

**PRACE NAUKOWE**

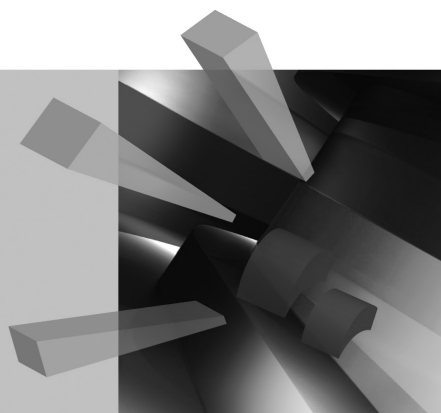
Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

**RESEARCH PAPERS**

of Wrocław University of Economics

**261**

# **Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem**



Redaktorzy naukowi

**Tadeusz Dudycz**

**Grażyna Osbert-Pociecha**

**Bogumiła Brycz**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
Wrocław 2012

Recenzenci: Wojciech Dyduch, Aldona Frączkiewicz-Wronka, Tadeusz Juja,  
Dorota Kuchta, Dagmara Lewicka, Monika Marcinkowska,  
Elżbieta Mączyńska, Bronisław Micherda, Krystyna Poznańska,  
Maria Sierpińska, Wanda Skoczylas, Henryk Sobolewski,  
Agnieszka Sopińska, Waldemar Tarczyński, Grzegorz Urbanek,  
Tomasz Wiśniewski, Mirosław Wypych, Dariusz Zarzecki

Redakcja wydawnicza: Elżbieta Kożuchowska, Barbara Majewska

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Barbara Cibis

Łamanie: Adam Dębski

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

[www.ibuk.pl](http://www.ibuk.pl), [www.ebscohost.com](http://www.ebscohost.com),

The Central and Eastern European Online Library [www.ceeol.com](http://www.ceeol.com),

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

[http://kangur.uek.krakow.pl/bazy\\_ae/bazekon/nowy/index.php](http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php)

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się  
na stronie internetowej Wydawnictwa

[www.wydawnictwo.ue.wroc.pl](http://www.wydawnictwo.ue.wroc.pl)

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie  
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
Wrocław 2012

**ISSN 1899-3192**

**ISBN 978-83-7695-238-3**

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

## Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	9
<b>Agnieszka Bezat-Jarzębowska:</b> Koncepcja pomiaru efektywności technicznej bazująca na zintegrowanym zastosowaniu metody SFA i metody DEA.....	11
<b>Agnieszka Bieńkowska:</b> Przejawy i uwarunkowania efektywności controllingu w przedsiębiorstwie.....	25
<b>Marta Chudykowska:</b> System pomiaru dokonań organizacji – przedmiot i narzędzie poprawy efektywności.....	38
<b>Karolina Daszyńska-Żygadło, Jakub Marszałek:</b> Analiza sektorowych uwarunkowań pojemności zadłużeniowej przedsiębiorstw – empiryczna weryfikacja modelu LKL.....	49
<b>Magdalena Forfa:</b> Opinie właścicieli gospodarstw rolnych dotyczące przydatności sprawozdania z przepływu pieniędzy.....	63
<b>Józefa Monika Gryko, Marta Kluzek:</b> Metodologiczne problemy pomiaru efektywności instrumentów wsparcia przedsiębiorstw.....	77
<b>Jacek Jaworski:</b> Charakter i dynamika zmian wybranych wyznaczników kondycji polskich małych przedsiębiorstw w warunkach kryzysu gospodarczego 2009–2010. Wyniki badań.....	89
<b>Izabela Jonek-Kowalska:</b> Racjonalizacja kosztów jako sposób poprawy efektywności działania w Spółce Restrukturyzacji Kopalń.....	103
<b>Adam Kagan:</b> Pomnażanie wartości właścicielskiej jako miara efektywności ekonomicznej funkcjonowania przedsiębiorstw rolnych.....	116
<b>Tomasz Kijek:</b> Pomiar efektywności kapitału innowacyjnego przedsiębiorstwa przy zastosowaniu metody DEA.....	132
<b>Tomasz Kolakowski:</b> Projekty turystycznego zagospodarowania obiektów dziedzictwa kulturowego na terenie województwa dolnośląskiego – efekty ekonomiczne i metody ich wyceny.....	141
<b>Marzena Krawczyk:</b> Gotowość inwestycyjna determinantą innowacyjności przedsiębiorstw – próba pomiaru.....	160
<b>Iwa Kuchciak:</b> Efektywność inwestowania w formie depozytów i inwestycji alternatywnych.....	173
<b>Małgorzata Kwiedorowicz-Andrzejewska:</b> Wybór formy opodatkowania a korzyści finansowe dla firm z sektora MSP.....	190
<b>Grzegorz Łukasiewicz:</b> Krytyczna analiza modeli pomiaru efektywności w zarządzaniu zasobami ludzkimi.....	202
<b>Edyta Marcinkiewicz:</b> Wpływ krótkiej sprzedaży na efektywność transakcyjną rynku kapitałowego w aspekcie płynności.....	218

<b>Grzegorz Mikołajewicz:</b> Luka wartości w kontekście sprawozdawczości przedsiębiorstwa .....	231
<b>Anna Motylska-Kuźma:</b> Rynkowe mierniki tworzenia wartości wybranych spółek notowanych na GPW – analiza krytyczna .....	245
<b>Dariusz Nowak:</b> Ocena i pomiar relacji w międzyorganizacyjnej kooperacji .....	263
<b>Jarosław Nowicki:</b> Dostosowanie metody skorygowanej wartości bieżącej do wyceny niegiełdowych przedsiębiorstw zarządzanych przez właścicieli .....	281
<b>Mariusz Nyk:</b> Efektywność wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw .....	294
<b>Radosław Pastusiak:</b> Efektywność systemów transakcyjnych zbudowanych w oparciu o analizę techniczną w świetle badań w latach 1960–2004 .....	307
<b>Artur Paździór:</b> Zastosowanie modelu CAPM w warunkach kryzysu .....	321
<b>Joanna Pioch:</b> Wybrane aspekty wykorzystania macierzy A. Damodarana do analizy decyzji dywidendowych na przykładzie firm sektora chemicznego WGPW za rok 2010 .....	331
<b>Edward Radośniński:</b> Przekształcanie bilansu według Ustawy o rachunkowości do postaci sprawozdania z sytuacji finansowej według taksonomii MSR ( <i>IFRS Taxonomy</i> ) .....	343
<b>Józef Rudnicki:</b> Impact of stock splits on trading liquidity – evidence from the New York Stock Exchange .....	360
<b>Angelika Sabuhoro:</b> Analiza porównawcza logitowych modeli prognozowania zagrożenia finansowego przedsiębiorstw .....	371
<b>Rafał Siedlecki:</b> Teorie struktury kapitału a cykl życia przedsiębiorstwa .....	381
<b>Wanda Skoczylas:</b> Innowacje w raportowaniu wyników czynnikiem poprawy efektywności podejmowanych decyzji .....	390
<b>Michał Soliwoda:</b> Relacje majątkowo-kapitałowe, a rentowność i płynność finansowa spółdzielni mleczarskich .....	409
<b>Artur Stefański:</b> Zależność między wydatkami inwestycyjnymi a operacyjnymi przepływami pieniężnymi .....	424
<b>Piotr Szymański:</b> Jakie problemy napotykają eksperci przy wycenie przedsiębiorstw? Wyniki badań .....	435
<b>Łucja Tomaszewicz, Joanna Trębska:</b> Mnożnik <i>input-output</i> jako makroekonomiczny miernik efektywności inwestycji finansowych sektora przedsiębiorstw .....	449
<b>Grzegorz Urbanek:</b> Wpływ marki na wyniki przedsiębiorstwa na przykładzie wybranych spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie .....	466
<b>Mirosław Wypych:</b> Struktura aktywów a złote reguły finansowania (na przykładzie spółek giełdowych) .....	478

