



Raport
ewaluacji zewnętrznej
wstępnej wersji produktu
finalnego pn.
„Program Kierunek Biznes”





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „*Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki*” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.



PROJEKT INNOWACYJNY:

„Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki”

NAZWA PRODUKTU FINALNEGO:

Modułowy program wsparcia doradczo – szkoleniowego w zakresie przedsiębiorczości młodych osób pn. **„Program Kierunek Biznes”**

REALIZATORZY PROJEKTU:

LIDER:

Stowarzyszenie „Wolna Przedsiębiorczość” Oddział Terenowy w Gdańsku

PARTNER KRAJOWY:

Regionalna Izba Gospodarcza Pomorza

PARTNER PONADNARODOWY:

Centro Municipal de Empresas de Gijon

WYKONAWCA EWALUACJI:

PrePost Consulting Alicja Zajączkowska



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „*Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki*” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Projekt innowacyjny z komponentem ponadnarodowym jest realizowany w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Priorytet VI Rynek pracy otwarty dla wszystkich Podziałanie 6.1.1 Wsparcie osób pozostających bez zatrudnienia na regionalnym rynku pracy, współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Lider Projektu:

Stowarzyszenie „Wolna Przedsiębiorczość”

Oddział Terenowy w Gdańsku

ul. Piekarnicza 12A, 80-126 Gdańsk

tel. +48 058 751 40 02 fax. +48 058 751 40 21

www.swp.gda.pl

Partner krajowy:

Regionalna Izba Gospodarcza Pomorza

ul. Dyrekcyjna 7, 80-852 Gdańsk

tel. +48 058 305 23 25 fax. +48 058 741 53 73

e-mail: biuro@rigp.pl

Partner ponadnarodowy

Centro Municipal de Empresas de Gijón

(Miejskie Centrum Przedsiębiorczości w Gijón)

Hiszpania

Instytucja pośrednicząca 2 stopnia:

Wojewódzki Urząd Pracy w Gdańsku

Okres realizacji Projektu:

1.06.2011 – 30.09.2013

Wykonawca badania ewaluacyjnego:

PrePost Consulting Alicja Zajączkowska



www.prepost.pl

alicja@prepost.pl

tel. 608-38-37-80

Zespół Ewaluatorów:

Alicja Zajączkowska – kierownik badania

Bartosz Atroszko – konsultant ds. badań jakościowych

Gdańsk, 31 lipca 2013 r.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

SPIS TREŚCI

KONTEKST BADANIA	5
METODOLOGIA BADANIA	9
ODBIORCY TESTOWANIA	16
WYNIKI BADANIA	33
Porównanie wyników pretestów i posttestów	33
WARSZTATY INICJUJĄCE POMYSŁY BIZNESOWE.....	37
Ocena rzeczywistych efektów testowania	38
Potencjał wdrożeniowy.....	44
Wnioski.....	45
Rekomendacje.....	46
METODOLOGIA PORADNICTWA ZAWODOWEGO UKIERUNKOWANEGO NA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ.....	48
Ocena rzeczywistych efektów testowania	50
Potencjał wdrożeniowy.....	53
Wnioski.....	54
Rekomendacje.....	55
STAŻ MENEDŻERSKI	57
Ocena rzeczywistych efektów testowania	58
Potencjał wdrożeniowy.....	68
Wnioski.....	69
Rekomendacje.....	71
SYMULACJA BIZNESOWA.....	72
Ocena rzeczywistych efektów testowania	75
Potencjał wdrożeniowy.....	81
Wnioski.....	82
Rekomendacje.....	83
METODOLOGIA DOBORU SZKOLEŃ I DORADZTWA	85
Ocena rzeczywistych efektów testowania	86
Potencjał wdrożeniowy.....	91
Wnioski.....	92
Rekomendacje.....	94
KLUCZOWE WNIOŚKI KOŃCOWE I REKOMENDACJE	95
ZAŁĄCZNIKI	99



Projekt „*Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki*” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

KONTEKST BADANIA

Niniejszy Raport zawiera wyniki zewnętrznego badania ewaluacyjnego wstępnej wersji produktu finalnego pod nazwą *Program Kierunek Biznes*.

Produkt finalny jest modułowym programem wsparcia doradczego – szkoleniowego w zakresie przedsiębiorczości młodych osób. Został on opracowany i przetestowany w ramach Projektu *Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki*.

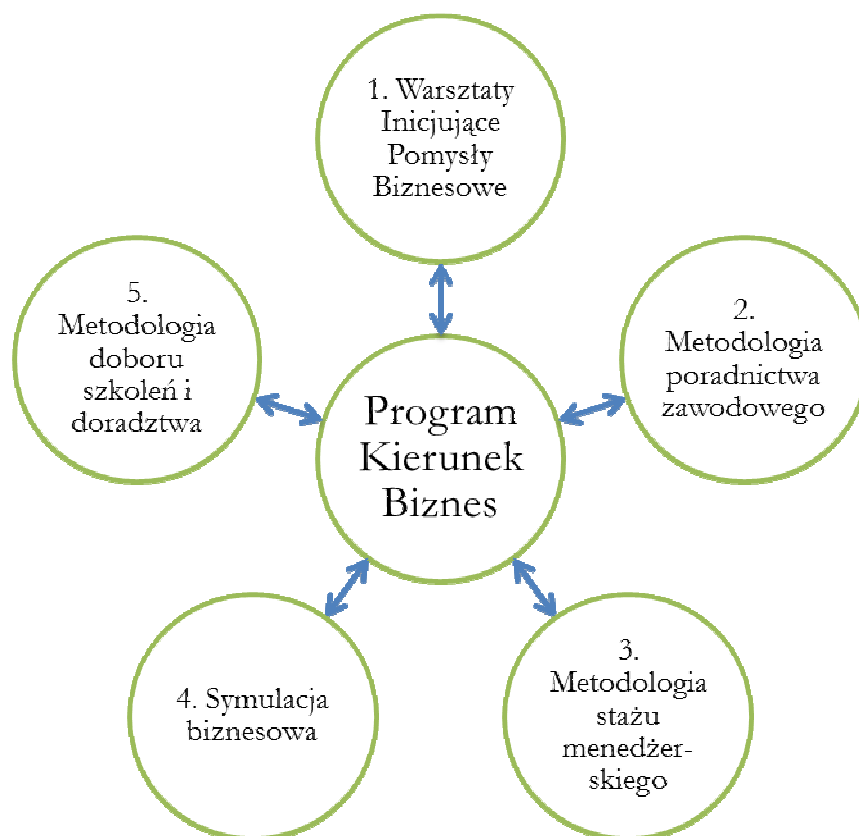
Produkt finalny *Program Kierunek Biznes* składa się z 5 produktów pośrednich (Rysunek 1):

1. Produkt pośredni Nr 1: Program i scenariusz ***Warsztatu Inicjującego Pomysły Biznesowe*** (oparty jest na rozwiązaniach i doświadczeniach partnera ponadnarodowego).
2. Produkt pośredni Nr 2: ***Metodologia Poradnictwa Zawodowego*** ukierunkowanego na wstępną konfrontację pomysłu biznesowego, badanie kompetencji i dobór miejsca *Stażu Menedżerskiego*.
3. Produkt pośredni Nr 3: ***Metodologia Stażu Menedżerskiego*** oparta o współpracę z mentorem, który w trakcie *Stażu* wspiera stażystę w procesie uruchamiania własnej działalności (*Metodologia* adaptuje częściowo doświadczenia partnera ponadnarodowego).
4. Produkt pośredni Nr 4: Program i scenariusz ***Symulacji Biznesowej*** – nowe narzędzie edukacyjne oparte o platformę internetową, służące przeciwiczeniu decyzji związanych z prowadzeniem firmy w symulowanych warunkach biznesowych (konceptyjnie zbudowane na bazie doświadczeń hiszpańskich).
5. Produkt pośredni Nr 5: ***Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa*** uzupełniających luki kompetencyjne wskazane w trakcie poradnictwa zawodowego, *Stażu Menedżerskich* i potwierdzone wynikami *Symulacji Biznesowej*.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Rysunek 1

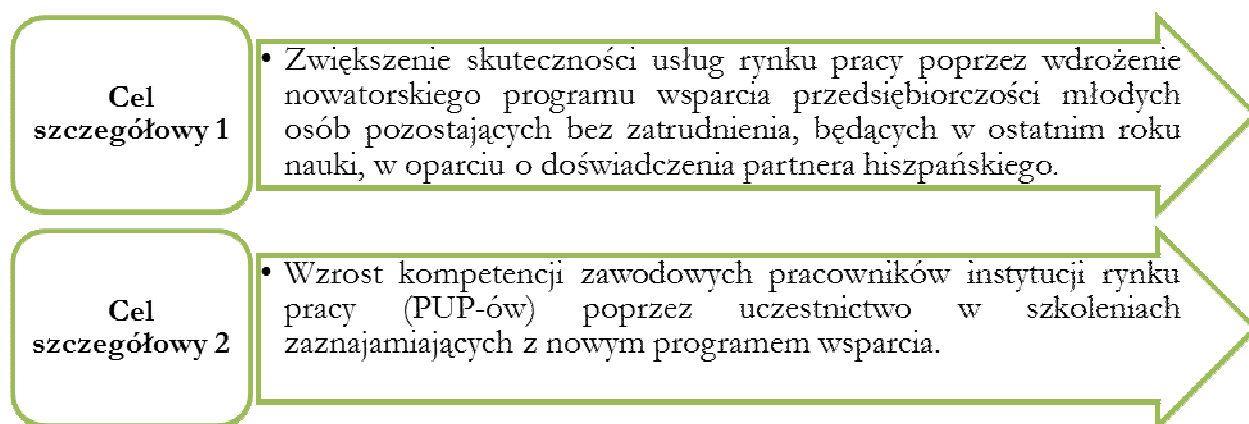


Celem ogólnym Projektu, w ramach którego prowadzono ewaluację, jest wzrost zdolności do uruchamiania działalności gospodarczej wśród młodych osób pozostających bez zatrudnienia, będących w ostatnim roku nauki. Realizatorzy zamierzali tego dokonać poprzez opracowanie i przetestowanie produktu finalnego pn. *Program Kierunek Biznes*.

Wyznaczono dwa cele szczegółowe:



Projekt „*Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki*” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.



Grupy docelowe Projektu to:

Użytkownicy Projektu: powiatowe urzędy pracy województwa pomorskiego oraz inne instytucje rynku pracy zaangażowane i zainteresowane promocją szeroko pojętej przedsiębiorczości (organizacje samorządu gospodarczego, instytucje szkoleniowe, agencje poradnictwa zawodowego, uczelnie, szkoły).

Założono, że w wymiarze testowania będzie to 8 pracowników powiatowych urzędów pracy (nie więcej niż 2 osoby z instytucji), a w wymiarze docelowym 100% powiatowych urzędów pracy województwa pomorskiego (17 instytucji), z możliwym transferem wdrożeń przez powiatowe urzędy pracy z innych regionów oraz przez organizacje samorządu gospodarczego, instytucje szkoleniowe, agencje poradnictwa zawodowego, uczelnie i szkoły.

Liczebność użytkowników w wymiarze upowszechniania i włączania wynosić będzie około 160 odbiorców oraz minimum 300 przedstawicieli instytucji rynku pracy, jednostek samorządu terytorialnego, instytucji publicznych, firm, szkół wyższych, szkół średnich oraz mediów.

Odbiorcy Projektu: osoby młode <26, zamieszkujące województwo pomorskie, pozostające bez pracy (zarejestrowane w powiatowym urzędzie pracy) i równocześnie będące uczniami, studentami ostatniego roku nauki, zarówno na poziomie szkolnictwa zawodowego, jak i średniego czy wyższego, w wymiarze wieczorowym lub zaocznym i równocześnie zainteresowane uruchomieniem działalności gospodarczej.

W wymiarze testowania będzie to na etapie wstępnym 40 osób, a na etapie zasadniczym 20 osób (50% kobiet).

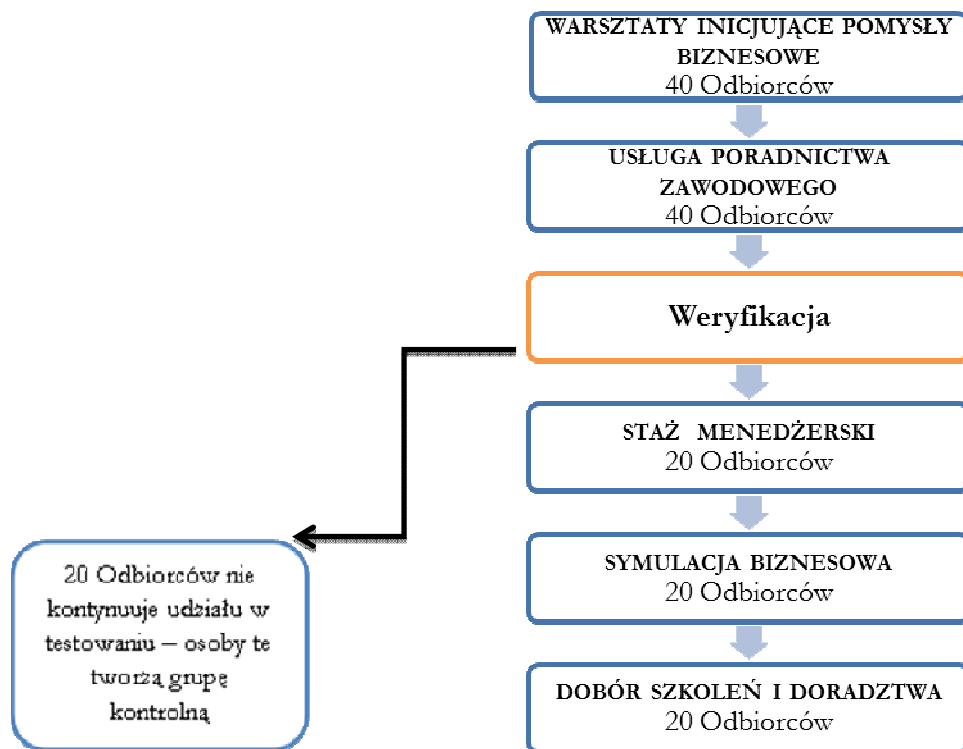
Liczebność odbiorców w wymiarze upowszechniania i włączania wynosić będzie około 500 osób, a w wymiarze docelowym po włączeniu do polityki z nowego narzędzia *Program Kierunek Biznes* korzystać będzie mogło 100% zarejestrowanych w urzędzie pracy młodych osób zainteresowanych założeniem firmy, kończących naukę.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Uczestnik *Programu Kierunek Biznes*, zgodnie z założeniami wnioskodawcy, miał uczestniczyć w następującej ścieżce wsparcia:

Rysunek 2



Zgodnie z założeniem wnioskodawcy, wszyscy Odbiorcy (40 osób) mieli przejść testowanie dwóch produktów pośrednich: *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe* oraz *Metodologii Poradnictwa Zawodowego Ukierunkowanego na Przedsiębiorczość*. Połowa Odbiorców miała testować również trzy pozostałe produkty pośrednie: *Staż Menedżerski*, *Symulację Biznesową* oraz *Metodologię Doboru Szkoleń i Doradztwa*. Osoby, które testowały dwa pierwsze produkty miały stanowić grupę kontrolną, którą można porównywać z uczestnikami, którzy testowali *Program Kierunek Biznes* w całości.

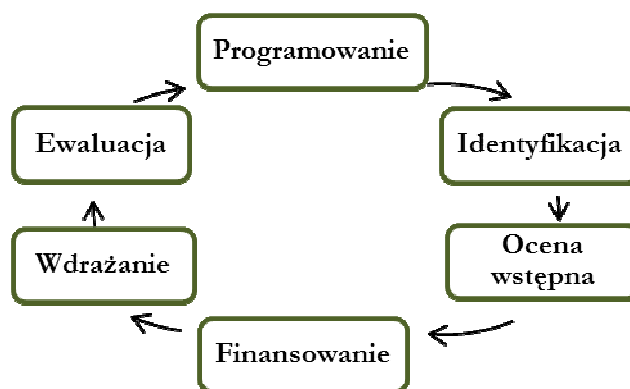


Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

METODOLOGIA BADANIA

Projekt *Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki* jest realizowany zgodnie z metodyką Zarządzanie Cyklem Projektu (*Project Cycle Management*). Metodyka ta jest instrumentem rekomendowanym przez Komisję Europejską do planowania i realizacji projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej. Metodyka ta zakłada prowadzenie ewaluacji, jako jednego z niezbędnych elementów działań projektowych (Rysunek 3).

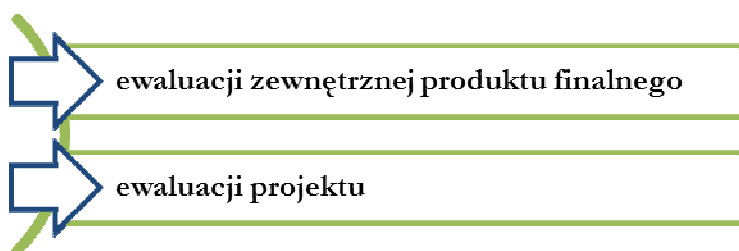
Rysunek 3



Ewaluacja stała się jednym z narzędzi doskonalenia realizacji projektów finansowanych ze środków strukturalnych Unii Europejskiej. Poprzez obserwację procesu i identyfikację popełnianych błędów uruchamia pracę nad ich eliminacją z dalszych działań. W dokumentach unijnych dotyczących okresu programowania w latach 2007 – 2013 znajduje się obowiązująca definicja tego procesu. Zgodnie z Rozporządzeniem Rady UE nr 1083/2006:

*„Ewaluacja jest definiowana jako osąd (ocena) wartości interwencji publicznej dokonany przy uwzględnieniu odpowiednich kryteriów (skuteczności, efektywności, użyteczności, trafności i trwałości) i standardów. Osąd dotyczy zwykle potrzeb, jakie muszą być zaspokojone w wyniku interwencji oraz osiągniętych efektów. Ewaluacja oparta jest na specjalnie w tym celu zebranych i zinterpretowanych informacjach za pomocą odpowiedniej metodologii”.*¹

Realizacja projektu innowacyjnego testującego wymaga przeprowadzenia dwóch rodzajów ewaluacji:



¹ Wytyczne nr 6 w zakresie ewaluacji programów operacyjnych na lata 2007 – 2013.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Jak możemy przeczytać w zaleceniach Krajowej Instytucji Wspomagającej: *Z punktu widzenia specyfiki projektów innowacyjnych testujących szczególne znaczenie ma ewaluacja produktu finalnego, prowadzona bezpośrednio po zakończeniu jego testowania.*² Ewaluacja zewnętrzna produktu innowacyjnego stanowi dla beneficjenta dodatkowe źródło wiedzy na temat produktu oraz oceny jego przydatności. Ewentualne uwagi, wnioski i rekomendacje mogą mu pomóc w dokonaniu ostatecznych poprawek przed walidacją.³

Cele i kryteria ewaluacji

Celem zewnętrznej ewaluacji wstępnej wersji produktu finalnego była analiza i ocena rzeczywistych efektów testowania produktu w odniesieniu do grup docelowych (Użytkowników i Odbiorców), ocena potencjału wdrożeniowego produktu oraz wypracowanie rekomendacji dotyczących testowanej wstępnej wersji produktu finalnego (**Rysunek 4**). Ewaluacja skupiła się na ocenie produktu finalnego w kontekście trzech aspektów:

Efekty testowania	osiągnięcia zakładanych celów Projektu na etapie testowania oraz rzeczywistych efektów dla grup docelowych Projektu. Oceniona została między innymi adekwatność testowanego produktu do potrzeb Użytkowników i Odbiorców, skuteczność i użyteczność;
Potencjał wdrożeniowy produktu	ocena możliwości wdrożenia produktu finalnego do głównego nurtu praktyki powiatowych urzędów pracy w województwie pomorskim, pod kątem takich kryteriów jak: stopień skomplikowania, możliwości zastosowania przez użytkowników, efektywność i innowacyjność produktu;
Rekomendacje	wynikające z doświadczeń pozyskanych w trakcie testowania wstępnej wersji produktu finalnego.

Przeprowadzona ewaluacja produktu miała z jednej strony charakter podsumowujący – oceniający efekty procesu testowania, a z drugiej strony usprawniający i wskazujący kierunki ewentualnych zmian i modyfikacji testowanego produktu finalnego.

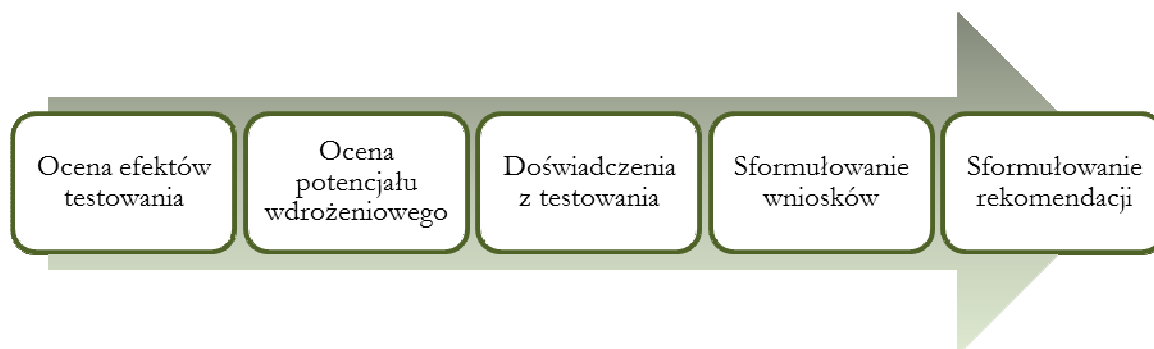
² *Miniprzewodnik po ewaluacji projektów innowacyjnych PO KL*, Zalecenia Krajowej Instytucji Wspomagającej, Warszawa 2012, s. 5.

³ Tamże, s. 9.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Rysunek 4



Ewaluacja wychodzi poza proste stwierdzenie wystąpienia jakiegoś faktu, fakt ten bowiem musi zostać oceniony. Ocena ta nie ma jednak charakteru zdroworozsądkowego, ale oparta jest na z góry ustalonych kryteriach ewaluacyjnych. Kryteria ewaluacji stanowią pewien rodzaj standardów, według których ewaluuje się dane przedsięwzięcie. Stanowią one rodzaj systemu wartości, do którego odwołuje się ewaluator na każdym etapie swoich badań. Kryteria ewaluacji mają formułę wyraźnie wartościującą gdyż stanowią one rodzaj pryzmatu, przez który ewaluator będzie patrzył na ewaluowane przedsięwzięcie, wskazując to, co jest najistotniejsze z punktu widzenia jego celów i efektów. Na potrzeby niniejszego badania ewaluacyjnego zastosowane zostały kryteria oceny, które to są podstawą w projektach innowacyjnych testujących do przeprowadzenia procesu walidacji ostatecznej wersji produktu finalnego:

1. **Kryterium adekwatności** (cele a potrzeby) – rozumiane, jako poziom adekwatności założonych celów Projektu, zwłaszcza dotyczących fazy testowania do potrzeb i oczekiwań Użytkowników oraz Odbiorców.
2. **Kryterium skuteczności** (plan a wykonanie) – stopień w jakim udało się osiągnąć założone cele i efekty testowania wstępnej wersji produktu finalnego.
3. **Kryterium użyteczności** (efekty a potrzeby) – pozwala ocenić, w jakim stopniu wypracowany produkt faktycznie odpowiada na potrzeby Użytkowników i Odbiorców.
4. **Kryterium efektywności** (nakłady a efekty) – opiera się na relacji pomiędzy osiągniętymi efektami a poniesionymi na te efekty nakładami (czasowymi, finansowymi i nakładami pracy).
5. **Kryterium stopnia skomplikowania produktu** – w jakim stopniu wypracowany produkt jest narzędziem prostym w obsłudze. Ocenie podlega to, w jakim stopniu Użytkownik może zastosować produkt samodzielnie, bez szkoleń i instruktażu, wyłącznie na podstawie opisu stosowania. Ocenie podlega też jakość opisu stosowania produktu oraz jakość materiałów składających się na produkt.
6. **Kryterium możliwości zastosowania przez Użytkowników** - w jakim stopniu konieczne są zmiany prawne i/lub organizacyjne, aby móc wdrożyć produkt. Kryterium te dotyczy również



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

tego, jaka jest realna możliwość włączania produktu do głównego nurtu praktyki powiatowych urzędów pracy.

7. Kryterium innowacyjności - na ile wypracowany produkt jest rozwiązaniem nowatorskim, unikatowym i kreatywnym.

Pytania badawcze

Kryterium	Ogólne pytania badawcze	Szczegółowe pytania badawcze
Adekwatność	W jakim zakresie przyjęty system wsparcia w ramach testowanego Modelu jest adekwatny, skuteczny i użyteczny dla Odbiorców i Użytkowników?	W jakim stopniu produkt odpowiada na realne potrzeby pracowników publicznych służb zatrudnienia i młodych, bezrobotnych osób, zainteresowanych założeniem działalności gospodarczej? <i>Na ile zaproponowany Model jest adekwatny do potrzeb publicznych służb zatrudnienia?</i> <i>Na ile pracownicy powiatowych urzędów pracy potrzebują tego typu narzędzia?</i>
Skuteczność		W jakim stopniu produkt w zaproponowanym kształcie jest skutecznym narzędziem? <i>Na ile produkt zwiększa zdolność uczącej się młodzieży do uruchamiania działalności gospodarczej?</i> <i>W jakim stopniu zastosowanie produktu przekłada się na podejmowanie bardziej skutecznych niż do tej pory działań na rzecz aktywizacji zawodowej młodzieży?</i> <i>Co wpływa na jego skuteczność? Czy możliwe jest zwiększenie skuteczności proponowanej metody? A jeśli tak, to pod jakimi warunkami?</i>
Użyteczność		W jakim stopniu produkt jest użytecznym narzędziem wspierającym pracę powiatowych urzędów pracy? <i>Jakie rzeczywiste korzyści z udziału w testowaniu identyfikują Odbiorcy i Użytkownicy fazy testowania?</i> <i>W jakim zakresie produkt jest przydatny dla młodych osób zainteresowanych prowadzeniem własnej firmy?</i> <i>Który z produktów pośrednich wchodzących w skład produktu finalnego jest najbardziej użyteczny?</i>
Efektywność		W jakim stopniu zaproponowany produkt finalny spełnia kryteria efektywności? <i>Na ile stosowanie tej metody jest opłacalne dla powiatowych urzędów pracy?</i> <i>Czy metoda nie wymaga nadmiernych nakładów pracy, środków finansowych lub poświęcanego czasu ze strony pracowników powiatowego urzędu pracy?</i>



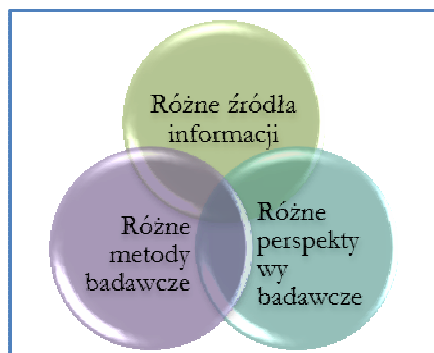
Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Stopień skomplikowania produktu	możliwości wdrożenia do głównego nurtu	Na ile jest to produkt skomplikowany? <i>Czy Użytkownicy będą w stanie nauczyć się jego obsługi?</i> <i>Na ile Model jest opisany w sposób przystępny dla Użytkowników?</i> <i>W jakim stopniu Użytkownicy będą chcieli z korzystać z Modelu?</i>
Możliwość zastosowania przez Użytkowników	polityki i praktyki?	Czy Użytkownicy będą w stanie zastosować produkt? <i>Jakie czynniki mogą sprzyjać, a jakie utrudniać zastosowanie produktu w PUP-ach? Czy są jakieś ograniczenia formalno-prawne?</i> <i>Czy istnieją jakieś uwarunkowania uniemożliwiające jego zastosowanie w praktyce funkcjonowania PUP w Polsce?</i>
Innowacyjność	Czy produkt jest rozwiązaniem innowacyjnym?	W jakim stopniu proponowane podejście jest rozwiązaniem nowatorskim, kreatywnym, wcześniej nie stosowanym? <i>Na czym polega innowacyjność produktu?</i>
Jakie doświadczenia z testowania wstępnej wersji produktu finalnego powinny być uwzględnione przy opracowaniu ostatecznej wersji produktu finalnego?		<i>Czy istnieje potrzeba wprowadzenia zmian w opisie Produktu? A jeśli tak, to jakich? Dlaczego?</i> <i>Co się sprawdziło w zaplanowanej metodologii testowania Produktu, a co należy zmodyfikować ze względu na specyficzną grupę uczestników lub inne czynniki?</i> <i>Co należałoby zmienić, udoskonalić w założeniach do poszczególnych produktów pośrednich?</i>

Metody badawcze

Wykonawca badania ewaluacyjnego przywiązuje dużą wagę do doboru metod oraz technik badawczych, ich poprawności, dostosowania do potrzeb badania oraz zgodności ze standardami naukowymi. W badaniu Ewaluator opierał się na wytycznych

Rysunek 5



zawartych w Podręcznikach Komisji Europejskiej. W celu zapewnienia odpowiedniej jakości badania podczas ewaluacji Ewaluator przestrzegał standardów ewaluacji opracowanych przez Polskie Towarzystwo Ewaluacyjne⁴. Na potrzebę badania ewaluacyjnego zastosowano technikę **triangulacji metodologicznej** - łączenia danych pochodzących z różnych metod badawczych i źródeł w celu ich wzajemnej weryfikacji i dopełnienia się, co prowadzi do uzyskania bardziej obiektywnego i pełnego obrazu badanych zjawisk (Rysunek 5).

⁴ http://www.ewaluacja.org.pl/download/Standardy_ewaluacji_PTE.pdf



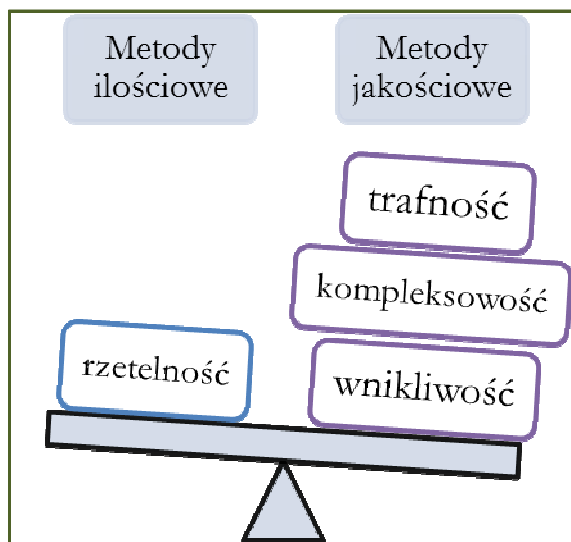
Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

W metodologii badań społecznych przyjmuje się, że ilościowe metody badawcze (ankiety) są bardziej rzetelne, ale mniej trafne. Natomiast metody jakościowe (wywiady) są bardziej trafne, ale mniej rzetelne. Dopiero połączenie metod ilościowych i jakościowych umożliwia dotarcie do wiedzy rzetelnej i trafnej.⁵ Jak to już było wspomniane, w badaniu ewaluacyjnym zastosowano:

- triangulację źródeł danych - analizowane **Rysunek 6**

były zarówno dane zastane, jak i dane wywołane; dane wywołane pochodziły od Odbiorców, od Użytkowników, Realizatorów i mentorów (przedsiębiorców prowadzących *Staż Menedżerski*). Pozwoliło to na uchwycenie odmiennych perspektyw postrzegania badanych kwestii.

- triangulację metod badawczych - zastosowano łącznie różne metody badawcze (badania ilościowe oraz jakościowe) po to, by wyeliminować ograniczenia każdej z nich i uzyskać pełniejszy obraz badanego zjawiska (**Rysunek 6**).



- triangulację perspektyw badaczy - badanie przeprowadziły dwie osoby, co umożliwiło ogląd sytuacji z dwóch różnych perspektyw. Odmiennie doświadczenie życiowe każdej z osób pozwoliło na uzyskanie bogatszego i bardziej wiarygodnego obrazu badanego przedmiotu.

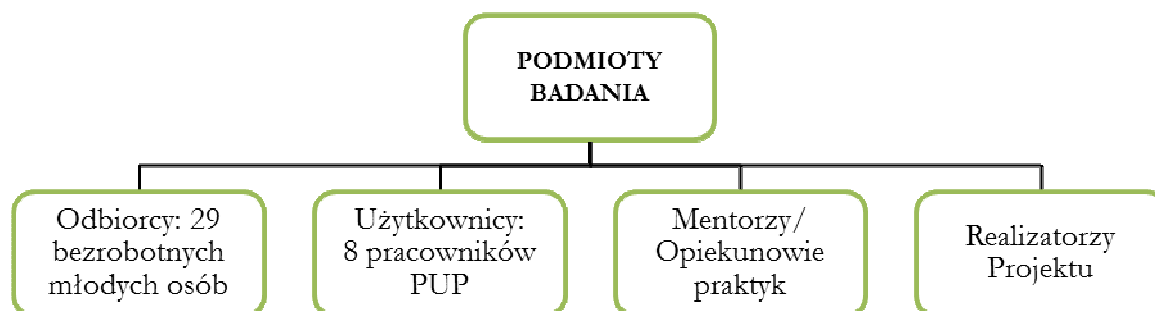
Dobór próby miał charakter celowy i obejmował całość Odbiorców (osoby bezrobotne) produktu finalnego oraz wszystkich Użytkowników (pracownicy PUP w Gdańsku, Gdyni, Słupsku i Chojnicach), a także przedsiębiorców, którzy w ramach Projektu przyjęli rolę mentorów dla uczestników *Stażu Menedżerskiego* (**Rysunek 7**).

