

Jacek Klich

Promocja małych przedsiębiorstw w USA (II)

W poprzednim artykule zaprezentowane zostały główne instytucje i programy wsparcia kapitałowego dla małych przedsiębiorstw związane ściśle ze Small Business Administration, wyspecjalizowaną agencją rządu federalnego do spraw koordynowania pomocy udzielanej sektorowi drobnej przedsiębiorczości. Obecnie – ciągle w ramach punktu opisanego narzędnia bezpośredniej pomocy kapitałowej – przedstawione zostaną niektóre inne instytucje i programy kredytujące przedsiębiorstwa *small business*.

Wśród instytucji pozarządowych służących pomocą kapitałową małym przedsiębiorstwom do najważniejszych należą grupy *venture capital*. Są to specjalne fundusze w formie korporacji zakładanych na czas określony. Każdy pojedynczy inwestor lokuje zazwyczaj od 1 do 5 mln USD. Po zakończeniu działalności funduszu (zwykle 10-12 lat) pozostałe na jego koncie środki i udziały w przedsiębiorstwach są rozdzielane pomiędzy inwestorów. Aktualnie w USA działa około 500 grup *venture capital*, dysponujących przeciętnie około 100 mln kapitału inwestycyjnego¹⁾. Korporacje te specjalizują się w finansowaniu wysoce ryzykownych przedsięwzięć, najczęściej w dziedzinach reprezentujących *high-tech*. Udziałowcy grup *venture capital* klasyfikowani są w trzy grupy: SBIC, prywatne firmy i instytucje z włączeniem grup konsultingowych i banków inwestycyjnych oraz po-

jedyncze zakłady wielkich korporacji²⁾. *Venture capital* zainteresowany jest udziałami i kontrolą w przedsiębiorstwach już działających, które w opinii członków takiej grupy inwestorów mają szansę na szybki rozwój. Ostateczną decyzję co do inwestycji podejmuje dyrektor funduszu; on również decyduje o sposobie i zakresie partycypacji funduszu w zarządzaniu przedsiębiorstwami, których akcje znajdują się w posiadaniu funduszu. Przeciętna korporacja typu *venture capital* (z kapitałem około 100 mln USD) posiada udziały w około 25-50 małych przedsiębiorstwach. Finansowanie ze źródeł *venture capital* odbywa się zwykle w czte-rech stadiach:

- **stadium początkowe** (*start-up*), w którym wydatkowane są sumy rzędu 1-3 mln USD na stworzenie prototypu i sprawdzenie technologii;
- **stadium wzrostu**, gdzie lokuje się następne 2-5 mln USD w celu sfinansowania testowania wyrobu przez klientów i przygotowania produkcji;
- **stadium rozwoju**, na które przeznaczają się 5-10 mln USD w celu powiększenia kapitału obrotowego i – poprzez zwiększenie produkcji – zwiększenia sprzedaży;
- **stadium zaawansowane** (które nie zawsze występuje), gdzie tuż przed pierwszą emisją akcji inwestuje się w przedsiębiorstwo około 5 mln USD, aby poprawić jego bilans³⁾.

Korporacje *venture capital* poszukują takich lokat dla swojego

kapitału, które dają szansę na 3-5-krotne pomnożenie pierwotnej inwestycji w ciągu 5-7 lat⁴⁾.

Small Business Development Companies (SBDC) funkcjonują na podobnej zasadzie co opisane w poprzednim artykule SBIC i MESBIC, z tą tylko różnicą, iż środki pozostające w dyspozycji SBDC pochodzą całkowicie ze źródeł prywatnych. Wnoszą je banki, duże firmy przemysłowe, przedsiębiorstwa transportowe. SBDC udzielają pożyczek długoterminowych lub – jak przedsiębiorstwa *venture capital* – wykupują udziały małych firm.

State Business and Industrial Development Corporations (SBIDC) stanowią przykład inicjatyw stanowych nakierowanych na promocję drobnej przedsiębiorczości. Tworzone są na podstawie funduszy stanowych i oferują pożyczki długoterminowe (5 do 20 lat) z przeznaczeniem na cele rozwojowe, zakup wyposażenia i poprawę warunków pracy. W odniesieniu do priorytetów, jakimi kierują się SBIDC w swojej polityce kredytowej, panuje duże zróżnicowanie. W zależności od stanu preferencjami mogą być objęte inwestycje o dużym stopniu ryzyka, bądź przeciwnie, pożyczki udzielane są tylko wówczas, gdy jest ono minimalne.

Przykładami lokalnych inicjatyw ukierunkowanych na wspieranie *small business* są **Local Development Companies** (LDC).

Korporacje te są tworzone i zasilane w kapitał przez lokalne

społeczności z myślą o małych przedsiębiorstwach działających na danym terenie. LDC z uwagi na swoją proweniencję i zasięg działania nie są samowystarczalne kapitałowo, toteż zwracają się o pożyczki do banków komercyjnych i SBA. Są w tym ostatnim przypadku uprawnione do pożyczek lub gwarancji kredytowych do wysokości 1 mln USD rocznie. Mogą również zaciągać pożyczki bankowe na każdą małą firmę, której aktualnie pomagają. Zwykle LDC ze swoich środków udziela pożyczki do wysokości 10% danej kwoty, a reszta pochodzi z pożyczek (lub gwarancji kredytowych) SBA i banków komercyjnych. Pożyczki z LDC nie mogą być wykorzystywane na zakup nieruchomości i kapitał stały. Ponieważ pożyczkobiorcą (w przypadku pożyczek z banków komercyjnych) nie jest bezpośrednio przedsiębiorstwo lecz LDC, zatem perspektywa uzyskania tego typu pożyczki jest szczególnie atrakcyjna dla przedsiębiorstw o wysokim stopniu ryzyka, co związane jest najczęściej z nowymi, nie sprawdzonymi jeszcze technologiami czy wyrobami.

