

# PERSPEKTYWY WSPARCIA STARTUPÓW W LATACH 2021–2027<sup>1</sup>

**Maciej SABAL**

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Wydział Metali Nieżelaznych, Katedra Przeróbki  
Plastycznej i Metaloznawstwa Metali Nieżelaznych

**Streszczenie:** Doświadczenia z mijającej perspektywy finansowej Unii Europejskiej w zakresie wsparcia przedsiębiorstw, a także informacje dotyczące negocjacji polskich władz z Komisją Europejską odnośnie do nowej perspektywy (2021–2027) wskazują na to, iż w najbliższych latach środki na rozwój będą mogły pozyskać firmy z wewnętrznym potencjałem B+R, w tym startupy. Te ostatnie już obecnie mogą liczyć na wsparcie kierowane z różnych programów krajowych i regionalnych. Celem rozdziału jest analiza tendencji w zakresie promowania startupów przez kierowanie do tej grupy firm wsparcia nie tylko poprzez programy krajowe i regionalne, ale także bezpośrednio ze środków Komisji Europejskiej. Wyniki badań opartych na porównaniu dokumentów strategicznych Unii Europejskiej, a także adaptacja teorii innowacji doprowadziły autora do wniosku, że startupy mogą stać się wiodącym narzędziem wdrażania i promowania innowacji. Istotną jest również konstatacja, iż oprócz startupów, których jest w Polsce maksymalnie 5 tys., w procesie tym ważną rolę odegrają inne przedsiębiorstwa, które będą czerpać z wiedzy i doświadczeń firm inicjujących innowacje. To w pewnej mierze odpowiada Schumpeterowskiej koncepcji innowacji, zgodnie z którą zyski z nowej technologii czerpie nie tylko firma, która innowację zainicjowała, ale także inne przedsiębiorstwa imitujące początkową technologię.

**Słowa kluczowe:** startupy, projekty innowacyjne, Unia Europejska, innowacje

## 1. Wprowadzenie

Wsparcie dla przedsiębiorstw w kończącej się perspektywie finansowej 2014–2020 opiera się w większym stopniu na finansowaniu doradztwa, szkoleń czy mentoringu aniżeli na bezpośrednich transferach w formie dotacji. Te ostatnie były powszechne we wcześniejszym okresie programowania, tj. w latach 2007–2013, zarówno dla przedsiębiorstw opierających swoje działania na innowacjach, jak i dla tych, których nie można określić jako innowacyjne.

W obecnej, zbliżającej się do końca, perspektywie finansowej znaczna pula środków została przeznaczona na wsparcie startupów, szczególnie z funduszy Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój (POIR), ale także regionalnych programów operacyjnych.

---

<sup>1</sup> Wydanie publikacji zostało sfinansowane przez Akademię Górniczo-Hutniczą im. Stanisława Staszica w Krakowie (subwencja na utrzymanie i rozwój potencjału badawczego).

Zgodnie z opisaną tendencją wsparcie to polega na finansowaniu funduszy *venture capital* (VC), które wspierają wybrane startupy, oraz programów akceleracyjnych. Wsparcie bezpośrednie, poza nielicznymi wyjątkami, jest praktycznie niedostępne.

Celem rozdziału jest przeanalizowanie perspektyw wspierania startupów w okresie 2021–2027 w Polsce na tle obecnie obowiązujących rozwiązań oraz modyfikacji sposobu dystrybuowania środków wspólnotowych. Wydaje się, że ten ostatni czynnik sprzyja finansowaniu przedsięwzięć innowacyjnych. W kontekście toczących się prac nad Umową Partnerstwa Polski z Unią Europejską, a także planowanej modyfikacji przepisów prawa w Polsce w celu ułatwienia działania startupów można zaobserwować pewną tendencję towarzyszącą próbom uczynienia z Polski kraju o bardziej innowacyjnej gospodarce. Obserwacja ta została zestawiona z koncepcją innowacyjności autorstwa Schumpetera oraz endogenicznym modelem wzrostu gospodarczego Romera.

