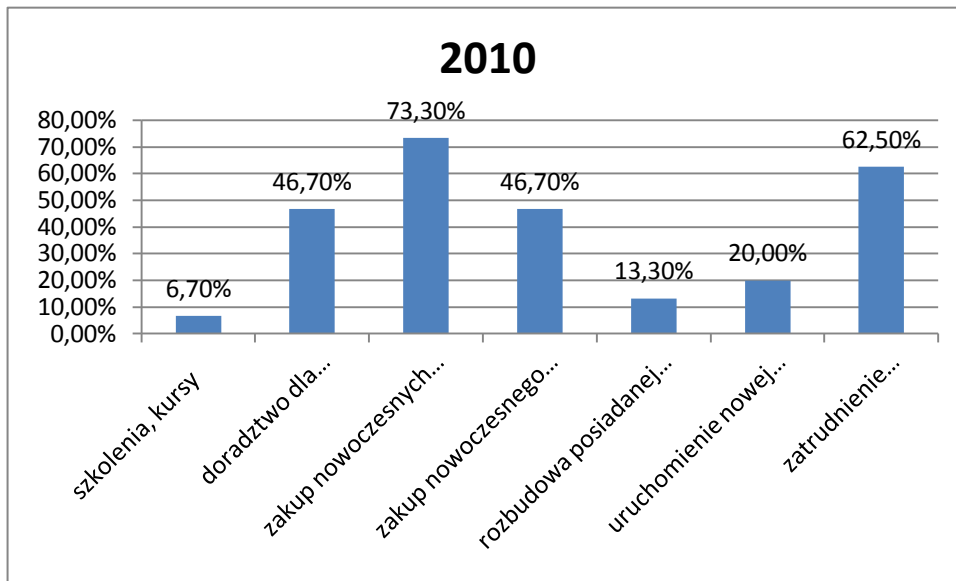


Nieco odmiennie przedstawia się sytuacja w średnich i dużych przedsiębiorstwach. Wprawdzie najczęściej funduszy z UE przeznaczają one na zakup nowoczesnych technologii (tę możliwość wybierano 11 razy, co stanowi 73,30 %), tak jak w wypadku mikroprzedsiębiorstw i małych firm, jednak w następnej kolejności przeznaczają je na doradztwo dla pracowników (7, 46,70 %) i zakup nowoczesnych technologii – 7, 46,70 %.

**Rysunek 62. Działania realizowane dzięki dotacjom unijnym w badanych firmach w średnich i dużych przedsiębiorstwach (N=15)**



**Rysunek 63. Działania realizowane dzięki dotacjom unijnym w badanych firmach w średnich i dużych przedsiębiorstwach - procentowo (N=15)**

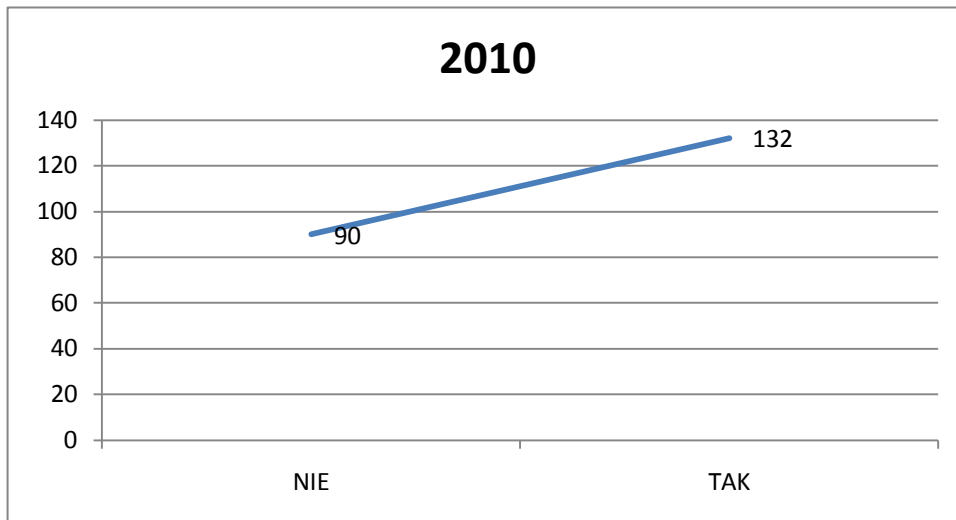


Różnica w odpowiedziach pomiędzy respondentami okazała się istotna jedynie w wypadku przeznaczania dotacji unijnych na szkolenia dla pracowników:  $\chi^2 = 15,830$ ;  $p = 0,000$ . Na ten cel najczęściej funduszy przeznaczają mikroprzedsiębiorstwa, istotnie więcej niż w przypadku małych, średnich i dużych firm.

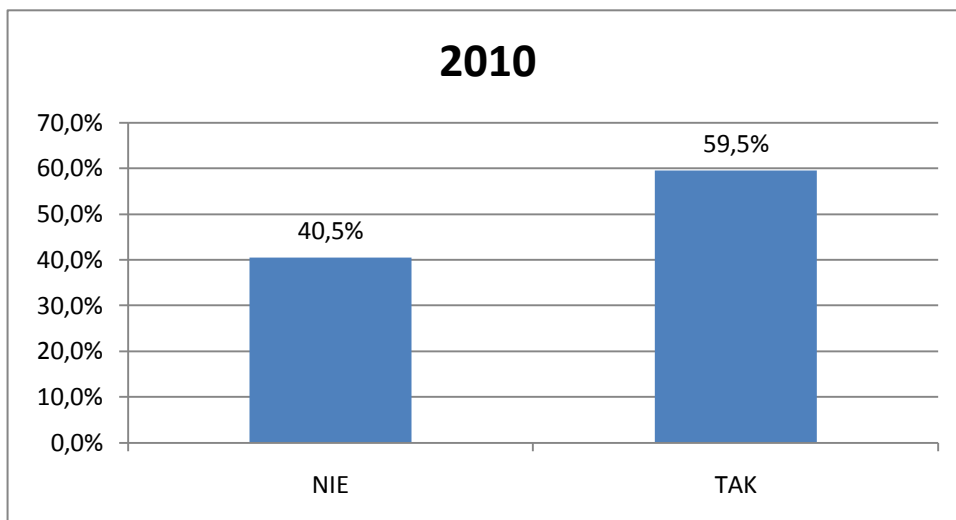
#### **Pytanie 4.**

W pytaniu tym proszono przedsiębiorców, którzy korzystają z funduszy unijnych przy prowadzeniu firmy, o podanie, czy korzystali z pomocy przy przygotowywaniu wniosku aplikacyjnego. Odpowiedzi na to pytanie ukazują rysunki 64-65:

**Rysunek 64. Odpowiedzi na pytanie: Czy ubiegając się o dofinansowanie z funduszy unijnych Pana/i firma korzystała z pomocy? (N= 192)**



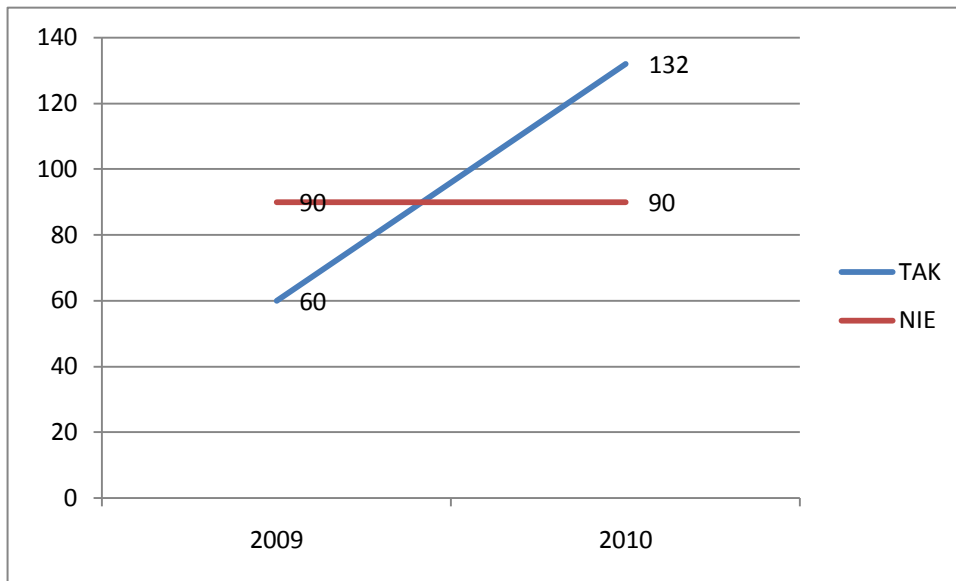
**Rysunek 65. Odpowiedzi na pytanie: Czy ubiegając się o dofinansowanie z funduszy unijnych Pana/i firma korzystała z pomocy? - procentowo (N= 192)**



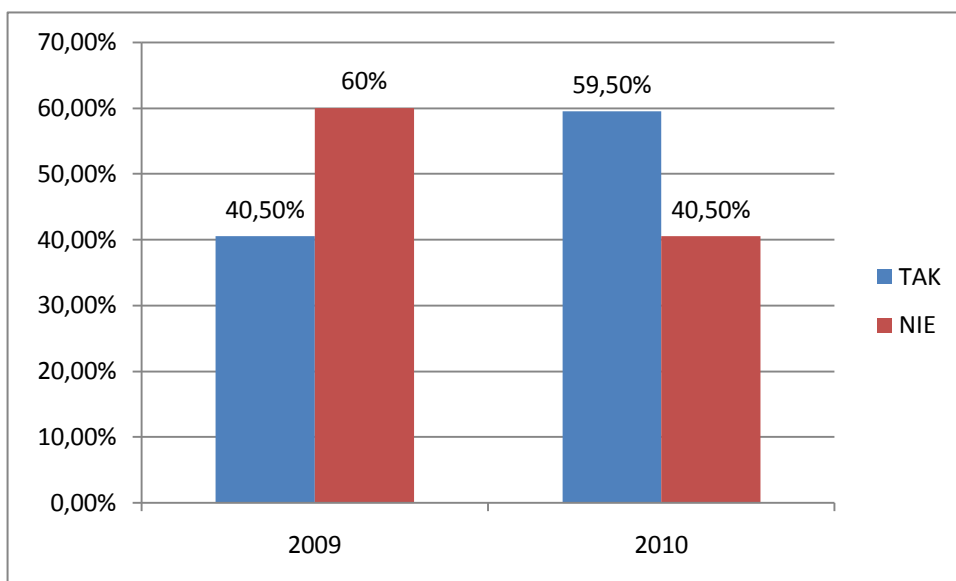
Jak można zauważyć, ponad połowa badanych firm (132 firmy, 59,50 %) korzystała podczas aplikowania o fundusze unijne z pomocy zewnętrznej. Samodzielnie o dotacje ubiegało się 90 spośród badanych przedsiębiorców, co stanowi 40,50 % tej grupy.

W I turze badań (2009 rok) otrzymano odmienne wyniki – wówczas większość spośród firm, która realizowała różne projekty dzięki dotacjom unijnym nie korzystała z pomocy zewnętrznych firm czy konsultantów - porównanie wyników zawierają Rysuneky 66-67:

**Rysunek 66. Odpowiedzi na pytanie: Czy ubiegając się o dofinansowanie z funduszy unijnych Pana/i firma korzystała z pomocy? w I i II turze badań (N= 372)**



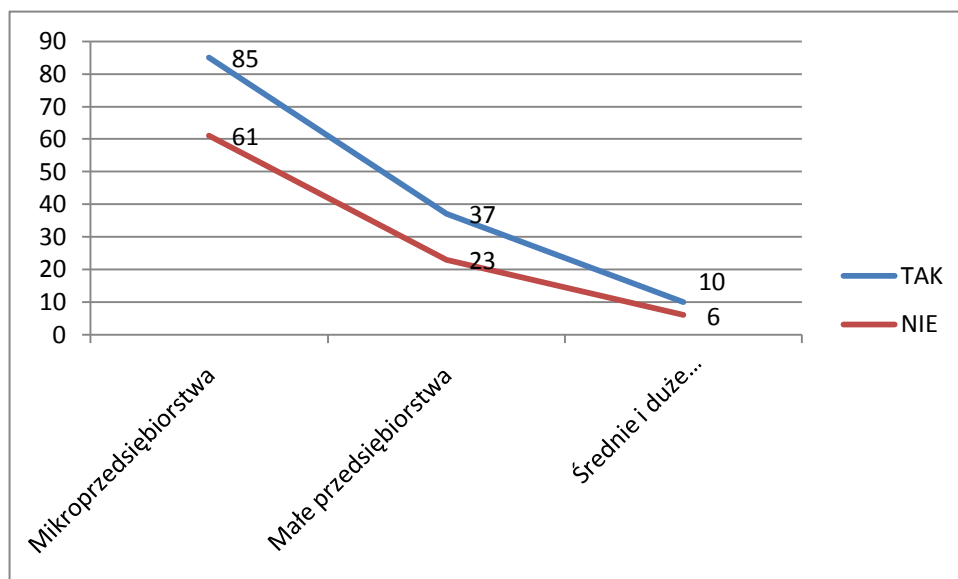
**Rysunek 67. Odpowiedzi na pytanie: Czy ubiegając się o dofinansowanie z funduszy unijnych Pana/i firma korzystała z pomocy? w I i II turze badań - procentowo (N= 372)**



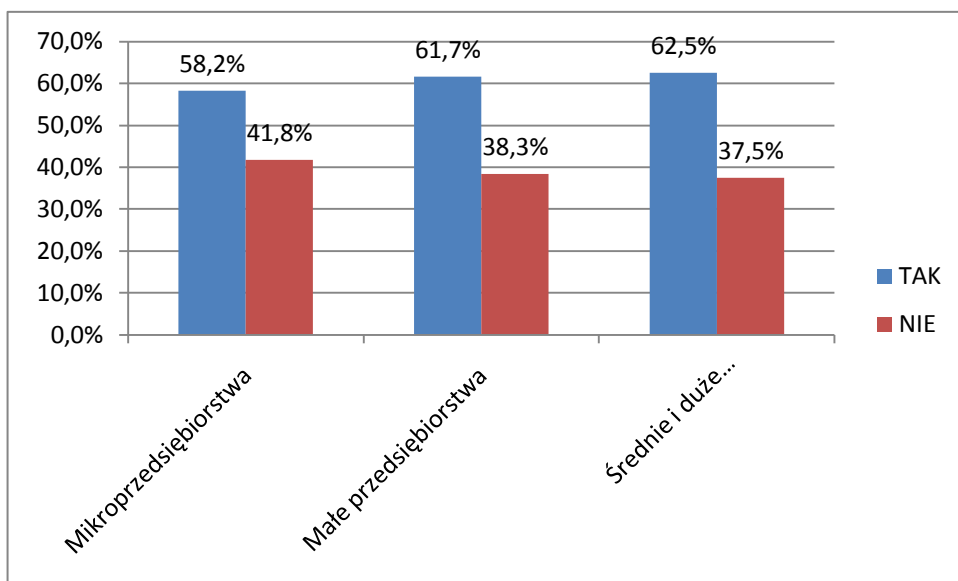
Podczas I tury badań (2009 rok) z takiej pomocy skorzystało 40,50 % badanych firm – obecnie korzysta z niej 59,50% przedsiębiorstw – różnica ta jest istotna statystycznie ( $\chi^2=13,573$ ;  $p<0,05$ ). Tendencja wzrostowa nie jest w tym wypadku niczym niezwykłym, biorąc pod uwagę fakt, że w II turze badań zaobserwowano przyrost liczebności firm, które ubiegają się o dotacje unijne. Co więcej, różne formy pomocy przy występowaniu o fundusze unijne są obecnie dość łatwo dostępne, choć wciąż dość kosztowne.

Analizując wyniki w firmach różnej wielkości, można zaobserwować, że najliczniej z pomocy zewnętrznej podczas przygotowywania wniosku korzystały mikroprzedsiębiorstwa – 85 firm (58,20 % liczebności tej podgrupy) (rysunek 68-69). Małe oraz średnie i duże przedsiębiorstwa korzystały z pomocy w mniejszym stopniu: 37 małych oraz 10 średnich i dużych firm (odpowiednio: 61,70 % i 62,50 %). Można zatem zaobserwować pewną prawidłowość: więcej firm przygotowywało wnioski o otrzymanie funduszy korzystając z pomocy zewnętrznej niż przy wykorzystaniu własnych zasobów.

**Rysunek 68. Odpowiedzi na pytanie: Czy ubiegając się o dofinansowanie z funduszy unijnych Pana/i firma korzystała z pomocy? w mikro-, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach (N=222)**



**Rysunek 69. Odpowiedzi na pytanie: Czy ubiegając się o dofinansowanie z funduszy unijnych Pana/i firma korzystała z pomocy? w mikro-, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach - procentowo (N=222)**



Zaobserwowana różnica nie jest istotna statystycznie:  $\chi^2 = 0,276$ ,  $p > 0,05$ , a zatem nie można stwierdzić, że zdecydowanie więcej przedsiębiorstw przygotowuje wnioski aplikacyjne korzystając z pomocy zewnętrznej.

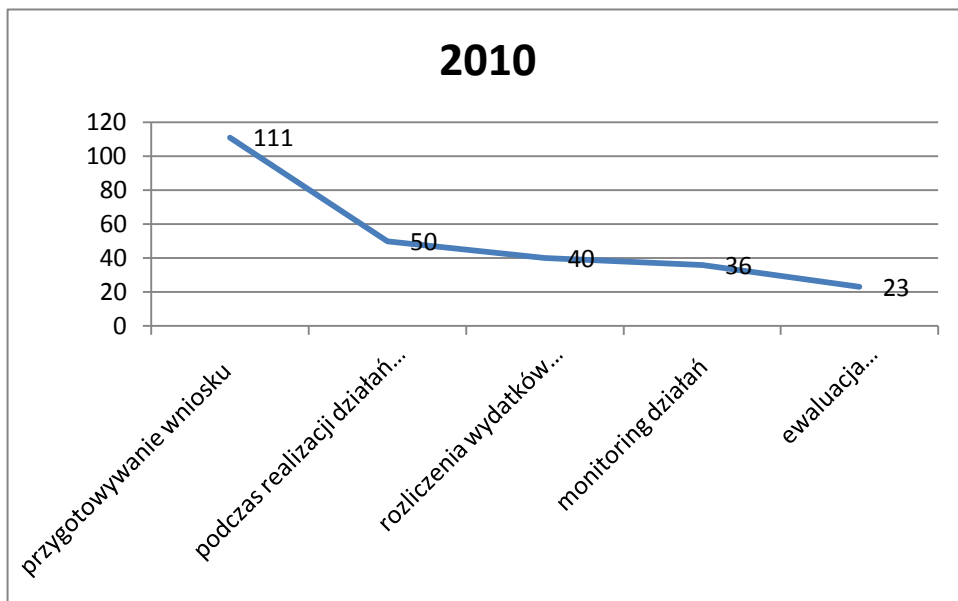
### Pytanie 5.

W pytaniu 5 proszono respondentów, którzy korzystali z pomocy zewnętrznej przy przygotowywaniu wniosków aplikacyjnych i realizowaniu projektów, o podanie, jakiego rodzaju to była pomoc. Na pytanie to odpowiedziało 178 osób wybierając następujące formy pomocy (można było wybrać więcej niż jedną odpowiedź):

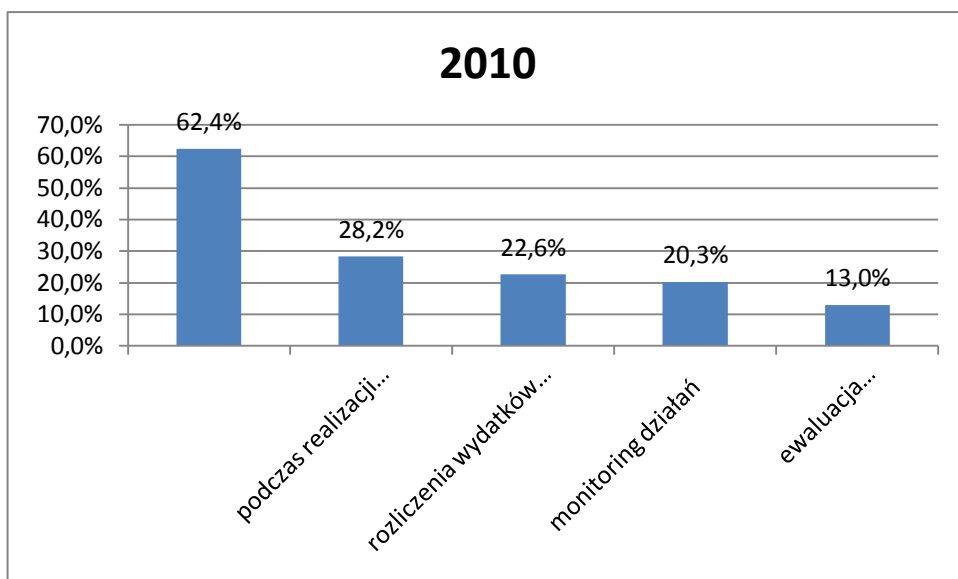
- na poziomie przygotowywania wniosku: 111 (62,40 %),
- podczas realizacji działań projektowych: 50 (28,20 %),
- w trakcie rozliczeń wydatków projektowych: 40 (22,60 %),
- podczas monitoringu prowadzonych działań: 36 (20,30 %),
- przy ewaluacji prowadzonych działań: 23 (13 %).

