

POLITYKA II SZANSY DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Sondaż na temat upadłości
raport końcowy z wyników badania

przygotowany dla

POLSKIEJ AGENCJI ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI



WARSZAWA, listopad 2011

Zawartość

1. Informacje o badaniu	3
2. Metodologia	4
2.1. Metoda badawcza	4
2.2. Dobór próby	4
3. Podsumowanie.....	6
4. Wyniki badania.....	9
4.1. Doświadczenia porażki w biznesie i ponownej działalności gospodarczej po porażce ..	9
4.2. Skojarzenia z upadłością.....	11
4.3. Postrzegana skala i przyczyny upadłości	14
4.4. Ocena wiarygodności przedsiębiorcy znajdującego się w upadłości	16
4.5. Ocena idei i instrumentów drugiej szansy	23



1. Informacje o badaniu

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości realizuje projekt badawczy zatytułowany „Polityka drugiej szansy – zapotrzebowanie na usługi doradcze oraz instrumenty wsparcia dla ponownie rozpoczynających działalność gospodarczą”. Projekt ten jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego (Program Operacyjny Kapitał Ludzki). W jego ramach dotychczas zrealizowano: badanie ilościowe wśród ogółu polskich przedsiębiorców MŚP, badania eksperckie, badania jakościowe (indywidualne wywiady pogłębione) z przedsiębiorcami, których działalność została zlikwidowana w wyniku postępowania upadłościowego oraz z tymi, którzy założyli nową działalność po doświadczeniu upadłości. Ponadto opracowano dwie ekspertyzy: pierwsza z nich dotyczy efektywnego systemu wsparcia osób ponownie otwierających działalność gospodarczą, druga - stworzenia bardziej przyjaznych norm prawa upadłościowego i naprawczego.

W trakcie dotychczas przeprowadzonych badań stwierdzono istnienie rygorystycznego stosunku przedstawicieli sektora MSP wobec upadłości i przedsiębiorców, którzy upadli. Przedsiębiorcy, którzy upadli, a także badani eksperci, mówili również o negatywnych postawach szerszego otoczenia społecznego wobec upadłości.

Celem badania, którego wyniki opisuje niniejszy raport, była weryfikacja hipotezy o istnieniu negatywnych postaw społeczeństwa wobec upadłości poprzez realizację badania na reprezentatywnej ogólnopolskiej próbie dorosłych Polaków.

Szczegółowe cele badania obejmowały:

- Identyfikację skojarzeń z upadłością;
- Ocenę postrzeganej skali zjawiska i jego przyczyn;
- Ocenę wiarygodności firm w upadłości oraz przedsiębiorców, którzy po doświadczeniu upadłości prowadzą kolejną działalność gospodarczą;
- Ocenę społecznej akceptacji dla wspierania ze środków publicznych przedsiębiorców, którzy po doświadczeniu upadłości ponownie zakładają działalność gospodarczą;
- Oszacowanie w dorosłej populacji Polaków odsetka osób, które doświadczyły porażki biznesowej i tych, które po doświadczeniu porażki biznesowej ponownie założyły działalność gospodarczą.

Kwestionariusz wykorzystany w badaniu zawierał niektóre pytania zadawane w zrealizowanym w ramach projektu „Polityka drugiej szansy” badaniu ilościowym przedsiębiorstw z sektora MSP. W przypadku takich pytań w niniejszym raporcie opinie ogółu dorosłych Polaków zostały porównane z analogicznymi opiniami przedstawicieli przedsiębiorstw sektora MSP.

2. Metodologia

2.1. Metoda badawcza

Badanie zostało przeprowadzone w ramach wielotematycznego badania ankietowego Omnibus. W przypadku tej metody wywiady realizowane są na reprezentatywnej próbie mieszkańców Polski w wieku powyżej 15 lat w domach/mieszkaniach respondentów techniką wywiadu bezpośredniego (face-to-face) wspomaganego komputerowo (CAPI).

Blok dotyczący postaw wobec upadłości i doświadczeń z zamykaniem działalności gospodarczej był prowadzony wśród respondentów w wieku minimum 18 lat. W tym celu standardowa próba omnibusowa została uzupełniona próbą dodatkową respondentów w wieku co najmniej 18 lat.

Przeprowadzono 1041 wywiadów z osobami w wieku co najmniej 18 lat.

2.2. Dobór próby

Do badania losowanych było 200 rejonów badawczych/punktów startowych z operatu „PESEL” – dysponującego bazą adresową wszystkich mieszkańców kraju.

Próba została pobrana warstwowo. Algorytm losowania adresów – punktów startowych uwzględniał podział administracyjny i urbanizacyjny kraju na regiony, województwa oraz typy miejscowości (wieś, miasto do 20 tysięcy mieszkańców, miasto 20 – 200 tysięcy mieszkańców, miasto powyżej 200 tysięcy mieszkańców). Zastosowany algorytm bazował na specjalnie przygotowanych danych wyjściowych z badania Aktywności Ekonomicznej Ludności.

W każdym z wylosowanych rejonów badawczych przeprowadzono po pięć wywiadów, zgodnie z zasadą random route (ustalonej ścieżki):

- Pierwszy wywiad – z wylosowanym z imienia i nazwiska respondentem, następane cztery - kolejno w co piątym odliczonym mieszkaniu/gospodarstwie domowym na przemian z mężczyzną i kobietą.
- Jeżeli w gospodarstwie domowym było więcej osób spełniających wymogi próby, wywiad realizowany był z osobą, która jako ostatnia obchodziła urodziny.

Uzyskana próba jest reprezentatywna dla populacji Polaków ze względu na następujące zmienne: płeć, wiek, wykształcenie, region i miejsce zamieszkania.

Tabela 1 Struktura próby

I.	Płeć	Mężczyzna 47%			Kobieta 53%	
II.	Wiek	do 29 lat 22%	30-39 lat 19%	40-49 lat 15%	50-59 lat 17%	60-69 lat 27%
III.	Wykształcenie	Podstawowe 23%	Zasadnicze 25%	Średnie 34%	Wyższe 19%	
IV.	Miejsce zamieszkania	wieś 38%	do 20 tys. mieszkańców w 13%	20-50 tys. 12%	50-200 tys. 18%	powyżej 200 tys. 19%
V.	Dochód rodziny	do 1500 zł 15%	1501-2500 zł 18%	2501-4000 zł 23%	ponad 4000 zł 14%	

Źródło: sondaż na temat upadłości, N=1041

Uzyskane wyniki przeanalizowano pod kątem następujących zmiennych społeczno-ekonomicznych: płci, wieku, wykształcenia, miejsca zamieszkania, regionu, pozycji zawodowej i klasy społecznej. Odnotowane różnice opisano w treści raportu.



3. Podsumowanie

- Doświadczenia z prowadzeniem działalności gospodarczej posiada 12% dorosłych Polaków, w tym 5% to respondenci, którzy obecnie prowadzą firmę.
- Ponad jedna czwarta (27%) obecnych lub byłych przedsiębiorców wycofało się z działalności gospodarczej z powodu niepowodzenia - nieosiągnięcia zadowalających wyników finansowych.
- Ponowne zakładanie działalności gospodarczej po doświadczeniu porażki w poprzednim biznesie jest jednak zjawiskiem rzadkim – jedynie około co piąty przedsiębiorca zmuszony do wycofania się z biznesu założył firmę po raz kolejny (18%).
- Spontaniczne skojarzenia z upadłością przedsiębiorstw dotyczą przede wszystkim: bankructwa (38%), bezrobocia i zwolnień z pracy (29%), likwidacją i zamknięciem firmy (20%), niewypłacalnością i utratą płynności finansowej (15%).
- Spośród przedstawionych badanym stwierdzeń (potencjalnych skojarzeń z upadłością) najczęściej kojarzono upadłość z bankructwem (85%) i brakiem umiejętności zarządzania/błędami w zarządzaniu (71%). Na trzecim miejscu wśród skojarzeń z upadłością uplasowały się niesprzyjające okoliczności zewnętrzne, np. kryzys, zmiana kursu walut (69%). Spory odsetek badanych ma pejoratywne skojarzenia z upadłością – połowa badanych (52%) wiązała upadłość umyślnym działaniem właścicieli na szkodę przedsiębiorstwa, a 46% z przestępstwem.
- Dwie trzecie badanych jest zdania, że zjawisko upadłości występuje w Polsce często. Opinie na temat przyczyn tego zjawiska są zróżnicowane: około jednej trzeciej respondentów upatrywało winy w działaniach właściciela/zarządu, jeden na czterech wskazywał na wpływ czynników niezależnych od zarządzających przedsiębiorstwem, zaś nieco ponad jedna trzecia mówiła o łącznym oddziaływaniu obydwu tych grup czynników.
- Badani wykazują duży poziom rygorystyczności w ocenie upadłości i przedsiębiorców, którzy upadli:
 - przedsiębiorstwo znajdujące się w fazie upadłości okazało się być niewiarygodne dla nieco ponad dwóch trzecich ankietowanych (68%, w tym 21% odpowiedzi „zdecydowanie niewiarygodny”). Jeden na pięciu



ankietowanych uznał, że takie przedsiębiorstwo jest wiarygodne (ale tylko 3% odpowiedzi „zdecydowanie wiarygodne”).

