

Michael Danson
Ewa Helińska-Hughes
Geoffrey Whittam

DYSKUSJA O INSTYTUCJONALNYM OTOCZENIU SEKTORA MSP W SZKOCJI – WNIOSKI DLA POLSKI

Artykuł zajmuje się zagadnieniem wspierania rozwoju regionalnego. Autorzy skupiają swoją uwagę na podjętych ostatnio w Szkocji działaniach, które kładą nacisk na znaczenie strategii rozwoju lokalnego, realizowanych przez tworzenie regionalnych agencji rozwoju oraz pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw. Artykuł przedstawia również analizę polityki pomocy dla małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a w szczególności w województwie śląskim. Głównym celem artykułu jest przedstawienie polityki prowadzonej w Szkocji pod kątem sformułowania zaleceń użytecznych dla Polski.

1. Wstęp

W całym rozwiniętym świecie, a w szczególności w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, stare okręgi przemysłowe stanęły w obliczu restrukturyzacji bazy ekonomicznej, spowodowanej upadkiem tradycyjnych branż przemysłu. W niektórych regionach Unii Europejskiej proces ten zachodził przez kilka dziesięcioleci i był wspierany przez politykę i programy nastawione na przyciąganie zewnętrznych inwestycji i wprowadzanie małych i średnich przedsiębiorstw w miejsce dominujących kopalni i elektrowni węgla, hut, stoczni i ciężkiego przemysłu metalowego. W celu realizacji tej polityki tworzono nowe instytucje, takie jak agencje rozwoju regionalnego, które stopniowo zaczynały współpracować z innymi aktorami rozwoju gospodarczego.

Podjęte ostatnio w Szkocji działania często torowały drogę innowacyjnym strategiom rozwoju regionalnego, które usiłowały zorganizować te instytucje, i ich wzajemną współpracę w bardziej spójny, umożliwiający realizację przyjętej polityki sposób. Artykuł opisuje sytuację Szkocji i przyczyny leżące u podstaw zmiany modelu rozwoju ekonomicznego, w zamiarze podzielenia się doświadczeniami z tymi regionami, które są w podobnej sytuacji i mają świadomość potrzeby podjęcia takich działań.

W następnej części artykuł przybliży teoretyczne podstawy polityki prowadzonej w Szkocji, koncentrując się na podejściu endogennym, które podkreśla znaczenie wspierania rozwoju lokalnego. Najważniejsza rola w tym zakresie przypada agencjom rozwoju regionalnego, jako instytucjom realizującym

politykę zgodną z omawianym paradygmatem. Następnie, mając na uwadze znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w procesie restrukturyzacji, autorzy prezentują strategię zwiększenia liczby nowych przedsiębiorstw w Szkocji. Dalej omówione będą: raport przygotowany na zlecenie szkockiego parlamentu o wspierających rozwój lokalny usługach dla nowo powstających firm oraz reakcja szkockiego rządu na wyniki tych badań. Ta część stanowić będzie podstawę do analizy sytuacji Polski, a w szczególności województwa śląskiego. Polska strategia gospodarcza, która zakłada tworzenie agencji rozwoju regionalnego i ich wzajemną współpracę oraz kładzie nacisk na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, jest w dużej mierze podobna do szkockiej, co sprawia, że wnioski płynące ze szkockich doświadczeń można zastosować w odniesieniu do polskich regionów przemysłowych przechodzących podobne procesy restrukturyzacyjne. To zagadnienie zostanie rozwinięte we wnioskach.

2. Rozwój endogenny i rola struktur zarządzających

Ta część artykułu poświęcona będzie teoretycznym ramom, które stanowiły podstawę sformułowania polityki rozwoju regionalnego i restrukturyzacji gospodarki regionów przemysłowych. Istnieje zgodność co do tego, że struktury organizacyjne, tworzone w następstwie zauważania teoretycznych korzyści z nimi związanych, stanowią najważniejszy składnik sukcesu na poziomie regionalnym.

W ciągu ostatnich dwóch dziesięcioleci ekonomiści zajmujący się teoriami wzrostu określili wiedzę i procesy uczenia się jako element teorii rozwoju endogennego. Ten aspekt rozwoju endogennego został rozwinięty przez naukowców i praktyków w obrębie nauk regionalnych: zdolność do uczenia się została zidentyfikowana jako najważniejszy czynnik przewagi konkurencyjnej gospodarek lokalnych, a do pewnego stopnia również gospodarki krajowej. Analogicznie rola wiedzy i procesów innowacyjnych została określona przez teoretyków teorii wzrostu jako ważny czynnik rozwoju endogennego i od strony analizy technicznej zaliczona do „reszty Solowa” (*Solow residual* – niewytłumaczalne czynniki wpływające na wzrost gospodarczy, przypisane zmianom technologicznym) (Boltho, Holtham 1992; Van der Ploeg, Tang 1992; Scott 1992). Najważniejszym składnikiem procesów innowacyjnych jest tworzenie wiedzy. Ten punkt został uznany zarówno przez teoretyków, jak i praktyków (Gregerson, Johnson 1997; CEC 1993). Przyjęcie tego stwierdzenia skierowało uwagę na to, w jaki sposób przedsiębiorstwa, regiony i całe narody są innowacyjne. W badaniu tego zjawiska naukowcy zajmujący się problematyką regionalną zastosowali metodologię opracowaną przez ekonomistów ewolucyjnych (Gregerson, Johnson 1997; Morgan 1997; Grabber, Stark 1997; Storper, Scott 1995; Storper 1992; Storper 1995; Lundvall, Johnson 1994). Najważniejszy wkład w tworzenie i wykorzystywanie wiedzy został przypisany otoczeniu instytucjonalnemu, które rozwija i ułatwia ten proces. Instytucje w tym rozumieniu obejmują zarówno formalne organizacje, takie jak agencje

rozwoju regionalnego, jak i organizacje nieformalne. Instytucje można zdefiniować jako „społeczne organizacje, które przez tradycję, zwyczaj lub umocowanie prawne tworzą trwałe i powtarzalne wzorce zachowań” (Hodgson 1988).