Otrzymane wyniki przedstawiają Rysunki 70-71:

**Rysunek 70. Formy pomocy, z których korzystali przedsiębiorcy przy realizacji projektu (N=260)**



**Rysunek 71. Formy pomocy, z których korzystali przedsiębiorcy przy realizacji projektu – procentowo (N=260)**

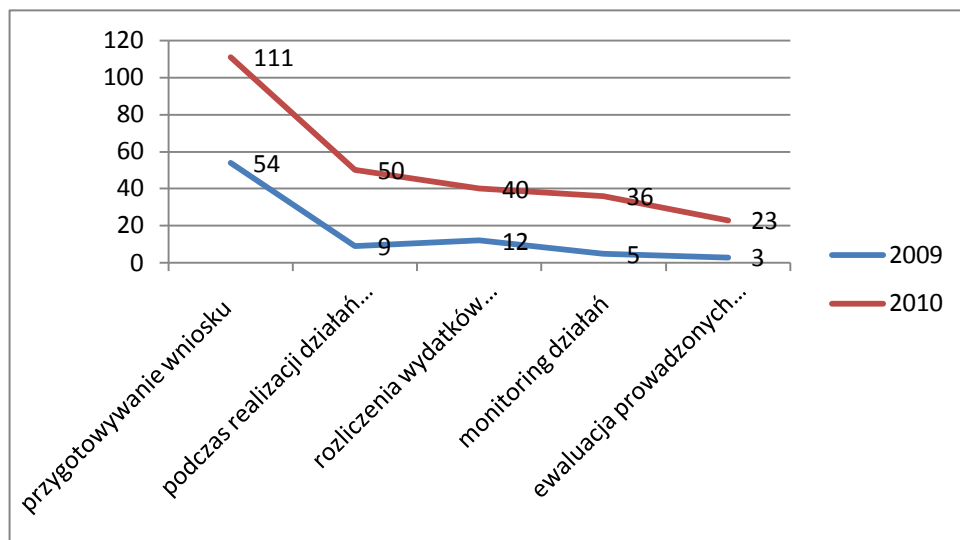


Jak można zauważyć, najliczniejszą grupę spośród badanych przedsiębiorców stanowią ci, którzy potrzebowali pomocy przy przygotowaniu wniosku aplikacyjnego oraz towarzyszącej im dokumentacji – jest to ponad połowa respondentów: 62,40 %. Rzadziej sięgano po inne możliwe formy pomocy zewnętrznej: z pomocy przy realizacji projektów korzystało 28,20 % badanych, a podczas rozliczeń wydatków – 22,60 % respondentów. 20,30

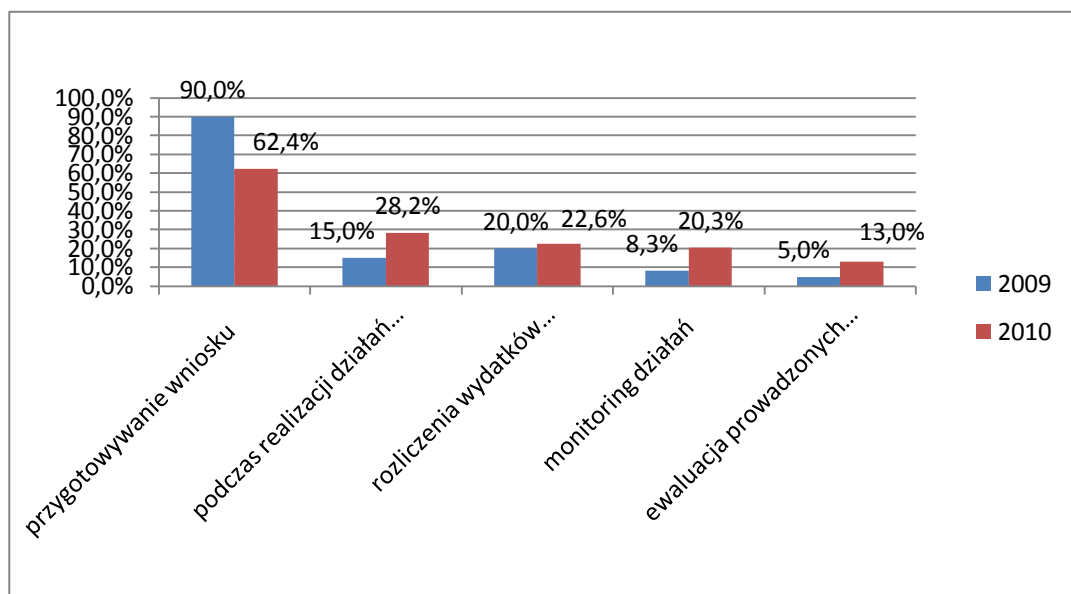
% badnych przedsiębiorców korzystało z pomocy przy monitorowaniu przebiegu działań, a 13 % podczas ewaluacji.

Porównanie odpowiedzi na pytanie 5 uzyskanych podczas obydwu tur badania przedstawiają Rysunek 72-73:

**Rysunek 72. Formy pomocy, z których korzystali przedsiębiorcy przy realizacji projektu w I i II turze badań (N=343)**



**Rysunek 73. Formy pomocy, z których korzystali przedsiębiorcy przy realizacji projektu w I i II turze badań – procentowo (N=343)**



W 2009 roku aż 90% przedsiębiorców, którzy korzystali z pomocy przy realizacji projektu zadeklarowało, że potrzebowali jej na poziomie przygotowania wniosku

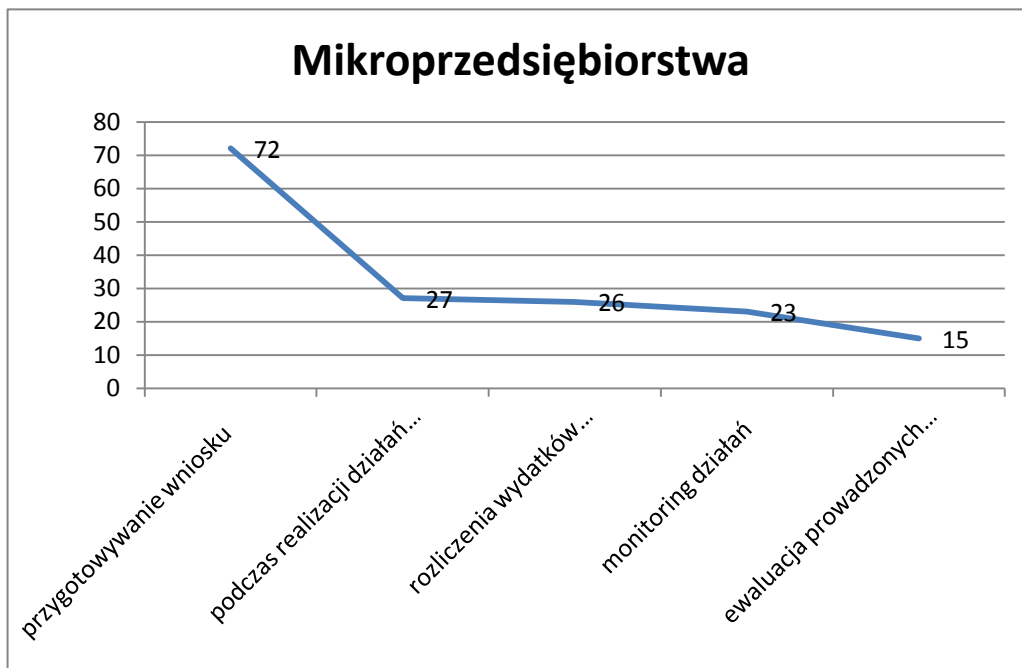


aplikacyjnego. W drugiej kolejności wybierana była pomoc na poziomie rozliczeń wydatków projektowych – 12 (20%). Pozostałe formy pomocy były wybierane jedynie jednostkowo.

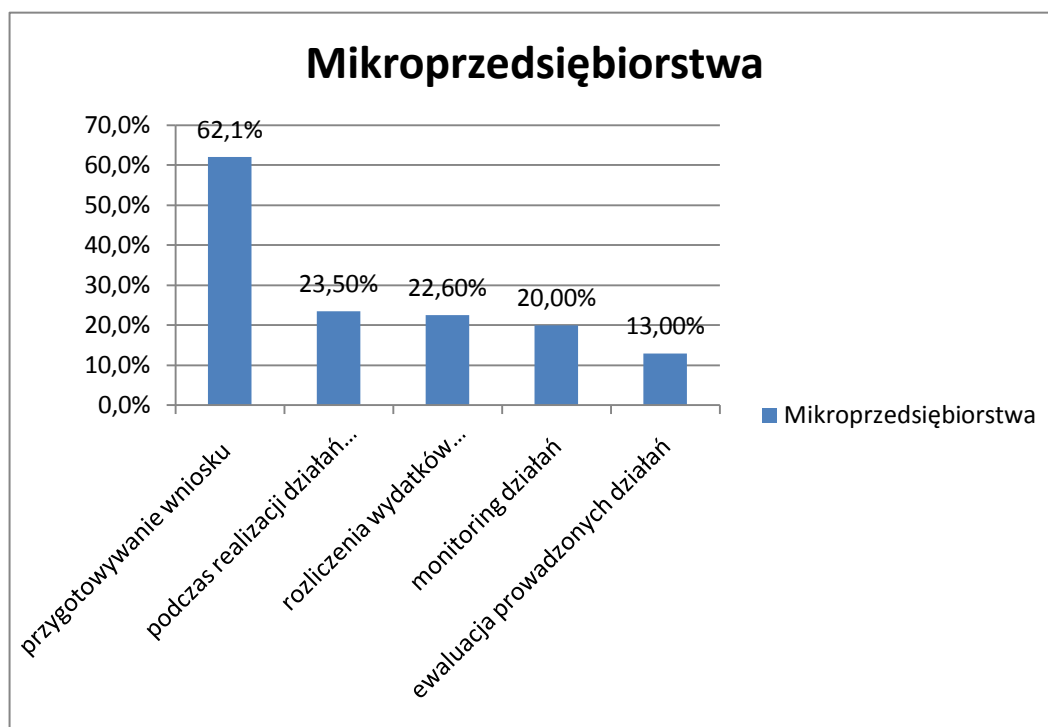
W 2010 roku nadal najwięcej przedsiębiorstw korzystało z pomocy w przygotowaniu wniosku oraz załączników do wniosku aplikacyjnego (111 firm, 62,4%) , jednak obecnie firmy coraz częściej sięgają też po pomoc zewnętrzną podczas realizacji projektu, monitorowania jego działań, rozliczeń i ewaluacji.

Analizowano również odpowiedzi respondentów pod kątem wielkości firmy, co prezentują Rysunki 74-75:

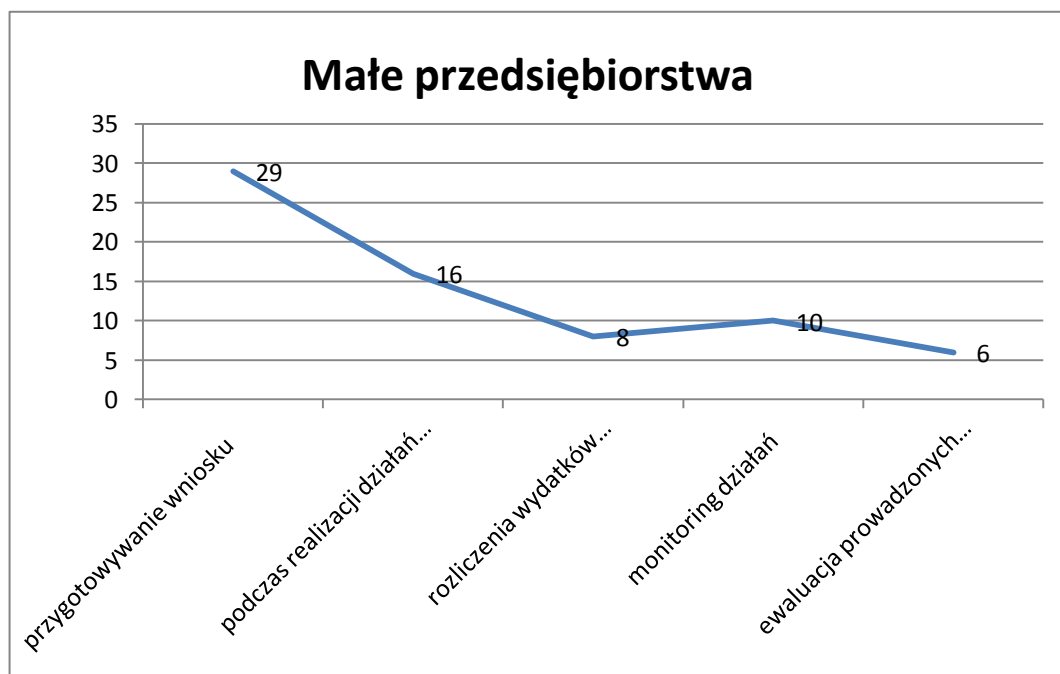
**Rysunek 74. Formy pomocy, z których korzystali mikroprzedsiębiorcy (N=163)**



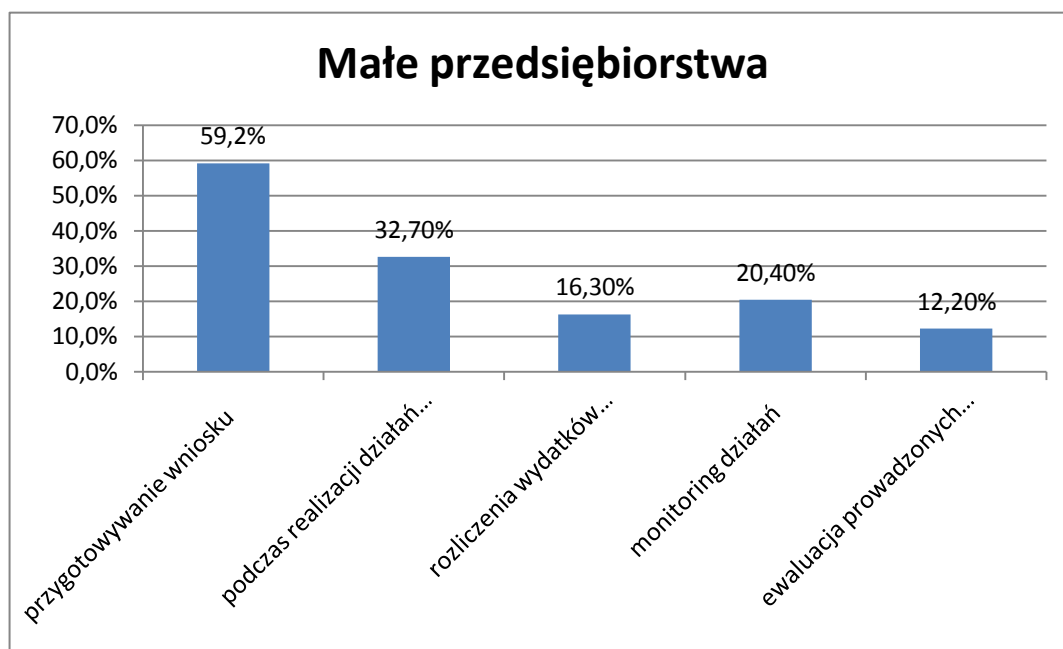
**Rysunek 75. Formy pomocy, z których korzystali mikroprzedsiębiorcy - procentowo (N=163)**



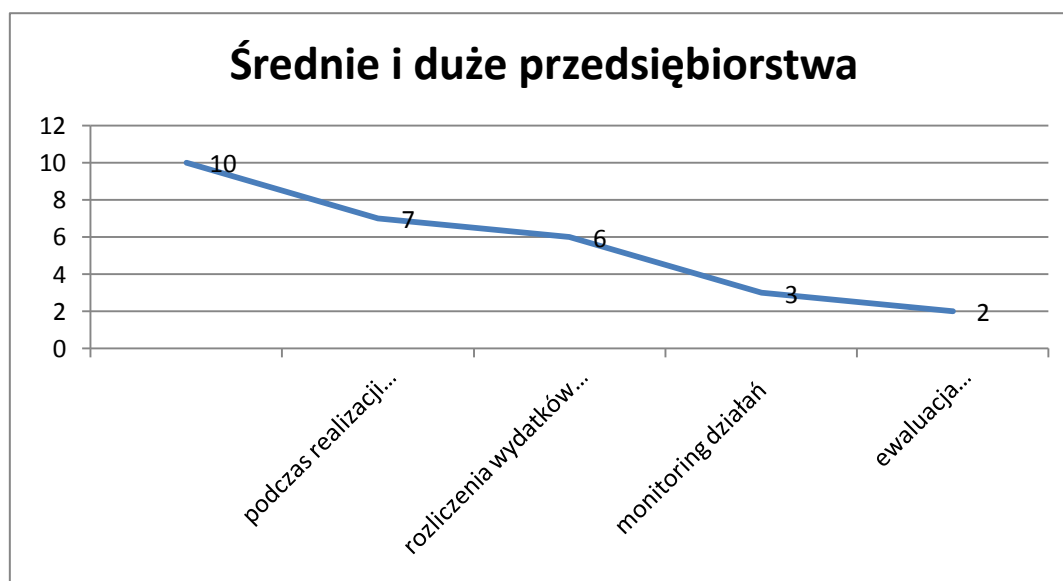
**Rysunek 76. Formy pomocy, z których korzystały małe przedsiębiorstwa (N=69)**



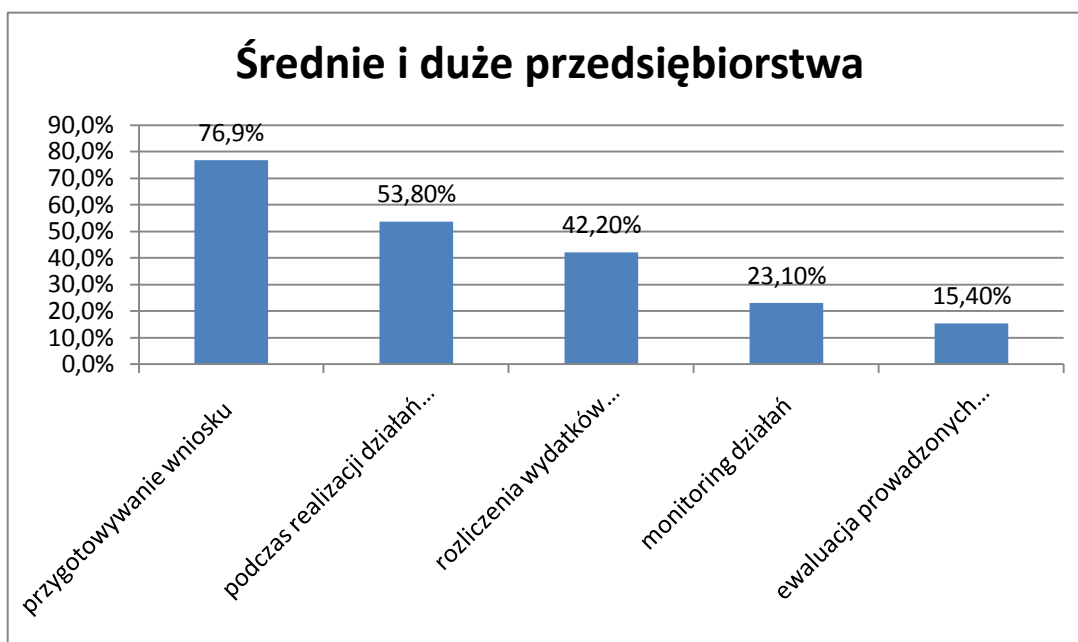
**Rysunek 77. Formy pomocy, z których korzystały małe przedsiębiorstwa - procentowo (N=69)**



**Rysunek 78. Formy pomocy, z których korzystały średnie i duże przedsiębiorstwa - procentowo (N=28)**



**Rysunek 79. Formy pomocy, z których korzystały średnie i duże przedsiębiorstwa - procentowo (N=28)**



Przedstawiciele mikro-, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw najczęściej korzystali z pomocy zewnętrznej przy przygotowywaniu wniosku aplikacyjnego (tę odpowiedź wybierano odpowiednio: 79,22,10 razy, co odpowiada 62,10 %, 59,20 % oraz 76,90 %), chociaż zaobserwowane żadna z zaobserwowanych różnic nie jest istotna statystycznie.

