Jegorow D., *Przedsiębiorczość zależna jako celowy model biznesowy wpisany w bezzwrotne transfery finansowe*, [w:] H. Brandenburg, G. Tobor (red.), *Projekty regionalne i lokalne – interesariusze projektu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2017, s. 139-150. ISBN 978-83-7875-365-0

Dorota Jegorow[1]

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ ZALEŻNA JAKO CELOWY MODEL BIZNESOWY WPISANY W BEZZWROTNE TRANSFERY FINANSOWE

Wprowadzenie

Nowe formy aktywności zawodowej wpisane w ewoluujące systemy społeczno-gospodarcze są coraz większym wyzwaniem dla ekonomii jako nauki nader hermetycznej w zakresie powszechnie przyjętego zakresu poznawczego. Zawodowa aktywność jednostek, jak i całych zbiorowości to splot wielu różnorodnych czynników wśród których kluczowe są zarówno indywidualne kompetencje jednostek przedsiębiorczych, jak i formalne czynniki wpisane w przyjętą formułę gospodarki w układzie przestrzenno-czasowym. Coraz większa ingerencja państwa w polską gospodarkę połączona z szerokim interwencjonizmem finansowym wielu zadań realizowanych przy współudziale środków publicznych stworzyła na przestrzeni ostatnich lat nowe – finansowo zależne struktury gospodarcze.

Na łamach artykułu zaprezentowana została analiza teoriopoznawcza wpływu bezzwrotnych transferów finansowych na rozwój przedsiębiorczości. W przyjęty układ odniesienia wpisane zostały w szczególności subwencje i dotacje, jak również zadania zlecone realizowane bezpośrednio lub pośrednio na rzecz administracji publicznej. Odrębne miejsce poświęcone zostało projektom współfinansowanym z funduszy europejskich, jako relatywnie nowej formie aktywności gospodarczej na krajowym rynku.

Podjęta problematyka jest istotna z uwagi na fakt, że na przestrzeni ostatnich lat masowo powstawały nowe przedsiębiorstwa, a istniejące zmieniały profil swojej działalności, wpisując się w model zależny od instytucji finansującej odpowiadającej za redystrybucję środków publicznych. Formalnie wszystko odbywa się zgodnie z prawem

[1] Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Wydział Nauk Społecznych, Katedra Zastosowań Matematyki, dorotajegorow@kul.pl

i programami rozwojowymi. Jednak łączenie aktywności rynkowej licznych podmiotów powstałych w oparciu o model przedsiębiorczości zależnej z trwałym rozwojem gospodarczym jest wysoce ryzykowne.

Podjęta analiza łączy przegląd literatury oraz wtórnych źródeł danych z obserwację wpisując się w funkcję poznawczą ekonomii. Sformułowane w oparciu o przeprowadzone badanie wnioski mają charakter poznawczo-aplikacyjny, co sprawia, że mogą zostać wykorzystane w konstruowaniu i wdrażaniu rozwiązań systemowych związanych z usprawnianiem warunków kreowania i prowadzenia przedsiębiorczości.

1. Przedsiębiorczość zależna jako element rynku

Niezależnie od tego, czy przedsiębiorca rozpoczyna swoją działalność biznesową w oparciu o środki egzogeniczne, czy to w postaci zewnętrznych bezzwrotnych transferów finansowych, kredytów lub pożyczek, czy też w ramach posiadanych środków własnych – zawsze chodzi o realizację mniej lub bardziej złożonego projektu. Niemal każda nowa inicjatywa warunkowana jest splotem wielu istotnie różnych czynników. Wśród nich kluczowy jest pierwszy ogólny pomysł, ale tuż za nim niezwykle ważne są źródła finansowania. Brak wymaganego zaplecza finansowego nie zawsze jest jednak barierą na drodze do powoływania nowych podmiotów gospodarczych, tak jak ma to miejsce w przypadku przedsiębiorczości zależnej.