Z perspektywy nauk regionalnych trzeba podkreślić to, co wynika z natury wiedzy – ma ona specyficzny charakter (*tacit knowledge*) i nie można jej łatwo transferować; system lub region, które ją tworzą, w przyszłości osiągną przewagę konkurencyjną związaną z innowacyjnością. Storper (1995) akcentuje dodatkowo znaczenie tego, co określa jako „nietransakcyjne współzależności” (*untraded interdependencies*), i dowodzi, że wynikają one ze sposobu rozwoju technologii. Wykorzystując podejście ewolucyjne, zwraca uwagę na „zależność od ścieżki” (*path dependency*) natury rozwoju technologicznego: „Technologie są przedmiotem różnorodnych relacji typu użytkownik–producent i użytkownik–użytkownik”. Tam, gdzie pojawiają się tendencje do koncentracji z powodu pewnych ogólnych cech rozwoju technologicznego, tam później pojawiają się „nietransakcyjne współzależności”, takie jak: skodyfikowany język, normy, zwyczaje i praktyki. Te wspólne instytucje prowadzą do ułatwienia komunikacji, budują zaufanie i sprzyjają współpracy. Podobnie twierdzi Freeman: „Firmy uczą się na własnym doświadczeniu dotyczącym wzornictwa, produkcji, marketingu oraz czerpią wiedzę z różnorodnych źródeł zewnętrznych: krajowych i zagranicznych – swoich klientów, dostawców, kontrahentów i wielu innych organizacji – uniwersytetów, rządowych laboratoriów i agencji, konsultantów, licencjodawców, licencjobiorców i innych” (Freeman 1994).

W następstwie upadku w czasie ostatnich dwóch lub trzech dziesięcioleci wielu starych regionów przemysłowych (Steiner 1984) władze na wszystkich szczeblach podjęły działania w celu restrukturyzacji gospodarek regionalnych i lokalnych przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne, tworzenie nowych firm i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Prowadziło to do sformułowania wielu różnych polityk, programów i inicjatyw dla tych regionów i do powstania gęstej sieci agencji i organizacji potrzebnych do ich realizacji (Danson, Halkier, Damborg 1998). W obliczu niezliczonych politycznych programów i struktur wykorzystano wiele teoretycznych podejść do wytłumaczenia konieczności istnienia takiej sieci, służącej zwiększeniu efektywności i wydajności rozwoju gospodarczego tych obszarów (Cameron, Danson 2000). Szczególna uwaga została zwrócona na gęstość i pojemność sieci instytucjonalnej (Amin, Thrift 1994), która służyła realizacji tej polityki. Wiele badań prowadzonych w ujęciu studiów regionalnych, instytucjonalizmu, ekonomii ewolucyjnej, federalizmu fiskalnego i decentralizacji władzy podejmowało następujące zagadnienie: jak rozwój regionalnych systemów władzy jest związany z gęstością otoczenia instytucjonalnego (Armstrong 1997; Amin, Thrift 1994; Newlands, McCarthy 1999; Wannop 1995; Heinelt, Smith 1996; Hooghe 1996).

W centrum tych nowych kierunków polityki regionalnej znalazły się agencje rozwoju regionalnego (ARR), tworzone jako specjalistyczne instytucje do realizacji programów i polityki regionalnej. W zaproponowanej typologii

organizacji rozwoju regionalnego Halkier i Danson (1997) opisali różne formy tych instytucji i wykazali, że monitorowanie i koordynacja rozwoju regionalnego i lokalnego stają się ważną rolą ARR. W publikacji *Regional Development Agencies in Europe*, będącej porównawczą analizą agencji rozwoju rozumianych jako instytucje w pewnym stopniu autonomiczne, autorzy stwierdzają, że ARR zaczynają przekształcać się w organizacje, których celem jest nie bezpośrednio świadczenie usług, ale koordynowanie ich świadczenia. Agencje działają jako katalizatory i wykraczając poza ramy prostych organizacji zaangażowanych w rozwój regionalny, zmierzają w kierunku ścisłej współpracy z innymi aktorami regionalnymi.

Na poziomie mikro związki między poszczególnymi organizacjami i ich otoczeniem stają się coraz głębsze. Niewątpliwie budowa silnych związków między organizacjami z sektora publicznego i prywatnego w ciągu ostatnich lat zaczęła być postrzegana jako główny cel działalności agencji publicznych i z udziałem środków publicznych.

Na poziomie mezo agencje rozwoju, od strony politycznej, mogą stanowić część regionalnego systemu sprawowania władzy. Wzrost zaufania do poszczególnych agencji i ich sieci rodzi ważne pytanie o związek między efektywnością i demokratycznym wyborem, zwłaszcza gdy rozpatrujemy je w wymiarze europejskim, mając na uwadze zaangażowanie funduszy strukturalnych (Roberts 1997).

