

*Karolina Charycka**

WDRAŻANIA DZIAŁANIA 312 TWORZENIE I ROZWÓJ
MIKROPRZEDSIĘBIORSTW
W RAMACH PROGRAMU ROZWOJU OBSZARÓW
WIEJSKICH W POLSCE NA LATA 2007-2013

Z a r y s t r e ś c i: Od ponad 20 lat w Polsce obserwuje się proces transformacji gospodarczej, służący m.in. rozwojowi postaw przedsiębiorczych w społeczeństwie. Jednym z instrumentów wspierających przedsiębiorczość jest działanie 312 tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw w ramach PROW 2007-2013. Autorka, na podstawie przeprowadzonych badań¹, analizuje wpływ przedmiotowego instrumentu finansowego na przedsiębiorstwa oraz bada hipotezę, mówiącą że skomplikowane lub niezrozumiałe przepisy prawne oraz procedury stanowiły utrudnienie w otrzymaniu dofinansowania w ramach opisywanego działania.

S ł o w a k l u c z o w e: przedsiębiorczość, uwarunkowania, tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw

K l a s y f i k a c j a J E L: H27;

WSTĘP

W 1989 r. zakończył się w Polsce okres funkcjonowania gospodarki centralnie planowanej. Do tego czasu to władza państwowa decydowała o tym jaki towar, w jakich ilościach, dla kogo i za jaką cenę ma być produkowany, co miało ogromny wpływ na tłumienie wszelkich zachowań przedsiębiorczych w społeczeństwie. Obecnie, zgodnie z zapisem polskiej Konstytucji „społeczna

* Adres do korespondencji: Karolina Charycka, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem, ul. Gagarina 13a, 87-100 Toruń, e-mail: karolinacharycka@wp.pl;

1 W artykule przedstawiono wyniki dwóch badań: wywiadu indywidualnego (zarówno osobistego jak i telefonicznego) z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu oraz analizę SWOT, przeprowadzonych w pierwszym kwartale 2013 r. na próbie dwóch mikroprzedsiębiorstw, które otrzymały dofinansowanie w ramach działania 312 tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw.

gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej”.

Zmiana ustroju gospodarczego wprowadziła nowe zasady funkcjonowania podmiotów na wolnym rynku. W Polsce rozpoczął się trwający do dziś trudny proces transformacji gospodarczej. Zapoczątkowano reformy gospodarki oraz wprowadzono instrumenty służące wspieraniu prywatnej przedsiębiorczości.

Dziś Polska jest członkiem najważniejszych instytucji światowych (m. in. NATO, UE, OECD) oraz czołową gospodarką w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. I chociaż od kilku lat państwo utrzymuje się na drodze wzrostu gospodarczego to wciąż jednak istnieją dysproporcje pomiędzy stanem gospodarki polskiej a sytuacją gospodarek państw Europy Zachodniej. Podejmowanych jest szereg działań, mających na celu niwelowanie rozbieżności i wspieranie przedsiębiorczości. Jednym z instrumentów wspomagających przedsiębiorców

na obszarach wiejskich jest działanie 312 tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich w Polsce na lata 2007-2013 (zwanego dalej PROW), które miało na celu podwyższenie konkurencyjności gospodarczej terenów wiejskich, rozwój rynku pracy oraz przedsiębiorczości, co w konsekwencji wpływa na wzrost zatrudnienia na polskiej wsi.

1. TEORETYCZNE UJĘCIE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI I PRZEDSIĘBIORCY

Z pojęciem przedsiębiorczości wiążą się znane i stosowane słowa, takie jak: przedsiębiorczy, przedsiębiorczość, przedsiębiorstwo czy przedsiębiorca. Jeśli przypadkowo wybrany człowiek zostałby zapytany o to, jak rozumie pojęcie przedsiębiorczy, odpowiedziałby, że jest to cecha opisująca osobę, która charakteryzuje się inicjatywą, pomysłowością, sprytem, chęcią działania. Inny respondent mógłby dodać, że jest to ktoś, kto bardzo elastycznie potrafi dostosować się do sytuacji i wykorzystać zaistniałe warunki. Przedsiębiorczość powszechnie rozumiana jest jako instynkt, zdolność do działania, która często przekłada się na zyski finansowe [Sudoł, 2008, s. 29]. Przedsiębiorcą natomiast jest osoba prowadząca własny biznes, działalność gospodarczą w przedsiębiorstwie.

