

Wady i zalety dotacji bezzwrotnej w perspektywie alternatywnych instrumentów finansowych wspierania innowacyjności i rozwoju MŚP

Wstęp

Innowacyjność uważa się za kluczowy czynnik rozwoju współczesnej gospodarki. Dlatego też Unia Europejska przeznacza najwięcej środków finansowych na działania związane z innowacjami, w tym na wsparcie innowacyjnych przedsiębiorstw. Coraz większą zaś rolę w kreowaniu innowacyjnej gospodarki pełnią małe i średnie przedsiębiorstwa [OECD 2010]. Rozwój przedsięwzięć innowacyjnych wymaga jednak dużych nakładów finansowych, a banki niechętnie udzielają kredytów na innowacyjne pomysły, które obciążone są z reguły dużym ryzykiem [Janasz, 2010, s. 85-90, 95-99]. Oprócz środków własnych, istnieje szereg innych możliwości finansowania przedsięwzięć innowacyjnych. Pojawiają się nowe sposoby finansowania działalności innowacyjnej ze środków publicznych, w tym najpopularniejsze dotacje inwestycyjne, a dalej instrumenty inżynierii finansowej oraz *venture capital* (VC). Mimo coraz większej popularności i znaczenia tych instrumentów dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), w polskiej literaturze przedmiotu nie powstały dotąd praktycznie żadne artykuły, podejmujące tematykę adekwatności i użyteczności wykorzystania tychże instrumentów. Niniejsze opracowanie stanowi próbę uzupełnienia tej luki. Rozważania odwołują się zarówno do teorii jak i praktyki wykorzystywania instrumentów wsparcia finansowego innowacyjności i rozwoju MŚP. Wskazują na zalety i wady przedmiotowych instrumentów.

1. Znaczenie dotacji inwestycyjnej

Absorpcja większości funduszy strukturalnych następuje w formie bezzwrotnych dotacji. W obecnej perspektywie finansowej na lata 2007 – 2013 dotacje stanowią podstawowy środek interwencji na rzecz innowacyjności przedsiębiorstw. Największy udział środków europejskich przeznaczonych na finansowanie innowacji ma Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (45%), który jest jednym z 6 programów krajowych Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia. Skierowany jest przede wszystkim do przedsiębiorców, którzy zamierzają realizować innowacyjne projekty. Program ma na celu wspieranie szeroko rozumianej innowacyjności i wychodzi naprzeciw celom stawia-

* Dr, Katedra Strategii i Polityki Konkurencyjności Międzynarodowej, Wydział Gospodarki Międzynarodowej, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, szymon.piotrowski@ue.poznan.pl

** Mgr, Unia Gospodarcza Regionu Śremskiego – Śremski Ośrodek Wspierania Małej Przedsiębiorczości, milena@unia.srem.com.pl

nym przez podstawowy, średniookresowy dokument strategiczny UE, czyli strategię „Europa 2020”. Zastąpiła ona w 2010 r. dotychczasową strategię li-zbońską i jest z nią zbieżna [Jasiński, 2010].

Dotacje cieszą się dużą popularnością wśród MŚP od początku wdrażania polityki strukturalnej w Polsce [Masiukiewicz, 2006]. O zainteresowaniu rozwijania biznesu przez polskich przedsiębiorców przy wsparciu programów unijnych, świadczą podsumowania wydatków Komisji Europejskiej, gdzie Polska zajmuje wysokie miejsce w rankingu dotyczącym wielkości pozyskanych środków unijnych. Z raportu wydanego przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego wynika, że do funduszy przeznaczonych na lata 2007 – 2013, złożonych zostało ponad 187,2 tysięcy wniosków o łącznej wartości przekraczającej 556,8 mld zł (stan na: koniec sierpnia 2011 r.), co stanowi ponad 67 % alokacji. Zaś wartość umów o dofinansowanie (w części unijnej) wynosiła 174,6 mld zł, co stanowi 64,3% dostępnej alokacji [Kwieciński, Wojciechowska, 2011, s. 23].

