



DOI: 10.18276/sip.2017.48/2-35

Paweł Ziemiański*

Michał Tomczak**

Politechnika Gdańska

SAMOOCENA KOMPETENCJI PRZEDSIĘBIORCZYCH I SZACOWANE PRAWDOPODOBIENSTWO ROZPOCZĘCIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ A DOŚWIADCZENIA PRZEDSIĘBIORCZE W RODZINIE

STRESZCZENIE

W artykule zaprezentowano wyniki badań empirycznych odnoszących się do kwestii samooceny kompetencji przedsiębiorczych oraz szacowanego prawdopodobieństwa rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej w przyszłości, w kontekście zmiennej, jaką jest posiadanie członka rodziny prowadzącego działalność gospodarczą.

Wyniki przeprowadzonych i zaprezentowanych w artykule badań wskazują na to, że osoby posiadające członka bliskiej rodziny prowadzącego własną działalność gospodarczą wyżej oceniają własne kompetencje przedsiębiorcze. Dodatkowo, pozytywny związek pomiędzy poziomem przekonań dotyczących oceny własnych kompetencji a szacowanym prawdopodobieństwem, że rozpocznie się własną działalność gospodarczą w niedługiej przyszłości, jest silniejszy w grupie osób posiadających członka rodziny prowadzącego działalność własną niż w grupie osób, które takiego członka rodziny nie mają.

Słowa kluczowe: kompetencje przedsiębiorcze, rozpoczęcie działalności gospodarczej, samoskuteczność

* Adres e-mail: pawel.ziemianski@zie.pg.gda.pl

** Adres e-mail: michal.tomczak@zie.pg.gda.pl

Wprowadzenie

Do składowych kompetencji zaliczyć można wiedzę, umiejętności, wartości i zachowania niezbędne dla osiągnięcia pożądanego poziomu wydajności w obszarze danej aktywności lub zadania (Morris i in., 2013). Możliwe jest również wyodrębnienie spośród nich i scharakteryzowanie takich, których posiadanie może w znaczący sposób ułatwiać decyzję o rozpoczęciu działalności gospodarczej oraz przesądzić o jej ewentualnym powodzeniu. J.C. Sánchez (2013) wskazuje na specyficzne charakterystyki indywidualne odnoszące się do postawy przedsiębiorczej, takie jak: samoskuteczność, proaktywność oraz skłonność do ponoszenia ryzyka. Poniższe rozważania zogniskowane zostaną przede wszystkim na kwestii samoskuteczności, a konkretnie – samooceny kompetencji przedsiębiorczych w odniesieniu do szacowanego prawdopodobieństwa rozpoczęcia działalności gospodarczej w kontekście doświadczeń przedsiębiorczych w rodzinie.

1. Przekonanie o posiadaniu kompetencji a podejmowanie działań przedsiębiorczych

Poczucie własnych kompetencji, czyli przekonanie o tym, że posiada się wystarczające umiejętności do realizacji zakładanych celów, było obiektem badań głównie w nurcie zapoczątkowanym przez A. Bandurę (1997). Autor ten wprowadził pojęcie poczucia samoskuteczności, które jest definiowane jako przekonanie jednostki dotyczące jej możliwości czy zdolności do tego, by w przedsięwziętym działaniu osiągnąć określony poziom wykonania.

Poczucie własnej skuteczności może być analizowane na różnych poziomach ogólności. W literaturze można odnaleźć na przykład wyniki badań dotyczące znaczenia zgeneralizowanego poczucia samoskuteczności, które stanowi w miarę trwałą cechę czy dyspozycję jednostki (np. Luszczynska, Gutierrez-Dona, Schwarzer, 2005). Wspomniany już Bandura, twórca pojęcia poczucia własnej skuteczności, był zwolennikiem definiowania go na szczegółowym poziomie tak, aby dotyczyło dość wyraźnie sprecyzowanych działań. Tak widziane poczucie własnej skuteczności przyjęło się definiować jako przekonanie o poziomie własnych kompetencji w określonej dziedzinie funkcjonowania (np. Ryan, Deci, 2000; Baumeister, Vohs, 2007).