## Summaries

<b>Agnieszka Bezat-Jarzębowska:</b> A concept of technical efficiency measurement based on the integrated use of the SFA and DEA methods	24
<b>Agnieszka Bieńkowska:</b> Results and determinants of controlling efficiency in an enterprise .....	37
<b>Marta Chudykowska:</b> The organisation's performance measurement system – a subject and a tool for the efficiency improvement.....	48
<b>Karolina Daszyńska-Żygadło, Jakub Marszałek:</b> Analysis of sector determinants of debt capacity – empirical verification of LKL model.....	62
<b>Magdalena Forfa:</b> Individual farmers' opinions on the usefulness of cash flow statement .....	76
<b>Józefa Monika Gryko, Marta Kluzek:</b> Methodological problems of measuring the effectiveness of support instruments for companies .....	88
<b>Jacek Jaworski:</b> Nature and dynamics of changes of selected determinants of small enterprises condition under the economic crisis 2009–2010. Research results.....	102
<b>Izabela Jonek-Kowalska:</b> Costs rationalization as a method of efficiency improvement in an Enterprise of Coal Mines Restructuring .....	115
<b>Adam Kagan:</b> Increase of shareholder's value as a measure of the economic efficiency of agricultural enterprises.....	130
<b>Tomasz Kijek:</b> Measurement of enterprise's innovation capital efficiency using DEA method .....	140
<b>Tomasz Kołakowski:</b> Tourism management projects of cultural heritage objects in Lower Silesia Voivodeship – economic effects and their valuation methods.....	159
<b>Marzena Krawczyk:</b> Investment readiness as a determinant of enterprises innovativeness – trial of measurement .....	172
<b>Iwa Kuchciak:</b> Efficiency of investment in the form of deposits and alternative investments .....	189
<b>Małgorzata Kwiedorowicz-Andrzejewska:</b> Choice of form of taxation and financial benefits for enterprises from SME sector .....	201
<b>Grzegorz Łukasiewicz:</b> Critical analysis of effectiveness measurement models in human resource management .....	217
<b>Edyta Marcinkiewicz:</b> Influence of short sale on the transactional efficiency of capital market in terms of liquidity .....	230
<b>Grzegorz Mikołajewicz:</b> Value gap in the context of financial reporting.....	244
<b>Anna Motylska-Kuźma:</b> Market measures of creating value of selected companies listed on the Stock Exchange. Critical analysis.....	262
<b>Dariusz Nowak:</b> Evaluation and measurement of interorganizational cooperation relation .....	280

<b>Jarosław Nowicki:</b> Adjusted present value method in valuation of non-stock enterprises managed by owners.....	293
<b>Mariusz Nyk:</b> Efficiency of wages in the enterprise sector .....	306
<b>Radosław Pastusiak:</b> Effectiveness of transaction systems built on the technical analysis in the light of research in 1960-2004.....	320
<b>Artur Paździor:</b> Application of CAPM model in conditions of crisis.....	330
<b>Joanna Pioch:</b> The selected issues in the dividend policy decisions' matrix by A. Damodaran on the example of the WSE chemical companies' in 2010	342
<b>Edward Radosiński:</b> A study based on the IASB Taxonomy on structural relations between a balance sheet and a statement of financial position....	359
<b>Józef Rudnicki:</b> Wpływ podziału akcji na płynność obrotu – przykład Nowojorskiej Giełdy Papierów Wartościowych .....	370
<b>Angelika Sabuhoro:</b> Comparative analysis of logit models for predicting corporate financial threat .....	380
<b>Rafał Siedlecki:</b> Capital structure theories vs. the company life cycle.....	389
<b>Wanda Skoczylas:</b> Innovations in results reporting as a factor of decision making efficiency improvement.....	408
<b>Michał Soliwoda:</b> Ratios concerning assets and capital vs. profitability and financial liquidity of dairy cooperatives .....	423
<b>Artur Stefański:</b> The relationship between investment expenditures and operating cash flows.....	434
<b>Piotr Szymański:</b> What kind of problems do experts face in business valuation? Survey results .....	448
<b>Łucja Tomaszewicz, Joanna Trębska:</b> Input-output multiplier as a macroeconomic measure of the efficiency of enterprises sector financial investments .....	465
<b>Grzegorz Urbanek:</b> The effect of brand on company's performance on the example of selected companies listed on the Warsaw Stock Exchange .....	477
<b>Mirosław Wypych:</b> Structure of assets and the golden financing rules (on the example of the stock listed exchange companies) .....	488