Z myślą o małych, wysoce innowacyjnych przedsiębiorstwach utworzone zostały specjalne programy federalne, jak na przykład Small Business Innovative Research Grants czy tworzone na podstawie prywatnych środków korporacje w rodzaju Research & Development Limited Partnerships.

Środki w ramach **Small Business Innovative Research Grants** są oferowane małym przedsiębiorstwom przez 11 agencji rządowych³⁾, z których do głównych należą: Department of Defense, Department of Commerce oraz National Science Foundation. Celem programu SBIR jest stymulowanie małych przedsiębiorstw do udziału w badaniach nad nowymi technologiami i wykorzystywanie sektora *small business* do realizacji

niektórych zadań z federalnego programu badań. Fundusze, które można uzyskać z programu SBIR, przyznawane są małym przedsiębiorstwom ubiegającym się o środki na działalność innowacyjną w trzech fazach:

- jeżeli pomysł na nowy produkt, technologię itp. zgłoszony przez małą firmę zainteresuje którąś z agencji federalnych, przedsiębiorstwo to otrzymuje do 50 tys. USD na kontynuowanie przez 6 miesięcy badań podstawowych, które mają dowiedzieć, że pomysł można zrealizować;
- pomyślnie zakończenie fazy pierwszej upoważnia daną firmę do ubiegania się o środki w wysokości do 250 tys. USD (przebiegająca wielkość takiego grantu wynosi 200 tys. USD) na kontynuowanie badań przez 24 miesiące. Efektem tego powinno być powstanie prototypu i zorganizowanie produkcji na rynek;
- w fazie trzeciej środki na komercjalizację innowacji pochodzą w głównej swej części już nie z funduszy federalnych (kontraktów rządowych), lecz ze źródeł prywatnych.

Przykładem wykorzystywania źródeł prywatnych kapitału na potrzeby wysoce innowacyjnych, małych przedsiębiorstw są **Research & Development Limited Partnerships**. Korporacje te uznane są za kompleksowe mechanizmy finansowe stanowiące pomost pomiędzy pomysłem a momentem, kiedy materializuje się on dając początek nowemu przedsięwzięciu gospodarczemu. R&DLP tworzą przedsiębiorstwo badawcze, którym jest najczęściej dobrze wyposażone laboratorium. Pomysłodawca (małe przedsiębiorstwo) otrzymuje środki na realizację swojej idei i prawo korzystania z zaplecza technicznego. W zamian wynalazca deklaruje odstąpienie R&DLP części praw do patentu lub udziałów w swoim przedsiębiorstwie.

W latach osiemdziesiątych ze względu na narastający problem deficytu budżetowego uwaga rzą-

du federalnego skupiła się na problemach eksportu. W odniesieniu do sfery wspierania drobnej przedsiębiorczości wyrażało się to m.in. w zwiększeniu zakresu pomocy finansowej udzielanej małym przedsiębiorstwom przez **Foreign Credit Insurance Association (FCIA)** i **Export-Import Bank of the United States (Eximbank)**. Programy Eximbanku w odniesieniu do małych przedsiębiorstw zawierają m.in. gwarancje na pożyczki krótkoterminowe z przeznaczeniem na kapitał obrotowy. Bank komercyjny udzielający pożyczki zwraca się do Eximbanku, który daje gwarancje bankowe do 90% wysokości zaciąganego kredytu. Oprócz tego, odbiorcy towarów amerykańskich mogą uzyskać za pośrednictwem Eximbanku średnioterminowe kredyty o stałej stopie procentowej, konkurencyjnej wobec stosowanej przez inne banki.

Powyżej przedstawione zostały najważniejsze instytucje oferujące bezpośrednią pomoc kapitałową małym przedsiębiorstwom w USA. W następnych artykułach przedstawione zostaną narzędzia pośredniej pomocy kapitałowej oraz różne formy pomocy pozafinansowej, na jaką może liczyć sfera małej przedsiębiorczości w Stanach Zjednoczonych.

Autor jest stypendystą Graduate School of Business University of Chicago.

¹⁾ ROBERT J. KUNZE: *Nothing Ventured. The Perils and Payoffs of the Great American Venture Capital Game*, Harper Business, 1990, s. 47.

²⁾ ROBERT C. PEREZ: *Inside Venture Capital. Past, Present, and Future*. Praeger, New York, Westport, Connecticut, London, 1986, s.10.

³⁾ ROBERT J. KUNZE, op. cit., s. 28

⁴⁾ ROBERT C. PEREZ, op. cit., s. 10

⁵⁾ CHARLES R. BEVERS, LINDA GAIL CHRISTIE, LYNN ROLLINS PRICE: *The Entrepreneur's Guide to Doing Business with the Federal Government. A Handbook for Small and Growing Businesses*, Prentice Hall Pres, New York, Toronto, London, Sydney, Tokio, 1989, s. 234 i nast.