W końcu, na poziomie makro związek między inicjatywami regionalnymi i wyłaniającym się europejskim modelem systemu władz publicznych był dyskutowany w odniesieniu do różnych aspektów rozwoju regionalnego i wieloszczeblowego modelu sprawowania władzy (Armstrong 1997). W ostatnich dziesięcioleciach zauważalna jest malejąca rola tradycyjnych rządowych programów subsydiujących dla regionów i istna eksplozja oddolnych instytucji i inicjatyw. Fundusze strukturalne łączą te dwa poziomy i tworzą pogmatwaną sieć obejmującą całą Europę. Szukając wyjaśnienia mechanizmów rozwoju na poziomie europejskim i regionalnym, musimy pamiętać, że zmieniona rola rządu centralnego – i tym samym relacji między krajowym, regionalnym i europejskim poziomem władzy – jest zagadnieniem kluczowym. Kolejne części artykułu przedstawiają rozwój szkockiej polityki, która często jest podawana jako przykład zastosowania nowego podejścia do tworzenia i realizacji polityki rozwoju regionalnego (Danson i in. 1999).

3. Przegląd szkockich strategii i powiązań instytucjonalnych

Opisana przez Freemana (1994) lista organizacji, z którymi kontaktują się przedsiębiorstwa, jest zbliżona do instytucji wyróżnionych przez Scottish Enterprise (SE), tworzących typowe skupisko, na które składają się przedsiębiorstwa, klienci, dostawcy, użytkownicy, instytuty badawcze i szkolnictwo¹. Strategia tworzenia skupisk zaproponowana przez SE jest nie tylko uznawana

¹ <http://www.scotent.co.uk/clusters>

za najważniejszy element całościowego podejścia do rozwoju ekonomicznego, ale wynika również z szeregu innych strategicznych inicjatyw. Wprowadzona ostatnio strategia rozwoju kapitału ludzkiego – *know-how* – szczególnie podkreśla potrzebę kształcenia, szkolenia i uczenia się. Rząd i parlament szkocki, powołując Ministerstwo oraz Komitet ds. Przedsiębiorczości i Kształcenia Ustawicznego (ang. *Committee of Enterprise and Lifelong Learning*), dostrzegł ważną rolę endogennego procesu uczenia się opartego na zasobach lokalnych.

Strategia tworzenia nowych firm (ang. *The Business Birth Rate Strategy* – BBRs), przyjęta przez Scottish Enterprise w 1993 roku, służy właśnie realizacji tego celu. Jej założeniem było zmniejszenie luki w stosunku do pozostałej części Wielkiej Brytanii w zakresie liczby nowo powstających przedsiębiorstw przez wspieranie firm lokalnych w Szkocji. To zadanie miało być osiągnięte przez zwiększenie liczby nowo powstających przedsiębiorstw i pomoc ułatwiającą im funkcjonowanie i dalszy rozwój. Oprócz działań, które było łatwe do przewidzenia – takich jak np. ułatwienie dostępu do kapitału – podjęto kilka innych inicjatyw, np. „wkomponowanie przedsiębiorstwa w system edukacyjny” (ang. *building enterprise into the education system*). Polega to na tworzeniu silnych powiązań między systemem edukacyjnym i BBRs na bazie koncepcji *gospodarki uczącej się*, wspomnianej wyżej.

Trzeba pamiętać, że strategia BBRs została zainicjowana przez nowo stworzony Scottish Enterprise Network. Podczas gdy rezultaty strategii BBRs były krytycznie oceniane w niektórych publikacjach (Whittam, Kirk 1996), Scottish Enterprise podjął pracę nad własną oceną tego programu (*The Scottish Business Birth Rate 2000*). Wyniki tych studiów – opartych na najważniejszych danych statystycznych obrazujących zmniejszanie się luki między Szkocją i pozostałą częścią kraju w zakresie nowo powstających przedsiębiorstw – nie wyglądają zachęcająco. „W latach 1981–1997 liczba przedsiębiorstw płacących VAT na 10 000 mieszkańców w Szkocji zwiększyła się o 17 000. Niemniej jednak relatywnie pozycja Szkocji nie uległa znaczącej zmianie: w 1980 r. poziom przedsiębiorczości w Szkocji wynosił 83,7% poziomu krajowego. W 1997 r. było to 84,4%”. Jednak w wypadku nieuwzględnienia najszybciej rozwijającego się regionu Wielkiej Brytanii (South East) „liczba przedsiębiorstw na jednego mieszkańca zwiększyła się z 86% średniej krajowej w 1981 r. do 91,6% w 1997 r.” Mimo że można stwierdzić, iż liczba nowych przedsiębiorstw w Szkocji zwiększyła się od czasu wprowadzenia BBRs, trzeba zauważyć, że podobny wzrost nastąpił także w innych regionach Wielkiej Brytanii. Po stronie plusów strategii można zapisać, że „rozpoczęła ona krajową dyskusję o przedsiębiorczości i zmieniła sposób myślenia o przedsiębiorczości w mediach, systemie edukacyjnym, instytucjach finansowych i w sferach politycznych”. BBRs jest uważana za program, który odniósł znaczący sukces we włączaniu wspierania przedsiębiorczości w programy organizacji, które kształtują i rozwijają środowisko gospodarcze.