- przedsiębiorcy, którzy doświadczyli upadłości i ponownie prowadzą działalność gospodarczą, są wiarygodni jedynie dla 30% ankietowanych, ponad połowa (57%) uznaje ich natomiast za niewiarygodnych.
 - znaczny odsetek badanych wolałby uniknąć jakichkolwiek relacji handlowych/biznesowych z takimi przedsiębiorcami - 60% ankietowanych nie zainwestowałoby pieniędzy w biznes zarządzany przez przedsiębiorcę, który doświadczył upadłości, a 47% byłoby mniej skłonnych do zakupu dóbr lub skorzystania z usług takiego przedsiębiorcy.
- Negatywnie wartościowane w polskim społeczeństwie jest jednak już samo niepowodzenie gospodarcze – z niskim zaufaniem spotyka się również „przedsiębiorca, który po wycofaniu się z jednej działalności gospodarczej z powodu niepowodzenia/nieosiągnięcia zadowalających wyników finansowych, ponownie prowadzi działalność gospodarczą”. Jako niewiarygodnych takich przedsiębiorców uznało 46% badanych, jako wiarygodnych – 37%.
 - Postawy wobec idei drugiej szansy są zróżnicowane, chociaż większa część badanych (ok. 65%) uznała, że przedsiębiorcom, którzy upadli, należy się druga szansa oraz, że powinno się udzielać im bezpłatnego wsparcia informacyjnego lub szkoleniowo – doradczego (65%). Z nieco mniejszą akceptacją spotkał się pomysł udzielania pomocy psychologicznej (58% zaaprobowało ten pomysł), jak również zwrotnej pomocy finansowej (60%). Koncepcja bezzwrotnego wsparcia finansowego spotkała się z małym przyzwoleniem społecznym (24%).
 - Stosunek do upadłości i przedsiębiorców, którzy upadli, różnicuje się pod wpływem kilku zmiennych: wieku, wykształcenia, dochodu gospodarstwa domowego. Akceptacja społeczna przedsiębiorców, którzy upadli, przyzwolenie dla zakładania przez nich kolejnej działalności gospodarczej oraz wspierania ich w tych działaniach są częściej udziałem osób młodszych, lepiej wykształconych, lepiej uposażonych. Odnotowane zależności potwierdzają wyniki innych badań (np. Diagnoza Społeczna), wskazujących na wzrost wskaźników zaufania społecznego wraz ze wzrostem wskaźników jakości życia.
 - W porównaniu z przedstawicielami sektora MSP dorośli Polacy:
 - znacznie częściej kojarzyli upadłość ze zjawiskami pejoratywnymi: z przejawami biznesowej niezaradności oraz zachowaniami nieetycznymi lub przestępczymi;



- znacznie częściej odpowiedzialnością za upadłość obarczali właścicieli/zarządzających;
 - rzadziej uznawali przedsiębiorców, którzy po doświadczeniu upadłości prowadzą kolejną działalność gospodarczą, za wiarygodnych i częściej deklarowali brak gotowości do zainwestowania w biznes prowadzony przez taką osobę;
 - rzadziej wyrażali aprobatę dla idei drugiej szansy i zasadności wspierania przedsiębiorców zakładających nową działalność gospodarczą po upadłości za pomocą różnych instrumentów.
- Wyniki badania potwierdzają istnienie zjawiska napiętnowania społecznego przedsiębiorców, którzy upadli. Negatywne postawy wobec upadłości są zatem nie tylko udziałem przedsiębiorców z sektora MSP, ale także – w jeszcze większym stopniu - ogółu Polaków. Duży rygorizm w ocenie przedsiębiorców, którzy upadli, oraz częsty brak aprobaty dla ich nowych przedsięwzięć biznesowych wskazują na potrzebę podejmowania działań adresowanych do szerszego społeczeństwa, zmieniających niekorzystne społeczne nastawienie do upadłości i przeciwdziałających piętnu porażki.

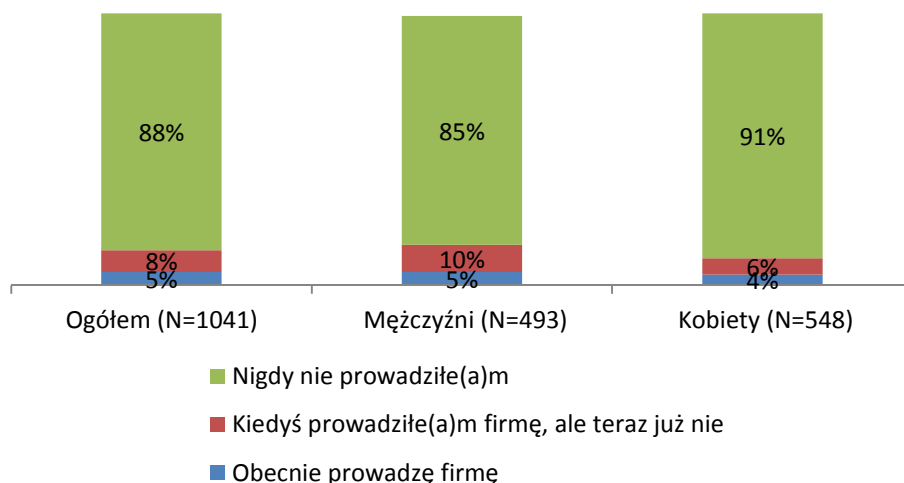
4. Wyniki badania

4.1. Doświadczenia porażki w biznesie i ponownej działalności gospodarczej po porażce

Osoby posiadające doświadczenie z biznesem stanowiły w próbie dorosłych Polaków 12%, w tym 5% to respondenci, którzy obecnie prowadzą firmę. Związek z biznesem znacząco częściej deklarowali mężczyźni – 15% z nich miało doświadczenia biznesowe, podczas gdy wśród kobiet mogło się nim pochwalić 9% respondentek. Najbardziej doświadczenie z prowadzeniem działalności gospodarczej deklarowały osoby najmłodsze i najstarsze (po 8% w każdej grupie). W przypadku najmłodszych, w wieku do 25 lat, jest to zrozumiałe, biorąc pod uwagę, że osoby te posiadają relatywnie najkrótsze doświadczenie zawodowe. W przypadku najstarszych (powyżej 60 roku życia) brak doświadczeń biznesowych jest efektem niesprzyjającego przedsiębiorczości systemu społeczno-gospodarczego, w jakim spędzili oni większość swojego zawodowego życia.

Respondenci obecnie prowadzący własne firmy częściej rekrutowali się spośród osób z wykształceniem średnim i wyższym (udział prowadzących własne firmy wyniósł w tych grupach odpowiednio 7% i 6%).

Wykres 1 Czy kiedykolwiek prowadził(a) Pan(i) własną firmę lub prowadzi ją Pan(i) obecnie?

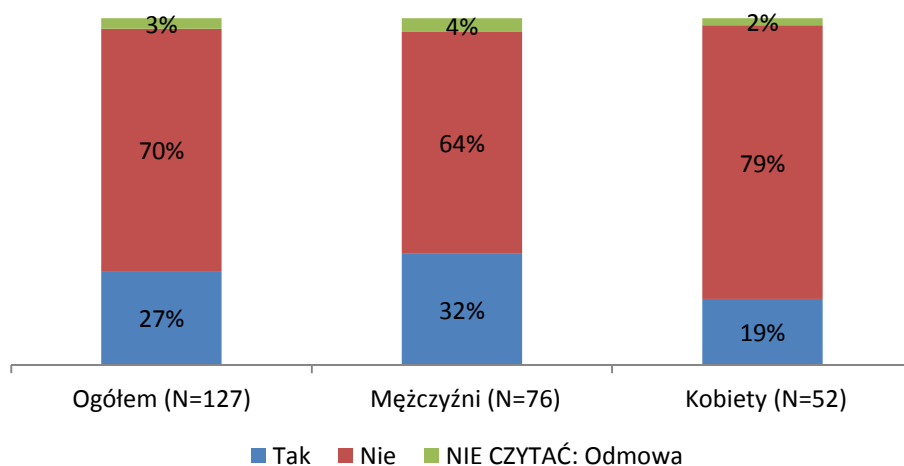


Źródło: sondaż na temat upadłości, N=1041

Ponad jedna czwarta (27%) obecnych lub byłych przedsiębiorców zostało kiedykolwiek zmuszonych do wycofania się z działalności gospodarczej z powodu niepowodzenia -

nieosiągnięcia zadowalających wyników finansowych. Porażka częściej dotyczyła mężczyzn. Doświadczyło jej blisko dwie trzecie z nich (32%), o 13 pkt. proc. więcej niż w grupie kobiet.