⁵ Jak wyjaśnia E. Babbie: „Rzetelność oznacza otrzymywanie spójnych wyników za pomocą tego samego miernika, trafność zaś oznacza uzyskiwanie wyników, które są adekwatnym odbiciem mierzonego pojęcia”. „Badania społeczne w praktyce”, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 169.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Rysunek 7



Do pozyskania danych wykorzystane były poniższe metody i techniki badawcze:

Osoby zaangażowane w Projekt	Metody i techniki badawcze
Odbiorcy	- Wywiady indywidualne ITI, - ankiety PAPI, - ankiety CAWI, - zogniskowany wywiad grupowy - <i>Desk Research</i> – analiza ankiet monitoringowych
Użytkownicy	- Wywiady indywidualne IDI - Wywiady ITI, - ankiety PAPI, - ankiety CAWI, - <i>Desk Research</i> – analiza ankiet monitoringowych
Mentorzy	- Wywiady ITI - ankiety PAPI
Personel merytoryczny Projektu	Wywiady indywidualne IDI, konsultacje Realizatorów z Ewaluatorem

Podczas całego procesu ewaluacji zewnętrznej, Ewaluator był w stałym kontakcie z Realizatorami i odbywały się w miarę regularne konsultacje Realizatorów z Ewaluatorem.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

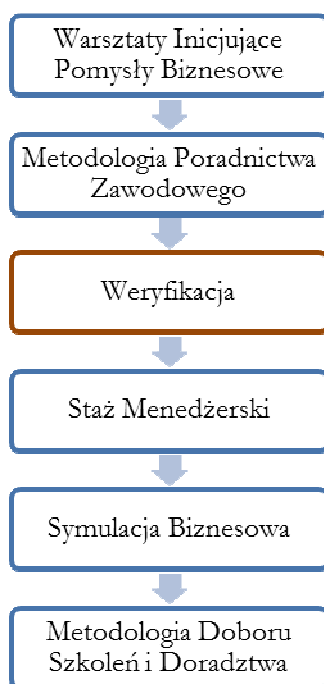
ODBIORCY TESTOWANIA

Kim byli Odbiorcy *Programu Kierunek Biznes?*

Odbiorcami Projektu były osoby młode (mające mniej niż 26 lat w chwili przystąpienia do Projektu), zamieszkujące województwo pomorskie, pozostające bez pracy (zarejestrowane w PUP) i równocześnie będące uczniami, studentami ostatniego roku nauki, zarówno na poziomie szkolnictwa zawodowego, jak i średniego czy wyższego, w wymiarze wieczorowym lub zaocznym i równocześnie zainteresowane uruchomieniem działalności gospodarczej.

Realizatorzy Projektu założyli, że w wymiarze testowania będzie to na etapie wstępnym 40 osób (przed weryfikacją), a na etapie zasadniczym (po weryfikacji) 20 osób (50% kobiet) (**Rysunek 8**).

Rysunek 8



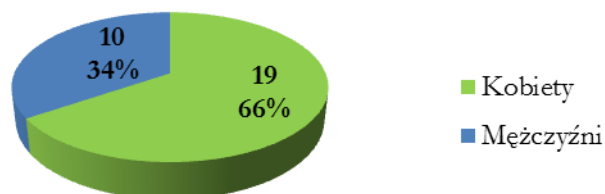
Faktycznie w testowaniu wzięło udział 29 osób. Większość tych osób stanowiły kobiety (19 osób). Mężczyźni stanowili około 30% uczestników (10 osób) (**Wykres 1**).



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Wykres 1

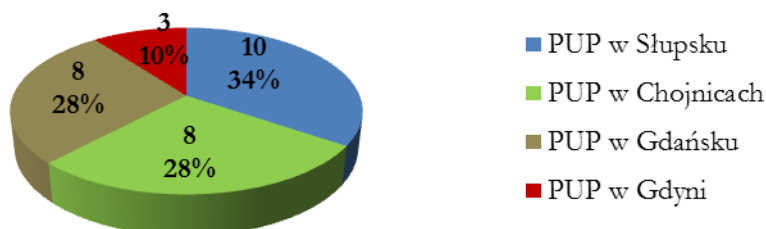
Płeć uczestników Projektu (N=29)



Odbiorcy przystępując do Projektu byli zarejestrowani jako osoby bezrobotne w czterech powiatowych urzędach pracy w następujących miastach: 10 osób w Słupsku, 8 osób w Chojnicach, 8 osób w Gdańsku i 3 osoby w Gdyni (Wykres 2).

Wykres 2

W jakich urzędach pracy byli zarejestrowani uczestnicy Projektu? (N=29)



Odbiorcy byli uczniami bądź studentami na ostatnim roku nauki. Naukę w szkole średniej lub policealnej kontynuowało 13 osób, zaś naukę na studiach wyższych 15 osób.

Odbiorcy **ze szkół średnich lub policealnych** uczyli się na następujących kierunkach bądź profilach nauki:

- 1) Ogólnokształcące (5 osoby)
- 2) Technik informatyk (3 osoby)
- 3) Technik masażysta (2 osoby)
- 4) Technik usług kosmetycznych
- 5) Kucharz małej gastronomii
- 6) Fizjoterapia/technik masażu

Odbiorcy z **uczelni wyższych** uczyli się na następujących kierunkach bądź profilach nauki:



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

- 1) Zarządzanie, specjalność: PR i Marketing (2 osoby)
- 2) Politologia, specjalność: polityka bezpieczeństwa; specjalność: dziennikarstwo i public relations (2 osoby)
- 3) Zarządzanie inżynierskie (2 osoby)
- 4) Finanse i Rachunkowość, specjalność: gospodarowanie nieruchomościami
- 5) Postępowanie Administracyjne - studium podyplomowe
- 6) Turystyka i Hotelarstwo, profil: zarządzanie przedsiębiorstwem turystycznym
- 7) Bezpieczeństwo Wewnętrzne
- 8) Ekonomia, specjalność: Rachunkowość i Controlling
- 9) Administracja
- 10) Zarządzanie Przedsiębiorstwem
- 11) Logistyka i Transport Osobowy

Z jakich powodów Odbiorcy zdecydowali się uczestniczyć w Projekcie?

Z badania ankietowego na rozpoczęcie Projektu wynika, że **Odbiorcy przystępując do tego przedsięwzięcia kierowali się głównie chęcią nauczania się jak prowadzić własną firmę, zdobycia nowych doświadczeń oraz skorzystania z porad specjalistów (przedsiębiorców).**

Uczestnicy Projektu zostali poproszeni o dokończenie zdania: *Zdecydowałem(am) się wziąć udział w Projekcie, aby...* Do wyboru mieli 9 poniższych odpowiedzi:

- 1) ... *sprecyzować/zweryfikować swój pomysł na biznes*
- 2) ... *nauczyć się jak prowadzić własną firmę*
- 3) ... *rozwinąć u siebie cechy przedsiębiorcze*
- 4) ... *poznać nowych ludzi, stworzyć sieć kontaktów*
- 5) ... *zdobyć nowe doświadczenie*
- 6) ... *podwyższyć swoje kwalifikacje zawodowe*
- 7) ... *zwiększyć swoje poczucie własnej wartości zawodowej*
- 8) ... *skorzystać z porad specjalistów/przedsiębiorców*
- 9) ... *Inne – jakie?*

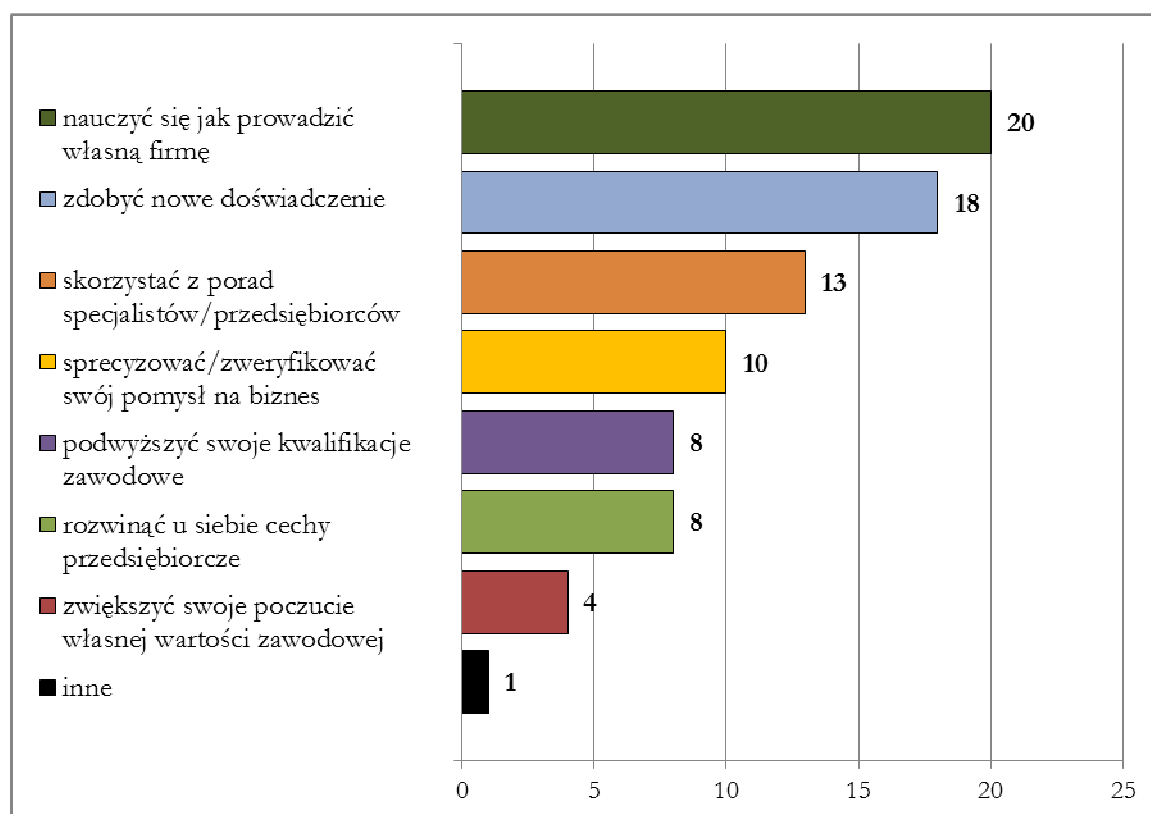
Respondenci zostali poinstruowani o tym, że mogą wybrać nie więcej niż 3 odpowiedzi.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Wszystkie odpowiedzi badanych osób przedstawia poniższy wykres (Wykres 3):

Wykres 3



Jedna osoba, która zaznaczyła opcję *Inne* dopisała, że zgłosiła się do Projektu, aby *wygenerować pomysł na biznes*. Ani jedna osoba nie zaznaczyła odpowiedzi: *poznać nowych ludzi, stworzyć sieć kontaktów*.

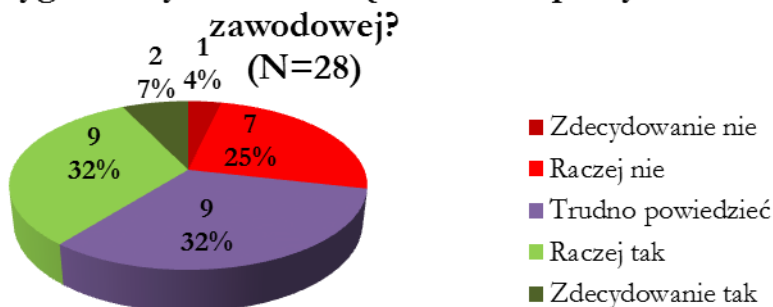
Niecałe 40% badanych uczestników Projektu (dokładnie 39%; 11 osób) było przekonanych o tym, że szkoła/studia dobrze przygotowały ich do pracy zawodowej. 1/3 pytanych nie potrafiła udzielić jednoznacznej odpowiedzi na ten temat. Również 1/3 była przekonanych o tym, że szkoła/studia nie przygotowały ich dobrze do pracy zawodowej (Wykres 4).



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Wykres 4

**Czy Pana/Pani zdaniem szkoła/studia
przygotowały Pana/Panią dobrze do pracy
zawodowej?**
(N=28)



Z badania ankietowego na rozpoczęcie Projektu wynika, że **wszyscy Odbiorcy posiadali już jakieś doświadczenie zawodowe. Najczęściej było to odbycie stażu lub praktyki w przedsiębiorstwie, praca sezonowo lub dorywcza, bądź też regularna praca podczas nauki.**

Respondenci zostali poproszeni o wskazanie, gdzie zdobywali doświadczenie zawodowe w trakcie nauki w szkole/na studiach. Do wyboru mieli 7 odpowiedzi:

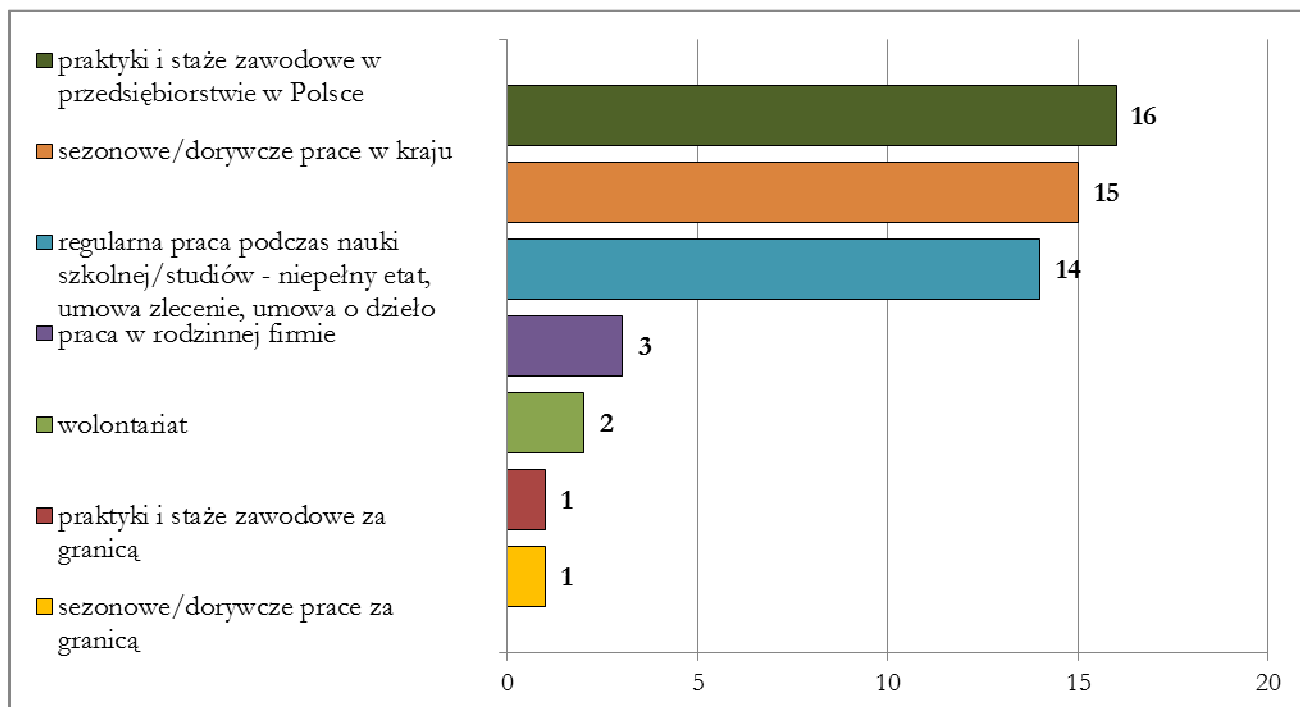
- 1) *Sezonowe/dorywcze prace w kraju,*
- 2) *Sezonowe/dorywcze prace za granicą,*
- 3) *Praca w rodzinnej firmie,*
- 4) *Wolontariat,*
- 5) *Praktyki i staże zawodowe w przedsiębiorstwie w Polsce,*
- 6) *Praktyki i staże zawodowe za granicą,*
- 7) *Regularna praca podczas nauki szkolnej/studiów - niepełny etat, umowa zlecenie, umowa o dzieło.*

Respondenci zostali poinstruowani, że mogą wskazać więcej niż jedną odpowiedź. Wyniki przedstawia poniższy wykres: (wykres 5)



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

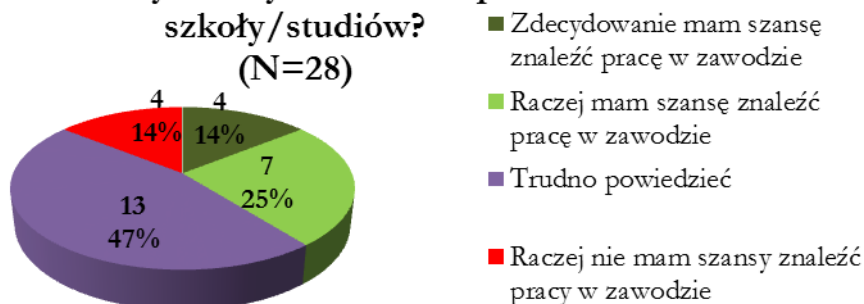
Wykres 5



Zaledwie 39% Odbiorców w chwili przystępowania do Projektu pozytywnie oceniło swoje szanse na zatrudnienie w wyuczonym zawodzie po ukończeniu szkoły/studiów. Niemal połowa badanych (47%) nie potrafiła ocenić swojej szansy na znalezienie pracy w zawodzie, zaś 14% stwierdziło, że raczej nie ma szansy znaleźć pracy w zawodzie. Dane te ilustrują trudną sytuację młodych osób na rynku pracy i zarazem niedostosowanie szkoły/studiów do potrzeb rynku pracy (Wykres 6).

Wykres 6

Jak na chwilę obecną ocenia Pan/Pani swoje szanse na zatrudnienie w wyuczonym zawodzie po ukończeniu szkoły/studiów?
(N=28)





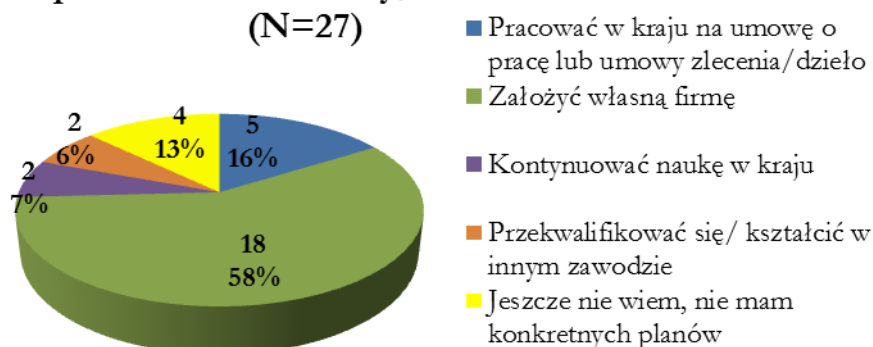
Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Przystępując do Projektu Odbiorcy w większości wiązali swoją najbliższą przyszłość zawodową z założeniem własnej firmy. W ankiecie pretestu zadano im następujące pytanie: *Jakie ma Pan/Pani plany zawodowe na przyszłość, zaraz po ukończeniu szkoły/studiów?* Większość respondentów odpowiedziała, że chce *Założyć własną firmę* (58%; 18 osób). *Pracować w kraju na umowę o pracę lub umowy zlecenia/dzielo* zamierzało 16% Odbiorców (5 osób). Konkretnych planów zawodowych nie miało 13% badanych (4 osoby). Dwie osoby zadeklarowały, że zamierzają się przekwalifikować/kształcić w innym zawodzie. Również dwie osoby stwierdziły, że chcą kontynuować naukę w kraju. Ani jedna osoba z grupy Odbiorców nie wiązała swojej przyszłości z pracą za granicą lub kontynuowaniem nauki za granicą (Wykres 7).

Wykres 7

Jakie ma Pan/Pani plany zawodowe na przyszłość, zaraz po ukończeniu szkoły/studiów?

(N=27)



Samoocena własnych cech przedsiębiorczych przed i po udziale we wsparciu szkoleniowo-doradczym

W ankiecie pretestu Odbiorcy zostali poproszeni o wymienienie 3 cech, które mogą im pomóc w osiągnięciu sukcesu zawodowego. Odpowiedzi udzielone przez uczestników Projektu pogrupowano w 5 głównych kategorii:

- 1) *Kompetencje interpersonalne,*
- 2) *Kreatywność,*
- 3) *Konsekwencja w dążeniu do celu,*
- 4) *Cechy przedsiębiorcze,*
- 5) *Systematyczność i uporządkowanie.*

Najczęściej jako swoje mocne strony Odbiorcy wymieniali cechy składające się na konsekwencję w dążeniu do celu, a więc wytrwałość, zaangażowanie, bycie upartym, konsekwencję, cierpliwość i determinację. Bardzo często pojawiały się również takie cechy jak komunikatywność, umiejętność



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

nawiązywania kontaktów z innymi ludźmi, pracowitość oraz punktualność. Nieco rzadziej wymieniano pomysłowość, kreatywność i dokładność (Tabela 1).

Tabela 1

Moje cechy, które mogą pomóc osiągnąć sukces zawodowy
Kompetencje interpersonalne: komunikatywność (wymieniona 8 razy), otwartość (wymieniona 2 razy), łatwo nawiązujący znajomości, umiejętność pracy w zespole, łatwość w nawiązywaniu kontaktów z ludźmi,
Kreatywność: pomysłowość (wymieniona 3 razy), kreatywność (wymieniona 3 razy), innowacyjne myślenie
Konsekwencja w dążeniu do celu: konsekwencja (wymieniona 3 razy), wytrwałość (wymieniona 3 razy), zaangażowanie (wymieniona 2 razy), upartość (wymieniona 2 razy), determinacja w dążeniu do celu, samodyscyplina, konsekwencja w działaniu, ambitne dążenie do celu, dążący do celu, uparty, dążenie do celu, uparcie dążyć do celu, wytrwałość i cierpliwość, cierpliwość, umiejętność realizacji celów,
Cechy przedsiębiorcze: pracowitość (wymieniona 5 razy), przedsiębiorczość, wiara w swoje możliwości, ambitność, chęć osiągnięcia sukcesu, umiejętność organizacji, opanowanie, odwaga, ambicja, dobra organizacja czasu pracy, samodzielność
Systematyczność i uporządkowanie: punktualność (wymienione 4 razy), dokładność (wymienione 3 razy), systematyczność (wymienione 2 razy), staranność (wymieniona 2 razy), odpowiedzialność (wymieniona 2 razy), sumienność, obowiązkowość, sumienne wykonywanie pracy
Inne: doświadczenie, umiejętności, szybkość uczenia się, uczciwość, szybka nauka, charyzma, chęć dalszego kształcenia się

W ankiecie pretestu Odbiorcy zostali poproszeni o wymienienie 3 cech, które mogą być przeszkodą w osiągnięciu sukcesu zawodowego. Odpowiedzi udzielone przez uczestników Projektu pogrupowano w 9 głównych kategoriach:

- 1) *Brak pewności siebie, strach,*
- 2) *Brak umiejętności podejmowania decyzji,*
- 3) *Brak siły przebicia,*
- 4) *Skłonność do ryzyka,*
- 5) *Brak konsekwencji w dążeniu do celu,*
- 6) *Brak systematyczności i uporządkowania,*
- 7) *Deficyty umiejętności interpersonalnych,*
- 8) *Brak cech przedsiębiorczych,*
- 9) *Brak wiedzy, umiejętności i doświadczenia.*

Warto zauważyć, że wymieniając cechy które mogą utrudniać osiągnięcie sukcesu zawodowego, Odbiorcy udzielali bardziej zróżnicowanych odpowiedzi niż wtedy, gdy mieli wymienić cechy



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

ulatawające im sukces. Jako swoje słabe strony Odbiorcy najczęściej wymieniali lenistwo, nerwowość, deficyty umiejętności interpersonalnych, brak wiedzy i doświadczenia oraz brak umiejętności podejmowania decyzji (Tabela 2).

Tabela 2

Moje cechy, które mogą być przeszkodą w osiągnięciu sukcesu zawodowego:
Brak pewności siebie, strach: czasami jestem nerwowy, obawa o niepowodzenie sukcesu, brak pewności siebie, strach przed ryzykiem, nerwy, słaba odporność na stres, nerwowość, przejmowanie się wieloma rzeczami
Brak umiejętności podejmowania decyzji: niezdecydowanie (wymienione 2 razy), niepewność przy podejmowaniu decyzji, ostrożność w podejmowaniu decyzji,
Brak siły przebicia: skromność, brak "przebojowości", brak charyzmy, spokojny
Skłonność do ryzyka: skłonność do ryzyka, określanie zbyt wysokich celów jak dla jednej osoby
Brak konsekwencji w dążeniu do celu: leniwy (wymienione 2 razy), szybko się nudzę, lenistwo, czasami jestem leniwa, słomiany zapał, lenistwo, nie angażuję się, "lenistwo" (lubie dłużej pospać)
Brak systematyczności i uporządkowania: chwytam kilka srok za ogon, niepunktualna, roztrzępanie, odkładanie rzeczy w czasie
Deficyty umiejętności interpersonalnych: oczekiwanie od innych dokładności i odpowiedzialności, zbyt wymagająca, uparty, komunikacja z ludźmi, trudność w nawiązywaniu kontaktów, zbyt szybko oceniam ludzi, gadatliwość, łatwowierność, duża ufność, prawdomówność
Brak cech przedsiębiorczych: brak pomysłu na siebie, uległość, niska samoocena, rozrzutność
Brak wiedzy, umiejętności i doświadczenia: brak doświadczenia (wymienione 3 razy), brak wiedzy praktycznej, doświadczenia, brak odpowiedniej wiedzy, bariera językowa, słabe doświadczenie, nie mówię co myślę,
Inne: czasami dziwne pomysły, brak środków finansowych, młody wiek, troska o rodzinę - brak dyspozycyjności, szybkie tempo życia, dużo obowiązków, sprzedaż produktów kosmetycznych, zbyt duża dokładność.

W ankiecie posttestu Odbiorcy, podobnie jak w ankiecie pretestu, zostali poproszeni o wymienienie 3 cech, które mogą im pomóc w osiągnięciu sukcesu zawodowego. Odpowiedzi udzielone przez uczestników Projektu pogrupowano w 6 głównych kategorii:

- 1) *Kompetencje interpersonalne,*
- 2) *Cechy przedsiębiorcze,*
- 3) *Konsekwencja w dążeniu do celu,*
- 4) *Kreatywność,*
- 5) *Systematyczność i uporządkowanie,*
- 6) *Umiejętność adaptacji do otoczenia.*



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Cechy wymienione przez Odbiorców w postteście były bardzo zbliżone do tych wymienionych w preteście. Warto zwrócić uwagę na cechy, które wcześniej nie były wymieniane, a które obecnie znalazły się we wspólnej kategorii *Umiejętność adaptacji do otoczenia*. **Po udziale we wsparciu szkoleniowo-doradczym Odbiorcy zaczęli wymieniać nowe, wcześniej nieuwzględniane cechy, takie jak inteligencja, umiejętność myślenia analitycznego, kontrola, rozważa i elastyczność w działaniu. Uczestnicy Projektu uświadomili sobie, że nie wystarczy dążyć do celu z żelazną konsekwencją, ale że należy to robić inteligentnie, adaptując się do otoczenia i w pewnych sytuacjach będąc elastycznym.** Odbiorcy zaczęli dostrzegać więcej czynników, mogących potencjalnie zadecydować o sukcesie bądź porażce w biznesie. Należy to uznać za ważną i potrzebną zmianę w świadomości młodych, potencjalnych przedsiębiorców (Tabela 3).

Tabela 3

Moje cechy, które mogą pomóc osiągnąć sukces zawodowy:
Kompetencje interpersonalne: komunikatywność (wymieniona 5 razy), umiejętność pracy w zespole, otwartość, łatwość nawiązywania kontaktów, komunikatywna
Cechy przedsiębiorcze: przedsiębiorczość (wymieniona 2 razy), pracowitość (wymieniona 2 razy), ambicja (wymieniona 2 razy), realizm, odwaga, entuzjazm, pracowita, pewność siebie, mam określony cel
Konsekwencja w dążeniu do celu: wytrwałość (wymieniona 2 razy), konsekwencja, zaangażowanie (wymieniona 3 razy), upartość w dążeniu do celu, samodyscyplina, determinacja w dążeniu do celu, dążenie do celu (wymienione 2 razy), zawziętość, upartość, zdeterminowanie, cierpliwość, determinacja
Kreatywność: kreatywność (wymieniona 4 razy)
Systematyczność i uporządkowanie: dokładność (wymieniona 4 razy), dobra organizacja pracy, punktualność (wymieniona 8 razy), sumienność, zorganizowanie, obowiązkowość, staranność, systematyczność (wymieniona 2 razy), odpowiedzialna, sumienna, odpowiedzialność
Umiejętność adaptacji do otoczenia: inteligencja, zdolność analitycznego myślenia, elastyczność w działaniu, kontrola, rozważa
Inne: chęć rozwoju, własne zainteresowania, doświadczenie, szkolenia, obsługa kasy fiskalnej, terminali, uczciwość

W ankiecie posttestu Odbiorcy zostali poproszeni o wymienienie 3 cech, które mogą być przeszkodą w osiągnięciu sukcesu zawodowego. Odpowiedzi udzielone przez uczestników Projektu pogrupowano w 8 głównych kategoriach:

- 1) *Brak pewności siebie, strach,*
- 2) *Brak umiejętności podejmowania decyzji,*
- 3) *Brak siły przebicia,*
- 4) *Brak konsekwencji w dążeniu do celu,*



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

- 5) *Brak systematyczności i uporządkowania,*
- 6) *Deficyty umiejętności interpersonalnych,*
- 7) *Brak wiedzy, umiejętności i doświadczenia,*
- 8) *Brak środków finansowych.*

W porównaniu do pretestu, w postteście Odbiorcy rzadziej wskazywali, że nie posiadają cech przedsiębiorczych czy że są nadmiernie skłonni do ryzyka. Wskazywali natomiast znacznie częściej na brak odpowiednich środków finansowych do rozpoczęcia działalności gospodarczej oraz na trudności w ich pozyskaniu. Znacznie częściej jako swoją słabą stronę wskazywali brak doświadczenia lub niewielkie doświadczenie (Tabela 4). **Porównując wyniki pretestu i posttestu można zauważyć, że po udziale we wsparciu szkoleniowo-doradczym Odbiorcy zaczęli myśleć o swoim potencjalne jako przedsiębiorcy w sposób bardziej konkretny, a mniej abstrakcyjny. Ich uwaga zaczęła skupiać się na bazie finansowej potrzebnej do założenia firmy oraz własnym doświadczeniu zawodowym i życiowym.** Należy uznać to za pozytywny wpływ otrzymanego wsparcia.

Tabela 4

Moje cechy, które mogą być przeszkodą w osiągnięciu sukcesu zawodowego:
Brak pewności siebie, strach: wrażliwość nieśmiała, obawa przed niepowodzeniem, brak pewności siebie, strach przed ryzykiem, nerwy, obawa o rodzinę
Brak umiejętności podejmowania decyzji: niezdecydowanie, względna ostrożność przy podejmowaniu wyborów, brak zdecydowania,
Brak siły przebicia: skromność, flegmatyzm, uległość, niska samoocena
Brak konsekwencji w dążeniu do celu: lenistwo, częste lenistwo, leniwy, słomiany zapał, lenistwo, zbyt duża pomysłowość, nie skupianie się na jednej czynności, chwytam kilka srok za ogon,
Brak systematyczności i uporządkowania: niesystematyczność, niepunktualność, zapominalstwo, roztrągnięcie, roztrzęsanie
Deficyty umiejętności interpersonalnych: ufność, zbyt wymagająca, kłótnia, wybuchowość, zarozumiałość, uparcie
Brak wiedzy, umiejętności i doświadczenia: małe doświadczenie zawodowe, brak wystarczającej wiedzy, brak doświadczenia, brak doświadczenia, brak doświadczenia, brak doświadczenia, brak doświadczenia, brak wiedzy, małe doświadczenie
Brak środków finansowych: środki finansowe, niewystarczające środki na podjęcie działalności, trudności ich pozyskania,
Inne: brak konkretnego pomysłu, skupianie się na szczegółach

W ankiecie posttestu Odbiorcom ponownie zadano pytanie: *Jak na chwilę obecną ocenia Pan/Pani swoje szanse na zatrudnienie w wyuczonym zawodzie po ukończeniu szkoły/studiów?* 48% respondentów (13 osób) odpowiedziało na te pytanie pozytywnie, zaznaczając odpowiedzi

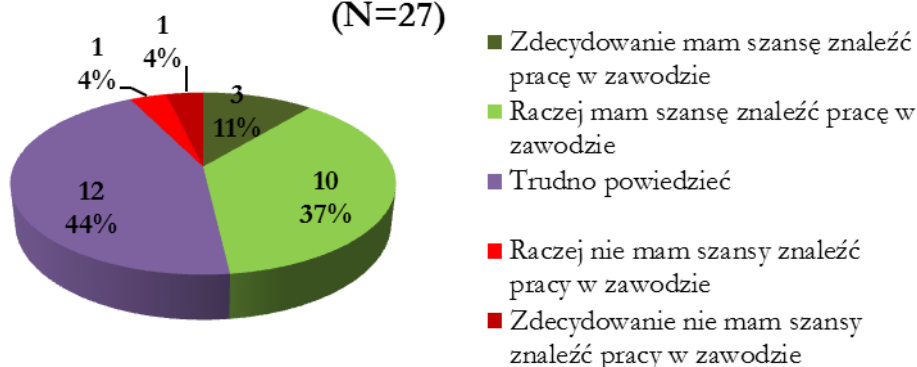


Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Zdecydowanie mam szansę znaleźć pracę w zawodzie i Raczej mam szansę znaleźć pracę w zawodzie. W preteście odpowiedzi pozytywne było 39% (11 osób). Natomiast odpowiedzi negatywne Raczej nie mam szansy znaleźć pracy w zawodzie i Zdecydowanie nie mam szansy znaleźć pracy w zawodzie zaznaczyło w postteście 8% Odbiorców (2 osoby), a więc mniej niż w preteście (14%; 4 osoby). Oznacza to, że udział we wsparciu szkoleniowo-doradczym zwiększył samoocenę Odbiorców jako potencjalnych pracowników. Zaczęli oni bardziej pozytywnie oceniać posiadane kompetencje i wierzyć w to, że po ukończeniu szkoły znajdą pracę w zawodzie (Wykres 8).