Kolejnym badaniem, które miało ostatnio miejsce i które będzie miało wpływ na wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w Szkocji, jest

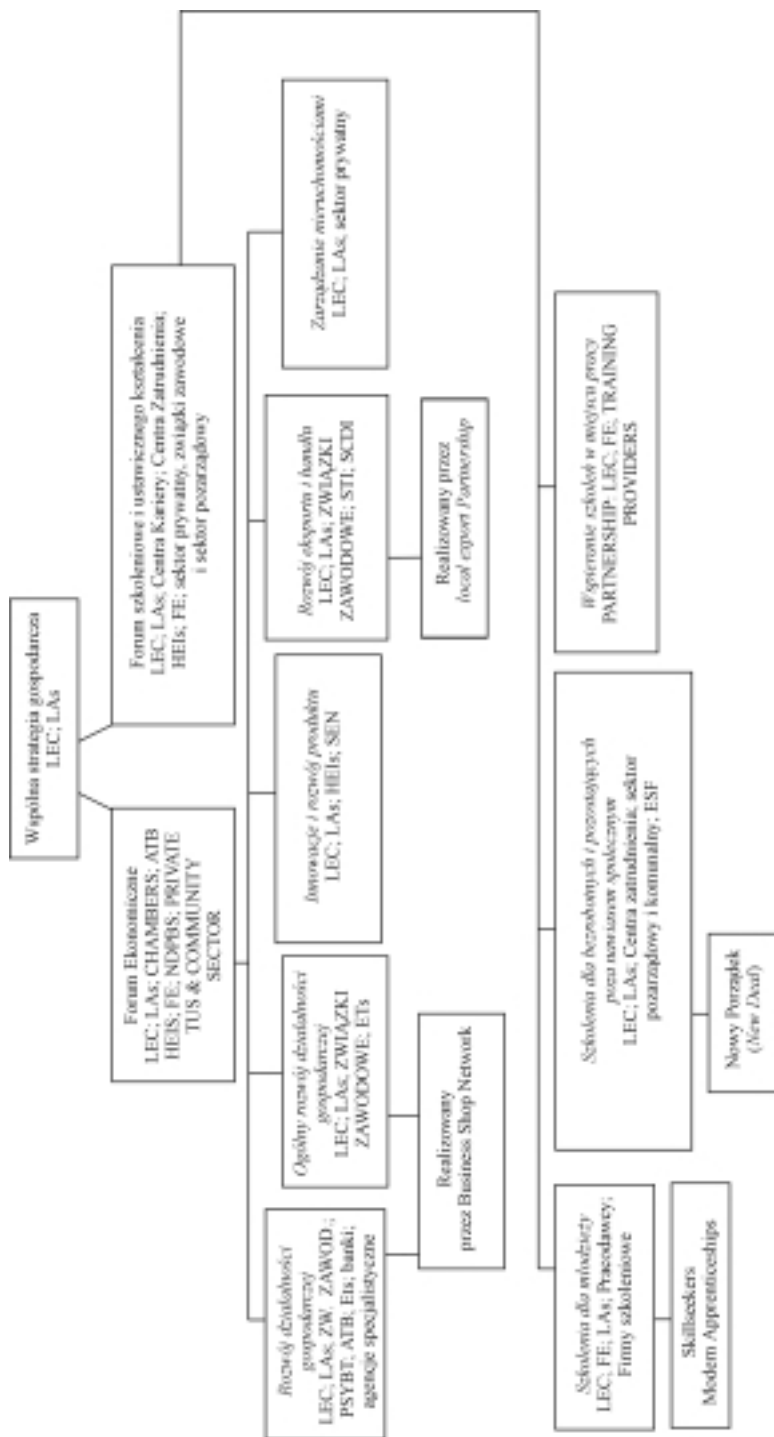
Inquiry into the Delivery of Local Economic Development Services in Scotland (Badanie świadczenia usług sprzyjających rozwojowi lokalnemu w Szkocji), przeprowadzone przez Komitet ds. Przedsiębiorczości i Ustawicznego Kształcenia przy parlamencie szkockim. Szczególnym celem tego badania było ustalenie, czy działalność różnych instytucji świadczących usługi dla przedsiębiorstw się nie dubluje. Wymagało to przeprowadzenia podstawowych badań nad tym, jak istniejące programy (takie jak BBRS) były realizowane w praktyce. Badanie zostało uzupełnione studiami przeprowadzonymi przez Paisley Business School na Uniwersytecie w Paisley (*University of Paisley*). Studia obejmowały analizy związane z kartograficznym przedstawieniem (*mapping exercise*) działań wspierających rozwój lokalny na terenie 18 badanych jednostek administracyjnych w Szkocji, przetestowaniem szeregu zagadnień związanych z pomocą dla przedsiębiorstw oraz stworzeniem tablicy przedstawiającej prowadzone działania i instytucje za nie odpowiedzialne. Rysunek 1 pokazuje, jak te instytucje współpracują ze sobą w celu świadczenia usług dla przedsiębiorstw w typowej jednostce administracyjnej.

Mając na uwadze fakt, że szkocki parlament utworzono po 300 latach nieistnienia, można stwierdzić, iż badania te były wyjątkowym doświadczeniem. Podczas gdy badanie zainicjowane przez parlament poszukiwało odpowiedzi na pytanie, jakiego rodzaju usługi są świadczone, studia prowadzone przez Paisley Business School zajmowały się dwoma innymi zagadnieniami. Po pierwsze, ukazały szczególną formę środowiska wspierania przedsiębiorczości, powstała na bazie współpracy wielu różnych instytucji, a nie działalności pojedynczej agencji, która pozwoliłaby przewyciężyć problem pokrywania się podejmowanych działań. Po drugie, zobrazowały istnienie licznych instytucji: społecznych, obywatelskich oraz związków zawodowych, których działania często nie są zauważane.