Wykres 2 Czy kiedykolwiek był(a) Pan(i) zmuszony do wycofania się z działalności gospodarczej z powodu niepowodzenia/nieosiągnięcia zadowalających wyników finansowych?



Źródło: sondaż na temat upadłości, N=127 (respondenci prowadzący działalność gospodarczą obecnie lub w przeszłości)

Wyniki badania¹ pokazują, że ponowne zakładanie działalności gospodarczej po doświadczeniu porażki w poprzednim biznesie jest zjawiskiem rzadkim – jedynie około co piąty przedsiębiorca zmuszony do wycofania się z biznesu z powodu niepowodzenia założył firmę po raz kolejny (18%). Ze względu na niewielki odsetek badanych posiadających doświadczenie z ponownym uruchomieniem działalności gospodarczej² odpowiedzi na dalsze pytania dotyczące kontynuowania biznesu nie można opisać w sposób ilościowy, podając dokładne szacunki procentowe. Niemniej jednak wszyscy respondenci z omawianej grupy stwierdzili, że ich kolejna firma miała w porównaniu do poprzedniej zbliżoną liczbę pracowników. Większość przedsiębiorców założyła nową firmę w takiej samej formie prawnej jak poprzednie przedsiębiorstwo. Zróżnicowane były jednak przychody nowych przedsiębiorstw w porównaniu do poprzednich (choć do wyjątków należały sytuacje wzrostu przychodów). W przypadku więcej niż połowy „ponownych przedsiębiorców” zmianie podlegał także profil działalności.

¹ Należy jednak zaznaczyć, że wnioskowanie opiera się na stosunkowo niedużej próbie przedsiębiorców mających doświadczenie niepowodzenia w biznesie (34 osoby).

² Było to 6 respondentów.



4.2. Skojarzenia z upadłością

W celu poznania społecznych postaw wobec upadłości uczestnikom sondażu zadano pytanie otwarte dotyczące skojarzeń związanych z tym pojęciem.

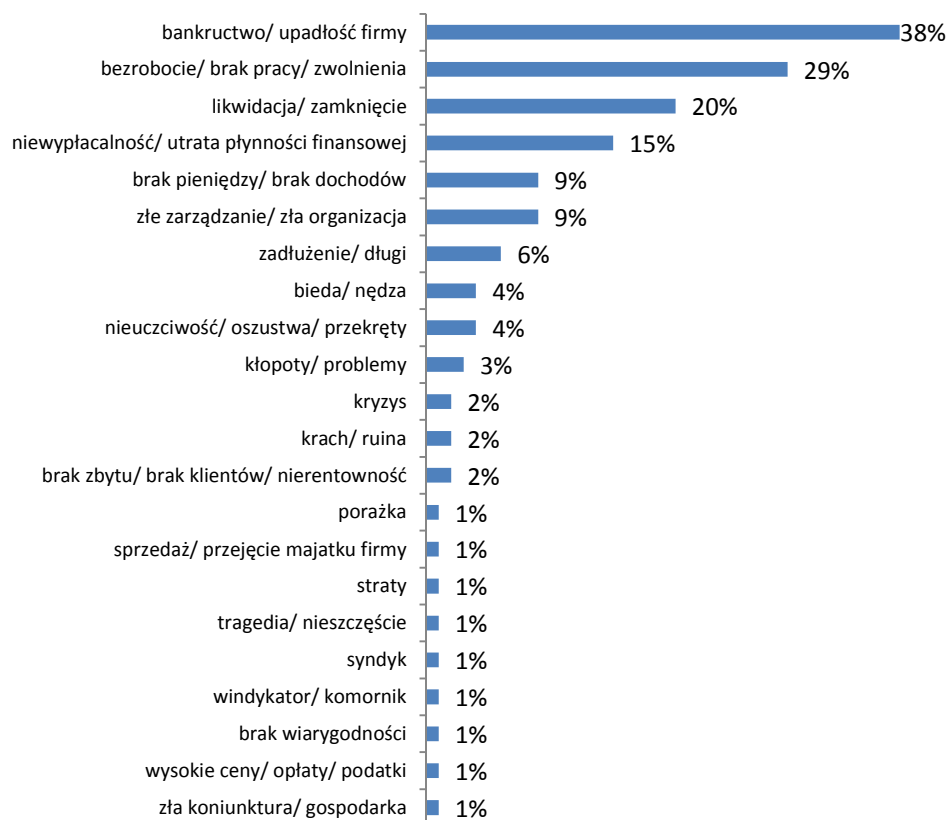
Spontaniczne skojarzenia z upadłością przedsiębiorstw lokowały się w dwóch sferach: bezpośrednio związanych z przedsiębiorstwem, w tym z przyczynami upadłości i kondycją finansową upadającej firmy, oraz związanych ze skutkami upadłości dla osób zarządzających przedsiębiorstwem. Najczęściej badani mówili, że „upadłość przedsiębiorstwa” to bankructwo (38%). Na drugim miejscu znalazły się skojarzenia z bezrobociem, brakiem pracy i zwolnieniami (29%). To skojarzenie było szczególnie częste w grupie osób w wieku od 50 do 60 lat (39%). Można przypuszczać, że dały o sobie znać ich obawy przed utratą zatrudnienia (osobom w wieku niemobilnym trudniej niż pozostałym znaleźć zatrudnienie), ale też niewykluczone, że odwoływano się do negatywnych doświadczeń z początków lat 90. Wówczas osoby wpisujące pojęcie „upadłość” w kontekst jej negatywnych skutków dla pracowników upadających przedsiębiorstw miały około 30-40 lat i mogły doświadczyć problemów związanych z - nierzadką w gospodarce przechodzącej transformację - upadłością zakładów państwowych.

Ponadto badani kojarzyli upadłość przedsiębiorstwa z: likwidacją i zamknięciem firmy (20%), niewypłacalnością i utratą płynności finansowej (15%), brakiem dochodów, złym zarządzaniem (po 9%), zadłużeniem (6%), biedą i nędzą, nieuczciwością i „przekrętami” (po 4%). Pozostałe skojarzenia wymieniło mniej niż 4% respondentów.

Opinie respondentów różniły się w zależności od wieku, wykształcenia oraz wysokości dochodów gospodarstwa domowego respondenta. Jak wspomniano, badani w wieku od 50 do 60 lat akcentowali problem negatywnych konsekwencji upadłości przedsiębiorstwa dla jego pracowników. Ponadto wspólnie z przedstawicielami grupy wiekowej 40 – 49 lat częściej niż pozostali respondenci wiązali upadłość z jej przyczyną - utratą płynności finansowej (15%). Na ten problem często też zwracały uwagę osoby z wykształceniem średnim (17%) i wyższym (25%), przy czym najlepiej wykształceni respondenci znacznie częściej od pozostałych łączyli upadłość z bankructwem (46%), bezrobociem i brakiem pracy (35%). Z kolei w grupach wyróżnionych na podstawie wysokości dochodu wyróżniali się respondenci o najwyższym poziomie dochodów (4000 zł i więcej) - częściej od pozostałych kojarzyli oni omawiane pojęcie z bankructwem (50%) i niewypłacalnością (24%). Zdobywanie doświadczenia życiowego i poszerzanie wiedzy o świecie, w tym o zjawiskach społeczno-gospodarczych, także w drodze formalnej edukacji, skutkuje zatem częstszym identyfikowaniem upadłości z jej źródłem – brakiem płynności przedsiębiorstwa i jego niewypłacalnością.

Posiadanie doświadczeń z prowadzeniem własnego biznesu (obecnie lub w przeszłości) również różnicowało skojarzenia z upadłością. Obecni lub byli przedsiębiorcy częściej kojarzyli upadłość z symptomami właściwymi dla upadającej firmy – niewypłacalnością, brakiem zbytu, windykacją należności. Osoby nie posiadające takich doświadczeń częściej wypowiadały się natomiast o skutkach upadłości z pozycji potencjalnych pracowników i wskazywały na bezrobocie i zwolnienia.

Wykres 3 Z czym kojarzy się Panu(i) pojęcie upadłości przedsiębiorstw? Pytanie otwarte.



Źródło: sondaż na temat upadłości, N=1041

Badanym przedstawiono też listę możliwych skojarzeń z upadłością i poproszono o ustosunkowanie się do każdego z nich za pomocą 4-stopniowej skali, gdzie 1 oznaczało, że dane stwierdzenie w bardzo małym stopniu kojarzy się z upadłością, a 5 – że kojarzy się z nim w bardzo dużym stopniu.