Uniwersalny Słownik Języka Polskiego PWN [Dubisz, 2006] wyjaśnia omawiane pojęcia następująco: przedsiębiorczy to „skory do podejmowania różnych spraw, zwłaszcza w dziedzinie przemysłu, handlu, i umiejący je pomyślnie załatwić, pełen inicjatywy, energii; pomysłowy, zaradny, rzutki, obrotny, operatywny” [Dubisz, 2006, s. 650]. Przedsiębiorczość to „chęć i zdolność do podejmowania różnych spraw, inicjatyw, do realizowania pomysłów, zwłaszcza w dziedzinie przemysłu i handlu; pomysłowość, obrotność, rzutkość, zaradność, operatywność” [Dubisz, 2006, s. 650]. Przedsiębiorstwo definiowane

jest z kolei jako „samodzielna jednostka gospodarcza, wyodrębniona pod względem ekonomicznym, organizacyjnym i prawnym, obejmująca jeden zakład produkcyjny lub większą ich liczbę” [Dubisz, 2006, s. 650], a przedsiębiorca to osoba, która prowadzi jakieś przedsiębiorstwo na własny rachunek, właściciel przedsiębiorstwa; fabrykant, przemysłowiec” [Dubisz, 2006, s. 650].

Jeśli jednak znawcy tematu zostaną poproszeni o wyjaśnienie pojęcia przedsiębiorczości i terminów z nią związanych, to uzyskane odpowiedzi nie będą już tak jednoznaczne. Przedsiębiorczość w naukach ekonomicznych rozumiana jest najczęściej jako [Malinowska, 2006, s. 7; Nowak, Musiał, 2005, s. 219; Sudoł, 2008, s. 30]:

- cech (postawa, zaradność) osób, lub organizacji,
- działanie (sposób zachowania, orientacja, skłonność do podejmowania inicjatywy) osób lub organizacji,
- proces (przedsięwzięcie), które polega na podejmowaniu rozległych działań, mających na celu dostosowanie się do wymogów gospodarki, wykorzystaniu okazji w otoczeniu,
- sposób (styl) zarządzania.

Wyżej wymienione zestawienie wskazuje na różnorodność treści, jaka kryje się pod pojęciem przedsiębiorczości. Genowefa Sobczyk twierdzi, że „przedsiębiorczość jest pojęciem wieloznacznym” [Sobczyk, 1995, s. 11], a Teresa Kraśnicka podkreśla, „że nie ma jednej, powszechnie akceptowanej definicji przedsiębiorczości” [Kraśnicka, 2002, s. 74].

Termin przedsiębiorca po raz pierwszy został użyty w połowie XVIII w. przez irlandzkiego ekonomistę Richarda Cantillona i oznaczał osobę, która jest w stanie podejmować racjonalne decyzje, ponosić związane z nimi ryzyko i zarządzać firmą.

W 1776 r. Adam Smith opisał przedsiębiorcę, jako kogoś, kto cechuje się zdolnością oszczędzania oraz inwestowania kapitału, twórczością, pomysłowością i chęcią przeżycia przygód [Sudoł, 2002, s. 25].

Dokładną definicję przedsiębiorcy przypisuje się jednak Jean-Baptiste Sayowi, który stwierdził, że przedsiębiorca to właściciel umiejętnie łączący czynniki produkcji, dostrzegający sprzyjające interesom okazje i potrafiący efektywnie wykorzystywać zasoby ekonomiczne [Say, 1960, s. 118-119]. Ponadto zdaniem Saya to właśnie przedsiębiorcy są siłą napędzającą postęp ekonomiczny [Sudoł, 2002, s. 26].

Wkład do koncepcji przedsiębiorczości oraz przedsiębiorcy zawdzięcza się również Josepowi Schumpeterowi, który twierdził, iż rolą przedsiębiorcy nie jest doprowadzanie do równowagi rynkowej lecz wręcz przeciwnie, nazywając postawę przedsiębiorców „twórczą destrukcją” [Schumpeter, 1960, s. 102].