## Wstęp

„Naród, który najekonomiczniej rozporządzi swymi bogactwami i siłami oraz zastępuje je z najlepszym współczynnikiem wydajności, podniesie swój dobrobyt i wyprzedzi znacznie inne narody”. Jakkolwiek słowa te zostały wypowiedziane przez F. Neuhausena w 1913 roku, to są one niezmiennie aktualne. Efektywność była, jest i będzie podstawowym warunkiem wzrostu dobrobytu. I nie zmienia tego fakt, że jest ona różnie rozumiana. Samo słowo efektywność pochodzi od łacińskiego słowa *effectus*, oznaczającego wykonanie, skutek. W dzisiejszych natomiast czasach wielu autorów przypisuje mu dualne znaczenie definiowane jako sprawność i skuteczność. Taki dualny sposób pojmowania efektywności zdefiniował już w 1913 roku Harrington Emerson, współtwórca naukowego zarządzania i autor słynnych dwunastu zasad wydajności. Pisał on, że „efektywność jest właściwą rzeczą robioną we właściwy sposób”<sup>1</sup>. Pogląd ten podzielał również P.F. Drucker, który uważał, że jakkolwiek „sprawność”, czyli robienie rzeczy we właściwy sposób, jest ważnym kryterium oceny kierownika, to jednak najistotniejsza jest skuteczność, czyli robienie właściwych rzeczy. Nieodzownym warunkiem robienia właściwych rzeczy jest planowanie ukierunkowane na realizację społecznie użytecznych celów. Natomiast warunkiem sprawności w realizacji tych celów jest pomiar efektów, bez którego nie można śledzić stopnia realizacji celów, a tym samym i zarządzać organizacją. Jakkolwiek ogólnie efektywność mierzy się relacją efektów do nakładów, to już pomiar – zarówno efektów, jak i nakładów – jest niejednokrotnie sprawą skomplikowaną, niejednoznaczną, a przez to i dyskusyjną. Powszechnie stosowana miara efektów, jaką jest zysk księgowy, wzbudza coraz więcej kontrowersji – ze względu na jego memoriałowy charakter oraz zależność od szeregu konwencji i przyjętych standardów. Natomiast pomiar nakładów wykorzystujący standardy księgowe również w coraz większym stopniu ulega napierającej krytyce. Przede wszystkim w standardach księgowych w niewielkim stopniu wykazuje się te aktywa, które we współczesnym świecie coraz częściej stanowią determinujący czynnik sukcesu gospodarczego. Mowa tutaj o aktywach intelektualnych, które z jednej strony trudno jest kwantyfikować, a z drugiej – są bardzo kruche. Ma to oczywiście wpływ na ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej.

Te i inne problemy pomiaru efektywności były przedmiotem kolejnej, już piątej konferencji z cyklu „Efektywność źródłem bogactwa narodów”, która odbyła się w dniach 23-25 stycznia 2012 roku w Piechowicach. Konferencja została zorgani-

---

<sup>1</sup> J. Supernat, *Zarządzanie*, Wydawnictwo Kolonia, Wrocław 2005, s. 174.

wana jako wspólne przedsięwzięcie dwóch uczelni: Politechniki Wrocławskiej oraz Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Jej głównym wyróżnikiem było interdyscyplinarne spojrzenie na efektywność, jej istotę oraz zasady pomiaru, a niniejsza publikacja jest wynikiem prowadzonych dyskusji.

*Tadeusz Dudycz, Grażyna Osbert-Pociecha, Bogumiła Brycz*



**Józefa Monika Gryko**

**Marta Kluzek**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

---

## **METODOLOGICZNE PROBLEMY POMIARU EFEKTYWNOŚCI INSTRUMENTÓW WSPARCIA PRZEDSIĘBIORSTW**

---

**Streszczenie:** Celem artykułu jest krytyczna analiza metod pomiaru efektywności instrumentów wsparcia MSP w Polsce oraz poszukiwanie pożądanych mierników efektywności uzyskanej pomocy. Analiza dotyczy stosowanej w praktyce metody: przyjmowanych w badaniach założeń, ich wpływu na otrzymane wyniki oraz wniosków odnośnie do skuteczności stosowanych instrumentów wsparcia przedsiębiorstw. W opracowaniu przedstawiono wady tej metody i ewentualne kierunki zmian.

**Słowa kluczowe:** pomoc publiczna, efektywność, innowacyjność, konkurencyjność, MSP.

### **1. Wstęp**

Coraz większa zmienność gospodarki sprawia, że przedsiębiorstwa muszą już permanentnie mierzyć się z niepewnością i brakiem stabilizacji oraz zwiększać swą konkurencyjność. Do tego niezbędne są jednak zasoby środków finansowych i rzeczowych, którymi powinny one dysponować. Oczywiście jest, że innymi środkami dysponują duże podmioty gospodarcze, a innymi małe i średnie przedsiębiorstwa. Dlatego też, dla wyrównania szans i stworzenia możliwości konkurowania małym i średnim przedsiębiorstwom, poszczególne państwa wprowadzają bezpośrednio i pośrednio instrumenty wsparcia dla tej grupy podmiotów, ukierunkowane na poprawę ich konkurencyjności lub innowacyjności. Cele uruchamianych w Polsce programów, finansowanych głównie ze środków Unii Europejskiej, są określane dość ogólnikowo, stąd rodzi się problem pomiaru efektów wykorzystania środków publicznych, które powinno być przemyślane i dawać wymierne wyniki ekonomiczne.

Celem artykułu jest krytyczna analiza stosowanych metod pomiaru efektywności instrumentów wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce oraz poszukiwanie pożądanych – z punktu widzenia tych ostatnich – mierników efektywności uzyskanej pomocy.

Dla realizacji celu dokonano przeglądu raportów oceniających skuteczność programów wsparcia bezpośredniego dla przedsiębiorstw, a następnie problemów związanych z użyciem określonych mierników do oceny efektów wykorzystanych instrumentów pomocowych. Analiza dotyczy stosowanej w praktyce metody: przyjmowanych w badaniach założeń, ich wpływu na otrzymane wyniki, a także wniosków odnośnie do skuteczności stosowanych instrumentów wsparcia przedsiębiorstw. Przedmiotem zainteresowania będzie również kwestia zgodności celów poszczególnych programów pomocowych z maksymalizacją wartości przedsiębiorstwa, czyli podstawowego celu zarządzania finansami przedsiębiorstw. W artykule zwraca się uwagę także na horyzont czasowy pomiaru efektów wsparcia przedsiębiorstw i problem trwałości efektów wykorzystanych instrumentów wsparcia, gdzie powinno przeważać ukierunkowanie na myślenie długookresowe.

## **2. Pomoc publiczna a konkurencyjność gospodarki i przedsiębiorstw**

Konkurencyjność można mierzyć na wiele sposobów, choć wyróżnić należy tutaj dwie metody opracowane przez Międzynarodowy Instytut Rozwoju Zarządzania oraz Światowe Forum Gospodarcze, które łączą dane statystyczne (tzw. wskaźniki twarde) z danymi pozyskanymi z badań kwestionariuszowych (tzw. wskaźniki miękkie). Badania te odnoszą się jednak do konkurencyjności gospodarek, a nie pojedynczych przedsiębiorstw. Światowe Forum Gospodarcze opiera swoje badanie na podziale czynników konkurencyjności na trzy grupy: czynniki podstawowe (instytucjonalne, infrastrukturalne), odnoszące się do otoczenia biznesu, czynniki efektywności oraz innowacyjność.