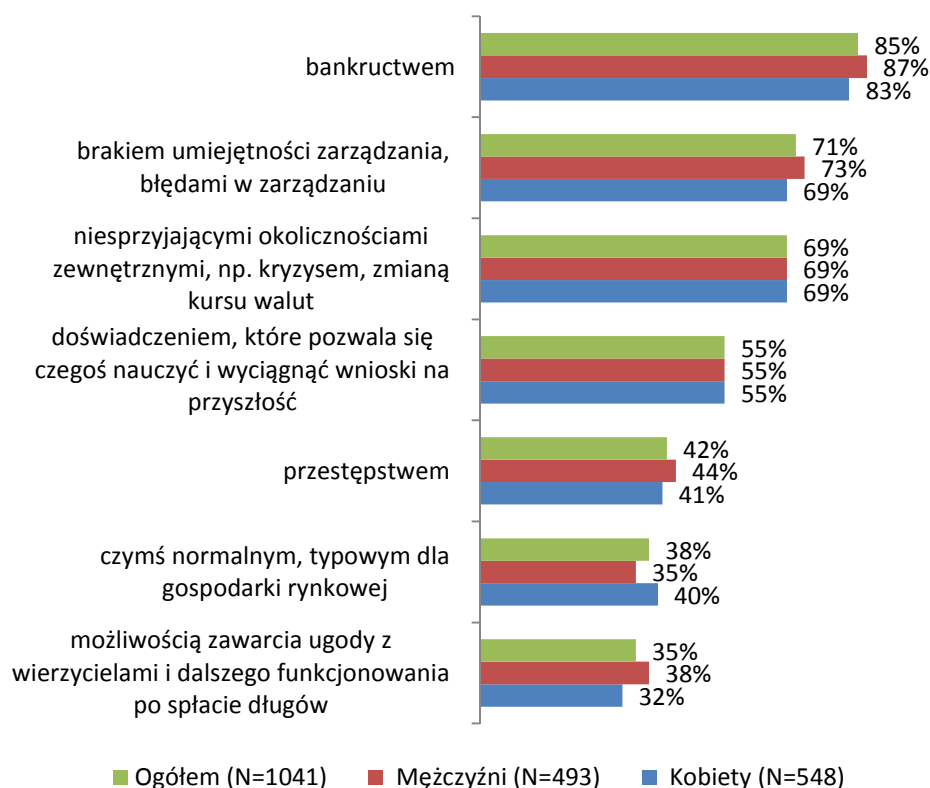
Najczęściej kojarzono upadłość z bankructwem (85% odpowiedzi „w bardzo dużym stopniu” lub „w raczej dużym stopniu”) i brakiem umiejętności zarządzania/błędami w zarządzaniu (71%). Na trzecim miejscu wśród skojarzeń z upadłością uplasowały się niesprzyjające okoliczności zewnętrzne, np. kryzys, zmiana kursu walut (69%), na czwartym zaś - tragedia, trudne doświadczenia osobiste (57%). Upadłość to także w opinii co drugiego badanego



doświadczenie, które pozwala się czegoś nauczyć i wyciągnąć wnioski na przyszłość (55%). Zbliżony odsetek respondentów (52%) wiązał upadłość umyślnym działaniem właścicieli na szkodę przedsiębiorstwa. Dla blisko połowy (49%) respondentów upadłość jest czymś normalnym dla gospodarki oraz kojarzy się z możliwością zawarcia ugody z wierzycielami i dalszego funkcjonowania po spłacie długów (48%). Największy rozdźwięk opinii odnotowano w przypadku skojarzeń z działaniem poza granicami prawa – przez 46% respondentów upadłość była kojarzona z przestępstwem, a przeciwną opinię wyraziło 42% ankietowanych. Uzyskane dane świadczą, że w opinii statystycznego Polaka upadający przedsiębiorca to osoba, która doprowadziła do upadłości wskutek braku kompetencji zarządczych, choć zła kondycja finansowa przedsiębiorstwa mogła być efektem oddziaływania czynników niezależnych od przedsiębiorcy lub - rzadziej - działaniem celowym przedsiębiorcy, czasami mającym znamiona czynu przestępczego. „Upadły przedsiębiorca” to także osoba przeżywająca tragedię i trudne doświadczenie osobiste, ale w myśl powiedzenia „warto uczyć się na błędach” respondenci uważają, że upadłość to dla przedsiębiorców okazja do wyciągania wniosków z porażki.

Wydaje się, że taki obraz nie jest zaskakujący. Niemniej jednak może dziwić, że mimo upływu ponad 20 lat od przejścia gospodarki polskiej z socjalizmu do kapitalizmu relatywnie wysoki odsetek respondentów nie łączy upadłości z naturalną cechą wolnego rynku. Pod tym względem wyróżniali się najstarsi respondenci (60 lat i więcej). Tylko jedna trzecia z nich uznała, że upadłość jest zjawiskiem normalnym, typowym dla gospodarki rynkowej. Ponadto zaskakujące jest też, że stosunkowo często (niemal połowa badanych) mówiono o możliwości zawarcia ugody z wierzycielami i dalszego funkcjonowania po spłacie długów. Być może wpływ na odpowiedzi badanych miała nagłośniona medialnie w okresie realizacji badania sytuacja w Grecji i związane z nią działania podejmowane przez Unię Europejską. W okresie ostatnich tygodni poprzedzających realizację badania na łamach wszystkich mediów gościł termin „upadłość”, dużo mówiono też o ugodzie z wierzycielami zadłużonej Grecji.

Wykres 4 W jakim stopniu pojęcie upadłości kojarzy się Panu(i) z...? Odsetek odpowiedzi w bardzo dużym lub dużym stopniu.



Źródło: sondaż na temat upadłości, N=1041

W porównaniu z opiniami na ten sam temat – skojarzeń z upadłością – przedstawiciele sektora MSP³ dorośli Polacy znacznie częściej kojarzyli upadłość ze zjawiskami pejoratywnymi: z przejawami biznesowej niezaradności (błędami w zarządzaniu – 71% w próbie Polaków, 54% - w próbie przedsiębiorstw MSP) oraz zachowaniami nieetycznymi (umyślne działanie właścicieli na szkodę przedsiębiorstwa – odpowiednio 52% i 18%) lub wręcz przestępczymi (odpowiednio 46% i 21%). Z drugiej jednak strony częściej dostrzegali w upadłości wymiar osobistej tragedii (odpowiednio 57% i 39%). Mimo tego ich obraz upadłości jest nacechowany zdecydowanie bardziej negatywnie niż w przypadku przedsiębiorców.

4.3. Postrzegana skala i przyczyny upadłości

Większość badanych (66%) była zdania, że zjawisko upadłości występuje w Polsce często (w ocenie jego skali statystyczny Polak nie odróżnia się od typowego przedstawiciela sektora MSP). Najbardziej byli o tym przekonani respondenci w wieku 40 – 49 lat (77%) oraz 50 – 59

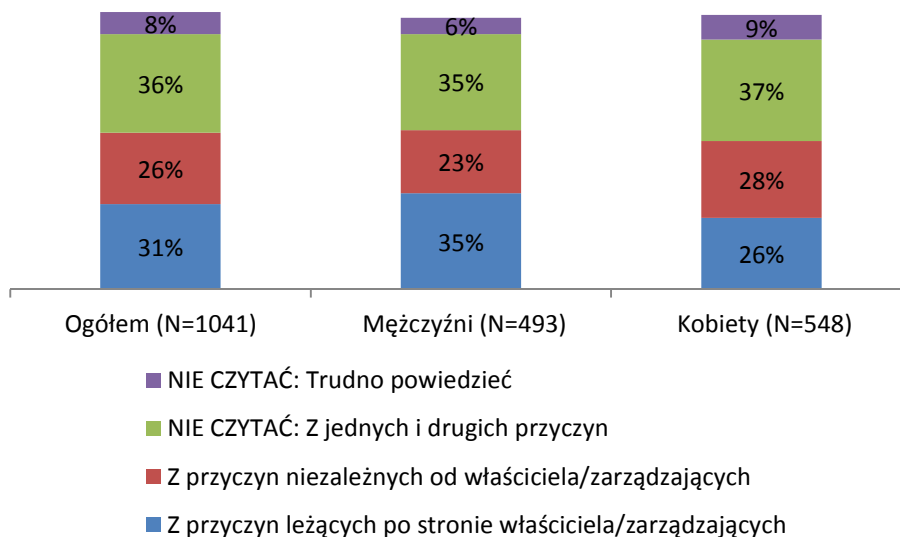
³ Wyniki badania na reprezentatywnej próbie przedsiębiorstw z sektora MSP, zrealizowanego w ramach projektu Polityka drugiej szansy.

lat (71%), jak również osoby z wykształceniem zawodowym (74%) i robotnicy (72%). Natomiast opinie, że takie zjawisko nie jest częste, wyróżniały badanych z gospodarstw domowych o dochodach powyżej 4000 złotych (30%).