2. Bezzwrotna dotacja inwestycyjna a instrumenty odnawialne

Dotacje mają pozytywny wpływ na rozwój przedsiębiorstw oraz poprawę ich konkurencyjności na rynku lokalnym i zagranicznym. Taka forma wsparcia jest z punktu widzenia przedsiębiorców najbardziej preferowana, gdyż wspiera ich kapitałowo i ogranicza – przynajmniej w średnim okresie – korzystanie z instrumentów dłużnych¹. MŚP w Polsce są powściągliwe w korzystaniu z finansowania dłużnego. Z pewnością wynika to także z obaw dotyczących możliwości niekorzystnego rozwoju sytuacji gospodarczej w Polsce i na świecie [Polok, 2009, s. 40]. Dotacja pozwala na rozwój szybszy niż w przypadku samofinansowania, wyłącznie z wygosparowywanej przez przedsiębiorstwo nadwyżki². Bez wkładu wspólnotowego wiele MŚP nie zdecydowałoby się na realizację inwestycji, które w późniejszym czasie okazują się kluczowe dla ich dalszego rozwoju. Natomiast odnawialne, niedotacyjne instrumenty finansowe są – przynajmniej w tym wymiarze – mniej korzystne dla MŚP. Mimo, że pozostają atrakcyjne w porównaniu z ich rynkowymi odpowiednikami, są znacznie bardziej kosztowne. W mniejszym stopniu zachęcają MŚP do podejmowania koniecznych inwestycji prorozwojowych. Ostatecznie dotacje bezzwrotne przyspieszają proces restrukturyzacji i unowocześnienia MŚP w Polsce. Sprzyjają również ogólnemu rozwojowi gospodarczemu w Polsce, choć niekoniecznie w jednakowym stopniu we wszystkich województwach [Heller, 2010].

Dotacje unijne nie nadają się jednak do wspierania wielu bardzo innowacyjnych projektów o wysokim potencjale. Im większe znaczenie w takich projektach posiada czynnik czasu, zachowanie tajemnicy lub większa jest niepew-

¹ W projektach unijnych tylko niewielka część dotacji jest przekazywana przedsiębiorcy w formie zaliczki, a większość dotacji rozlicza się w formie refundacji, przedsiębiorca musi zapewnić sobie przejściowe finansowanie, z reguły w formie kredytu pomostowego.

² Dotacja pozwala na znaczące zwiększenie inwestycji w przedsiębiorstwie. Tym samym fundusze unijne „zmuszają” przedsiębiorców do myślenia perspektywicznego i szczegółowego planowania rozwoju przedsiębiorstwa, co przekłada się na bardziej efektywne wykorzystanie środków.

ność co do ich przyszłych rezultatów, tym mniej zasadne wydaje się być wykorzystanie dotacji inwestycyjnej. Bardziej odpowiednie są wtedy odnawialne instrumenty finansowe. Pozyskanie dotacji inwestycyjnej zwiększa wiarygodność małego i średniego przedsiębiorcy wobec banku jako kredytodawcy³. Dotacja wspiera bezpośrednio realne procesy gospodarcze, a pośrednicy finansowi odnoszą mniejsze korzyści niż w przypadku inżynierii finansowej, czy też programu wsparcia dla VC. Dotacja pozwala organom wspierania innowacji bezpośrednio kontrolować wspierane projekty.

Z kolei inżynieria finansowa zapewnia dostęp MŚP do korzystnego finansowania dłużnego, a konieczność zwrotu pożyczonych środków sprzyja ich lepszemu wykorzystaniu przez przedsiębiorcę i zapobiega nieefektywnemu wykorzystaniu funduszy strukturalnych. Ostatecznie konieczność zwrotu środków ogranicza ich ryzykowne wykorzystanie. Jednocześnie podział ryzyka jest niekorzystny dla MŚP korzystających z instrumentów inżynierii. Brakuje przede wszystkim wsparcia kapitałowego. Jego przewidywane formy nie obejmują klasycznych inwestycji VC. Inwestycje w formie kapitału własnego lub umarzanego – przynajmniej częściowo w przypadku niepowodzenia – długu zachęcałyby do prowadzenia bardzo ryzykownych prac badawczo – rozwojowych. Trudno jednak oczekiwać, aby przedsiębiorca wykorzystywał środki uzyskane w ramach inżynierii finansowej – przy obecnych zasadach udzielania wsparcia – do realizacji ryzykownych projektów badawczo – rozwojowych.

3. Wady dotacji inwestycyjnych

Dotacja jako instrument interwencji państwa ma liczne wady, oprócz skomplikowanej procedury aplikowania, która przez wielu przedsiębiorców uznawana jest za trudną [Masiukiewicz, 2006; Wolański, 2010; Piotrowski, 2010a]. Pomimo wprowadzenia znacznych uproszczeń, nadal razem z wnioskiem należy złożyć obszerną dokumentację. Zaś wypełnienie niezrozumiałego dla przeciętnego człowieka formularza wymaga niezwykle dużo cierpliwości, w tym przeczytania wielu wytycznych i rozporządzeń oraz bieżącego śledzenia zmieniającej się dokumentacji konkursowej⁴. Dodatkowo istnieją liczne wątpliwości co do interpretacji przepisów wdrożeniowych [Piotrowski, 2010a, s. 113]. Ponadto, sposób definiowania pojęć w konkursach o dotacje, w tym zwłaszcza nakładów i kosztów, pozostaje w pewnym zakresie niezgodny z przepisami o rachunkowości i standardowymi praktykami biznesowymi [Osikowicz, 2006]. Rozdrobnienie programów powoduje problemy w dostępie do informacji o dotacjach. Wprawdzie poprawiła się znacząco jakość usług konsultacyjnych dla MŚP, system informacyjny pozostawia nadal wiele do życzenia [Cieślak, 2008].