Pojęcie „przedsiębiorczości zależnej" w literaturze ekonomicznej nie jest powszechne, a przypadki użycia tego terminu łączone są zazwyczaj z kryterium bezpośredniego inwestowania [OECD, 2005]. W szerszym ujęciu podejście to wpisuje się w model „zależnej gospodarki rynkowej", której wiele cech należy przypisać współczesnej gospodarce polskiej [Morawski, 2015]. Podejście to jednak nie wyczerpuje istoty przedsiębiorczości zależnej. Zależność organizacyjna i kapitałowa wpisana w meandry przedsiębiorczości prywatnej to jednak przede wszystkim kwestia organizacyjno-prawna. Tymczasem zależność biznesowa ma znacznie szerszy kontekst.

Na gruncie nauki polskiej wyodrębniona kategoria przedsiębiorczości zależnej łączona była dotychczas zazwyczaj z formułą biznesową narzuconą przez pracodawcę, który konstruując model zatrudnienia w swoim przedsiębiorstwie obligował swoich potencjalnych pracowników do tzw. „samozatrudnienia". Istotą powstałej zależności każdorazowo pozostawał jeden z góry określony kontrahent – będący w praktyce pracodawcą. Tak rozumianej formule „przedsiębiorczości zależnej" przypisywane są zamiennie określenia: fałszywa, fikcyjna, pozorna, czy wymuszona [Cieślik, 2014]. Wyodrębniony model biznesowy można rozszerzyć o działania oparte na stałych zleceniach oraz dotacjach lub subwencjach w przypadku których kluczowym kontrahentem, a niejednokrotnie jedynym, jest państwo. Przedsiębiorczość zależna w formie przyjętej w niniejszym opracowaniu wpisuje się w problematykę efektywnego zarządzania i gospodarowania wspólnymi zasobami, co stanowi aktualne wyzwanie nauk społecznych [Ostrom, 2013].

1.1. Determinanty tworzenia przedsiębiorstw zależnych od bezzwrotnych transferów finansowych

Praktyka gospodarowania na całym świecie dostarcza licznych dowodów na to, że problemem wielu programów opartych na bezzwrotnych transferach finansowych jest ich realizacja bez względu na efekty [Tamny, 2016]. Problemem jest zarówno projekcja wielu działań, jak i ich ewaluacja. A dzieje się tak dlatego, że planowanie społeczno-gospodarcze w oparciu o środki publiczne ma znacznie inny charakter niż planowanie pozbawione wszelkich subsydiów. Znamienną cechą przedsiębiorczości zależnej jest to, że ryzyko w znacznej mierze zostaje przeniesione na instytucję finansującą niezależnie od osiąganych efektów.

Przedsiębiorstwa zależne funkcjonujące na krajowym rynku są zbiorem wyraźnie niejednorodnym, a tym samym ich klasyfikacji nie może dokonywać w układzie jednowymiarowym. Za główne kryterium podziału należy przyjąć cel tworzenia przedsiębiorstw zależnych zarówno jako zupełnie nowych podmiotów gospodarki narodowej lub jako nowego

obszaru aktywności gospodarczej podmiotów funkcjonujących na rynku. Z kolei do podstawowych motywów tworzenia przedsiębiorstw zależnych należy zaliczyć zarówno samorealizację zawodową zapewniającą podjęcie pracy zawodowej, jak również dostęp do nowych obszarów aktywności zawodowej, co w wielu wypadkach należy łączyć z dodatkowym wynagrodzeniem. Charakter przedsiębiorstw zależnych w kontekście z góry określonych obszarów działania to również w wielu przypadkach realizacja społecznie użytecznej misji.

W każdej jednak sytuacji to system tworzy nowe możliwości włączenia się w realizację zadań definiowanych przez państwo i przez państwo finansowanych w ramach przedsiębiorczości zależnej. Tworzenie nowych podmiotów gospodarki narodowej z poziomu indywidualnych decyzji tylko po to, by być podwykonawcą zadań publicznych nie jest absolutnie złe, a wręcz przeciwnie należy w tym miejscu dostrzegać wartość dodaną. Problem pojawia się jednak wówczas, gdy działania z założenia prorozwojowe mają charakter doraźny, a misyjność ustępuje miejsca interesom. W efekcie dochodzi do niecelowej konsumpcji środków publicznych.