Tak jak o konkurencyjności gospodarki decyduje wiele czynników tworzących w skali makro otoczenie biznesu, tak w odniesieniu do pojedynczego przedsiębiorstwa mówić należy o zespole cech pojedynczego podmiotu na tle innych działających na tym samym rynku. Przewaga konkurencyjna może być postrzegana jako cecha, którą posiada przedsiębiorstwo, a której nie posiadają konkurenci. Konkurencyjność jest cechą o wielowymiarowym charakterze, na którą składają się konkurencyjności cząstkowe, określone w odniesieniu do poszczególnych obszarów strategii. Źródeł przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa przez lata upatrywano w czynnikach o charakterze materialnym. Obserwowane od lat 90. XX wieku szybko zachodzące zmiany technologiczne, tempo naśladownictwa, dostępność zasobów materialnych sprawiły, że większe znaczenie zaczęto przypisywać elementom niematerialnym jako źródłu przewagi konkurencyjnej [Urbanowska-Sojkin 2004, s. 59].

Wśród podstawowych źródeł uzyskiwania przewagi konkurencyjnej wymienia się „wytwarzanie w klasie światowej” produktów wraz z możliwością natychmiastowego dostosowania wielkości i struktury podaży do wielkości i struktury popytu oraz szybkość tworzenia i rozwoju nowych lub ulepszonych produktów na global-

ny rynek [Szewieczek i in. 2003, s. 98]. Wśród wymiarów konkurencyjności można więc wymienić wymiar „technologia”, który obejmuje zaangażowanie w badania produktu oraz technologię ich wytwarzania. Wymiar ten stanowi konieczny, ale niewystarczający warunek konkurencyjności, jest jednocześnie źródłem i rezultatem innowacyjności. Również „zasoby finansowe” mogą być postrzegane jako wymiar konkurencyjności obejmujący: kondycję finansową przedsiębiorstwa, możliwości pozyskania i zaangażowania środków finansowych oraz umiejętności zarządzania finansami [Urbanowska-Sojkin 2004, s. 45].

Różnice w poziomie rozwoju oraz konkurencyjności regionów Unii Europejskiej stanowią istotny problem i strategiczne wyzwanie dla polityki rozwoju regionalnego. Dlatego też Unia jako całość i państwa członkowskie przywiązują coraz większą wagę do wzrostu konkurencyjności poszczególnych regionów Europy, wykorzystując w tym celu instrumenty wsparcia na poziomie państwowym i unijnym. W prawie wspólnotowym obowiązuje generalny zakaz pomocy publicznej udzielanej przez państwa członkowskie dla przedsiębiorstw. Traktat dopuszcza jednak pomoc przeznaczoną na sprzyjanie rozwojowi gospodarczemu biednych regionów lub pomoc przeznaczoną na ułatwianie niektórych działań gospodarczych. Dozwolona jest zatem pomoc na sprzyjanie rozwojowi regionów, w których jest niski poziom życia oraz niedostateczne zatrudnienie. Pomoc publiczna jest dopuszczona warunkowo, jeśli w długim okresie skutkuje pozytywnymi efektami dla konkurencji, a korzyści z niej przewyższają koszty [Lejczyk, Poździk 2010, s. 134].

Istnieją dwa rodzaje wsparcia finansowego ze strony Unii Europejskiej (zob. [Programy Unii Europejskiej... 2009]): pośrednie i bezpośrednie. Wsparcie bezpośrednie opiera się głównie na współfinansowaniu działań w ramach projektów przy użyciu takich instrumentów, jak dotacje lub bezpłatne doradztwo. Wsparcie to przyznawane jest indywidualnie jednostkom spełniającym określone kryteria, np. wiek, sektor, położenie geograficzne, czyli ma charakter selektywny. Selektywność umożliwia lepsze ukierunkowanie pomocy, jednakże może zachwiać równowagą konkurencyjną. Zakłada się jednak, że stymulacja rozwoju indywidualnych przedsiębiorstw przyniesie szersze korzyści zewnętrzne, wykraczające poza grupę bezpośrednich beneficjentów. Wsparcie pośrednie natomiast ma zazwyczaj charakter powszechny. Ułatwia ono przedsiębiorstwom dostęp do zwykłych inwestycji biznesowych i aktywów obrotowych poprzez użycie takich instrumentów, jak inwestycje w infrastrukturę materialną, regulacje wspierające ochronę konkurencji i własności intelektualnej czy ograniczenie biurokracji. Korzyści zewnętrzne stymulowane są zatem przez kształtowanie środowiska działalności gospodarczej [Gancarczyk 2010, s. 139–140].

Z uwagi na wpływ poprawy efektywności (na poszczególnych rynkach: towarów, pracy, technologii, rynku finansowym) oraz podnoszenia poziomu innowacyjności na konkurencyjność gospodarki przyjmuje się, że polepszenie wskaźników w tych obszarach jest kluczem do rozwoju gospodarczego. Wskazuje to na dwa podstawowe kierunki wsparcia kierowanego do przedsiębiorstw.

Wsparcie publiczne ma na celu wyeliminowanie niedoskonałości rynkowych, stąd bezpośrednie subsydiowanie podmiotów gospodarczych ogranicza się zasadniczo do małych i średnich przedsiębiorstw, gdyż istnieje pogląd, że mają one trudności z dostępem do źródeł finansowania długoterminowego. Przyczyny takiego stanu rzeczy upatruje się w zbyt wysokich kosztach wejścia na rynek publiczny w stosunku do ilości potrzebnych środków, w zbyt małej płynności inwestycji oraz wysokich kosztach nadzorowania inwestycji przez kapitałodawców [Tamowicz 1995, s. 18]. Istnienie takiej luki potwierdzają badania przeprowadzone dla Komisji Europejskiej<sup>1</sup>. Dlatego też w odniesieniu do sektora MSP wsparcie ze środków UE do 2006 r. włącznie nie podlegało ograniczeniom regulacji związanych z pomocą publiczną. Sytuacja ta zmieniła się od 2007 r. Do celów pomocy publicznej przedsiębiorcą mikro, małym i średnim jest podmiot spełniający wymogi przewidziane w przepisach unijnych, a konkretnie w załączniku I do rozporządzenia (WE) nr 800/2008. Aby zostać zaliczonym do kategorii MSP, przedsiębiorca musi więc spełnić trzy warunki dotyczące: poziomu zatrudnienia, wielkości ekonomicznych i stopnia niezależności. Jednym z głównych celów prowadzenia definicji MSP jest zapewnienie, aby środki publiczne wspierające działalność MSP były przyznawane wyłącznie tym przedsiębiorstwom, które rzeczywiście takiego wsparcia potrzebują [Gancarczyk 2010, s. 142; Lejcyk, Poździk 2010, s. 135].