³ Dotacja jest postrzegana jako jedno z najlepszych zabezpieczeń tego rodzaju finansowania. Często tylko jej udzielenie pozwalało MŚP na realizację zamierzeń inwestycyjnych [Czternasty, Mikołajczak, 2010, s. 45-47].

⁴ Wniosek zawiera przy tym dużo specjalistycznego słownictwa, takiego jak np. „pomoc *de minimis*”, „*cross-financing*” czy „koszty kwalifikowane”.

W przypadku dotacji za istotną wadę należy uznać wymóg upubliczniania informacji o projekcie, który dyskryminuje znacząco niektóre rodzaje innowacji⁵. Dotyczy to zwłaszcza projektów innowacyjnych, w ramach których istotne jest uzyskanie przewagi czasowej nad konkurencją. W przemysłach tzw. wysokiej technologii cykl życia produktów i usług uległ znacznemu skróceniu, a istotnym czynnikiem konkurowania jest uzyskana przewaga czasowa [Zhang, 2006; Zhang, 2003, s. 31-52]. Szybkość realizacji projektu ma tu duże znaczenie. Długotrwałość ubiegania się o dotację i okresu realizacji projektu, czy też niepewność co do momentu otrzymania refundacji, powoduje, że bezzwrotna dotacja nie może – na obecnych zasadach – być podstawą wdrażania przedsięwzięć inwestycyjnych o znaczącym potencjale innowacyjnym i bardzo wysokim ryzyku inwestycyjnym. W tym przypadku mechanizm VC jest lepszą metodą finansowania takiego przedsięwzięcia. W tym też sensie, wsparcie w ramach programu Krajowego Funduszu Kapitałowego (KFK) jest korzystniejsze.

Udział inwestora publicznego w funduszu VC lub inwestycja w spółki celowe takiego funduszu wiążą się z podpisaniem standardowych umów o zachowaniu poufności. Ma to znaczenie w szczególności wtedy, gdy kluczowy dla projektu jest czynnik czasu i zachowanie poufności. Wykorzystanie mechanizmu VC jest – w przypadku wielu inwestycji – znacznie bardziej właściwe, a przede wszystkim dogodniejsze. Jednocześnie pozwala pozyskać szybciej środki finansowe. Istotą funkcjonowania funduszy VC jest generowanie zysku, stąd w ich interesie leży zachowanie szczegółów przedsięwzięć innowacyjnych jedynie do wiadomości zainteresowanych. Pozwala to na przejście nadwyżki ekonomicznej przez inwestora oraz osiągnięcie wysokiej, oczekiwanej stopy zwrotu. Jest to istotne zwłaszcza w tych projektach, w których znaczenie posiada osiągnięcie przewagi nad potencjalnymi konkurentami (ang. *first mover advantage*). Wynika to z przynajmniej dwóch przyczyn. Po pierwsze, na obszarze tzw. wysokiej technologii liczy się bardzo często przywództwo technologiczne. Decyduje o zyskowności i perspektywach przedsiębiorstwa. Po drugie, przywództwo technologiczne innowatora wiąże się z istotnym ryzykiem, wynikającym przede wszystkim z ryzyka technologicznego i rynkowego projektu innowacyjnego [Janasz 2010, s. 91-92]. Dlatego też dla podjęcia bardzo ryzykownych, innowacyjnych projektów jest konieczne zachowanie poufności. W największym stopniu pozwala na to mechanizm VC. Natomiast bezzwrotne dotacje – przynajmniej w obecnej formule – nie pozwalają na zachowanie odpowiedniego stopnia poufności. Świadczy o tym chociażby niska kara za stwierdzenia świadomego naruszenia przez eksperta zasad poufności⁶.

⁵ W konkursie do działania 1.4 – 4.1 POIG jednym z kryteriów będące podstawą ubiegania się o premię należało się zobowiązać do szerokiego rozpowszechniania wyników badań przemysłowych za pośrednictwem oprogramowania bezpłatnego lub oprogramowania o otwartym kodzie źródłowym. Ideą działania 1.4 jest wprowadzenie innowacji, będącej wynikiem prac B+R, zatem ich upowszechnienie przed ich zastrzeżeniem jest ryzykowne i nie daje gwarancji przewagi czasowej.

⁶ W wysokości 50.000 zł. Stosowny zapis znajduje swoje odzwierciedlenie w umowie z ekspertem oceniającym projekty w ramach działania 4.4 i 1.4 – 4.1 POIG.