## 2. Startupy – problemy metodologiczne

Najbardziej popularna definicja startupu została zaproponowana przez Steve’a Blanka, zgodnie z nią jest to tymczasowa organizacja, która poszukuje rentownego, skalowalnego i powtarzalnego modelu biznesowego (Blank, 2013). O ile ta definicja dobrze oddaje ducha tego typu przedsiębiorstw, o tyle w kontekście polskich realiów bardziej odpowiednia wydaje się ta zaproponowana w raporcie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Zgodnie z tym opracowaniem startup to „podmiot reprezentowany (...) przez osobę będącą na etapie zakładania firmy lub prowadzącą ją przez okres do 3,5 roku i wykorzystującą do wytwarzania swoich produktów/usług technologie/metody pracy dostępne na rynku nie dłużej niż 5 lat” (Nieć, 2019: 4). Definicja ta została ukuta na potrzeby badania zrealizowanego w latach 2017–2018 dotyczącego sytuacji tych podmiotów w Polsce. Badanie to można potraktować jako jedno z bardziej reprezentatywnych dla tego środowiska w Polsce, co – przy zastrzeżeniu, że nie ma precyzyjnych danych na temat liczby startupów w kraju (m.in. z powodu braku prawnie przyjętej definicji) – powoduje, iż jest to jedno z bardziej wiarygodnych źródeł danych na ten temat. Dane dotyczące liczby tego typu przedsiębiorstw publikowane są rzadko, większość autorów opracowań po prostu nie podaje skali. Warto podkreślić, że na potrzeby przywołanego raportu opracowanego na zlecenie PARP również nie podjęto się oszacowania liczby tych firm. Niemniej jednak czasem takie informacje są publikowane. Według raportu przeprowadzonego przez Startup Poland w 2016 roku w bazie fundacji było 2,7 tys. tego typu podmiotów (Skala i Kruczkowska, 2016: 8). Najnowsze dane pochodzące z raportu *Five years of Google for Startups in Central and Eastern Europe*, przygotowanego przez Google for Startups we współpracy z Kantar i Startup Poland, z listopada 2020 roku, wskazują natomiast na to, że ich liczba wynosi 4,7 tys., z czego aż 60% to firmy wyłącznie z branży IT i ICT (Google for Startups, 2020). Problemy metodologiczne mają swoje źródło nie tylko w braku definicji tego rodzaju firm, ale także odmiennym traktowaniu startupów w różnych badaniach. Raport Google for Startups odnosi się do tych firm „rozszerzająco”, uwzględniając część przedsiębiorstw z branży IT, które w innych badaniach nie zostałyby zaliczone w poczet startupów. Liczbę 4,7 tys. można potraktować zatem jako nieco zawyżoną.

### 3. Teoria przedsiębiorcy a innowacje

Klasyczna już koncepcja innowacji zaproponowana przez Josepha Schumpetera przedstawia je jako nowe kombinacje w gospodarce przyjmujące postacie nowych produktów lub usług, nowych metod produkcyjnych, połączonych z nowymi technologiami, nowych rynków zbytu, nowych czynników produkcji oraz dostawców tych zasobów oraz nowej organizacji rynku (Schumpeter, 1960). W ciągu ostatnich dekad koncepcje tego austriackiego ekonomisty zostały zaadaptowane przez badaczy i są obecne w refleksji nad wdrażaniem innowacji. Opisany przez Schumpetera proces wprowadzania innowacji przez przedsiębiorcę-innowatora może przyczynić się do osiągnięcia zysku. Ten zaś zachęca konkurentów i przyciąga naśladowców, którzy powielają rozwiązania przyjęte przez przedsiębiorcę. Po okresie rozpowszechnienia i dyfuzji innowacji zysk przedsiębiorcy-innowatora z reguły ulega zmniejszeniu, jednak jest on zaangażowany w kolejną innowację. Przedstawiona tu – w pewnym uproszczeniu – koncepcja wybitnego austriackiego badacza może stanowić punkt wyjścia do rozważań nad wdrażaniem innowacji oraz uczynieniem z przedsiębiorstw innowacyjnych głównej siły napędowej gospodarki.