Środki publiczne przeznaczane są także na wsparcie działań innowacyjnych. We współczesnym świecie innowacje to istotny czynnik rozwoju gospodarczego, podnoszący jakość oferowanych produktów i świadczonych usług, a tym samym poziom konkurencyjności przedsiębiorstwa. Dzięki wprowadzaniu przez przedsiębiorstwa nowych produktów, technologii, metod organizacji pracy wykorzystujących w tym celu rolę nauki konkurencyjna staje się również dana gospodarka. Najbardziej rozwiniętymi obecnie regionami są te, które zdołały stworzyć środowiska sprzyjające innowacjom [Weiss 2011, s. 61–62].

Problem, czy wspieranie innowacyjności powinno dotyczyć tylko małych i średnich przedsiębiorstw, nie jest jednoznacznie rozstrzygnięty, są bowiem argumenty przemawiające zarówno za wspieraniem innowacyjności małych firm, jak i wiążące badania i rozwój z możliwościami dużego przedsiębiorstwa. Wśród argumentów za dużymi przedsiębiorstwami, jako lepiej predestynowanymi do prowadzenia działalności innowacyjnej, wskazuje się zdolność do ponoszenia wysokich nakładów związanych z utrzymaniem potencjału badawczo-rozwojowego (zatrudnienie wysoko wykwalifikowanych zespołów badawczych, większa skala prowadzonych badań), możliwość lepszej dywersyfikacji ryzyka związanego z działalnością badawczą, a także wykorzystania korzyści skali w produkcji i dystrybucji oraz w redukcji kosztów, wynikające z wdrożenia efektów uzyskanych badań [Rothwell, Dodgson 1994, s. 310–311]. Z kolei małe przedsiębiorstwa cechują się bardziej elastycznymi i mniej sformalizowanymi strukturami zarządzania, co zapewnia swobodę działania twórców. Małe przedsiębiorstwa są też bardziej sprawne w gromadzeniu informacji

<sup>1</sup> Na przykład Raport Komisji Europejskiej [*To improve the framework...* 1998].

o potrzebach klientów i wyznaczaniu nowych kierunków badań, sprawniej dokonują wdrożeń oraz szybciej wprowadzają na rynek efekty działalności badawczej. Przewagę małym firmom może także dawać brak obciążenia w postaci kapitału zamrożonego we wcześniejszych generacjach technologii [Stawasz 1999, s. 53].

Wprowadzanie innowacji obarczone jest zwykle dużym ryzykiem niepowodzenia i niepewnością odnośnie do wielkości spodziewanych efektów i realizowanej stopy zwrotu, stąd subsydiowanie działań innowacyjnych przedsiębiorstwa zapewnić ma obniżenie koniecznych nakładów i chociaż nie wpływa na zmienność oczekiwanych efektów, to podwyższa oczekiwaną stopę zwrotu z inwestycji, skłaniając do prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej i wdrożeniowej. Aby zachęcić podmioty do podejmowania działalności gospodarczej w ogóle i do koncentrowania wysiłków na pewnych elementach działalności gospodarczej, takich jak innowacje, Unia Europejska i rządy krajowe oferują dotacje przeznaczone na współfinansowanie działań w ramach projektów.

**Tabela 1.** Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw 2004–2006 – obszary wsparcia i instrumenty realizacji

Obszary	Instrumenty
Finansowanie	Pożyczki, kredyty preferencyjne, wsparcie instytucji zapewniających dostęp do zewnętrznego finansowania inwestycji przedsiębiorstw
B+R	Finansowanie współpracy między sferą badawczo-rozwojową i przedsiębiorstwami
Inwestycje	Dotacje na inwestycje
Informacja	Dotacje na pomoc doradczą dla MSP, rozwój systemu dostępu przedsiębiorców do informacji i usług publicznych <i>on-line</i>

Źródło: [Gancarczyk 2010, s. 154].

**Tabela 2.** SPO Innowacyjna Gospodarka – obszary wsparcia i instrumenty realizacji

Obszary	Instrumenty
Zakładanie firm	Finansowanie tworzenia nowych przedsiębiorstw opartych na innowacyjnych rozwiązaniach
Nowe technologie	Wsparcie finansowe innowacyjnych MSP na początkowych etapach wzrostu, finansowanie wdrożenia prac badawczo-rozwojowych
Finansowanie	Wsparcie dla instytucji dostarczających kapitału dla innowacyjnych MSP
Szkolenia	Dofinansowanie szkoleń i doradztwa dla opracowania wdrożenia wzorów użytkowych i przemysłowych
Inwestycje	Nowe inwestycje dla wdrożenia wysoko innowacyjnych rozwiązań
Kooperacja przemysłowa	Tworzenie powiązań sieciowych i klastrów, wsparcie ośrodków innowacyjności
Internacjonalizacja	Rozwój sieci obsługi inwestorów, doradztwo, szkolenia w zakresie realizacji i promocji eksportu

Źródło: [Gancarczyk 2010, s. 155].

W latach 2004–2006 środki pochodzące z funduszy strukturalnych rozdysponowane były za pośrednictwem siedmiu sektorowych programów operacyjnych (SPO). Najsilniej jednak na rozwój przedsiębiorstw ukierunkowano program SPO Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, a jego obszary i narzędzia wsparcia, istotne dla MSP, prezentuje tab. 1.

Natomiast w latach 2007–2013 głównym programem skierowanym do sektora przedsiębiorstw jest Sektorowy Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka. Na jego realizację przewidziano kwotę 8,3 mld euro ze środków Europejskiego Fundusze Rozwoju Regionalnego, przy czym łączna wielkość środków finansowych zaangażowanych w realizację POIG to 9,7 mld euro [Lejczyk, Poździk 2010, s. 129]. Program ten ma na celu wspieranie szeroko rozumianej innowacyjności przy zastosowaniu instrumentów zaprezentowanych w tab. 2.

### 3. Zagrożenia wynikające ze wsparcia bezpośredniego przedsiębiorstw

Środki publiczne kierowane w ramach dotacji bezpośrednich powinny zatem mieć na celu zarówno poprawę efektywności dotowanych przedsiębiorstw, jak i wynikające z dotacji korzyści społeczne. Istotną cechą jest także trwałość uzyskanych efektów, tj. skok rozwojowy przedsiębiorstw oraz kontynuacja inwestycji, tym razem na warunkach rynkowych. Doceniając jednakże niewątpliwie pozytywne efekty związane z bezpośrednim wsparciem przedsiębiorstw, należy zasygnalizować kilka możliwych zagrożeń związanych z przekazywaniem bezzwrotnej pomocy publicznej podmiotom gospodarczym.