Badania doprowadziły do przyjęcia dwóch głównych wniosków. Po pierwsze, „w Szkocji istnieje zbyt wiele instytucji wspierających rozwój lokalny. Panuje bałagan, działalność instytucji pokrywa się, dochodzi nawet do powstania konkurencji między istniejącymi agencjami”. Po drugie, istnieje korzystna tradycja współpracy na poziomie lokalnym, ale niestety sprawia to, że „niepodbieństwem jest osiągnięcie pożądanego poziomu działań, które byłyby racjonalne, opłacalne i nastawione na odbiorcę” (*Inquiry into the Delivery* 2000).

Szkocki rząd zaaprobował rekomendacje Komitetu ds. Przedsiębiorczości i Kształcenia Ustawicznego i uznał konieczność poprawy koordynacji prowadzonych działań za strategiczne założenie rozwoju gospodarki kraju w przyszłości. Dokument *Framework for Economic Development in Scotland – FEDS (Założenia rozwoju gospodarczego Szkocji)* po raz pierwszy wskazuje na spójne podejście do rozwoju gospodarczego, ze zwróceniem szczególnej uwagi na uniknięcie dublowania się działań podejmowanych przez poszczególne instytucje. W ramach tej krajowej polityki rozwoju gospodarczego dostrzeżono potrzebę zwiększenia przejrzystości w kształtowaniu i wprowadzaniu lokalnych strategii rozwoju. W porównaniu z problemem z lat 80. (Katkales, Thoidou 2000), kiedy

Rys. 1. Rozwój gospodarczy: typowy szkocki model lokalny



było zbyt mało instytucji, obecnie główna uwaga parlamentu i rządu została skupiona na istnieniu zbyt wielu programów i instytucji świadczących pomoc dla przedsiębiorstw. Jednym z wniosków raportu Komitetu ds. Przedsiębiorczości i Kształcenia Ustawicznego było stworzenie lokalnego forum ekonomicznego (*local economic forum* – LEF) w każdej jednostce administracyjnej w Szkocji w celu wdrożenia prostszych i spójnych struktur instytucjonalnych wspierających rozwój lokalny. Minister szkockiego rządu odpowiedzialny za wprowadzenie koncepcji LEF zasugerował, że ich zadaniem powinno być „osiągnięcie wspólnej wizji i programu działań dotyczących uproszczenia i poprawienia systemu świadczenia usług dla przedsiębiorstw” (*Local Economic Forums* 2000).

Główne zadanie LEF zostało określone jako wyeliminowanie marnotrawiącego środka dublowania usług dla przedsiębiorców i podniesienie jakości świadczonych usług. Zadanie to powinno być uzupełnione innymi inicjatywami ukierunkowanymi na uporządkowanie i uproszczenie systemu świadczenia usług dla małych przedsiębiorstw. Istnienie zbyt wielu umów partnerskich prowadzi do pokrywania się zakresu działalności instytucji i jest postrzegane jako przeszkoda w efektywnym i wydajnym rozwoju lokalnym, dlatego też LEF powinno zracjonalizować liczbę lokalnych umów o współpracy. Koordynowanie działalności instytucji przez LEF będzie odgrywać najważniejszą rolę w osiąganiu lokalnego sukcesu.

W świetle raportu kontrolowanie wielkości nakładów finansowych, a w szczególności efektywne wykorzystanie środków sektora publicznego, jest najważniejszym elementem tej inicjatywy. Raport sugeruje, że przy podejmowaniu tej inicjatywy powinno się przyjąć kilka parametrów: określona wizja i plan działań powinny uwzględniać najefektywniejszy sposób zaangażowania prywatnych i społecznych partnerów w przygotowywanie i świadczenie usług. Założono, że LEF będzie miało małe jądro złożone z przedstawicieli: władz lokalnych, organizacji działających na rzecz przedsiębiorczości (lokalnych i rządowych agencji rozwoju), przedsiębiorców, lokalnego sektora nauki i agencji turystycznych. Z tym zwartym gronem, liczącym do 10 członków, współpracować będą (w formie konsultacji) inni partnerzy: związki zawodowe, agencje odpowiedzialne za sprawy mieszkalnictwa, krajowe organizacje szkoleniowe itd.

Zadania postawione przed LEF w pierwszym roku działalności obejmują wszechstronny, porównawczy przegląd usług świadczonych dla przedsiębiorstw, ocenę jakości i efektywności tych usług oraz przegląd istniejących powiązań partnerskich w celu oceny ich przydatności w coraz bardziej zatłoczonym środowisku instytucjonalnym. Wszystkie LEF powinny przedstawić plany działań, które będą zawierać:

- zarys planu racjonalizacji umów partnerskich,
- propozycje uproszczenia systemu świadczenia usług związanych z rozwojem gospodarczym w celu uniknięcia pokrywania się tych usług i w celu poprawy efektywności i uwolnienia środków, które mogą być wykorzystane na nowe typy usług,
- ustalenie najkorzystniejszych celów działań wspierających rozwój gospodarczy,

- jasne określenie roli i odpowiedzialności instytucji współpracujących,
- monitorowanie i ocenę działań podejmowanych w ramach „programu planowania” (*community planning framework*) (Lloyd, Illsley 2001).