Wykres 8

**Jak na chwilę obecną ocenia Pan/Pani swoje szanse
na zatrudnienie w wyuczonym zawodzie po
ukończeniu szkoły/studiów?**
(N=27)



Obawy Odbiorców związane z zakładaniem i prowadzeniem własnej firmy

W ankiecie pretestu Odbiorców zapytano: *Czego najbardziej by się Pan/Pani obawiał(a), gdyby zdecydował się Pan/Pani na założenie własnej działalności gospodarczej?* Odpowiedzi udzielone przez uczestników Projektu pogrupowano w 8 głównych kategoriach (Tabela 5):

- 1) *Czynniki rynkowe* - największe obawy wśród Odbiorców budzą niekorzystne czynniki rynkowe, mające wpływ na ich firmę. Wśród czynników tych wymieniane są zbyt wysokie koszty prowadzenia działalności gospodarczej, zbyt małe dochody, zadłużenie, kryzys gospodarczy itp.
- 2) *Brak klientów* – brak popytu na oferowane usługi lub produkty.
- 3) *Czynniki społeczno-kulturowe* – problemy ze współpracownikami, brak wsparcia ze strony bliskich, poczucie odpowiedzialności za biznes itp.
- 4) *Upadku firmy* – konsekwencji jakie pociągnie za sobą bankructwo np. windykacja, strata pieniędzy.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

- 5) *Wymogi formalno-prawne* – problemy z wypełnianiem licznych dokumentów, kontaktami z administracją państwową, problemy związane z księgowością itp.
- 6) *Dostęp do zewnętrznych funduszy* – dostęp do źródeł finansowania firmy.
- 7) *Osobisty potencjał* – brak umiejętności potrzebnych do prowadzenia firmy.
- 8) *Konkurencji*.

Poniższa **Tabela 5** przedstawia wszystkie wypowiedzi Odbiorców odnośnie obaw związanych z założeniem i prowadzeniem własnej firmy.

Tabela 5

Czego najbardziej by się Pan/Pani obawiał(a), gdyby zdecydował się Pan/Pani na założenie własnej działalności gospodarczej?
Czynniki społeczno-kulturowe: niezgodności moich oczekiwań zw. z zyskami z rzeczywistością, braku pomocy/wsparcia ze strony najbliższych, brak pracowników, złych kontaktów ze współpracownikami, odpowiedzialności za biznes, niemożności znalezienia odpowiednich pracowników/współpracowników
Upadku firmy: porażki, upadku firmy, windykacji, niepowodzenia, zmarnowania szansy, bankructwa, tego, że firma się finansowo nie utrzyma, braku powodzenia biznesu, straty pieniędzy
Wymogi formalno-prawne: urzędy, skomplikowane prawo, brak umiejętności w wypełnianiu dokumentów, brak znajomości przepisów księgowych, przepisów prawa polskiego, ZUSu, księgowości, ZUS
Dostęp do zewnętrznych funduszy: brak odpowiedniego dostępu do kapitału - zarówno początkowego jak i inwestycyjnego, brak pieniędzy na dalsze prowadzenie firmy, że zabraknie mi funduszy, braku funduszy do funkcjonowania,
Osobisty potencjał: brak czasu na kontynuowanie nauki, nie potrafię stworzyć/napisać biznesplanu, obawa, czy samodzielnie poradzę sobie z działalnością, brak umiejętności organizacyjnych, brak wiedzy i umiejętności do rozwijania przedsiębiorstwa, brak cech przywódczych/kierowniczych
Konkurencji: konkurencji, konkurencji, konkurencji, konkurencji, nieuczciwości ze strony konkurencji, konkurencji, duże bezrobocie i wysokie koszty prowadzenia działalności zwiększają szarą strefę, nieopodatkowana konkurencja, konkurencji, konkurencji
Brak klientów: trudność w zdobywaniu nowych klientów, braku zainteresowania konsumentów, zbyt niskiego popytu na usługi, obawa, czy pomysł na biznes będzie miał potencjalnych klientów, małej ilości klientów, braku klientów, niskiego popytu, nietrafienie w profil odbiorcy - potencjalnego klienta,
Czynniki rynkowe: zbyt wysokich kosztów prowadzenia działalności, nietrafienie w lukę na rynku - powielanie pomysłu, małych zarobków, jak zaistnieć na rynku, wyparcie przez rynek przez dobór nieodpowiedniej działalności, obawa czy środki finansowe wystarczą na realizację pomysłu, utrzymanie na rynku, brak wystarczającej ilości dochodów na pokrycie kosztów, czy biznes będzie opłacalny, czy koszty nie przewyższą zysków, nieopłacalność nowootwartego biznesu, problemów finansowych, utrzymanie firmy na rynku, niestabilna sytuacja na rynku, wysokich kosztów, zadłużenia, braku dochodów, kredytu, kryzys, kryzys gospodarczy
Inne: jestem optymistą, "co ma być to będzie", nie mam żadnych obaw



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

W ankiecie posttestu Odbiorcom zadano również te same pytanie: *Czego najbardziej by się Pan/Pani obawiał(a), gdyby zdecydował się Pan/Pani na założenie własnej działalności gospodarczej?* Odpowiedzi udzielone przez uczestników Projektu pogrupowano w 8 głównych kategoriach (Tabela 6):

- 1) *Czynniki rynkowe* - największe obawy wśród Odbiorców, podobnie jak miało to miejsce w preteście, budzą niekorzystne czynniki rynkowe, mające wpływ na ich firmę.
- 2) *Czynniki polityczne* - niestabilna polityka, zmiany systemów podatkowych
- 3) *Braku klientów* – brak popytu na oferowane usługi lub produkty.
- 4) *Czynniki społeczno-kulturowe* – problemy ze współpracownikami, brak wsparcia ze strony bliskich, poczucie odpowiedzialności za biznes itp.
- 5) *Upadku firmy* – konsekwencji jakie pociągnie za sobą bankructwo np. windykacja, strata pieniędzy.
- 6) *Wymogi formalno-prawne* – problemy z wypełnianiem licznych dokumentów, kontakty z administracją państwową, problemy związane z księgowością itp.
- 7) *Dostęp do zewnętrznych funduszy* – dostęp do źródeł finansowania firmy.
- 8) *Osobisty potencjał* – brak umiejętności potrzebnych do prowadzenia firmy.
- 9) *Konkurencji*.

W ankiecie pretestu i posttestu Odbiorcy wymienili te same obawy, które zniechęcają ich do założenia własnej firmy. Natomiast warto zauważyć, że po udziale we wsparciu szkoleniowo-doradczym uczestnicy wymieniali tych obaw znacząco mniej. Świadczyć to może o tym, że zmniejszył się ogólny poziom lęku Odbiorców przed założeniem własnej firmy. Poniższa Tabela 6 prezentuje wszystkie odpowiedzi uczestników.

Tabela 6

Czego najbardziej by się Pan/Pani obawiał(a), gdyby zdecydował się Pan/Pani na założenie własnej działalności gospodarczej?
Czynniki rynkowe: słabość rynku, kryzysu, brak płynności finansowej, braku dochodów, kwestii formalnej, zbyt dużych kosztów rozpoczęcia i prowadzenia działalności firmy, nietrafienie w rynek, utrzymania na rynku, że firma się nie utrzyma na rynku, finanse, utrzymania na rynku, kwestie finansowe, brak pieniędzy, opłacalność, brak zysków, brak dochodów, zadłużenie, brak opłacalności, utrzymanie się na rynku, wzrostu kosztów towaru surowców,, kryzys na rynku pracy, brak środków materialnych, braku płynności finansowej,
Czynniki polityczne: niestabilnej polityki, zmiany systemów podatkowych
Braku klientów: braku zainteresowania ofertą firmy, brak klientów, dotarcia do większej liczby klientów, małego zainteresowania klientów, brak klientów, małej ilości klientów, braku popytu na moją usługę
Czynniki społeczno-kulturowe: niewystarczającego wsparcia technologicznego firmy bądź niemożności jego zdobycia, nieuczciwych ludzi
Upadku firmy: kredytu, zadłużenia, windykacji, upadku, bankructwo, porażki
Wymogi formalno-prawne: ZUSu, spraw księgowych,



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Dostęp do zewnętrznych funduszy: niemożności/nieumiejętności zdobycia odpowiedniego finansowania
Osobisty potencjał: poświęcanie każdej wolnej chwili firmie - nie tylko 8h, braku wystarczającej wiedzy, błędnych analiz i obliczeń dot. Prognozowanych wyników sprzedaży, brak umiejętności organizacyjnych, brak wiedzy,
Konkurencji: konkurencji, konkurencja, duża konkurencja, konkurencji, konkurencji, konkurencji, konkurencji, konkurencji, powstanie w krótkim czasie konkurencji
Inne: nie ma takich obaw

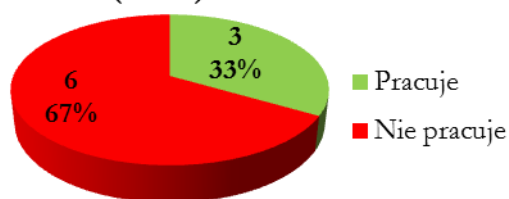
Co się działo z Odbiorcami innowacji po zakończeniu Projektu?

Cały *Program Kierunek Biznes*, czyli łącznie 5 produktów pośrednich, przetestowało w sumie 9 osób, w tym 6 kobiet i 3 mężczyzn. 4 uczestników było zarejestrowanych w PUP w Słupsku, 4 uczestników w PUP w Gdańsku i 1 osoba w PUP Chojnicach.

Ewaluator zbadał dalsze losy Odbiorców, już po zakończeniu ich udziału w Projekcie. Z przeprowadzonych wywiadów telefonicznych wynika, że 1/3 Odbiorców pracowało, zaś 2/3 kontynuowało naukę, szukało pracy lub przygotowywało się do założenia własnej działalności gospodarczej (Wykres 9).

Wykres 9

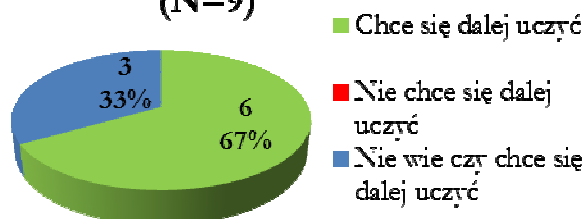
Status uczestników na rynku pracy (N=9)



Aż 67% badanych deklarowało chęć dalszej nauki. 1/3 badanych nie potrafiła jeszcze odpowiedzieć na pytanie, czy chce dalej kontynuować naukę (Wykres 10).

Wykres 10

Aspiracje edukacyjne (N=9)



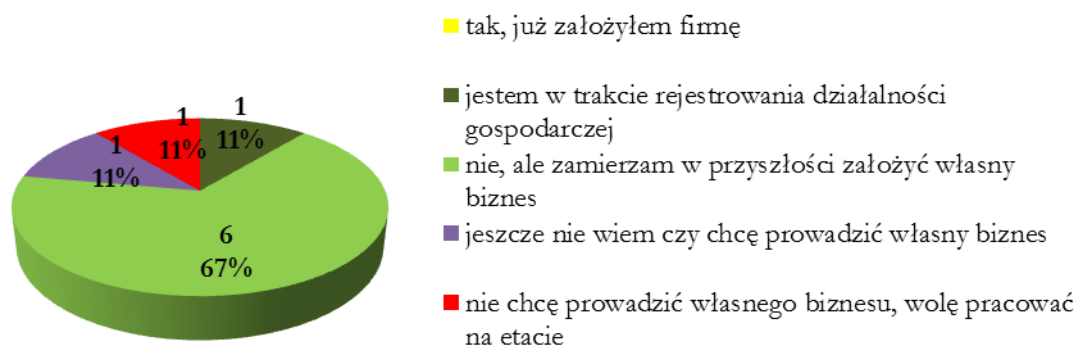


Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Aż 7 na 9 Odbiorców *Programu Kierunek Biznes* było nadal zainteresowanych założeniem własnej firmy. Jedna osoba była już w trakcie rejestrowania własnej działalności gospodarczej. Tylko jedna osoba przyznała, że nie chce prowadzić własnej firmy, bo woli pracę na etacie. Również jedna osoba stwierdziła, że zacznie rejestrować swoją firmę, ale najpierw musi zaadoptować lokal do potrzeb swojej przyszłej firmy (Wykres 11).

Wykres 11

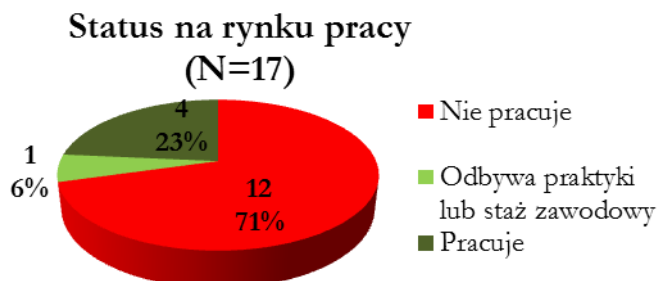
Czy w chwili obecnej prowadzi Pan/Pani własną działalność gospodarczą? (można zaznaczyć 1 odpowiedź) (N=9)



Co się działo z osobami z grupy kontrolnej?

Grupa kontrolna to osoby, które przetestowały tylko dwa pierwsze produkty pośrednie: *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe* i *Metodologię Poradnictwa Zawodowego Ukierunkowanego na Przedsiębiorczość*. Do grupy kontrolnej należało 17 osób (Wykres 12).

Wykres 12



Ani jedna osoba z grupy kontrolnej nie zarejestrowała, ani nie była w trakcie rejestrowania działalności gospodarczej. Niemal połowa grupy kontrolnej (47%; 8 osób) wyrażało zainteresowanie założeniem własnej firmy w przyszłości. 24% tej grupy nie wiedziało czy chce

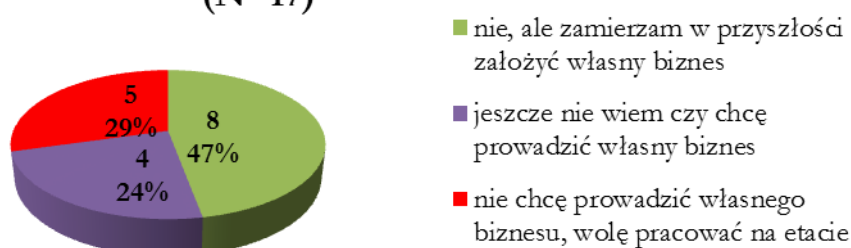


Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

prorowadzić własną firmę czy pracować na etacie. Aż 29% badanych osób stwierdziło, że nie chce prowadzić własnego biznesu, bo woli pracować na etacie (Wykres 13).

Wykres 13

Czy w chwili obecnej prowadzi Pan/Pani własną działalność gospodarczą?
(N=17)



Porównano losy osób należących do grupy kontrolnej i do grupy testującej wszystkie produkty pośrednie *Programu Kierunek Biznes*. Z analiz przeprowadzonych przez Ewaluatora wynika, że osoby z grupy testującej:

- 1) częściej deklarowały, że są osobami pracującymi,
- 2) częściej deklarowały, że chcą założyć własną działalność gospodarczą,
- 3) podejmowały konkretne działania, aby założyć własną firmę (rejstrowały działalność gospodarczą bądź przygotowywały lokal na potrzeby firmy),
- 4) rzadziej deklarowały, że wolą pracę na etacie niż prowadzenie własnej firmy
- 5) rzadziej deklarowały, że nie wiedzą co chcą robić w życiu.

Z porównania grupy kontrolnej i testującej można wnioskować, że osoby które przetestowały cały *Program Kierunek Biznes* są ogólnie bardziej przedsiębiorcze od osób, które przetestowały tylko dwa pierwsze produkty pośrednie. Jednak nie można jednoznacznie stwierdzić, na ile wyższy poziom przedsiębiorczości osób z grupy testującej jest rezultatem udziału w *Programie Kierunek Biznes*. Realizatorzy mieli problemy z rekrutacją uczestników Projektu (co wynikało z bardzo wąsko sprecyzowanej grupy Odbiorców) i w związku z tym grupa kontrolna i grupa testująca nie były do końca porównywalne. Już na początku, tworząc podział w grupę kontrolną i testującą, ta druga grupa składała się z osób o większej motywacji do założenia firmy.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

WYNIKI BADANIA

Wyniki badania ewaluacyjnego zostały zaprezentowane w podziale na pięć części odnoszących się do pięciu produktów pośrednich *Programu Kierunek Biznes*:

- 1) *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe*,
- 2) *Metodologię Poradnictwa Zawodowego Ukierunkowanego na Przedsiębiorczość*,
- 2) *Staż Menedżerski*,
- 3) *Symulacja Biznesowa*,
- 5) *Metodologię Doboru Szkoleń i Doradztwa*.

Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe, *Metodologia Poradnictwa Zawodowego Ukierunkowanego na Przedsiębiorczość* oraz *Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa* są produktami przeznaczonymi do wykorzystywania przez doradców zawodowych w PUP, a ich celem jest wzmocnienie warsztatu pracy pracowników Publicznych Służb Zatrudnienia. Zarówno Odbiorcy, jak i Użytkownicy, często postrzegali wsparcie szkoleniowo-doradcze jako pewną całość. Odbiorcy wypowiadając się na temat produktów pośrednich nr 1, 2 i 5, czasami utożsamiali je ze sobą, traktując jako *wsparcie ze strony PUP* czy *wsparcie szkoleniowo-doradcze*. Natomiast *Staż Menedżerski* i *Symulacja Biznesowa*, w oczach Odbiorców, były wyraźnie odrębnymi produktami.

Porównanie wyników pretestów i posttestów

Udział we wsparciu szkoleniowo-doradczym przyniósł Odbiorcom liczne korzyści, poczynając od wzrostu poziomu umiejętności i wiedzy aż po wzrost własnej samooceny na rynku pracy. Przed uczestnictwem w *Warsztatach Inicjujących Pomysły Biznesowe* Odbiorcy wypełnili ankiety pretestu, zaś po udziale w usłudze poradnictwa zawodowego ukierunkowanego na przedsiębiorczość wypełnili oni ankiety posttestu. Na tej podstawie możemy porównać w jaki sposób na te same pytania odpowiadali Odbiorcy przed i po otrzymaniu wsparcia szkoleniowo-doradczego w ramach *Programu Kierunek Biznes* (Tabela 7).

Udział we wsparciu szkoleniowo-doradczym spowodował wyraźny wzrost wiedzy i umiejętności Odbiorców. Obszar wiedzy i umiejętności niezbędnych do założenia i prowadzenia własnej firmy był właśnie tym obszarem w którym nastąpiła największa zmiana w odpowiedziach w posttestie względem pretestu. W preteście i postteście Odbiorcom zadano następujące pytanie: *Jak ocenia Pan/Pani, w chwili obecnej, poziom swojej wiedzy i umiejętności niezbędnych do założenia i prowadzenia własnej firmy?* Dokonując oceny mieli oni posłużyć się skalą od 1 do 10, gdzie 1 oznacza bardzo nisko, a 10 bardzo wysoko. Średnia arytmetyczna wystawionych ocen wyniosła w preteście 5,15, zaś w postteście 6,41. Średni przyrost wiedzy i umiejętności wyniósł 1,26.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Otrzymanie wsparcia szkoleniowo-doradczego zwiększyło poziom kompetencji przedsiębiorczych u Odbiorców. Na pytanie ankietowe: *Jak na chwilę obecną ocenia Pan/Pani swoje kompetencje przedsiębiorcze?*, w preteście Odbiorcy zaznaczyli odpowiedzi z których średnia arytmetyczna wyniosła 5,67, zaś w postteście średnia ocen wyniosła 6,54. Nastąpił więc wzrost o 0,87 oceny (Tabela 7).

Tabela 7

Pytania:	Pretest	Posttest	Średni przyrost
	Średnia arytmetyczna ocen w skali od 1 do 10		
1. Jak na chwilę obecną ocenia Pan/Pani swoją wartość zawodową na rynku pracy?	5,74	6,36	0,62
2. Proszę ocenić w jakim stopniu Pan/Pani uważa, że ma predyspozycje do prowadzenia własnego biznesu?	6,67	6,88	0,21
3. Jak na chwilę obecną ocenia Pan/Pani swoje kompetencje przedsiębiorcze?	5,67	6,54	0,87
4. Czy ma Pan/Pani zamiar w ciągu kolejnego roku założyć własną firmę?	7,04	7,48	0,44
5. Jak ocenia Pan/Pani, w chwili obecnej, poziom swojej wiedzy i umiejętności niezbędnych do założenia i prowadzenia własnej firmy?	5,15	6,41	1,26
6. Jak ocenia Pan/Pani w chwili obecnej swoją gotowość do założenia i prowadzenia własnej firmy?	5,78	6,63	0,85

Udział w Warsztatach Inicjujących Pomysły Biznesowe i w usłudze poradnictwa zawodowego nieznacznie zwiększył u Odbiorców gotowość do założenia i prowadzenia własnej firmy. W preteście i postteście Odbiorcom zadano następujące pytanie: *Jak ocenia Pan/Pani w chwili obecnej swoją gotowość do założenia i prowadzenia własnej firmy?* Dokonując oceny mieli oni posłużyć się skalą od 1 do 10, gdzie 1 oznacza bardzo nisko, a 10 bardzo wysoko. Średnia arytmetyczna wystawionych ocen wyniosła w preteście 5,78, a w postteście 6,63. Gotowość do założenia firmy wzrosła u przeciętnego uczestnika Projektu o 0,85 punktu (Tabela 7).

Udział we wsparciu szkoleniowo-doradczym, zdaniem samych Odbiorców, nieznacznie zwiększył poziom ich wartości zawodowej na rynku pracy. W badaniu ankietowym dwukrotnie zapytano uczestników Projektu: *Jak na chwilę obecną ocenia Pan/Pani swoją wartość zawodową na rynku pracy?* W preteście Odbiorcy oceniali swoją wartość zawodową przeciętnie na poziomie 5,74, zaś w postteście 6,36 w skali od 1 do 10. Wzrost samooceny nastąpił nieznacznie, gdyż zaledwie o 0,62 punktu (Tabela 7).

Wsparcie szkoleniowo-doradcze miało bardzo ograniczony wpływ na decyzję Odbiorców by założyć własną działalność gospodarczą w ciągu następnego roku. Na pytanie: *Czy ma*



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Pan/Pani zamierza w ciągu kolejnego roku założyć własną firmę? Odbiorcy ocenili swoją gotowość w preteście średnio na poziomie 7,04, zaś w postteście 7,48. Wzrost gotowości do założenia firmy w ciągu roku nastąpił przeciętnie o 0,44 punktu (Tabela 7).

Otrzymane wsparcie szkoleniowo-doradcze miało niemal niezauważalny wpływ na samoocenę własnych predyspozycji biznesowych Odbiorców. Na pytanie ankietowe: *Proszę ocenić w jakim stopniu Pan/Pani uważa, że ma predyspozycje do prowadzenia własnego biznesu?*, respondenci w preteście wystawili oceny z których średnia wyniosła 6,67, zaś w postteście średnia wyniosła 6,88. Wzrost samooceny własnych predyspozycji biznesowych nastąpił o zaledwie 0,21 punktu (Tabela 7).

Z ankiet pretestów i posttestów wynika, że udział Odbiorców w ofercie szkoleniowo-doradczej Programu Kierunek Biznes przyczynił się do zwiększenie poziomu ich wiedzy i umiejętności na wielu płaszczyznach związanych z zakładaniem i prowadzeniem własnej działalności gospodarczej.

Największy wzrost wiedzy i umiejętności nastąpił w dziedzinie znajomości procedur dotyczących zakładania firmy, znajomości przepisów podatkowych i księgowych związanych z prowadzeniem biznesu oraz umiejętności tworzenia biznesplanu. Niemal równie wysoko wzrosły kompetencje Odbiorców w obszarze wiedzy o procesach komunikacji interpersonalnej w kontaktach biznesowych, umiejętności przeprowadzenia osobistej analizy pomysłu na biznes pod kątem konkurencji na rynku oraz potencjalnych klientów, a także wiedzy dotyczącej tego, jak wykorzystać swoje mocne strony w prowadzeniu działalności gospodarczej.

Odbiorcy dostrzegli również, chociaż w mniejszym zakresie, wzrost swoich kompetencji w dziedzinie umiejętności określania posiadanego potencjału pozamaterialnego i materialnego w kontekście założenia własnej firmy, świadomości swoich osobistych wartości i postaw życiowych, znajomości swoich mocnych i słabych stron, a także umiejętności stawiania celów i opracowywania planów ich realizacji (Tabela 8).



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Tabela 8

Samoocena predyspozycji i kompetencji biznesowych (wiedza i umiejętności)	Pretest	Posttest	Średni przyrost
	Średnia arytmetyczna ocen w skali od 1 do 10		
Znajomość swoich mocnych i słabych stron	7,04	7,37	0,33
Wiedza dotycząca tego, jak wykorzystać swoje mocne strony w prowadzeniu działalności gospodarczej	6,25	7,11	0,86
Świadomość swoich osobistych wartości i postaw życiowych	7,25	7,74	0,49
Umiejętność stawiania celów i opracowywania planów ich realizacji	7,11	7,41	0,30
Umiejętność przeprowadzenia osobistej analizy pomysłu na biznes pod kątem konkurencji na rynku oraz potencjalnych klientów	6,25	7,26	1,01
Umiejętność określania posiadanego potencjału pozamaterialnego i materialnego w kontekście złożenia własnej firmy.	6,00	6,54	0,54
Wiedza o procesach komunikacji interpersonalnej w kontaktach biznesowych	6,00	7,07	1,07
Umiejętność tworzenia biznesplanu	5,11	6,46	1,35
Znajomość procedur dotyczących zakładania firmy	4,32	6,26	1,94
Znajomość przepisów podatkowych i księgowych związanych z prowadzeniem biznesu	3,75	5,56	1,81



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

WARSZTATY INICJUJĄCE POMYSŁY BIZNESOWE

Na czym polegają *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe*?

Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe to program i scenariusz warsztatów przeznaczonych dla osób, które chciałyby założyć własną działalność gospodarczą. Zgodnie z założeniami Realizatorów, warsztaty te mają być wykorzystywane przez powiatowe urzędy pracy jako nowa forma wsparcia klientów Publicznych Służb Zatrudnienia. *Warsztaty* składają się z trzech modułów:

Moduł nr 1: *Kreowanie pomysłów biznesowych - mój osobisty potencjał*

Moduł nr 2: *Rozpoznawanie osobistych predyspozycji do prowadzenia firmy*

Moduł nr 3: *Rola komunikacji interpersonalnej*

Każdy z powyższych modułów trwa mniej niż 3 godziny: Moduł nr 1 trwa 175 minut, Moduł nr 2 trwa 170 minut, Moduł nr 3 trwa 145-150 minut. W sumie więc przeprowadzenia wszystkich modułów powinno potrwać około 8 godzin.

Celem *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe* jest *zainspirowanie uczestników do kreatywnego myślenia mającego na celu określenie posiadanego potencjału oraz determinacji do pracy na własny rachunek*. Zdaniem Realizatorów jest to podejście innowacyjne, ze względu na formę, treść i czas szkolenia. Realizatorzy opisują ten produkt pośredni w następujący sposób:

„Takie ułożenie programu szkoleń pozwala jego uczestnikom na wykreowanie swojego pomysłu na biznes, ocenienie szans i zagrożeń, określenie własnego potencjału zarówno materialnego, jak i pozamaterialnego. Tak przygotowani uczestnicy w sposób świadomy będą brali udział w dalszych szkoleniach przewidzianych m.in. w funkcjonujących już programach ABC Przedsiębiorczości, odnosząc omaniane kwestie do konkretnego pomysłu na własną firmę.”

W *Opisie Produktu Finalnego* stwierdzono, że dzięki udziałowi w *Warsztatach* uczestnicy zdobędą następujące umiejętności i wiedzę:



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Po udziale w Module nr 1 *Kreowanie pomysłów biznesowych - mój osobisty potencjał* uczestnicy będą:

- Potrafiли stosować różne metody pomocne w określeniu swojego pomysłu na biznes.
- Wiedzieli i rozumieli, czym jest przedsiębiorczość, co ją określa, z czym jest związana.
- Rozumieli konieczność przeprowadzenia osobistej analizy pomysłu na biznes pod kątem konkurencji na rynku oraz potencjalnych klientów.
- Potrafiли określić posiadany potencjał pozamaterialny i materialny w kontekście założenia własnej firmy.

Po udziale w Module nr 2 *Rozpoznawanie osobistych predyspozycji do prowadzenia firmy* uczestnicy będą potrafili:

- Posiadali większą wiedzę na temat swoich mocnych i słabszych stron.
- Bardziej świadomi swoich osobistych wartości i postaw życiowych.
- W większym stopniu akceptować siebie i koncentrować się na swoich zaletach.
- Potrafiли definiować cele i tworzyć plan realizacji celu.

Po udziale w Module nr 3 *Rola komunikacji interpersonalnej* uczestnicy będą potrafili:

- Rozumieli, jakie znaczenie dla prowadzenia firmy ma określenie potencjalnych odbiorców oraz wybór odpowiedniego kanału komunikacji.
- Wiedzieli i rozumieli jak przebiega proces komunikacji interpersonalnej.
- Rozumieli wagę pytań w kontaktach biznesowych.
- Potrafiли dokonać analizy swojego pomysłu na biznes.

Ocena rzeczywistych efektów testowania

Opinie Użytkowników

W badaniu ankietowym użytkownicy dosyć pozytywnie ocenili *Warsztaty*, w tym założone cele edukacyjne, program i metody dydaktyczne. Jedna z osób pełniących rolę Użytkownika stwierdziła: *Program Warsztatu jest dobrze opracowany i dostosowany do młodych osób, które nie mają wiedzy oraz doświadczeń z zakresu przedsiębiorczości.* Negatywną stroną *Warsztatów* była, zdaniem Użytkowników, konieczność pisemnego wypełniania wielu dokumentów: *ilość materiałów do wypełnienia przez beneficjentów moim zdaniem jest zbyt duża.*

Adekwatność

Pracownicy powiatowych urzędów pracy wyrażali zróżnicowane opinie na temat tego, czy *Warsztaty* odpowiadały na realne potrzeby młodzieży zainteresowanej założeniem własnej firmy.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Z jednej strony udział w *Warsztatach* dawał wiele korzyści dla Odbiorców, zwłaszcza pozwalał doprecyzować pomysł na biznes i poznać swój potencjał. Z drugiej strony Odbiorcy przystępując do Projektu oczekiwali przede wszystkim szkoleń z wiedzy na temat procedur administracyjnych, podatków, rachunkowości itd., a nie warsztatów motywacyjnych.

Zdaniem Użytkowników, *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe* w niewielkim stopniu odpowiadają na realne potrzeby pracowników Publicznych Służb Zatrudnienia. Wynika to z kilku przyczyn:

- 1) *Warsztaty* okazały się nie do końca skuteczną formą wsparcia,
- 2) Zadania, gry edukacyjne i formy zajęć stosowane podczas *Warsztatów* okazały się w większości znane pracownikom PUP,
- 3) Nie do końca zrozumiały był cel *Warsztatów*,
- 4) Nie do końca jasne było, dla jakiego typu Odbiorców *Warsztaty* te są przeznaczone.

Z tych wszystkich powodów Użytkownicy deklarowali niewielkie zainteresowanie wykorzystywaniem tego produktu pośredniego.

Użyteczność

Wszyscy badani Użytkownicy zgodzili się, że scenariusz *Warsztatów* jest przydatny dla pracowników PUP jako narzędzie wsparcia klientów Publicznych Służb Zatrudnienia. Na pytanie *Czy scenariusz Warsztatów jest użytecznym narzędziem dla pracowników PUP?*, 4 respondentów odpowiedziało *Raczej TAK*, zaś 2 osoby *Zdecydowanie TAK*.

Nie ma wątpliwości, że *Warsztaty* są użyteczną formą wsparcia. Przyznają to nie tylko Użytkownicy, ale również Odbiorcy: *Warsztaty na pewno się przydały, Warsztaty same w sobie są przydatne, jest to bardzo przydatne*. Odbiorcy identyfikują wiele korzyści osobistych, odniesionych z udziału w *Warsztacie*. Wśród nich można wymienić zdobycie nowej wiedzy, lepsze poznanie siebie, dopracowanie swojego pomysłu na biznes.