#### **Pytanie 6.**

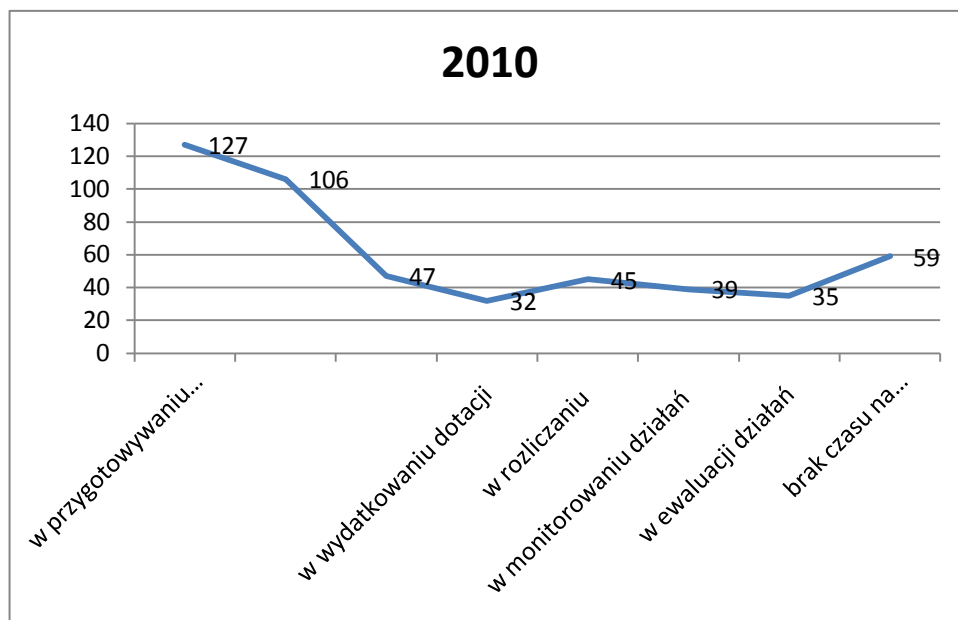
W pytaniu 6 diagnozowano przeszkody, które wystąpiły w trakcie ubiegania się o dofinansowanie z funduszy europejskich. Przedstawiciele firm, które realizują obecnie projekty finansowane z funduszy unijnych mogli wybierać spośród wymienionych trudności (można było wybrać więcej niż jedną odpowiedź):

- trudności w przygotowaniu wniosku aplikacyjnego: wybrano 127 razy (co stanowi 59,10 % wszystkich odpowiedzi),
- trudności w przygotowaniu niezbędnej dokumentacji towarzyszącej wnioskowi aplikacyjnemu: 106 (49,10 %),
- trudności podczas prowadzenia właściwych działań projektowych: 47 (21,80 %),
- trudności w wydatkowaniu dotacji: 32 (14,80 %),
- trudności w rozliczaniu i monitorowaniu wydatków: 45 (20,80 %),
- trudności w monitorowaniu działań projektowych: 39 (18,10%),

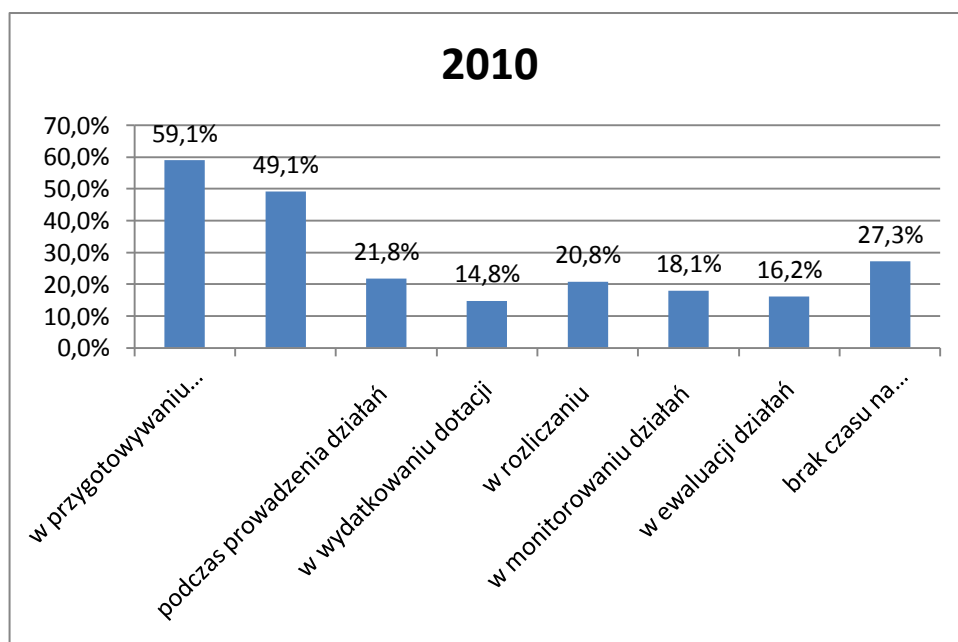
- trudności w ewaluacji prowadzonych działań: 35 (16,20 %),
- brak czasu na przygotowanie wniosku aplikacyjnego: 59 (27,30 %).

Odpowiedzi prezentują Rysunki 80-81:

**Rysunek 80. Przeszkody napotymane podczas ubiegania się o dofinansowanie z funduszy unijnych (N=490)**



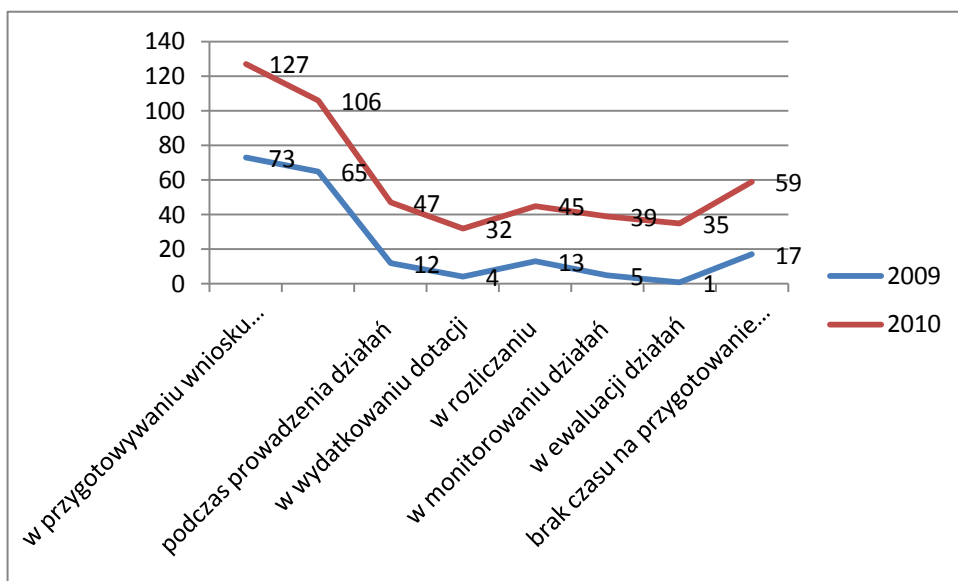
**Rysunek 81. Przeszkody napotymane podczas ubiegania się o dofinansowanie z funduszy unijnych - procentowo (N=490)**



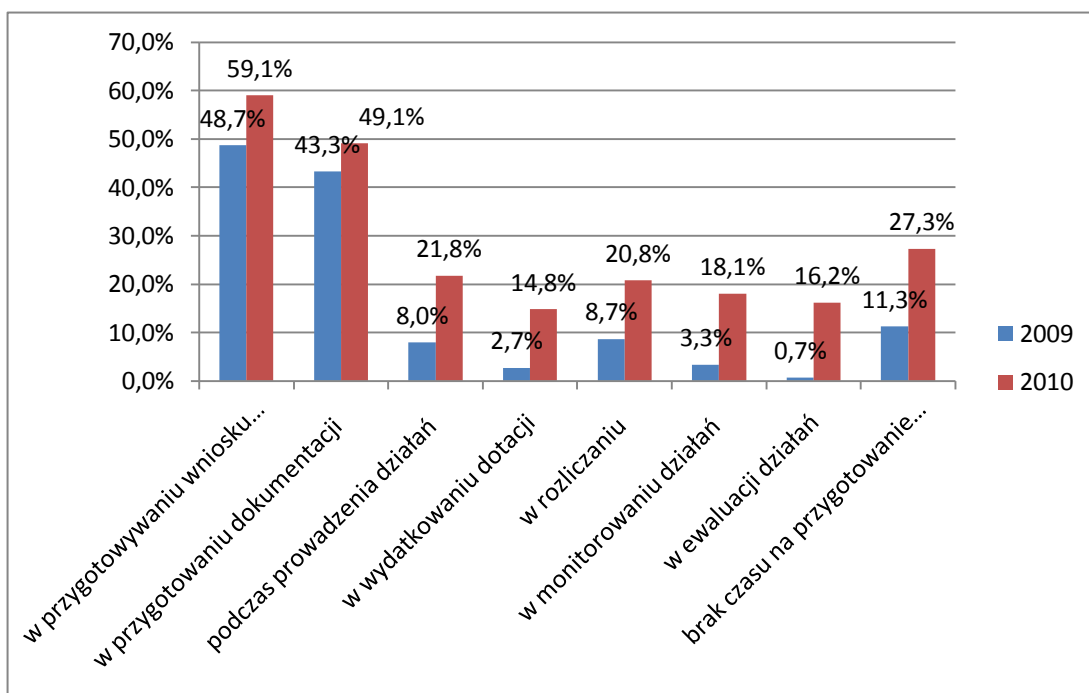
Jak widać na powyższych Rysunkach, przedsiębiorcy ubiegający się o dotacje z funduszy unijnych doświadczali głównie trudności związanych z przygotowaniem wniosków aplikacyjnych (59,10 % składu tej grupy) oraz towarzyszącej im dokumentacji (49,10 %).

Zestawienie wyników uzyskanych w odpowiedzi na pytanie 6 z uwzględnieniem obydwu tur badania (2009 i 2010 rok) zawierają Rysunki 82-83:

**Rysunek 82. Przeszkody napotymane podczas ubiegania się o dofinansowanie z funduszy unijnych w I i II turze badań (N=680)**



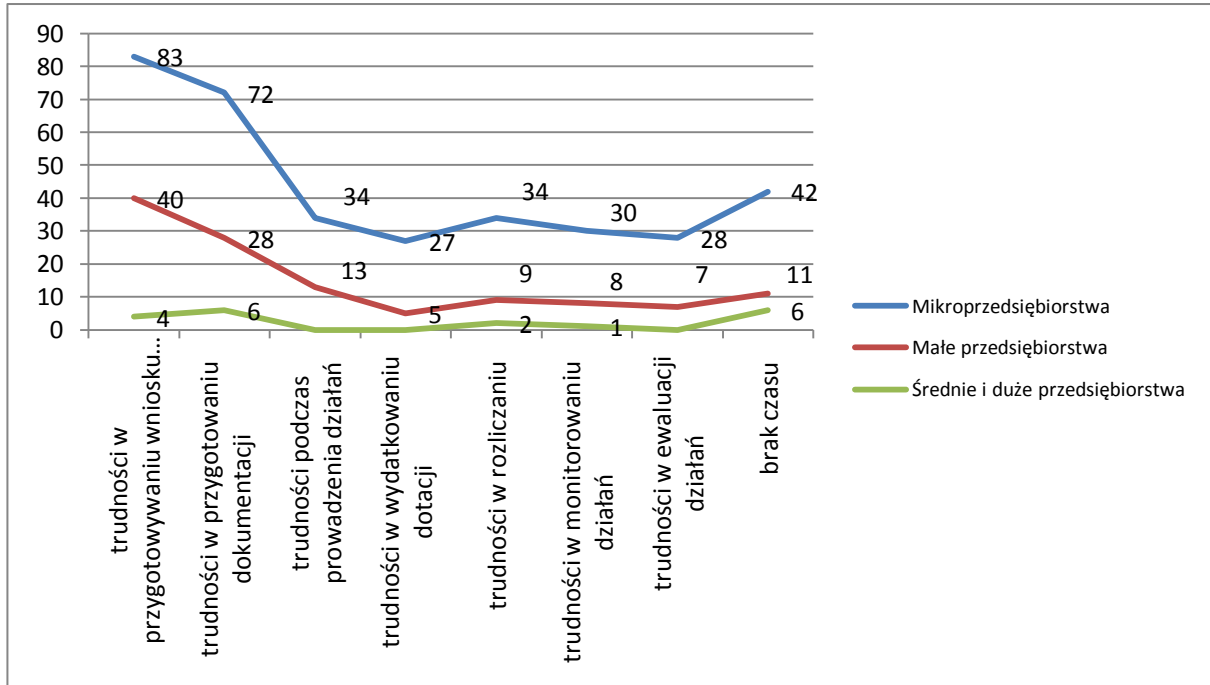
**Rysunek 83. Przeszkody napotymane podczas ubiegania się o dofinansowanie z funduszy unijnych w I i II turze badań - procentowo (N=680)**



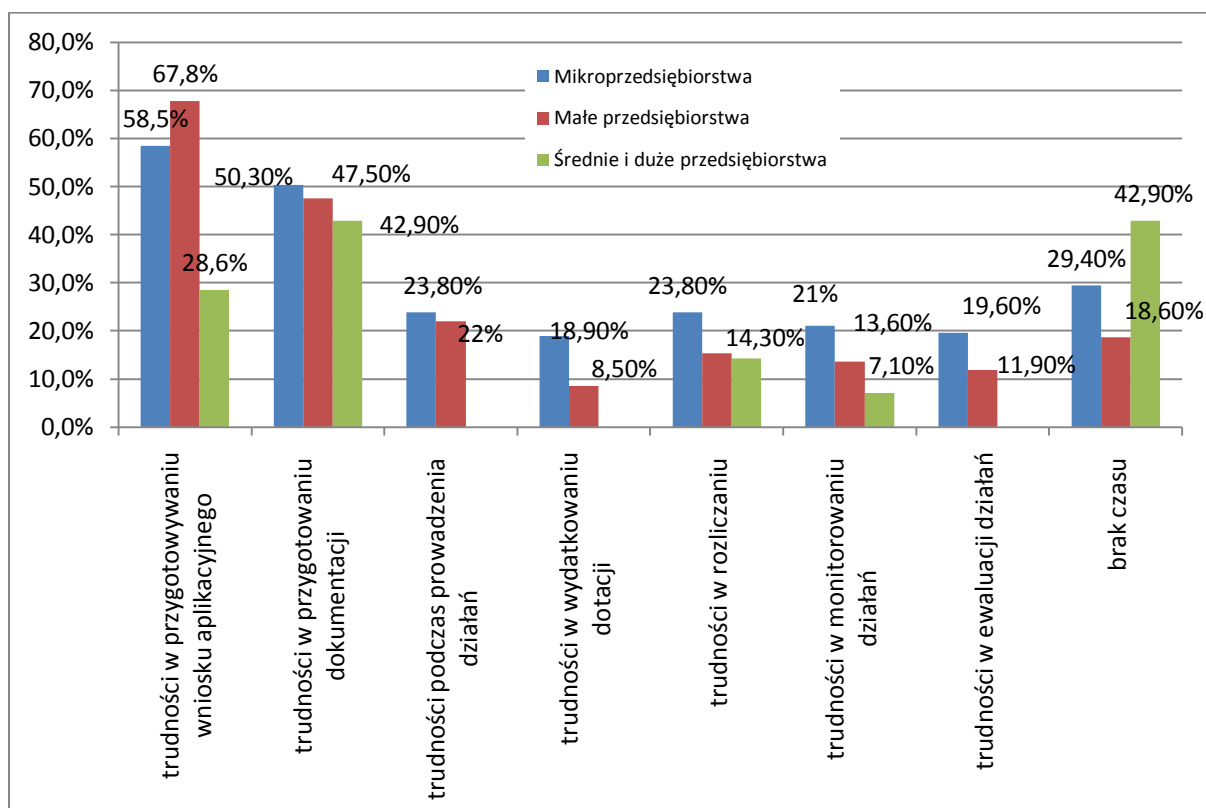
Analizując odpowiedzi badanych podczas I i II tury badań, można zauważyć, że przedsiębiorcy aplikujący o fundusze unijne wciąż borykają się z tymi samymi problemami: główną przeszkodą jest dla nich konieczność składania rozbudowanych wniosków aplikacyjnych oraz towarzyszącej im dokumentacji, łatwiejsze od procesu ubiegania się o fundusze jest samo realizowanie działań, mimo konieczności stosowania się w tym względzie do pewnych procedur. Przeszkodą w aplikowaniu jest także brak czasu na przygotowanie wniosku, co jest zrozumiałe zwłaszcza w przypadku mikroprzedsiębiorstw, często posiadających zbyt mało pracowników (lub jednoosobowych), aby oddelegować ich do pozyskiwania funduszy w ten sposób.

W badaniu uwzględniono także wielkość firmy. Uzyskane odpowiedzi w mikroprzedsiębiorstwach, firmach małych oraz średnich i dużych przedstawiają Rysunki 84-85:

**Rysunek 84. Trudności napotykane podczas ubiegania się o dofinansowanie z funduszy unijnych w mikroprzedsiębiorstwach, małych przedsiębiorstwach i średnich i dużych przedsiębiorstwach (N=215)**



**Rysunek 85. Trudności napotymane podczas ubiegania się o dofinansowanie z funduszy unijnych w mikroprzedsiębiorstwach, małych przedsiębiorstwach i średnich i dużych przedsiębiorstwach - procentowo (N=215)**



Przedstawiciele mikroprzedsiębiorstw doświadczali głównie trudności w zakresie przygotowywania wniosków (83, 58,50 %) i towarzyszącej im dokumentacji (72, 50,30 %), w zakresie braku czasu (42, 42,90 %). Respondenci z małych firm deklarowali głównie trudności podczas przygotowywania wniosków (40, 67,80 %) i towarzyszącej im dokumentacji (28, 47,50 %) oraz w postaci braku czasu – 11, 18,60 %. Przedstawiciele średnich i dużych firm zadeklarowali dwie podstawowe trudności: w przygotowywaniu dokumentacji projektowej (6, 42,90 %) oraz w zakresie braku czasu na przygotowanie wniosku (6, 42,90 %).

Różnice w odpowiedziach pomiędzy firmami różnej wielkości nie są istotne statystycznie, poza różnicami w zakresie przygotowywania wniosku aplikacyjnego ( $\text{Chi}^2 = 7,267$ ,  $p = 0,026$ ): w tym wypadku małe przedsiębiorstwa istotnie częściej zgłaszają tę trudność oraz w zakresie wydatkowania dotacji ( $\text{Chi}^2 = 6,188$ ,  $p = 0,045$ ): tu najwięcej trudności wykazują mikroprzedsiębiorstwa.

W przypadku pozostałych trudności można przyjąć, że nie mają one związku z wielkością przedsiębiorstwa i prezentują ogólny trend. Należy także zwrócić uwagę na fakt, iż



mikroprzedsiębiorstwa dominowały w grupie badanych firm: było ich 1024, najmniej licznie była zaś reprezentowane firmy średnie i duże: było ich 80, co znajduje przełożenie w liczebności odpowiedzi udzielanych przez respondentów z tych przedsiębiorstw.