Przekonanie o posiadaniu kompetencji jest jednym z czynników wpływających na zachowania jednostki. Osoby, które wierzą we własne możliwości skutecznej re-



alizacji określonych działań, chętniej owe działania podejmują, stawiają sobie bardziej ambitne cele oraz wykazują większą wytrwałość w obliczu pojawiających się trudności. Zależności te były wielokrotnie weryfikowane w badaniach uwzględniających bardzo różne konteksty sytuacyjne i dziedziny ludzkiej aktywności (np. Chen, Green, Crick, 1998; Markman, Balkin, Baron, 2002; Bradley, Roberts, 2004; Williams, Rhodes, 2014).

Przekonanie o posiadaniu kompetencji przedsiębiorczych wydaje się nie być wystarczającym czynnikiem do podjęcia i wprowadzenia w życie decyzji o założeniu działalności gospodarczej. Założenie o konieczności rozważenia znaczenia dodatkowych aspektów było czynione przez badaczy zajmujących się zagadnieniem powstawania intencji przedsiębiorczych oraz ich relacji z działaniami jednostki (Zellweger, Sieger, Halter, 2008; Kurczewska, 2010). Najszerzej opisanymi i mającymi najbardziej ugruntowane podstawy empiryczne są: model zdarzenia przedsiębiorczego oraz teoria planowanego zachowania.

W modelu zdarzenia przedsiębiorczego autorstwa Shapero i Sokola (1982), z poczuciem własnych kompetencji najsilniej związana jest postrzegana wykonalność, będąca obok chęci oraz skłonności do działania determinantą wystąpienia intencji przedsiębiorczych. Intencje te z kolei mogą przekładać się na działanie wówczas, gdy wystąpi dodatkowe zdarzenie będące pewnego rodzaju katalizatorem, bodźcem. Z kolei teoria planowanego zachowania autorstwa Ajzena (1991) zakłada, że podejmowanie przez jednostkę określonych działań wynika bezpośrednio z intencji jednostki. Determinantami powstawania intencji są z kolei: postrzegana przez jednostkę możliwość sprawowania kontroli nad działaniem, sposób, w jaki postrzega ona normy społeczne, czyli czy uważa, że dane działanie będzie aprobowane przez jej środowisko i ważne osoby z jej otoczenia (Giannetti, Simonov, 2004), a także to, na ile postrzega dane działanie jako atrakcyjne. Przekonanie o posiadaniu przez jednostkę kompetencji wydaje się w tym modelu najsilniej związane z pierwszą z wymienionych determinant, czyli postrzeganą możliwością sprawowania kontroli. Zgodnie z przywołanymi modelami jest ono natomiast tylko jednym z czynników decydujących o przedsięwzięciu działania polegającego na rozpoczęciu własnej działalności gospodarczej, choć w różnych kontekstach sytuacyjnych waga poszczególnych czynników może być różna (Ajzen, Fishbein, 2004).



2. Hipotezy i założenia metodologiczne badania

Celem badania była weryfikacja następujących hipotez badawczych:

H1: Osoby posiadające członka rodziny prowadzącego działalność gospodarczą cechują się wyższą oceną swoich kompetencji przedsiębiorczych niż osoby nieposiadające członka rodziny prowadzącego działalność gospodarczą.

H2: Relacja pomiędzy poziomem posiadanych przekonań o własnych kompetencjach przedsiębiorczych a szacowanym prawdopodobieństwem założenia własnej działalności gospodarczej w ciągu 1 roku po zakończeniu studiów jest silniejsza wśród osób posiadających członka rodziny prowadzącego działalność gospodarczą w porównaniu do osób nie posiadających takiego członka rodziny.