Aktualnie na krajowym rynku, w obszarach zarezerwowanych wcześniej dla sektora państwowego, powstały liczne podmioty niemal całkowicie uzależniając swoją działalność od stałych dotacji lub subwencji. Są to zazwyczaj działania związane z edukacją, wychowaniem, jak również opieką, w tym społeczną i medyczną. A zatem w większości chodzi o działania związane z realizacją określonej misji, gdzie docelowe wsparcie kierowane jest do osób zależnych w wymiarze potrzeb społecznych lub osobistych. Przykładem są w tym przypadku żłobki i przedszkola, placówki opiekuńczo-wychowawcze dla dzieci i młodzieży, szkoły, jak również ośrodki opieki dla seniorów oraz liczne instytucje wpisane w opiekę zdrowotną. W każdym przypadku zasada jest podobna – środki finansowe trafiają na konto przedsiębiorcy zgodnie z planem wpisanym w zakres zawartego kontraktu zależnego od liczby objętych wsparciem osób lub odbywa się to w drodze refundacji poniesionych wydatków.

Charakter i sposób finansowania przedsiębiorstw zależnych nie zawsze ponadto łączy się z koniecznością ponoszenia wysokich nakładów infrastrukturalnych. W wielu przypadkach wydatki te wpisane są bądź to wprost w dotacje lub są kwestią nieodpłatnych użyczeń mienia państwowego. Rozwiązania to wprawdzie nie tworzą normy, ale nie można również mówić w tym przypadku o incydentach.

Powyższa synteza wykracza poza zagadnienia będące przedmiotem szerokiego zainteresowania współczesnej ekonomii, która do kwestii zasadniczych nie zalicza determinant istnienia przedsiębiorstw [Coase, 2013]. Podejście to wynika z jednej strony z nadmiernego przekonania w iście naturalne procesy przedsiębiorcze, a z drugiej strony coraz większego dynamizmu zmian dokonujących się w przestrzeni społeczno-gospodarczej, a jednocześnie warunkowanych coraz większym formalizmem aktywności rynkowej.

Przedsiębiorcy zależni bardzo często pojawiają się tam, gdzie nie radzi sobie państwo – jednak nie tyle co z organizacją, ale przede wszystkim z finansowaniem zadań publicznych. Przykładem są chociażby małe szkoły „wiejskie" przejmowane przez organizacje pozarządowe w związku z nadmiernym obciążeniem budżetów samorządów gmin wynikającym ze zobowiązań wobec nauczycieli. Pedagodzy, choć często nie tracą pracy, to zatrudniani są na relatywnie mniej korzystnych warunkach finansowych. Ich zgoda na nowe warunki pracy, to trwałość wielu szkół i niewątpliwa korzyść społeczna. Jednak równolegle do tego typu rozwiązań jest wiele przedsięwzięć nastawionych na efekt skali pozwalający generować nadmiernie wysokie wynagrodzenie menedżerów tych projektów. Powstające często na bazie rozwiniętej infrastruktury państwowej instytucje wpisane w przedsiębiorczość zależną wykorzystują brutalne reguły rynku, często nie obniżając jednak jakości oferowanych usług. Problem dotyczy regulacji wynagrodzeń pracowniczych, które stają się zdecydowanie mniej atrakcyjne, niż te oferowane w instytucjach państwowych obligowanych chociażby do „Karty Nauczyciela". W przywołanym modelu przedsiębiorca wciela się w kapitalistę, a zysk wpisany jest w jego bezpośrednie wynagrodzenie. Nie zawsze jednak chodzi o wyzysk, ale wyłącznie

racjonalne gospodarowanie zasobami, którego obecność w placówkach publicznych nie jest powszechna. Dzieje się tak zarówno z powodu uwikłanych politycznie mechanizmów wyboru kadr zarządzających oświatowymi placówkami publicznymi, a w konsekwencji powstających często zależności osobowych przekładających się na przerosty kadrowe.