W ostatnim czasie w Szkocji przyjęto strategię rozwoju gospodarczego opartą na teorii rozwoju endogennego. Do realizacji tej strategii powołano zbyt wiele instytucji, w związku z czym szkocki rząd przedstawił propozycję podejścia lokalnego przy ustalaniu, które instytucje powinny świadczyć usługi dla przedsiębiorstw. Elementami tego podejścia są: zaadaptowanie modelu regionalnej agencji rozwoju do potrzeb lokalnych, wspieranie nowych małych i średnich przedsiębiorstw i zachęcanie różnych instytucji do współdziałania. Elementy te stanowią podstawową cechę charakterystyczną modelu przyjętego w Szkocji; stosuje się je również w wielu innych częściach Europy.

Przeanalizujemy teraz sytuację polskich regionów, a w szczególności województwa śląskiego, pod kątem przyjęcia analogicznych zmian w programie pomocy dla lokalnych przedsiębiorstw w Polsce.

4. Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Przyjrzyjmy się strategii rozwoju gospodarczego, otoczeniu instytucjonalnemu i instrumentom wspierającym rozwój małych i średnich przedsiębiorstw na poziomie krajowym i regionalnym w Polsce (w województwie śląskim) w odniesieniu do doświadczeń szkockich (głównie w aspekcie koncepcji agencji rozwoju regionalnego) i inicjatyw w rozwiązywaniu problemu pokrywania się różnych form wsparcia dla małych przedsiębiorstw.

Dynamiczny rozwój sektora małej i średniej przedsiębiorczości (MSP) w Polsce w latach 90. był w dużej mierze rezultatem procesu oddolnego, a nie wyrazem polityki rozwoju gospodarczego na szczeblu krajowym. Liczba MSP zarejestrowanych w systemie REGON (bez rolnictwa, leśnictwa i łowiectwa oraz rybołówstwa i rybactwa) wzrosła w latach 1990–1997 z 1980 tys. do 2546 tys. Większość małych i średnich przedsiębiorstw została założona przy wykorzystaniu środków własnych (osobistych i rodzinnych). Przedsiębiorstwa zatrudniające do pięciu pracowników stanowią 92,8% ogółu, małe przedsiębiorstwa (6–50 pracowników) – 6,1%, a średni przedsiębiorcy (zatrudniający 51–250 pracowników) mają 0,9% udziału w ogólnej liczbie spółek (*O stanie realizacji* 2000). Jeśli chodzi o sposób powstania, to dominują trzy typy małych i średnich przedsiębiorstw: założone od podstaw, istniejące przed 1990 rokiem i powstałe w wyniku podziału dużych przedsiębiorstw państwowych.

Brak jednolitej definicji małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce stanowi problem przy zbieraniu i analizie danych statystycznych². W 1999 roku udział

² Dane statystyczne są podawane na podstawie krajowych rejestrów firm, w których często nie ma rozróżnienia między formami prawnymi przedsiębiorstwa. Oznacza to, że statystyki te zawierają dane o firmach będących w trakcie prywatyzacji (pozostających częściowo we własności skarbu państwa), jak również o tych, które już nie istnieją, i tych, które właśnie rozpoczęły działalność.

wszystkich rodzajów małych i średnich przedsiębiorstw zarejestrowanych w systemie REGON wynosił 99,8% ogółu zarejestrowanych przedsiębiorstw. Podobnie jak w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej małe i średnie przedsiębiorstwa zdominowały pewne sektory gospodarki, takie jak handel i naprawy (38,1%), działalność produkcyjną (12,7%), obsługę nieruchomości i działalność związaną z prowadzeniem interesów (12,2%) oraz budownictwo (10,9%).

4.1. Krajowa strategia rozwoju MSP

Od połowy lat 90. stało się jasne, że sektor małych i średnich przedsiębiorstw ma szczególne znaczenie dla utrzymania tempa rozwoju gospodarczego w związku z udziałem tego sektora w PKB, tworzeniu miejsc pracy i zwalczaniu rosnącego bezrobocia³. Uświadomiono sobie, że w celu zapewnienia wzrostu tego sektora potrzebna jest pomoc na poziomie krajowym i regionalnym.

W 1995 roku polski rząd opublikował dokument *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej*, który określił politykę w stosunku do sektora małych i średnich przedsiębiorstw do 1997 roku. Przyjęto cztery główne typy instrumentów pomocy dla małych i średnich przedsiębiorstw: prawne, finansowe, organizacyjne i związane z informowaniem i doradztwem. Ostatnio Rada Ministrów zatwierdziła uaktualniony program rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw – *Kierunki działań Rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku*. Strategia ta jest skierowana do czterech obszarów, w których wystąpiły trudności w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw we wcześniejszym okresie: polityki fiskalnej, regulacji finansowych, sektora ubezpieczeń i bankowości. Ponadto dokument przyjął strategię rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku w celu „stworzenia warunków dla rozwoju i pełnego wykorzystania potencjału małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście przystąpienia do Unii Europejskiej”. Ogólny cel strategiczny składa się z trzech celów operacyjnych:

1. Zwiększenie konkurencyjności sektora MSP.
2. Wzrost eksportu sektora MSP.
3. Wzrost nakładów inwestycyjnych w sektorze MSP.

Znaczenie sektora MSP jest dostrzegane zarówno w rządowych dokumentach dotyczących polityki gospodarczej, jak i w strategiach nowych regionów utworzonych w 1999 roku. Najważniejszym zagadnieniem związanym z rozwojem sektora MSP jest to, jak rząd włączy pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw w polityki sektorowe (np. w politykę przemysłową czy rolną).