Obecnie funkcjonująca definicja legalna terminu przedsiębiorca jest zawarta w ustawie z dn. 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (zwana dalej ustawą, Dz. U. z 2010 r. Nr 220, poz. 1447 z póź. zm.). Zgodnie z art. 4 „przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa

przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywania przez nich działalności gospodarczej”.

W dorobku prawnym Unii Europejskiej (zwanej dalej UE) nie znajduje się legalna definicja przedsiębiorcy. Została ona ukształtowana natomiast przez Europejski Trybunał Sprawiedliwości, który stwierdził, iż przedsiębiorca to podmiot wykonujący w sposób stały i ciągły samodzielną działalność gospodarczą o charakterze zarobkowym w innym państwie członkowskim [Etel, 2012, s. 116]. Oznacza to, że przedsiębiorcą jest każdy, kto prowadzi działalność gospodarczą na terenie UE, niezależnie od jej formy prawnej, w celach zarobkowych.

2. OPIS WYBRANYCH PRZEDSIĘWZIĘĆ DOFINANSOWANYCH W RAMACH DZIAŁANIA 312 TWORZENIE I ROZWÓJ MIKROPRZEDSIĘBIORSTW

Pierwszą opisywaną firmą, która wzięła udział w badaniu jest Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowo-Usługowe „Matro” Roman Tomaszewski.

Firma zlokalizowana jest w województwie kujawsko-pomorskim i została założona w 1991 r., a od 1998 r. funkcjonuje w branży paszowej jako autoryzowany przedstawiciel producenta koncentratów, premixów oraz dodatków paszowych dla zwierząt gospodarskich. Firma posiada także własny transport.

Głównymi celami realizowanej w przedsiębiorstwie inwestycji są podwyższenie konkurencyjności firmy i zwiększenie poziomu zatrudnienia poprzez wprowadzenie nowego asortymentu sprzedaży.

Pierwotnie inwestycja polegała na budowie hali magazynowej o powierzchni 390,74 m², utwardzeniu placu o powierzchni 400 m², postawieniu ogrodzenia z bramą o długości 18 mb, zakupie myjki ciśnieniowej o maksymalnym ciśnieniu 200 bar oraz ładowarki czołowej o ładowności 1600 kg. z osprzętem. W czasie realizacji projektu stwierdzono, iż bardziej przydatnym niż ładowarka w przedsiębiorstwie sprzętem będzie naczepa o ładowności do 24 t.. W czasie przeprowadzania badania beneficjent był na etapie ustalania warunków aneksu umowy, pozwalającego na zmianę zestawienia rzeczowo-finansowego operacji. Wysokość kosztów kwalifikowalnych projektu wynosi 422 716,00 zł., a wysokość wsparcia stanowi 200 000,00 zł. (47% kosztów kwalifikowalnych inwestycji).

Realizacja projektu „Podwyższenie konkurencyjności firmy i zwiększenie zatrudnienia poprzez wprowadzenie nowego asortymentu sprzedaży” już teraz wpływa pozytywnie na rozwój firmy. W przyszłości inwestycja pozwoli na podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstwa, powiększenie rynku, na którym funkcjonuje firma oraz pozyskanie nowych klientów. Dzięki wprowadzeniu nowych produktów oraz usług w przedsiębiorstwie podmiot gospodarczy jest w

stanie kompleksowo obsłużyć klienta i odpowiedzieć na jego indywidualne potrzeby. Pomimo dużych utrudnień natury formalno-prawnej w uzyskaniu dofinansowania, właściciel firmy byłby gotowy ponownie wystąpić o dofinansowanie projekt o takiej skali, co obecnie realizowana inwestycja.