Nie można ujmować nikomu chęci dążenia do godziwego wynagrodzenia, tak również nie można dyskredytować jednostek korzystających z praw rynkowych. Przedsiębiorczość indywidualna wpisana jest w system stworzony przez instytucje państwa i jest przez nie regulowana. Wprowadzane normy nie zawsze jednak można oceniać pozytywnie. Przykładem są chociażby ścisłe regulacje, którym z założenia podlegają zamówienia publiczne. W praktyce niejednokrotnie ich funkcja sprowadza się do stałego źródła utrzymania wybranych kontrahentów. Oczywiście zamówienia są realizowane, a jednocześnie dyskusyjną kwestią pozostaje nadal koszt i jakość wielu z nich. Jednak szczególne miejsce należy przypisać firmom konsultingowym, które w zmasowanym wymiarze powstały w ostatniej dekadzie w odpowiedzi na potrzebę tworzenia licznych dokumentów strategicznych, ocen, diagnoz, opinii itd. Zdecydowana większość zleceń w tym przypadku, to sfera publiczna obligowana do posiadania, co nie oznacza używania, stosownych dokumentów regulowanych przepisami prawa, a w wielu przypadkach aplikowania o fundusze europejskie.

1.2. Model biznesowy przedsiębiorstw zależnych od bezzwrotnych transferów finansowych

Transfery budżetowe płynące z instytucji finansujących do poszczególnych przedsiębiorstw warunkowane są założoną kontraktacją, nie zależą natomiast od efektów realizowanych zadań. Oczywiście i tak ostatecznie to rynek reguluje liczbę klientów, którzy w tym przypadku są w istocie beneficjentami pomocy publicznej. Jednak nie zawsze chodzi o efekty. Przedsiębiorca zarządzający podmiotem zależnym od środków publicznych w istocie przejmuje funkcję menedżera projektu gdzie istotą

problemu staje się prawidłowe rozliczenie pozyskanych funduszy. Nie można jednak marginalizować w tym miejscu ogółu ryzyk związanych z działalnością gospodarczą, nie mniej jednak nie można zakładać tożsamości ich skali. Pomijając ogół formalno prawnych zobowiązań przedsiębiorstw zależnych powstałych wewnątrz organizacji, jak i wobec podmiotów zewnętrznych kwestia stabilności finansowej jest znacznie mniej dotkliwa niż ma to miejsce w przypadku większości pozostałych podmiotów gospodarczych. Sytuacja ta wprost sprowadza się do kwestii zysku, który w przypadku subwencji i dotacji nie wchodzi w rachubę. Model biznesowy przedsiębiorstw zależnych wpisany jest bowiem niemal wyłącznie w wynagrodzenia osób zaangażowanych w realizowane projekty.

Zależność od instytucji finansujących to również szereg potencjalnych zagrożeń wpisanych w szczególności w kwestię uznaniowej kwalifikacji pozyskanych środków prowadzącą do zatorów płatniczych lub wprost do niekwalifikowalności zagospodarowanych funduszy. Ryzyko duże i realne, ale w świetle rosnącego zainteresowania przedsiębiorczością zależną relatywnie tworzące jednak korzystniejsze perspektywy rozwojowe w porównaniu z innymi formami gospodarowania.

Przedsiębiorczość zależną można porównać z realizacją stałego zamówienia publicznego mającego formę długoterminowego kontraktu. Sytuacja ta jest analogiczna do większości rolników, czy też partii politycznych, które odniosły sukces wyborczy w wyborach parlamentarnych. Ci pierwsi za fakt posiadania ziemi i deklarację jej uprawy otrzymują tzw. „dotacje unijne", a ci drudzy „subwencje partyjne". Nie można w tym miejscu doszukiwać się jakiejkolwiek winy rolników, bowiem jest to kwestia systemu, którego są elementem. Co do polityków można mieć wątpliwości, bo to właśnie oni tworzą prawo. Zarówno rolnicy, tak i politycy wpisują się w stworzony model przedsiębiorczości, jednak z licznymi przykładami pełnej mistyfikacji pracy.