³ Całkowite zatrudnienie w latach 1993–1999 w sektorze MSP zwiększyło się o 19%, a udział MSP w wytwarzaniu PKB wzrósł z 44% w 1996 do 51,5% w 1999. W 1999 r. MSP dawały zatrudnienie 63,8% pracujących poza rolnictwem (*Kierunki działań Rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002*, Ministerstwo Gospodarki, s. 5, 17).

4.2. Instytucje pomocy dla MSP na poziomie krajowym

W wyniku zaangażowania się rządu w rozwój sektora MSP utworzono wiele instytucji na poziomie krajowym (rys. 2).

Rys. 2. Krajowy poziom pomocy dla MSP



Najważniejszą instytucją z punktu widzenia polityki przyjętej przez Ministerstwo Gospodarki jest Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (wcześniej Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw). Jak pokazuje rysunek 2, sektor MSP otrzymał silne finansowe wsparcie ze strony bilateralnych i multilateralnych programów pomocowych (tj. PHARE, USAID, Brytyjski Know-How Fund). Organizacyjne ramy pomocy dla MSP są rozwijane – tworzone są kolejne instytucje na poziomie krajowym, regionalnym, powiatowym i gminnym. W świetle danych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w całym kraju istniało 1508 organizacji wspierających MSP. Można je podzielić na cztery główne grupy:

Tab. 1. Instytucje wspierające MSP (w %)

Rodzaj organizacji	%
Organizacje zrzeszające przedsiębiorców	37,5
Organizacje pozarządowe	23,4
Instytucje świadczące usługi dla MSP	23,1
Uniwersytety i instytuty badawcze	15,9

Źródło: Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998–1999, s. 205.

Powyższa tabela pokazuje, że istnieją dwie główne kategorie organizacji. Pierwszą, która liczy 60% wszystkich organizacji wspierających MSP, stanowią organizacje zrzeszające przedsiębiorców i organizacje pozarządowe. Druga kategoria obejmuje finansowane przez państwo instytucje świadczące usługi dla MSP i instytucje z sektora edukacyjnego (Piąty Program Ramowy) i stanowi 40%. Nie można też nie doceniać znaczenia organizacji stworzonych dzięki pomocy zagranicznej, w szczególności otrzymanej z Unii Europejskiej, gdyż te organizacje dostarczają doświadczeń, których brakowało wcześniej w Polsce.

Stałe wysiłki Polski na drodze do członkostwa w Unii Europejskiej doprowadziły do rozwoju instytucji i organizacji (ponad 1500 w 1999 roku) mających na celu świadczenie pomocy dla przedsiębiorstw i do nawiązania współpracy przez instytucje zajmujące się MSP na szczeblu krajowym i regionalnym. Te instytucje są najważniejszym elementem w wysiłkach związanych z tworzeniem i rozprzestrzenianiem wiedzy. Niemniej jednak istnieje rzeczywiste zagrożenie, że w wyniku braku koordynacji i niewystarczającego zapotrzebowania regionów i przedsiębiorstw na tak rozwinięty system dojdzie do powielania realizowanych przez nie działań. Dlatego też zmiany ostatnio wprowadzone w Szkocji mogą służyć za użyteczny przykład, jak przezwyciężyć takie problemy.

4.3. Ogólne instrumenty pomocy dla MSP

Wynikająca z rządowej strategii z 1995 roku (*Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej*) polityka rozwoju MSP była realizowana za pomocą następujących instrumentów: prawnych, finansowych, organizacyjnych i instytucjonalnych, mechanizmów transferu wiedzy oraz szkoleń.

Większość tych instrumentów prawnych została opracowana i wprowadzona w życie; uchwalono takie ustawy jak ordynacja podatkowa, prawo bankowe, ustawy o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa, o Krajowym Rejestrze Sądowym, o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów. Ordynacja podatkowa budziła najwięcej kontrowersji i została poprawiona jeszcze przed wejściem w życie. Fundusz Pożyczek Gwarantowanych, utworzony w 1995 roku i przekształcony później w Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych, jest najistotniejszym instrumentem finansowym MSP. Od 1997 roku utworzono 15 lokalnych i regionalnych funduszy w celu udzielania gwarancji kredytowych dla MSP.

Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw (FPRMSP) była najważniejszą inicjatywą instytucjonalną. Jej główny cel stanowiła koordynacja działań wykorzystujących krajowe i zagraniczne programy pomocowe na rzecz MSP. FPRMSP utworzyła Krajowy System Usług (KSU) – sieć instytucji pomagających MSP w całym kraju. Promowaniem *wiedzy i procesów uczenia się* wśród małych i średnich przedsiębiorstw zajmuje się wiele instytucji: Centrum Promocji Biznesu, Agencje Rozwoju Regionalnego, Fundacje Rozwoju Regionalnego, Sieć Informacji Gospodarczej, które działają głównie

na poziomie regionalnym i lokalnym. Najszerszy wachlarz pomocy świadczą organizacje skupione w Krajowym Systemie Usług.

Od czasu wprowadzenia narodowej strategii rozwoju sektora MSP w 1995 roku i będących jej wynikiem inicjatyw rządowych ukierunkowanych na ten sektor aktywność małych i średnich przedsiębiorstw zwiększyła się. I chociaż wiele problemów, takich jak np. system monitorowania MSP potrzebny do oceny efektywności polityki rządowej, pozostało nierozwiązanych, pomoc dla MSP jest wciąż ważnym elementem rządowej strategii rozwoju społeczno-ekonomicznego, polityki zatrudnienia, polityki przemysłowej i rozwoju regionalnego oraz obszarów wiejskich (*Raport 2000*).