Zapytaliśmy badanych także o przyczyny upadłości. Opinie były silnie zróżnicowane. Około jednej trzeciej respondentów upatrywało winy w działaniach właściciela/zarządu, jeden na czterech ankietowanych wskazywał na wpływ czynników niezależnych od zarządzających przedsiębiorstwem, zaś nieco ponad jedna trzecia mówiła o oddziaływaniu zarówno czynników zewnętrznych (niezależnych), jak i wewnętrznych (wina zarządu).

Jak należało oczekiwać, również w tej kwestii odnotowano większy rygorystyczny postaw społecznych wobec upadłości wśród ogółu dorosłych Polaków niż wśród przedstawicieli sektora MSP. Ci pierwsi znacznie częściej bowiem odpowiedzialnością za upadłość obarczali właścicieli/zarządzających (31% w porównaniu z 6% w próbie przedstawicieli sektora MSP).

Wykres 5 A jak Pan(i) myśli, czy upadłość wynika przede wszystkim z przyczyn leżących po stronie właściciela/zarządzających (np. błędy w zarządzaniu, pochopne decyzje, brak rzetelnej analizy sytuacji ekonomicznej firmy) czy też z przyczyn niezależnych od właściciela/zarządzających (np. kryzys, wzrost stóp procentowych, problemy ze ściąganiem należności)?



Źródło: sondaż na temat upadłości, N=1041

Nie odnotowano większych różnic pomiędzy grupami respondentów wyróżnionymi na podstawie ich cech społeczno – demograficznych. Można jednak zwrócić uwagę, że o wpływie czynnika wewnętrznego (wina zarządzających) częściej byli przekonani mężczyźni (35%) niż kobiety (26%), osoby w wykształceniu zawodowym (37%), przedstawiciele



najwyższej klasy społecznej - A⁴ (39%), ale również osoby bezrobotne (40%). Również na czynnik wewnętrzny stosunkowo często wskazywali mieszkańcy miast do 20 tys. mieszkańców (38%) oraz miast do 50 tys. mieszkańców (43%). Ponadto wyróżniały się osoby uważające, że przedsiębiorcom nie należy dawać drugiej szansy. W tej grupie respondentów odsetek odpowiedzi, że upadłość nastąpiła z przyczyn leżących po stronie właścicieli/kadry zarządzającej wyniosła 50%⁵. Z kolei wpływ czynnika zewnętrznego, niezależnego od przedsiębiorcy, był stosunkowo często wskazywany przez osoby będące w najlepszej sytuacji finansowej (33%)⁶ oraz osoby z mniejszych miejscowości (do 19 tys. mieszkańców 25%) i wsi (29%).

4.4. Ocena wiarygodności przedsiębiorcy znajdującego się w upadłości

Respondentów poproszono także o ocenę wiarygodności przedsiębiorstwa znajdującego się w upadłości (w którego nazwie znajduje się formuła „w upadłości”) za pomocą 4-stopniowej skali, gdzie 1 oznaczało „w ogóle niewiarygodny”, a 4 – „całkowicie wiarygodny”.

Przedsiębiorstwo znajdujące się w fazie upadłości okazało się być niewiarygodne dla nieco ponad dwóch trzecich ankietowanych (68%, w tym 21% odpowiedzi „zdecydowanie niewiarygodny”). Jeden na pięciu ankietowanych uznał, że takie przedsiębiorstwo jest wiarygodne (ale tylko 3% odpowiedzi „zdecydowanie wiarygodne”), a jeden na dziesięciu badanych nie potrafił jednoznacznie odpowiedzieć na zadane pytanie. Stosunek do firm w upadłości różnił się w zależności od płci, wieku i wysokości dochodów w gospodarstwie domowym respondenta oraz miejsca zamieszkania respondenta, chociaż w każdej z grup przeważał brak zaufania do takich firm. Szczególnie niski poziom zaufania odnotowano wśród respondentów w wieku 40 – 49 lat (77% ocen „niewiarygodny”), badanych znajdujących się w niekorzystnej sytuacji finansowej (do 1500 złotych na gospodarstwo domowe – 79%) oraz osób zamieszkujących w miastach powyżej 200 tys. mieszkańców (75%) Natomiast większe zaufanie wyróżniało mężczyzn (25% ocen „wiarygodny”), respondentów w wieku do 29 lat (25%) oraz w wieku od 30 do 39 lat (31%), jak również badanych pochodzących z najzamożniejszych gospodarstw domowych (ponad 4000 złotych na gospodarstwo – 33%) oraz mieszkańców regionu stołecznego (56%)⁷. Odnotowana linia podziału powieliła różnice odnotowane w badaniach kapitału społecznego w Polsce. Diagnoza

⁴ Jest to najwyższa klasa społeczna utworzona na podstawie następujących zmiennych opisujących respondenta: wykształcenia, grupy zawodowej i dochodów. Szczegółowy opis konstrukcji klas społecznych znajduje się w załączniku 1.

⁵ Wydaje się, że właśnie to przekonanie tworzy negatywną postawę wobec polityki drugiej szansy.

⁶ Ale jednocześnie 33% przedstawicieli omawianej grupy upatrywało winnych po stronie właściciela/kadry zarządzającej.

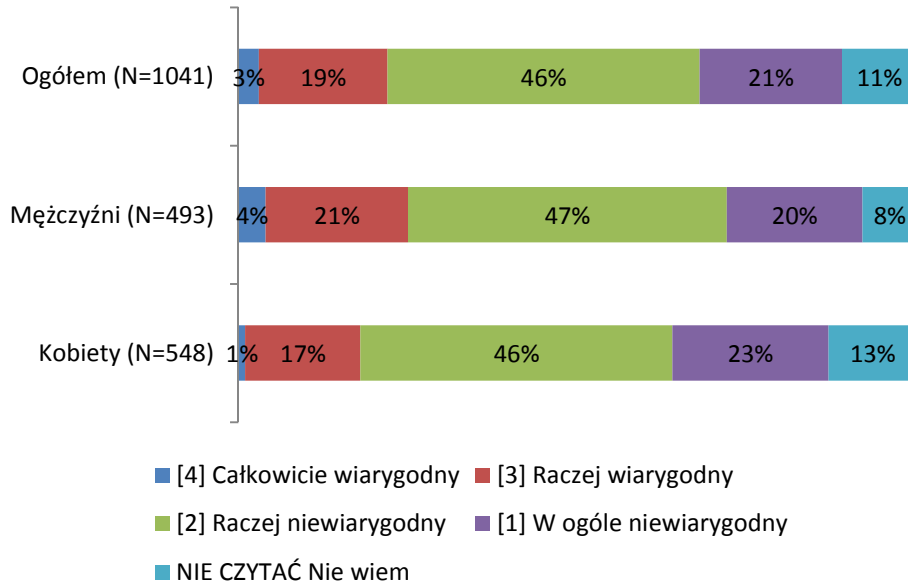
⁷ W pozostałych regionach przeważały opinie o braku zaufania do przedsiębiorstw znajdujących się w fazie upadłości. Szczególnie wysoki poziom braku zaufania cechował respondentów z regionów: środkowego (78%), środkowo zachodniego (81%) i południowo zachodniego (83%). Mapa regionów jest przedstawiona w załączniku nr 2.

Społeczna (Czapiński 2003, 2005) pokazuje, że wskaźnik zaufania koreluje ze wskaźnikami jakości życia, w tym najsilniej z dobrobytem materialnym. Jeżeli pogrupować badanych w klasy społeczne utworzone na podstawie takich zmiennych, jak: wykształcenie, wiek, dochody oraz status społeczno – zawodowy, wówczas możemy zauważyć, że zaufanie do przedsiębiorstwa będącego w fazie upadłości najczęściej deklarowali przedstawiciele najwyższych klas: A oraz B (patrz załącznik nr 1). Są to klasy skupiające głównie osoby z wykształceniem wyższym i średnim, charakteryzujące się wysoką pozycją zawodową oraz ponadprzeciętnymi dochodami. Niemniej jednak nawet w grupach wyrażających największe zaufanie wobec firm w upadłości odsetek ocen „wiarygodny” był dość niski (klasa A - 34%, klasa B – 26%). Najniższy wskaźnik zaufania odnotowano wśród przedstawicieli klasy E, skupiającej osoby o niskich dochodach, słabym wykształceniu, robotników i rolników (8% ocen „wiarygodny”).