Niezwykle ważna rola w budowaniu przewag konkurencyjnych to współcześnie w dużej mierze powiązania biznesowe, znajomości, układy z władzami, zamówienia publiczne, kontrakty i zlecenia od organizacji sektora finansów publicznych. Tymczasem w literaturze przedmiotu nie

poświęca się tym elementom należytej uwagi, natomiast w rzeczywistości omawiane zagadnienia mają znaczący wpływ na kształtowanie współczesnej gospodarki [Walczak, 2010].

2. Fundusze europejskie jako asumpt tworzenia i rozwoju podmiotów gospodarki narodowej

Akcesja Polski do Unii Europejskiej (UE) wprowadziła zasadnicze zmiany w krajowej gospodarce, w tym w warunkach funkcjonowania przedsiębiorstw. Postulat konieczności pobudzenia przedsiębiorczości jako warunku rozwoju gospodarki krajowej wpisany został niemal we wszystkie strategiczne opracowania powstające na przestrzeni całego okresu członkowstwa Polski w UE [Karpińska-Mizielińska, 2015]. Formuła wpisana w UE bazuje na modelu zakładającym spójność w wymiarze międzynarodowym hybrydowej gospodarki opartej na gospodarkach narodowych państw członkowskich. Szczególna funkcja w tym zakresie przypisana została polityce spójności, a zatem funduszom europejskim. Przyjęte mechanizmy uruchomiły olbrzymie egzogeniczne środki skierowane zarówno na indywidualne działania inwestycyjne – dedykowane przedsiębiorcom, jak również na realizację przedsięwzięć wpisanych w podwykonawstwo zadań celowych, bo wpisanych w programy operacyjne – przedsiębiorcy jako realizatorzy zamówień publicznych.

Nie można w żadnym przypadku bezwzględnie dezawuować wpływu funduszy europejskich na rozwój gospodarki jako całości, jak i jej poszczególnych elementów. Nie istnieją żadne badania, które w sposób jednoznaczny wskazywałyby, że integracja europejska negatywnie wpłynęła na krajową gospodarkę, tak nie ma również dowodów na jednoznaczny sukces wdrażanych rozwiązań w kontekście procesów rozwojowych. Problemem badawczym jest również identyfikacja „czystych" efektów polityki spójności – odizolowanych od pozostałych procesów wpisanych w przemiany społeczno-gospodarcze [Barcz, Kawecka-Wyrzkowska, Michałowska-Gorywoda, 2016]. Niezależnie od istniejących problemów metodologicznych rzetelna ocena wprowadzanych przed laty i obecnie zmian wymaga zachowania cezury czasowej liczonej w dekadach.

Dorobek obszernego naukowego warsztatu empirycznego zwraca liczne dowody na to, że uznane schematy teoretyczne w konfrontacji z praktyką projektową zostały wielokrotnie zakwestionowane. Przeświadczenie o samoistnej sile sprawczej funduszy europejskich doprowadziło do przeniesienia istoty polityki spójności z efektów podejmowanych działań na ilościowy wymiar realizowanych projektów. W konsekwencji cel prowadzonej polityki rozwoju sprowadzony został do wydatkowania funduszy, a nie realizacji założonych celów jakościowych [Kusideł, 2013; Słodowa-Hełpa, 2013; Kozak, 2014; Rybiński, 2014; Woźniak, 2014; Zybertowicz, Gurtowski i Sojak, 2015; Szymański, 2015; Jegorow, 2015; Konat i Ważniewski, 2015]. Sytuacje w których w miejsce realnych inwestycji wprowadzone zostały działania doraźne z nastawieniem konsumpcyjnym stanowią silną przesłankę do rewizji przedsięwzięć wpisanych w złożony i wysoce kosztochłonny system. Problemem nie jest w tym przypadku wyłącznie efekt, ale również trafność przyjętych obszarów interwencji publicznej. Sprzeczne wyniki badań w zakresie oceny skuteczności polityki spójności UE to w istocie również kontekst różnej jakości planowania strategicznego, odpowiedzialności decydentów politycznych oraz zdolności instytucjonalnych [Pastuszka, 2012].