Pracownicy PUP zauważyli, że pewną niedogodnością jest przeprowadzenie trzech modułów *Warsztatu* dzień po dniu. Dobrze by było, żeby poszczególne moduły *Warsztatu* nie odbywały się 3 dni pod rząd, bo wtedy odbiorcy nie mają czasu na zrobienie prac domowych. Poza tym specyfika *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe* jest taka, że lepiej byłoby gdyby pomiędzy poszczególnymi modułami uczestnicy mogli przemyśleć pewne sprawy, żeby mieli czas na *przetrawienie* zdobytej wiedzy. Niektóre ćwiczenia wykonywane podczas *Warsztatów* są dosyć podobne do siebie. Ich celem jest ugruntowanie wiedzy. Jak zauważają Użytkownicy: *jak to jest ciągiem to nie daje rezultatów, bo tam jest sporo ćwiczeń, które są podobne do siebie. One mają utwierdzać, utrwaląć. A kiedy to jest ciągiem to Odbiorcy mówią: <<Przecież to już było!>>*



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Skuteczność

Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe w zaproponowanym kształcie nie są w pełni skuteczną formą wsparcia osób zainteresowanych założeniem własnej firmy. Nie wszyscy Użytkownicy są zdania, że *Warsztaty* faktycznie pozwoliły zainicjować powstanie nowych pomysłów biznesowych. Pracownicy PUP mieli zróżnicowane opinie na ten temat.

W *Opisie Produktu Finalnego* możemy przeczytać: *Takie ułożenie programu szkoleń pozwala jego uczestnikom na wykreowanie swojego pomysłu na biznes...* Cel produktu pośredniego nr 1 nie został w pełni zrealizowany. Użytkownicy i Odbiorcy potwierdzili, że aby w pełni skorzystać z *Warsztatów*, uczestnik już w chwili ich rozpoczęcia się powinien mieć pomysł na własną firmę i na tym pomysle powinien pracować, odpowiednio go modyfikując i doskonaląc. Jak zauważyła jedna z osób zatrudnionych w PUP: *te wszystkie tabele, to są wszystkie związane z konkretnym pomysłem, więc jak ktoś nie miał pomysłu to naprawdę nie miał co wpisywać.*

Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe są użyteczną formą wsparcia (czyli są przydatne, dają wiele korzyści dla Odbiorców), natomiast nie pozwoliły one na zainicjowanie pomysłów biznesowych, nie są więc skuteczne. Podczas wywiadów ITI ani jedna osoba z grupy Odbiorców nie stwierdziła, że dzięki *Warsztatowi* udało jej się zainicjować pomysł na biznes. Odbiorcy raczej mówili o tym, że udział w *Warsztacie* umożliwił im modyfikację pomysłu na biznes, urealnienie lub zmianę tego pomysłu. Podobnie uważali Użytkownicy. Jedna z pracownic PUP zauważyła: *Ja tu taki konflikt widzę, w sensie – to ma coś zainicjować, a tak naprawdę my szukaliśmy osób, które już pomysły mają. (...) A to trochę się tak gryzie...*

Wydaje się, że produkt ten zwiększa zdolność uczącej się młodzieży do uruchamiania działalności gospodarczej w bardzo niewielkim stopniu. Nie można stwierdzić, aby zastosowanie produktu przekładało się na podejmowanie bardziej skutecznych niż do tej pory działań na rzecz aktywizacji zawodowej młodzieży. Cały scenariusz *Warsztatów* skonstruowany jest w taki sposób, aby udoskonalać istniejące już pomysły na biznes. W związku z tym, aby zwiększyć skuteczność tego produktu, zamiast poprawiać czy wręcz konstruować *Warsztaty* na nowo, lepiej byłoby zmienić ich przeznaczenie i uznać, że ich głównym celem jest udoskonalanie już istniejących pomysłów na własną firmę, a nie ich inicjowanie.

Innowacyjność

Ocena tego, na ile *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe* stanowią innowacyjną formę wsparcia, jest skomplikowane i niejednoznaczne. Z jednej strony Użytkownicy zadeklarowali w ankiecie, że *Warsztaty* są nowatorską formą wsparcia młodych ludzi zainteresowanych prowadzeniem własnej firmy. Na pytanie *Czy Warsztaty są nowatorską formą wsparcia młodzieży zainteresowanej podjęciem własnego biznesu?* 3 osoby odpowiedziały *Raczej TAK*, 1 osoba *Zdecydowanie TAK* i 2 osoby nie miały zdania (odpowiedzi *Trudno powiedzieć*). Z drugiej zaś strony Użytkownicy stwierdzili, że ćwiczenia, gry i metody pracy z grupą występujące w *Warsztatach* są im w



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

większości znane. Wydaje się, że trudno w takim przypadku mówić o *nowatorstwie* i *innowacyjności Warsztatów*. Nowością jest tylko odpowiedni dobór znanych i stosowanych od lat metod pracy z grupą. Prawdą jest natomiast, że dotychczas powiatowe urzędy pracy nie stosowały tego typu form wsparcia dla osób, które są zainteresowane założeniem działalności gospodarczej. W tym sensie produkt ten jest nowatorski.

Oceniając innowacyjność jakiegoś produktu nasuwa się pytanie, czym w ogóle jest innowacyjność? Według pewnej koncepcji nowe idee są tak naprawdę nową kombinacją znanych rozwiązań. Autor książki *Revolucja w uczeniu*, Gordon Dryden, zauważył że: *Pomysł jest nową kombinacją starych elementów. Nie ma nowych elementów. Są tylko nowe kombinacje*⁶. Inny autor, Don Fabun, wytłumaczył tę kwestię następująco: *Cała literatura napisana we współczesnym języku angielskim składa się z różnych zestawień zaledwie dwudziestu sześciu liter. Wszystkie obrazy na świecie są kombinacjami zaledwie trzech podstawowych kolorów. Cała muzyka jest kompozycją co najwyżej dwunastu nut. Wszelkie znane nam liczby składają się z zaledwie dziesięciu symboli. Niezwykle skomplikowane obliczenia komputerowe dokonywane są za pomocą układów dwóch elementów. Dlatego, ilekroć wspominamy o czymś <<nowym>>, mówimy w istocie o nowatorskim ułożeniu istniejących już elementów*⁷.

Nowe pomysły nigdy nie rodzą się w społecznej próżni. Każdy wynalazek, każda innowacja, powstał na bazie innych dobrze znanych rozwiązań.⁸ Z tej perspektywy, *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe* są innowacyjne, gdyż łączą one znane metody w nowej kombinacji i w zastosowaniu do nowego celu, jakim jest wspieranie osób zainteresowanych prowadzeniem własnej firmy.

Odbiorcy nie byli pytani o innowacyjność tego produktu pośredniego. Ponieważ nie posiadają oni dostatecznej wiedzy o oferowanych przez Publiczne Służby Zatrudnienia formach wsparcia, nie potrafiliby ocenić czy jest to nowatorski czy standardowy produkt.

Efektywność

W obecnym kształcie *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe* nie są w pełni efektywną formą wsparcia. Z jednej strony Użytkownicy przyznali, że *Warsztaty* zostały przeprowadzone bez ponoszenia nadmiernych nakładów finansowych, czasowych czy ludzkich ze strony powiatowych urzędów pracy. Z drugiej strony pojawiły się opinie, zarówno wśród Użytkowników jak i Odbiorców, że być może bardziej pożądane byłyby szkolenia standardowo oferowane przez PUP osobom, które chcą założyć działalność gospodarczą – tzw. *ABC Przedsiębiorczości*. Wiadomo, że powiatowe urzędy pracy dysponują ograniczonymi środkami finansowymi, które mogą przeznaczyć na wsparcie bezrobotnych. Dlatego mając pewną kwotę środków do wykorzystania

⁶ G. Dryden: *Out Of The Red*, William Collins, Auckland, New Zealand.

⁷ Don Fabun: *Three Roads To Awareness*, Glencoe Press, Beverly Hills, California.

⁸ Przykładowo parowóz (lokomotywa parowa) był kombinacją powozu i silnika parowego, silnik parowy zaś był kombinacją kotła parowego i wału napędowego itd.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

PUP w większym stopniu będą zainteresowane stosowaniem sprawdzonych szkoleń *ABC Przedsiębiorczości* niż *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe*. Wiele wskazuje na to, że standardowe szkolenie dla początkujących przedsiębiorców jest bardziej opłacalne z perspektywy PUP i samych potencjalnych przedsiębiorców. *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe* mogą być uzupełnieniem narzędzi jakie wykorzystują w swojej pracy doradcy zawodowi.

Doradcy zawodowi testujący ten produkt podkreślali, że został on bardzo dobrze opracowany, zawierał szczegółowe wytyczne dla trenerów, zarówno od strony metodologicznej, jak i dydaktycznej. Opisy ćwiczeń były bardzo obszerne, przystępne, pozwalały na odpowiednie przygotowanie się do zajęć trenerom. Pracownicy PUP prowadzący *Warsztaty* mieli już wcześniejsze doświadczenia trenerskie i bazując na przygotowanych programach i scenariuszach zajęć bez żadnych problemów byli w stanie skutecznie przygotować się do zajęć z młodzieżą i je efektywnie przeprowadzić.

Odbiorcy są zadowoleni z udziału w *Warsztatach* i nie uważają czasu poświęconego na te warsztaty za czas stracony. Wręcz przeciwnie. Uczestnicy *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe* w większości deklarują, że poleciliby tę formę wsparcia innym młodym osobom, zainteresowanym założeniem działalności gospodarczej: *jak najbardziej*. Odbiorcy, którzy wzięli udział tylko w testowaniu *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe* i *Metodologii Poradnictwa Zawodowego* deklarowali, że *warto było wziąć udział w Projekcie, Nie żałuję, że wzięłam udział w projekcie, to jest bardzo dobry projekt*.

Należy jednak zauważyć, że względnie niska efektywność produktu jest pochodną jego niskiej skuteczności. Jeżeli Realizatorzy Projektu zmieniliby przeznaczenie *Warsztatów*, inaczej określili cel któremu one mają służyć, to zwiększyliby ich skuteczność oraz ich efektywność.

Opinie Odbiorców

Odbiorcy dosyć pozytywnie oceniają *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe*: *dosyć ciekawie to było zrealizowane, oceniam to dobrze, najbardziej podobały mi się zajęcia grupowe, naprawdę fajna rzecz, naprawdę dobrze przygotowane, wszystko było spoko, jestem bardzo zadowolona, pozytywnie, fajne, bardzo dobry pomysł*. Jedna osoba stwierdziła, że *Warsztaty* zostały przeprowadzone przystępnie oraz że dowiedziała się z nich *dużo ciekawych informacji*.

Jedna osoba nie była zadowolona z *Warsztatów*. Uczestniczka była zawiedziona, ponieważ chciała się dowiedzieć jak zakładać firmę, jak prowadzić biznes itd., a otrzymała – jak sama stwierdziła - warsztaty motywacyjne, których wcale nie potrzebowała. Zgłaszając się do Projektu oczekiwała zdobycia konkretnej wiedzy. Dlatego stwierdziła ona, że: *nie rozumiiałam za bardzo przesłania tego Projektu (...) myślałam, że to będzie co innego (...) Projekt nie spełnił moich oczekiwań (...) troszeczkę się zawiodłam*.

Natomiast inna uczestniczka uważa, że została wprowadzona w błąd przez Realizatorów. Generalnie ocenia ona Projekt pozytywnie, ale jednocześnie dodaje: *zostałam wprowadzona w błąd*,



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

bo trzeba przyjąć z gotowym pomysłem i na nim pracować. W chwili rozpoczęcia *Warsztatów Uczestniczka* nie miała pomysłu na biznes, ponieważ była przekonana o tym, że pomysły biznesowe powstaną dopiero podczas *Warsztatów* (jak sugeruje sama nazwa - *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe*). W związku z tym wzięła ona udział w *Warsztatach*, ale nie do końca mogła wyciągnąć z nich korzyści dla siebie, ponieważ nie miała pomysłu biznesowego, na którym mogłaby pracować, który mogłaby doskonalić czy modyfikować. Inni uczestnicy pracowali na swoich pomysłach, a ona tylko się przyglądała.

Odbiorców zapytano o to, co najbardziej podobało im się w *Warsztatach*: *najbardziej podobały mi się zajęcia grupowe, sposób przekazywania informacji, otwartość, przyjemna atmosfera, elastyczność, dostosowanie do potrzeb Odbiorców*. Zapewne większość Odbiorców zgodziłaby się z opinią jednej uczestniczki, że *Warsztaty* przebiegały w *bardzo sympatycznej atmosferze*. Osoby przeprowadzające *Warsztaty* były komunikatywne: *Panie mówiły jasno i wyraźnie, Trenerzy byli dobrzy, życzliwi*. Istniała możliwość zadawania pytań i panie z PUP na wszystkie pytania odpowiadały. Plusem Projektu, według jednej uczestniczki, jest autorefleksja i lepsze poznanie siebie: *dużo dowiedziałam się o samej sobie*.

Ewaluator zapytał również o to, co się nie podobało w *Warsztatach*. Odbiorcy stwierdzili, że zajęcia powinny być dłuższe: *trochę więcej za mało*. Zdaniem jednego uczestnika dobrze byłoby, gdyby było trochę więcej godzin *Warsztatów*: *trochę lepiej*. Pojawiła się również opinia, że tematyka *Warsztatów* powinna być nieco inna: *inna tematyka*. Jednak Odbiorcy nie byli jednomyślni w tych kwestiach. Pewna uczestniczka stwierdziła, że wcale nie uważa, że godzin warsztatowych było za mało.

Odbiorcy w trakcie wywiadów wyrażali pewne negatywne opinie, ale dotyczyły one sfery komunikacji między Realizatorami i Odbiorcami, a nie produktu pośredniego jakim są *Warsztaty*. Jeden z uczestników stwierdził, że minusem projektu jest to że *trzeba było czekać, czekanie na decyzje od realizatorów, presja by założyć firmę nawet gdy nie jest się jeszcze gotowym*.

Najważniejszymi korzyściami wyniesionymi z udziału w *Warsztacie* było zmodyfikowanie i urealnienie pomysłu na biznes Odbiorców. Równie ważne było pogłębienie wiedzy na temat swoich predyspozycji i uświadomienie sobie własnych aspiracji: *dużo dowiedziałam się o samej sobie*.

Na zakończenie udziału w *Warsztatach Inicjujących Pomysły Biznesowe* Odbiorcy wzięli udział w teście wiedzy i umiejętności. Wszyscy uczestnicy *Warsztatów* zdali pozytywnie ten test. Świadczy to o tym, że udział w tej formie wsparcia przyczynił się do zwiększenia poziomu wiedzy uczestników na temat przedsiębiorczości oraz umiejętności związanych z zakładaniem działalności gospodarczej.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Potencjał wdrożeniowy

Na podstawie przeprowadzonego badania ewaluacyjnego, trudno jest jednoznacznie ocenić potencjał wdrożeniowy *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe*, zwłaszcza w kontekście adekwatności tego typu oferty do potrzeb Publicznych Służb Zatrudnienia. Produkt ten nie jest skomplikowany, ani trudny do wykorzystania. Zarówno pracownicy powiatowych urzędów pracy, jak i młodzi bezrobotni, dobrze oceniają tę formę wsparcia. Nie ma formalnych przeszkód, ani przeciwwskazań uniemożliwiających wykorzystywanie tego typu programu warsztatów w działalności PUP. Z wywiadów z doradcami zawodowymi wynika jednak, że deklarują oni niską gotowość do wdrożenia w całości tego produktu pośredniego do swojej praktyki, a raczej są skłonni wykorzystywać tylko wybrane ćwiczenia na zajęciach np. w Klubie Pracy.

Wydaje się sprawą kluczową, aby Realizatorzy Projektu doprecyzowali cel, któremu mają służyć te *Warsztaty*. Konieczne jest, aby Realizatorzy odpowiedzieli sobie na pytanie: *Czy Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe mają spowodować wśród uczestników powstanie pomysłu na biznes, czy udoskonalenie (doprecyzowanie) pomysłu już istniejącego?* Zdaniem Użytkowników i Odbiorców w chwili obecnej *Warsztaty* służą temu drugiemu celowi, chociaż w *Opisie Produktu Finalnego* jest napisane, że produkt pośredni nr 1 ma umożliwić realizację pierwszego celu. Jeżeli *Warsztaty* mają służyć doprecyzowaniu pomysłu na biznes, a nie jego wykreowaniu, to należałoby zmienić ich nazwę, która może być myląca.

Jedna z osób zatrudnionych w PUP zauważyła, zresztą wydaje się że jak najbardziej słusznie, pewien błąd w samym założeniu *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe*:

My się generalnie zastanawialiśmy nad całym tym Projektem, bo tak naprawdę, jeżeli mamy osoby które są chętne, mają pomysł, wiedzą co chcą i potrzebują tylko jakiś środków finansowych, w sensie dotacji z naszej strony, to nikt tak naprawdę nie chce uczestniczyć w Warsztatach. (...) To jest też jakby wydłużenie tego wszystkiego w czasie, jednak te zajęcia trochę czasu zajmują, spotkania indywidualne, więc im ta działalność się odsuwa troszeczkę w czasie. A jeżeli to jest osoba, która ma konkret, wie czego chce, ona nie chce takich zajęć, nie chce takich spotkań. Te ABC (ABC przedsiębiorczości – przyp. Ewaluator) jest dla niej wystarczające, bo ona ma wtedy konkrety. To musi zrobić apropos rejestracji tej działalności. Idzie na takie szkolenie, potem składa wniosek o dotację. Przechodzi całą tę procedurę ubiegania się o dotację i tyle.

Osoby zdecydowane, żeby założyć działalność gospodarczą nie są zainteresowane uczestnictwem w tego typu *miękkich* zajęciach. Poszukują one raczej twardej wiedzy z dziedziny procedur administracyjnych, księgowości, podatków itd. Są również zainteresowane otrzymaniem dotacji z PUP. Natomiast osoby które nie wiedzą czy chcą założyć działalność gospodarczą, nie mają sprecyzowanego do końca pomysłu na biznes, być może byłyby zainteresowane uczestnictwem w tego typu *Warsztatach*.

Realizatorzy Projektu muszą podjąć decyzję, odnośnie tego, dla jakiej grupy docelowej są przeznaczone *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe*. Czy Odbiorcami tej innowacji mają być:



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

- 1) Osoby zdecydowane na założenie działalności gospodarczej, posiadające już jakiś pomysł na biznes, który podczas *Warsztatów* mogłyby ugruntować, doprecyzować lub odpowiednio zmodyfikować,
- 2) Osoby, które nie mają sprecyzowanego pomysłu na biznes i nie do końca są pewne, czy chcą prowadzić działalność gospodarczą.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonego badania ewaluacyjnego sformułowano następujące wnioski:

- 1) **Nie do końca jest zrozumiały cel, któremu mają służyć *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe*.** Z badań ewaluacyjnych wynika, że służą one doprecyzowaniu (ugruntowaniu) już istniejących pomysłów na biznes, a nie ich inicjowaniu (co sugeruje ich nazwa). Tak zadeklarowali w czasie wywiadów przeprowadzonych przez Ewaluatora zarówno Odbiorcy, jak i Użytkownicy innowacji.
- 2) **Nie można jednoznacznie stwierdzić, czy *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe* są skuteczną formą wsparcia.** Podczas testowania tego produktu pośredniego pojawiły się wyraźnie negatywne opinie świadczące o tym, że *Warsztaty* nie spełniły pokładanych w nich oczekiwań, a więc nie umożliwiły wykreowania pomysłów na biznes. Jednak należy zauważyć, że osoby które w chwili przystępowania do Projektu posiadały już jakiś pomysł biznesowy, dzięki *Warsztatom* przemyślały ten pomysł jeszcze raz, zmodyfikowały go odpowiednio i doprecyzowały. Wydaje się, że *Warsztaty* służą celowi innemu niż ten, który zakładali Realizatorzy.
- 3) **Trudno jednoznacznie ocenić adekwatność (dostosowanie do potrzeb Odbiorców) *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe*.** *Warsztaty* okazały się w mniejszym stopniu adekwatne dla osób, które nie miały pomysłu na biznes, ponieważ nie umożliwiły jego wykreowanie. Natomiast w większym stopniu były dostosowane do potrzeb osób, które miały już pomysł, jednak chciały go jeszcze doprecyzować, udoskonalić. Należy pamiętać, że *Warsztaty* są uzupełnieniem szkoleń *ABC przedsiębiorczości* standardowo oferowanych przez powiatowe urzędy pracy, a nie samodzielnym programem, który pozwala przygotować bezrobotnego do prowadzenia działalności gospodarczej. W czasie testowania *Warsztatów* Odbiorcy nie otrzymali szkoleń *ABC przedsiębiorczości*, co można uznać za pewne niedopatrzenie, biorąc pod uwagę fakt, że byli oni potem nakłaniani przez Realizatorów do zakładania działalności gospodarczej.
- 4) ***Warsztaty* są użyteczną formą wsparcia.** Zadeklarowali tak jednomyślnie i Odbiorcy, i Użytkownicy. Udział w *Warsztatach* jest przydatny dla Odbiorców, daje im wiele korzyści, wśród których wymieniano doprecyzowanie pomysłu na biznes czy uzyskanie wglądu w samego siebie.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

- 5) **Trudno jednoznacznie stwierdzić, na ile *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe* są innowacyjną formą wsparcia.** Na pytanie o innowacyjność odpowiadali tylko Użytkownicy, ponieważ Odbiorcy nie mają szczegółowej wiedzy na temat form wsparcia oferowanych przez PUP i w związku z tym nie mają punktu odniesienia potrzebnego do oceny tego, na ile produkt jest nowatorski. 1/3 pytaných Użytkowników nie miała zdania i zaznaczyła „*Trudno powiedzieć*”. Pozostałe 4 osoby stwierdziły, że produkt jest nowatorski. Ponieważ tak mało osób dokonało oceny, trudno uznać to za miarodajny wynik. Tym bardziej, że zdaniem niektórych Użytkowników, pewne elementy *Warsztatów* były dla nich znane. Nowością jest tylko ułożenie pewnych gier, ćwiczeń i metod pracy w grupie w odpowiedniej kolejności i zastosowanie ich wobec grupy potencjalnych przedsiębiorców.
- 6) **Wydaje się, iż potencjał wdrożeniowy *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe* nie jest wysoki, gdyż pracownicy PUP wykazują raczej niską gotowość do wdrożenia w całości tego produktu pośredniego do swojej praktyki.**

Rekomendacje

Na podstawie sformułowanych powyżej wniosków Ewaluator rekomenduje:

- 1) **Należy doprecyzować cel *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe*.** Realizatorzy muszą zdecydować, czy *Warsztaty* mają pomóc w doprecyzowaniu już istniejącego pomysłu na biznes, czy mają umożliwić jego powstanie? Jeżeli Realizatorzy podtrzymują cel postawiony w *Opisie Produktu Finalnego* (zgodnie z którym *Warsztaty* mają zainicjować powstanie pomysłu), należy wprowadzić odpowiednie zmiany do programu *Warsztatów*, które pozwolą ten cel osiągnąć.
- 2) **Warto rozważyć przeformułowanie nazwy produktu nr 1 *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe*.** W chwili obecnej nazwa ta wprowadza Odbiorców i Użytkowników w błąd, sugerując że podczas *Warsztatów* uczestnicy wymyślają pomysły na biznes. Faktycznie zaś zajęcia te służą ugruntowaniu i urealnieniu pomysłów już istniejących, które Odbiorcy muszą mieć już wstępnie sformułowane, aby móc efektywnie korzystać z zajęć. Rekomendujemy, aby produkt pośredni nr 1 nazwać *Warsztaty Ugruntowujące Pomysły Biznesowe* lub *Warsztaty Doskonalenia Pomysłów Biznesowych*.
- 3) **Należy podkreślić w *Podręczniku Wdrażania*, że *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe* mają za zadanie uzupełnić szkolenia tradycyjnie oferowane przez PUP (*ABC przedsiębiorczości*), a nie je zastępować, gdyż mają one inną rolę do spełnienia.** Informacja na ten temat powinna się znaleźć w *Opisie Produktu Finalnego*.
- 4) **Należy doprecyzować, kto ma być Odbiorcą docelowym *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe*.** Czy uczestnikami *Warsztatów* mają być osoby zdecydowane na



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „*Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki*” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

założenie działalności gospodarczej, posiadające już pewien pomysł na biznes, czy osoby nie posiadające żadnego pomysłu i które nie wiedzą czy chcą prowadzić własną firmę.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

METODOLOGIA PORADNICTWA ZAWODOWEGO UKIERUNKOWANEGO NA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Na czym polega *Metodologia Poradnictwa Zawodowego Ukierunkowanego na Przedsiębiorczość*?

Produktem pośrednim nr 2 jest *Metodologia* świadczenia usługi poradnictwa zawodowego dla osób zainteresowanych założeniem własnej działalności gospodarczej. Produkt ten przeznaczony jest do wykorzystywania przez doradców zawodowych zatrudnionych w powiatowych urzędach pracy. Jak wyjaśniają Realizatorzy Projektu:

„poradnictwo zawodowe według tego modelu opiera się na podejściu coachingowym, co stanowi o jego innowacyjności. Doradca nie jest ekspertem podpowiadającym najlepsze rozwiązania, ale inspiruje do poszukiwania i uwalniania posiadanych przez uczestnika zasobów. Zaproponowane narzędzia sprzyjają poszerzeniu perspektywy uczestnika, co pomaga mu ocenić, na ile bieżący pomysł wpisuje się w plany długofalowe, a więc na ile będzie zmotywowany do aktywności w kierunku założenia własnej firmy. Zachęca także w ten sposób do podejmowania działań zgodnie z dostrzeganymi potrzebami.”

Realizatorzy wymieniają następujące cele, których osiągnięciu ma służyć *Metodologia Poradnictwa Zawodowego Ukierunkowanego na Przedsiębiorczość*:

- 1) Wstępna konfrontacja pomysłu biznesowego,
- 2) Zbadanie i wzmocnienie motywacji,
- 3) Przyjrzenie się potencjałowi – aktualne kompetencje,
- 4) Uruchomienie procesu umożliwiającego przyjrzenie się swojemu pomysłowi oraz wizji siebie, jako przedsiębiorcy w kontekście celów, wartości. Ten aspekt można ująć zapytaniem *Na ile jest to moje?*,
- 5) Wzmacnianie poczucia skuteczności i odpowiedzialności za własne kroki,
- 6) Określenie profilu stażysty jako element pomocniczy w doborze odpowiedniego stażu.

Metodologia Poradnictwa Zawodowego Ukierunkowanego na Przedsiębiorczość zakłada przeprowadzenie dwóch spotkań doradcy zawodowego z osobą bezrobotną:



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.



Pierwsze spotkanie z doradcą zawodowym jest wstępem do uczestniczenia na ścieżce rozwoju w dziedzinie biznesu. Doradca zawodowy przeprowadza wywiad z bezrobotnym. Celem wywiadu jest rozeznanie się w tym, na ile pomysł na biznes prezentowany przez bezrobotnego jest przemyślany i dojrzały. Doradca nakreśla Odbiorcy ramy zagadnień, na których powinien on skupić swoją uwagę w trakcie kolejnych etapów uczestnictwa w *Programie Kierunek Biznes*.

Drugie spotkanie z doradcą zawodowym ma na celu uchwycenie pomysłów, jakie narodziły się w trakcie *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe*. Doradca pomaga bezrobotnemu w przyjrzeniu się im z perspektywy planów długofalowych, deklarowanych wartości, zainteresowań i pasji, a także czynników sprzyjających i ograniczających rozwój pomysłu. Główną osią tego spotkania jest cel, którego sformułowanie ma wyzwolić w bezrobotnym nadzieję i przekonanie o właściwym kierunku postępowania, a także większe zaangażowanie.

W trakcie I spotkania z doradcą zawodowym powstaje tzw. *Teczka Uczestnika*. Jest to papierowa teczka lub folder na pliki w komputerze, gdzie gromadzone są materiały wypracowane w trakcie uczestnictwa w Projekcie. W przypadku teczki elektronicznej papierowe materiały są skanowane i przechowywane w wersji cyfrowej. *Teczka Uczestnika*, zdaniem Realizatorów Projektu, pozwala prześledzić sposób pracy i kierunek rozwoju Odbiorcy. Jest to szczególnie ważne podczas ostatniego etapu *Programu Kierunek Biznes*, czyli w trakcie spotkań, których celem jest ustalenie planu rozwoju osobistego uczestnika.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Ocena rzeczywistych efektów testowania

Opinie Użytkowników

Badani Użytkownicy pozytywnie ocenili *Metodologię Poradnictwa Zawodowego*. Respondentom zadano pytanie: *Jak ogólnie ocenia Pan/Pani Moduł <<Metodologia Poradnictwa Zawodowego>> (złożone cele edukacyjne, program, metody pracy)?* 4

Zdaniem pracowników powiatowych urzędów pracy mocną stroną usługi poradnictwa zawodowego według testowanej metodologii, jest to, że potencjalny przedsiębiorca ma okazję zastanowić się nad kwestiami dotyczącymi jego przyszłej firmy, nad którymi wcześniej nigdy nie zastanawiał się.

osoby zaznaczyły odpowiedź *Raczej dobrze*, zaś 2 osoby *Zdecydowanie dobrze*. Pracownicy powiatowych urzędów pracy deklarowały: *Mi się to podobało, Mi się to też podobało.*

potencjalny przedsiębiorca jest skłaniany do myślenia o swoim pomysle biznesowym w sposób bardzo szczegółowy, analityczny: *To było dosyć ciekawe, jak dla mnie, jeżeli chodzi o te obszary, bo każda osoba mogła w szczegółach zastanowić się (...) można to było na szczegóły rozłożyć większe.* Jak twierdzą Użytkownicy, zaletą tego jest to, że *Klient może się czasami zastanowić nad rzeczami nad którymi wcześniej nie pomyślał.*

Użytkownicy dostrzegali zaletę tego produktu polegającą na tym, że

Natomiast wadą produktu pośredniego jest to, że Odbiorca musi mieć już jakiś pomysł biznesowy przed przystąpieniem do usługi poradnictwa zawodowego: *jeśli osoba nie miała tego przemyślanego to był mały problem (...) jeśli pytamy się <<Jakie przewidujesz wydatki? Jakie inwestycje planujesz?>> to jeśli nie wie co robić, to właściwie...* pracownica powiatowego urzędu pracy przyznała, że: *Tutaj faktycznie, jeśli ktoś nie ma pomysłu, nie ma o czym mówić, to my na tej rozmowie tak naprawdę przy każdym pytaniu możemy postawić sobie znak zapytania i zero odpowiedzi ze strony klienta.*

Adekwatność

Pracownicy powiatowych urzędów pracy nie byli jednomyślni w kwestii tego, czy *Metodologia Poradnictwa Zawodowego* odpowiada na realne potrzeby młodzieży zainteresowanej założeniem własnego biznesu.

Zdaniem nieco ponad połowy badanych, *Metodologia Poradnictwa Zawodowego* jest adekwatna do potrzeb młodzieży zainteresowanej byciem przedsiębiorcą. Aż 1/3 badanych nie potrafiła odpowiedzieć na to pytanie. W przypadku *Metodologii Poradnictwa Zawodowego* występuje sytuacja analogiczna jak w przypadku *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe*. Z badania ewaluacyjnego wynika, że jest to użyteczna forma wsparcia (przydatna, dająca wiele korzyści), jednak nie do końca skuteczna. W związku z tym Użytkownicy postrzegają ten produkt jako umiarkowanie adekwatny do potrzeb Publicznych Służb Zatrudnienia.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Użyteczność

Wszyscy pytani zgodzili się, że *Metodologia Poradnictwa Zawodowego* jest przydatnym narzędziem dla pracowników PUP. Na pytanie *Na ile Moduł <<Metodologia Poradnictwa Zawodowego>> jest użytecznym narzędziem dla pracowników PUP?* 5 osób odpowiedziało *Raczej TAK*, 1 osoba *Zdecydowanie TAK*.

Użytkownicy potwierdzili w czasie wywiadu udzielanego Ewaluatorowi, że testowana *Metodologia Poradnictwa Zawodowego* okazała się przydatna dla pracowników powiatowych urzędów

Zarówno Użytkownicy, jak i Odbiorcy, jednomyślnie przyznali, że usługa poradnictwa zawodowego świadczona według testowanej metodologii okazała się użyteczną formą wsparcia potencjalnych przedsiębiorców.

pracy: To jest taka faktycznie wskazówka, jak tę rozmowę zacząć, jak wyjść do tego zagadnienia i o co w tym obszarze tak naprawdę pytać.

Również Odbiorcy pozytywnie wypowiadali się na temat otrzymanej

usługi poradnictwa zawodowego. Pytani Odbiorcy deklarowali, że poradnictwo zawodowe było *bardzo dobre*, że dzięki niemu wiele się nauczyli i zdobyli nową wiedzę. Zdaniem pytanych Odbiorców doradztwo było *korzystne, pozwoliło urealnić pomysł na biznes, Spotkania z doradcami i grupowe były bardzo fajne*. Jedna z uczestniczek zapytana przez Ewaluatora o to, co jest według niej mocną stroną Projektu, odpowiedziała: *Plusem Projektu jest doradztwo zawodowe.*

Po szkoleniu na temat założeń *Programu Kierunek Biznes* Użytkownicy wypełnili ankietę, w której mieli ocenić poszczególne moduły *Programu* na skali od 1 (niedostatecznie) do 6 (celująco). Pracownicy powiatowych urzędów pracy ocenili *Metodologię Poradnictwa Zawodowego* pod względem

Użytkownicy dostrzegli pewien błąd w założeniu „Programu Kierunek Biznes”. Teoretycznie jest on przeznaczony dla wszystkich osób zainteresowanych założeniem własnej firmy. Faktycznie jednak, aby móc efektywnie uczestniczyć w Programie, Odbiorca powinien już na wstępie posiadać pewien pomysł na biznes i na nim pracować.

przydatności danego Modułu w wspieraniu przedsiębiorczości osób młodych <26? Średnia arytmetyczna z wystawionych ocen wyniosła 4,88. Użytkownicy wysoko oceniają użyteczność

testowanej *Metodologii Poradnictwa Zawodowego*.