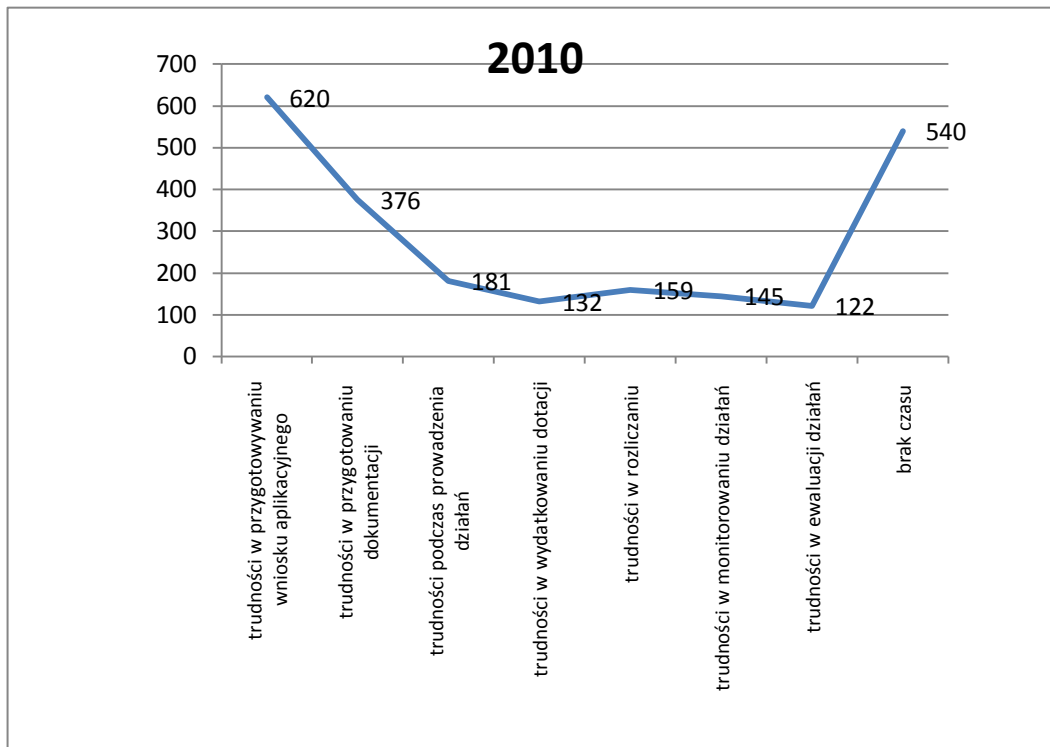
### **Pytanie 7.**

Spośród badanych w II turze przedsiębiorstw zaledwie 233 korzysta z funduszy unijnych, co stanowi mniej niż 20 % badanej grupy. Dlatego też w pytaniu 7 zapytano o trudności, które przeszkodziły w ubieganiu się o fundusze unijne. Przedsiębiorcy mogli wybierać spośród podanych opcji, a ich odpowiedzi wyglądają następująco:

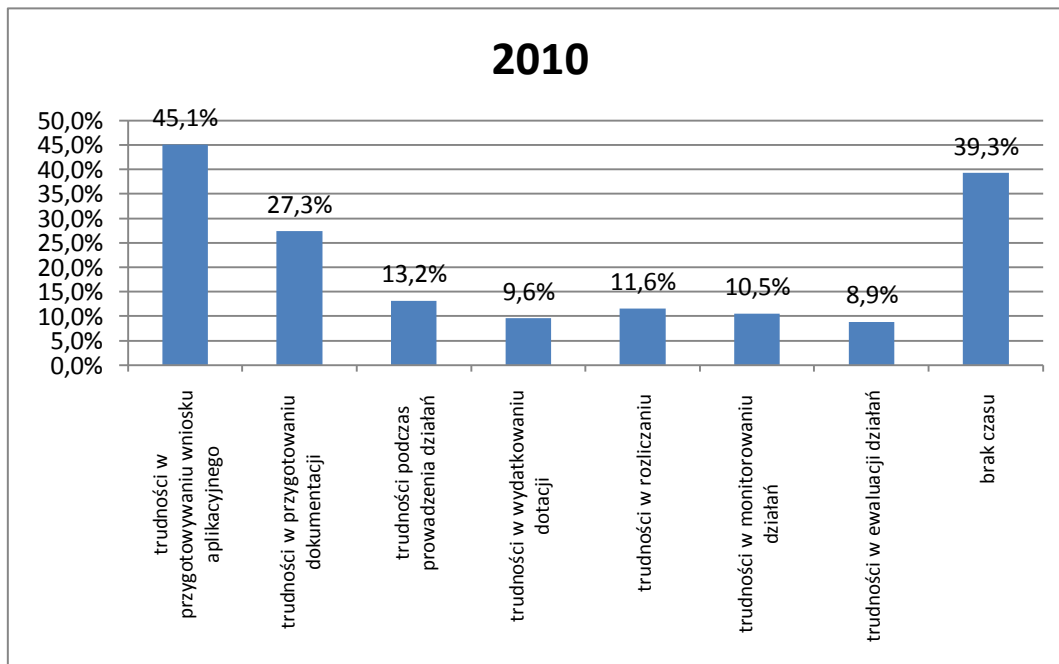
- trudności w przygotowaniu wniosku aplikacyjnego: wybrano 620 razy (co stanowi 45,10 % wszystkich odpowiedzi),
- trudności w przygotowaniu niezbędnej dokumentacji towarzyszącej wnioskowi aplikacyjnemu: 376 (27,30 %),
- trudności podczas prowadzenia właściwych działań projektowych: 181(13,20 %),
- trudności w wydatkowaniu dotacji: 132 (9,60 %),
- trudności w rozliczaniu i monitorowaniu wydatków: 159 (11,60 %),
- trudności w monitorowaniu działań projektowych: 145 (10,50 %),
- trudności w ewaluacji prowadzonych działań: 122 ( 8,90 %),
- brak czasu: 540 (39,30 %).

Na pytanie odpowiedziało 1350 respondentów, z czego 233 obecnie korzysta z funduszy unijnych. Otrzymane wyniki prezentują Rysunki 86-87:

**Rysunek 86. Trudności podczas ubiegania się o dofinansowanie z funduszy unijnych (N=1350)**



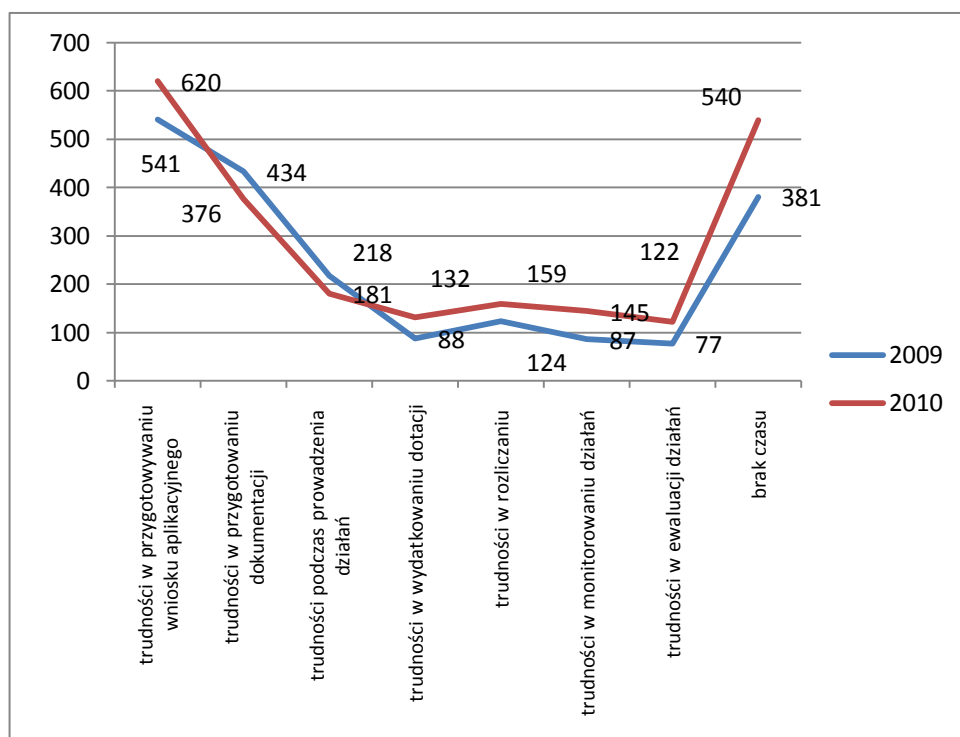
**Rysunek 87. Trudności podczas ubiegania się o dofinansowanie z funduszy unijnych – procentowo (N=1350)**



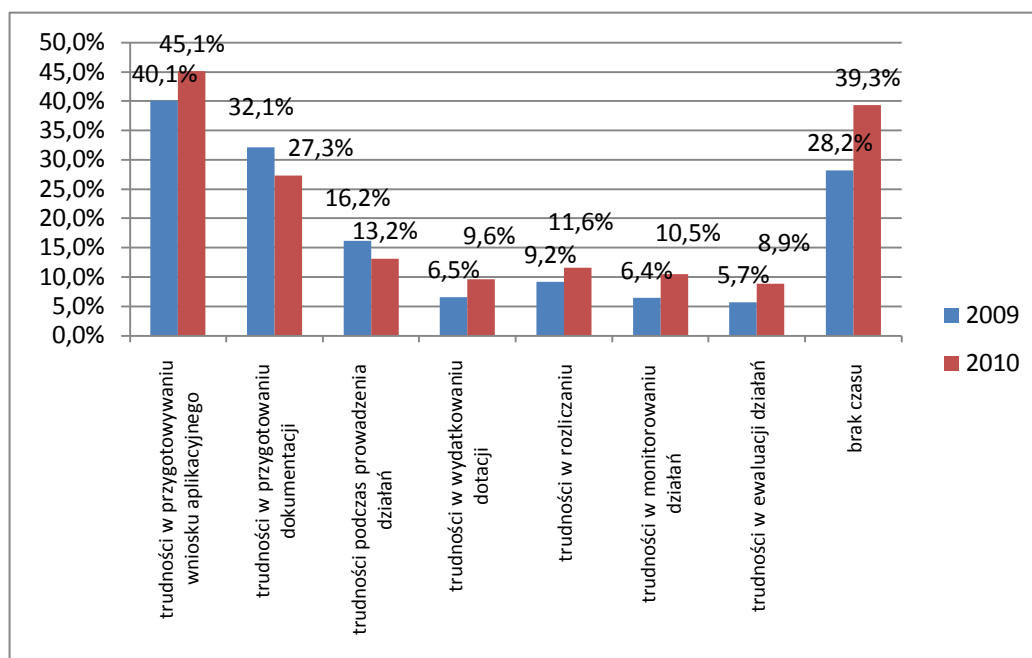
Na podstawie otrzymanych wyników można stwierdzić, że najwięcej trudności przedsiębiorcy napotykali podczas przygotowywania wniosku aplikacyjnego – tą możliwość

wybrano 620 razy, co stanowi 45,1% wszystkich odpowiedzi. W następnej kolejności wskazywano na trudność spowodowaną brakiem czasu – 540 razy (39,30 %), problemy przy przygotowaniu dokumentacji towarzyszącej wnioskowi aplikacyjnemu – wskazano je 376 razy (27,30 % odpowiedzi). Najmniej trudności sprawiła respondentom ewaluacja działań projektowych – wybrano ją 122 razy, co stanowi 8,9 % wszystkich odpowiedzi.

**Rysunek 88. Trudności podczas ubiegania się o dofinansowanie z funduszy unijnych w I i II turze badań (N=4225)**



**Rysunek 89. Trudności podczas ubiegania się o dofinansowanie z funduszy unijnych w I i II turze badań – procentowo (N=4225)**



Wyniki uzyskane w odpowiedzi na pytanie 7 w obydwu turach badań jakościowo są zbliżone: najczęściej trudności, tak podczas I, jak i podczas II tury badań, sprawiało przygotowanie wniosku aplikacyjnego o przyznanie dotacji, towarzyszącej mu dokumentacji oraz brak czasu w ogóle. Analizując wyniki można zaobserwować istotne różnice liczbowe pomiędzy badaniem w 2009 a 2010 roku – wszystkie typy trudności były wybierane istotnie częściej przez badanych w drugiej turze, za wyjątkiem trudności w przygotowaniu niezbędnej dokumentacji towarzyszącej wnioskowi aplikacyjnemu oraz ogólnych trudności podczas prowadzenia właściwych działań projektowych, co przedstawia Tabela 4:

**Tabela 4. Różnice pomiędzy oceną poszczególnych trudności w pozyskiwaniu funduszy unijnych pomiędzy I a II turą badań (N=4225)**

Rodzaj trudności	Wartość testu Chi <sup>2</sup>	Istotność	Interpretacja różnicy
w przygotowaniu wniosku aplikacyjnego	7,011	p = 0,008	Istotny wzrost trudności deklarowany w II turze (2010 rok)
w przygotowaniu dokumentacji towarzyszącej	7,522	p = 0,006	Istotny spadek trudności deklarowany w II turze (2010 rok)

wnioskowi			
podczas prowadzenia działań projektowych	4,926	p = 0,026	Istotny spadek trudności deklarowany w II turze (2010 rok)
w wydatkowaniu dotacji	8,682	p = 0,003	Istotny wzrost trudności deklarowany w II turze (2010 rok)
w rozliczaniu wydatków	4,141	p = 0,042	
w monitorowaniu działań projektowych	14,709	p = 0,000	
w ewaluacji prowadzonych działań	10,072	p = 0,002	
brak czasu	37,177	p = 0,000	

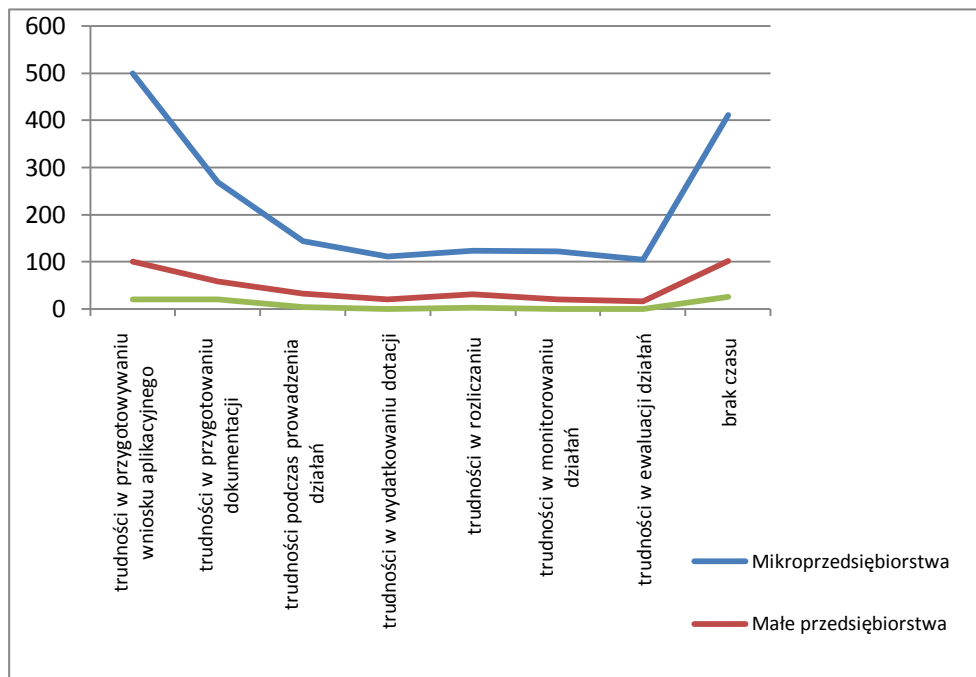
Biorąc pod uwagę wielkość firmy można zauważyć, że najczęściej trudności zgłaszali mikroprzedsiębiorcy, natomiast ilość trudności wykazywanych przez małe oraz średnie i duże przedsiębiorstwa była zbliżona. Otrzymane wyniki pokazuje Tabela 5 oraz Rysunki 90-91:

**Tabela 5. Trudności podczas ubiegania się o dofinansowanie z funduszy unijnych deklarowane przez firmy: mikroprzedsiębiorstwa, małe przedsiębiorstwa oraz średnie i duże przedsiębiorstwa (N=1375)**

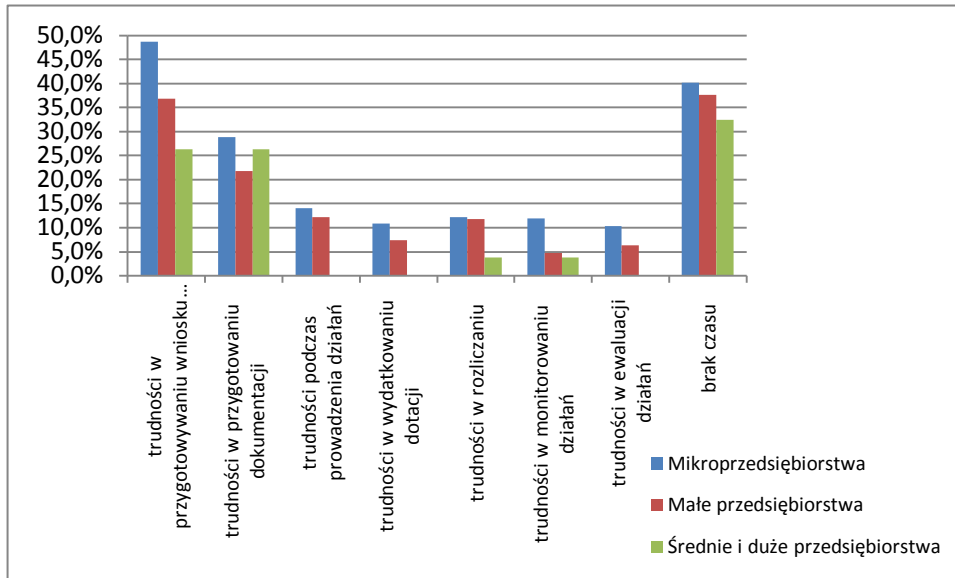
Rodzaj deklarowanej trudności	Mikroprzedsiębiorstwa	Małe przedsiębiorstwa	Średnie i duże przedsiębiorstwa
w przygotowywaniu wniosku aplikacyjnego	499 (48,70 %)	100 (36,90 %)	21 (26,30 %)
w przygotowaniu dokumentacji	269 (28,90%)	59 (21,80 %)	21 (26,30 %)
podczas prowadzenia działań	144 (14,10 %)	33 (12,20 %)	4 (5%)

w wydatkowaniu dotacji	112 (10,90 %)	20 (7,4 %)	0
w rozliczaniu dotacji	124 (12,10 %)	32 (11,80 %)	3 (3,80 %)
w monitorowaniu działań	122 (11,9 %)	20 (4,70 %)	3 (3,80 %)
w ewaluacji działań	105 (10,30 %)	17 (6,30 %)	0
brak czasu	412 (40,20 %)	102 (37,60 %)	26 (32,50 %)

**Rysunek 90. Trudności podczas ubiegania się o dofinansowanie z funduszy unijnych deklarowane przez firmy: mikroprzedsiębiorstwa, małe przedsiębiorstwa oraz średnie i duże przedsiębiorstwa (N=1375)**



**Rysunek 91. Trudności podczas ubiegania się o dofinansowanie z funduszy unijnych deklarowane przez firmy: mikroprzedsiębiorstwa, małe przedsiębiorstwa oraz średnie i duże przedsiębiorstwa - procentowo (N=1375)**



Trudności zgłaszane przez przedsiębiorców z firm różnej wielkości są zgodne z ogólnym trendem odpowiedzi: niezależnie od wielkości firmy, najczęściej trudności sprawiały: przygotowanie wniosku aplikacyjnego (mikroprzedsiębiorstwa: 499 razy, 48,70 %; małe: 100, 36,90 %; średnie i duże: 21, 26,30 %), trudności wynikające z braku czasu na przygotowanie wniosku aplikacyjnego (mikroprzedsiębiorstwa: 412 razy, 40,20 %; małe: 102, 37,60 %; średnie i duże: 26 (32,50 %) oraz w przygotowywaniu dokumentacji towarzyszącej wnioskowi (mikroprzedsiębiorstwa: 269 razy, 28,90%); małe: 102, 37,60 %; średnie i duże: 21 (26,30 %). Istotnie statystycznie okazały się różnice pomiędzy firmami różnej wielkości w zakresie trudności związanych z:

- przygotowaniem wniosku aplikacyjnego:  $\chi^2 = 24,291$ ,  $p = 0,000$  – najliczniej trudności deklarowali respondenci z mikroprzedsiębiorstw;
- wydatkowaniem otrzymanej dotacji:  $\chi^2 = 12,145$ ,  $p = 0,002$  - najliczniej trudności deklarowali respondenci z mikroprzedsiębiorstw, natomiast nie deklarowali ich przedstawiciele średnich i dużych firm;
- monitoringiem prowadzonych działań:  $\chi^2 = 8,828$ ,  $p = 0,012$  - najliczniej trudności deklarowali respondenci z mikroprzedsiębiorstw;
- ewaluacją prowadzonych działań:  $\chi^2 = 12,470$ ,  $p = 0,002$  - najliczniej trudności deklarowali respondenci z mikroprzedsiębiorstw, a nie były deklarowane przez przedstawicieli średnich i dużych firm.