W kontekście rozważań nad startupami szczególnie atrakcyjna wydaje się tzw. triada Schumpetera – oryginalna koncepcja innowacji, zgodnie z którą innowacja rozumiana jako nowa kombinacja środków produkcji jest odróżniana od wynalazków (inwencji) i imitacji innowacji. Zgodnie z tą koncepcją wynalazek-inwencja stwarza możliwości innowacyjne, innowacja polega na zastosowaniu wynalazku przez przedsiębiorcę-innowatora, natomiast imitacja-naśladownictwo opiera się na wykorzystaniu innowacji przez naśladowców. Austriacki ekonomista podkreśla etap wykorzystania w praktyce wynalazku, w przeciwnym razie jest on ekonomicznie bez znaczenia (Schumpeter, 1960: 140–142). Kluczowe jest zatem rozdzielenie funkcji wynalazcy od innowatora. Badania praktyczne potwierdzają koncepcję Schumpetera, wykazano bowiem związek pomiędzy większą liczbą skomercjalizowanych patentów a rozdziałem ról przedsiębiorstw zgodnie z opisaną triadą (Braunerhjelm i Svensson, 2010).

### 4. Perspektywa UE 2021–2027 – w stronę innowacji

W ciągu ostatnich kilkunastu lat Polska oraz inne kraje przyjęte do Unii Europejskiej w 2004 oraz 2007 roku otrzymały bezprecedensową pomoc ze środków wspólnotowych. Ta interwencja miała decydujący wpływ na wiele obszarów życia społecznego i gospodarczego. Bardzo ważnym elementem było wsparcie przeznaczone dla przedsiębiorstw. We wszystkich nowo przyjętych państwach stanowiło ono istotny bodziec rozwojowy dla gospodarek. Dotacje dla firm, szczególnie w pierwszym okresie programowania, czyli w latach 2007–2013, pozwoliły na poczynienie nowych inwestycji i rozwój. W Polsce sformułowanie „środki unijne” stało się niemal synonimem bezzwrotnego wsparcia na rozwój firm.

Programy wspierające innowacyjność wpisywały się początkowo w założenia strategii lizbońskiej, które można streścić jako uczynienie z Europy atrakcyjnego miejsca do inwestycji i podejmowania pracy, rozwijania innowacji oraz tworzenia

większej liczby miejsc pracy (Budzyńska i in., 2002), a następnie strategii *Europa 2020*, w której rozwinięto wcześniejsze założenia, podkreślając, że należy uczynić z Europy bardziej atrakcyjne miejsce do lokowania inwestycji i podejmowania pracy oraz rozwijania innowacji (KE, 2010).

Już w końcowym okresie pierwszej perspektywy finansowej wiadomo było, że większy nacisk przy przyznawaniu wsparcia będzie położony na przedsięwzięcia innowacyjne. Jednocześnie przedsiębiorcy zamiast bezpośrednich dotacji mogli liczyć na wsparcie w formie m.in. szkoleń i doradztwa. W perspektywie 2014–2020 środki na rozwój dla firm były w dużej mierze dystrybuowane w formie pożyczek, przy czym te ostatnie były i są udzielane na korzystniejszych warunkach niż te, które oferował sektor bankowy. Dotacje, wcześniej powszechne i stosunkowo łatwe do pozyskania (także dla firm, które nie wdrażały innowacji), są wciąż stosowane, jednak ograniczają się one do finansowania wyłącznie tych inwestycji przedsiębiorstw, które są obciążone wysokim ryzykiem biznesowym, czyli przeznaczone są dla innowacyjnych rozwiązań realizowanych m.in. przez startupy (MFIPR, 2020). W nowej perspektywie (2021–2027) te trendy znajdą kontynuację. Wynika tak z publikowanych wersji nowych programów, a także projektów budżetowych.