Skuteczność

Kwestia dotycząca tego, czy *Metodologia Poradnictwa Zawodowego* jest skutecznym narzędziem, nie jest jednoznaczna. Wśród pracowników PUP pojawiły się opinie, że *Metodologia Poradnictwa Zawodowego* nie jest skuteczną formą wsparcia. Użytkownicy dostrzegli pewien błąd w założeniu *Programu Kierunek Biznes*. Polega on na tym, że teoretycznie Odbiorcy nie muszą mieć żadnego pomysłu na własną firmę, aby móc uczestniczyć w *Programie*. Faktycznie jednak, żeby optymalnie wykorzystać oferowane wsparcie od doradców zawodowych muszą oni posiadać już



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

pomysł na biznes, gdyż od początku muszą nad nim intelektualnie pracować. Przystępując do *Programu* uczestnik bierze udział w pierwszym spotkaniu z doradcą zawodowym, na którym opowiada o swoim pomysle biznesowym. Następnie bierze udział w *Warsztatach Inicjujących Pomysły Biznesowe*, dzięki którym ma wykreować swój pomysł na biznes. Faktycznie jednak *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe* nie powodują inicjowania pomysłów biznesowych, ale ugruntowują czy udoskonalają pomysły już istniejące. Po *Warsztatach* uczestnik znowu odbywa spotkanie z doradcą zawodowym. Jak twierdzą pracownicy PUP, moduły składające się na *Program Kierunek Biznes* nie są ze sobą spójne. Jedna z pracownic PUP: *Mi się to cały czas po prostu gryzie. Po czym zaproponowała: Może te warsztaty powinny być inaczej nazwane? W sensie, że nie inicjujące, ale może utrwalające, utwierdzające w przekonaniu, bo tak naprawdę jeśli ktoś nie ma pomysłu no to...*

Innowacyjność

Zdaniem większości pytanym Użytkowników *Metodologia* jest innowacyjnym rozwiązaniem. Dotychczas doradcy zawodowi pracujący w powiatowych urzędach pracy nie oferowali usług poradnictwa zawodowego, które opierałoby się na metodzie dostosowanej do potrzeb potencjalnych przedsiębiorców. Respondenci zostali zapytani: *Czy Moduł <<Metodologia Poradnictwa Zawodowego>> dla młodzieży zainteresowanej założeniem własnej firmy jest innowacyjnym rozwiązaniem?* 3 osoby odpowiedziały *Raczej TAK*, 1 osoba *Zdecydowanie TAK*, zaś 2 osoby *Trudno powiedzieć*.

Po odbyciu szkolenia na temat założeń *Programu Kierunek Biznes* Użytkownicy wypełnili ankietę, w której mieli ocenić poszczególne moduły *Programu* na skali od 1 (niedostatecznie) do 6 (celująco). Respondenci ocenili *Metodologię Poradnictwa Zawodowego* pod względem *dostarczenia inspirującej, nowej wiedzy*, a średnie arytmetyczna z wystawionych ocen wyniosła 4,50. Ankietowani ocenili *Metodologię* również pod względem *zastosowania nowatorskich rozwiązań i narzędzi w zakresie wsparcia przyszłych młodych przedsiębiorców*. Średnia arytmetyczna z wystawionych ocen wyniosła również 4,50. Świadczy to o tym, że pracownicy PUP dosyć wysoko oceniają innowacyjność tego produktu pośredniego.

Efektywność

Większość Użytkowników była zdania, że usługa poradnictwa zawodowego w oparciu o Moduł jest efektywną formą wsparcia w tym znaczeniu, że może ona być świadczona bez nadmiernych nakładów finansowych ze strony PUP. Jednak problemem jest, analogicznie jak to miało miejsce w przypadku *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe*, względnie niska skuteczność tego produktu. Efektywność jest w tym przypadku pochodną skuteczności. Jeśli produkt nie daje spodziewanych rezultatów, a jego stosowanie wymaga znacznych nakładów czasu i pracy doradcy zawodowego, to w takim przypadku nie możemy mówić o zadowalającej efektywności produktu.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Potencjał wdrożeniowy

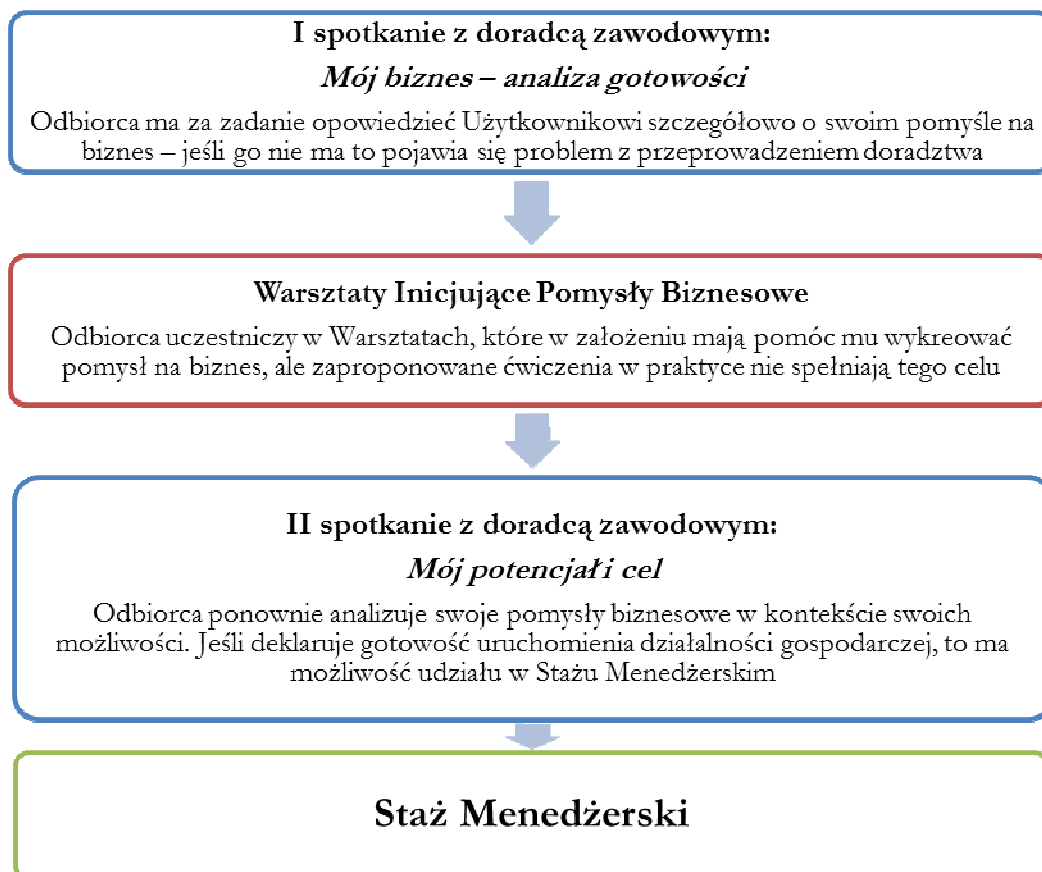
Zdaniem Ewaluatora testowana *Metodologia Poradnictwa Zawodowego* w obecnym kształcie posiada umiarkowany potencjał wdrożeniowy. W ankiecie końcowej podsumowującej cały *Program Kierunek Biznes* Użytkownicy zostali poproszeni o dokonanie oceny potencjału wdrożeniowego poszczególnych modułów produktu finalnego. Okazało się, że zdaniem pracowników powiatowych urzędów pracy *Metodologia Poradnictwa Zawodowego* (zwłaszcza zaś *Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa*) posiada najmniejszy potencjał wdrożeniowy ze wszystkich elementów *Programu*. Niezadowalający potencjał wdrożeniowy wynika z kilku przyczyn:

- 1) **Istnieje konieczność wypełniania rozbudowanej papierowej dokumentacji podczas świadczenia usługi poradnictwa zawodowego.** Jest to męczące i uciążliwe zarówno dla Użytkowników pracujących w powiatowych urzędach pracy, jak i dla Odbiorców, czyli potencjalnych przedsiębiorców. Obie strony zgodnie przyznają, że ważniejszy od papierowych (czy elektronicznych) dokumentów jest kontakt z *żywym człowiekiem*, rozmowa i bezpośrednie doradztwo. Tym bardziej, że jak twierdzą obie strony, w wypełnianych dokumentach wiele informacji jest niepotrzebnie powtarzanych.
- 2) **Stosowanie produktu jest czasochłonne dla pracowników powiatowych urzędów pracy, co ma wpływ na ich niską gotowość do stosowania w całości modułu doradczego.**
- 3) **Użytkownicy dostrzegają pewien błąd w założeniach *Programu Kierunek Biznes*.** Polega on na tym, że poszczególne moduły *Programu* nie są komplementarne i nie następują po sobie w odpowiedniej kolejności. Odbiorca najpierw uczestniczy w spotkaniu z doradcą zawodowym, któremu ma szczegółowo opowiedzieć o swoim pomysle na biznes. Następnie jest kierowany na *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe*, które mają mu umożliwić wykreowanie pomysłu na własną firmę, co jest nielogiczne (Rysunek 9).



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Rysunek 9



Wnioski

Na podstawie przeprowadzonego badania ewaluacyjnego sformułowano następujące wnioski odnoszące się do *Metodologii Poradnictwa Zawodowego*:

- 1) **Produkt jest użytecznym narzędziem dla pracowników PUP. Również Odbiorcy uważają, że usługa poradnictwa zawodowego była dla nich użyteczną formą wsparcia.** Odbiorcy deklarowali, że spotkanie z doradcą zawodowym umożliwiło im urealnienie swojego pomysłu na biznes.
- 2) **Moduł doradczy jest skuteczny,** gdyż pozwala Odbiorcom, posiadającym już sprecyzowany pomysł na biznes, na określenie swojego potencjału w obszarze przedsiębiorczości i określenie ścieżki rozwoju w obszarze przedsiębiorczości.
- 3) **Nie można stwierdzić jednoznacznie, czy produkt jest adekwatnym do potrzeb Użytkowników i Odbiorców narzędziem.** Teoretycznie ten produkt pośredni



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

odpowiada na potrzeby wszystkich osób zainteresowanych założeniem własnej firmy. Faktycznie jednak, Odbiorca musi posiadać już jakiś pomysł na biznes, aby móc efektywnie uczestniczyć w usłudze poradnictwa zawodowego świadczonej zgodnie z Modelem. Jeśli do pracownika PUP zgłosi się osoba zainteresowana założeniem własnej firmy, ale nie będzie posiadała żadnego pomysłu na firmę, to świadczenie usługi poradnictwa zawodowego według testowanej *Metodologii* będzie nieskuteczne. Odbiorca jest pytany np. o plany inwestycyjne swojej firmy. Jeśli nie posiada on pomysłu na biznes, to większość rubryk w jego *Teczce Uczestnika* pozostanie pusta.

- 4) **Produkt cechuje się umiarkowanym poziomem efektywności**, gdyż z jednej strony testowanie pokazało, iż przynosi on korzyści Odbiorcom, ale jednocześnie wymaga od Użytkowników zwiększonych nakładów czasu na doradztwo dla jednej osoby, co w warunkach PUP może być trudne do wykonania. Poza tym względnie niska skuteczność produktu obniża jego efektywność.
- 5) **Kolejność form wsparcia, które otrzymywał uczestnik *Programu Kierunek Biznes*, była niewłaściwie dobrana**. Odbiorca który zgłosił się do Projektu najpierw odbywał spotkanie z doradcą zawodowym, podczas którego opowiadał szczegółowo o swoim pomysle na biznes. Następnie był on kierowany na *Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe*, podczas których miał powstać jego pomysł na własną działalność gospodarczą. Wydaje się, iż kolejność form wsparcia była niewłaściwie dobrana.
- 6) **Testowana *Metodologia Poradnictwa Zawodowego* jest możliwa do zastosowania w praktyce powiatowych urzędów pracy**. W chwili obecnej Ewaluator nie dostrzega żadnych przeszkód administracyjnych czy organizacyjnych, które mogą utrudnić czy uniemożliwić wykorzystywanie testowanej *Metodologii Poradnictwa Zawodowego* w praktyce funkcjonowania powiatowych urzędów pracy. Pojawia się jedynie obawa, że poziom gotowości pracowników PUP do jej zastosowania w praktyce jest niski, gdyż *Metodologia* ta wymaga stosunkowo dużych nakładów czasu na jedną osobę bezrobotną, co przy ograniczonych zasobach kadrowych może skutecznie uniemożliwiać jej wdrożenie.

Rekomendacje

- 1) **Należy ograniczyć konieczność wypełniania papierowej (bądź elektronicznej) dokumentacji podczas świadczenia usługi poradnictwa zawodowego według modelu**. Jest to męczące i uciążliwe zarówno dla Użytkowników pracujących w powiatowych urzędach pracy, jak i dla Odbiorców, czyli bezrobotnej młodzieży.
- 2) **Realizatorzy muszą zadbać o to, aby poszczególne moduły składające się na *Program Kierunek Biznes* były względem siebie spójne**. Uczestnik powinien



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „*Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki*” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

zaczynać swój udział w Projekcie od *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe*, a dopiero potem spotykać się z doradcą zawodowym (*Metodologia Poradnictwa Zawodowego Ukierunkowanego na Przedsiębiorczość*) i dyskutować o swoim pomysle na firmę.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

STAŻ MENEDŻERSKI

Na czym polega Staż Menedżerski?

Koncepcja *Stażu Menedżerskiego* opiera się na założeniu, że młode osoby aspirujące do roli przedsiębiorcy mogą zdobyć wiedzę, umiejętności i doświadczenie w dziedzinie przedsiębiorczości

Staż Menedżerski ma przygotować stażystę do prowadzenia własnej firmy, a nie tylko do wykonywania powierzonych obowiązków służbowych, jak ma to miejsce podczas stażu absolwenckiego.

przypatrując się, jak prowadzi firmę osoba mająca wieloletnie doświadczenie w biznesie. Celem *Stażu Menedżerskiego* jest wzmocnienie umiejętności przedsiębiorczych i menedżerskich stażysty, niezbędnych dla samodzielnego rozpoczęcia działalności gospodarczej. *Staż Menedżerski* ma przygotować do prowadzenia własnej firmy, a nie tylko

do wykonywania powierzonych obowiązków służbowych, jak ma to miejsce podczas zwykłego stażu absolwenckiego.

Celem programu *Stażu Menedżerskiego*, zgodnie z intencją Realizatorów, powinno stać się:

- 1) poznanie przez młodego człowieka praktycznych aspektów funkcjonowania firmy,
- 2) skonfrontowanie zdobytej dotychczas wiedzy z praktyką,
- 3) przygotowanie uczestnika do myślenia kategoriami biznesowymi poprzez rozwój umiejętności krytycznego i twórczego rozwiązywania problemów,
- 4) pogłębienie znajomości problematyki funkcjonowania przedsiębiorstwa w obszarach ustalonych w indywidualnym planie stażu.

Jak możemy się dowiedzieć z opisu produktu finalnego, poprzez *Staż Menedżerski* uczestnik powinien wzmocnić swoje umiejętności komunikacyjne i społeczne, umiejętność autoprezentacji, nauczyć się stosowania krytycznej analizy i oceny rozwiązań (w aspekcie oceny ryzyka w gospodarowaniu), a także podnieść poziom kreatywności i otwartości na zmiany. Dodatkowym efektem *Stażu Menedżerskiego* jest możliwość zatrudnienia stażysty przez przedsiębiorcę, u którego odbywa on swój staż.

Realizatorzy opisują koncepcję *Stażu Menedżerskiego* w następujący sposób:



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Idea stażu menedżerskiego opiera się na połączeniu procesu nabywania kompetencji przedsiębiorczych, z jednoczesnym przygotowaniem do uruchomienia własnej firmy. Formuła stażu menedżerskiego w projekcie oparta jest o zasady coachingu i mentoringu. (...) Stażysta w okresie 3 miesięcy odbywa 120 godzinną praktykę w firmie według zaproponowanej metodologii i harmonogramu merytorycznego stażu menedżerskich, który zapewnia nabycie kompetencji menedżerskich niezbędnych aspektach funkcjonowania przedsiębiorstwa. W oparciu o pozyskaną wiedzę i nabyte umiejętności, w trakcie stażu i pracy z mentorem (8 indywidualnych spotkań) stażysta będą samodzielnie pracować nad przygotowaniem autorskiego projektu przedsięwzięcia gospodarczego.

Ocena rzeczywistych efektów testowania

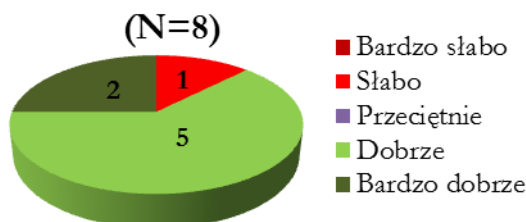
Ocena Stażu Menedżerskiego przez Odbiorców

W sumie produkt pośredni nr 3, czyli *Staż Menedżerski*, przetestowało 12 Odbiorców, w tym 8 kobiet i 4 mężczyzn. 6 z uczestników było zarejestrowanych w PUP w Słupsku, 5 w PUP Gdańsk i 1 PUP Chojnice. W badaniu ankietowym wzięło udział 9 z nich, w tym 6 kobiet i 3 mężczyzn. Badani stażysty byli zarejestrowani jako bezrobotni w trzech miastach: w Gdańsku (4 osoby), w Słupsku (4 osoby) i w Chojnicach (1 osoba).

Odbiorcy są zadowoleni z udziału w *Stażu Menedżerskim*. Zdecydowana większość respondentów ocenia to doświadczenie pozytywnie. (Wykres 14) Uczestnicy *Stażu Menedżerskiego* zostali zapytani o to, jak ogólnie oceniają swoje zadowolenie z udziału w *Stażu*. 5 osób zaznaczyło odpowiedź *Dobrze*, 2 osoby *Bardzo dobrze*, zaś 1 osoba *Słabo* (Wykres 14).

Wykres 14

**Jak ogólnie ocenia Pan/Pani swoje
zadowolenie z udziału w stażu
menedżerskim?**



Niemal wszyscy uczestnicy *Stażu Menedżerskiego* poleciliby tę formę wsparcia innym młodym osobom, które chciałyby założyć własny biznes. Na pytanie *Czy poleciliby*



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Pan/Pani udział w Stażu Menedżerskim innym młodym osobom zainteresowanym założeniem własnej firmy? 7 osób odpowiedziało Zdecydowanie TAK, 1 osoba Raczej TAK oraz 1 osoba Trudno powiedzieć.

Stażyści, zapytani o to, co im się nie podobało w *Stażu Menedżerskim*, najczęściej odpowiadali, że był to zbyt krótki czas trwania *Stażu*. Warto zaznaczyć, że Odbiorcy nie mieli

W Stażu Menedżerskim nie podobało mi się:

„krótki czas trwania stażu”
„wszystko było ok”
„nacisk na to, aby wszystko odbyło się szybko”
„brak zorganizowania u osób organizujących staże,
nieprzystosowanie stażu do branży w jakiej chcę otworzyć
działalność gosp.”
„dojadę ;) (1,5 h w jedną stronę)”

uwag merytorycznych do samego produktu pośredniego, jakim jest *Staż Menedżerski*, ale do sposobu jego organizacji. Jednej osobie nie podobał się pośpiech ze strony Organizatorów: *nacisk na to, aby wszystko odbyło się szybko*. Innej osobie nie podobał się *brak zorganizowania u osób organizujących staże, nieprzystosowanie stażu do*

branży w jakiej chcę otworzyć działalność gosp. Jeszcze inna osoba powiedziała, że musiała dojeżdżać na *Staż* do innej miejscowości ponad godzinę: *dojadę ;) (1,5 h w jedną stronę)*.

Stażystom najbardziej podobało się w *Stażu Menedżerskim* to, że zdobyli nową wiedzę i umiejętności, a także cenne doświadczenie: *nauczyłam się wielu rzeczy potrzebnych do prowadzenia działalności, dowiedziałam się o wadach i zaletach prowadzenia firmy, wykonywałam odpowiedzialną pracę, miałam wgląd w formę prowadzenia dział., zdobycie doświadczenia*. Dla wielu stażystów ważne było to, że mieli możliwość kontaktu z doświadczonym przedsiębiorcą i że te kontakty przebiegały w dobrej atmosferze: *„miałem możliwość kontaktu z przedsiębiorcą”, „miałam dobry kontakt z osobami kierującymi stażem”*.

W Stażu Menedżerskim najlepsze było to, że...

„nauczyłam się wielu rzeczy potrzebnych do prowadzenia działalności”
„miałem możliwość kontaktu z przedsiębiorcą”
„praktyka”
„miałam dobry kontakt z osobami kierującymi stażem”
„dowiedziałam się o wadach i zaletach prowadzenia firmy”
„brałam udział w akcjach promocyjnych prowadzonych przez 2PI”
„odbyłem praktyki z przedsiębiorczości”
„wykonywałam odpowiedzialną pracę, miałam wgląd w formę prowadzenia dział.”
„zdobycie doświadczenia”



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Odbiorcy mieli jedną wyraźnie artykułowaną propozycję usprawnienia *Stażu*. Ich zdaniem *Staż Menedżerski* powinien trwać dłużej: *wydłużyć czas stażu, więcej godzin, ilość godzin!!!*. Jedna z osób zaproponowała, że mentorzy powinni otrzymywać większe wynagrodzenia za swoją pracę:

Co warto by zmienić w sposobie przeprowadzania Stażu Menedżerskiego?

„wydłużyć czas stażu”

„więcej godzin”

„ilość godzin!!!”

„Dostosować staże do branży potencjalnych przedsiębiorców, Większe wynagrodzenie dla mentorów”

„Większe wynagrodzenia dla mentorów”.

Dla stażystów bardzo ważne było to, aby przedsiębiorstwo w którym odbywają *Staż Menedżerski* funkcjonowało w tej samej branży, w której oni chcą założyć i prowadzić firmę: *Dostosować staże do branży potencjalnych przedsiębiorców*. Realizatorom udało się spełnić wymagania niemal wszystkich Odbiorców w tym zakresie.

Podczas wywiadu grupowego, tylko jedna uczestniczka wyraziła rozczarowanie z powodu tego, że nie miała możliwości odbycia *Stażu Menedżerskiego* w firmie o takim profilu, jaką sama chciałaby założyć i prowadzić. Warto podkreślić, że osoba ta była zainteresowana działalnością bardzo specyficzną, związaną z wykonywaniem tatuaży i ozdabianiem ciała klientów za pomocą kolczyków (tzw. *piercing*). Firmy z tej branży nie były zainteresowane przyjęciem stażystki ze względu na to, że muszą spełniać surowe wymogi sanitarne, a ich codzienna działalność jest obciążona sporym ryzykiem.⁹

Adekwatność *Stażu Menedżerskiego*

Zdaniem większości uczestników *Staż Menedżerski* był dostosowany do ich potrzeb, jako potencjalnych przedsiębiorców. Na pytanie *Czy Staż Menedżerski był dostosowany do Pana/Pani potrzeb (jako potencjalnego przedsiębiorcy)?* 4 osoby odpowiedziały *Zdecydowanie TAK*, również 4 osoby *Raczej TAK*, zaś 1 osoba odpowiedziała *Zdecydowanie NIE*.

Respondentów zapytano: *Czy czas trwania Stażu i częstotliwość spotkań z mentorem były wystarczające?* 4 osoby odpowiedziały *Zdecydowanie TAK*, 3 osoby *Raczej TAK*, 1 osoba *Trudno powiedzieć* i 1 osoba *Zdecydowanie NIE*. Należy zauważyć, że dane te (przynajmniej na pierwszy rzut oka) stoją w sprzeczności z rekomendacjami Odbiorców. Odbiorcy przyznają, że czas trwania stażu i częstotliwość spotkań z mentorem były wystarczające, ale jednocześnie rekomendują, żeby *Staż* był dłuższy. Zdaniem Ewaluatora należy to interpretować w ten sposób, że *Staż Menedżerski* był wystarczająco długi, żeby stażyści wynieśli z niego konkretne korzyści dla siebie. Jednakże, zdaniem tych stażystów, lepiej byłoby gdyby *Staż* trwał dłużej, wtedy więcej by się nauczyli.

⁹ Nieprzestrzeganie zasad higieny w salonie tatuażu i piercingu może skutkować zarażeniem klientów gronkowcem, wirusowym zapaleniem wątroby typu B i C lub wirusem HIV.

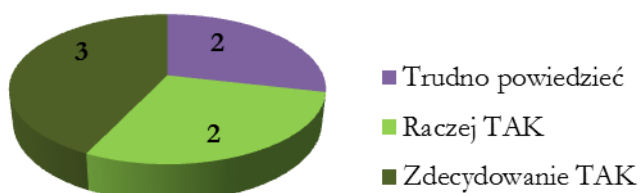


Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Zdaniem większości mentorów testowana formuła *Stażu Menedżerskiego* jest adekwatna do potrzeb młodych, potencjalnych przedsiębiorców. Na pytanie: *Czy przyjęta formuła Stażu Menedżerskiego odpowiada na realne potrzeby młodych osób zainteresowanych założeniem własnego biznesu?*, 2 osoby odpowiedziały *Raczej TAK*, 3 osoby *Zdecydowanie TAK*, zaś 2 osoby *Trudno powiedzieć* (Wykres 15).

Wykres 15

**Czy przyjęta formuła stażu
menedżerskiego odpowiada na realne
potrzeby młodych osób zainteresowanych
założeniem własnego biznesu?**
(N=7)



Mentorzy nie byli zgodni, co do tego, czy czas trwania *Stażu* i częstotliwość spotkań z podopiecznym były wystarczające. Respondentów zapytano: *Czy czas trwania Stażu i częstotliwość spotkań ze stażystą były wystarczające, aby przekazać mu potrzebną wiedzę?* 1 osoba odpowiedziała *Zdecydowanie NIE*, 1 osoba *Trudno powiedzieć*, 2 osoby *Raczej TAK* oraz 3 osoby *Zdecydowanie TAK*. Podobnie jak miało to miejsce w przypadku stażystów, również mentorzy w większości odpowiedzieli, że długość trwania *Stażu* była wystarczająca, jednak rekomendowali, żeby trwał on dłużej.

Użyteczność

Większość badanych stwierdziła, że *Staż Menedżerski* jest przydatną formą wsparcia dla osób zainteresowanych założeniem firmy. Odbiorcy zadano pytanie: *Czy Staż Menedżerski jest przydatną formą wsparcia dla osób zainteresowanych założeniem firmy?* 5 osób odpowiedziało *Zdecydowanie TAK*, 3 osoby *Raczej TAK*, zaś 1 osoba *Trudno powiedzieć*.

Wszyscy mentorzy pozytywnie oceniają użyteczność produktu pośredniego nr 3. Mentorom zadano pytanie: *Czy Staż Menedżerski jest przydatną formą wsparcia dla młodych osób zainteresowanych założeniem firmy?*, 3 mentorów zaznaczyło odpowiedź *Raczej TAK*, zaś 4 mentorów *Zdecydowanie TAK*.

Skuteczność

Respondenci nie byli jednomyślni w kwestii tego, czy udział w *Stażu* przygotował ich do bycia przedsiębiorcą. Jednak **większość Odbiorców uważała, że dzięki udziałowi w *Stażu***



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Menedżerskim, są oni bardziej gotowi do założenia i prowadzenia własnej firmy. Uczestnikom zadano pytanie: *Czy udział w Stażu Menedżerskim zwiększył Pana/Pani gotowość do założenia i prowadzenia własnej firmy?*, 5 osób odpowiedziało **Zdecydowanie TAK**, 2 osoby **Raczej TAK**, 1 osoba **Trudno powiedzieć** i 1 osoba **Raczej NIE**.

Wszyscy ankietowani potwierdzili, że dzięki *Stażowi* zdobyli nową wiedzę i umiejętności. Respondentów zapytano: *Czy dzięki Stażowi Menedżerskiemu zdobył Pan/Pani nową wiedzę i umiejętności z zakresu zarządzania firmą?*, 6 osób odpowiedziało **Raczej TAK**, zaś 3 osoby **Zdecydowanie TAK**.

Opinie odnośnie tego, czy dzięki udziałowi w *Stażu* uczestnicy nabrali większej wiary we własne możliwości, są podzielone. Uczestnikom zadano pytanie: *Czy dzięki udziałowi w Stażu Menedżerskim ma Pan/Pani więcej wiary we własne możliwości zawodowe?*, 4 osoby zaznaczyły odpowiedź **Zdecydowanie TAK**, 3 osoby **Raczej TAK**, 1 osoba **Trudno powiedzieć** i 1 osoba **Raczej NIE**.

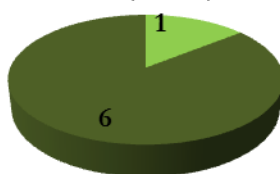
Mentorzy w większości byli zdania, że dzięki odbyciu *Stażu Menedżerskiego* ich stażyści są w większym stopniu gotowi do założenia i prowadzenia własnej firmy. Ankietowanym zadano następujące pytanie: *Czy udział w Stażu Menedżerskim zwiększył gotowość Pana/Pani stażysty do założenia i prowadzenia własnej firmy?*, 4 mentorów odpowiedziało **Raczej TAK**, 1 odpowiedział **Zdecydowanie TAK**, zaś 2 mentorów nie potrafiło jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie (odpowiedzi *Trudno powiedzieć*).

Mentorów zapytano: *Czy dzięki Stażowi Menedżerskiemu Pana/Pani stażysta miał możliwość zdobycia nowej wiedzy i umiejętności zawodowych?*, 1 osoba odpowiedziała **Raczej TAK**, zaś aż 6 osób **Zdecydowanie TAK** (Wykres 16).

Wykres 16

Czy dzięki stażowi menedżerskiemu Pana/Pani stażysta miał możliwość zdobycia nowej wiedzy i umiejętności zawodowych?

(N=7)



■ Raczej TAK

■ Zdecydowanie TAK

Efektywność

Niemal wszyscy respondenci stwierdzili, że warto było wziąć udział w *Stażu Menedżerskim*. Na pytanie: *Czy korzyści jakie uzyskał Pan/Pani z udziału w Stażu Menedżerskim warte były czasu i wysiłku jakie trzeba było na to poświęcić?*, blisko 90% pytanym odpowiedziało pozytywnie. 4 osoby odpowiedziały **Zdecydowanie TAK**, 4 osoby **Raczej TAK**, zaś 1 osoba **Trudno powiedzieć** (Wykres 17).

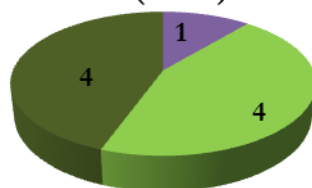


Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Wykres 17

Czy korzyści jakie uzyskał Pan/Pani z udziału w stażu menedżerskim warte były czasu i wysiłku jakie trzeba było na to poświęcić?

(N=9)



■ Trudno powiedzieć
■ Raczej TAK
■ Zdecydowanie TAK

Zdaniem mentorów *Staż Menedżerski* jest efektywną formą wsparcia. Na pytanie: Czy zgodzi się Pan/Pani z opinią, że *Staż Menedżerski* jest efektywną formą przygotowania do prowadzenia własnego biznesu?, wszyscy mentorzy odpowiedzieli twierdząco. 4 osoby odpowiedziały *Raczej TAK*, zaś 3 osoby *Zdecydowanie TAK*.

Korzyści z udziału w *Stażu Menedżerskim*

Odbiorcy zostali poproszeni o wymienienie 3 najważniejszych korzyści z udziału w *Stażu Menedżerskim*. Ich odpowiedzi można pogrupować w 3 główne kategorie:

- 1) rozwój wiedzy i umiejętności:** „zdobycie umiejętności”, „nauka pracy w grupie, nauka organizacji czasu pracowników”, „umiejętność pracy z klientem, nauka organizowania czasu”, „nowe umiejętności”, „wiedza praktyczna”, „zdobyta wiedza”, „wiedza praktyczna”, „praktyczna wiedza”, „poznanie rynku lokalnego, zasady funkcjonowania firm, zarządzanie ludźmi”,
- 2) zdobycie doświadczenia:** „praktyka, kontakt z właścicielem”, „zdobyte doświadczenie, możliwość podpatrzenia jak prowadzić firmę”, „doświadczenie”, „przybliżenie prowadzenia przedsiębiorstwa”,
- 3) korzyści psychologiczne:** „nabranie pewności siebie”, „wizja prowadzenia przedsiębiorstwa, motywacja do założenia własnej działalności”, „obyście”.

Najczęściej wymienianymi przez stażystów korzyściami odniesionymi z udziału w *Stażu Menedżerskim* było zdobycie nowej wiedzy i rozwój umiejętności. Nieco rzadziej jako korzyści wymieniano zdobycie doświadczenia i korzyści psychologiczne, tak jak np. wzrost pewności siebie.

Ocena *Stażu Menedżerskiego* przez Użytkowników

Użytkownicy, czyli pracownicy powiatowych urzędów pracy, nie brali udziału w testowaniu produktu pośredniego nr 3 jakim są *Staże Menedżerskie*. Jednak koncepcja *Staży Menedżerskich* została im przedstawiona podczas szkolenia przygotowującego do testowania *Programu Kierunek Biznes*. Na koniec dwudniowego szkolenia 8 Użytkowników wypełniło ankietę



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

ewaluacyjną, w której zostali oni poproszeni o ocenę każdego z poszczególnych Modułów testowanego *Programu*. Koncepcja *Stażu Menedżerskiego* została oceniona na skali od 1 (niedostateczna) do 6 (celująca). Średnia arytmetyczna ocen wszystkich Użytkowników wyniosła 5,17 (ocena bardzo dobra). Tak pozytywna ocena, wystawiona przez doświadczonych doradców zawodowych, świadczyć może o tym, że koncepcja *Staży Menedżerskich* jest wartościowym pomysłem.