Pierwszym jest zagrożenie związane z asymetrią informacji pomiędzy instytucją finansującą a przedsiębiorcą. Zwykle zarządzający przedsiębiorstwem dysponuje lepszymi od zewnętrznych inwestorów informacjami, dotyczącymi zwłaszcza perspektyw firmy. Sytuacja, w której zarządzający dysponuje lepszą informacją niż inwestor zewnętrzny, nosi nazwę asymetrii informacyjnej [Brigham 1997, s. 199–200; Akerlof 1970, s. 488–500]. Przedsiębiorca jest zainteresowany otrzymaniem dotacji, zawsze (ze względu na obniżenie nakładów) podwyższy ona bowiem wewnętrzną stopę zwrotu z planowanej inwestycji. Beneficjent dotacji może być również nastawiony na szybkie czerpanie korzyści prywatnych z inwestycji, nie zaś budowanie wartości przedsiębiorstwa. Instytucja finansująca stara się łagodzić następstwa asymetrii informacji poprzez wprowadzenie procedur kontrolnych, a także gwarancji czasowych odnośnie do spodziewanych efektów (np. utrzymanie zatrudnienia przez określony czas). Jednakże, podobnie jak w przypadku innych umów dotyczących przekazania kapitału (np. fundusze *venture capital*), pojawia się tu zagrożenie w postaci możliwości manipulacji danymi o jakości projektu (*moral hazard*).

Z istnieniem asymetrii informacji wiąże się wysyłanie przez przedsiębiorców sygnałów, czyli podejmowanie działań, które dostarczają inwestorom zewnętrznym

informacji o tym, jak zarządzający postrzega perspektywy przedsiębiorstwa. W celu maksymalizacji wartości firmy zarządzający będą więc wysyłać sygnały wskazujące na korzystne perspektywy rozwoju przedsiębiorstwa, natomiast unikać działań sygnalizujących ich potencjalne obawy odnośnie do jego przyszłości [Brigham 1997, s. 201].

Kolejnym zagrożeniem związanym z bezpośrednim wsparciem finansowym przedsiębiorstw jest problem reinwestowania. Przy korzystaniu z możliwości pozyskania darmowego źródła finansowania założenia do projektów mogą nie być tak precyzyjne i poprawnie oszacowane, jak w przypadku środków własnych. Istnieje zatem ryzyko, że w projekcie błędnie oszacowany zostanie potencjał rynkowy nowego produktu, liczba klientów czy reakcja konkurencji i tym samym zamiast spodziewanego w wyniku inwestycji wzrostu efektywności przedsiębiorstwa inwestycja stanie się swoistym balastem, obciążającym kosztowo firmę. W skrajnym przypadku przedsiębiorcy mogą pozyskiwać dotacje, co do których spodziewany efekt polegać będzie jedynie na spełnieniu warunku zapewniającego bezzwrotność dotacji, stawianego przez instytucję finansującą (np. utrzymanie działalności, miejsc pracy)<sup>2</sup>. Nie nastąpią wówczas spodziewane długotrwałe efekty gospodarcze.

Możliwym negatywnym efektem jest wypieranie przez dotacje dostępnych dla przedsiębiorstwa źródeł finansowania oferowanych na warunkach rynkowych, co stoi w sprzeczności z celem wspierania MSP, tj. eliminowaniem niedoskonałości rynkowych związanych z dostępnością kapitału. Mając wybór pomiędzy bezpłatną dotacją a kredytem lub zakumulowanym kapitałem własnym, przedsiębiorca – jako *homo economicus* – skorzysta z najtańszego źródła finansowania, czyli ze środków publicznych.

#### 4. Ewaluacja projektów finansowanych ze środków publicznych

Konstruując program bezpośredniego wsparcia przedsiębiorstw, władza publiczna buduje swego rodzaju portfel inwestycji, zakładając, że część z nich może być nietrafiona, tj. nie zapewni znaczących efektów ekonomicznych i społecznych. Jednakże konstruując programy, należy stworzyć warunki, aby odsetek dotacji nietrafionych był możliwie najmniejszy. Stąd duże znaczenie ma ewaluacja programów wsparcia pod kątem uzyskanej efektywności wsparcia publicznego.

Kluczowym elementem kontroli i monitoringu jest zbiór wskaźników, które stanowią miarę dochodzenia do celów interwencji unijnej, zaangażowania zasobów, uzyskanych efektów ekonomicznych, społecznych i ekologicznych, ich priorytetów

---

<sup>2</sup> Zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1083/2006 w państwach udzielających pomocy ze środków unijnych powinny istnieć przepisy gwarantujące trwałość inwestycji w działalność gospodarczą i pozwalające unikać wykorzystania funduszy do osiągnięcia nienależnych korzyści, a zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 800/2008 inwestycja musi być utrzymana w regionie otrzymującym pomoc (regionalną) przez co najmniej pięć lat lub, w przypadku MSP, co najmniej trzy lata od dnia zakończenia jej realizacji [Lejczyk, Poździk 2010, s. 138].

operacyjnych i działań. Monitoring z założenia miał umożliwiać systematyczną obserwację wyselekcjonowanych wskaźników obrazujących dynamikę i strukturę zjawisk objętych celami projektów, programów operacyjnych, strategii wykorzystania Funduszu Spójności i Narodowego Planu Rozwoju oraz Podstaw Wsparcia Wspólnoty, dostarczając informacji zwrotnych na temat zgodności przebiegu realizacji założeń z harmonogramem. Dotyczy to zarówno monitoringu finansowego (wydatkowania środków publicznych), jak i rzeczowego (faktyczny postęp) [Nurzyńska 2011, s. 89].

Proces absorpcji dotacji w Polsce nie jest jeszcze zakończony. Wiele programów jest dopiero w fazie pomiaru efektywności. Trudno także wypowiadać się na temat długofalowych efektów wsparcia bezpośredniego. Jednak można odnieść się do dostępnych raportów dotyczących dotacji już przyznanych<sup>3</sup>.

Podstawową metodą badawczą jest metoda wywiadów, w których przedsiębiorcy najczęściej wskazują spośród zestawu wskaźników potencjalnie wrażliwych na oddziaływanie dofinansowanego projektu wartości uzyskane w ich przedsiębiorstwie. Niektóre badania stosują także wywiady eksperckie, wywiady pogłębione lub zogniskowane wywiady grupowe. Zdarzają się też przykłady dobrych praktyk (*case study*), choć zwykle ograniczające się do prezentacji przypadków, bez pogłębionej analizy ekonomiczno-finansowej. Weryfikacji skuteczności realizacji poszczególnych programów oraz ich efektywności dokonuje się poprzez ankietę, odzwierciedlającą subiektywną ocenę beneficjentów. Ustalane są również wartości wskaźników założonych wcześniej w umowie o dofinansowanie, jakie udało im się dzięki realizacji projektu osiągnąć. Cenne są badania odnoszące otrzymane wyniki do grupy kontrolnej (podobnych przedsiębiorstw niebiorących udziału w projekcie), choć warto się zastanowić nad zasadnością uznawania wszystkich zaobserwowanych różnic za korzyści z pomocy publicznej.