W ocenie wiarygodności firmy znajdującej się „w upadłości” reprezentanci dorosłych Polaków wykazali się większym stopniem zaufania niż przedstawiciele przedsiębiorstw MSP (82% z nich za niewiarygodnego uznało przedsiębiorcę znajdującego się w upadłości likwidacyjnej; 76% - przedsiębiorcę znajdującego się w upadłości układowej⁸). Obserwacja ta wydaje się dość łatwa do interpretacji – firma „w upadłości” jest większym potencjalnym zagrożeniem dla innych uczestników obrotu gospodarczego, wchodzących z nią w relacje sprzedaży (oferujących swoje usługi firmie w upadłości), niż dla jej „zwykłych” klientów (jedynie nabywających jej usługi).

⁸ Pytanie zadawane przedsiębiorcom sektora MSP rozróżniało te dwa rodzaje upadłości.

Wykres 6 Proszę sobie wyobrazić, że ma Pan(i) kontakt z firmą, w której nazwie znajduje się formuła „w upadłości”. Jak, na podstawie pierwszych skojarzeń, ocenia Pan(i) wiarygodność takiego przedsiębiorcy:..?



Źródło: sondaż na temat upadłości, N=1041

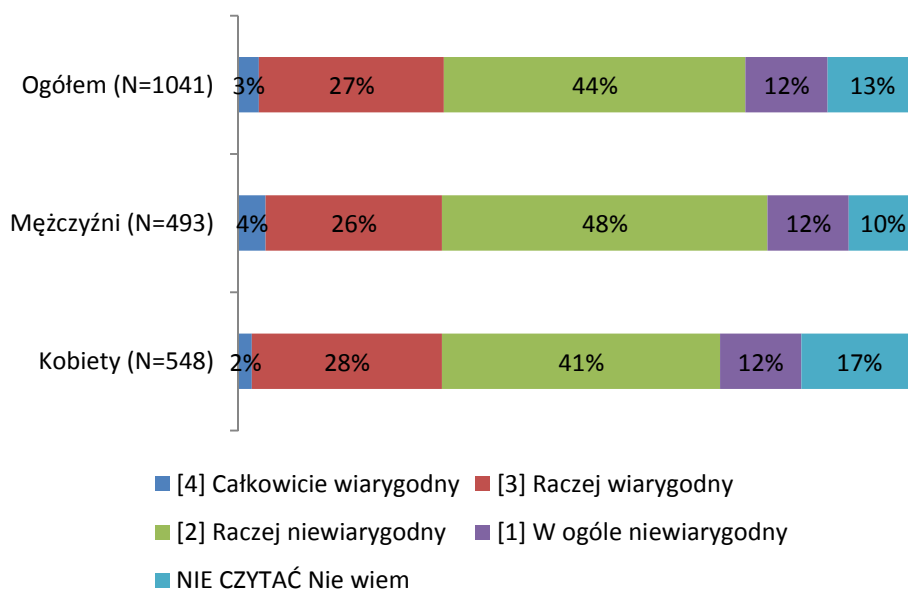
Niski poziom zaufania dla przedsiębiorstw będących w fazie upadłości przekłada się na stosunek do przedsiębiorców, którzy doświadczyli upadłości i ponownie prowadzą działalność gospodarczą. Taki przedsiębiorca jest wiarygodny jedynie dla 30% ankietowanych, ponad połowa (57%) uznaje go natomiast za niewiarygodnego. Zaufanie do takiego przedsiębiorcy, podobnie jak w przypadku firm w upadłości, częściej wyrażali respondenci w młodszych przedziałach wiekowych, tj. do 39 lat (około 40% z nich uznawało takiego przedsiębiorcę za wiarygodnego). Poziom zaufania wzrastał także wraz ze wzrostem wykształcenia i dochodu gospodarstwa domowego respondenta. Relatywnie korzystnym stosunkiem do przedsiębiorcy, który po doświadczeniu upadłości zakłada kolejną działalność gospodarczą, wykazali się również menedżerowie, studenci oraz przedstawiciele klas społecznych A i B. Podobnie jak w przypadku zaufania do przedsiębiorstwa również pozytywny stosunek wyróżniał mieszkańców regionu stołecznego (58%).

Mniej rygorystyczne postawy były także częściej udziałem respondentów posiadających doświadczenie w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej niż osób nie mających takich doświadczeń. Do podobnego wniosku prowadzi także porównanie opinii Polaków na opisywany temat z opiniami przedsiębiorstw sektora MSP. Reprezentanci tego sektora częściej niż ogół Polaków obdarzali przedsiębiorców, którzy po doświadczeniu upadłości, ponownie prowadzą działalność gospodarczą, kredytem zaufania – jako wiarygodnych uznało ich 63% badanych (wśród ogółu Polaków – tylko 30%). Wyniki wskazują więc na bardziej negatywne postawy wobec upadłości ogółu Polaków niż przedsiębiorców, wynikające

z bardziej pejoratywnego obrazu upadłości (częstszego kojarzenia jej z nieskutecznością biznesową, działaniami nieetycznymi i przestępczymi).

Brak zaufania do przedsiębiorcy, który po doświadczeniu upadłości ponownie prowadzi działalność gospodarczą, wyróżniał mężczyzn (60% wskazań „raczej niewiarygodny” lub „w ogóle niewiarygodny”), osoby powyżej 39 roku życia (40 – 49 lat -64%, 50-59 lat - 63%, 60 i więcej lat - 60%), mieszkańców miast średniej wielkości (od 50 tys. do 200 tys. mieszkańców – 68%). Brak zaufania wyrażali często także respondenci z regionu północno-wschodniego, środkowo- zachodniego (odpowiednio 67% i 68%) i południowo zachodniego (64%).

Wykres 7 Proszę powiedzieć, jak ocenia Pan(i) wiarygodność przedsiębiorcy, który po doświadczeniu upadłości ponownie prowadzi działalność gospodarczą?

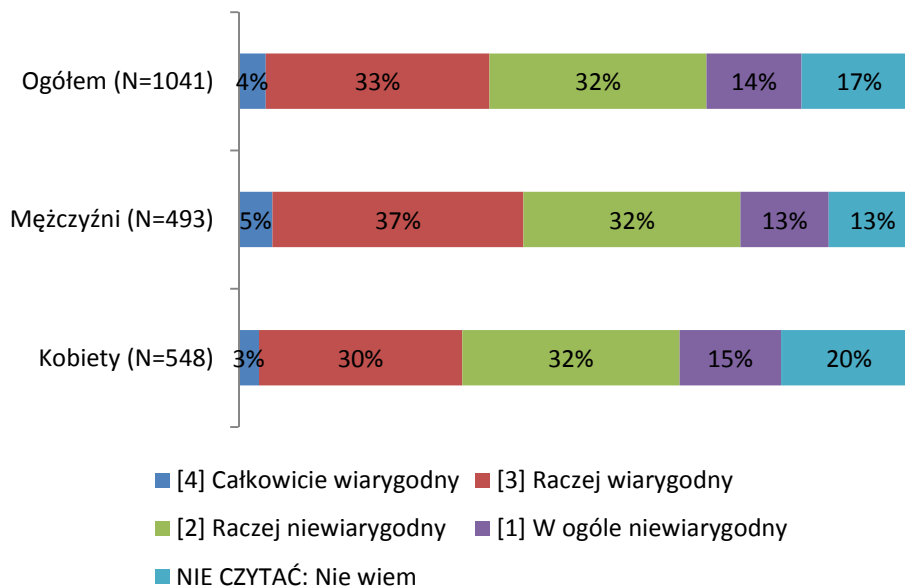


Źródło: sondaż na temat upadłości, N=1041

W celu sprawdzenia siły negatywnych konotacji związanych z pojęciem „upadłość” reprezentantów ogólnopolskiej próby Polaków poproszono także o ocenę wiarygodności „przedsiębiorcy, który po wycofaniu się z jednej działalności gospodarczej z powodu niepowodzenia/nieosiągnięcia zadowalających wyników finansowych, ponownie prowadzi działalność gospodarczą”. Oczekiwano, że ocena przedsiębiorcy ponownie zakładającego działalność gospodarczą „po upadłości” będzie bardziej rygorystyczna niż „po niepowodzeniu”. Istotnie, odnotowano taką zależność, jednak nadal w ocenie przedsiębiorcy zakładającego działalność gospodarczą po raz kolejny, po niepowodzeniu poprzedniej, przeważają oceny negatywne. Jako niewiarygodnych takich przedsiębiorców uznało 46% badanych (o 13 pkt. proc. mniej niż w przypadku przedsiębiorców zakładających nową działalność po upadłości). Wiarygodności nie odbiera im natomiast 37% respondentów

(o 7% pkt. proc. więcej niż w przypadku przedsiębiorców zakładających nową działalność po upadłości).

Wykres 8 Proszę powiedzieć, jak ocenia Pan(i) wiarygodność przedsiębiorcy, który po wycofaniu się z jednej działalności gospodarczej z powodu niepowodzenia/nieosiągnięcia zadowalających wyników finansowych, ponownie prowadzi działalność gospodarczą?