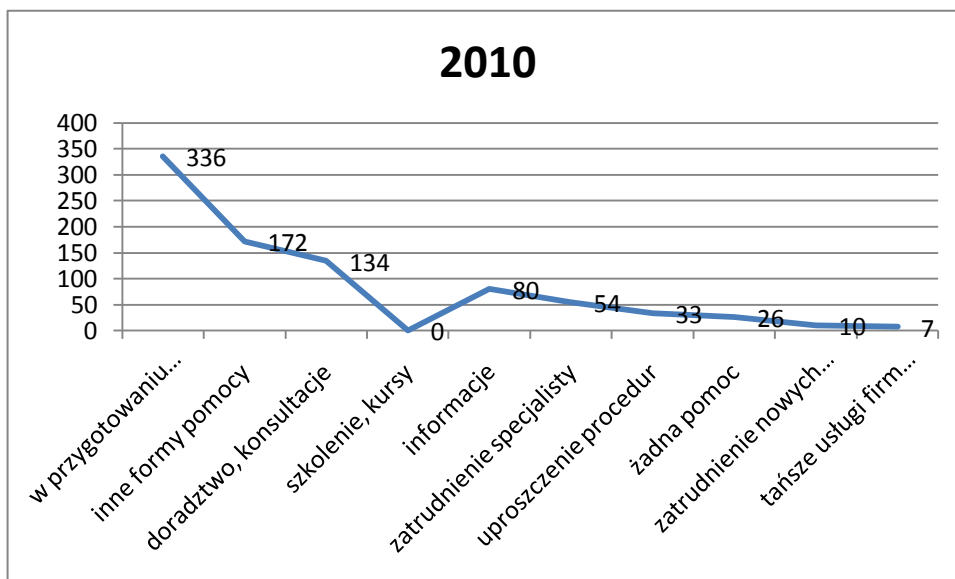
### Pytanie 8.

W tym pytaniu proszono przedsiębiorców o podanie, jakiego rodzaju pomoc byłaby im przydatna w ubieganiu się o dofinansowanie ze środków UE. Odpowiedzi respondentów (1350 osób) ujęto w następujących kategoriach:

- Wypełnienie wniosku i przygotowanie dokumentacji: 336 (co stanowi 24,90 % wszystkich odpowiedzi),
- Pomoc doradcza (w zakresie wypełnienia wniosku, zgromadzenia dokumentacji itp.): 134 (9,90 %),
- Szkolenie z zakresu przygotowania wniosku i prowadzenia projektu: 92 (6,80 %),
- Pomoc informacyjna (w zakresie dostępnych funduszy, przepisów prawnych itp.): 80 (5,90 %),
- Zatrudnienie specjalisty: 54 (4,00 %),
- Zmiana/uproszczenie przepisów: 33 (2,40 %),
- Żadna pomoc nie jest potrzebna: 26 (1,90 %),
- Dodatkowy pracownik: 10 (0,70 %),
- Tańsze usługi firm zewnętrznych: 7 (0,50 %),
- Inne formy pomocy: 172 (12,70 %).

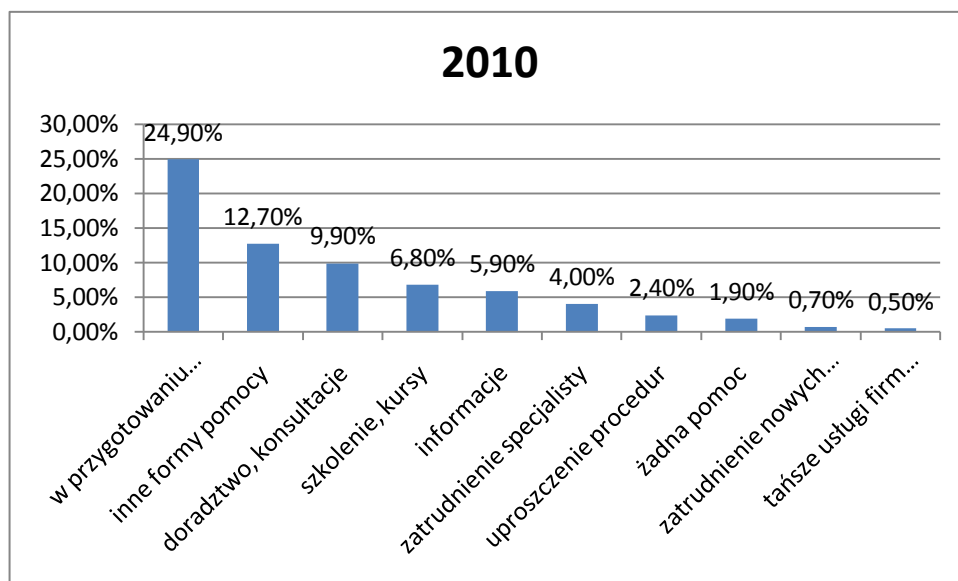
Otrzymane wyniki przedstawiają Rysunki 92-93:

**Rysunek 92. Odpowiedzi na pytanie, jakiego rodzaju pomoc byłaby przydatna przedsiębiorcom w ubieganiu się o dofinansowanie ze środków UE (N=1350)**





**Rysunek 93. Odpowiedzi na pytanie, jakiego rodzaju pomoc byłaby przydatna przedsiębiorcom w ubieganiu się o dofinansowanie ze środków UE – procentowo (N=1350)**



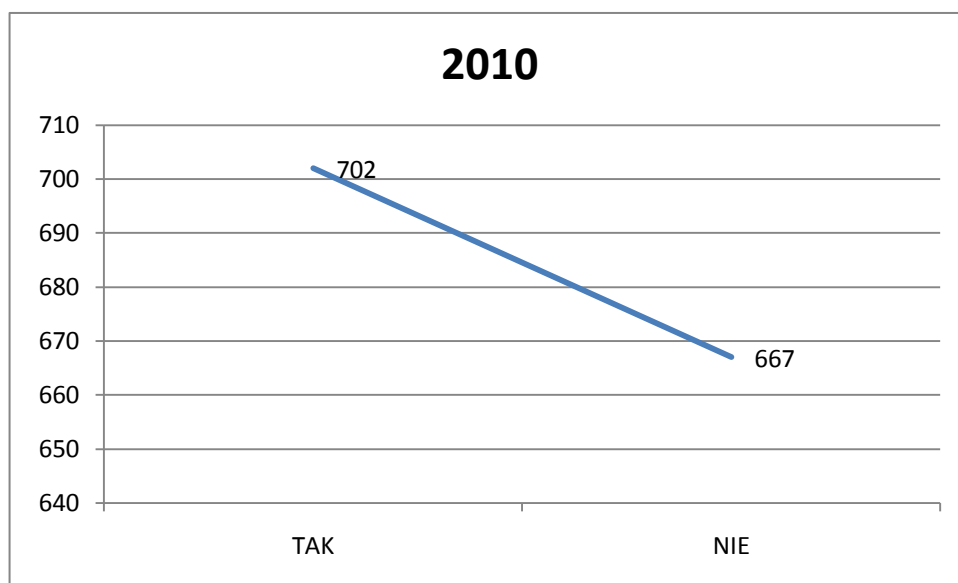
Przedsiębiorcy najczęściej deklarowali potrzebę pomocy w zakresie wypełniania wniosku aplikacyjnego oraz towarzyszącej mu dokumentacji: 336 (24,90 %), pomocy doradczej (np. w zakresie programów, z których można ubiegać się o środki) – 134 (9,90 %), szkoleń z zakresu przygotowania wniosku i prowadzenia projektu – 92 (6,80 %), pomocy informacyjnej – 80 (5,90 %). Respondenci zgłaszali także potrzebę zatrudnienia specjalisty w tym zakresie – 54 (4,00 %) lub dodatkowego pracownika – 10 (0,70 %). Przedsiębiorcy oczekują także uproszczenia obecnych przepisów w wytycznych dotyczących ubiegania się o środki unijne – 33 (2,40 %) i obniżenie kosztów usług zewnętrznych, specjalistycznych firm zajmujących się przygotowywaniem dokumentacji aplikacyjnej – 7 (0,50 %). 26 (1,90 %) respondentów deklaruje, że nie potrzebuje w tym zakresie żadnej pomocy.

W porównaniu do wyników uzyskanych w 2009 roku, można stwierdzić, że przedsiębiorcom z terenu województwa lubelskiego nadal potrzebna jest szczegółowa pomoc przy ubieganiu się o fundusze unijne – tak w 2009, jak i 2010 roku postulowali oni zwłaszcza dostęp do pomocy w postaci wypełnienia wniosku i przygotowanie dokumentacji: 192 - 32,88% (2009 rok) i 336 (24,90 %), pomocy informacyjnej: 79 - 13,53 % (2009) i 80 (5,90 %) oraz pomocy doradczej: 68 (11,64 %) i 134 (9,90 %). Wskazuje to na fakt, że badani przedsiębiorcy nie czują się kompetentni ani przygotowani do samodzielnego aplikowania o fundusze, a dostępne źródła informacji na ten temat są dla nich niewystarczające.

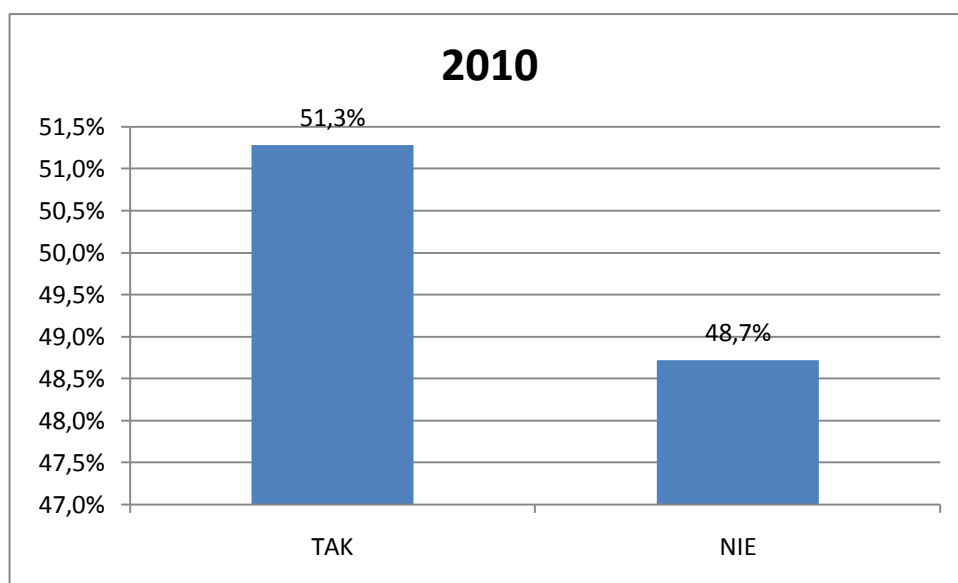
### Pytanie 9.

Przedsiębiorców zapytano także o plany na przyszłość: czy zamierzają korzystać z dofinansowania z funduszy unijnych. Jak to widać na Rysunkach 94-95, większość respondentów nosi się z takim zamiarem – są to 702 firmy, co stanowi 51,30 % liczebności badanej grupy.

**Rysunek 94. Odpowiedzi na pytanie: Czy planuje Pan(i) w przyszłości korzystać z możliwości finansowania działań firmy z funduszy unijnych? (N=1350)**

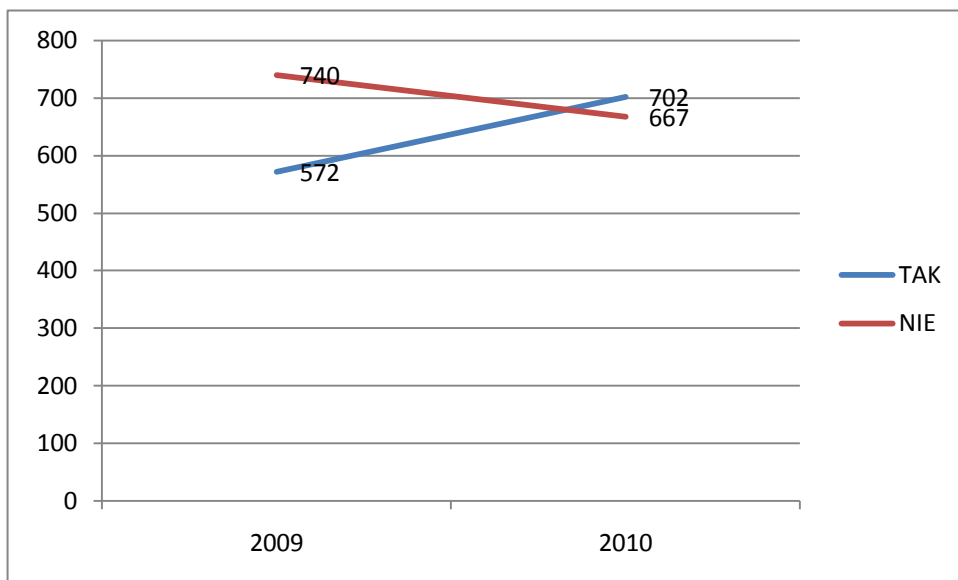


**Rysunek 95. Odpowiedzi na pytanie: Czy planuje Pan(i) w przyszłości korzystać z możliwości finansowania działań firmy z funduszy unijnych? - procentowo (N=1350)**

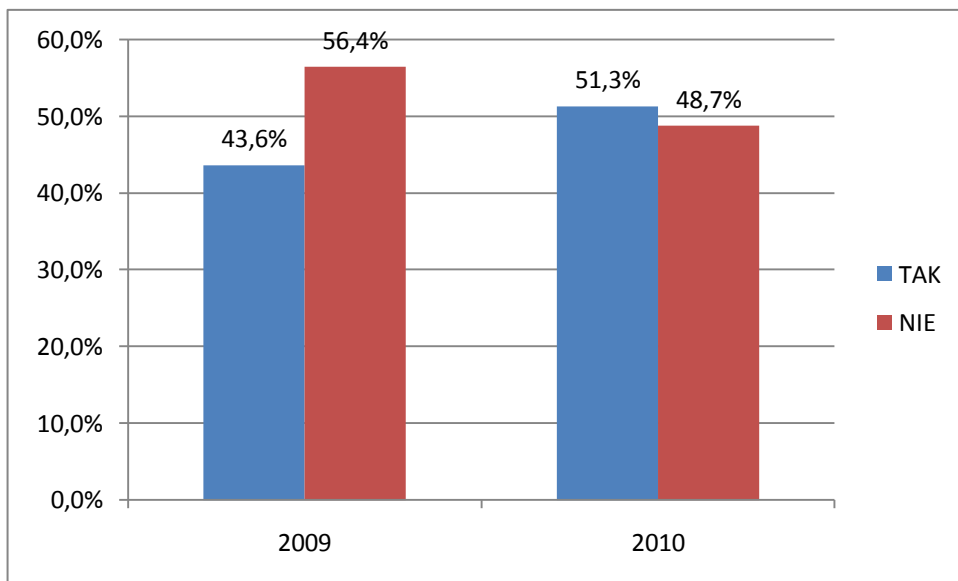


Udzielone na to pytanie odpowiedzi zestawiono z wynikami z I tury badań (2009 rok), co przedstawiają Rysunkach 96-97:

**Rysunek 96. Odpowiedzi na pytanie: Czy planuje Pan(i) w przyszłości korzystać z możliwości finansowania działań firmy z funduszy unijnych? w I i II turze badań (N=2681)**



**Rysunek 97. Odpowiedzi na pytanie: Czy planuje Pan(i) w przyszłości korzystać z możliwości finansowania działań firmy z funduszy unijnych? w I i II turze badań - procentowo (N=2681)**

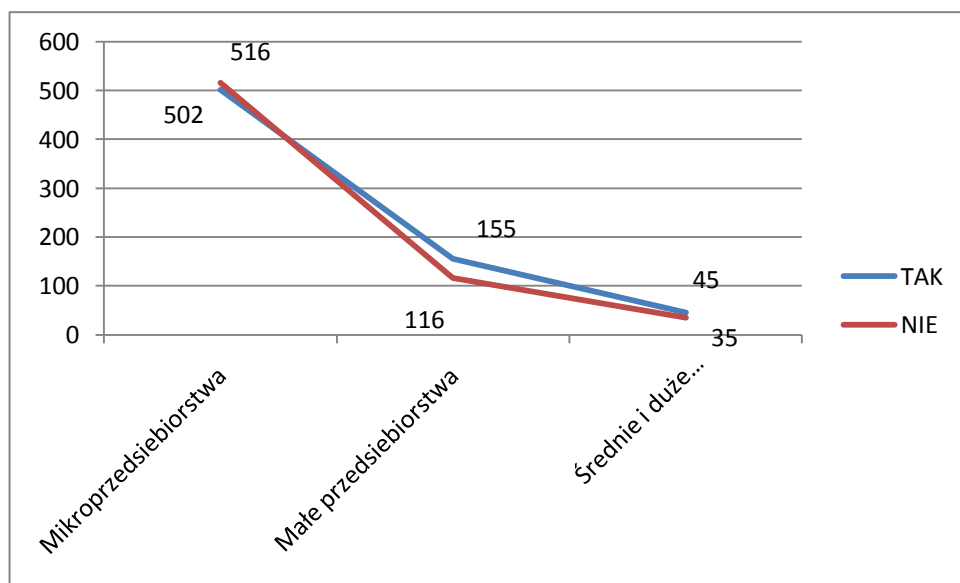


Wyraźnie widać, że w 2010 roku badani przedsiębiorcy zamierzają bardziej licznie aplikować o dotacje unijne, niż w roku 2009, podczas I tury badań. Różnica ta jest istotna

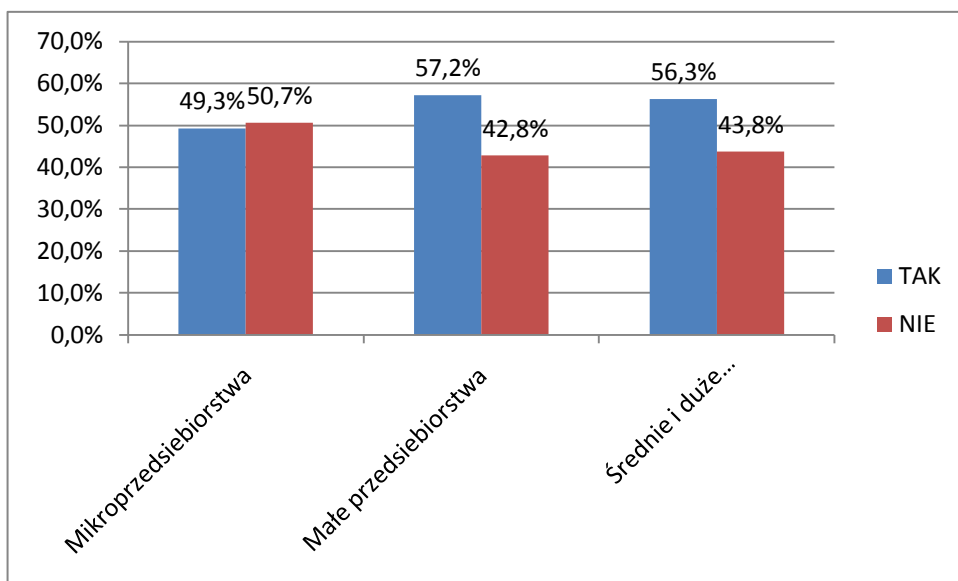
statystycznie –  $\chi^2 = 15,848$ ,  $p < 0,05$ . Wydaje się zatem, że wraz z upływem czasu, pozyskiwanie funduszy unijnych w celu przeznaczenia ich na różne potrzeby firm staje się bardziej popularne wśród przedsiębiorców z terenu województwa lubelskiego.