Tabela 1.: Analiza SWOT dla przedsiębiorstwa „Matro”

SZANSE	ZAGROŻENIA
<ul style="list-style-type: none"> – Możliwość korzystania ze wsparcia funduszy unijnych, – Lojalność klientów, – Przemiana tradycyjnego rolnictwa w nowoczesne przedsiębiorstwa, – Rozwój branży paszowej, – Rozwój w dziedzinie badań i rozwoju, – Wejście na nowe rynki. 	<ul style="list-style-type: none"> – Duża konkurencja na rynku paszowym w regionie i ryzyko pojawienia się nowych konkurentów, – Niestabilna sytuacja polityczno-prawna, – Rosnące koszty eksploatacyjne, – Skomplikowane i niezrozumiałe procedury uzyskania dofinansowania inwestycji
MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
<ul style="list-style-type: none"> – Szeroki asortyment produktów, – Kompleksowa obsługa klienta, – Doświadczona i wykwalifikowana kadra, – Renoma firmy i konkurencyjne ceny, – Bliskie relacje z klientami, – Niezależny system dostaw produktów do klienta oraz odbiory towaru od producentów, – Rozbudowane działania marketingowe firmy, – Wysoka jakość oferowanych produktów, – Możliwość fachowej analizy i indywidualne dostosowanie produktów do potrzeb klienta, – Ilość produktów mieszcząca się w hali, – Wzrost zatrudnienia. 	<ul style="list-style-type: none"> – Brak środków finansowych w firmie na kolejne inwestycje.

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Drugą firmą biorącą udział w badaniu jest przedsiębiorstwo wielobranżowe. Na prośbę właściciela nie zostaje podana nazwa podmiotu.

Przedsiębiorstwo zlokalizowane jest w województwie pomorskim. Firma została założona w 1983 r. Podstawowym przedmiotem działalności przedsiębiorstwa w momencie składania wniosku o przyznanie pomocy (2009 r.) była hurtowa sprzedaż narzędzi, elektronarzędzi i urządzeń budowlanych oraz serwis narzędzi. Proces sprzedaży miał miejsce w siedzibie właściciela firmy. Do najważniejszych klientów przedsiębiorstwa należą firmy budowlane, stolarskie i produkcyjne.

Wniosek o przyznanie pomocy złożono w 2009 r., a głównym celem opisywanego przedsięwzięcia było podniesienie konkurencyjności firmy przez inwestycje. Inwestycja polegała na unowocześnieniu sposobu sprzedaży dzięki powstaniu i wyposażeniu sekcji sprzedaży detalicznej (zaadoptowanie,

umeblowanie i wyposażenie w niezbędny sprzęt nowych pomieszczeń w celu odpowiedniego funkcjonowania działu, w tym wprowadzenie systemu kodów kreskowych oraz stworzenie pomieszczenia przeznaczonego do przeprowadzania prób oraz demonstracji narzędzi). Drugim celem inwestycji było unowocześnienie sekcji logistycznej (zakup wózka transportowego, stanowiska do pakowania artykułów oraz zestawu regałów). Ostatnim celem projektu było powiększenie działu serwisu narzędzi. Kwota wydatków kwalifikowalnych to 498 000,00 zł. Refundacja kosztów wynosiła 200 000,00 zł. (40,1% kosztów kwalifikowalnych).

Na podstawie przeprowadzonego z właścicielem firmy wywiadu wynika, że otrzymane dofinansowanie w bardzo dużym stopniu przyczyniło się do rozwoju przedsiębiorstwa. Uzyskane wsparcie pozwoliło na rozszerzenie funkcjonowania działalności firmy, unowocześnienie istniejących już działów i wzrost ilości oferowanego asortyment. Przedsiębiorstwo stało się znaczącym podmiotem na rynku regionalnym.

Tabela 2.: Analiza SWOT dla przedsiębiorstwa X

SZANSE	ZAGROŻENIA
<ul style="list-style-type: none"> — Dostępność usług doradczych na rynku, — Znaczący wzrost liczby pracowników, — Pozyskanie nowych klientów, — Wzrost konkurencyjności firmy na rynku, — Duża chłonność rynku na artykuły budowlane, — Pewność dostaw od producentów, — Możliwość poszerzenia asortymentu, wprowadzenia nowych usług, — Możliwość korzystanie ze wsparcia środków unijnych. 	<ul style="list-style-type: none"> — Skomplikowane lub niezrozumiałe przepisy prawne i procedury uzyskania dofinansowania, — Brak doświadczenia urzędników, — Wąski zakres kosztów kwalifikowalnych projektów dofinansowanych z UE, — Duża konkurencja na rynku, — Ryzyko pojawienia się nowych konkurentów, — Sezonowość sprzedaży części asortyment.
MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
<ul style="list-style-type: none"> — Wysoka jakość obsługi klientów, — Znaczący wzrost liczby pracowników, — Wysoka jakość oferowanych produktów, usług, — Kompleksowa obsługa klientów, — Przejście z funkcjonowania na rynku lokalnym do funkcjonowania na rynku regionalnym, — Pozyskanie nowych klientów, — Wzrost konkurencyjności firmy, — Doświadczenie pracowników i kadry zarządzającej, — Indywidualne podejście do każdego klienta, — Rozszerzenie asortymentu sprzedaży, — Nowoczesne wyposażenie sklepu, — Wprowadzenie nowoczesnego systemu kodów kreskowych, 	<ul style="list-style-type: none"> — Brak rozpoznawalnej marki w regionie, — Ograniczone środki finansowe firmy