Opisane w niniejszym badaniu wyniki zostały uzyskane w ramach szerszego projektu badawczego dotyczącego intencji przedsiębiorczych młodych osób. Łącznie, w badaniu sondażowym przeprowadzonym przy wykorzystaniu standaryzowanego kwestionariusza ankietowego, udział wzięły 374 osoby, spośród których 240 stanowiły kobiety, 133 – mężczyźni, a 1 osoba badana nie wskazała swojej płci. Próba badawcza powstała na zasadzie doboru celowego. Uczestnikami badania byli studenci kierunku zarządzanie na jednej z polskich dużych uczelni technicznych. Badanie tej grupy w kontekście jej podejścia do przedsiębiorczości jest celowe oraz szczególnie istotne z przynajmniej dwóch powodów. Po pierwsze, osoby te są obecnie lub będą w niedługim czasie na etapie podejmowania decyzji dotyczących ich dalszej kariery zawodowej i jej przebiegu. Wybór kariery przedsiębiorcy jest dla nich jedną z możliwych opcji. Po drugie, grupa ta może w szczególnym stopniu przyczynić się do rozwoju przedsiębiorczości. W gospodarkach opartych na wydajności, do których wciąż zaliczana jest Polska, to właśnie wśród ludzi młodych istnieje duża skłonność do zakładania własnej działalności gospodarczej (Kelley i in., 2015). Tym samym, poznanie czynników powiązanych z ową skłonnością – zarówno mogących ją ograniczać, jak i wspierać – wydaje się bardzo ważne.

Ocena własnych kompetencji przedsiębiorczych

Do oceny własnych kompetencji przedsiębiorczych przez osoby badane wykorzystano skalę badawczą złożoną z sześciu pozycji. Skala ta została zaproponowana przez Liñán i Chen (2009) w badaniach dotyczących weryfikacji opisanej powyżej



teorii Ajzena. Użyte pozycje skali były stosowane przez autorki do pomiaru postrzeganej kontroli nad działaniami przedsiębiorczymi, czyli konstruktowi bliskiego poczuciu własnej skuteczności. Same Liñán i Chen (2009) wskazują na to, że skala ta składa się ze stwierdzeń dotyczących „poczucia kompetencji związanych z tworzeniem firmy” (Chen, 2009, s. 602). Dla potwierdzenia zasadności użycia tej skali jako metody pomiaru samooceny kompetencji przedsiębiorczych, poniżej zamieszczono przykładową pozycję skali:

Znam praktyczne kwestie niezbędne do rozpoczęcia działalności gospodarczej.

Badani odnosili się do każdej z pozycji na skali Likerta wybierając odpowiedź od 1 (całkowicie się nie zgadzam) do 7 (całkowicie się zgadzam). Wykorzystana skala osiągnęła bardzo wysoki poziom rzetelności w grupie wszystkich osób badanych (a Cronbacha = 0,89). Wysoka rzetelność skali pozwala wnioskować o tym, że pozycje kwestionariusza użyte do pomiaru badanej zmiennej stanowią jeden czynnik. W związku z tym, dla każdej z osób badanych został obliczony wynik stanowiący miarę samooceny poziomu kompetencji przedsiębiorczych, będącej średnią wyników z odpowiedzi na 6 twierdzeń zawartych w skali.

3. Wyniki badań własnych

Posiadanie członka rodziny kierującego firmą

W jednym z pytań zawartych w ankiecie badawczej uczestnicy byli proszeni o wskazanie, czy ktoś z członków ich rodziny posiada więcej niż 5% udziałów w firmie i nią zarządza. W pytaniu doprecyzowano, że dotyczy ono członków najbliższej i/lub bliskiej rodziny (rodzic, rodzeństwo, dziadkowie, ciocia, wujek lub kuzynostwo). Pośród wszystkich osób badanych 211 odpowiedziało na to pytanie przecząco, natomiast 163 osoby zadeklarowały, że w ich rodzinie jest taka osoba.

Szacowane prawdopodobieństwo założenia własnej firmy

Osoby badane, w jednym z pytań w ankiecie były proszone o wskazanie, jak duże jest prawdopodobieństwo, że założą własną firmę w przeciągu roku od ukończenia studiów. W ankiecie użyto skali od 0 do 100% z interwałami co 10%. Średni



wynik ze wszystkich wskazań osób badanych wyniósł $M = 31,78$, a odchylenie standardowe $SD = 24,93$.