Użytkownicy ocenili produkt pośredni nr 3 na podstawie trzech kryteriów:

- 1) dostarczenie nowej, inspirującej wiedzy,
- 2) przydatności danego Modułu we wspieraniu przedsiębiorczości osób młodych <26,
- 3) zastosowania nowatorskich rozwiązań i narzędzi w zakresie wsparcia przyszłych młodych przedsiębiorców.

Zdaniem doradców zawodowych przedstawiona im koncepcja *Stażu Menedżerskiego* dostarczyła nowej, inspirującej wiedzy. Pod tym względem produkt pośredni nr 3 otrzymał ocenę bardzo dobrą (średnia arytmetyczna 5,0). Moduł ten jest przydatny we wspieraniu przedsiębiorczości osób młodych również na ocenę bardzo dobrą (średnia arytmetyczna 5,25). *Staż Menedżerski* jest nowatorskim rozwiązaniem i narzędziem w zakresie wsparcia przyszłych młodych przedsiębiorców na ocenę bardzo dobrą (średnia arytmetyczna 5,25).

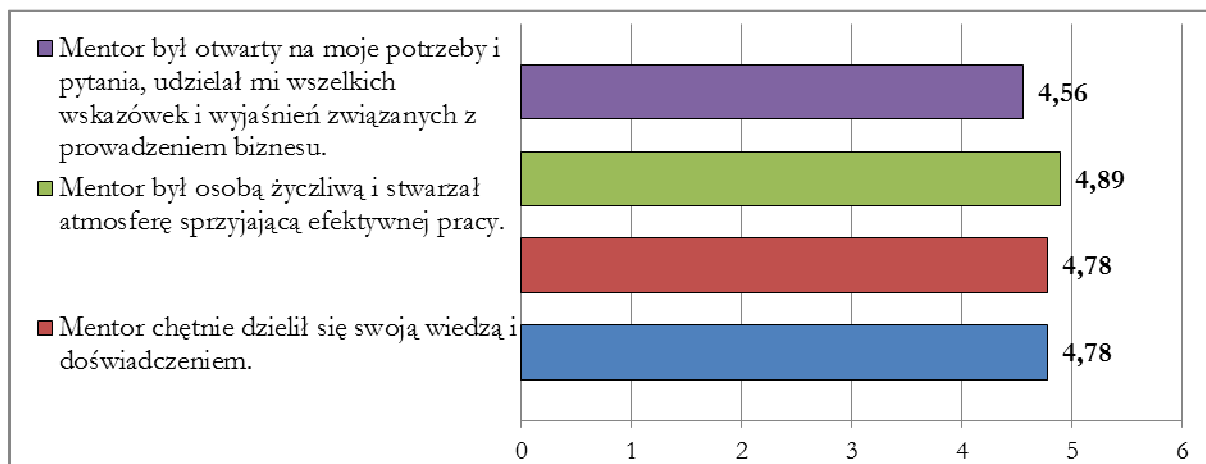
Ocena pracy mentorów przez stażystów

Odbiorcy generalnie bardzo pozytywnie ocenili pracę swoich mentorów. Większość respondentów była zdania, że ich mentor posiadał wystarczającą wiedzę i doświadczenie biznesowe, aby prowadzić *Staż Menedżerski*. Według większości pytanых osób mentor chętnie dzielił się swoją wiedzą i doświadczeniem. Wśród uczestników przeważała opinia, że mentor był osobą życzliwą i stwarzał atmosferę sprzyjającą efektywnej pracy. Zdaniem większości respondentów mentor był otwarty na potrzeby uczestników, udzielał wskazówek i wyjaśnień związanych z prowadzeniem biznesu.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Wykres 18 Ocena pracy mentora przez stażystów – oceny wystawiono w skali od 1 do 6



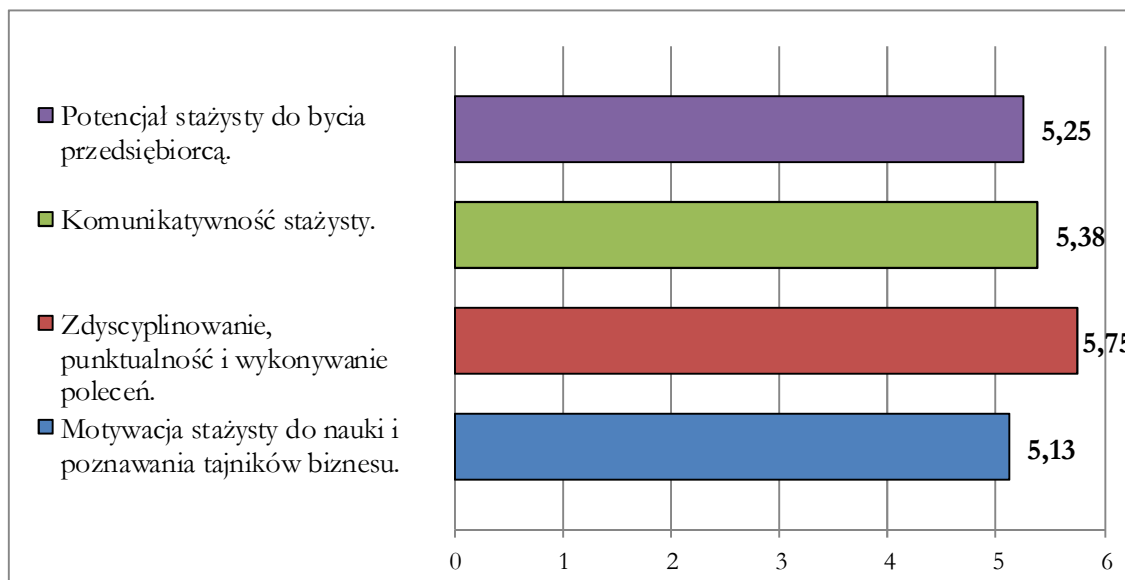
Ocena pracy stażystów przez mentorów

Mentorzy bardzo pozytywnie ocenili postawy swoich stażystów względem pracy. Zostali oni poproszeni o dokonanie oceny postaw mentorowanych stażystów w skali ocen szkolnych od 1 (niedostateczna) do 6 (celująca). Najwyżej ocenili oni (średnio na poziomie 5,75) zdyscyplinowanie, punktualność i wykonywanie poleceń przez młodych ludzi. Bardzo wysoko ocenili oni również komunikatywność stażystów (średnia z ocen na poziomie 5,38). Niemal równie wysoko oceniono potencjał stażysty do bycia przedsiębiorcą (średnia arytmetyczna z wystawionych ocen 5,25) oraz motywację stażysty do nauki i poznawania tajników biznesu (średnia z ocen 5,13).



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Wykres 19 Ocena pracy stażysty przez mentora – oceny wystawiono w skali od 1 do 6



Ocena *Stażu Menedżerskiego* przez mentorów

W badaniu ankietowym wzięło udział łącznie 7 mentorów, w tym 3 kobiety i 3 mężczyzn (jedna osoba nie podała swojej płci). Ankietowani mentorzy posiadali dość bogate doświadczenie biznesowe. Połowa respondentów deklarowała, że pracuje w biznesie od 16 do 20 lat, jedna trzecia zaś ma doświadczenie od 6 do 10 lat w prowadzeniu firmy. Tylko 1 mentor miał doświadczenie 5 lat lub mniejsze. Połowa pytanых mentorów pełniła już wcześniej funkcję mentora, zaś druga połowa była mentorem po raz pierwszy.

Wszyscy pytani mentorzy pozytywnie oceniają koncepcję *Stażu Menedżerskiego*. Na pytanie ankietowe: *Jak ogólnie ocenia Pan/Pani koncepcję Stażu Menedżerskiego jako formy wsparcia młodych osób zainteresowanych założeniem własnego biznesu?*, Połowa respondentów zaznaczyła odpowiedź *Dobrze*, a druga połowa *Bardzo dobrze*.

Przedsiębiorcy, którzy w Projekcie pełnili rolę mentorów młodych stażystów, rozumieli jaki jest cel i program *Stażu Menedżerskiego*.

Zdaniem wszystkich badanych mentorów, *Staż Menedżerski* może stanowić atrakcyjną alternatywę dla staży absolwenckich standardowo oferowanych przez powiatowe urzędy pracy.

Mentorów zapytano o mocne strony programu stażowego, czyli o to, co najbardziej się sprawdziło w *Stażu Menedżerskim*. Ich zdaniem najlepiej sprawdziła się współpraca na linii stażysta – mentor: *współpraca z opiekunem, zakres merytoryczny; praca stażysta-mentor*. Chwalono również



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

spotkania indywidualne: 3 godzinne spotkania indywidualne. Dużo można przekazać w trakcie spotkań indywidualnych.; spotkania indywidualne.

Podczas wywiadu ITI mentorka powiedziała, że *Największą zaletą Stażu Menedżerskiego jest*

Mocne strony Programu stażowego – co się najbardziej sprawdziło?

„współpraca z opiekunem, zakres merytoryczny”
„3 godzinne spotkania indywidualne. Dużo można przekazać w trakcie spotkań indywidualnych.”
„spotkania indywidualne”
„praca stażysta-mentor”
„praktyczne zastosowanie wiedzy”
„Najbardziej sprawdził się sam pomysł, że stażysta może zasięgać wiedzy i doświadczenia przez pracę w funkcjonującej firmie. Stażysta jest członkiem zespołu i dostaje samodzielne zadania do wykonania. Widzi jak funkcjonuje firma.”
„Możliwość rozwijania się w kwestiach formalnych zakładania działalności przez stażystów”

to, że stażysta widzi jak teoria przekłada się na praktykę. Jedna z mentorek stwierdziła, że *Staż Menedżerski to dobry początek*. Dzięki niemu początkujący przedsiębiorcy zdobędą ogólne pojęcie o prowadzeniu firmy – jakie obowiązki ma przedsiębiorca.

Mentorzy, zapytani o słabe strony *Stażu Menedżerskiego*, zwracali uwagę na to, że *Staż* był za krótki: *Mała ilość godzin. 40 godzin pracy w firmie to zbyt krótki czas, aby stażysta nauczył się pracy! Za mało godzin!*. Jedna osoba zaproponowała, że *Staż*

powinien trwać dłużej, ale również powinien być bardziej intensywny: *Długość trwania Stażu, Staż powinien być dłuższy w czasie i być może bardziej intensywny. Intensywność i długość mogłaby być wybierana wspólnie z przedsiębiorcą. Sam Staż nie jest wystarczający do podjęcia decyzji o założeniu własnej działalności przez stażystę*. Inna osoba pełniąca w Projekcie rolę mentora stwierdziła, że *Nie daje on pełnego wglądu, obrazu dla stażysty dotyczącego funkcjonowania firmy. Stażysta poznaje realia prowadzenia firmy, ale dosyć powierzchownie. Kolejny z mentorów zwracał uwagę na konieczność wypełniania zbędnych dokumentów: Dużo dokumentów do uzupełnienia, w których kilka razy powtarzało się te same informacje*.

Słabe strony Programu stażowego – co utrudniało współpracę ze stażystami? Czy czegoś zabrakło w założeniach Programu staży?

„Mała ilość godzin. 40 godzin pracy w firmie to zbyt krótki czas, aby stażysta nauczył się pracy!”
„Wszystko sprawdziło się perfekcyjnie”
„Dużo dokumentów do uzupełnienia, w których kilka razy powtarzało się te same informacje.”
„Długość trwania stażu, staż powinien być dłuższy w czasie i być może bardziej intensywny. Intensywność i długość mogłaby być wybierana wspólnie z przedsiębiorcą. Sam staż nie jest wystarczający do podjęcia decyzji o założeniu własnej działalności przez stażystę.”
„Duży nacisk na założenie działalności przez stażystę”



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Błędem Realizatorów, zdaniem mentorów, było przywiązywanie ogromnej wagi do tego, aby uczestnicy Stażu Menedżerskiego zakładali działalność gospodarczą: *Duży nacisk na założenie działalności przez stażystę.*

Kwestia dotycząca tego, czy *Staż Menedżerski* przygotował młode osoby do prowadzenia firmy nie jest dla mentorów jednoznaczna. Na pytanie Ewaluatora: *Czy dzięki Stażowi Menedżerskiemu stażyści mogą nauczyć się jak prowadzić własną firmę?*, mentorzy udzielali zróżnicowanych, zarówno pozytywnych,

Staż Menedżerski powinien trwać znacznie dłużej niż założyli to Realizatorzy Projektu.

Młody człowiek, który odbył staż menedżerski nie jest przygotowany do założenia i prowadzenia własnej firmy. Moja stażystka dopiero zaczęła się rozkręcać, a tutaj staż się już skończył.

Mentorzy zostali poproszeni o przedstawienie propozycji udoskonalenia *Stażu Menedżerskiego*. Ich rekomendacje są bardzo

podobne do tych wyrażonych przez samych stażystów. Najważniejsze jest, aby *Staż Menedżerski* był dłuższy: *więcej godzin stażu, zbyt krótki okres czasu żeby przekazać niezbędną wiedzę, więcej czasu na spotkania indywidualne, Więcej godzin!* Jedna osoba zaproponowała: *Wprowadzenie możliwości wspólnego ustalania ze stażystą długości i intensywności stażu.* Należy jednak zauważyć, że jeśli *Staż Menedżerski* ma być formą wsparcia oferowaną przez powiatowe urzędy pracy to długość trwania *Stażu* nie może być dowolnie wydłużana lub skrócana przez mentora i stażystę. Z formalnego punktu widzenia taka sytuacja jest niemożliwa.

Potencjał wdrożeniowy

Staż Menedżerski jest produktem pośrednim, który posiada znaczny potencjał wdrożeniowy. Wynika to z jego wysokiej skuteczności, użyteczności i efektywności. Koncepcja *Stażu Menedżerskiego* nie jest skomplikowana. Jej zastosowanie w praktyce PUP nie powinno być ani bardziej kosztowne, ani bardziej trudne od oferowanych dotychczas staży zawodowych. Wyniki testowania *Stażu Menedżerskiego* są bardzo obiecujące. Wszystkie zainteresowane strony (bezrobotna młodzież, pracownicy PUP i przedsiębiorcy) bardzo pozytywnie ocenili *Staż Menedżerski* pod każdym względem. Jednak aby koncepcja *Stażu Menedżerskiego* była bardziej skuteczna i efektywna należy wydłużyć czas ich trwania.

Propozycje zmian – elementy, które wymagają ulepszenia:

„więcej godzin stażu, zbyt krótki okres czasu żeby przekazać niezbędną wiedzę”

„więcej czasu na spotkania indywidualne”

„Więcej godzin!”

„biurokracja”

„Wprowadzenie możliwości wspólnego ustalania ze stażystą długości i intensywności stażu.”

„brak”



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Warto zadbać również o to, aby stażyści byli kierowani na *Staż Menedżerski* do firm, które prowadzą działalność gospodarczą w tej branży, która jest interesująca z punktu widzenia stażysty i jego planów biznesowych. Oczywiście, nie zawsze jest to możliwe. Jedna z uczestniczek chciała odbyć *Staż Menedżerski* w salonie tatuażu i piercingu, jednak żadna firma z tej branży nie zgodziła się na taką współpracę. Wykonywanie nakłuć na ludzkiej skórze niesie ze sobą spore ryzyko zdrowotne dla klientów, w związku z czym firmy nie chciały ryzykować przyjmując do siebie niedoświadczoną stażystkę.

Na etapie uruchomienia testowania realizatorom wydawało się, że istnieje ryzyko tego, że niektórzy przedsiębiorcy będą niechętni do przyjmowania stażystów na *Staż Menedżerski*, ponieważ postrzegają to jako pomoc swoim potencjalnym konkurentom w branży. Ewaluator zapytał o tę kwestię mentorów biorących udział w Projekcie. Jedna z mentorek odpowiedziała *Ja tego nie miałam, bo jestem z Gdyni, a stażystka jest z Gdańska. Natomiast być może tak, może pojawić się taka obawa.* Natomiast inni mentorzy nie dostrzegali takiego zagrożenia: *Nie, zdecydowanie nie, Absolutnie nie. Takie ryzyko jest wpisane w każdą działalność gospodarczą. Równie dobrze mogę kogoś zatrudnić, a on zdobędzie u mnie wiedzę i doświadczenie, po czym odejdzie z mojej firmy i założy własną, konkurencyjną dla mojej.*

Jedna z mentorek stwierdziła, że potrzebne jest doprecyzowanie dla kogo przeznaczony jest ten *Staż*. Zdaniem pani mentor nie jest on (nie powinien być) przeznaczony dla ludzi bez doświadczenia zawodowego. Osoba ta doprecyzowała, że *Stażystami powinni być tylko studenci z ostatniego roku, którzy mają już pewne doświadczenie i wiedzę, lub powinni to być absolwenci. Studenci z pierwszego roku zapomną pod koniec studiów tego, czego nauczyli się podczas stażu menedżerskiego.*

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonego badania ewaluacyjnego sformułowano następujące wnioski:

- 1) Produkt pośredni nr 3 *Staż Menedżerski*, jest bardzo pozytywnie oceniany przez Odbiorców, Użytkowników, jak i przedsiębiorców zaangażowanych w Projekt (mentorów przyjmujących stażystów do swojej firmy). Świadczy to o tym, że *Staż Menedżerski* jest potencjalnie bardzo wartościową formą wsparcia dla osób zainteresowanych założeniem własnej firmy.
- 2) *Staż Menedżerski* jest adekwatny do potrzeb młodych osób, które chciałyby założyć własną działalność gospodarczą.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

- 3) ***Staż Menedżerski* jest użyteczną formą wsparcia.** Udział w *Stażu Menedżerskim* jest przydatny dla potencjalnych młodych przedsiębiorców i przynosi im wiele korzyści zawodowych i osobistych.
- 4) ***Staż Menedżerski* jest skuteczną formą wsparcia.** Zdaniem Odbiorców i mentorów udział w *Stażu Menedżerskim* przyczynił się do zwiększenia gotowości stażystów do założenia własnej firmy oraz umożliwił im zwiększenie wiedzy i umiejętności w tym zakresie. Można więc powiedzieć, że *Staż Menedżerski* spełnił pokładane w nim oczekiwania.
- 5) ***Staż Menedżerski* jest efektywną formą wsparcia.** Nie wymaga on nakładów finansowych większych niż standardowy staż absolwencki oferowany przez powiatowe urzędy pracy. Zdaniem mentorów, *Staż Menedżerski* może stanowić atrakcyjną alternatywę dla staży oferowanych dotychczas przez PUPy.
- 6) ***Staż Menedżerski* jest innowacyjną formą wsparcia.** Dotychczas powiatowe urzędy pracy w Polsce nie oferowały tego typu wsparcia dla osób, które chciałyby założyć własną firmę.
- 7) ***Staż Menedżerski* posiada duży potencjał wdrożeniowy.** Potencjał wdrożeniowy *Stażu Menedżerskiego* wynika z jego wysokiej skuteczności, użyteczności i efektywności. Jest to forma wsparcia bardzo pozytywnie oceniana przez wszystkie zainteresowane strony: Odbiorców, Użytkowników i mentorów.
- 8) **Głównymi korzyściami odniesionymi z udziału w *Stażu Menedżerskim* według Odbiorców są: zdobycie nowej wiedzy i nowych umiejętności, zdobycie cennego doświadczenia oraz korzyści psychologiczne (np. wzrost pewności siebie).** Warto zauważyć, że właśnie tego typu korzyści przewidywano w *Opisie Produktu Finalnego*.
- 9) **Zdaniem Odbiorców i mentorów *Staż Menedżerski* powinien zakładać większe czasowe zaangażowanie stażysty lub trwać dłużej niż było to przewidziane podczas testowania tego produktu pośredniego.** Wydłużenie czasu trwania *Stażu Menedżerskiego* umożliwiłoby lepsze przygotowanie stażystów do prowadzenia własnej firmy.
- 10) **Odbiorcy i mentorzy nie mieli merytorycznych uwag odnośnie koncepcji *Stażu Menedżerskiego* (z wyjątkiem tego, że trwał on za krótko lub powinien być bardziej zintensyfikowany – zwiększenie ilości godzin w 3 miesiącach stażu) .** Natomiast zgłaszali oni pewne uwagi pod adresem Realizatorów, zwracając uwagę na istnienie pewnych problemów organizacyjnych i utrudnioną współpracę Realizatorów z Odbiorcami testowania.
- 11) **Relacje mentorów i stażystów układały się bardzo dobrze.** Mentorzy bardzo pozytywnie ocenili pracę i postawę stażystów podczas *Stażu Menedżerskiego*. Również



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

stażyści bardzo pozytywnie ocenili kompetencje i wsparcie oferowane ze strony mentorów.

- 12) **Ewaluator uważa iż duże znaczenie w zakresie postulowanego wydłużenia czasu trwania stażu miał czynnik ekonomiczny, zakładający miesięczne finansowanie stażu menedżerskiego w wymiarze 1 2000 zł brutto.** Postulowane jest utrzymanie miesięcznego poziomu finansowego na poziomie zakładanym w projekcie przy równoczesnym zwiększeniu ilości godzin stażu menedżerskiego.

Rekomendacje

Ewaluator sformułował następującą rekomendację:

- 1) ***Staż Menedżerski* powinien zostać zwiększony czasowo przy utrzymaniu pierwotnie zakładanego stanu 3 miesiące staży menedżerskich.** Optymalnie powinien on trwać 3 miesiące.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

SYMULACJA BIZNESOWA

Czym jest *Symulacja Biznesowa*?

Symulacja Biznesowa jest grą komputerową, w której gracz wciela się w postać przedsiębiorcy i ma za zadanie prowadzić działalność gospodarczą. Podstawowym celem *Symulacji* jest przećwiczenie podejmowania decyzji biznesowych w symulowanych warunkach rynkowych.

Symulacja Biznesowa to innowacyjna metoda szkolenia osób, które chciałyby prowadzić własną firmę. Ma ona postać gry komputerowej, w której gracz wciela się w postać przedsiębiorcy.

Symulacja Biznesowa stanowić będzie nowe narzędzie szkoleniowe dla osób zainteresowanych założeniem własnej firmy. Opierać się będzie ona na platformie internetowej. Realizatorzy zakładają, że narzędzie te będzie mogło być wykorzystywane w różnych formach szkoleniowo-edukacyjnych,

np. w formie:

- 1) rozgrywki indywidualnej graczy (w warunkach domowych),
- 2) moderowanych warunkach warsztatowych, np. w grupach reprezentujących różne zespoły (firmy).

W założeniu Realizatorów *Symulacja Biznesowa* to:

„nowe narzędzie szkoleniowe oparte o platformę internetową, umożliwiające sprawdzenie podejmowanych decyzji związanych z prowadzeniem firmy w symulowanych warunkach biznesowych. Gra umożliwia odbiorcom przećwiczenie podejmowania decyzji związanych z funkcjonowaniem firmy i umożliwienie graczowi doświadczenia charakteru i złożoności decyzji podejmowanych w toku prowadzonej działalności gospodarczej, a jednocześnie – do pewnego stopnia – zweryfikowanie decyzji na temat swojej przyszłości zawodowej w tym sektorze.”

Sprawą otwartą pozostaje kwestia, na ile *Symulacja Biznesowa* odwzorowuje rzeczywiste warunki rynkowe np. relacje pomiędzy marżą produktu a popytem na ten produkt, bądź relacje pomiędzy wydatkami przedsiębiorcy na marketing a jego zyskiem, czy kwestie dotyczące typowych zachowań na rynku, np. związanych z zatrudnianiem. W *Symulacji Biznesowej* gracz zatrudnia pracowników, co czyni ją nieco oderwaną od obecnych realiów prowadzenia działalności gospodarczej przez osoby bezrobotne, które w ramach dotacji z PUP zakładają firmę. Najczęściej początkującego przedsiębiorcę nie stać na zatrudnianie pracowników, funkcjonuje on w oparciu o samozatrudnienie, a kwestie kadrowe nie są na początkowym etapie funkcjonowania firmy dla niego kluczowe. Z *Opisu Produktu Finalnego* Ewaluator domyśla się, że



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

dla Realizatorów kwestia ta nie jest kluczowa. Ważniejsze od tego, jest aby osoba grająca w *Symulację Biznesową* nauczyła się dostrzegać złożoność problemów związanych z prowadzeniem firmy.

Realizatorzy napisali we *Wstępnej wersji Produktu Finalnego Projektu Innowacyjnego Testującego*:

„złożoność i zróżnicowanie przedsiębiorstw w rzeczywistości gospodarczej mogłyby doprowadzić do nadmiernego skomplikowania Symulacji, co mogłoby doprowadzić do trudności w opanowaniu reguł gry, a następnie do zniechęcenia. Podstawową przesłanką gry jest umożliwienie graczowi uzyskanie wiedzy o sobie samym, tj. o swoich własnych predyspozycjach, brakach oraz zachowaniach w różnych sytuacjach, ale także informacji o posiadanych silnych stronach. Założeniem wyjściowym nie jest natomiast identyfikacja kwalifikacji technicznych oraz wiedzy w zakresie technicznym lub ekonomicznym.”

Symulacja Biznesowa uczy, że aby efektywnie prowadzić firmę, należy nieustannie analizować wiele zmiennych, np. poziom kosztów, zysków, marży na produkt, własny dochód, popyt na produkty itd. Zmienne te są wzajemnie zależne, ale zależności między nimi (ich kierunek i siła) nie mają charakteru liniowego, dlatego są trudniejsze do uchwycenia. Aby biznes w wirtualnym świecie rozwijał się, gracz musi wychwycić charakter zależności między wieloma zmiennymi i odpowiednio do tego dostosowywać swoje działania. Kwestia dotycząca tego, na ile te zależności są zbliżone do rzeczywistych warunków rynkowych, wydaje się drugorzędna. Jeśli gracz nauczy się dostrzegać i rozumieć zależności ekonomiczne w świecie wirtualnym, z czasem

Symulacja Biznesowa przedstawia uproszczony obraz realnego świata. Przedstawienie całej złożoności zjawiska jakim jest przedsiębiorstwo i jego otoczenie biznesowe przekracza możliwości jakiegokolwiek symulatora.

będzie potrafił on dostrzec i zrozumieć analogiczne zależności ekonomiczne w świecie realnym. Stanie się tak, nawet jeśli w *Symulacji Biznesowej* zależności nie będą odzwierciedlone całkowicie poprawnie.

Symulatory (gry symulacyjne) są uznawane i od lat stosowaną metodą rozwoju

kompetencji. Najczęściej wykorzystuje się je jako wspomagającą metodę nauki obsługi pojazdów i maszyn. Przykładowo, z symulatorów lotu korzystają osoby, które chcą zdobyć licencję pilota. Korzystanie z nauki w symulatorze jest znacznie tańsze od wykorzystywania prawdziwego samolotu, a pozwala rozwinąć wiele umiejętności potrzebnych przy pilotowaniu maszyny latającej. Jak wiadomo, człowiek najlepiej uczy się na własnych błędach. Symulator pozwala popełniać błędy i uczyć się na nich w warunkach kontrolowanych, co pozwala uniknąć prawdziwego ryzyka, a jednocześnie zdobyć cenne doświadczenie.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Analogicznie działają gry symulujące prowadzenie własnej firmy, w tym omawiana *Symulacja Biznesowa*. Pozwala ona podejmować ważne decyzje biznesowe w wirtualnej rzeczywistości, gdzie gracz może dużo zyskać lub stracić, ale wirtualnych (a nie realnych) pieniędzy. Ogromną zaletą *Symulacji Biznesowej*, i wszystkich gier symulacyjnych w ogóle, jest to, że dzięki niej nowicjusz popełnia podstawowe błędy (wynikające z braku doświadczenia) w wirtualnej rzeczywistości a nie w prawdziwym świecie, dzięki czemu realne konsekwencje i koszty tych błędów są znikome. Spowodowanie katastrofy w symulatorze lotów lub błędne decyzje przedsiębiorcy w *Symulacji Biznesowej* spowodują tylko nieznaczny stres gracza, ale ustrzegą go od popełnienia podobnych błędów w realnym życiu. Jest to efektywna metoda nauki, ponieważ koszty używania symulatora (i błędów popełnionych w symulatorze!) są znacznie niższe od kosztów praktycznej nauki.

Można przypuszczać, że wraz z rozwojem informatyki i grafiki komputerowej rola symulatorów w najbliższych latach będzie rosła. Wartość gier symulacyjnych zależy od tego, na ile dokładnie potrafią one odwzorować warunki panujące w rzeczywistym świecie. To z kolei zależy od jakości modelu matematycznego, na którym opiera się symulacja.

Symulacja Biznesowa przedstawia realia prowadzenia firmy w pewnym uproszczeniu. Uwzględnienie wszystkich sił rynkowych, uwarunkowań społecznych, środowiskowych, politycznych i podatkowych, które wywierają wpływ na prowadzenie firmy, jest po prostu niemożliwe. Twórcy symulatorów lotu mają znacznie prostsze zadanie, gdyż na samolot oddziałują tylko warunki fizyczne (wiatr, temperatura powietrza, widoczność itd.), które można łatwo opisać za pomocą wzorów fizycznych. Najprostszy nawet system społeczny jest zbyt skomplikowany, aby ktokolwiek mógł stworzyć adekwatny model matematyczny jego funkcjonowania.

W związku z tym twórcy *Symulacji Biznesowej* mieli szczególnie trudne zadanie. Można przyjąć, że *Symulacja Biznesowa* spełniła pokładane w niej oczekiwania. Pozwala graczom poznać

***Symulacja Biznesowa ma potencjał, aby
być efektywną metodą wspomagającą
rozwój kompetencji menedżerskich.***

złożoność podejmowania decyzji biznesowych. Uczy analizowania wszystkich zmiennych, które mają wpływ na wyniki finansowe firmy. Umożliwia popełnianie „błędów nowicjusza” bez ponoszenia żadnych poważnych

konsekwencji. Daje (uproszczony, ale jednak!) wgląd w to, jak funkcjonuje firma na rynku. Potencjalnie może to być efektywna metoda wspomagająca rozwój kompetencji menedżerskich.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Ocena rzeczywistych efektów testowania

Ocena Symulacji Biznesowej przez Odbiorców

Symulację Biznesową przetestowało 9 Odbiorców, 6 kobiet i 3 mężczyzn¹⁰. 8 z nich wzięło udział w wywiadzie ITI i wypełniło ankietę ewaluacyjną dotyczącą tego produktu pośredniego.

Opinie Odbiorców na temat *Symulacji Biznesowej* są bardzo zróżnicowane. Odbiorców testujących *Symulację Biznesową* zapytano: *Jak ogólnie ocenia Pan/Pani swoje zadowolenie z testowania Symulacji Biznesowej?* Dokładnie połowa pytaných osób wyraziła pozytywną opinię, zaś druga połowa negatywną. 1 osoba odpowiedziała *Zdecydowanie dobrze*, 3 osoby *Raczej dobrze*, 3 osoby *Raczej źle* i 1 osoba *Zdecydowanie źle*.

Mocne strony *Symulacji Biznesowej*:

„ciekawa, łatwa w obsłudze, przejrzysta”
„ciekawa forma, wpływa na wyobraźnię graczy”
„szczegółowa, kolorowa, dokładna”
„łatwość w obsłudze”
„Dobra zabawa w prowadzenie sklepu”

Zdaniem pytaných Odbiorców *Symulacja* ma swoje mocne i słabe strony. Mocnymi stronami gry symulacyjnej są jej przejrzystość oraz łatwość obsługi, a także to, że jest ona ciekawa i estetycznie zrobiona. Słabymi stronami *Symulacji* jest ograniczony wybór możliwości, jakie gra oferuje graczom, problemy techniczne i mała czytelność. Należy zauważyć, że Odbiorcy mieli skrajnie różne opinie na ten sam temat. Część osób uznała, że mocną stroną

Symulacji jest jej szczegółowość i przejrzystość, zaś inne osoby uznały, że jej wadą jest brak przejrzystości i mała czytelność spowodowane nadmiarem informacji i szczegółów.

Respondenci rekomendowali, aby *Symulacja Biznesowa* oferowała graczom większe możliwości wyboru prowadzonej działalności, aby czas gry był dłuższy, aby gra była bardziej czytelna i bardziej dopracowana technicznie.

Elementy *Symulacji Biznesowej*, które wymagają ulepszenia:

„brak wyboru rodzaju działalności”
„brak możliwości ponownej gry, zbyt krótki czas gry, brak podsumowania gry”
„mało przejrzysta”
„Strona często zawiesza się”
„mało czytelna”

¹⁰ Jedna uczestniczka Projektu, która dostała się na *Staż Menedżerski*, nie wzięła udziału w testowaniu *Symulacji Biznesowej* z powodu wypadku losowego.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Co warto w Symulacji Biznesowej zmienić? Czego w niej zabrakło?

„możliwość zmiany prowadzonej działalności”

„Należy wydłużyć czas gry, zakończenie gry w dwa dni całkowicie mija się z celem (przecież działalność gospodarcza nie trwa dni a lata)”

„bardziej czytelne, za mało przejrzyste, za dużo informacji”

„większa przejrzystość, żeby to poukładane było i żeby było więcej branż”

„więcej od strony technicznej”

Ocena Symulacji Biznesowej przez Użytkowników

W testowaniu wzięło udział 8 Użytkowników (wyłącznie kobiety) pochodzących z 4 powiatowych urzędów pracy: z PUP Gdańsk, PUP Gdynia, PUP Słupsk i PUP Chojnice, od których to udało się zebrać opinie o *Symulacji Biznesowej* w trakcie wywiadów indywidualnych, grupowych i z badania ankietowego.