— Wzrost liczby pracowników.

Zródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

3. PORÓWNANIE UWARUNKOWAŃ WDRAŻANIA PROJEKTÓW: „PODWYŻSZENIE KONKURENCYJNOŚCI FIRMY I ZWIĘKSZENIE ZATRUDNIENIA POPRZEZ WPROWADZENIE NOWEGO ASORTYMENTU SPRZEDAŻY” ORAZ „PODNIESIENIE KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA WIELOBRANŻOWEGO X POPRZEZ INWESTYCJE”

Zarówno w pierwszym, jak i drugim omawianym projekcie jako największe utrudnienie w momencie składania wniosku o przyznanie pomocy wymieniono skomplikowane lub niezrozumiałe przepisy prawne. Właściciele obu przedsiębiorstw korzystali z pomocy wykwalifikowanych doradców przy sporządzaniu wniosków oraz w całym okresie realizacji inwestycji.

Firma X wskazała również niewystarczającą wiedzę, brak informacji i trudności w dostępie do informacji jako utrudnienia na etapie składania wniosku o przyznanie pomocy. Przedsiębiorstwo „Matro”, które ubiegało się o wsparcie w 2011 roku pozytywnie oceniło kompetencje pracowników ARiMR i nie napotkało na jakiegokolwiek problemy z uzyskaniem odpowiednich informacji lub trudności z dostępem do wiedzy. Różnice w odczuciach obu beneficjentów mogą wynikać z faktu, iż właściciel firmy X starał się o wsparcie w czasie I naboru wniosków, jaki miał miejsce w ramach PROW 2007 – 2013, natomiast firma *Matro* złożyła wniosek o przyznanie pomocy w czasie trwania III naboru, kiedy dysponowano już ok. 3 – letnim doświadczeniem w kontakcie z wnioskami w ramach działania.

Jako utrudnienie w czasie realizacji projektu ponownie wskazana problemy natury formalno-prawnej. Przedsiębiorstwo „Matro” zmagало się ze żmudną procedurą zmiany zakresu rzeczowo-finansowego operacji. Z kolei firma X napotkała na utrudnienia związane z długim oczekiwaniem na wypłacenie płatności pośredniej.

Ze względu na fakt, iż firma „Matro” w czasie przeprowadzania badania była w trakcie realizacji inwestycji i nie złożyła jeszcze wniosku o płatność końcową, porównywanie uwarunkowań występujących w tej fazie realizacji projektu jest niemożliwe. Warto jedynie zaznaczyć, że przedsiębiorstwo X nie napotkało trudności na etapie rozliczenia inwestycji.

Wysokość otrzymanego wsparcia w przypadku obu projektów nie spełniła w pełni oczekiwań przedsiębiorców. Właściciel firmy „Matro” wskazał na niedopasowane typy projektów, natomiast właściciel przedsiębiorstwa X ocenia, że wąski zakres kosztów kwalifikowalnych stanowi utrudnienie w pełnym zaspokojeniu potrzeb przedsiębiorstwa.

Obaj beneficjenci są zgodni, że realizowane przez ich firmy przedsięwzięcia nie zostałyby wdrożone w tak dużym zakresie, na jaki pozwoliło uzyskane dofinansowanie inwestycji.