## 5. Nowy instrument wspierania startupów

Jednym z podstawowych źródeł wsparcia dla startupów będzie fundusz EIC Accelerator w ramach programu Horyzont Europa (2021–2027). Jest to program ramowy Unii Europejskiej w zakresie badań naukowych i innowacji. Ma on zastąpić program Horyzont 2020. Program Horyzont Europa ma na celu wzmocnienie bazy naukowej i technologicznej UE oraz europejskiej przestrzeni badawczej, a także zwiększenie europejskich zdolności w zakresie innowacji, konkurencyjności i liczby miejsc pracy. Proponowana przez Komisję Europejską kwota przeznaczona na realizację celów programu wynosi 100 mld euro (EWGIC, 2020).

Ustalenia w zakresie kształtu programu zostały w znacznej mierze poczynione podczas nieformalnego spotkania przedstawicieli państw członkowskich Unii Europejskiej w Sybinie w Rumunii w maju 2019 roku. Efektem szczytu były zalecenia, których główną myśl można sprowadzić do stwierdzenia, że Europa może kształtować swoją przyszłość przez badania naukowe i innowacje (RUE i RE, 2019). Co prawda trudno interpretować deklarację jako wydarzenie przełomowe, bowiem podobne postulaty towarzyszyły ogłoszeniu wcześniejszego programu – Horyzont 2020, ale warto zwrócić uwagę na rozłożenie akcentów – szczególnie roli podmiotów publicznych w stymulacji innowacji. Tym, co odróżnia nowy program od poprzedniego w kontekście wsparcia MŚP, szczególnie startupów, jest osadzony w ramach III Filaru (Innowacyjna Europa) instrument EIC Accelerator. Jego cele zostały sformułowane jako stymulowanie przełomowych odkryć tworzących rynki i ekosystemy, które sprzyjają innowacyjności, a także wsparcie projektów mających przełomowe znaczenie i innowacyjny charakter oraz potencjał do ekspansji, a które są zbyt ryzykowne dla prywatnych inwestorów (EU, 2020: 9). EIC Accelerator ma za zadanie wsparcie projektów od etapu przedkomercyjnego do etapu wprowadzenia na rynek i ekspansji.

Uzupełnieniem dla tego etapu ma być drugi instrument – EIC Pathfinder, polegający na wsparciu projektów od etapu wczesnej technologii do etapu przedkomercyjnego (EU, 2020: 11).

Tak sformułowane cele i instrumenty programu świadczą nie tylko o planowaniu wsparcia innowacji (ten aspekt jest obecny w dokumentach Unii Europejskiej od dekad), ale także o zamiarze doprowadzenia do zastosowania opracowanych rozwiązań. O randze tego działania w nowej perspektywie świadczy również skala budżetu. Na analogiczne działanie w ramach programu Horyzont 2020 pod nazwą SME Instrument przeznaczono 3 mld euro, natomiast na instrumenty EIC w ramach Horyzontu Europa planowany budżet wynosi 8,5 mld euro (budżet jeszcze jest w negocjacji – stan na grudzień 2020). Opisane wsparcie będzie przeznaczony dla projektów realizowanych przez podmioty sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Co istotne, wsparcie będzie przeznaczony dla projektów, które w momencie aplikowania znajdują się na minimum szóstym poziomie gotowości technologicznej (*Technology Readiness Level*, TRL): „Demonstracja produktu – dokonano demonstracji w warunkach zbliżonych do rzeczywistych” (EWGIC, 2020).