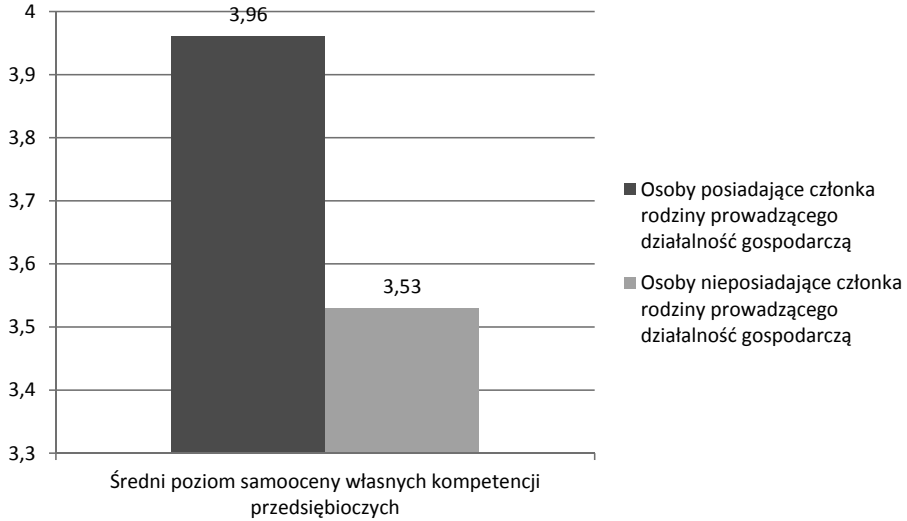
Weryfikacja hipotezy 1

W celu weryfikacji pierwszej z hipotez badawczych dokonano porównania średniej samooceny poziomu kompetencji przedsiębiorczych w grupie osób posiadających członka rodziny posiadającego i zarządzającego firmą oraz w grupie osób nieposiadających takiego członka rodziny. W tym celu wykorzystano test t-Studenta dla grup niezależnych. Uzyskany wynik wskazuje na występowanie istotnej statystycznie różnicy pomiędzy analizowanymi grupami w poziomie weryfikowanej zmiennej:

$$t(372) = 3,70, p < 0,001.$$

Samoocena poziomu własnych kompetencji przedsiębiorczych była wyższa w grupie osób posiadających członka rodziny mającego własną firmę i nią zarządzającego ($M = 3,96$, $SD = 1,10$) niż w grupie osób nieposiadających takiego członka rodziny ($M = 3,53$, $SD = 1,10$). Wynik ten przedstawiono na rysunku 1.

Rysunek 1. Średnia samoocena poziomu kompetencji przedsiębiorczych w obu analizowanych grupach



Źródło: opracowanie własne.

Uzyskany rezultat stanowi potwierdzenie hipotezy 1. Przy jego interpretacji i uzasadnieniu warto odwołać się do koncepcji Bandury, który wskazuje na istotną rolę, jaką pełni obserwowanie innych w procesie budowania przekonania o tym, że posiada się określone kompetencje pozwalające na osiągnięcie pożądanych rezultatów. Bandura szczególnie podkreślał rolę osób, które dla jednostki mogą stanowić wzór dzięki temu, że widziane są jako do niej podobne lub też w związku z tym, że są z nią blisko związane (Bandura, 1997).