Żaden z przedsiębiorców nie odpowiedział „tak” na pytanie dotyczące realizacji przedsięwzięć z udziałem środków pomocy zwrotnej (np. pożyczki na preferencyjnych warunkach). Właściciel firmy X stwierdził, że na dzień dzisiejszy „trudno powiedzieć” czy podjąłby się ryzyka zadłużenia przedsiębiorstwa w celu realizacji inwestycji. Właściciel firmy „Matro” zdecydowanie odrzucił możliwość realizacji projektu z pomocą kapitału, który należałoby w całości zwrócić.

Oba omawiane przedsięwzięcia nie wpłynęły na rozpoczęcie inwestycji przez inne podmioty funkcjonujące na rynku.

Jednym z głównych założeń działania „312 tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw” jest walka z bezrobociem, dlatego wsparcie mogą uzyskać tylko projekty, które przewidują zwiększenie zatrudnienia w firmie. Dla przedsiębiorstw „Matro” przewidywany jest wzrost liczby pracowników o 2 pełne etaty, natomiast w firmie X zatrudnienie od czasu realizacji inwestycji wzrosło nie o 3, jak przewidywał wniosek o przyznanie pomocy, ale o 4 pełne etaty.

Oba omawiane projekty w znaczący sposób przyczyniły się do wzrostu jakości świadczonych usług oraz sprzedawanych produktów w firmach.

Realizacja inwestycji wpłynęła pozytywnie na wzrost liczby klientów w opisywanych przedsiębiorstwach. W firmie X już zauważalny jest znaczący wzrost nabywców produktów i usług świadczonych przez podmiot. Właściciel przedsiębiorstwa „Matro” przewiduje wzrost liczby klientów w związku z powiększeniem się zakresu oferowanych towarów.

Beneficjenci zgodnie przyznają, że opisywane przedsięwzięcia miały duży wpływ na poprawę jakości obsługi klienta w przedsiębiorstwach. Oba podmioty zwiększyły lub przewidują zwiększenie zakresu świadczonych usług i ilości sprzedawanych produktów, co pozwoli na kompleksową obsługę klientów.

Uzyskane dofinansowanie w ramach działania pozwoliło na wprowadzenie do przedsiębiorstw innowacyjnych rozwiązań technologicznych lub innowacyjnego sprzętu, dzięki czemu firmy stały się bardziej konkurencyjne.

Dzięki realizacji inwestycji w przedsiębiorstwie „Matro” obniżyły się koszty funkcjonowania, jednak tylko w niewielkim zakresie. Właściciel firmy X nie zanotował wpływu inwestycji na obniżenie się kosztów funkcjonowania firmy. Taka sytuacja związana jest z wieloma kosztami, na które firmy nie mają wpływu (np. ceny paliw czy energii elektrycznej), i nie jest konsekwencją nieprawidłowości ze strony wytycznych, dotyczących wsparcia finansowego.

Na podstawie przeprowadzonych z właścicielami firm wywiadów oraz przeprowadzonych analiz SWOT przedsiębiorstw należy stwierdzić, że sformułowana w pracy hipoteza badawcza, mówiąca, że skomplikowane lub niezrozumiałe przepisy prawne oraz procedury stanowią utrudnienie w otrzymaniu dofinansowania została potwierdzona.

Obaj przedsiębiorcy wskazywali na konieczność skorzystania z pomocy doradców i w czasie wywiadów wymienili na wiele utrudnień formalno-prawnych, które wpływały na wydłużenie czasu realizacji inwestycji.

Ostatnie postawione w kwestionariuszu wywiadu pytanie brzmiało „czy skorzystał(a) by Pani/Pan ponownie z dotacji, jeśli miał(a) by Pani/Pan taką możliwość?”. Obaj beneficjenci udzielili twierdzącej odpowiedzi, które świadczą o tym, że mimo licznych utrudnień warto korzystać z dofinansowania inwestycji w ramach działania 312 tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw PROW 2007 – 2013, ponieważ ilość uzyskanych przez firmę korzyści przewyższa trudności, jakie należy pokonać w czasie realizacji przedsięwzięcia.

PODSUMOWANIE

Przedsiębiorczość ma ogromny wpływ nie tylko na gospodarczą sferę naszego życia, ale również na jego aspekt kulturowy czy społeczny. Bardzo ważnym jest więc krzewienie postaw przedsiębiorczych oraz kierowanie się nimi w codziennych czynnościach. Dzięki podejmowanym działaniom przez różne podmioty sfery publicznej, prywatnej oraz indywidualne osoby coraz powszechniejsze wśród społeczeństwa stają się przedsiębiorcze zachowania.