Wymóg osiągnięcia co najmniej szóstego poziomu gotowości technologicznej świadczy o tym, że opisywany instrument, będący elementem Filaru III programu Horyzont Europa, ma być swoistym zwieńczeniem strategii wdrażania innowacji. Warto podkreślić, że program Horyzont Europa za główny cel przyjmuje stymulowanie przełomowych odkryć tworzących rynki i ekosystemów, które sprzyjają innowacyjności.

## 6. Startupy jako inicjatorzy innowacji

Wsparcie dla innowacji, w tym pomoc dla startupów, zaplanowane w ramach Horyzontu Europa nie będzie jedynym źródłem środków finansowych przeznaczonych na tego typu inicjatywy. Praktyka z poprzednich okresów programowania pokazuje, że programy krajowe i regionalne ostateczny kształt otrzymują dużo później, niż wskazywałoby na to data ich realizacji, toteż zapewne dopiero w roku 2022 będzie wiadomo, jak zaprojektowano wsparcie dla startupów w ramach innych mechanizmów pomocowych (w perspektywie 2021–2027). Opisany Fundusz AIC Accelerator, z uwagi na priorytet przyznany mu podczas prac na nową perspektywę finansową, można uznać za narzędzie najbardziej spektakularne i tym samym emblematyczne dla polityki Unii Europejskiej w zakresie wspierania innowacji. Warto podkreślić, że firmy ze wszystkich państw członkowskich mogą aplikować o środki z tego programu, zatem szanse na pozyskanie wsparcia są równe dla przedsiębiorstw zarówno ze „starej”, jak i „nowej” Unii Europejskiej. Startupy są podmiotami, które najczęściej nastawione są na rynki nie tylko krajowe, więc takie usytuowanie programu nie powinno stanowić problemów.

Zasygnalizowane w początkowej części niniejszego opracowania ujęcie innowacji w kształcie nadanym mu przez Schumpetera wydaje się interesujące w kontekście prac nad kierunkiem funduszy unijnych, przede wszystkim z uwagi na moment dyfuzji innowacji. Warto przypomnieć, że austriacki ekonomista nie wiązał innowacji

z konkretnymi przedsiębiorstwami. Opisywana teoria zakłada bowiem, że rola danego przedsiębiorstwa, które wprowadziło innowacyjne rozwiązanie na rynek, jest największa w początkowej fazie procesu, później maleje. Rozpowszechnienie innowacji odbywa się bowiem poprzez imitację, a tę stosują już inne firmy. To natomiast przyczynia się do zysków nie tylko przedsiębiorstwa inicjującego (warto przypomnieć, że według Schumpetera ten zysk z czasem może nawet zmaleć), ale także przynosi korzyści finansowe innym, imitującym (rozwijającym pierwotną innowację) firmom. Rozwijając koncepcję wybitnego badacza innowacji, można założyć, że liczba przedsiębiorstw inicjujących jest znacząco mniejsza niż imitujących.

Zgodnie z niedoskonałą metodą szacowania liczba startupów w Polsce nie przekracza 5 tys. przy całkowitej liczbie wszystkich firm w Polsce na poziomie nieco ponad 2 mln – według oficjalnego rejestru Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej aktywnych przedsiębiorstw jest ok. 2,46 mln. Z uwagi na fakt, że wiele firm zawiesiło swoją działalność, nie wszystkie również są aktywne, dokładny szacunek wydaje się niemożliwy, podana liczba przytoczona jest za komunikatem rządu z sierpnia 2020 roku (MRPiT, 2020). Niezależnie od dokładnej wartości odsetek startupów w ogólnej liczbie firm jest bardzo niewielki, mimo to właśnie ten typ przedsiębiorstw ma być jednym z filarów innowacyjności zarówno w całej Unii Europejskiej, jak i w Polsce. Wydaje się, że nie będzie nadużyciem stwierdzenie, iż to właśnie startupy mają zająć miejsce firm inicjujących innowacje zgodnie z koncepcją Schumpetera.