Źródło: sondaż na temat upadłości, N=1041

Przedsiębiorcę, który po niepowodzeniu w poprzedniej działalności gospodarczej, zakłada kolejny biznes, za wiarygodnego częściej byli skłonni uznawać mężczyźni (42%) niż kobiety (33%). Odsetek deklaracji, że przedsiębiorca, który po porażce biznesowej założył nową firmę jest całkowicie lub raczej wiarygodny rósł wraz z poprawą wykształcenia badanych oraz wzrostem dochodów na gospodarstwo domowe. Wśród respondentów z wykształceniem podstawowym pozytywną opinię wyraziło 25% ankietowanych, podczas gdy wśród badanych z wykształceniem wyższym o wiarygodności przedsiębiorcy było przekonanych 50%. Podobny rozkład odnotowano w grupach wyróżnionych na podstawie wysokości dochodów gospodarstwa domowego. Korzystnie o wiarygodności przedsiębiorcy wypowiedziało się 22% respondentów z najbiedniejszych gospodarstw domowych i ponad połowa (54%) osób z najbogatszych. Mniejszy rygoryzm wyróżniał także osoby z regionu stołecznego. W tej grupie odsetek stwierdzeń, że przedsiębiorca, który po niepowodzeniu w poprzedniej działalności gospodarczej zakłada kolejny biznes, jest całkowicie lub raczej wiarygodny wyniósł 63%⁹.

⁹ W pozostałych regionach analogiczną odpowiedź udzieliło nie więcej niż 48% badanych. Szczególnie niski poziom zaufania odnotowano w grupie respondentów z regionu północno wschodniego (17%).

Również własne doświadczenia z prowadzeniem działalności gospodarczej miały istotny wpływ na stosunek do przedsiębiorcy „restartującego” w biznesie. Obecni i byli przedsiębiorcy w większości (70%) uznawali takiego przedsiębiorcę za wiarygodnego (wśród pozostałych badanych analogiczny odsetek wyniósł 33%).

Jak można było się spodziewać, zaufanie dla przedsiębiorcy, który doświadczył upadłości i ponownie prowadzi biznes różniło się w zależności od klasy społecznej respondentów. Zaufanie zdecydowanie częściej wyrażali przedstawiciele klasy A i B, a więc osoby o stosunkowo wysokich dochodach, dobrym wykształceniu, piastujące często kierownicze stanowiska lub pracujące na stanowiskach specjalistycznych. Warto podkreślić, że klasa A była jedyną, gdzie pozytywnie o wiarygodności przedsiębiorcy wypowiedziało się ponad połowa badanych (58%). Na przeciwnym biegunie znaleźli się przedstawiciele klas E i D, które składają się głównie z osób o niskich dochodach i słabym wykształceniu, pracowników produkcyjnych lub rolników.

Porażka biznesowa wywołuje więc w polskim społeczeństwie negatywne konotacje - stygmatyzowane jest już „zwykłe” niepowodzenie gospodarcze, a jeszcze w większym stopniu upadłość.

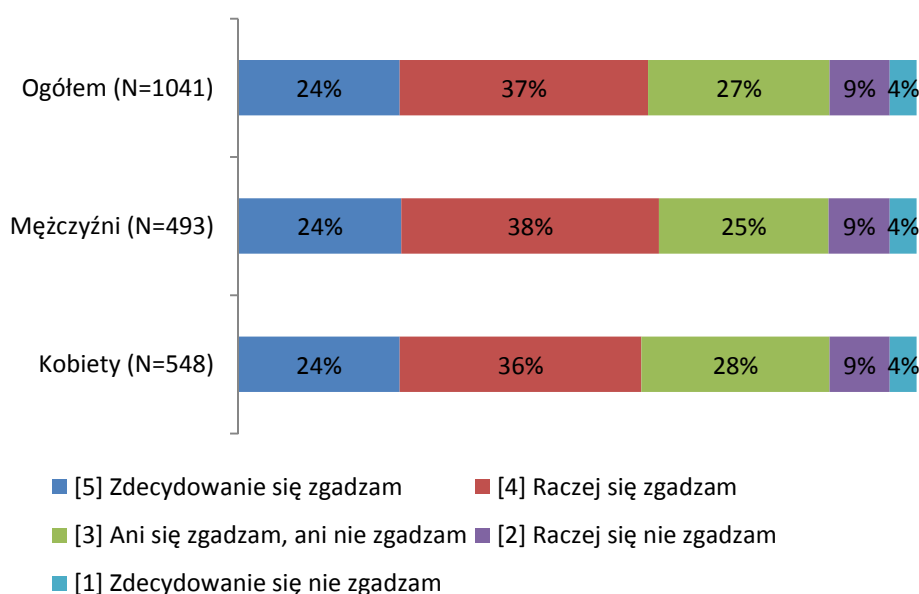
Badanych poproszono także, aby określili swój stosunek do potencjalnych relacji handlowych/biznesowych z przedsiębiorcami, którzy upadli i ponownie założyli działalność gospodarczą. Pytanie dotyczyło gotowości do zakupu dóbr i usług oferowanych przez takiego przedsiębiorcę oraz zainwestowania w prowadzony przez niego biznes. Badani oceniali swoje zachowanie na 5-cio punktowej skali, gdzie 1 oznaczało „zdecydowanie się nie zgadzam”, a 5 – „zdecydowanie się zgadzam”.

Jak się okazało, etykieta „upadłego przedsiębiorcy” działa negatywnie na oba typy relacji, przy czym stygmatyzacja jest zdecydowanie silniejsza w sytuacji powierzenia „upadłemu przedsiębiorcy” środków finansowych. Jest to zrozumiałe biorąc pod uwagę, że każda inwestycja jest obciążona większym ryzykiem niż klasyczna transakcja zakupu. W sumie 60% ankietowanych nie zainwestowałoby pieniędzy w biznes zarządzany przez przedsiębiorcę, który doświadczył upadłości, a 47% byłoby mniej skłonnych do zakupu dóbr lub skorzystania z usług takiego przedsiębiorcy. Można przyjąć, że dużą rolę przy podejmowaniu decyzji odgrywałby kontekst sytuacyjny, bowiem w obu przypadkach odnotowaliśmy stosunkowo wysoki odsetek odpowiedzi ambiwalentnych (31% w przypadku zakupu dóbr/usług, 27% przy zainwestowaniu środków pieniężnych).

Postawy respondentów w niewielkim stopniu różniły się w zależności od ich cech społeczno – demograficznych. Niemniej jednak zwraca uwagę, że wpływ upadłości na niechęć do wchodzenia w transakcje handlowe był relatywnie najniższy w grupie respondentów

z wykształceniem wyższym (26% nie byłoby mniej skłonnych zakupu produktu/usługi)¹⁰ i menadżerów (26%). W przypadku gotowości do zainwestowania pieniędzy w biznes prowadzony przez przedsiębiorcę, który doświadczył upadłości, nieznacznie wyróżniali respondenci z najmłodszej kategorii wiekowej (do 25 roku życia). Połowa z nich nie dokonałaby takiej inwestycji, podczas gdy w pozostałych grupach wiekowych odsetek analogicznych odpowiedzi wahał się od 60% do 66%. Różnicę tę można tłumaczyć większą skłonnością do ryzyka, którą z reguły charakteryzują się ludzie w młodym wieku.

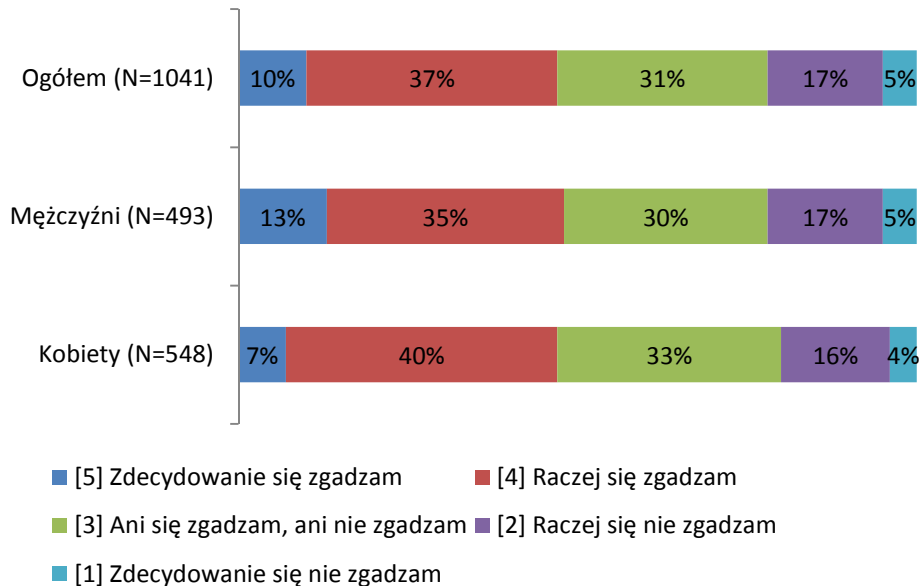
Wykres 9 Porozmawiajmy przez chwilę o przedsiębiorcach, którzy upadli i ponownie założyli działalność gospodarczą. Odczytam kilka stwierdzeń na temat ponownego zakładania działalności gospodarczej przez takie osoby. Proszę ustosunkowywać się do każdego z nich.
Nie zainwestował(a)bym w biznes zarządzany przez kogoś, kto poniósł tego typu porażkę



Źródło: sondaż na temat upadłości, N=1041

¹⁰ Wśród osób z wykształceniem zawodowym było to 22%, średnim 20%, podstawowym 18%.