W badaniu sprawdzono także związek wielkości firmy z chęcią ubiegania się o dotacje unijne. Wyniki prezentują Rysunki 98-99:

**Rysunek 98. Odpowiedzi na pytanie: Czy planuje Pan(i) w przyszłości korzystać z możliwości finansowania działań firmy z funduszy unijnych? wg wielkości firm (N=1350)**



**Rysunek 99. Odpowiedzi na pytanie: Czy planuje Pan(i) w przyszłości korzystać z możliwości finansowania działań firmy z funduszy unijnych? wg wielkości firm - procentowo (N=1350)**



Jak widać na powyższych Rysunekach, najwięcej mikroprzedsiębiorstw ma zamiar ubiegać się o dofinansowanie z funduszy UE: 502 firmy (co stanowi 49,30 % tej podgrupy respondentów), następnie małych firm – 155 (57,20 %) oraz średnich i dużych – 45 (56,30 %). Należy także zwrócić uwagę na fakt, że w grupie mikroprzedsiębiorców przeważają ci, którzy nie zamierzają ubiegać się o fundusze unijne w najbliższej przyszłości, w odróżnieniu od pozostałych rodzajów firm.

Różnica ta jest istotna statystycznie – w porównaniu wszystkich wielkości firm, najwięcej mikroprzedsiębiorstw zamierza ubiegać się o dotacje z UE:  $\chi^2 = 6,164$ ;  $p = 0,046$ .

#### **Pytanie 10.**

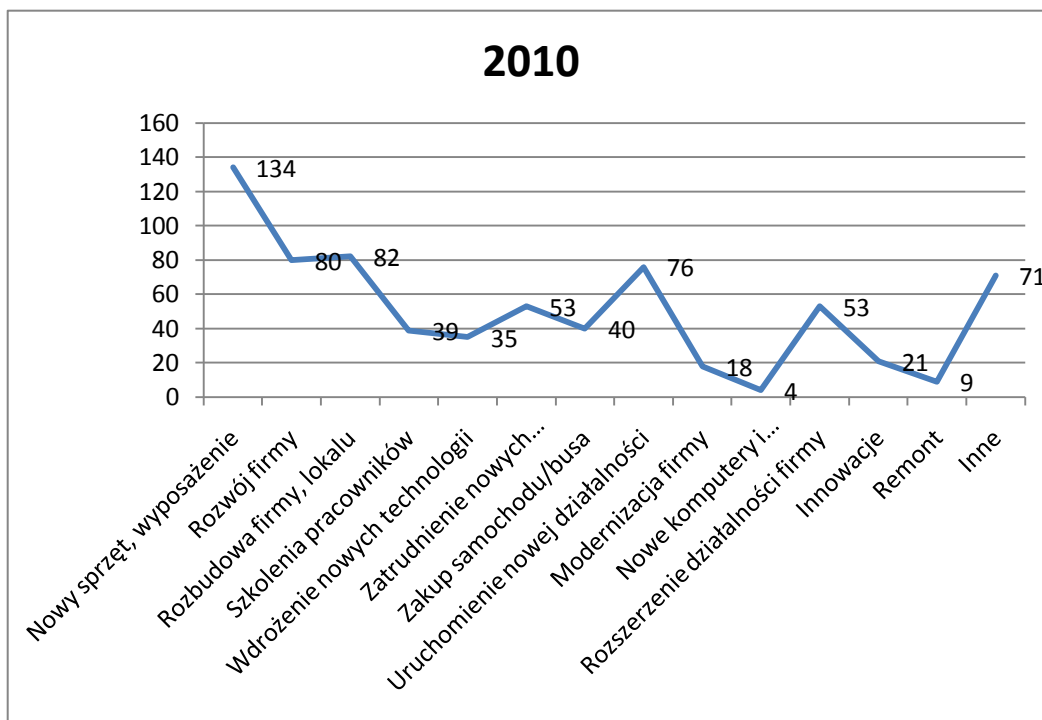
W pytaniu 10 badano, na jakie cele przedsiębiorcy mają zamiar przeznaczyć fundusze unijne, o które będą się ubiegać. Przedsiębiorcy udzielili następujących odpowiedzi:

- Nowy sprzęt, wyposażenie: 134 razy (9,93 % ogółu odpowiedzi),
- Rozbudowa firmy, lokalu: 82 (6,07 %),
- Rozwój firmy: 80 (5,93 %),
- Uruchomienie nowej działalności: 76 (5,63 %),
- Zatrudnienie nowych pracowników, staże, praktyki: 53 (3,93 %),
- Rozszerzenie działalności firmy: 53 (3,39 %),
- Zakup samochodu/busa: 40 (2,96 %),

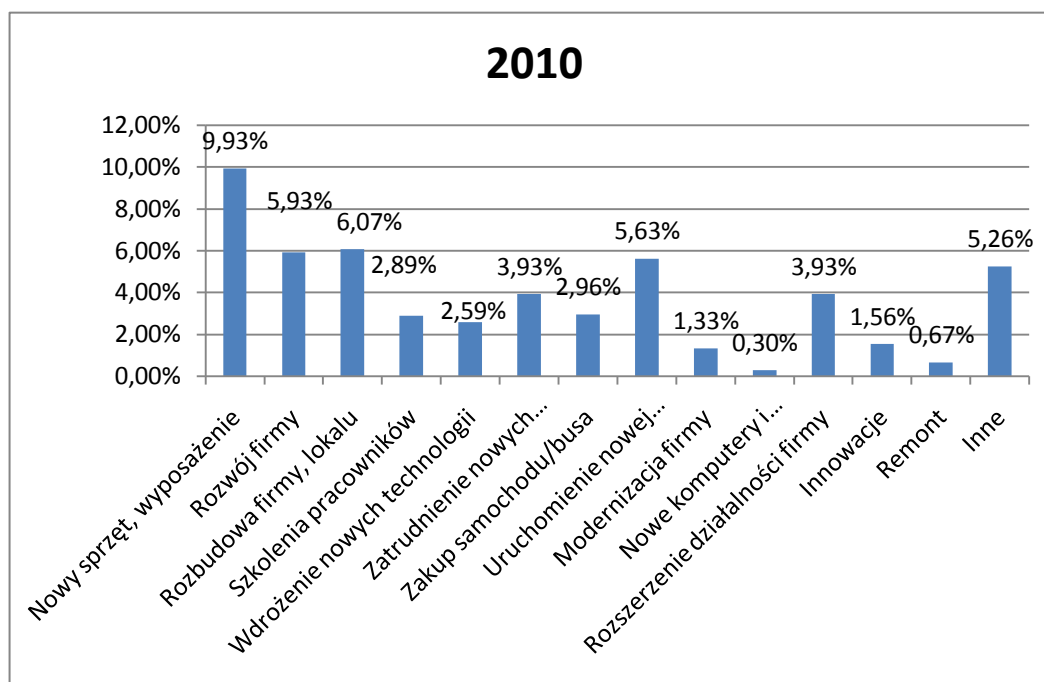
- Szkolenia pracowników: 39 (2,89 %),
- Wdrożenie nowych technologii: 35 (2,59 %),
- Innowacje: 21 (1,56 %),
- Modernizacja firmy: 18 (1,33 %),
- Remont: 9 (0,67 %),
- Nowe komputery i oprogramowanie: 4 (0,30 %),
- Inne: 71 (5,26 %).

Wyniki prezentują Rysunki 100-101:

**Rysunek 100. Cele, które przedsiębiorcy mają zamiar realizować z dotacji unijnych (N=1350)**



**Rysunek 101. Cele, które przedsiębiorcy mają zamiar realizować z dotacji unijnych – procentowo (N=1350)**



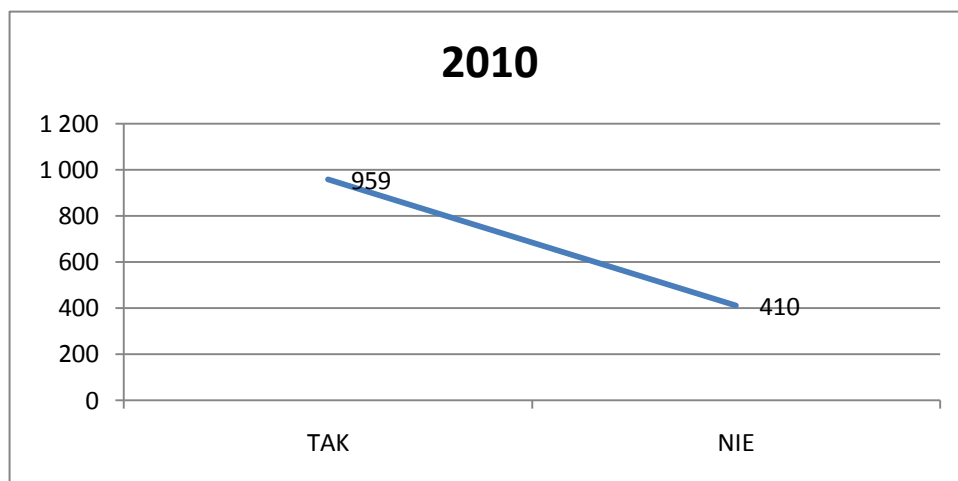
Na powyższych Rysunkach można zaobserwować, że przedsiębiorcy z terenu województwa lubelskiego zamierzają rozwijać firmę dzięki funduszom unijnym, poprzez jej doposażenie, rozszerzenie działalności czy poprawę warunków lokalowych (zakup nowego, modernizacja) oraz poprzez inwestycje w posiadany personel (szkolenia, kursy) lub zatrudnienie nowych pracowników.

Struktura odpowiedzi jest zbliżona do struktury wyników otrzymanych w 2009 roku: podobnie jak w wypadku I tury badań przedsiębiorcy najliczniej chcieliby przeznaczyć otrzymane fundusze na zakup nowego sprzętu, wyposażenia: 90 razy, 26,32 % (2009) i 134, 9,93 % (2010); rozbudowę firmy, lokalu: 44, 12,87 % (2009) i 82, 6,07 % (2010) oraz ogólny rozwój firmy: 47, 13,74% (2009) i 80, 5,93 % (2010). Wynika stąd, że przedsiębiorcy upatrują w funduszach unijnych możliwości rozwoju swoich firm, którą utożsamiają, przede wszystkim, z rozbudową posiadanej infrastruktury lokalowej i nabyciem nowoczesnego sprzętu.

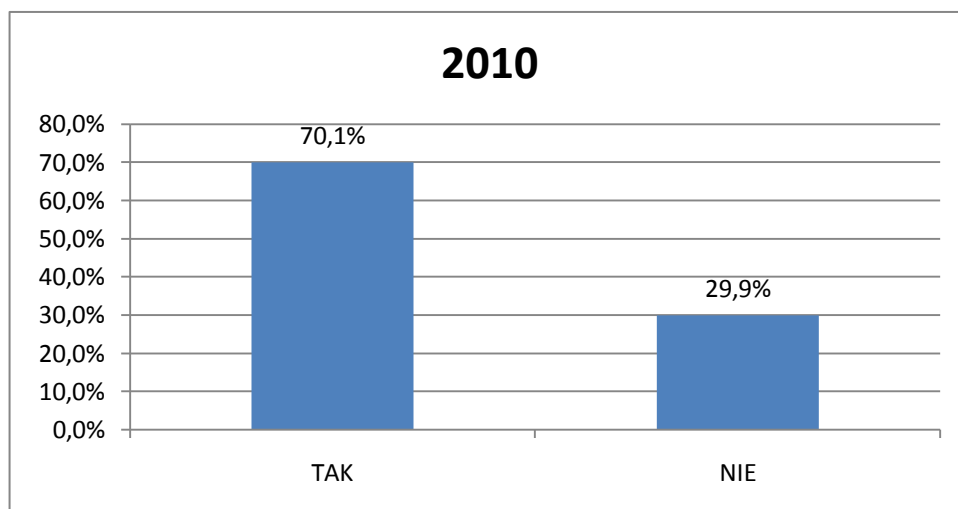
#### **Pytanie 11.**

W pytaniu 11 badano przekonania przedsiębiorców, czy możliwość uzyskania dotacji z funduszy UE jest przez nich uważana za szansę na rozwój przedsiębiorstwa – odpowiedzi przedstawiają Rysunki 102-103:

**Rysunek 102. Odpowiedzi na pytanie: Czy uważa Pan(i), że możliwość ubiegania się o finansowanie w ramach różnych funduszy unijnych stwarza szansę rozwoju Pana(i) firmy? (N=1350)**



**Rysunek 103. Odpowiedzi na pytanie: Czy uważa Pan(i), że możliwość ubiegania się o finansowanie w ramach różnych funduszy unijnych stwarza szansę rozwoju Pana(i) firmy? - procentowo (N=1350)**

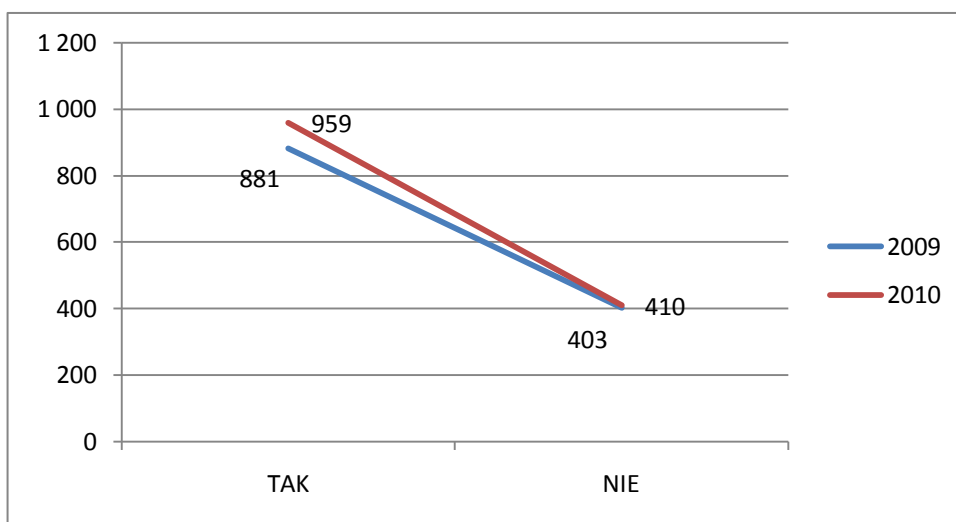


Zdecydowana większość przedsiębiorców uważa, że możliwość uzyskania dotacji z funduszy unijnych stanowi szansę dla ich firmy – sądzi tak 959 respondentów, co stanowi 70,10 %. Przeciwnego zdania jest 410 respondentów (29,90 %). Różnica pomiędzy przedsiębiorcami, którzy uważają fundusze unijne za szansę rozwoju dla swoich firm a tymi, którzy tak nie uważają, jest istotna statystycznie:  $\chi^2=12,035$ ;  $p = 0,002$ .

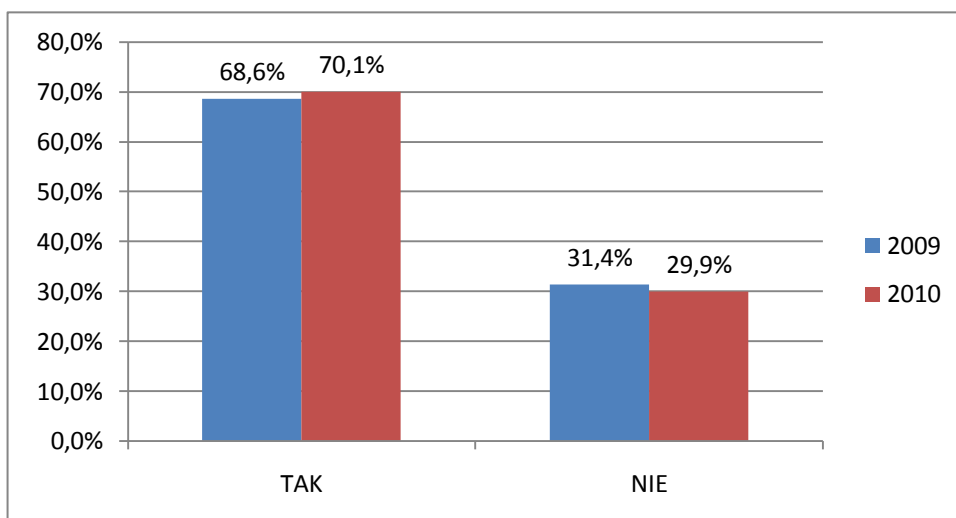


Podobne wyniki uzyskano w I turze badań - wówczas 881 firm (68,8 %) uważało możliwość skorzystania z funduszy unijnych za szansę na rozwój swojej firmy, a innego zdania było 403 przedsiębiorców (31,40 %) – przedstawiają to Rysunki 104-105:

**Rysunek 104. Odpowiedzi na pytanie: Czy uważa Pan(i), że możliwość ubiegania się o finansowanie w ramach różnych funduszy unijnych stwarza szansę rozwoju Pana(i) firmy? W I i II turze badań (N=2653)**



**Rysunek 105. Odpowiedzi na pytanie: Czy uważa Pan(i), że możliwość ubiegania się o finansowanie w ramach różnych funduszy unijnych stwarza szansę rozwoju Pana(i) firmy? w I i II turze badań - procentowo (N=2653)**



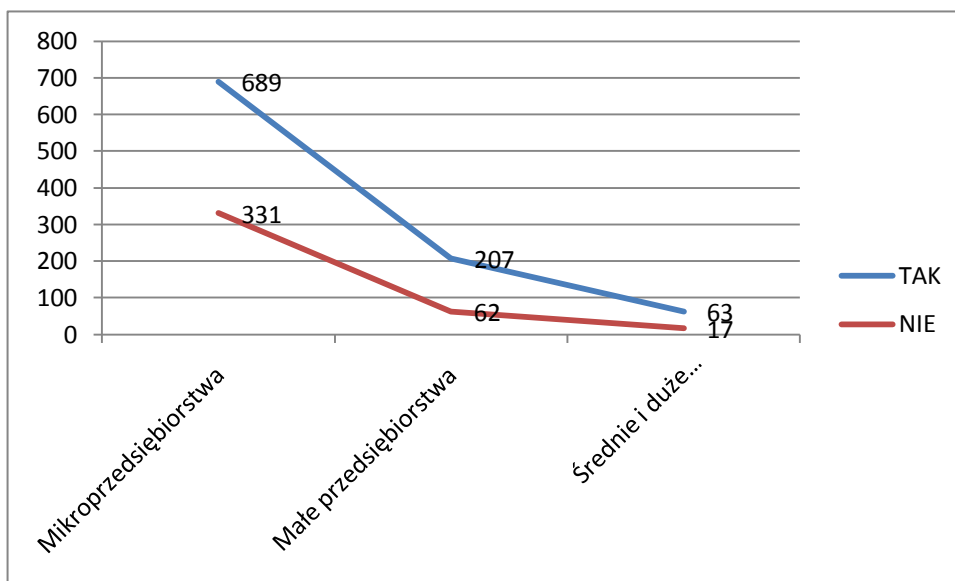
W badaniu uwzględniono także wielkość firmy – także w tym przypadku zaobserwowano więcej przedsiębiorców, niezależnie od wielkości ich firmy, którzy uważają

dotacje unijne za szansę dla swojego przedsiębiorstwa. Tendencja ta dotyczy zwłaszcza mikroprzedsiębiorstw – wśród nich 689 (67,50 %) firmy są o tym przekonane, następnie małych firm - 207 (77 %) oraz średnie i duże przedsiębiorstwa – 63 (78,80 %). Jednocześnie, to wśród respondentów ze średnich i dużych firm najliczniejsze jest przekonanie, że fundusze unijne stwarzają szansę rozwoju: uważa tak aż 78,80 % badanych z tej grupy, przeciwnego zdania jest 21,30 %.

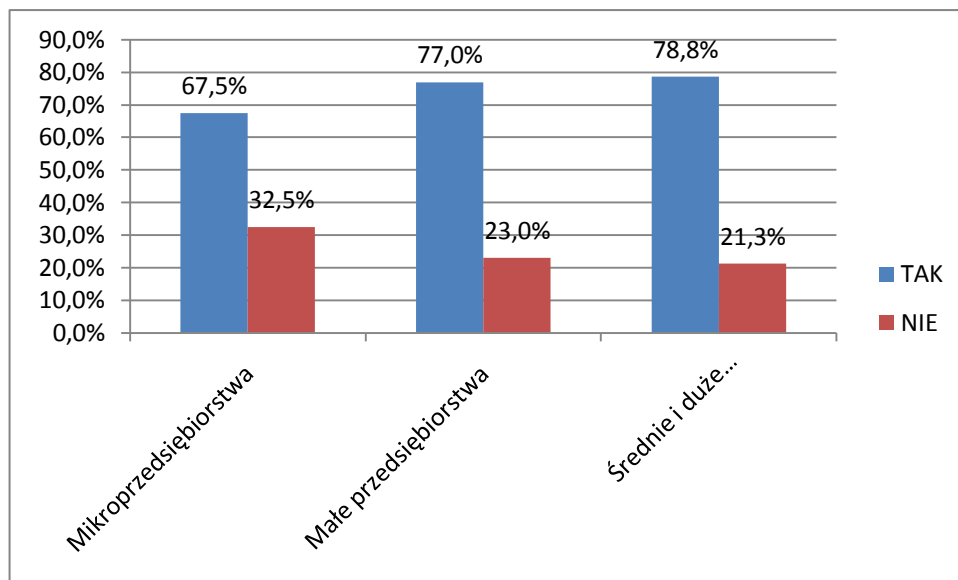
Można zatem stwierdzić, że niezależnie od wielkości firmy, przedsiębiorcy są generalnie przekonani o możliwych korzyściach dla ich firm płynących z korzystania z funduszy UE.