Za sprawą koncepcji amerykańskiego ekonomisty Paula Romera od lat 80. XX wieku w matematycznych modelach rozwoju gospodarczego uwzględnia się kategorię nakładów na badania i rozwój. W Polsce, od przystąpienia do Unii Europejskiej w roku 2004 i rozpoczęcia tzw. pierwszego okresu programowania w roku 2007, na ten cel (badania i rozwój) transferowane są rekordowe środki. Nakłady te wciąż nie przynoszą spodziewanych korzyści, co widoczne jest w publikowanym co roku europejskim rankingu innowacyjności, w którym Polska zajmuje czwarte miejsce od końca (EC, 2020). W związku z powyższym nakłady na B+R, a także rozwój innowacyjności polskich firm są jednym z kluczowych wyzwań na nowy okres programowania (2021–2027).

Do tej kategorii przystaje Romerowski model endogeniczny, w którym kwestia wewnętrznego potencjału wzrostu wynikającego z innowacji oraz badań i rozwoju jest szczególnie istotna (Romer, 1990). Z doświadczeń mijającej perspektywy finansowej (2014–2020) oraz dokumentów związanych z Horyzontem Europa wnioskować można, że obok przedsiębiorstw (szczególnie średnich i dużych) posiadających potencjał do prowadzenia działań innowacyjnych to właśnie startupy mają być „dostarczycielem” innowacji. Zgodnie z koncepcją Romera postęp techniczny jest efektem intencjonalnych działań podmiotów zaistniałych w efekcie ekonomicznych zachęt płynących z rynku, przede wszystkim zysków z innowacji. Warto podkreślić przy tym fakt, iż Romer odrzucał założenie (będące m.in. ważnym elementem modelu Solowa), że wiedza (technologia) jest dobrem publicznym. Według noblisty z 2018 roku dobro publiczne cechuje się brakiem konkurencyjności. Romer zakłada natomiast, że wiedza technologiczna należy do tego rodzaju zasobów, które można zastrzec np. w formie patentu, tak by inne podmioty miały ograniczone możliwości korzystania z niej. To nie wyklucza jednak rozmaitych form inspiracji, które we współczesnej

dynamicznie rozwijającej się technologii odbywają się niezależnie od zabezpieczeń prawnych (patentów, tajemnicy przedsiębiorstwa itd.). Mnogość kanałów komunikacji i tempo przekazywania danych sprawiają, iż utrzymanie rozwiązania w zupełnej tajemnicy jest niezwykle trudne. Biorąc pod uwagę swoistą symbiozę, która poprzez różne formy dofinansowania łączy instytucje publiczne i startupy, można powiedzieć, że te pozorne sprzeczności, czyli dążenie do rozwoju innowacyjności gospodarki (cel władz państwowych) oraz chęć osiągnięcia zysku finansowego (cel przedsiębiorstw), da się pogodzić.

## 7. Wnioski

Jak sygnalizowano wcześniej, w okresie 2021–2027 możliwość uzyskania bezpośredniego wsparcia w formie dotacji dla firm będzie w Polsce znacznie utrudniona. Wyjątkiem będzie sytuacja, w której firma opracowuje innowacyjne rozwiązanie, zatem startupy mogą liczyć na wsparcie w tym zakresie.

Już w obecnej, zbliżającej się do końca, perspektywie finansowej znaczna pula środków została przeznaczona na wsparcie startupów, szczególnie z programu POIR, ale także regionalnych programów operacyjnych. Zgodnie z opisaną tendencją wsparcie to polega na finansowaniu funduszy VC, które wspierają wybrane startupy, oraz na programach akceleryacyjnych. Warto podkreślić, że na ten cel przeznaczane są również środki wyłącznie krajowe, niepodlegające celom ustanowionym dla całej Unii Europejskiej.