Korzystanie z dotacji unijnej wymaga spełnienia wymogu zachowania trwałości projektu, w tym zadeklarowanych wskaźników. Inwestycja musi być utrzymana w regionie otrzymującym pomoc regionalną przez co najmniej pięć lat lub, w przypadku MŚP, co najmniej trzy lata od dnia zakończenia jej realizacji. Zaś jej nie utrzymanie grozić może poważnymi konsekwencjami. W skrajnym przypadku może to być nawet cofnięcie całej dotacji⁷. Dodatkowo zasada trwałości projektu ogranicza elastyczność projektu. W pewnym zakresie może ograniczać możliwość restrukturyzacji przedsiębiorstwa w okresie trwałości projektu. Okoliczności faktyczne lub racjonalna analiza ekonomiczna mogą uzasadniać dokonanie zmian w przedmiocie inwestycji, jej zakończenia lub zastąpienia inną inwestycją. Niemniej w obawie przed koniecznością zwrotu przyznanej dotacji, konieczna restrukturyzacja inwestycji lub przedsiębiorstwa może nie być przeprowadzona. Większy nacisk kładzie się na formalne aspekty trwałości i uwzględnia je w procesie oceny projektów w konkursach o dotacje niż na materialny wymiar trwałości. Za wyznacznik trwałości powinno się uznać realistyczną ocenę szansy kontynuacji projektu bez wsparcia publicznego lub kontynuacji zawartych w jego ramach działań. Pod uwagę należałoby także wziąć okoliczność, czy projekt kontynuowanoby na zmienionych zasadach, lub czy trwałość projektu zostałaby zachowana w trudnych warunkach rynkowych.

W procedurze oceny wniosków o dofinansowanie mniejsze znaczenie ma sukces ekonomiczny przedsięwzięcia niż formalne i techniczne elementy projektu, od tych zależy, czy określona w umowie o dofinansowanie część kosztów kwalifikowanych projektu zostanie zrefundowana⁸. Ponadto organizatorzy konkursu i eksperci oceniający wnioski o dotacje nie uczestniczą w sukcesie ekonomicznym przedsięwzięcia. Nie stworzono szczególnych, bezpośrednich bodźców, które zachęcałyby wspomniane podmioty, do wyboru najbardziej obiecujących – pod względem komercyjnym – projektów. W efekcie może być ograniczona ich skłonność do wyboru najlepszych projektów oraz wysiłek wkładany w proces rozstrzygania konkursów. Sama realizacja projektów opiera się na przyjętym harmonogramie i kosztorysie. Brakuje mechanizmów, które zachęcałyby beneficjentów do osiągnięcia jak największego sukcesu komercyjnego przedsięwzięcia.⁹

4. Dotacja inwestycyjna a *venture capital*

Formuła zdecydowanej większości programów o dotację inwestycyjną nie pozwala na udział w nich nowych przedsiębiorstwach na wczesnych etapach rozwoju, o dodatkowo słabej pozycji finansowej, gdyż wymaga ona pozyskania

⁷ Jednym z najczęstszych problemów jest wskaźnik dotyczący nowych miejsc pracy, zwłaszcza na terenach znajdujących się w bliskiej odległości od zachodniej granicy Polski, gdzie masowo, w pogoni za lepszymi warunkami płacowymi, mieszkańcy wyjeżdżają do Niemiec.

⁸ Nawet odwołujące się do sukcesu ekonomicznego wskaźniki, w rodzaju poziomu sprzedaży, mają w okresie realizacji projektu typowo formalny charakter.

⁹ Mechanizmem takim byłaby np. premia za sukces, czyli dodatkowe środki do dyspozycji beneficjentów osiągających najlepsze rezultaty w ramach projektu, za który ponoszą odpowiedzialność.

finansowania pomostowego. Innowacyjny przedsiębiorca, rozpoczynający działalność gospodarczą, nie będzie posiadał doświadczenia, choć jego pomysł biznesowy może być bardzo dobry i wysoko oceniany. Jednocześnie nie będzie dysponował ani doświadczeniem ani zdolnością kredytową, aby ubiegać się o finansowanie pomostowe. Ze względu na złożoność i wieloetapowość procesu ubiegania się o kredyt pomostowy, dotkliwy będzie również brak doświadczeń w kontaktach z instytucjami bankowymi [Czajkowska, 2010]. W finansowaniu nowych MŚP lepiej sobie radzi VC. Potrafi on również lepiej ocenić – w ramach specyficznego procesu inwestycyjnego – perspektywy powodzenia tego rodzaju przedsięwzięć. Ponadto, wadę dotacji inwestycyjnych stanowi to, że środki na realizację tego mechanizmu finansowania są bardzo ograniczone. Potwierdza to szybkie wyczerpanie się dostępnych alokacji w bardzo wielu konkursach o dotację unijną. Natomiast wyczerpywanie się środków z publicznych programów wsparcia dla VC trwa znacznie dłużej. Wynika to m.in. ze zdolności do lepszej selekcji projektów innowacyjnych przez *venture* kapitalistów, dźwigni kapitału prywatnego w publicznych programach wsparcia i dłuższego okresu, w którym są otwarte konkursy ofert i negocjowane umowy ze wspieranymi funduszami w programie KFK. Oprócz tego, dla perspektyw rozwoju nowego przedsiębiorstwa jest istotna również szybka decyzja o finansowaniu, a więc i realizacji obiecujących przedsięwzięć inwestycyjnych. Ubieganie się o dotację wiąże się natomiast z opóźnieniami, przedłużającym okresem aplikowania i czekania na refundację [Starkowski, 2009]. VC pozwala natomiast szybciej pozyskać środki finansowe innowacyjnemu przedsiębiorcy.