Wyniki prezentują Rysunki 106-107:

**Rysunek 106. Odpowiedzi na pytanie: Czy uważa Pan(i), że możliwość ubiegania się o finansowanie w ramach różnych funduszy unijnych stwarza szansę rozwoju Pana(i) firmy? w mikroprzedsiębiorstwach, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach (N=1350)**



**Rysunek 107. Odpowiedzi na pytanie: Czy uważa Pan(i), że możliwość ubiegania się o finansowanie w ramach różnych funduszy unijnych stwarza szansę rozwoju Pana(i) firmy? w mikroprzedsiębiorstwach, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach - procentowo (N=1350)**



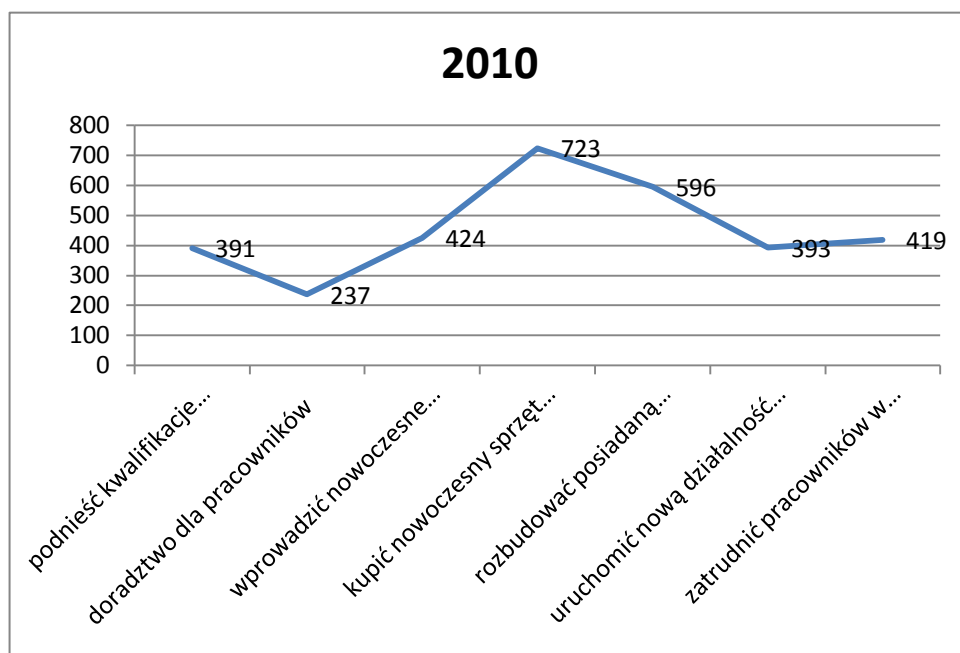
### Pytanie 12.

W pytaniu tym proszono respondentów o podanie, jakie działania chcieliby sfinansować z funduszy unijnych (można było wybrać więcej niż jedno działanie). Przedsiębiorcy odpowiadali następująco na to pytanie:

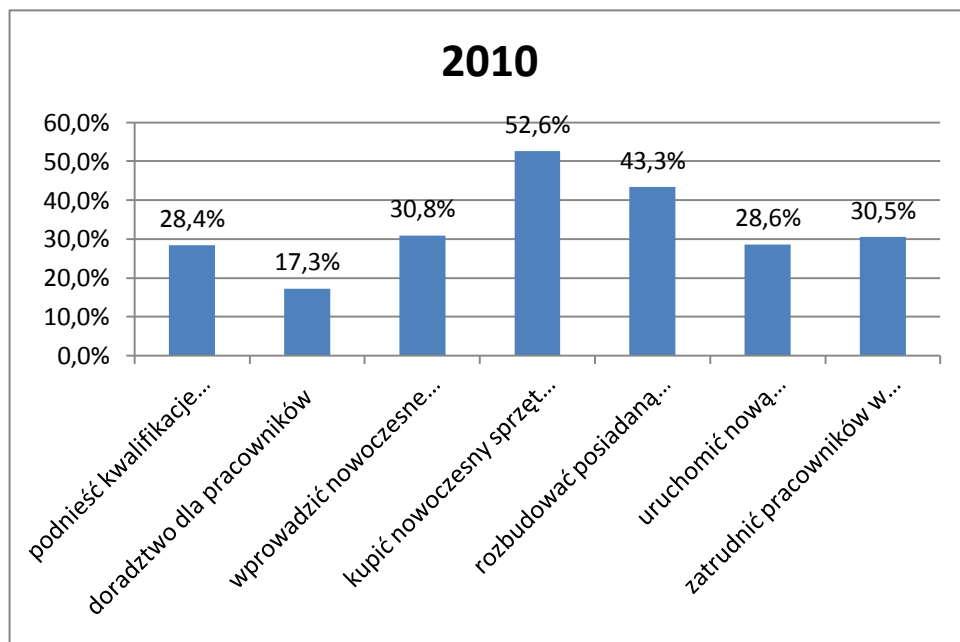
- Podnieść kwalifikacje swoich pracowników: 391 (co stanowi 28,40 % odpowiedzi),
- Doradztwo dla pracowników: 237 (17,30 %),
- Wprowadzić nowoczesne technologie: 424 (30,80 %),
- Kupić nowoczesny sprzęt lub urządzenia: 723 (52,60 %),
- Rozbudować posiadaną infrastrukturę firmy: 596 (43,30 %),
- Uruchomić nową działalność firmy: 393 (28,60 %),
- Zatrudnić dodatkowych pracowników w ramach sponsorowanych staży, praktyk itp.: 419 (30,50 %).

Uzyskane odpowiedzi na to pytanie przedstawiają Rysunki 108-109:

**Rysunek 108. Działania, które przedsiębiorcy chcieliby sfinansować z funduszy unijnych (N=3183)**



**Rysunek 109. Działania, które przedsiębiorcy chcieliby sfinansować z funduszy unijnych - procentowo (N=3183)**

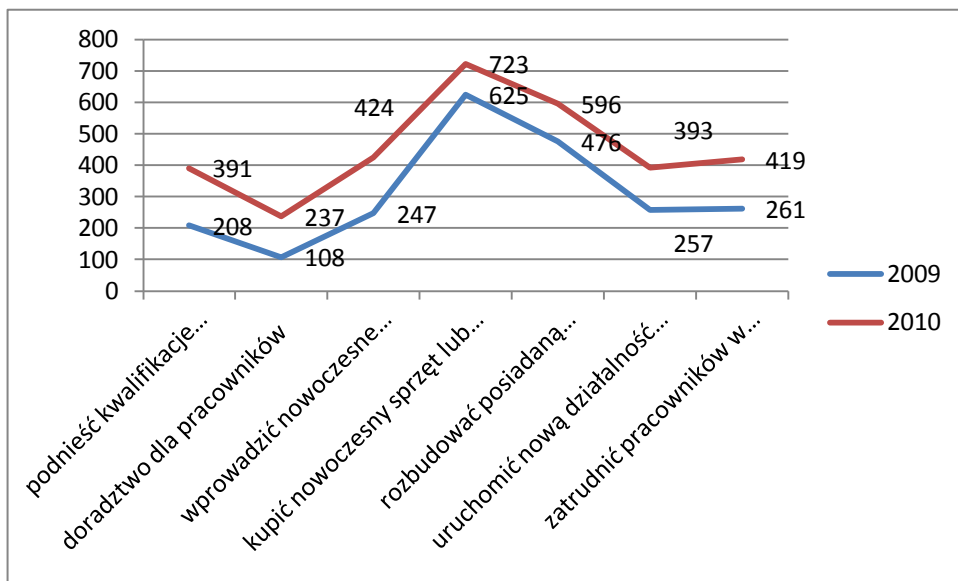


Najwięcej przedsiębiorców chciałoby sfinansować dzięki funduszom unijnym zakup nowego sprzętu lub urządzeń 723 (52,6 %) oraz rozbudować posiadaną infrastrukturę firmy - 596 (43,30 %). Przedsiębiorcy w najmniejszym stopniu byłiby chętni sfinansować z dotacji

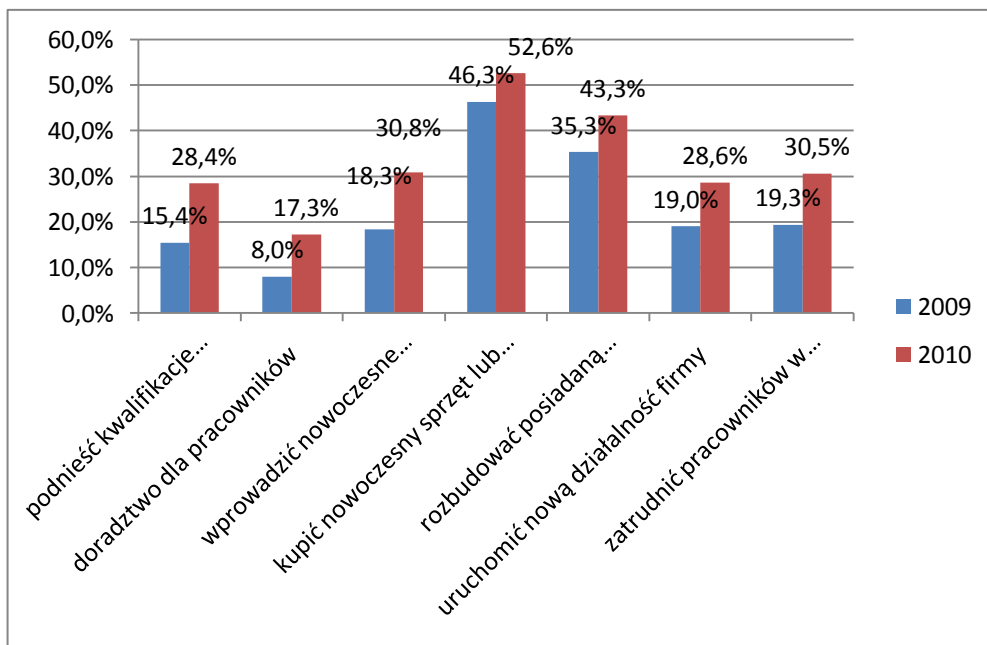
unijnych doradztwo dla swoich pracowników – tą możliwość wybrano 237 razy, co stanowi 17,30 % wszystkich odpowiedzi.

Uzyskane wyniki zestawiono z odpowiedziami na pytanie 12 z I tury badań (2009 rok), co prezentują Rysunki 110-111:

**Rysunek 110. Działania, które przedsiębiorcy chcieliby sfinansować z funduszy unijnych w I i II turze badań (N=2700)**



**Rysunek 111. Działania, które przedsiębiorcy chcieliby sfinansować z funduszy unijnych w I i II turze badań - procentowo (N=2700)**



Ilościowe różnice w wynikach pomiędzy I a II turą badań okazały się istotne statystycznie, co przedstawia Tabela 6:

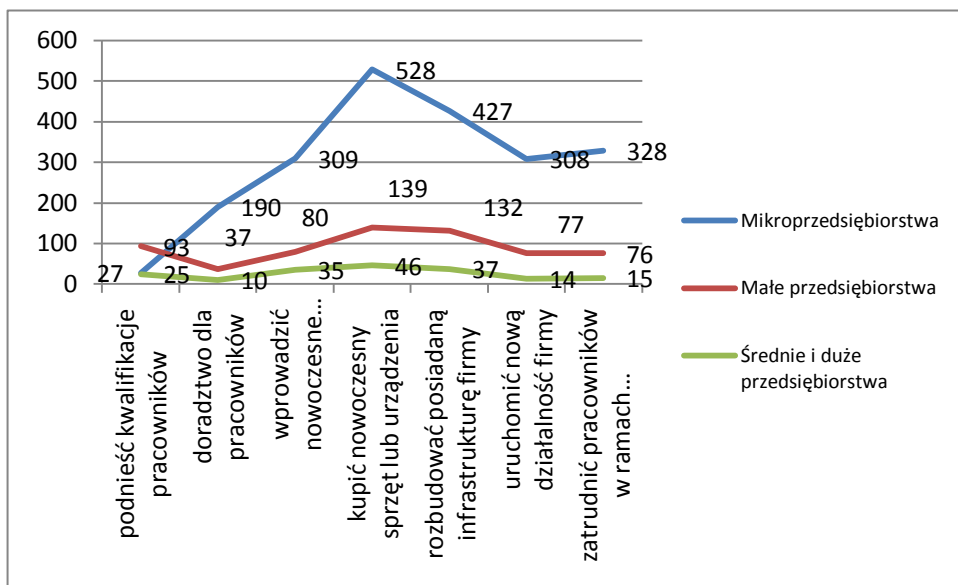
**Tabela 6. Różnice między planowanymi działaniami finansowanymi z funduszy unijnych pomiędzy I a II turą badań (N=1375)**

Rodzaj działania	Wartość testu Chi <sup>2</sup>	Istotność	Interpretacja różnicy
Podniesienie kwalifikacji pracowników	67,427	p = 0,000	Istotny wzrost liczby wyborów wszystkich działań w 2010 roku, w porównaniu do 2009 roku
Doradztwo dla pracowników	52,769	p = 0,000	
Wprowadzenie nowoczesnych technologii	57,714	p = 0,000	
Zakup nowoczesnego sprzętu lub urządzeń	10,766	p = 0,001	
Rozbudowa posiadanej infrastruktury firmy	18,535	p = 0,000	
Uruchomienie nowej działalności firmy	34,167	p = 0,000	
Zatrudnienie dodatkowych pracowników w ramach sponsorowanych staży, praktyk itp.	45,297	p = 0,000	

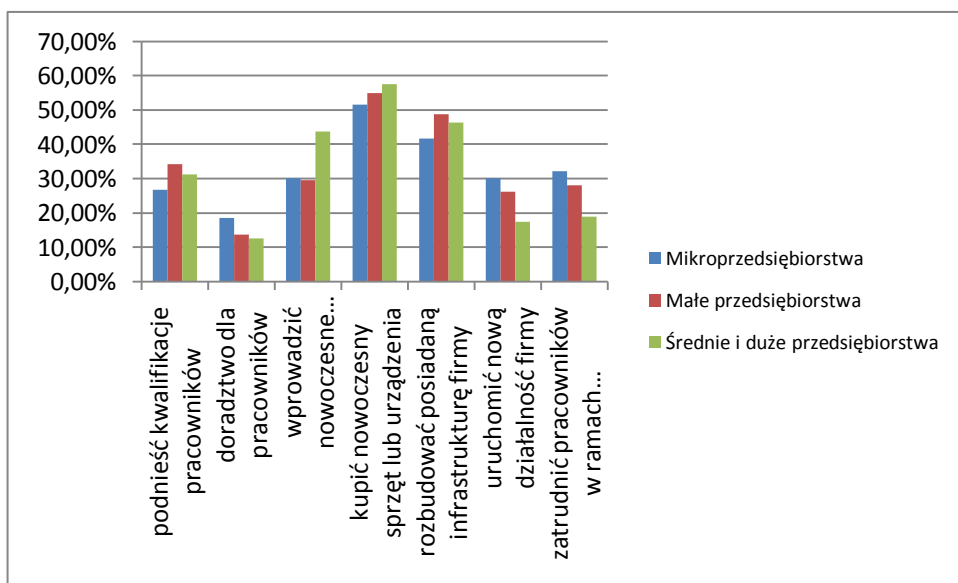
Można więc stwierdzić, że badani w 2010 roku przedsiębiorcy chętniej chcieliby przeznaczyć otrzymane fundusze unijne na finansowanie wszystkich możliwych działań, niż w roku 2009. Bez wątplenia ma to związek z większą liczbą respondentów, którzy w 2010 roku zadeklarowali chęć korzystania z dotacji unijnych.

W badaniach uwzględniono także wielkość przedsiębiorstwa wyróżniając mikroprzedsiębiorstwa, małe przedsiębiorstwa, średnie i duże przedsiębiorstwa. Odpowiedzi prezentują Rysunki 112-113:

**Rysunek 112. Działania, które przedsiębiorcy chcieliby sfinansować z funduszy unijnych z uwzględnieniem wielkości firmy (N=1375)**



**Rysunek 113. Działania, które przedsiębiorcy chcieliby sfinansować z funduszy unijnych z uwzględnieniem wielkości firmy – procentowo (N=1375)**



Przedsiębiorcy z terenu województwa lubelskiego, bez względu na wielkość firmy, najchętniej chcieliby przeznaczyć otrzymane fundusze unijne na zakup nowego sprzętu - tę opcję wybierano 528 (51,60 %) razy w mikroprzedsiębiorstwach, 149 razy (55 %) w małych

przedsiębiorstwach oraz 46 razy (57,50 %) w średnich i dużych przedsiębiorstwach) oraz na rozbudowę infrastruktury (mikroprzedsiębiorstwa – 427, 41,70 %; małe przedsiębiorstwa - 132, 48,70 %, średnie i duże przedsiębiorstwa – 37, 46,30 %). Najmniejszym zainteresowaniem cieszyła się możliwość sfinansowania z dotacji doradztwa dla pracowników. Tę możliwość wybrano 190 razy (18,60 %) w mikroprzedsiębiorstwach, 37 razy (13,70 %) w małych przedsiębiorstwach i 10 razy (12,50 %) w średnich i dużych przedsiębiorstwach.

Badani przedsiębiorcy z terenu województwa lubelskiego dostrzegają szansę na rozwój swoich firm dzięki wykorzystaniu funduszy unijnych. W porównaniu do pierwszej tury badań, przeprowadzonej w 2009 roku, obecnie większa ich liczba korzysta z tych funduszy, a także planuje ich wykorzystanie w przyszłości. Zamierzają wykorzystać otrzymane dotacje na rozwój firm, inwestując je głównie w podnoszenie kwalifikacji swoich pracowników oraz nowy sprzęt i wyposażenie. Jednocześnie, zarówno firmy korzystające z funduszy unijnych, jak i te, które tego nie robią, deklarują wiele trudności związanych z procesem ubiegania się o fundusze, wynikających zwłaszcza z formalnych procedur i biurokracji. Najwięcej trudności sprawia same przygotowanie wniosku aplikacyjnego, w tym zakresie przedsiębiorcy oczekivaliby najwięcej pomocy.

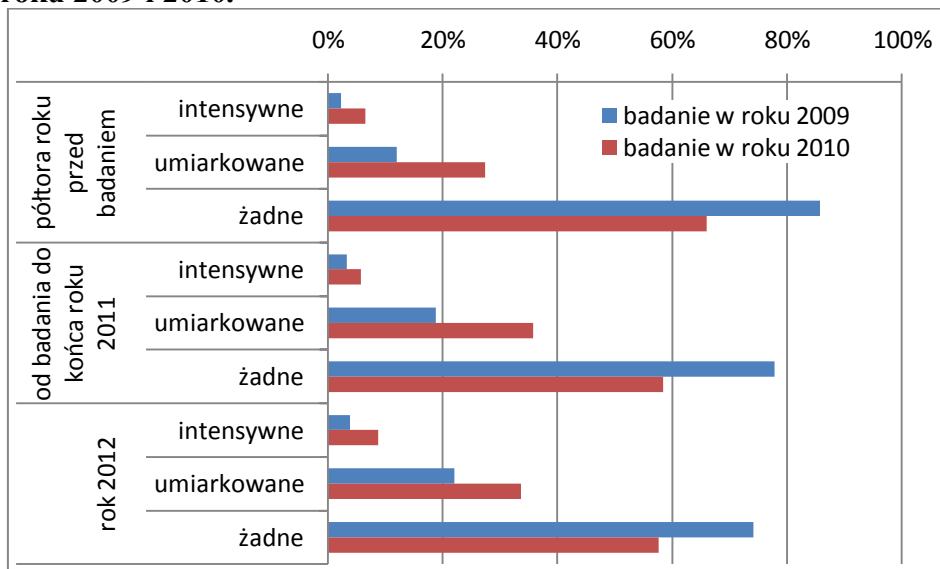


## 8. Przygotowania do mistrzostw Europy w piłce nożnej w 2012 roku.

Jednym z istotnych czynników zewnętrznego otoczenia firmy, jaki w programie badawczym postanowiono zdiagnozować był wpływ organizacji przez Polskę i Ukrainę mistrzostw Europy w piłce nożnej w 2012 roku. Badani proszeni byli o odpowiedź na pytanie, jakiego rodzaju przygotowania podjęli lub zamierzają podjąć w związku z tą imprezą: intensywne, umiarkowane, czy też wcale nie zamierzają się przygotowywać (kategoria żadne – rys. 114). Uzyskane wyniki świadczą o tym, że w roku 2010 więcej przedsiębiorstw deklarowało podjęcie lub zamiar podjęcia przygotowań do mistrzostw niż w roku 2009. W odniesieniu do okresu półtora roku przed badaniem odsetek ten wzrósł o ok. 20 punktów procentowych (z niecałych 20% do niecałych 40%). Podobną, choć już nie tak dużą zmianę zaobserwowano także w odniesieniu do prognoz dotyczących dwóch pozostałych okresów, czyli od chwili badania do końca 2011 roku oraz w roku 2012.