Wiele możliwości zyskania wsparcia przez startupy (Horyzont Europa, ale także nowe wojewódzkie programy operacyjne i programy krajowe) może sprawić, że będą to podmioty uprzywilejowane w najbliższych latach. Biorąc pod uwagę fakt, że od ubiegłego roku przesuwany jest termin wprowadzenia nowej formy działalności gospodarczej – prostej spółki akcyjnej – która może bardzo ułatwić zakładanie startupów, można się spodziewać wzrostu liczby tego typu podmiotów po wejściu w życie tego rozwiązania. Warto podkreślić, że owa forma prawna została opracowana jako spełnienie postulatu środowiska startupów w Polsce.

Niezależnie od tego, czy liczba tych podmiotów znacząco się zwiększy, czy też nie, nawet obecnie startupy mogą się stać ważnym elementem mechanizmu przedstawionego przez Schumpetera. Istotne w tym kontekście jest rozumienie funkcji przedsiębiorcy. Według austriackiego ekonomisty pojęcie przedsiębiorcy jest węższe niż w definicjach prezentowanych najczęściej w literaturze przedmiotu, w których przedsiębiorca rozumiany jest jako organizator i zarządzający produkcją lub handlem, najczęściej pracodawca i właściciel kapitału. Definicja przedsiębiorcy przedstawiona przez Schumpetera dotyczy wyłącznie funkcji i działań związanych z innowacyjnością. Zgodnie z tą koncepcją przedsiębiorcą może być także osoba, która nie jest właścicielem kapitału (Glapiński, 2012: 7). Według Schumpetera status przedsiębiorcy nie jest nadany na stałe, tzn. na czas prowadzenia działalności gospodarczej. Przedsiębiorca to osoba, która wprowadza i realizuje innowacje, ale po zorganizowaniu firmy ów status może utracić. Z pewną dozą uogólnienia można powiedzieć, że według austriackiego ekonomisty przedsiębiorcą się bywa, a nie stale jest. Ta

osobliwa formuła została dogłębnie przeanalizowana przez licznych naukowców zajmujących się teoriami innowacji, w tym koncepcjami Schumpetera. W tym miejscu warto wrócić raz jeszcze do definicji startupu zaproponowanej przez PARP. Chodzi w niej o podmioty reprezentowane przez osoby będące na etapie zakładania firmy lub prowadzące je przez okres do 3,5 roku i wykorzystujące do wytwarzania swoich produktów/usług technologie/metody pracy dostępne na rynku nie dłużej niż 5 lat. W znacznej mierze ujęcie startupu przez PARP odpowiada koncepcji Schumpetera, szczególnie w odniesieniu do specyficznego okresu, w jakim znajduje się firma, tj. w fazie rozwoju związanej z wykorzystaniem nowej technologii.

Wsparcie zaplanowane dla firm wdrażających innowacje podczas nowej perspektywy UE na lata 2021–2027 może wskazywać na to, iż startupy mogą stać się rzeczywistym motorem wzrostu gospodarczego i przyczynić się do realizacji celów strategii Unii Europejskiej – Zrównoważona Europa 2030. Warto przy tym pamiętać o tym, że choć wsparcie publiczne jest bardzo ważnym bodźcem dla innowacji w całej Unii Europejskiej, to osiągnięcie celów strategii w znacznej mierze zależy od samych przedsiębiorców, na co wskazuje m.in. model Romera. Przedstawiciele środowiska startupów pokazali jednak, że firmy te sprawnie poruszają się w programach pomocowych i umieją sięgnąć po proponowane wsparcie.