Dotacje pozostają jednak najbardziej pożądaną formą wsparcia. Środki publiczne nie powinny jednak zapewniać realizacji większości zamierzeń inwestycyjnych innowacyjnych MŚP. Interwencja powinna być dobrze uzasadniona i służyć pobudzeniu działalności innowacyjnej wśród MŚP. Poza tym, zwiększanie środków przeznaczanych na wsparcie inwestycyjne MŚP oznaczałoby przerzucenie istotnej części ciężaru ekonomicznego inwestycji na podatnika. Natomiast korzyści z inwestycji przysługiwałyby wyłącznie prywatnemu przedsiębiorcy. W związku z tym, zakres i wielkość interwencji publicznej w formie dotacji inwestycyjnej powinna mieścić się ściśle w obrębie celu interwencji. Tego rodzaju zastrzeżeń nie można mieć w stosunku do obecnych programów wsparcia dla VC. W momencie wyjścia z inwestycji, organ publiczny bierze udział w sukcesie ekonomicznym przedsiębiorstw, będących spółkami portfelowymi hybrydowego funduszu VC [Piotrowski, 2010b, s. 195-197].

Należy też zauważyć problem zagrożenia zakłócenia konkurencji. Z formalnego punktu widzenia każdy przypadek pomocy publicznej może zakłócić konkurencję. Z tego też względu prawo unijne bardzo precyzyjnie określa zasady jej udzielania. Jednakże ostatecznie o dopuszczalności pomocy zawsze decyduje Komisja Europejska [Piotrowski, 2009, s. 240-244]. Wsparcie z państwowych pieniędzy jest czasami niezbędne, aby pomóc w rozwiązaniu problemów danego typu przedsiębiorcy, aby ten w efekcie był w stanie lepiej rywalizować z silniejszymi od siebie podmiotami działającymi na rynku. Niemniej

jednak zaburzenie konkurencji rynkowej następuje w większym stopniu w odniesieniu do dotacji niż do mechanizmu VC. Dotacje nie podlegają testowi ekonomicznemu, a wybór beneficjentów następuje na podstawie – innych niż komercyjne – kryteriów „interesu publicznego”, odpowiadającym celom zawartym w dokumentach programowych. Natomiast w programach wsparcia na rzecz VC cel jest zdefiniowany jasno i odnosi się do wspierania jedynie tych innowacyjnych MŚP, które mają szansę odnieść znaczący sukces rynkowy i zwiększyć swoją wartość. Tylko wówczas menedżerowie funduszu mogą liczyć na otrzymanie nadzwyczajnej nagrody w postaci udziału w zyskach (ang. *carry interest*). Jednocześnie sukces rynkowy jest w przypadku dotacji jedynie pobocznym wątkiem i celem. Co gorsza, można podnieść zarzut, że cele poszczególnych działań nie są dobrze sprecyzowane, a potrzeby MŚP dobrze określone¹⁰. Ważna jest jednak inna okoliczność. Dotacja bezzwrotna, przynajmniej w średnim okresie (2 – 3 lata), uprzywilejowuje pewną, wąską grupę podmiotów, które uzyskały wsparcie (beneficjentów). Jest zdecydowanie najtańszą formą finansowania. Obniża średni, ważony koszt kapitału¹¹. Nie jest wprawdzie kapitałem o zerowym koszcie¹². Refunduje jednak znaczną część kosztów kwalifikowanych (od 30 do nawet 85%). W efekcie, przedsiębiorstwa-beneficjenci uzyskują przewagę nad nie-beneficjentami, prowadzącymi podobną działalność gospodarczą. Ma to znaczenie zwłaszcza wówczas, gdy rynek dla danej usługi lub produktu jest nasycony¹³. Zagrożenie zaburzenia konkurencji jest tym większe, im bardziej dojrzały jest rynek produktu lub usługi, który wspierają dotacje. Tego rodzaju zagrożenie nie występuje w przypadku programu KFK. Fundusze inwestują w projekty niszowe, nowe, zawsze innowacyjne, na obszarach, w których dany produkt i usługa jeszcze dobrze się nie rozwinęły. Wynika to ze strategii inwestycyjnej funduszy. Tylko taka strategia zapewnia odpowiednio wysoką stopę zwrotu, warunek *sine qua non* inwestycji VC [Katra, Komorowski, 2005]. Warto tu też wrócić do problemu kosztu kapitału. Wbrew pozorom, pozyskiwanie finansowania w funduszu VC jest drogie dla przedsiębiorcy. Wynika to z wysokich wymagań dotyczących prognozowanej *ex ante* stopy zwrotu dla funduszu [Wrześciński, 2008, s. 22]. Nie można więc twierdzić, że wsparcie przez nawet publiczny fundusz VC sztucznie zaniża koszt kapitału, jak w przypadku dotacji inwestycyjnej. W aspekcie etycznym, dotacje, z uwagi na ich wdrażania przez organy publiczne, są w większym stopniu narażone na niepożądane wpływy