Projektodawcy-beneficjenci polityki spójności to zbiór obszerny, a jednocześnie bardzo zróżnicowany w wymiarze poziomu otrzymanych środków i motywów przyświecających procedurom aplikacyjnym. Liczne zrealizowane dotychczas projekty z powodzeniem zostały zagospodarowane przez przedsiębiorstwa. Jednak w wielu wypadkach były to przedsięwzięcia pozorne. Obok działań inwestycyjnych nastawionych prorozwojowo zrealizowane zostały bowiem liczne projekty zorientowane wyłącznie na zagospodarowanie pozyskanej dotacji i realizację ściśle określonego zakresu zadań bez realnej wizji ich trwałości po ustaniu finansowania w ramach bezzwrotnych transferów publicznych. Przedsiębiorcze jednostki dostrzegłszy realną możliwość samorealizacji zawodowej wpisanej w projekty europejskie w sposób całkowicie naturalny korzystały z takiej okazji. Jednostki przedsiębiorcze nie tworzą bowiem strategii rozwojowych

ale szukają w gospodarce własnego pola aktywności zawodowej. Fundusze europejskie niewątpliwie stworzyły taką sposobność.

Pozyskiwanie dotacji dla wielu przedsiębiorców stało się podstawowym celem funkcjonowania ich podmiotów w ramach stałego lub dodatkowego wynagrodzenia. Przedsiębiorcy wykorzystując wprost okazję podejmowali się realizacji działań wpisanych w ściśle określoną z góry dotację. Sytuacja była tym korzystniejsza im dłuższy był okres realizacji projektu. Bardziej zręczni przedsiębiorcy poszli dalej stawiając na skalę realizowanych projektów głównie o charakterze usługowym. Nie zważając na potrzeby rynkowe, bo takie nie miały znaczenia, projektodawcy realizowali kampanie informacyjno-promocyjne, publikowali mało poczytne opracowania, czy budowali portale internetowe również nie zwracając uwagi na inne tego typu produkty dostępne na rynku. Wszystko było z góry zaplanowane w budżecie, zatem kwestia rozliczenia sprowadzała się do prawidłowego udokumentowania poniesionych wydatków.

Wpisując się w powyższy model powstały liczne spółki zainteresowane wprowadzeniem na rynek e-usług. W ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, poddziałania 8.1 „Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej" zrealizowane zostały 2 630 indywidualne projekty konkursowe na kwotę sięgającą 1,8 mld zł, tj. przeciętnie każdy projekt o wartości przekraczającej 666 tys. zł[2]. Tymczasem o ile trwałość zrealizowanych projektów nie budzi większych zastrzeżeń, bo formalnie warunkowana została wymogami konkursowymi, o tyle efektywność i pożądana innowacyjność większości stworzonych produktów jest niewielka [Jegorow, 2015; Jegorow, 2016]. Większość zbudowanych e-usług okazała być się bowiem bytami pozornymi nastawionymi na pozyskanie dotacji i zręczne jej zagospodarowanie.

Podsumowanie

Interwencjonizm państwa wpisany w środki publiczne daje szanse na osiągnięcie równowagi pomiędzy sferami publiczną i prywatną,

[2] Krajowy System Informatyczny SIMIK 07-13, wg stanu na dzień 31 marca 2016 r.

a jednocześnie prowadzi do nowych odchyleń od planowanego w zamyśle teoretycznym wyidealizowanego wzorca. Nadmierne odstępstwa od założonego schematu prowadzą wprost od jego wynaturzenia. Taki obraz wyłania się z analizy „przedsiębiorczości zależnej" w przypadku której kreatywność, innowacyjność oraz ryzyko ustępują miejsca sprawności technicznej w dokumentowaniu ponoszonych wydatków. Niebagatelny wkład wnoszony w pozyskanie dofinansowania w istocie prowadzi do redukcji działalności przedsiębiorstwa względem stałego strumienia dotacyjnego.