Wśród problemów metodycznych takiego badania wskazać należy subiektywność ocen wyrażanych przez przedsiębiorców w wywiadach kwestionariuszowych. Tak naprawdę badane są nie efekty rzeczowe inwestycji, ale opinie o nich. Na uwagę zasługuje również relacja zachodząca pomiędzy badającym a badanym. Badania cechują się dużą zwrotnością kwestionariuszy ankiet, z uwagi na występujące już na etapie umowy finansowej zobowiązanie do uczestnictwa w badaniach ewaluacyjnych. Z perspektywy badanego jest więc to dalszy ciąg procesu związanego z pozyskaniem dotacji. Niezależnie od pożytkowania dotacji oraz długofalowości jej efektów będzie istniała tendencja do udzielania odpowiedzi, które – w przeświadczeniu badanego podmiotu – są oczekiwane przez badającego. Można zatem oczekiwać małej skłonności do przyznawania się do błędów popełnionych na etapie projektowania inwestycji, szacowania jej korzyści, potencjału rynku czy oczekiwań

---

<sup>3</sup> Najbardziej znaczący raport to: *Ocena instrumentów wsparcia bezpośredniego przedsiębiorstw. Podsumowanie wyników ewaluacji wybranych Działań SPO WKP*, red. J. Pokorski, PARP, Warszawa 2010.



klientów. Metoda taka nie pozwala więc ustalić zjawiska przeinwestowania. Równocześnie istnieje ryzyko manipulowania sygnałem o jakości projektu i zawyżania jego efektów, wykazania zgodności uzyskanych rezultatów z wcześniejszymi deklaracjami.

W badaniu należy zatem dążyć do sformułowania wyraźnego celu prowadzonego badania oraz uświadomienia go badanym podmiotom. Celem tym powinna być poprawa przyszłej alokacji środków oraz zdobycie kompleksowej informacji o faktycznych efektach ekonomicznych i społecznych prowadzonych inwestycji oraz przyczynach rozbieżności pomiędzy efektami planowanymi *ex ante* w relacji do analizy *ex post*. Badany podmiot powinien mieć świadomość braku konsekwencji, jeżeli pomiędzy projektem zawartym we wniosku a efektem końcowym pojawią się różnice.

Badania kwestionariuszowe z gotowym zestawem potencjalnych efektów budzą wątpliwość odnośnie do poprawności rozumienia określonych terminów przez badany podmiot. Realizując badanie, warto uszczegółowić definicje takich pojęć, jak innowacja, rozwój, rentowność, pozycja konkurencyjna, które nie są jednoznaczne i poszczególne podmioty mogą stosować różne skale wartościujące natężenie zjawiska. Należy zatem dążyć do jak najbardziej precyzyjnej definicji zawartych w ankietach pojęć, bądź wprowadzenia uzasadnień dla wybieranych odpowiedzi we wskaźnikach, które w opinii badanego obrazują skalę osiągniętego efektu. Rodzi to oczywiście problemy z analizą takiego badania, ale warto rozważyć, czy lepsze wyniki da masowe przebadanie większości populacji z wykorzystaniem standaryzowanej ankiety, czy też określenie odpowiedniej do wnioskowania statystycznego próby badawczej i precyzyjne oszacowanie efektów na reprezentatywnej próbie przedsiębiorstw.

Wątpliwości w dostępnych badaniach budzi także dobór wskaźników, które mają mierzyć efektywność. Spotykane wielkości to najczęściej wielkość przychodów ze sprzedaży oraz ich dynamika, wielkość kosztów działalności operacyjnej i ich dynamika, poziom zatrudnienia, poziom zobowiązań i nakładów inwestycyjnych. Porównanie różnic we wskaźnikach dynamiki badanych przedsiębiorstw w relacji do grupy kontrolnej przypisywane jest znaczeniu dotacji. Na podstawie kwotowych efektów w relacji do nakładów inwestycyjnych szacowana jest produktywność dotacji. W tym miejscu warto się zastanowić nad relacją przeciętnej produktywności dotacji do efektywności przedsiębiorstwa.

Efektywność przedsiębiorstwa oddaje wskaźnik stanowiący relację korzyści ściśle związanych z poniesionymi nakładami do wielkości tych nakładów. Zasadne zatem byłoby posługiwanie się już na poziomie przedsiębiorstwa wskaźnikami, które służą do pomiaru efektywności gospodarowania – precyzyjnie zdefiniowanymi wskaźnikami rentowności i stopy zwrotu ze zrealizowanej inwestycji. Nie bez znaczenia jest także źródło danych oraz weryfikacja zgodności podawanych danych z faktycznie osiągniętymi wynikami. Możliwą metodą badawczą jest tu ocena efektywności inwestycji *ex post* wraz z wyznaczeniem na podstawie ujednoczonych

zasad wewnętrznej stopy zwrotu z projektu. Pozwala to na faktyczny pomiar efektywności, czyli relacji efektu do korzyści, oraz poszukiwanie przyczyn odchyień pomiędzy planowanymi a zrealizowanymi wielkościami.

Dobrym rozwiązaniem jest także ustalenie przesłanek negatywnych efektów korzystania z dotacji publicznych, tj. przeinwestowania, wypierania kapitału użytkowanego na warunkach rynkowych, konsumowania bieżących korzyści zamiast dalszego rozwoju przedsiębiorstwa (zaburzenie trwałości efektu). Zjawiska negatywne trudno uchwycić za pomocą badań kwestionariuszowych, eliminacja zaś firm o podobnych cechach w przyszłości powinna pozwolić na poprawę portfela przyszłych beneficjentów programu. Zjawiska negatywne badać można przez występowanie przesłanek, które uprawdopodobniają istnienie określonej sytuacji. Badanie takie postulował m.in. ekspert niezależny PARP P. Tamowicz [Pokorski (red.) 2010, s. 14], sugerując przeprowadzenie analizy dotychczasowych wyników wnioskodawcy oraz utrudnienie w dostępie do dotacji firmom, w których przed złożeniem wniosku wypłacana była dywidenda. Dotacja stanowi w tym wypadku przesłankę istnienia możliwości rynkowego sfinansowania inwestycji z wykorzystaniem akumulowanego kapitału. Warta rozpatrzenia, jako przesłanka ryzyka moralnego, jest także analiza kosztów pod kątem ich związku z działalnością operacyjną. Dotyczy to kosztów pośrednich, w tym o charakterze administracyjnym i ogólnego zarządu, które są przejawem prywatnych korzyści zarządzającego. Potencjalnym rozwiązaniem jest próba implementacji, na podstawie danych historycznych, metody oceny przyszłych beneficjentów kolejnych programów opartej na analizie dyskryminacyjnej, stosowanej w bankach do punktowej oceny klienta.