## Literatura

- Blank S., 2013: *Why the Lean Start-up Changes Everything*, Harvard Business Review, Vol. 91(5), s. 63–72.
- Braunerhjelm P., Svensson R., 2010: *The inventor's role: was Schumpeter right?*, Journal of Evolutionary Economics, Vol. 3, s. 413–444.
- Budzyńska A., Duszczyk M., Gancarz M., Gieroczyńska E., Jatczak M., Wójcik K., 2002: *Strategia lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa.
- EC (European Commission), 2020: *European Innovation Scoreboard 2020*, Brussels.
- EU (European Union), 2020: *A Vision and Roadmap for Impact. Independent report by the EIC pilot Advisory Board*, Publications Office of the European Union, Luxembourg, [https://eic.ec.europa.eu/system/files/2021-03/ec\\_rtd\\_eic-vision-roadmap-impact.pdf](https://eic.ec.europa.eu/system/files/2021-03/ec_rtd_eic-vision-roadmap-impact.pdf) [6.12.2020].
- EWGIC (European Working Group of Innovation Consultants), 2020: *EWGIC opinion on EIC Accelerator under Horizon Europe. Position Paper*, [https://www.eaic.eu/uploads/1/3/1/2/131288413/ewgic\\_eic\\_accelerator\\_review\\_position\\_paper\\_short\\_version.pdf](https://www.eaic.eu/uploads/1/3/1/2/131288413/ewgic_eic_accelerator_review_position_paper_short_version.pdf) [10.12.2020].
- Glapiński A., 2012: *Schumpeterowska teoria przedsiębiorcy, czyli skąd się bierze pies*, Konsumpcja i Rozwój, nr 1(2), s. 3–12.
- Google for Startups, 2020: *Five years of Google for Startups in Central and Eastern Europe*, <https://www.campus.co/warsaw/weturn5/> [7.12.2020].
- KE (Komisja Europejska), 2010: *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Bruksela.



- MFiPR (Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej), 2020: *Programowanie perspektywy finansowej 2014–2020. Umowa partnerstwa*, [https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/partnership-agreement-poland-may2014\\_pl.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/partnership-agreement-poland-may2014_pl.pdf) [8.12.2020]
- MRPiT (Ministerstwo Rozwoju, Pracy i Technologii), 2020: *Czwarty miesiąc z rządu wzrasta liczba firm prowadzących działalność gospodarczą w Polsce*, <https://www.gov.pl/web/rozwoj-praca-technologie/czwarty-miesiac-z-rzedu-wzrasta-liczba-firm-prowadzacych-dzialalnosc-gospodarcza-w-polsce> [14.12.2020].
- Nieć M., 2019: *Startupy w Polsce. Raport 2019*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- RUE i RE (Rada Unii Europejskiej i Rada Europejska), 2019: *Deklaracja z Sybina*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2019/05/09/the-sibi-declaration/> [2.12.2020].
- Romer P.M., 1990: *Endogenous Technological Change*, The Journal of Political Economy, Vol. 98, s. 71–102.
- Schumpeter J.A., 1960: *Teoria rozwoju gospodarczego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Skala A., Kruczkowska E., 2016: *Raport Polskie Startupy 2016*, Startup Poland, Warszawa.

## PROSPECTS FOR START-UP SUPPORT IN 2021–2027

**Summary:** Experience from the passing financial perspective of the European Union in terms of support for enterprises, especially innovative ones (POIR 2014–2020), as well as information concerning negotiations of the Polish authorities with the European Commission regarding the new perspective (2021–2027) indicate that in the coming years companies with internal R&D potential and startups will be able to obtain funds for development. The latter can already count on support directed from various national and regional programmes and constitute a small group of enterprises to which direct subsidies are directed. This trend is likely to strengthen in the coming years. It may indicate that the intention of entities designing support is to rely to a large extent on this small group (maximum 5 thousand companies). This to some extent corresponds to the Schumpeterian concept of innovation, according to which profits from a new technology are derived not only by the company that initiated the innovation, but also by other companies imitating the initial technology. Provisions included in the Europe Strategy (2021–2027) indicate that European, including Polish startups will have many opportunities to benefit from support and the coming years may start the “decade of startups”.

**Keywords:** startups, innovative projects, European Union, innovations