¹⁰ Wyraża się to np. w formie nadmiernego zainteresowania lub braku zainteresowania beneficjentów poszczególnymi działaniami w programach wsparcia.

¹¹ Formuła WACC, zob. szerzej opracowanie: [Szczęsna, 2002].

¹² Ze względu na: koszt aplikowania, obsługi projektu, kosztów niekwalifikowanych, koszty finansowania pomostowego, koszty alternatywne będące następstwem wymogu trwałości efektów projektu na 3 lub 5 lat od jego zakończenia.

¹³ Taka sytuacja wystąpiła np. wśród przedsiębiorstw branży poligraficznej. Dzięki uzyskaniu dofinansowania ze środków unijnych grupa takich przedsiębiorstw może zaproponować bardzo niskie ceny za swoje usługi. Zaś inne przedsiębiorstwa (nie-beneficjenci) muszą w tych warunkach walczyć o przetrwanie, nie dysponując odpowiednio tanim kapitałem.

Tablica 1. Zalety instrumentów finansowania innowacyjności i rozwoju MŚP w polityce strukturalnej

Dotacje inwestycyjne	Inżynieria finansowa	Mechanizm <i>venture capital</i>
<ul style="list-style-type: none"> – poprawa, przynajmniej w średnim okresie, sytuacji kapitałowej MŚP, – poprawa wiarygodności kredytowej przedsiębiorcy, beneficjenta pomocy, – przyspieszenie procesu restrukturyzacji i unowocześniania MŚP, – wspieranie ogólnego procesu rozwoju gospodarczego w regionach, – bezpośrednie wsparcie realnych procesów gospodarczych. Mniejsza rola pośredników finansowych, – lepsza kontrola nad wspieranymi MŚP. 	<ul style="list-style-type: none"> – istotne zwiększenie dostępnych dla MŚP środków (pozytywny wpływ dźwigni), – odpowiednia dla finansowania zwykłej działalności gospodarczej, krótko- i średniookresowych potrzeb MŚP, – odnawialny instrument finansowy, – instrument dyscyplinujący wpływ finansowania dłużnego na efektywność wykorzystania środków publicznych, – obniżenie kosztów finansowania dłużnego dla MŚP, – upowszechnianie najlepszych praktyk w finansowaniu MŚP. 	<ul style="list-style-type: none"> – specjalizacja w finansowaniu wysokowzrostowych, innowacyjnych MŚP, – odpowiedni dla selekcji i wyboru najbardziej innowacyjnych projektów, – zachowanie poufności i tajności, – zaufanie stron, – elastyczność i mniejsze nakłady administracyjne, – przyspieszenie realizacji projektów innowacyjnych i rozwoju wspieranych MŚP, – udział i dźwignia kapitału prywatnego, – udział kapitału publicznego w zyskach ze wspieranych przedsięwzięć, – zmniejszenie luki w finansowaniu innowacyjnych MŚP.

Źródło: Opracowanie własne.

w przyznawaniu wsparcia bezzwrotnego niż VC, dla którego głównym celem decyzji jest sukces ekonomiczny i zwiększenie wartości inwestowanej firmy. Zaś w procesie dotacji aspekt ten jest drugorzędny.

Zakończenie

Dotacja bezzwrotna stanowi najpopularniejszy instrument wsparcia MŚP w Polsce. Efektem jej wykorzystania jest silny impuls prorozwojowy dla przedsiębiorstw z niej korzystających. Wpływa również pozytywnie na ogólny rozwój gospodarczy i konkurencyjność polskiej gospodarki. Niemniej w polityce strukturalnej funkcjonują alternatywne względem dotacji instrumenty finansowania innowacyjności i rozwoju. Wśród nich wyróżnić należy zwłaszcza instrumenty inżynierii finansowej oraz mechanizm VC. Zalety omawianych in-

strumentów finansowania innowacyjności i rozwoju zawiera i podsumowuje tablica 1, podczas gdy wady opisuje i przybliża tablica 2.