Wykres 10 Porozmawiajmy przez chwilę o przedsiębiorcach, którzy upadli i ponownie założyli działalność gospodarczą. Odczytam kilka stwierdzeń na temat ponownego zakładania działalności gospodarczej przez takie osoby. Proszę ustosunkowywać się do każdego z nich. *Był(a)bym mniej skłonny do zakupu dóbr lub skorzystania z usług przedsiębiorcy, który poniósł kiedyś tego typu porażkę.*



Źródło: sondaż na temat upadłości, N=1041

Na skłonność do wchodzenia w relacje biznesowe z przedsiębiorcą zakładającym po doświadczeniu upadłości nową działalność gospodarczą miały również wpływ własne doświadczenia przedsiębiorcze badanych. Obecni i byli przedsiębiorcy rzadziej deklarowali brak gotowości do zainwestowania w biznes prowadzony przez taką osobę niż pozostali respondenci, jednak aż połowa z nich wykazała się brakiem woli go wchodzenia w relacje inwestorskie (49%; wśród pozostałych respondentów – 62%). Nie odnotowano natomiast wpływu doświadczeń w biznesie na skłonność do wchodzenia z takim przedsiębiorcą w zwykłe relacje handlowe, polegające na zakupie oferowanych przez niego dóbr i usług. Do podobnych wniosków skłania również porównanie odpowiedzi ogółu Polaków na opisywany temat z deklaracjami przedsiębiorców sektora MSP – o ile skłonność tych pierwszych do zakupu dóbr i usług przedsiębiorcy, który po upadłości prowadzi kolejną działalność gospodarczą, jest podobna jak wśród przedstawicieli sektora MSP, to gotowość do wchodzenia w relacje inwestorskie jest niższa (w biznes takiego przedsiębiorcy nie zainwestowałoby 60% Polaków i 48% przedstawicieli sektora MSP).

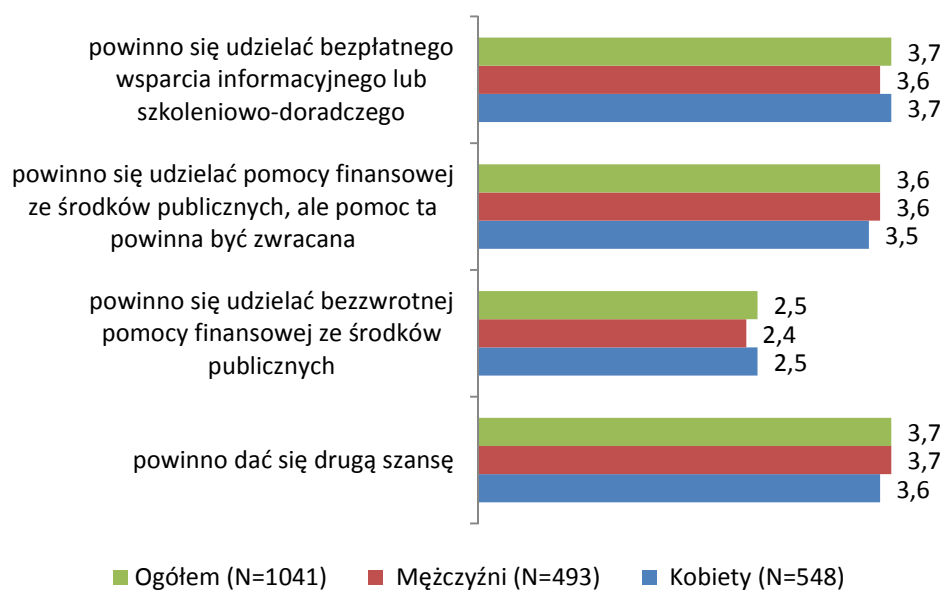
4.5. Ocena idei i instrumentów drugiej szansy

Poprosiliśmy badanych, aby ocenili propozycje działań, jakie państwo może kierować do przedsiębiorców, którzy po doświadczeniu upadłości ponownie zakładają działalność

gospodarczą. Ocena była dokonywana za pomocą 5-cio stopniowej skali, gdzie 1 oznaczało „zdecydowanie się nie zgadzam”, a 5 – „zdecydowanie się zgadzam”.

Respondenci ocenili pozytywnie ideę drugiej szansy i niemal wszystkie przedstawione propozycje wsparcia. Większość uznała, że przedsiębiorcom należy się druga szansa (średnia ocen 3,7; ze stwierdzeniem tym zgodziło się 62% badanych) oraz, że powinno się udzielać im bezpłatnego wsparcia informacyjnego lub szkoleniowo – doradczego (3,7; 65%). Z nieco mniejszą akceptacją spotkał się pomysł udzielania pomocy psychologicznej (3,6; 58%), jak również angażowania środków publicznych. Należy jednak podkreślić, że interwencja finansowa byłaby akceptowalna tylko, jeżeli przedsiębiorcy byłiby zobowiązani do zwrotu otrzymanych środków (3,6; 60%). W przypadku bezwrotności wsparcia finansowego ujawnia się wyraźna niechęć wobec takiej formy pomocy (2,5; 24%).

Wykres 11 Porozmawiajmy przez chwilę o przedsiębiorcach, którzy upadli i ponownie założyli działalność gospodarczą. Odczytam kilka stwierdzeń na temat udzielania takim osobom pomocy ze środków publicznych. Proszę ustosunkowywać się do każdego ze stwierdzeń. Skala: 1 – zdecydowanie się nie zgadzam, 5 – zdecydowanie się zgadzam. Średnie.



Źródło: sondaż na temat upadłości, N=1041

Większym poparciem dla idei drugiej szansy cechowali się respondenci młodszy (poparcie malało wraz ze wzrostem wieku respondenta), lepiej wykształceni, o wyższym dochodzie gospodarstwa domowego (poparcie rosło wraz ze wzrostem wykształcenia i dochodu). Różnicujący wpływ tych zmiennych ujawnił się także w ocenie poszczególnych instrumentów wsparcia, aczkolwiek w mniejszym zakresie.

Odnotowano duże różnice w poziomie akceptacji dla wsparcia publicznego przedsiębiorców po upadłości w otwieraniu kolejnej działalności gospodarczej między ogółem Polaków a przedstawicielami sektora MSP. Większą aprobatę dla drugiej szansy wykazali, co oczywiste, przedsiębiorcy (odsetki akceptujących ideę drugiej szansy i poszczególne rodzaje wsparcia są wyższe w próbie przedsiębiorców o 10-25 pkt. proc. wyższe niż w próbie Polaków). Jednak hierarchia poszczególnych instrumentów wsparcia jest w obydwu grupach podobna – badani z obydwu grup najczęściej wyrażają aprobatę ogólnie dla „dawania drugiej szansy” oraz działań informacyjnych i szkoleniowo-doradczych, najrzadziej natomiast – dla bezzwrotnej pomocy finansowej.

Załącznik nr 1 Klasa społeczna

GRUPA ZAWODOWA*	ŁĄCZNE MIESIĘCZNE DOCHODY NETTO GOSPODARSTWA DOMOWEGO															WYKSZTAŁCENIE	
	0-500	501-600	601-700	701-800	801-900	901-1000	1001-1250	1251-1500	1501-1750	1751-2000	2001-2500	2501-3000	3001-4000	4001-5000	ponad 5000		
1																	PODSTAWOWE I ZASADNICZE ZAWODOWE
2		E															
3																	
4					D												
1																	ŚREDNIE
2																	
3								C									
4																	
1																	WYŻSZE
2										B							
3																	

4																		A	
---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---	--

* 1 - Robotnicy niewykwalifikowani

2 - Robotnicy wykwalifikowani i rolnicy indywidualni

3 - Pracownicy biur niższego i średniego szczebla, właściciele prywatnych firm zatrudniający do 5 pracowników

4 - Pracownicy umysłowi wyższego szczebla i wolne zawody, właściciele prywatnych firm powyżej 5 pracowników

Przy określaniu klasy społecznej bierzemy pod uwagę wykształcenie i grupę zawodową głowy gospodarstwa domowego.

Załącznik nr 2 – Mapa regionów