W celu poprawy efektywności programów warto byłoby także dokonać innego grupowania przedsiębiorstw niż tradycyjnie wynikającego z podziałów według wielkości (firmy mikro, małe i średnie) lub rodzaju działalności (usługowa, handlowa, produkcyjna). Wskazane byłoby poszukiwanie innych kryteriów podziału pod kątem np. spodziewanych efektów inwestycji, rozmiarów działalności (wielkości obrotów, posiadanego majątku), czasu istnienia na rynku (nowo tworzone, posiadające historię), skali działalności w ujęciu przestrzennym (rynek lokalny, regionalny, krajowy, rynki zagraniczne). Podział beneficjentów według homogenicznych grup prowadzić może do uchwycenia specyfiki określonych projektów inwestycyjnych oraz uwarunkowań skuteczności bezpośredniego wsparcia w odniesieniu do grupy firm o tych samych cechach.

Kolejną kwestią wymagającą uwzględnienia w badaniach ewaluacyjnych jest poziom innowacyjności. W wielu przypadkach beneficjenci programów zgłaszają jako efekt inwestycji powstanie innowacji produktowej lub procesowej. Programy pomocowe określają zwykle, co można uznać za innowację. Definicje te są sformułowane często na poziomie najniższej skali nowości, tj. uznają za innowację wprowadzenie rozwiązania nowego dla firmy, choć znanego i stosowanego z powodzeniem przez inne firmy na świecie, należącego zatem już do zbioru technologii danej branży, z którymi w rzeczywistości nie wiąże się większe ryzyko innowacyjne. In-

nowacyjność beneficjentów sprowadza się więc do unowocześnienia parku maszynowego, nie zaś do wdrożenia innowacji wymagających wydatków na działalność badawczo-rozwojową. W tym miejscu zaznaczyć należy, że problem ten jest znany w raportach ewaluacyjnych i uwzględniany w rekomendacjach.

## 5. Podsumowanie

Celem strategicznym NSRO dla Polski jest tworzenie warunków do wzrostu konkurencyjności gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz wzrost poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej. Wsparcie publiczne dla małych i średnich przedsiębiorstw należy więc traktować jako planowe, zorganizowane działanie na rzecz rozwoju i podnoszenia konkurencyjności tej grupy podmiotów, a co za tym idzie – całej gospodarki. Interwencja państwa za pomocą środków publicznych pochodzących z budżetu danego państwa i budżetu unijnego powinna być realizowana na podstawie stwierdzonych niedoskonałości rynku. Niestety środki unijne przyznawane w ramach wsparcia bezpośredniego są często marnotrawione z punktu widzenia celu, do realizacji którego powinny się przyczyniać, co potwierdza w pewnym stopniu poziom Sumarycznego Indeksu Innowacyjności (SII) dla Polski, która uplasowała się na szóstym miejscu od końca wśród 27 państw członkowskich. Niższy wskaźnik osiągnęły jedynie Łotwa, Bułgaria, Litwa, Rumunia i Słowacja [*Innovation...* 2011, s. 71]. Doświadczenia z programów, które już zostały zakończone, powinny być wykorzystane do bardziej efektywnej alokacji środków, napływających jeszcze do Polski i polskich przedsiębiorstw. Potrzebne są jednak zmiany w ewaluacji zakończonych projektów, a następnie w kryteriach przyznawania środków publicznych kolejnym przedsiębiorstwom.

## Literatura

- Akerlof G.A., *The Market for 'Lemons': Quality, Uncertainty and the Market Mechanizm*, „Quarterly Journal of Economics”, August 1970.
- Brigham E.F., *Podstawy zarządzania finansami*, PWE, Warszawa 1997.
- Gancarczyk M., *Wsparcie publiczne dla MSP. Podstawy teoretyczne a praktyka gospodarcza*, C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Innovation Union Scoreboard 2010*, 2011, Maastricht Economic and Social Research and Training Centre on Innovation and Technology, [http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/iu-scoreboard-2010\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/iu-scoreboard-2010_en.pdf) (15.01.2012).
- Lejczyk M., Poździk R., *Fundusze unijne. Zasady finansowania projektów ze środków unijnych w Polsce w latach 2007–2013*, Verba, Lublin 2010.
- Nurzyńska I., *Fundusze Unii Europejskiej a system finansowania inwestycji ze środków publicznych w Polsce*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa 2011.

- Pokorski J. (red.), *Ocena instrumentów wsparcia bezpośredniego przedsiębiorstw. Podsumowanie wyników ewaluacji wybranych Działań SPO WKP*, PARP, Warszawa 2010.
- Programy Unii Europejskiej wspierające MŚP. Przegląd głównych możliwości finansowania dostępnych dla europejskich MŚP*, Komisja Europejska, listopad 2009, [http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/\\_getdocument.cfm?doc\\_id=4611](http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=4611) (15.01.2012).
- Rothwell R., Dodgson M., *Innovation and size of firm*, [in:] R. Rothwell, M. Dodgson (eds.), *The Handbook of Industrial Innovation*, Edward Elgar Publishing Ltd., Aldershot 1994.
- Stawasz E., *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 1999.
- Szewieczek D., Tkaczyk S., Roszak M., *Technologia wytwarzania elementem kształtującym wartość przedsiębiorstwa produkcyjnego*, [w:] E. Skrzypek (red.), *Value 2003: wpływ zasobów niematerialnych na wartość firmy – materiały z konferencji naukowej*, Kazimierz Dolny, UMCS w Lublinie, Lublin 2003.
- Tamowicz P., *Fundusze inwestycyjne typu venture capital*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 1995.
- To improve the framework for SMEs in the chemicals, plastic, rubber and related sectors*, Komisja Europejska, 1998, <http://www.ue.com> (15.01.2012).
- Urbanowska-Sojkin E., *Niematerialne czynniki konkurencyjności przedsiębiorstwa*, [w:] E. Urbanowska-Sojkin, P. Banaszyk (red.), *Współczesne metody zarządzania strategicznego przedsiębiorstwem*, Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu nr 43, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2004.
- Weiss E., *Pozyskiwanie środków unijnych przez przedsiębiorstwa innowacyjne. Podejście procesowe*, C.H. Beck, Warszawa 2011.

## **METHODOLOGICAL PROBLEMS OF MEASURING THE EFFECTIVENESS OF SUPPORT INSTRUMENTS FOR COMPANIES**

**Summary:** The aim of this article is the critical analysis of the methods of effectiveness measurement of support instruments for SME in Poland and the search for desired indicators of the effectiveness of received aid. The analysis concerns the methods used in practice: the assumptions adopted in the study, their impact on the results and conclusions about the effectiveness of business support instruments. The article presents defects of the method used for project evaluation and possible directions of change.

**Keywords:** public aid, effectiveness, competitiveness, SME.