Mocne strony Symulacji Biznesowej:

„prosta w obsłudze, ładna szata graficzna, możliwość przećwiczenia podejmowania decyzji biznesowych”
„łatwa w obsłudze, przyjazny wygląd, podejmowanie decyzji bez ponoszenia ryzyka”

Użytkownicy raczej dobrze oceniają testowaną w ramach Projektu *Symulację Biznesową*. Zapytani, czy poleciliby wykorzystywanie *Symulacji Biznesowej* innym pracownikom PUPów, wszyscy odpowiedzieli twierdząco.

Użytkownicy dostrzegają zarówno mocne, jak i słabe strony *Symulacji Biznesowej*. Jej mocnymi stronami, zdaniem pracowników PUP są łatwość obsługi, ładna szata graficzna i możliwość podejmowania różnorodnych decyzji biznesowych, co uświadamia graczom jak skomplikowane może być prowadzenie biznesu.

Elementy Symulacji Biznesowej, które wymagają ulepszenia:

Pojawiają się trudności w obsłudze gry – zawiesza się”

„Nie ma informacji zwrotnej czemu zbankrutowałam”

„Wydłużanie się listy towarów – może warto usuwać towary z listy, których nie ma- obecnie trudno kontroluje się stan magazynu”

Funkcjonalność Symulacji Biznesowej

Symulacja Biznesowa jest łatwa w nawigacji i przyjazna w obsłudze w opinii respondentów badania. Posiada ona przyjazny interfejs, a więc część oprogramowania odpowiedzialną za interakcję pomiędzy użytkownikiem i aplikacją. Szata graficzna jest estetyczna i przyjemna do oglądania. Zdaniem Odbiorców *Symulacja* jest ciekawa, łatwa w obsłudze, przejrzysta, ciekawa forma, wpływa na wyobraźnię graczy, szczegółowa, kolorowa, dokładna. Podobnie wypowiadali się



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Użytkownicy z Powiatowych Urzędów Pracy. Ich zdaniem *Symulacja* jest *prosta w obsłudze, ładna szata graficzna, łatwa w obsłudze, przyjazny wygląd*.

Zdaniem Odbiorców i Użytkowników *Symulacja* działa raczej poprawnie pod względem technicznym, chociaż zdarzały się sytuacje, kiedy pojawiały się komunikaty o błędach, które nie pozwalały kontynuować gry. Przykładowo podczas zakupu nowych towarów do wirtualnego sklepu gra *zawiesza się* i wyświetla się komunikat:

“Oops! An Error Occurred
The server returned a "500 Internal Server Error".
Something is broken
Please e-mail us at [email] and let us know what you were doing when this error occurred. We will fix it as soon as possible. Sorry for any inconvenience caused.”

Odbiorcy odnieśli się w ankiecie w sposób bardzo zróżnicowany do stwierdzenia: *Testowana Symulacja Biznesowa działała poprawnie pod względem technicznym tzn. <<nie zawieszała się>>, nie trzeba było długo oczekiwać na <<odpowiedź>> programu i przejście do następnego etapu itp.* 4 osoby zgodziły się (2 odpowiedzi *Zdecydowanie TAK* i 2 *Raczej TAK*), zaś 3 osoby nie zgodziły się (2 odpowiedzi *Raczej NIE* i 1 odpowiedź *Zdecydowanie NIE*). 1 osoba nie miała zdania (odpowiedź *Ani tak, ani nie*). Użytkownicy testowania w trakcie wywiadów także podkreślali, iż zdarzało im się sytuacje, kiedy ze względów technicznych nie mogli kontynuować gry.

W opinii Odbiorców i Użytkowników gra zawiera przystępne instrukcje obsługi (pomoc), chociaż pojawiła się opinia iż jest *mało przejrzysta*. Pozwala ona na intuicyjne korzystanie z poszczególnych funkcji programu.

Respondenci badania sygnalizowali, iż niektóre słownictwo używane w grze jest trudne, mało przyjazne i zbyt techniczne. Przykładowo zatrudniając pracownika poznajemy jego *nazwę* i *parametry*. Przyjmując do pracy Joannę Krawczyk dowiadujemy się, na ile jest ona *wydajna*, na ile jest wykształcona i jaki jest jej współczynnik *konwersji* (pojęcie to jest zupełnie niezrozumiałe w kontekście charakterystyki pracownika).



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

SPRZEDAWCY	
Zatrudniony	Zatrudnij
Nazwa	Parametry
 Joanna Krawczyk	Wydajność 110 Konwersja 0.15 Poziom wykształcenia średnio-zaawansowane Wynagrodzenie 2 100,00 PLN Zadowolenie bardzo zadowolony Sklep Mój sklep 1

Ocena adekwatności, skuteczności i użyteczności

Opinie Odbiorców testowania odnośnie adekwatności, skuteczności i użyteczności *Symulacji Biznesowej* są podzielone. Zapytano ich w badaniu ankietowym o poniższe kwestie:

1. *Czy Symulacja Biznesowa jest skutecznym narzędziem umożliwiającym przećwiczenie podejmowania decyzji biznesowych w kontrolowanych warunkach?*
2. *Czy testowana Symulacja Biznesowa może stanowić skuteczne wsparcie dla młodych osób przy podjęciu decyzji na temat rozpoczęcia działalności gospodarczej?*
3. *Czy Symulacja Biznesowa jest dostosowana do Pana/Pani potrzeb (jako potencjalnego przedsiębiorcy)?*
4. *Symulacja Biznesowa jest przydatną formą wsparcia dla osób zainteresowanych założeniem firmy?*

Odbiorcy udzielali na powyższe pytania rozbieżnych odpowiedzi, część z nich była pozytywnych, a część negatywna. Trudno zatem dokonać jednoznacznej interpretacji tych wyników, zwłaszcza, że próba badawcza ograniczyła się tylko do 11 osób, bo tylko Odbiorców przetestowało grę. Wydaje się, iż na bardziej pozytywne lub negatywne odpowiedzi mogło mieć wpływ wykształcenie Odbiorców (część z nich to osoby kończące szkołę średnią, a część studia wyższe) oraz ich dotychczasowe doświadczenia z tego typu narzędziami edukacyjnymi. W wywiadach pojawiły się uwagi, iż Odbiorcy chcieliby mieć możliwość wyboru innego typu



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

działalności, nie tylko sklep zabawkami, ale także chcieli by przetestować biznes w usługach. Podkreślano, iż samodzielne *przegranie* gry nie daje im informacji zwrotnej co zrobili źle, a co dobrze, które decyzje były poprawne, a które wpłynęły na zbankrutowanie: *brak podsumowania gry*. Niedogodnością w fazie testowania był fakt, iż można było zagrać tylko raz (*brak możliwości ponownej gry*), chociaż większość z badanych podawała, iż chętnie zegrali by ponownie, aby spróbować innych wariantów, podjąć inne decyzje i poprzez porównanie ich efektów móc się więcej nauczyć. Pojawiały się także uwagi dotyczące takich kwestii jak czas trwania gry (*zbyt krótki czas gry*), czy założeń merytorycznych zmuszających gracza do zatrudnienia pracownika, aby mógł rozpocząć grę: *konieczność zatrudnienia pracownika, a przecież jak ktoś zaczyna biznes to najczęściej sam tylko tam pracuje*.

W opinii respondentów najważniejszą korzyścią z używania *Symulacji Biznesowej* jest to, że umożliwia ona przećwiczenie sposobu podejmowania decyzji biznesowych w kontrolowanych warunkach. Na aspekt ten zwracali uwagę Użytkownicy ze strony PUP. Ich zdaniem mocną stroną aplikacji jest możliwość: *przećwiczenia podejmowania decyzji biznesowych oraz podejmowanie decyzji bez ponoszenia ryzyka*.

Jedna z uczestniczek Projektu, należąca do grupy Odbiorców innowacji, stwierdziła że *Symulacja wpływa na wyobrażenie graczy*. Jest to celna obserwacja, gdyż jednym z celów tej gry symulacyjnej jest danie graczowi *przedsmaaku* tego, na czym polega prawdziwy biznes. Decyzje biznesowe cechują się ogromną złożonością i w przeciwieństwie do tego, czego uczy szkoła, nie ma jednej prawidłowej odpowiedzi, której można się nauczyć na pamięć. Decyzja biznesowa, która wydaje się słuszna w pewnych warunkach rynkowych, będzie miała katastrofalne skutki, jeśli zostanie podjęta w odmiennych warunkach rynkowych. Te same działania które przynoszą pozytywne efekty w okresie wzrostu gospodarczego, mogą przynieść negatywne skutki w czasie stagnacji gospodarczej. I odwrotnie. Wszystko to zależy od bardzo wielu czynników, które podlegają dynamicznym zmianom.

Użytkownicy testowania – pracownicy PUP byli pozytywnie nastawieni i zgodni w swoich wypowiedziach (w trakcie wywiadów i w ocenach w badaniu ankietowym) na temat adekwatności, skuteczności i użyteczności *Symulacji Biznesowej*. W ich opinii *Symulacja Biznesowa jest dostosowana do potrzeb pracowników PUP wspierających osoby zainteresowane założeniem własnej działalności gospodarczej oraz jest przydatną formą wsparcia potencjalnych przedsiębiorców możliwą do zastosowania w warunkach PUP-ów*.

W *Strategii Wdrażania Projektu Innowacyjnego Testującego* określono następujące zastosowanie *Symulacji Biznesowej*:

„Używanie tego narzędzia przez doradców zawodowych z PUP-ów powinno umożliwiać im na lepszą selekcję ewentualnych kandydatów na przedsiębiorców, którzy chcą uzyskać dotację z Funduszu Pracy, a także na określanie ich cech osobistych predysponujących ich do prowadzenia własnego biznesu.”



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Zdaniem Ewaluatora, *Symulacja Biznesowa* nie może być wykorzystywana do decydowania o tym, czy potencjalnemu przedsiębiorcy należy się dotacja z Funduszu Pracy na rozwój firmy.

Symulacja Biznesowa nie powinna być wykorzystywana przez pracowników PUP do selekcji osób, którym się należy dotacja z Funduszu Pracy na rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Sukces w świecie wirtualnym nie gwarantuje sukcesu w świecie realnym. Pracownicy Publicznych Służb Zatrudnienia nie mogą opierać ważnych decyzji o wydatkowaniu środków publicznych opierając się na

tym, jaki wynik w grze komputerowej osiągnął dany klient PSZ. Tym bardziej, że *Symulacja Biznesowa* została przetestowana na niewielkiej grupie Odbiorców i Użytkowników.

Z badania ewaluacyjnego wynika, że gra symulacyjna jest potencjalnie skuteczną metodą rozwoju kompetencji menedżerskich. Natomiast nie jest ona doskonałym odwzorowaniem rzeczywistości ekonomicznej. W związku z tym, nie należy *Symulacji Biznesowej* stawiać zbyt wygórowanych wymagań i wykorzystywać ją do realizacji zadań, którym nie może ona sprostać.

Realizatorzy powinni sprecyzować kwestię tego, czemu ma służyć *Symulacja Biznesowa*. Zdaniem Ewaluatora, jej przeznaczeniem jest tylko i wyłącznie pomoc w rozwoju kompetencji biznesowych osób, które są zainteresowane założeniem własnej firmy.

Innowacyjność

Zdaniem większości pytanych, *Symulacja Biznesowa* jest innowacyjną metodą wsparcia potencjalnych przedsiębiorców. Należy podkreślić, że innowacyjność *Symulacji Biznesowej* nie polega na tym, że wcześniej tego typu gier w ogóle nie było. Gry biznesowe istnieją już od wielu lat. Można tutaj wspomnieć o takich tytułach jak:

- 1) **Transport Tycoon** - gra komputerowa w której gracz kontroluje przedsiębiorstwo transportowe i dąży do maksymalizacji zysku,
- 2) **Airline Tycoon** - gracz wciela się w rolę właściciela linii lotniczej; do jego obowiązków należy m.in. planowanie lotów, zatrudnianie pracowników czy dbanie o wizerunek firmy,
- 3) **Mall Tycoon** - gracz musi wybudować i utrzymać centrum handlowe,
- 4) **Zoo Tycoon** - gracz wciela się w rolę właściciela ogrodu zoologicznego; zatrudnia pracowników, dba o finanse, inwestuje i utrzymuje budynki. Celem gry jest stworzenie najlepszego i najbardziej dochodowego zoo,
- 5) **Hotel Giant** - gracz kieruje hotelami, wybiera ich lokalizację, wykupuje ziemię pod ich budowę, walczy o klientów podnosząc jakość usług oraz kwalifikacje swojego personelu.

Innowacyjność *Symulacji Biznesowej* polega na tym, że po raz pierwszy gra symulacyjna tego typu może być wykorzystywana w powiatowych urzędach pracy przez doradców zawodowych,



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

jako nowe narzędzie wsparcia dla osób zainteresowanych założeniem własnego biznesu i pozyskaniem na to dofinansowania z PUP.

Potencjał wdrożeniowy

Zdaniem Ewaluatora, *Symulacja Biznesowa* posiada znaczny potencjał wdrożeniowy. Wynika to z tego, że:

- 1) Jest to interesująca, innowacyjna i wcześniej niestosowana w Publicznych Służbach Zatrudnienia forma wsparcia osób zainteresowanych założeniem własnej firmy.
- 2) Wdrożenie tej metody powinno być niedrogie ze względu na to, że oparta jest ona na platformie internetowej.
- 3) Daje ona wiele korzyści graczowi, gdyż umożliwia przećwiczenie podejmowania decyzji biznesowych w kontrolowanych warunkach.
- 4) Zdaniem Użytkowników z PUP jest to efektywna metoda wsparcia (nakłady nie są wygórowane, a efekty zadowalające). Wszyscy pytani Użytkownicy potwierdzili, że *Symulacja Biznesowa* jest efektywną metodą wsparcia potencjalnych przedsiębiorców oraz że korzyści jakie ona przynosi są warte poświęconego na nią wysiłku i czasu. **Natomiast Odbiorcy nie wypowiadali się tak jednoznacznie pozytywnie.** Część młodych osób skarżyła się, że *Symulacja* jest dość skomplikowana, zawiera dużo informacji, jest mało przejrzysta i w związku z tym potrzeba sporo czasu, aby nauczyć się jak z niej korzystać. Jeden z Odbiorców w czasie wywiadu ITI otwarcie stwierdził, że jego zdaniem *Symulacja* nie jest efektywną metodą, ponieważ zajmuje zbyt dużo czasu w stosunku do korzyści jakie ona daje.
- 5) Użytkownicy poleciłiby innym pracownikom PUP stosowanie *Symulacji Biznesowej* jako metody wsparcia osób zainteresowanych założeniem własnej firmy.

Jednak aby *Symulacja Biznesowa* mogła być upowszechniona i wdrożona, Realizatorzy Projektu muszą przemyśleć sprawę udostępnienia gry dla szerszego grona potencjalnych graczy. Na rynku istnieją już gry biznesowe, część z nich jest udostępniana bezpłatnie np. *Symulator Biznesu* (również powstał on w ramach projektu współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej). *Symulator Biznesu* jest dostępny na stronie internetowej <http://www.symulator-biznesu.pl/>. Twórcy tej gry umożliwili dostęp do niej dla wszystkich potencjalnie zainteresowanych osób. Należy to uznać za bardzo pożądaną i godną pochwały przykłąd, kiedy innowacyjny produkt jest powszechnie dostępny.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Wnioski

Na podstawie badania ewaluacyjnego Ewaluator sformułował następujące wnioski:

- 1) ***Symulacja Biznesowa* ma potencjał, aby być efektywną metodą wspomagającą rozwój kompetencji menedżerskich.**
- 2) **Na podstawie nielicznej grupy respondentów badania oraz ich rozbieżnych opinii trudno jednoznacznie odnieść się do oceny adekwatności, skuteczności i użyteczności testowanego produktu.** Odbiorcy mieli podzielone opinie w kwestii powyższych kryteriów oceny.
- 3) ***Symulacja Biznesowa* jest innowacyjną metodą wsparcia osób zainteresowanych założeniem własnej firmy, gdyż dotychczas powiatowe urzędy pracy nie stosowały tego typu metod rozwoju kompetencji menedżerskich.**
- 4) **Czas gry jest niewystarczający. Obecnie uczestnicy mogą zagrać tylko raz.** Jeśli uczestnik przejdzie wyznaczone 24 etapy gry (odpowiadające 24 miesiącom w świecie wirtualnym), to nie może zagrać ponownie, a powinien mieć taką możliwość. Przejście całej gry zajmuje około 4 godzin. Jest to za krótki okres czasu, żeby w pełni zrozumieć na czym polega gra i jakie występują siły rynkowe oddziałujące na nasze wirtualne przedsiębiorstwo. Należy pamiętać, że przez dłuższy czas gracz dopiero się uczy tego, jak działa gra. Kiedy już zaczyna rozumieć *jak należy grać*, pozostaje niewiele czasu i nie ma możliwości powtórki.
- 5) **Pracownicy PUP sugerują, że gra może mieć bardzo duży potencjał wdrożeniowy w dydaktyce w placówkach edukacyjnych, zarówno w szkołach, jak i na uczelniach.** Może wspierać obecne programy szkolne, akademickie, naukę przedsiębiorczości i tam może być w pełniejszym zakresie zastosowana.
- 6) **W fazie testowania dostęp do gry mieli tylko Odbiorcy, którzy dostali się na Staż Menedżerski, a nie wszyscy uczestnicy Projektu.** Dla osób spoza Projektu dostęp był całkowicie uniemożliwiony. W konsekwencji *Symulację* przetestowało mało osób. Osoba, która chce zagrać, musi uzyskać kod dostępu od operatora gry. *Symulacja Biznesowa* nie jest umieszczona na stronie Projektu i nie można zagrać próbnie, nie ma opcji pokazowej, która by zachęcała innych do zagrania.
- 7) **Samodzielne przystąpienie do gry wymaga dość sporo czasu na zapoznanie się z instrukcjami i wyjaśnieniami [zajmuje to nawet od 1 do 2 godzin].** Tak długi czas potrzebny na zrozumienie reguł gry może zniechęcać jej użytkowników. Aby zwiększyć potencjał wdrożeniowy tej gry w opinii doradców w PUP powinno się przeprowadzić wstępny instruktaż, krótkie szkolenie objaśniające w szybki sposób jak grać – co może ułatwić włączanie do praktyki. Doradca zawodowy w PUP nie



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

ma zbyt dużo czasu obsługi klienta. Prawdopodobnie nie będzie miał on ani czasu, ani możliwości, żeby uczyć jak grać w *Symulację Biznesową*. Brak czasu na doradztwo może utrudnić w praktyce zastosowanie tej gry. Być może warto rozważyć uproszenie instrukcji, tak aby osoba, która będzie posiadała dostęp do gry, mogła łatwo rozpocząć grę samodzielnie.

- 8) **W *Symulacji Biznesowej* brakuje podsumowania na koniec rozgrywki.** Odbiorcom testującym grę brakowało informacji zwrotnej dotyczącej tego, jakie błędy popełnili, a co zrobili dobrze.
- 9) **Zdaniem Odbiorców *Symulacja Biznesowa* oferuje graczom niewielkie możliwości wyboru prowadzonej działalności, zwłaszcza nie pozwala na przetestowanie działalności usługowej.** W chwili obecnej gracz nie ma wyboru i jego przedsiębiorstwem jest sklep z zabawkami. Ewaluator ma świadomość, że twórcy gry musieli przyjąć pewne założenia upraszczające i świadomie podjęto decyzje o wyborze tego typu działalności handlowej.
- 10) **Doradcy nie mają możliwości prześledzenia, jakie decyzje podejmował Odbiorca w trakcie gry, tym samym trudno im będzie objaśniać, jakie błędy popełnił uczestnik grając samodzielnie.** Aby móc to zrobić, musieliby obserwować całą rozgrywkę. Pracownicy PUP prawdopodobnie nie będą mieli jednak na to czasu. Należy mieć na uwadze to, że konieczność zaangażowania doradców powiatowych urzędów pracy w użytkowanie gry, zmniejszy jej potencjał wdrożeniowy.
- 11) **Wydaje się, że optymalna wersja korzystania z *Symulacji Biznesowej* wymagałaby wsparcia gracza ze strony moderatora – trenera przedsiębiorczości – osoby która będzie w stanie śledzić postępy w grze i w razie potrzeby udzielać doradczego wsparcia – zastosowanie tu metody blended learnig mogłoby zwiększyć jej skuteczność edukacyjną. Wymagałoby to jednak opracowania dla takiego moderatora poradnika dydaktycznego – szczegółowego instruktażu o przyjętych założeniach i parametrach ekonomicznych zastosowanych w *Symulacji*.**

Rekomendacje

Aby *Symulacja Biznesowa* mogła być upowszechniana i włączana do praktyki w powiatowych urzędach pracy i innych podmiotach, należy wprowadzić w niej pewne usprawnienia:

- 1) **Gracze powinni mieć możliwość zagrania powtórnie, od początku, jeśli przeszli całą grę.** Obecnie uczestnicy mogą zagrać tylko raz, co jest niewystarczające, żeby w pełni zrozumieć na czym polega gra i wynieść z tej gry odpowiednie korzyści dla siebie.
- 2) **Należy dopracować grę, aby nie pojawiały się żadne błędy techniczne w jej funkcjonowaniu.**



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

- 3) **Warto urealnić kalendarz** – obecnie data się nie zmienia (gra dzieje się w 2012 roku) lub nie operować konkretną datą, a jedynie wprowadzić określenie 1 rok, 2 rok.
- 4) **Należy zmienić słownictwo używane w grze, żeby nie było ono takie techniczne i nieprzyjazne.** Przykładowo zamiast *nazwy* pracownika powinno być *imię i nazwisko*, zaś zamiast *parametrów* powinny być *charakterystyka pracownika*. Pojęcie *konwersji* powinno być zastąpione innym słowem, takim, które będzie zrozumiałe dla graczy.
- 5) **Warto wprowadzić jakąś formę podsumowania gry na jej zakończenie.** Uczymy się na błędach, ale na błędach uświadomionych. Jeżeli ktoś popełnił błąd, ale o tym nie wie lub nie rozumie znaczenia tego błędu, to raczej nie wyniesie z tego cennej lekcji na przyszłość. Dlatego powinna być informacja zwrotna dla gracza, ażeby wiedział on, które jego decyzje były dobre, a które złe. W chwili obecnej gracz może zbankrutować i nie rozumieć dlaczego to się stało.
- 6) **Należy umożliwić szerszy dostęp do *Symulacji Biznesowej*.** Realizatorzy powinni zaplanować i wdrożyć sposób upowszechniania i włączania gry przez doradców zawodowych w PUP i rozważyć możliwość szerokiego dostępu dla osób, które są zainteresowane uruchomieniem działalności gospodarczej.
- 7) **Realizatorzy Projektu powinni określić, na ile przyjęta procedura używania gry wymaga (na etapie jej uruchamiania, podsumowania i omówienia rozgrywki) wsparcia doradczego ze strony pracownika PUP (moderatora) dla osoby bezrobotnej, która chce wykorzystać grę do przetestowania swoich umiejętności biznesowych.** Realizatorzy powinni określić, na ile uczestnik może grać samodzielnie, bez wsparcia doradczego, a wszelkie informacje zwrotne uzyskiwać samodzielnie, w trakcie gry. Należy zdecydować, która z metod jest zalecana, która jest lepsza z punktu widzenia przyjętych parametrów funkcjonalnych gry i aspektów merytorycznego *uczenia się* biznesu. Ewaluator nie jest pewny, do której opcji obecnie gra jest bardziej dopasowana.
- 8) **Realizatorzy Projektu powinni rozważyć, czy gra nie powinna być upowszechniana i włączana do praktyki w placówkach edukacyjnych.** Ewaluator oraz pracownicy PUP uważają, że również w szkołach i na uczelniach wyższych gra symulacyjna spotkałaby się z dużym zainteresowaniem Odbiorców i Użytkowników.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

METODOLOGIA DOBORU SZKOLEŃ I DORADZTWA

Czym jest Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa?

Produktem pośrednim nr 5 jest *Metodologia* świadczenia usługi doradztwa zawodowego przez pracowników powiatowych urzędów pracy dla osób pragnących rozwijać swoje kompetencje biznesowe. Celem usługi świadczonej według tego modelu jest dobranie odpowiednich szkoleń i doradztwa dla osób bezrobotnych, które chciałyby założyć własną firmę. Realizatorzy Projektu opisują ten produkt w następujący sposób:

„Prezentowana metodologia skupia się na określeniu potencjału odbiorcy w obszarze przedsiębiorczości poprzez powiązanie ze sobą posiadanej przez kandydata wiedzy z umiejętnościami i nabytym doświadczeniem w danym obszarze, a w konsekwencji określenie ścieżki rozwoju w obszarze przedsiębiorczości. Takie podejście pozwala na bardzo indywidualne określenie potrzeb szkoleniowych ale przede wszystkim na dobór adekwatnej formy wsparcia uzależnionych od przeprowadzonej diagnozy.”

Zdaniem Realizatorów, innowacyjność *Metodologii Doboru Szkoleń i Doradztwa* polega na zastosowaniu podejścia coachingowego podczas usługi doradztwa zawodowego. Podejście to charakteryzuje się tym, że:

- 1) doradca zawodowy pełni rolę wspierającą zamiast eksperckiej;
- 2) doradca zawodowy jest odpowiedzialny za przebieg spotkania i stworzenie atmosfery zaufania;
- 3) głównym narzędziem pracy doradcy są: pytanie, parafraza oraz informacja zwrotna od klienta;
- 4) zastosowana forma pracy ma wzbudzić w odbiorcy poczucie odpowiedzialności za własne decyzje;
- 5) spotkanie ma służyć uzyskaniu wglądu i dokonaniu samooceny przez Odbiorcę przy pomocy dokonania analizy własnych zasobów;
- 6) świadomość posiadanych kompetencji oraz możliwości dokonania zmiany w obszarach, jakie wymagają rozwoju sprzyjają wzmocnieniu poczucia u odbiorcy skuteczności podejmowanych już i proponowanych w ramach doradztwa działań.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Ocena rzeczywistych efektów testowania

Odbiorcy wyrazili umiarkowane opinie na temat testowanej *Metodologii Doboru Szkoleń i Doradztwa*. Na pytanie ankietowe: *Jak ogólnie ocenia Pan/Pani swoje zadowolenie z udziału w testowaniu Metodologii Doboru Szkoleń i Doradztwa?* 3 osoby zaznaczyły odpowiedź *Raczej dobrze*, 2 osoby *Zdecydowanie dobrze*, zaś 6 osób nie miało jednoznacznej opinii (odpowiedzi *Trudno powiedzieć*).

Wykres 20

Jak ogólnie ocenia Pan/Pani swoje zadowolenie z udziału w testowaniu Metodologii Doboru Szkoleń i Doradztwa?



Użytkownicy oceniali *Metodologię Doboru Szkoleń i Doradztwa* w sposób bardziej pozytywny. Na pytanie ankietowe: *Jak ogólnie ocenia Pan/Pani Metodologię Doboru Szkoleń i Doradztwa?* 3 pracowników PUP zaznaczyło odpowiedź *Raczej dobrze* i 3 zaznaczyło opcję *Zdecydowanie dobrze* (Wykres 21).

Wykres 21

Jak ogólnie ocenia Pan/Pani Metodologię Doboru Szkoleń i Doradztwa?



Adekwatność

Trudno określić, na ile usługa doradcy zawodowego świadczona według *Metodologii Doboru Szkoleń i Doradztwa* jest adekwatną formą wsparcia dla młodych, potencjalnych przedsiębiorców. Odbiorców zapytano: *Czy Metodologii Doboru Szkoleń i Doradztwa jest dostosowana do Pana/Pani potrzeb (jako potencjalnego przedsiębiorcy)?*, 2 osoby odpowiedziały *Raczej nie*, 5 osób *Ani tak, ani nie*, 4 osoby *Raczej tak* (Wykres 22).



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Wykres 22

Czy Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa jest dostosowana do Pana/Pani potrzeb (jako potencjalnego przedsiębiorcy)?

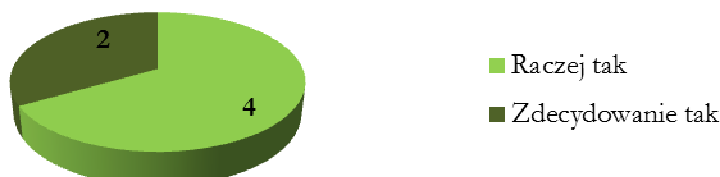


Z jednej strony Odbiorcy chwalili otrzymaną usługę doradztwa zawodowego i wymieniali pozytywne strony tej formy wsparcia: *ciekawe warsztaty/ćwiczenia, ciekawe uwagi doradcy, określa, jakich szkoleń potrzeba konkretnej osobie, wskazanie problemów, braków wiedzy, doradca zawodowy uświadomił mi wiele rzeczy, których nadal mi brakuje, umożliwienie skupienia się na konkretnych szkoleniach, w celu podniesienia swojej konkurencyjności na rynku, podsumowanie dostosowane indywidualnie dla mnie, ciekawa forma spotkania - dyskusja dot. konkretnych przykładów, ciekawe ćwiczenia*. Z drugiej strony Odbiorcy przyznawali, że w ich obecnej sytuacji życiowej tego typu usługa nie była im niezbędna: *nie jest to przydatne, dla kogoś kto rozpoczął pracę i nie planuje założyć działalności gospod.; Nie było mi potrzebne to spotkanie, Spotkanie nie wniosło żadnych nowych informacji, gdyż posiadałem wiedzę nt. swoich braków wiedzy*.

Użytkownicy dosyć pozytywnie ocenili adekwatność *Metodologii Doboru Szkoleń i Doradztwa* do ich potrzeb zawodowych oraz specyfiki pracy w PUP. Na pytanie: *Czy Metodologia była dostosowana do Pana/Pani specyfiki pracy i potrzeb?*, 4 pracowników PUP odpowiedziało *Raczej tak* i 2 osoby *Zdecydowanie tak* (Wykres 23).

Wykres 23

Czy Metodologia była dostosowana do Pana/Pani specyfiki pracy i potrzeb?



Użytkownicy byli zdania, że *Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa* to *ciekawe, uniwersalne narzędzie szkoleniowe* oraz że *ukierunkowuje młodego przyszłego przedsiębiorcę na te <<luki>> w wiedzy, które jeszcze posiada*. Jedna z osób testujących ten produkt pośredni opisała go w następujący sposób:



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

„efektywna forma wsparcia doradczego. Przydatne narzędzie dla doradców zawodowych. Umożliwia ono ukierunkowanie osoby bezrobotnej na szkolenia z danej dziedziny, w celu podniesienia jego samooceny, oraz pewności siebie. Może być doskonałym narzędziem pracy dla pracowników Publicznych Służb Zatrudnienia.”

Zdaniem Użytkowników, Odbiorcy byli zadowoleni, że otrzymają informacje zwrotne nt. stanu posiadanej wiedzy.

Użyteczność

Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa jest użytecznym produktem pośrednim. Odbiorcom zadano pytanie: *Czy Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa jest przydatną/użyteczną formą wsparcia dla młodych osób zainteresowanych założeniem firmy?* 5 osób odpowiedziało „Raczej tak”, 2 osoby „Zdecydowanie tak”, zaś 4 osoby „Ani tak, ani nie” (Wykres 24).

Wykres 24

Czy Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa jest przydatną/użyteczną formą wsparcia dla młodych osób zainteresowanych założeniem nowej firmy?



Część Odbiorców przyznała, że spotkanie z doradcą zawodowym w ramach testowania produktu pośredniego nr 5 było przydatne: *przydatne, bo potwierdziło to Moje i mentora spostrzeżenia ze stażu menedżerskiego; Potwierdzenie tego co zostało ustalone na spotkaniach z mentorem; podsumowanie dostosowane indywidualnie dla mnie.*

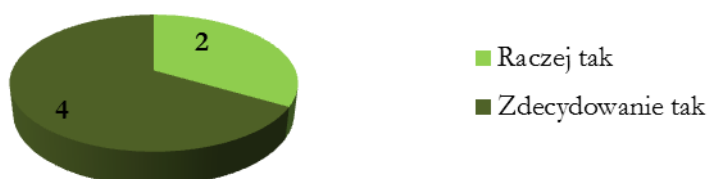
Użytkownicy nie mieli wątpliwości, że *Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa* okazała się użytecznym narzędziem doradcy zawodowego. Na pytanie: *Czy Metodologia jest przydatną formą wsparcia dla pracowników PUP?*, 2 osoby odpowiedziały *Raczej tak* i 4 osoby *Zdecydowanie tak* (Wykres 25).



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Wykres 25

Czy Metodologia jest przydatną formą wsparcia dla pracowników PUP?



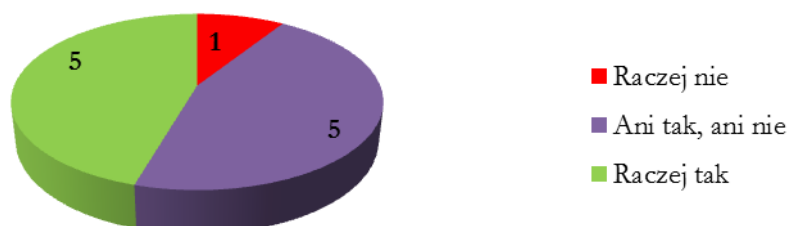
Jak zauważyła jedna z pracownic PUP: *Metodologia powoduje, że kandydat kompleksowo otrzymuje informacje nt. swojego stanu wiedzy. Podczas spotkań doradca zawodowy często uświadamia uczestnikowi, jakie ma braki wiedzy, o których on sam nie miał pojęcia.*

Skuteczność

Trudno jednoznacznie określić, na ile *Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa* jest skuteczną formą wsparcia. Z jednej strony mniej więcej połowa Odbiorców przyznała, że dzięki usłudze doradczej udało się jej wyznaczyć własną ścieżkę rozwoju w obszarze przedsiębiorczości. Z drugiej strony większość Odbiorców uznała, że jest to skuteczna forma wsparcia. Odbiorcom zadano pytanie: *Czy w trakcie spotkania z doradcą zawodowym na zakończenie projektu udało się wyznaczyć odpowiednią do potrzeb i oczekiwań ścieżkę Pana/Pani rozwoju w obszarze przedsiębiorczości?* 1 osoba odpowiedziała, że *Raczej nie*, zaś 5 osób *Raczej tak*. 5 osób nie miało jednoznacznej opinii (odpowiedzi *Ani tak, ani nie*) (Wykres 26).