Tablica 2. Wady instrumentów finansowania innowacyjności i rozwoju MŚP w polityce strukturalnej

Dotacja inwestycyjna	Inżynieria finansowa	Mechanizm <i>venture capital</i>
<ul style="list-style-type: none"> – kosztowna i trudno dostępna, – nieodpowiednia dla najbardziej innowacyjnych przedsiębiorstw, – nieodpowiednia dla MŚP na wczesnych etapach rozwoju, – wymogi biurokratyczne oraz ograniczenia wynikające z zasad programowania (np. obecna formuła trwałości projektu), – stosunkowo długi okres pozyskiwania finansowania, – finansowanie pomostowe, – ryzyko braku zachowania poufności i tajności, – wpływ na wybór wspieranych przemysłów i przedsiębiorstw przez organy administracji. 	<ul style="list-style-type: none"> – niewłaściwa dla finansowania długookresowych instrumentów finansowych, – nieodpowiednia dla długookresowych projektów innowacyjnych, – dźwignia finansowa w warunkach kryzysu gospodarczego, – uprzywilejowanie instytucji bankowych, – wysokie koszty obsługi, – krótki okres funkcjonowania programu, – bezpośrednie i pośrednie koszty pośrednictwa finansowego. 	<ul style="list-style-type: none"> – niewłaściwy dla finansowania przedsiębiorstw o niskim lub średnim potencjale wzrostu, – niewłaściwy dla finansowania przedsiębiorstw nieinnowacyjnych, – nieodpowiedni w formule komercyjnej (program KFK) dla finansowania działalności B+R, – wysokie koszty nadzoru i kontroli przy braku standaryzacji w publicznych programach wsparcia, – bezpośrednie i pośrednie koszty pośrednictwa finansowego.

Zródło: Opracowanie własne.

Przeprowadzona w opracowaniu analiza służy przede wszystkim lepszemu zrozumieniu uwarunkowań i adekwatności wykorzystania instrumentów finansowania innowacyjności i rozwoju w polityce strukturalnej. Należy zauważyć, że zasadność wykorzystania dotacji bezzwrotnej powinna być – ze względu na jej istotne wady – poddana szczegółowej analizie, już na etapie programowania.

W przypadku finansowania działalności MŚP powinno brać się w większym stopniu pod uwagę wykorzystanie alternatywnych, zwrotnych i odnawialnych instrumentów finansowych. Natomiast wnioski wypływające z opracowania mają znaczenie dla przyszłej polityki strukturalnej na lata 2014 – 2020. Sam artykuł może stanowić interesujące studium dla teoretyków i praktyków problematyki funduszy strukturalnych i europejskiej polityki spójności. Dotacja bezzwrotna pozostaje interesującym i wciąż słabo zbadanym obszarem badawczym. Autorzy wskazują na potrzebę dalszych badań w zakresie znaczenia i funkcji instrumentów finansowych w polityce na rzecz MŚP. O ile mniejszą wagę powinno się przywiązywać do samej absorpcji funduszy unij-

nych jako wyznacznika realizacji polityki strukturalnej, o tyle przedmiotem głębszych analiz powinien być wybór odpowiednich instrumentów wspierania innowacyjności i rozwoju MSP w tejże polityce.

Literatura

1. Cieślak A. (2008), Firmom trudniej zdobyć dotacje, „Rzeczpospolita” nr 44.
2. Czajkowska A. (2010), Kredyt pomostowy jako innowacyjna forma pomocy banków w pozyskiwaniu wspólnotowych instrumentów finansowych dla sektora MSP, „Folia Oeconomica” nr 233.
3. Czternasty W., Mikołajczak P. (2010), Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a źródła ich finansowania, Współczesne dylematy, w: Nowe trendy w metodologii nauk ekonomicznych i możliwości ich wykorzystania w procesie kształcenia akademickiego, T.1, Grzelak A., Pajak K. (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
4. Heller J. (2010), Fundusze europejskie w kształtowaniu rozwoju gospodarczego województw w Polsce, „Samorząd Terytorialny” nr 7-8.
5. Janasz K. (2010), Kapitał w finansowaniu działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w Polsce: źródła i modele, Difin, Warszawa.
6. Jasiński L. J. (2010) Strategia "Europa 2020", „Nowe Życie Gospodarcze” nr 6.
7. Katra P., Komorowski B. (2005), Venture capital – kapitał na rozwój, „Zeszyt Naukowy WSZiB w Krakowie” nr 3.
8. Kwieciński J., Wojciechowska N. (2011), Stan wykorzystania funduszy europejskich. V raport, BCC, Warszawa.
9. Masiukiewicz P. (2006), Pieniądze do wzięcia, „Bank” nr 7-8.
10. OECD (2010), Entrepreneurship and Innovation OECD Publishing, Paris.
11. Osikowicz M. (2006), Kontrowersje wokół terminów: wydatek, koszt i nakład w polskich oraz unijnych aktach prawnych dotyczących funduszy strukturalnych. „Przegląd Prawa Europejskiego” nr 1-2.
12. Piotrowski Sz. (2009), Konkurencyjność a uwarunkowania prawne polityki konkurencji Unii Europejskiej, w: Kompendium wiedzy o konkurencyjności, Gorynia M., Łaźniewska E. (red.), Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa.
13. Piotrowski Sz. (2010a), Standaryzacja konkursów o dotacje unijne: koncepcja szablonów projektu, w: Spójność ekonomiczno – społeczna regionów Unii Europejskiej. Tom I, Józwick B., Zalewa P. (red.), Wydaw. KUL, Lublin.
14. Piotrowski Sz. (2010b), Nadzór i Relacje między Inwestorem Publicznym a Funduszem venture capital, w: Nadzór Korporacyjny w warunkach kryzysu gospodarczego, Urbanek P. (red.), Uniwersytet Łódzki, Łódź.
15. Polok I. (2009), Bez banków ani rusz, „Gazeta Bankowa” nr 5.
16. Starkowski M. T. (2009), Przed szansą, „Bank” nr 2.