Weryfikacja hipotezy 2

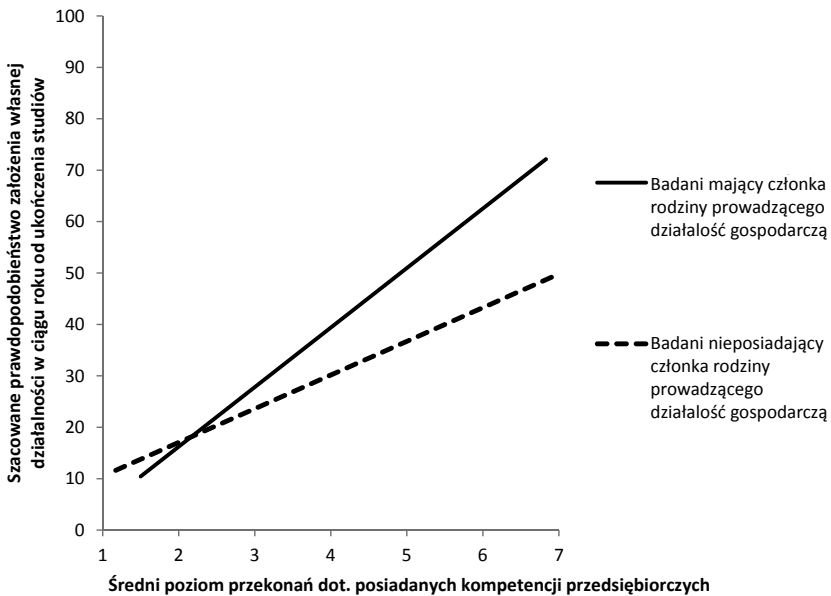
W celu weryfikacji drugiej hipotezy badawczej, mówiącej o silniejszym związku pomiędzy poziomem postrzeganych kompetencji przedsiębiorczych a szacowanym prawdopodobieństwem, że założy się firmę w ciągu roku po zakończeniu studiów, w pierwszej kolejności obliczono współczynnik korelacji r-Pearsona pomiędzy siłą przekonań o posiadaniu kompetencji przedsiębiorczych a szacowanym prawdopodobieństwem rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej. Współczynnik ten został

policzony osobno dla grupy badanych, którzy zadeklarowali posiadanie w bliskiej rodzinie osoby prowadzącej własną działalność gospodarczą oraz w grupie osób, które zadeklarowały, że takiej osoby w rodzinie nie mają. Współczynnik korelacji w pierwszej z tych grup wyniósł $r = 0,47$, $p < 0,001$, zaś w drugiej grupie wyniósł $r = 0,29$, $p < 0,001$. W obu analizowanych grupach zależność pomiędzy siłą przekonań o posiadaniu kompetencji przedsiębiorczych i szacowanym prawdopodobieństwem założenia własnej działalności była pozytywna na istotnym statystycznie poziomie, co oznacza, że wzrostowi wartości jednej zmiennej towarzyszy wzrost wartości drugiej zmiennej. Jednocześnie, w grupie osób posiadających w bliskiej rodzinie osobę prowadzącą firmę, poziom tej zależności okazał się być umiarkowany (tak definiowane są korelacje osiągające wartość 0,4–0,7). Podczas gdy w grupie osób nieposiadających bliskiego członka rodziny-przedsiębiorcy, poziom tej zależności okazał się słaby (tak definiowane są korelacje osiągające wartość 0,2–0,4). Uzyskanie współczynników korelacji o zróżnicowanym poziomie w analizowanych grupach pozwala na stwierdzenie, że możliwe jest istnienie efektu interakcji pomiędzy badanymi zmiennymi. W celu dalszej weryfikacji jego istnienia, przeprowadzono analizę regresji ze składnikiem interakcji, w której posiadanie w rodzinie osoby prowadzącej działalność oraz poziom przekonań o posiadaniu kompetencji przedsiębiorczych były zmiennymi niezależnymi, a szacowane prawdopodobieństwo założenia firmy było zmienną zależną. Zmienne niezależne wycentrowano. W przypadku zmiennej ilościowej (poziom przekonań o posiadaniu kompetencji przedsiębiorczych) wybrano metodę centracji opartą na standaryzacji wyników. Wykonana hierarchiczna analiza regresji ze składnikiem interakcyjnym wykazała efekt główny posiadania w rodzinie osoby prowadzącej działalność gospodarczą ($\beta = 0,16$, $p < 0,01$) oraz efekt główny poziomu przekonań o posiadaniu kompetencji przedsiębiorczych ($\beta = 0,37$, $p < 0,001$). Ujawnił się także istotny efekt interakcji ($\beta = 0,11$, $p < 0,05$). Zarówno model bez składnika interakcyjnego $F(2, 356) = 40,75$, $p < 0,001$, jak i model ze składnikiem interakcyjnym $F(3, 355) = 29,11$, $p < 0,001$ okazały się dobrze dopasowane do danych. Model bez składnika interakcyjnego pozwolił wyjaśnić 18% wariancji zmiennej zależnej. Wprowadzenie składnika interakcyjnego skutkowało istotną, choć nieznaczną zmianą w procencie wyjaśnianej wariancji $F(1, 355) = 4,92$, $p < 0,05$. Model ze składnikiem interakcyjnym pozwolił wyjaśnić 19% wariancji zmiennej zależnej. Uzyskane rezultaty świadczą zatem o tym, że zależność między poziomem poczucia kompetencji przedsiębiorczych a szacowanym prawdopodobień-