Wykres 26

Czy w trakcie spotkania z doradcą zawodowym na zakończenie projektu udało się wyznaczyć odpowiednią do potrzeb i oczekiwań ścieżkę Pana/Pani rozwoju w obszarze przedsiębiorczości?





Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Na pytanie ankietowe: *Czy Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa jest skutecznym sposobem umożliwiającym identyfikację własnych potrzeb edukacyjnych z zakresu kompetencji biznesowych?* 7 osób odpowiedziało *Raczej tak*, 1 osoba *Zdecydowanie tak*, zaś 3 osoby nie miały określonej opinii na ten temat (odpowiedzi *Ani tak, ani nie*) (Wykres 27).

Wykres 27

Czy Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa jest skutecznym sposobem umożliwiającym identyfikację własnych potrzeb edukacyjnych z zakresu kompetencji biznesowych?



Użytkowników zapytano: *Czy wykorzystanie Metodologii pozwoliło poznać potrzeby i dobrać odpowiednie wsparcie dla uczestników Projektu?* 3 respondentów odpowiedziało *Raczej tak* i 3 *Zdecydowanie tak* (Wykres 28).

Wykres 28

Czy wykorzystanie Metodologii pozwoliło poznać potrzeby i dobrać odpowiednie wsparcie dla uczestników Projektu?



Innowacyjność

Produkt pośredni nr 5 jest innowacyjnym narzędziem dla pracowników Publicznych Służb Zatrudnienia. Użytkownicy pozytywnie ocenili innowacyjność *Metodologii Doboru Szkoleń i Doradztwa*. Na pytanie ankietowe *Czy Metodologia jest innowacyjną formą wsparcia dla pracowników PUP?* 2 osoby odpowiedziały *Raczej tak* i 4 osoby *Zdecydowanie tak* (Wykres 29).



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Wykres 29

Czy Metodologia jest innowacyjną formą wsparcia dla pracowników PUP?



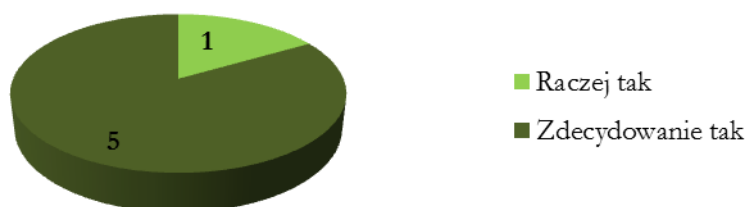
Pracownicy PUP opisując *Metodologię*, często stwierdzali, że jest to interesujące narzędzie: *Ciekawe narzędzie do pracy z osobami, które planują w najbliższej przyszłości założyć własną działalność gospodarczą.*

Efektywność

Trudno jednoznacznie ocenić efektywność *Metodologii Doboru Szkoleń i Doradztwa*. Z jednej strony pracownicy PUP uważają, że jest to interesujące oraz innowacyjne narzędzie. Z drugiej strony istnieją wątpliwości, czy produkt ten pozwala osiągnąć zakładany cel, jakim jest wyznaczenie ścieżki rozwoju w obszarze przedsiębiorczości dostosowanej do potrzeb i oczekiwań Odbiorcy. Użytkownikom za pośrednictwem ankiety zadano następujące pytanie: *Czy korzyści jakie uzyskał Pan/Pani wykorzystując Metodologię warte były czasu i wysiłku jakie trzeba było na to poświęcić?* 1 osoba odpowiedziała *Raczej tak*, zaś 5 osób *Zdecydowanie tak* (Wykres 30).

Wykres 30

Czy korzyści jakie uzyskał Pan/Pani wykorzystując Metodologię warte były czasu i wysiłku jakie trzeba było na to poświęcić?



Potencjał wdrożeniowy

Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa jest produktem pośrednim posiadającym umiarkowany potencjał wdrożeniowy. Wynika to z tego, że:



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

- 1) Produkt ten z jednej strony jest pozytywnie oceniany przez Odbiorców i Użytkowników.
- 2) Z drugiej strony Użytkownicy zwracają uwagę na to, że w powiatowych urzędach pracy brak jest czasu na takie spotkania.

Opinie i oceny Użytkowników na temat *Metodologii* były wyraźnie bardziej pozytywne od opinii i ocen Odbiorców. Odbiorcy przystąpili do testowania produktu pośredniego nr 5 z niewielkim zaangażowaniem i słabą motywacją. Zauważyli to i sami Odbiorcy, i Użytkownicy, którzy świadczyli im usługę doradczą według testowanej *Metodologii*. Odbiorcy twierdzili, że: *nie jest to przydatne, dla kogoś kto rozpoczął pracę i nie planuje założyć działalności gospod.*; *Nie było mi potrzebne to spotkanie.* Natomiast Użytkownicy zauważali: *Brak zaangażowania samych uczestników do pracy na spotkaniu; Brak chęci wzięcia udziału w spotkaniach; Opór we współpracy z uczestnikami projektu, Nastawienie uczestników projektu.*

Użytkownicy zauważali korzyści i pozytywne strony wykorzystywania *Metodologii Doboru Szkoleń i Doradztwa*. *Ciekawa, możliwa do zastosowania wśród osób bezrobotnych dokumentacja szkoleniowa/narzędzia; Podsumowanie całej ścieżki szkoleniowo/doradczej; Trafne ukierunkowanie uczestnika na brakujące szkolenia; Bardzo przejrzysta dokumentacja oraz szkolenie jak ją uzupełniać; Eliminacja wysyłki na <<zbędne>> szkolenia; Przejrzysta metodologia oraz instrukcja wypełniania.*

Jeden z Użytkowników opisał potencjał *Metodologii Doboru Szkoleń i Doradztwa* w następujący sposób: *Młodzi ludzie, którzy przeszli tak intensywne wsparcie doradcze – szkoleniowe mają już sprecyzowane potrzeby i <<wymagania>> wiedzą, czego chcą. Jednak sama metodologia niejednokrotnie uświadamia im w jakich obszarach występują u nich jeszcze braki wiedzy. Pozwala Ona wyeliminować wysyłanie na szkolenia, które po prostu obecnie są dostępne na rynku (eliminacja zbędnych kosztów), a daje ona możliwość tak zwanego określenia szkoleń <<szytych na miarę>>.*

Jednak ci sami pracownicy powiatowych urzędów pracy przyznali, że nie wystarcza im czasu na stosowanie tego produktu pośredniego w ich codziennej pracy: *Zbyt mało czasu przy pracy w PUP-ach na takie spotkania; dużo zadań, niektóre powielają się z tym co robimy w PUP-ach; Zbyt obszerna dokumentacja; Zbyt mało czasu przy pracy codziennej na spotkania (2 x 1,5h) z jedną osobą; Raczej pracownicy PUP-ów będą mieli mało czasu przy pozostałych obowiązkach, aby móc ją w pełni wykorzystywać. Czasu trwania usługi doradczej nie można skrócić, gdyż jak przyznają doradcy zawodowi Wariant <<krótszy>> spotkanie 1,5h nie daje takich wyników, jak spotkanie 2 x 1,5h.*

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonego badania ewaluacyjnego, sformułowano następujące wnioski odnoszące się do *Metodologii Doboru Szkoleń i Doradztwa*:



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

- 1) **Produkt jest użytecznym narzędziem dla pracowników PUP. Również Odbiorcy (w większości) byli zdania, że usługa poradnictwa zawodowego świadczona według testowanej *Metodologii* była dla nich użyteczną formą wsparcia.** Odbiorcy deklarowali, że spotkanie z doradcą zawodowym umożliwiło im podsumowanie całej ścieżki wsparcia otrzymanej w ramach *Programu Kierunek Biznes*.
- 2) **Trudno określić na ile skuteczna jest *Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa*.** Użytkownicy uznali ją za skuteczny produkt pośredni. Natomiast Odbiorcy w większości uznali ją za skuteczną, ale tylko połowa z nich przyznała, że dzięki usłudze doradczej wyznaczyli odpowiednią do swoich potrzeb i oczekiwań ścieżkę rozwoju w obszarze przedsiębiorczości. Zdaniem Ewaluatora sprzeczne opinie Odbiorców wynikały z ich niewielkiego zaangażowania i motywacji w testowanie produktu pośredniego nr 5. Na spotkanie z doradcą zawodowym przyszli oni słabo przygotowani, w związku z czym określenie ich indywidualnej ścieżki rozwoju nie do końca spełniło ich oczekiwania. Jednak nie spowodowało to z ich strony negatywnej oceny *Metodologii Doboru Szkoleń i Doradztwa*, gdyż zdawali oni sobie sprawę, że wyznaczenie ich ścieżki rozwoju zawodowego wymagało nie tylko pracy doradcy zawodowego z PUP, ale również ich własnej pracy.
- 3) **Nie można stwierdzić jednoznacznie, czy produkt jest adekwatnym do potrzeb Użytkowników i Odbiorców narzędziem.** Użytkownicy uważali, że *Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa* odpowiada potrzebom i specyfice pracy doradców zawodowych Publicznych Służb Zatrudnienia. Natomiast Odbiorcy mieli zróżnicowane opinie dotyczące tego, czy jest to adekwatna do ich potrzeb forma wsparcia.
- 4) **Produkt cechuje się umiarkowanym poziomem efektywności.** Z jednej strony testowanie pokazało, iż przynosi on korzyści Odbiorcom i jest użytecznym narzędziem, ale jednocześnie jego stosowanie wymaga od Użytkowników zwiększonych nakładów czasu na doradztwo dla jednej osoby, co w warunkach PUP może być trudne niewykonalne. Względnie niska skuteczność produktu obniża jego efektywność.
- 5) **Produkt jest innowacyjną formą wsparcia osób zainteresowanych założeniem własnej firmy.** Dotychczas pracownicy powiatowych urzędów pracy nie stosowali tego typu formy wsparcia, polegającej na doradzeniu w jakich szkoleniach czy w jakim doradztwie potencjalny przedsiębiorca powinien uczestniczyć.
- 6) **Testowana *Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa* jest możliwa do zastosowania w praktycznej działalności powiatowych urzędów pracy.** Ewaluator nie dostrzega żadnych przeszkód administracyjnych czy organizacyjnych, które mogą utrudnić czy uniemożliwić wykorzystywanie testowanej *Metodologii*. Jednak, tak samo jak to miało miejsce w przypadku *Metodologii Poradnictwa Zawodowego*, pojawia się obawa, że poziom gotowości pracowników PUP do jej zastosowania w praktyce jest niski. Wynika



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

to z tego, że *Metodologia* ta wymaga stosunkowo dużych nakładów czasu na jedną osobę bezrobotną, co przy ograniczonych zasobach kadrowych może skutecznie uniemożliwiać jej wdrożenie.

Rekomendacje

Na podstawie przeprowadzonego badania ewaluacyjnego i sformułowania powyższych wniosków, Ewaluator wydał następującą rekomendację:

- 1) **Należy ograniczyć konieczność wypełniania papierowej (bądź elektronicznej) dokumentacji podczas świadczenia usługi poradnictwa zawodowego według testowanej *Metodologii Doboru Szkoleń i Doradztwa*.** Jest to męczące i uciążliwe zarówno dla Użytkowników pracujących w powiatowych urzędach pracy, jak i dla Odbiorców.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

KLUCZOWE WNIOSKI KOŃCOWE I REKOMENDACJE

Analiza zebranego w ramach badania ewaluacyjnego materiału o charakterze jakościowym i ilościowym pozwoliła odpowiedzieć na pytania badawcze oraz umożliwiła sformułowanie kluczowych wniosków:

- 1) **Znacznym utrudnieniem dla testowania wstępnej wersji Produktu Finalnego i realizacji całego Projektu było dotarcie i zrekrutowanie grupy Odbiorców. W dokumentacji projektowej zdefiniowano, zgodnie z wymogami konkursowymi, że Odbiorcami *Programu Kierunek Biznes* będą osoby bezrobotne i zarejestrowane w PUP, mające mniej niż 26 lat, znajdujące się na ostatnim roku nauki w trybie zaocznym lub wieczorowym i jednocześnie zainteresowane uruchomieniem działalności gospodarczej.** Już na etapie rekrutacji uczestników Projektu Realizatorzy i Użytkownicy mieli ogromne trudności z dotarciem do tak specyficznej, ściśle zdefiniowanej grupy. Pracownicy Powiatowych Urzędów Pracy nie posiadają odpowiednio szczegółowych baz danych, aby móc efektywnie dotrzeć do osób spełniających ściśle określone kryteria. W praktyce okazało się, że liczba zarejestrowanych osób, które spełniałyby powyższe kryteria jest niewielka, co uniemożliwiło zebranie planowanej grupy do testowania – z planowanych 40 osób udało się zrekrutować jedynie 29, z tego tylko 12 uczestniczyło w zasadniczym etapie testowania.
- 2) **Formułowanie ogólnych wniosków odnoszących się do całego *Programu Kierunek Biznes* jako całości jest skomplikowane, ponieważ jest to złożony program, składający się z aż 5 produktów pośrednich.** Poszczególne elementy *Programu* (moduły) są zróżnicowane, różnią się stopniem innowacyjności i były one w zróżnicowany sposób oceniane przez Użytkowników i Odbiorców. Generalnie jednak wszystkie moduły *Programu* zostały raczej pozytywnie ocenione przez Użytkowników (pracowników Powiatowych Urzędów Pracy) i przez Odbiorców (bezrobotną młodzież).
- 3) **Zdecydowanie najlepiej odpowiada na potrzeby Odbiorców testowania produkt pośredni nr 3 *Staże Menedżerskie*. Jest on adekwatny do potrzeb młodych bezrobotnych osób, które są zainteresowane założeniem własnej działalności gospodarczej.** Pozostałe produkty pośrednie są w umiarkowanym stopniu adekwatne.
- 4) ***Program Kierunek Biznes* jest zdecydowanie użytecznym programem zarówno dla Odbiorców, jak i dla Użytkowników.** Bezrobotna młodzież postrzegała uzyskane w ramach Projektu wsparcie jako przydatne dla rozwoju zawodowego.
- 5) **Trudno jednoznacznie ocenić skuteczność *Programu Kierunek Biznes*.** Zdecydowanie skuteczną formą wsparcia okazał się moduł *Staże Menedżerskie*, który był bardzo pozytywnie oceniany zarówno przez pracowników PUP, bezrobotną młodzież, jak i przedsiębiorców, którzy pełnili w Projekcie rolę mentorów dla stażystów. W



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

przypadku pozostałych produktów pośrednich opinie były podzielone. W przypadku *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe* pojawiły się opinie, że co prawda są one użyteczną formą wsparcia (przynoszą wiele korzyści i wzmacniają potencjał zawodowy uczestników), ale nie są one skuteczne, gdyż nie powodują zainicjowania pomysłów na działalność gospodarczą. *Warsztaty* nie powodują zainicjowania pomysłów, ale jeśli uczestnik posiada już jakiś pomysł na biznes, to umożliwiają one udoskonalenie tego pomysłu, urealnienie i ugruntowanie go. W związku z tym, należy uznać, że błędnie określono cel jakiemu służą te *Warsztaty*. Również ich nazwa jest myląca, gdyż biorąc pod uwagę program zajęć bardziej odpowiednia byłaby nazwa *Warsztaty Ugruntowujące Pomysły Biznesowe* lub *Warsztaty Doskonalenia Pomysłów Biznesowych*.

- 6) **Program Kierunek Biznes jest innowacyjną formą wsparcia.** Wszystkie moduły Programu są postrzegane jako innowacyjne, szczególnie zaś produkt pośredni nr 3 *Staże Menedżerskie* oraz produkt pośredni nr 4 *Symulacja Biznesowa*. Powiatowe Urzędy Pracy dotychczas nie stosowały tego typu form wsparcia jakie oferuje Program Kierunek Biznes.
- 7) **Program Kierunek Biznes cechuje się umiarkowaną efektywnością.** Nie wymaga on nadmiernych nakładów finansowych, aby stosować poszczególne moduły, nie są też one zbyt skomplikowane do zastosowania. Natomiast wykorzystywanie *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe*, *Metodologii Poradnictwa Zawodowego* i *Metodologii Doboru Szkoleń i Doradztwa* wymaga sporych nakładów czasu i pracy pracowników powiatowych urzędów pracy, zaś efekty uzyskiwane z ich stosowania nie wydają się być wystarczające. Wsparcie szkoleniowe i doradcze w ramach Programu Kierunek Biznes można porównać ze wsparciem dotychczas oferowanym przez PUP i jeśli odwołać się do wskaźnika przyjętego w testowaniu – liczba osób, które uruchomią działalność gospodarczą, to cechuje się on niską efektywnością.
- 8) **Program Kierunek Biznes składa się z 5 modułów, które mają zróżnicowany potencjał wdrożeniowy.** Z badania ewaluacyjnego wynika, że największy potencjał wdrożeniowy posiadają produkt pośredni nr 3 *Staże Menedżerskie* oraz produkt pośredni nr 4 *Symulacja Biznesowa*. Są to produkty najbardziej innowacyjne, pozytywnie oceniane, a także atrakcyjne z perspektywy potencjalnych Odbiorców i Użytkowników. Moduł *Symulacja Biznesowa* jest na tyle nowatorski, że w ogóle nie ma swoich odpowiedników w dotychczasowej ofercie PUP. Z badania ewaluacyjnego wynika, że trzy pozostałe produkty pośrednie (*Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe*, *Metodologia Poradnictwa Zawodowego* i *Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa*) mają niższy potencjał wdrożeniowy. Wynika to z kilku przyczyn. Główną przyczyną jest to, że stosowanie tych trzech produktów wymaga znacznego zaangażowania ze strony pracowników Powiatowych Urzędów Pracy, którzy mają ograniczone zasoby czasu. Pracownicy Powiatowych Urzędów Pracy posiadają pewien warsztat pracy i pewne narzędzia, które się sprawdzają, i w związku z tym nie czują potrzeby zmian w swoim środowisku pracy. Realizatorzy



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Projektu nie udowodnili, że wsparcie warsztatowe i doradcze oferowane w ramach *Programu Kierunek Biznes* jest efektywniejsze od wsparcia oferowanego standardowo przez Powiatowe Urzędy Pracy. Zdaniem doradców zawodowych pewne formy wsparcia oferowane standardowo w PUP mogą być bardziej atrakcyjne niż formy wsparcia oferowane w *Programie Kierunek Biznes*. Przykładowo, wydaje się że osoby zainteresowane założeniem własnej firmy będą w większym stopniu zainteresowane szkoleniem *ABC Przedsiębiorczości* niż *Warsztatami Inicjującymi Pomysły Biznesowe*, gdyż potencjalni przedsiębiorcy szukają przede wszystkim wiedzy na temat procedur administracyjnych, podatków i rachunkowości, a nie szkoleniem zwiększającym ich motywację. Natomiast *Staż Menedżerski* czy *Symulacja Biznesowa* nie angażują w tak dużym stopniu pracowników PUP, a jednocześnie oferują coś, co dotychczas nie było stosowane w PUP.

- 9) **Barierą w testowaniu Produktu Finalnego i w realizacji Projektu było to, że Projekt nie przewidywał dla Odbiorców żadnych dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej.** Jak przyznali sami Realizatorzy, istnienie możliwości otrzymania wsparcia finansowego w postaci dotacji na rozwój firmy jest czynnikiem, który zwiększa zainteresowanie Projektem i zwiększa motywację uczestników do zakładania firmy.
- 10) **Realizatorzy ustalili zbyt wygórowany wskaźnik realizacji celu głównego, zakładając że uczestnicy Projektu uruchomią po okresie testowania (3 miesiące po udziale w testowaniu) aż 12 nowych firm.** Jest to stanowczo zbyt ambitne założenie, nierealne do zrealizowania, biorąc pod uwagę fakt, że uczestnicy nie mogli liczyć na żadną dotację ani wsparcie pomostowe ze strony Realizatorów. Przyjmując ten wskaźnik Realizatorzy założyli, że jeśli uczestnicy będą zakładać własne firmy to będzie świadczyć o tym, że osiągnięto cel główny Projektu (wzrosła ich zdolność do uruchamiania działalności gospodarczej). Jednak nie można przyjmować za pewnik, że jedynym czynnikiem blokującym przedsiębiorczość uczestników są ich własne wady, brak motywacji lub brak gotowości psychicznej do bycia przedsiębiorcą. Z badań ewaluacyjnych wynika, że często uczestnicy nie zakładali firm z powodu czynników zewnętrznych takich jak kryzys gospodarczy i zła koniunktura, brak dotacji na rozwój firmy, brak lokalu itp. W badaniu deklarowali oni, że nadal chcą założyć działalność gospodarczą, ale w późniejszym okresie. Wskaźnik wybrany przez Realizatorów jest mało adekwatny do celu głównego i trudny do osiągnięcia przy testowaniu tak skonstruowanego Modelu.

Kluczowe rekomendacje:



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

1. Ewaluator uważa, iż wszystkie moduły *Programu Kierunek Biznes* (*Warsztaty Inicjujące Pomysły Biznesowe, Metodologia Poradnictwa Zawodowego, Staż Menedżerski, Symulacja Biznesowa i Metodologia Doboru Szkoleń i Doradztwa*) **powinny być upowszechniane wśród potencjalnych Użytkowników i Odbiorców.** Dodatkowo, *Symulacja Biznesowa* może być upowszechniana nie tylko wśród instytucji rynku pracy i pracowników Powiatowych Urzędów Pracy, ale również wśród przedstawicieli placówek edukacyjnych, szkół, czy uczelni. *Staż Menedżerski* mógłby być upowszechniany również wśród studentów i pracowników Akademickich Biur Karier działających przy uczelniach wyższych.
2. Rekomendujemy, aby włączać do głównego nurtu praktyki zwłaszcza dwa produkty pośrednie: *Staż Menedżerski* oraz *Symulację Biznesową* (po wykorzystaniu sugerowanych i możliwych do wprowadzenia rekomendacji szczegółowych). Zdaniem Zespołu Ewaluatorów te dwa produkty, które mają odpowiedni potencjał wdrożeniowy, aby faktycznie mogły być wykorzystywane na szeroką skalę.



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik nr 1 Samoocena Odbiorców przed przystąpieniem do *Warsztatów Inicjujących Pomysły Biznesowe (Pretest)*

Moje cechy, które mogą pomóc osiągnąć sukces zawodowy	Moje cechy, które mogą być przeszkodą w osiągnięciu sukcesu zawodowego
1) komunikatywność, zaangażowanie, pomysłowość 2) determinacja w dążeniu do celu, konsekwencja, pomysłowość 3) samodyscyplina, konsekwencja w działaniu, otwartość 4) przedsiębiorczość, komunikatywność, ambitne dążenie do celu 5) dokładność, chęć dalszego kształcenia się, odpowiedzialność 6) sumienność, kreatywność, punktualność 7) dążący do celu, uparty, łatwo nawiązujący znajomości 8) doświadczenie, komunikatywność 9) dążenie do celu, pracowitość 10) wytrwałość, wiara w swoje możliwości, umiejętności 11) pracowitość, zaangażowanie, punktualność 12) komunikatywność, szybkość uczenia się, obowiązkowość 13) ambitność, punktualność, umiejętność pracy w zespole 14) komunikatywność, otwartość, chęć osiągnięcia sukcesu 15) dokładność, umiejętność organizacji, umiejętność realizacji celów 16) punktualność, sumienne wykonywanie pracy, staranność 17) pracowitość, staranność, dokładność 18) łatwość w nawiązywaniu kontaktów z ludźmi, konsekwencja, opanowanie 19) komunikatywność, pomysłowość, odwaga 20) komunikatywność, kreatywność, ambicja 21) upartość, wytrwałość, pracowitość 22) systematyczność, wytrwałość, uczciwość 23) systematyczność, kreatywność, innowacyjne myślenie 24) konsekwencja, dobra organizacja czasu pracy, uparcie dążyć do celu 25) upartość, komunikatywność, szybka nauka 26) pracowitość, wytrwałość i cierpliwość,	1) skłonność do ryzyka, bariera językowa 2) skromność 3) niepewność przy podejmowaniu decyzji, brak "przebojowości", brak charyzmy 4) chwytam kilka srok za ogon, niepunktualna, szybko się nudzę 5) oczekiwanie od innych dokładności i odpowiedzialności, zbyt wymagająca 6) czasami jestem nerwowy, lenistwo, czasami dziwne pomysły 7) leniwy, uparty, spokojny 8) brak środków finansowych 9) komunikacja z ludźmi, ostrożność w podejmowaniu decyzji 10) obawa o niepowodzenie sukcesu 11) brak pewności siebie, brak pomysłu na siebie, uległość 12) brak doświadczenia, młody wiek, leniwy 13) brak doświadczenia 14) niezdecydowanie, strach przed ryzykiem, brak wiedzy praktycznej, doświadczenia 15) nerwy, trudność w nawiązywaniu kontaktów, niska samoocena 16) niezdecydowanie, brak doświadczenia, brak odpowiedniej wiedzy 17) czasami jestem leniwa, zbyt szybko oceniam ludzi, gadatliwość 18) łatwowierność, słomiany zapal, rozrzutność 19) lenistwo, słabe doświadczenie, słaba odporność na stres 20) troska o rodzinę - brak dyspozycyjności 21) nie angażuję się, nie mówię co myślę 22) określanie zbyt wysokich celów jak dla jednej osoby, szybkie tempo życia, dużo obowiązków, duża ufność 23) nerwowość, "lenistwo" (lubię dłużej pospać) 24) roztrzęsanie 25) sprzedaż produktów kosmetycznych, prawdomówność 26) zbyt duża dokładność, odkładanie rzeczy w



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

charyzma 27) odpowiedzialność, cierpliwość, samodzielność	czasie, przejmowanie się wieloma rzeczami
---	---

Czego najbardziej by się Pan/Pani obawiał(a), gdyby zdecydował się Pan/Pani na założenie własnej działalności gospodarczej?
kryzys, urzędy, skomplikowane prawo
brak umiejętności w wypełnianiu dokumentów, trudność w zdobywaniu nowych klientów, brak czasu na kontynuowanie nauki
zbyt wysokich kosztów prowadzenia działalności, zbyt niskiego popytu na usługi, niemożności znalezienia odpowiednich pracowników/współpracowników, brak odpowiedniego dostępu do kapitału - zarówno początkowego jak i inwestycyjnego
porażki, nietrafienie w profil odbiorcy - potencjalnego klienta, nietrafienie w lukę na rynku - powielanie pomysłu
upadku firmy, braku zainteresowania konsumentów, małych zarobków, jak zaistnieć na rynku
kredytu, windykacji, niepowodzenia, zmarnowania szansy
wyparcie przez rynek przez dobór nieodpowiedniej działalności
jestem optymistą, "co ma być to będzie", nie mam żadnych obaw
brak znajomości przepisów księgowych, nie potrafię stworzyć/napisać biznesplanu
przepisów prawa polskiego, niezgodności moich oczekiwań zw. Z zyskami z rzeczywistością, braku pomocy/wsparcia ze strony najbliższych
obawa, czy pomysł na biznes będzie miał potencjalnych klientów, obawa czy środki finansowe wystarczą na realizację pomysłu, obawa, czy samodzielnie poradzę sobie z działalnością
utrzymanie na rynku, małej ilości klientów
brak umiejętności organizacyjnych, brak wystarczającej ilości dochodów na pokrycie kosztów, brak wiedzy i umiejętności do rozwijania przedsiębiorstwa, brak cech przywódczych/kierowniczych
brak pieniędzy na dalsze prowadzenie firmy, brak pracowników
czy biznes będzie opłacalny, czy koszt nie przewyższa zysków
zadłużenia, braku dochodów, złych kontaktów ze współpracownikami, tego, że firma się finansowo nie utrzyma
Bankructwa
nieopłacalność nowootwartego biznesu
że zabraknie mi funduszy, konkurencji
konkurencji, ZUSu, braku klientów, straty pieniędzy
księgowości, problemów finansowych, niskiego popytu, konkurencji
konkurencji, nieuczciwości ze strony konkurencji, utrzymanie firmy na rynku
Konkurencji
niestabilna sytuacja na rynku, duże bezrobocie i wysokie koszty prowadzenia działalności zwiększają szarą strefę, nieopodatkowana konkurencja



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

braku funduszy do funkcjonowania, konkurencji
Konkurencji
kryzys gospodarczy, ZUS
wysokich kosztów, braku powodzenia biznesu, odpowiedzialności za biznes

Załącznik nr 2 Samoocena Odbiorców po udziale w *Warsztatach Inicjujących Pomysły Biznesowe* i w usłudze *Poradnictwa Zawodowego Ukierunkowanego na Przedsiębiorczość* (Posttest)

Moje cechy, które mogą pomóc osiągnąć sukces zawodowy	Moje cechy, które mogą być przeszkodą w osiągnięciu sukcesu zawodowego
1) realizm, komunikatywność, przedsiębiorczość 2) wytrwałość, konsekwencja, inteligencja 3) kreatywność, dokładność, wytrwałość 4) ambitność, kreatywność, przedsiębiorczość 5) dokładność, dobra organizacja pracy, zdolność analitycznego myślenia 6) zaangażowanie, punktualność, sumienność 7) upartość w dążeniu do celu, chęć rozwoju, własne zainteresowania 8) doświadczenie, szkolenia, obsługa kasy fiskalnej, terminali 9) punktualność, samodyscyplina 10) determinacja w dążeniu do celu, elastyczność w działaniu, kontrola 11) pracowitość, punktualność, zaangażowanie 12) punktualność, zorganizowanie 13) komunikatywność, obowiązkowość 14) ambitność, umiejętność pracy w zespole, punktualność 15) komunikatywność, dążenie do celu, otwartość 16) dokładność, dążenie do celu 17) punktualność, staranność 18) punktualność, dokładność, pracowitość 19) zawziętość, upartość 20) odwaga, komunikatywność, rozważa 21) zdeterminowanie, kreatywność, entuzjazm 22) systematyczność, uczciwość, cierpliwość 23) zaangażowanie, systematyczność, kreatywność 24) punktualność, determinacja, łatwość nawiązywania kontaktów 25) odpowiedzialna, sumienna, komunikatywna, pracowita	1) skromność, ufność, wrażliwość 2) niezdecydowanie, flegmatyzm, uległość 3) chwytam kilka srok za ogon, niesystematyczność, niepunktualność 4) zbyt wymagająca, nieśmiała 5) lenistwo, zapominalstwo, roztargnienie 6) częste lenistwo, małe doświadczenie zawodowe 7) środki finansowe 8) brak wystarczającej wiedzy, kłótniowość 9) względna ostrożność przy podejmowaniu wyborów 10) obawa przed niepowodzeniem 11) brak doświadczenia 12) brak konkretnego pomysłu, brak pewności siebie 13) brak doświadczenia, leniwy 14) brak doświadczenia 15) brak zdecydowania, strach przed ryzykiem, brak doświadczenia 16) nerwy, niska samoocena 17) brak doświadczenia, brak wiedzy 18) obawa o rodzinę 19) słomiany zapał, wybuchowość, zarozumiałość 20) lenistwo, uparcie 21) skupianie się na szczegółach 22) małe doświadczenie, niewystarczające środki na podjęcie działalności, trudności ich pozyskania, zbyt duża pomysłowość, nie skupianie się na jednej czynności 23) roztrzęsanie



Projekt „Nowe możliwości we wspieraniu przedsiębiorczości osób pozostających bez zatrudnienia, będących w trakcie ostatniego roku nauki” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

26) pewność siebie, komunikatywność, odpowiedzialność	
27) mam określony cel	

Czego najbardziej by się Pan/Pani obawiał(a), gdyby zdecydował się Pan/Pani na założenie własnej działalności gospodarczej?
brak płynności finansowej, słabość rynku
konkurencji, kwestii formalnej, braku dochodów, kryzysu
braku zainteresowania ofertą firmy, zbyt dużych kosztów rozpoczęcia i prowadzenia działalności firmy, niemożności/nieumiejętności zdobycia odpowiedniego finansowania, niewystarczającego wsparcia technologicznego firmy bądź niemożności jego zdobycia
brak klientów, nietrafienie w rynek, konkurencja, poświęcanie każdej wolnej chwili firmie - nie tylko 8h
utrzymania na rynku, dotarcia do większej liczby klientów, małego zainteresowania klientów
kredytu, zadłużenia, windykacji, upadku
że firma się nie utrzyma na rynku, duża konkurencja
nie ma takich obaw
konkurencji, braku wystarczającej wiedzy
konkurencji, błędnych analiz i obliczeń dot. Prognozowanych wyników sprzedaży
brak klientów, finanse
utrzymania na rynku, małej ilości klientów
brak umiejętności organizacyjnych, brak wiedzy, kwestie finansowe
brak pieniędzy
opłacalność, brak zysków
brak dochodów, zadłużenie
Bankructwo
brak opłacalności
konkurencji, utrzymanie się na rynku, nieuczciwych ludzi
konkurencji, porażki, ZUSu, braku popytu na moją usługę
braku płynności finansowej, konkurencji, spraw księgowych
Konkurencji
powstanie w krótkim czasie konkurencji, zmiany systemów podatkowych, wzrostu kosztów towaru surowców,, niestabilnej polityki
kryzys na rynku pracy, brak środków materialnych