17. Szczęsna A. (2002), Problem ustalania kosztu kapitału i jego wpływ na podejmowanie decyzji inwestycyjnych, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” nr 329.
18. Wolański R. (2010), Środki unijne a innowacje małych i średnich przedsiębiorstw, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” nr 99.
19. Wrzesiński M. (2008), Kapitał podwyższonego ryzyka: proces inwestycyjny i efektywność, Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza, Warszawa.
20. Zhang J. (2003), High-tech start-ups and industry dynamics in Silicon Valley, San Francisco, CA, Public Policy Institute of California.
21. Zhang J. (2006), Silicon Valley's regional advantages: evidence from venture capital data, w: Entrepreneurship and dynamics in the knowledge economy, Karlsson C., Johansson B., Stough R. (red.), New York; London, Routledge.

Streszczenie

Opracowanie podejmuje tematykę instrumentów finansowych wspierania innowacyjności oraz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Cel opracowania stanowi identyfikacja zarówno wad jak i zalet poszczególnych instrumentów. Największą uwagę poświęcono najpopularniejszemu instrumentowi finansowemu, jakim jest bezzwrotna dotacja inwestycyjna. Na początku odniesiono się do znaczenia dotacji inwestycyjnej. Określono jej udział we wspieraniu innowacyjności. Następnie dokonano porównania dotacji z instrumentami odnawialnymi, jakimi są: inżynieria finansowa i mechanizm venture capital (VC). Wskazano, że w niektórych projektach, zwłaszcza tych najbardziej innowacyjnych, dotacja nie musi być najwłaściwszym środkiem interwencji. Inżynieria finansowa nie jest z kolei najodpowiedniejsza do zaspakajania długookresowych potrzeb kapitałowych MŚP. VC wspiera natomiast przede wszystkim MŚP o wysokim potencjale wzrostu. Dotacje inwestycyjne posiadają liczne wady. Sprawiają one, że politycy gospodarczy powinni każdorazowo rozważyć wykorzystanie alternatywnych względem niej instrumentów finansowych. VC jest odpowiedniejszy zawsze wtedy, gdy duże znaczenie posiadają: zachowanie poufności i tajemnicy przedsiębiorstwa, czas i elastyczność. Autorzy wskazują na potrzebę zmiany sposobu myślenia o funduszach strukturalnych. Przedmiotem większej uwagi powinien być dobór odpowiednich, finansowych instrumentów wsparcia innowacyjności i rozwoju MŚP, a nie sama absorpcja funduszy strukturalnych w Polsce.

Słowa kluczowe

Dotacje, venture capital, polityka strukturalna

Advantages and disadvantages of grants in the perspective of alternative financial instruments to support innovation and SMEs' development (Summary)

This article treats of issues arising from financial instruments to support innovation and development of small and medium enterprises (SMEs). The purpose of this paper is to identify as both disadvantages and advantages of the various instruments.

The greatest attention is devoted to the most popular, financial instrument that is an investment grant. At the beginning of the article, the importance of investment grants will be characterized. Its share in promoting innovation will be determined. Then, a comparison was made with financial, revolving instruments. That is financial engineering and venture capital. The article points out that in some projects, especially those of the most innovative potential, an investment grant may not be the most appropriate means of intervention. On the other hand, financial engineering is not the most suited to satisfying the long-term capital needs of SMEs. Venture capital supports primarily SMEs with high growth potential. Investment grants have numerous disadvantages. It means that policy makers should always consider alternative financial instruments. Venture Capital is the most appropriate whenever following factors are of very great importance: preservation of confidentiality and trade secret, time and flexibility. The authors indicate the need for change in thinking about the Structural Funds to happen. More attention should be paid to select appropriate financial instruments to support innovation and SMEs' development, and not to the issue of how to absorb the Structural Funds in Poland.

Key words

grants, venture capital, structural policy