stwem założenia własnej działalności w ciągu roku od zakończenia studiów różni się istotnie w obu analizowanych grupach badawczych. Różnicę tę zobrazowano na rysunku 2, który przedstawia linię najlepszego dopasowania do uzyskanych w obu grupach wyników.

Rysunek 2. Linie najlepszego dopasowania do uzyskanych wyników obrazujące zależność pomiędzy poziomem przekonań o własnych kompetencjach przedsiębiorczych i szacowanym prawdopodobieństwem założenia własnej działalności w obu analizowanych grupach



Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie i wnioski

Uzyskane rezultaty okazały się zgodne z postawionymi przez autorów artykułu hipotezami. Potwierdzenie hipotezy pierwszej, wskazujące na wyższy poziom przekonań o posiadaniu kompetencji przedsiębiorczych przez osoby mające przedsiębiorcę w rodzinie, wydaje się zgodne z wiedzą intuicyjną. Przekonanie takie może się tworzyć w wyniku oddziaływania różnorodnych źródeł decydujących o wierze w zdolność osiągnięcia w wyniku własnych działań pożądanego rezultatu. Bandura

(1997) wyróżnia cztery takie źródła, czyli własne doświadczenie, obserwację innych, perswazję społeczną oraz poziom postrzeganego subiektywnie pobudzenia fizjologicznego. Wydaje się, że przynajmniej część spośród nich powinna być bardziej dostępna czy też stanowić częstszy przedmiot doświadczeń osób, które mają w bliskiej rodzinie kogoś prowadzącą firmę. Może to bowiem być związane z nabywaniem własnych doświadczeń związanych z braniem udziału w prowadzeniu firmy czy też samą możliwością obserwacji przedsiębiorcy, który w ten sposób staje się modelem pewnych działań.

Drugi z uzyskanych wyników jest w ocenie autorów niniejszego artykułu ważniejszy i bardziej interesujący. Wskazuje on bowiem na fakt, że wytworzone przekonanie o posiadaniu kompetencji jest silniej związane z szacowanym prawdopodobieństwem rozpoczęcia własnej działalności w grupie osób, które mają w bliskiej rodzinie kogoś, kto prowadzi działalność gospodarczą. Wniosek ten jest istotny zarówno z teoretycznego, jak i praktycznego punktu widzenia. Oznacza bowiem, że posiadanie członka rodziny prowadzącego własną firmę może stanowić w kontekście zakładania działalności gospodarczej czynnik moderujący relację pomiędzy wiarą, że się potrafi, a chęcią podjęcia działania. Praktyczne implikacje uzyskanego wyniku mogą być, zdaniem autorów, wykorzystane w praktyce edukacyjnej w kontekście rozwijania kompetencji niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej, a także związanego z nim wzrostu przekonań o posiadaniu przez jednostkę tych kompetencji. Wydaje się bowiem, że w zależności od warunków rodzinnych, w jakich jednostka wzrastała, inaczej mogą być stawiane cele tych oddziaływań.