Ważnymi instrumentami wspierania przedsiębiorczości są fundusze unijne, które mają również na celu niwelowanie różnic w rozwoju społecznym, gospodarczym, edukacyjnym czy kulturowym pomiędzy obszarami wiejskimi i miejskimi. Jednym z realnie zmieniających obraz polskiej wsi instrumentów jest działanie 312 tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw objęte Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich w Polsce na lata 2007-2013.

Pomimo wielu niedogodności, jakie napotyka się na drodze do zdobycia dofinansowania ze środków unijnych, jak np. niedopasowane typy projektów, zbyt niska kwota dofinansowania czy długi czas rozpatrywania wniosków oraz wielu negatywnych opinii nt. istoty bezzwrotnego wsparcia finansowego podmiotów gospodarczych to stwierdzenie beneficjentów biorących udział w badaniu, że jeśli mieliby taką możliwość, staraliby się ponownie o uzyskanie pomocy w realizacji inwestycji jest najlepszym dowodem na zasadność funkcjonowania tego rodzaju instrumentu finansowego. Dofinansowanie projektów pozwoliło pojedynczym właścicielom firm odważniej spojrzeć na przyszłość przedsiębiorstw, ich rozwój oraz wzrost pozycji na rynku, co w konsekwencji wpłynie pozytywnie na rozwój całej polskiej gospodarki oraz zmniejszenie bezrobocia na obszarach wiejskich i wzrost jakości życia zamieszkującej tam ludności.

LITERATURA:

- Dubisz S. (red.) (2006), *Uniwersalny Słownik Języka Polskiego PWN P-Ś*, PWN, Warszawa.
- Etel M. (2012), *Pojęcie przedsiębiorcy w prawie polskim i prawie Unii Europejskiej oraz orzecznictwie sądowym*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Kraśnicka T. (2002), *Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej*, Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego w Katowicach, Katowice.
- Malinowska E. (2006), *Istota, rodzaje i uwarunkowania przedsiębiorczości*, [w:] T. Kraśnicka (red.), *ABC Przedsiębiorczości*, TRIADA, Chorzów.
- Nowak N., Musiał H. (2005), *Rola i znaczenie przedsiębiorczości w rozwoju przedsięwzięć gospodarczych*, [w:] D. Kopycińska (red.), *Teoretyczne Aspekty Gospodarowania*, Katedra

Karolina Charycka

Mikroekonomii US, Szczecin.

Say J. (1960), *Traktat o ekonomii politycznej*, PWN, Warszawa.

Schumpeter J. (1960), *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa.

Sobczyk G. (red.) (1995), *Funkcjonowanie małych firm w warunkach zmian systemowych*, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.

Sudoł S. (2008), *Przedsiębiorczość – jej pojmowanie, typy i czynniki ją kształtujące*, [w:] K. Jaremczuk (red.), *Uwarunkowania przedsiębiorczości – różnorodność i zmienność*, Państwowa Wyższa Szkoła w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg.

Sudoł S. (2002), *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teorie i praktyka zarządzania*, Dom Organizatora, Toruń.

DETERMINANTS OF THE IMPLEMENTATION OF PROJECTS UNDER
MEASURE 312 CREATION I DEVELOPMENT
OF MICRO ENTERPRISES IN RURAL DEVELOPMENT PROGRAMME
IN POLAND FOR THE YEARS 2007-2013

Abstract: More than 20 years in Poland we can observe a process of economic transformation to i.a. development of entrepreneurial attitudes in society. One of the instruments in support of entrepreneurship in rural areas is the measure 312 creation and development of micro enterprises under the Rural Development Programme in Poland for the years 2007-2013. The author, based on the carried out studies, analyzes the impact of the mentioned financial instrument on companies functioning and examines the hypothesis, which states that complicated and confusing regulations and procedures constituted an impediment to the receipt of funding under the described the measure 312 creation and development of micro enterprises.

Keywords: entrepreneurship, determinants, creation and development of micro enterprises