Nowy model aktywności gospodarczej oparty na schemacie przedsiębiorczości zależnej wymaga szerszego naukowego rozpoznania. Skala tego zjawiska nie jest możliwa w tym momencie do określenia, bo nie są w tym zakresie prowadzone badania. Tymczasem charakter wielu inicjatyw realizowanych w zakresie przedsiębiorczości zależnej wprost zaprzecza logice konkurencji rynkowej, a równocześnie równości podmiotów na rynku. Trwałość tendencji wzrostowych w gospodarce oraz ich przekładalność na rozwój nie może odbywać się w systemie generującym nadmiar przedsiębiorczości zależnej.

Coraz większa obecność państwa w poszczególnych gospodarkach, w tym w gospodarce polskiej, jest związana ze zmianami zachodzącymi na całym globie i towarzyszącym temu zjawisku procesom. Ekonomia, aby była użyteczna musi być zdecydowanie bardziej dynamiczna w opisie empirycznej rzeczywistości, a przede wszystkim wpisanych w nią zależności. Stosowany w nauce ekonomii nader często hermetyzm poznawczy sprawia, że nadmierne skupianie się na szczegółach przysłania pełnię procesów wpisanych w złożone zależności. Problemem jest również nadmierne idealizowanie ekonomii, gdy tymczasem liczne procesy wpisane w obszary społeczno-gospodarcze warunkowane są nie indywidualną, czy też zbiorową sprawnością określonych grup społecznych, ale decyzjami wykraczającymi poza prawa ekonomii, a wpisującymi się w decyzje polityczne regulujące byt licznych przedsiębiorstw.

O ile w przypadku wyważonego finansowania zadań społecznie użytecznych nie można mieć większych wątpliwości, co do potrzeby ich

realizacji przy wsparciu funduszy publicznych, o tyle w przypadku licznych inwestycji sfinansowanych dotychczas z funduszy europejskich wątpliwości jest wiele. Niejednokrotnie realizowane projekty wbrew założeniom nie były rozwojowe, a wyłącznie miały charakter punktowy zorientowany na pozyskanie i zagospodarowanie pomocy publicznej. Problemem jest w tym przypadku system, który doprowadza do nieuzasadnionego drenażu środków publicznych.

Postawa jednostek zorientowanych na swoją aktywność zawodową w obszarze przedsiębiorczości zależnej wynika wprost z praw rynku. Aktywności zawodowej „przedsiębiorców zależnych" nie należy negować, gdyż są oni wprost beneficjentami stworzonego systemu. Korzystanie z okazji jest immanentną cechą przedsiębiorczości. Potencjalna korzyść wpisana w całą gospodarkę wymaga w tym przypadku gruntownej analizy ilościowo-jakościowej.

Literatura

Barcz J., Kawecka-Wyrzkowska E., Michałowska-Gorywoda K. (2016), *Integracja europejska w okresie przemian. Aspekty ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Cieślik, J. (2014), *Przedsiębiorczość, polityka, rozwój*, Wydawnictwo Akademickie SENDO, Warszawa.

Coase, R. H. (2013*). Firma, rynek i prawo*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa.

Jegorow D. (2015), *Fundusze europejskie - stymulanta i destymulanta rozwoju Polski*, „Roczniki Ekonomii i Zarządzania" nr 7(43), s. 7-20.

Jegorow D. (2016), *Zróżnicowanie regionalne poziomu innowacyjności w Polsce* [w:] A. Francik, K. Szczepańska-Woszczyna, J. Ďaďo (red.), *Procesy innowacyjne w polskiej gospodarce - potencjał zmian*, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Biznesu, Dąbrowa Górnicza.

Karpińska-Mizielińska W. (2015), *Instrumenty wsparcia przedsiębiorstw ze środków unijnych w latach 2004-2013* [w:] W. Karpińska-Mizielińska, T. Smuga (red.), *Wpływ interwencji z funduszy unijnych na funkcjonowanie przedsiębiorstw i ich konkurencyjność*, CeDeWu, Warszawa, s. 13-36.