Literatura

- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50 (2), 179–211.
- Ajzen, I., Fishbein, M. (2004). Questions Raised by Reasoned Action Approach: Comment on Odgen (2003). *Health Psychology*, 23 (4), 431–434.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.
- Baumeister, R., Vohs, K. (2007). *Encyclopedia of Social Psychology*. Thousand Oaks: SAGE.
- Bradley, D.E. Roberts, J.A. (2004). Self-employment and Job Satisfaction: Investigating the Role of Self-efficacy, Depression, and Seniority. *Journal of Small Business Management*, 42 (1), 37–58.

- Chen, C., Green R., Crick A. (1998), The Self-efficacy Expectations and Occupational Preferences of Females and Males. *Journal of Business Venturing*, 13 (4), 295–316.
- Giannetti, M., Simonov, A. (2004). On the Determinants of Entrepreneurial Activity: Social Norms, Economic Environment and Individual Characteristics. *Swedish Economic Policy Review*, 11 (2), 269–313.
- Kelley, D., Brush, C., Greene, P., Herrington, M., Ali, A., Kew, P. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor: Special Report. Women's Entrepreneurship 2015*. Global Entrepreneurship Research Association.
- Kurczewska, A. (2010). Problemy pomiaru intencji przedsiębiorczych. *E-mentor*, 4 (36), 12–16.
- Liñán, F. Chen, Y.W., (2009). Development and Cross- Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33 (3), 593–617.
- Luszczynska, A., Gutiérrez-Doña, B., Schwarzer, R. (2005). General Self-efficacy in Various Domains of Human Functioning: Evidence from Five Countries. *International Journal of Psychology*, 40 (2), 80–89.
- Markman, G. D., Balkin, D. B., Baron, R. A. (2002). Inventors and New Venture Formation: The Effects of General Self-efficacy and Regretful Thinking. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27 (2), 149–165.
- Morris, M.H., Webb, J.W., Fu, J., Singhal S. (2013). A Competency-based Perspective on Entrepreneurship Education: Conceptual and Empirical Insights. *Journal of Small Business Management*, 51 (3), 352–369.
- Ryan, R.M., Deci, E.L. (2000). Self-Determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation, Social Development, and Well-Being. *American Psychologist*, 55 (1), 68–78.
- Sánchez, J.C. (2013). The Impact of an Entrepreneurship Education Program on Entrepreneurial Competencies and Intention. *Journal of Small Business Management*, 51 (3), 447–465.
- Shapero, A. Sokol, L. (1982). The Social Dimensions of Entrepreneurship. W: *The Encyclopedia of entrepreneurship* (s. 72–90). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Williams, D.M., Rhodes, R.E. (2014). The Confounded Self-efficacy Construct: Conceptual Analysis and Recommendations for Future Research. *Health Psychology Review*, 10 (2), 1–16.
- Zellweger, T., Sieger, P., Halter, F. (2011). Shoud I Stay or Should I Go? Career Choice Intentions of Students with Family Business Background. *Journal of Business Venturing*, 26, 521–536.



**SELF-ASSESSMENT OF ENTREPRENEURIAL COMPETENCIES AND ESTIMATED
PROBABILITY OF STARTING ONE'S OWN VENTURE AMONG PEOPLE WITH
AND WITHOUT FAMILY ENTREPRENEURIAL EXPERIENCE**

Abstract

The article presents results of empirical research pertaining to the relationship between the assessed level of entrepreneurial competencies and estimated probability of starting one's own venture in the future among those who have a family member who runs his/her own venture and those who do not. Obtained results indicate that people in the first group assess their entrepreneurial competencies as higher. Additionally, the relationship between this assessment and the estimated probability that they will start their own venture in the near future is stronger in that group in comparison to the group of people who do not have a family member who owns and operates her/his company.

Translated by Paweł Ziemiański

Keywords: entrepreneurial competencies, starting business venture, self-efficacy

JEL codes: J24, M13