Wśród firm przygotowujących się do mistrzostw zdecydowanie dominują deklaracje mówiące o przygotowaniach umiarkowanych. Kategorię „intensywne” wybierało zaledwie od ok. 2,5% do ok. 8,5% ankietowanych w zależności od roku badania i perspektywy czasowej, której dotyczyło pytanie, choć trzeba przyznać, że w miarę „zblizania się” do turnieju finałowego odsetek ten nieznacznie, ale wzrastał (rys. 114).

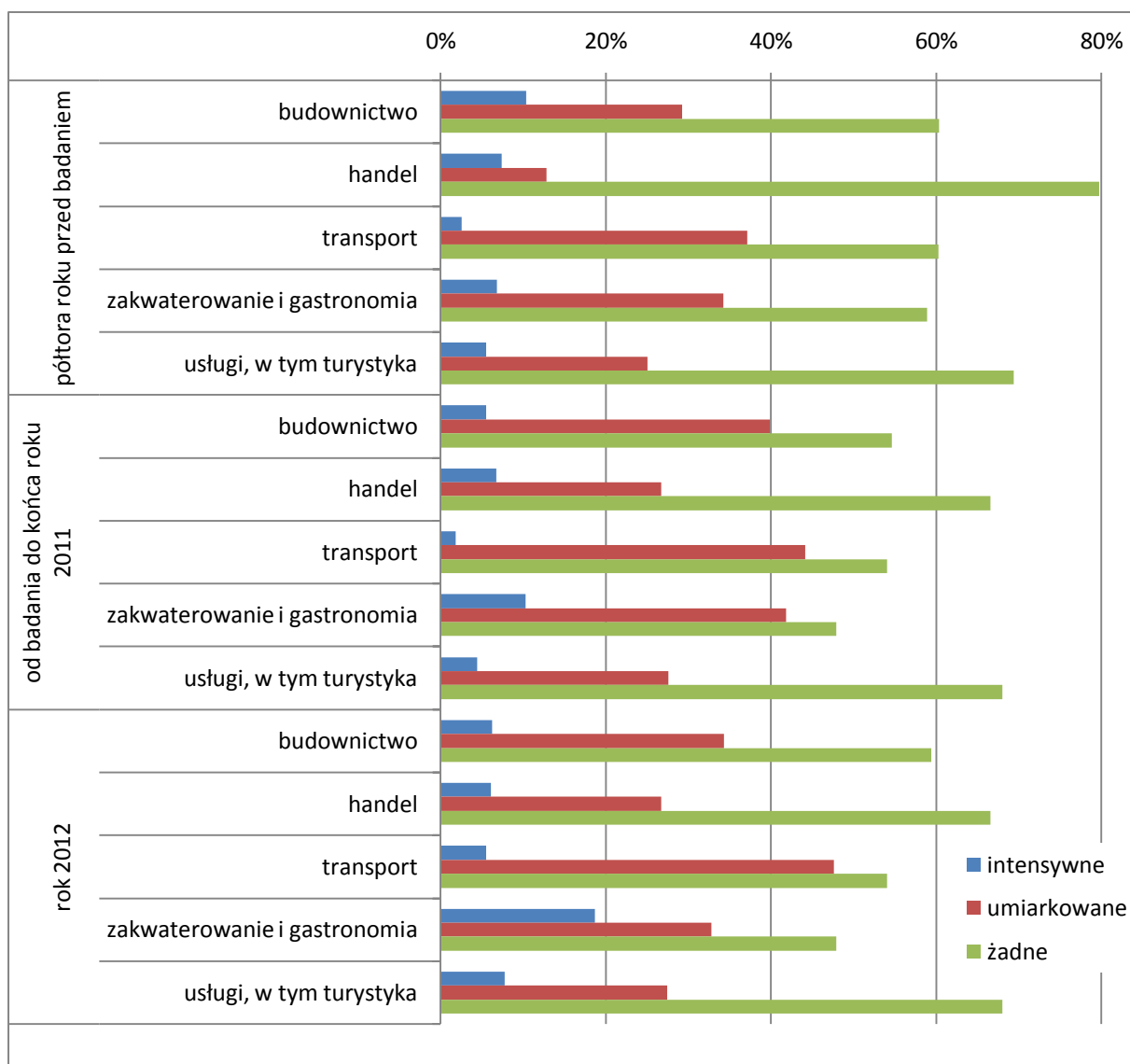
**Rysunek 114. Odsetek przedsiębiorców podejmujących i zamierzających podjąć intensywne, umiarkowane bądź żadne przygotowania do turnieju. Porównanie wyników badań w roku 2009 i 2010.**



Okres, którego dotyczyło pytanie	Rodzaj przygotowań	badanie w roku 2009	badanie w roku 2010
półtora roku przed badaniem	intensywne	2,32%	6,56%
	umiarkowane	11,95%	27,41%
	żadne	85,74%	66,03%
od badania do końca roku 2011	intensywne	3,35%	5,75%
	umiarkowane	18,84%	35,81%
	żadne	77,81%	58,44%
rok 2012	intensywne	3,81%	8,76%
	umiarkowane	22,09%	33,65%
	żadne	74,10%	57,59%

Analizując powyższe wyniki w podziale na branże, w których działają zarządzane przez ankietowanych menedżerów firmy, zauważyć można, iż w każdej z nich odsetek przedsiębiorstw nie planujących żadnych przygotowań jest zdecydowanie największy i waha się od ok. 48% do ok. 80% w zależności od branży i okresu, którego dotyczyło pytanie. Branżą, w której najwięcej firm podjęło lub zamierza podjąć działania przygotowujące do turnieju finałowego jest branża hotelarsko – gastronomiczna. Już w okresie półtora roku przed badaniem działania w tym zakresie podjęło nieco ponad 41% przedsiębiorstw z tej branży, zaś w kolejnych okresach zamierza je podjąć 52%. Aktywne w tym zakresie są również firmy budowlane i transportowe. Najmniej tego typu działań podejmują i zamierzają podjąć z kolei firmy z sektora handlowego i usługowego (rys. 115 i tabeli 7).

**Rysunek 115. Odsetek przedsiębiorców z różnych branż podejmujących i zamierzających podjąć intensywne, umiarkowane bądź żadne przygotowania do turnieju w miarę „zbliżania się” do jego rozpoczęcia. Wynik z roku 2010.**



Analiza przygotowań do Euro 2012 w firmach o różnej wielkości pokazuje, iż najbardziej aktywnymi w tym zakresie są przedsiębiorstwa małe. Działania w związku z imprezą podjęło już 45% z nich, a zamierza podjąć 55%. W gronie firm tej wielkości jest także wyższy niż w pozostałych odsetek deklarujących przygotowania intensywne (ok. 10-12%). Najmniej zainteresowane turniejem wydają się być przedsiębiorstwa średnie i duże. Do tej pory żadnych działań z nim związanych nie podjęło 77,5% pochodzących z tej grupy ankietowanych, zaś nie zamierza ich w ogóle podejmować 67,5% (rys. 9.3).

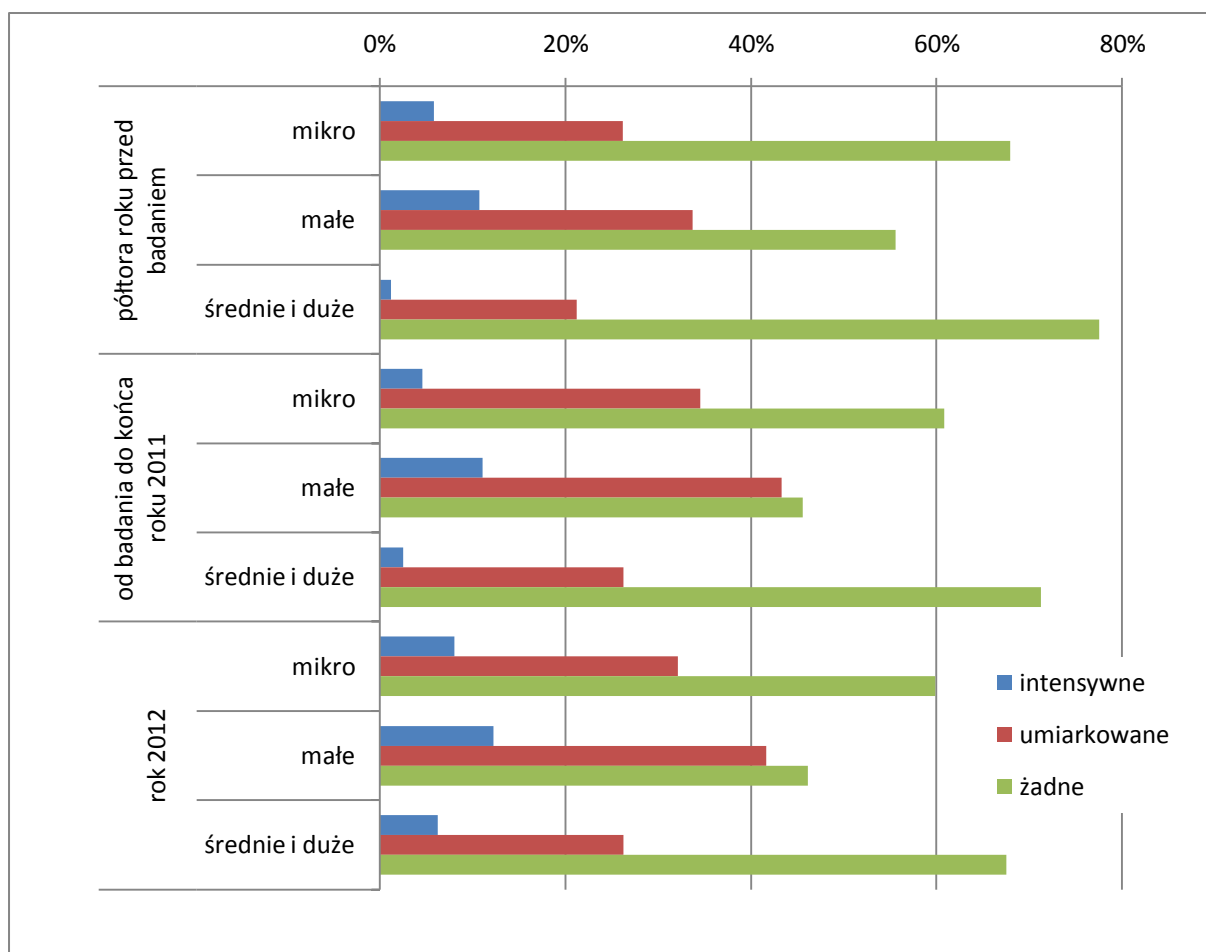
**Tabela 7. Odsetek przedsiębiorców z różnych branż podejmujących i zamierzających podjąć intensywne, umiarkowane bądź żadne przygotowania do turnieju w miarę „zbliżania się” do jego rozpoczęcia. Wynik z roku 2010.**

Okres, którego dotyczyło pytanie	branża	Rodzaj przygotowań		
		intensywne	umiarkowane	żadne
półtora roku przed badaniem	budownictwo	10,37%	29,26%	60,37%
	handel	7,43%	12,84%	79,73%
	transport	2,57%	37,13%	60,29%
	zakwaterowanie i gastronomia	6,84%	34,22%	58,94%
	usługi, w tym turystyka	5,54%	25,09%	69,37%
od badania do końca roku 2011	budownictwo	5,54%	39,85%	54,61%
	handel	6,76%	26,69%	66,55%
	transport	1,84%	44,12%	54,04%
	zakwaterowanie i gastronomia	10,27%	41,83%	47,91%
	usługi, w tym turystyka	4,41%	27,57%	68,01%
rok 2012	budownictwo	6,27%	34,32%	59,41%
	handel	6,08%	26,69%	66,55%
	transport	5,54%	47,60%	54,04%
	zakwaterowanie i gastronomia	18,70%	32,82%	47,91%
	usługi, w tym turystyka	7,78%	27,41%	68,01%

**Tabela 8. Odsetek przedsiębiorstw podejmujących i zamierzających podjąć intensywne, umiarkowane bądź żadne przygotowania do turnieju w miarę „zbliżania się” do jego rozpoczęcia w rozbiciu na wielkość. Wynik z roku 2010.**

Okres, którego dotyczyło pytanie	Wielkość firmy	Rodzaj przygotowań		
		intensywne	umiarkowane	żadne
półtora roku przed badaniem	mikro	5,87%	26,22%	67,91%
	małe	10,74%	33,70%	55,56%
	średnie i duże	1,25%	21,25%	77,50%
od badania do końca roku 2011	mikro	4,59%	34,57%	60,84%
	małe	11,11%	43,33%	45,56%
	średnie i duże	2,50%	26,25%	71,25%
rok 2012	mikro	8,03%	32,13%	59,84%
	małe	12,27%	41,64%	46,10%
	średnie i duże	6,25%	26,25%	67,50%

**Rys. 116. Odsetek przedsiębiorstw podejmujących i zamierzających podjąć intensywne, umiarkowane bądź żadne przygotowania do turnieju w miarę „zbliżania się” do jego rozpoczęcia w rozbiciu na wielkość. Wynik z roku 2010.**



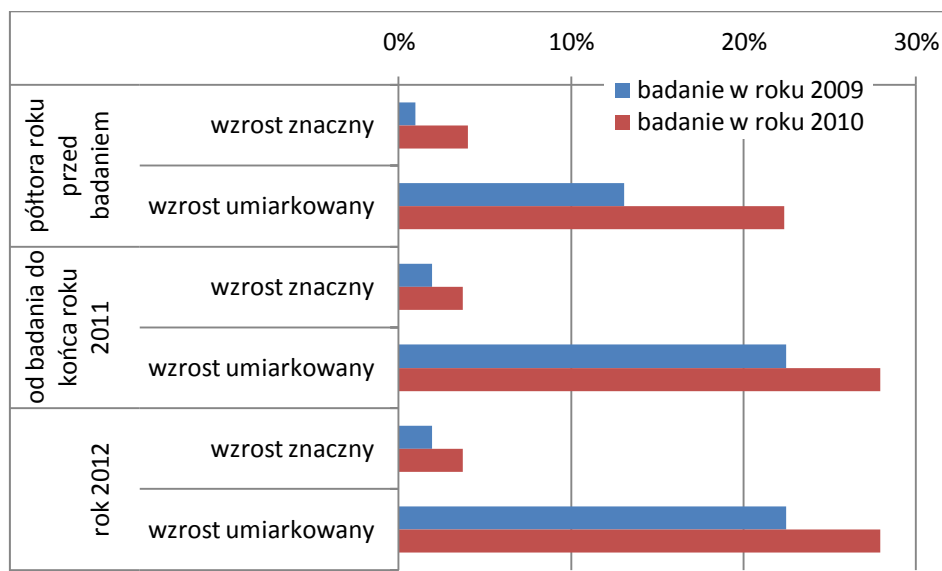
Deklaracje dotyczące przygotowań do Euro 2012 silnie korelują z opiniami dotyczącymi odnotowanych i prognozowanych zmian dochodów ze sprzedaży i liczby zatrudnionych związanych z turniejem. Kto podejmuje przygotowania, ten zazwyczaj spodziewa się wzrostu obu tych kategorii. Warto jednak zwrócić uwagę, iż odsetki spodziewających się wzrostu dochodów ze sprzedaży są wyższe niż prognozujących wzrost zatrudnienia (por. rys. 9.4 i 9.5). Oznacza to, że turniej silniej oddziałuje na obroty firm aniżeli na przyjęcia do pracy nowych pracowników.

W roku 2010 więcej firm niż w roku 2009 odnotowało lub spodziewało się wzrostu dochodów ze sprzedaży i zatrudnienia związanych z mistrzostwami. Różnica ta wyniosła ok. 7 - 12 punktów procentowych w przypadku dochodów ze sprzedaży i ok. 7 - 9 pp. w przypadku liczby zatrudnionych.

Spśród trzech analizowanych okresów (półtora roku przed badaniem, od badania do końca 2011 r. i rok 2012) największe wzrosty obu rozważanych kategorii spodziewane są tuż przed turniejem, czyli w roku 2012. Prognozuje je w odniesieniu do obu kategorii ok. 31%

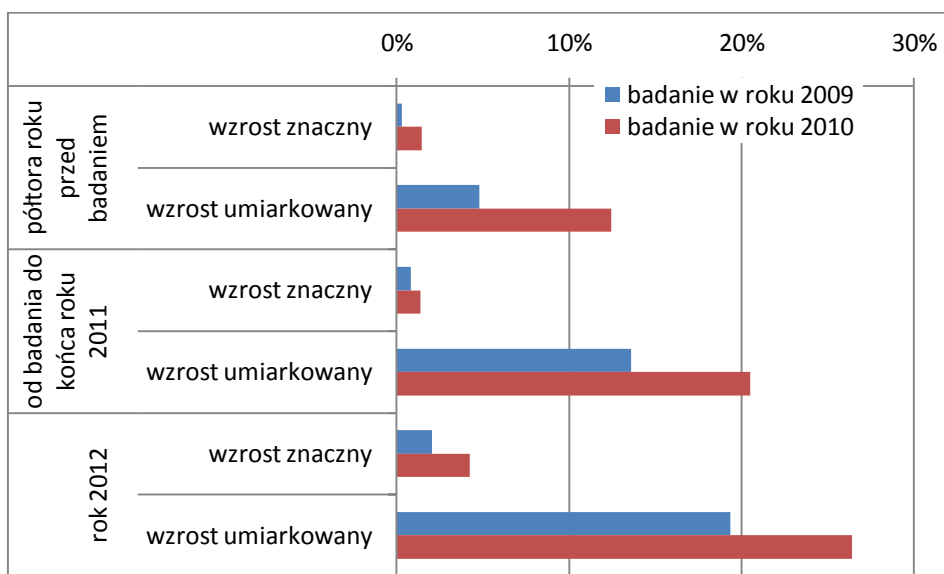
ankietowanych, przy czym wzrostów znacznych spodziewa się nie więcej niż 4,5% (rys. 117 i 118).

**Rysunek 117. Odsetek przedsiębiorstw, które odnotowały lub spodziewają się wzrostu związanych z EURO 2012 dochodów ze sprzedaży. Porównanie wyników badań w roku 2009 i 2010.**



Okres, którego dotyczyło pytanie	Rodzaj wzrostu	badanie w roku 2009	badanie w roku 2010
półtora roku przed badaniem	wzrost znaczny	0,97%	4,00%
	wzrost umiarkowany	13,06%	22,34%
od badania do końca roku 2011	wzrost znaczny	1,94%	3,71%
	wzrost umiarkowany	22,46%	27,93%
rok 2012	wzrost znaczny	1,94%	3,71%
	wzrost umiarkowany	22,46%	27,93%

**Rysunek 118. Odsetek przedsiębiorstw, które odnotowały lub spodziewają się w związku z EURO 2012 wzrostu liczby zatrudnionych pracowników. Porównanie wyników badań w roku 2009 i 2010.**



Okres, którego dotyczyło pytanie	Rodzaj wzrostu	badanie w roku 2009	badanie w roku 2010
półtora roku przed badaniem	wzrost znaczny	0,30%	1,45%
	wzrost umiarkowany	4,78%	12,44%
od badania do końca roku 2011	wzrost znaczny	0,82%	1,38%
	wzrost umiarkowany	13,58%	20,51%
rok 2012	wzrost znaczny	2,03%	4,22%
	wzrost umiarkowany	19,35%	26,40%