Konat G., Ważniewski P. (2015), *Wzrost gospodarczy i relacje efektywnościowe a absorpcja środków w ramach polityki spójności UE* [w:] W. Karpińska-Mizielińska, T. Smuga (red.), *Wpływ interwencji z funduszy unijnych na funkcjonowanie przedsiębiorstw i ich konkurencyjność*, CeDeWu, Warszawa, s. 37-52.

Kozak M. W. (2014), *Konflikty wokół nowego paradygmatu a rozwój regionalny Polski po 1990 roku,* „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy" nr 37(1), s. 163-180.

Kusideł E. (2013), *Konwergencja gospodarcza w Polsce i jej znaczenie w osiąganiu celów polityki spójności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Morawski W. (2015), *Przeszłość się liczy: strukturalne przyczyny polskich konfrontacji w czasie transformacji ustrojowej* [w:] W. Kieżun (red.), *Sprawniejsze państwo*, Poltext, Warszawa.

OECD (2015), Measuring Globalisation. OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators, Paris.

Ostrom E. (2013), *Dysponowanie wspólnymi zasobami*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Pastuszka S. (2012), *Polityka regionalna Unii Europejskiej – cele, narzędzia, efekty*, Difin, Warszawa.

Rosiek K. (2012), *Skuteczność – kryterium oceny przedsięwzięć współfinansowanych z budżetu Unii Europejskiej*, „Zarządzanie Publiczne" nr 1(17), s. 37-49.

Rybiński K. (2014), *Ekonomia w matriksie*, Wydawnictwo Słowa i Myśli, Lublin.

Słodowa-Hełpa M. (2013), *Rozwój zintegrowany. Warunki, wymiary, wyzwania*, CeDeWu, Warszawa.

Szymański W. (2015), *Świat i Polska wobec wyzwań*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Tamny J. (2016), *Ekonomia zdrowego rozsądku, czyli jak rząd psuje gospodarkę*, Fijorr, Warszawa.

Trump, D. J., Kiyosaki, R. T. (2013), *Dotyk Midasa. Dlaczego niektórzy przedsiębiorcy się bogacą, a większość nie*, Instytut Praktycznej Edukacji, Osielsko.

Walczak W. (2010), *Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw*, „E-mentor" nr 5(37).

Woźniak, M. G. (2014), *Rozwój społeczno-ekonomiczny w III Rzeczypospolitej. Efekty. Defekty. Warunki integracji*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy" nr 39(3), s. 38-54.

Zybertowicz A., Gurtowski M., Sojak R. (2015), *Państwo Platformy. Bilans zamknięcia*, Wydawnictwo Fronda, Warszawa.

Streszczenie: Na łamach artykułu zaprezentowana została analiza teoriopoznawcza wpływu bezzwrotnych transferów finansowych na rozwój przedsiębiorczości. Analizą objęte zostały w szczególności subwencje i dotacje, w tym środki wpisane w fundusze europejskie bezpośrednio warunkujące byt wielu podmiotów gospodarczych. Podjęta problematyka jest istotna z uwagi na fakt, że na przestrzeni ostatnich lat masowo powstawały nowe przedsiębiorstwa finansowo zależne w sposób trwały od środków publicznych. Jednak nader rzadko zawiązane relacje tworzyły realnie rozwojowe struktury gospodarcze. Podjęta analiza łączy przegląd literatury oraz wtórnych źródeł danych z obserwacją.

Słowa kluczowe: dotacje, fundusze europejskie, projekt, przedsiębiorczość zależna, subwencje.

SUBSIDIARY ENTREPRENEURSHIP AS A INTENTIONAL BUSINESS MODEL ENTRY IN THE NON-REFUNDABLE FINANCIAL TRANSFERS

Summary: On the pages of the article was presented epistemological analysis of the impact of non-returnable financial transfers for development of entrepreneurship. The analysis covered the particularly subsidies and grants, including the appropriations entered in the European funds. Taken issues is important due to the fact that in recent years emerged many new businesses financially dependent on a lasting basis from public funds. However, rarely they form a real development economic structures. Taken analysis combines a literature review and secondary data sources from observation.

Keywords: grants, the funding EU, design, entrepreneurship subsidiary subsidies.