5. Rozwój MSP w województwie śląskim

Zajmiemy się teraz sytuacją w województwie śląskim: strategią, instytucjami i działaniami wspierającymi regionalny sektor MSP. W szczególności zwrócimy uwagę na Górnośląską Agencję Rozwoju Regionalnego jako na instytucję, która odgrywa decydującą rolę w świadczeniu pomocy dla MSP.

Sektor MSP w starym województwie katowickim miał kilka charakterystycznych cech. Po pierwsze, ze względu na bliskość granicy polsko-czeskiej i polsko-słowackiej w latach 90. w województwie rozkwitła „szara strefa” związana z różnicami w poziomie cen między tymi krajami. W początkowym okresie transformacji gospodarczej zjawisko to odgrywało ważną rolę w tworzeniu miejsc pracy i w PKB⁴. Pierwsze małe i średnie przedsiębiorstwa szybko się rozwijały, sprzedając towary na rynkach zbytu położonych blisko granicy. Po drugie, w ostatnim okresie ekspansja MSP w regionie była częściowo zasilana przez odchodzących z pracy górników, którzy zainwestowali swoje odprawy w prowadzenie interesów.

5.1. Regionalna strategia rozwoju MSP

W województwie śląskim, podobnie jak w innych regionach (Gorzela, Jałowiecki 2000) Urząd Marszałkowski odgrywa najważniejszą rolę w kształtowaniu przyszłości regionu. Przygotował on we współpracy z Urzędem Wojewódzkim, związkami zawodowymi i innymi regionalnymi grupami interesu strategię rozwoju województwa⁵. Dokument ten ustala ścieżkę rozwoju regionu na następne dziesięciolecie i zawiera najważniejsze cele rozwoju. Cel „E” dotyczy MSP i oparty jest na „zwiększaniu potencjału innowacyjnego i konkurencyjności gospodarki poprzez działalność małych i średnich przedsiębiorstw” (*Strategia 2000*). W ramach tego celu sformułowano pięć celów działania dotyczących MSP: dalszy rozwój organizacji rzemieślniczych, pomoc i promocja regional-

⁴ Grabowski (1995) szacuje, że udział „szarej strefy” w PKB jest zbliżony do 10%.

⁵ Dokument strategii zawiera przegląd osiągnięć i problemów stojących przed województwem, jak również analizę bieżącej sytuacji społeczno-ekonomicznej.

nych MSP, rozwój infrastruktury gospodarczej, dalsza pomoc w zdobywaniu przez MSP licencji i patentów, pomoc we wprowadzaniu nowoczesnych technik zarządzania, marketingu i finansów.

Strategia wskazuje, że polityka przyjęta wobec MSP może być lepiej realizowana za pomocą działań związanych ze zdobywaniem wiedzy. Wzrost poziomu przedsiębiorczości i rozwój sektora MSP pozwoli przezwyciężyć negatywne zjawiska związane z przekształceniem gospodarki regionu z gospodarki monokulturowej i monofunkcyjnej w opartą na nowoczesnej, zdywersyfikowanej strukturze (Fedorowski 2000).

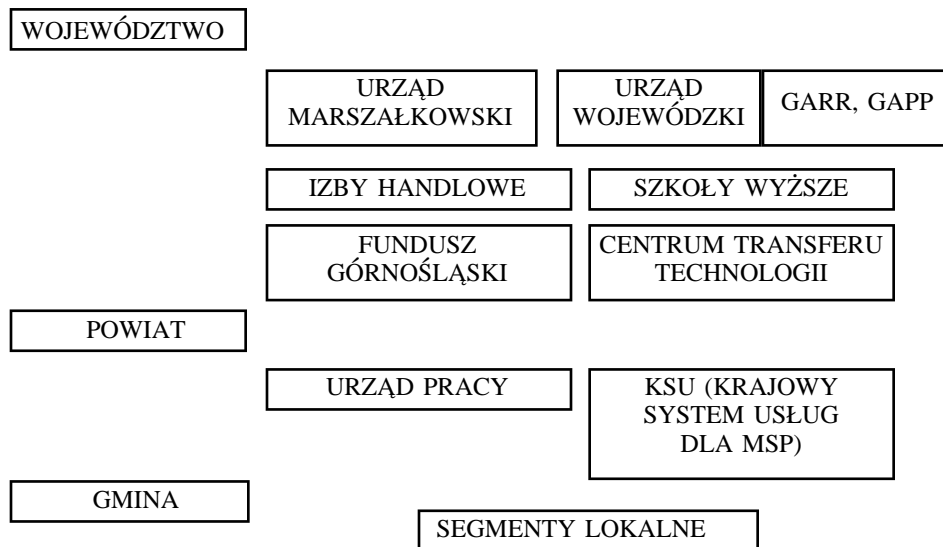
5.2. Instytucje wspierające MSP

Decentralizacja państwa i administracji publicznej, związana z utworzeniem 16 nowych województw w styczniu 1999 roku, miała duże znaczenie dla województwa śląskiego. Reforma znacząco zmieniła układ terytorialny, łącząc w całość trzy dawniej odrębne województwa: katowickie, bielskie i częstochowskie; miała także głębokie reperkusje dla instytucji wspierających rozwój regionalny. Instytucjonalne otoczenie wspierające rozwój regionu i MSP rozwinęło się w województwie śląskim w wyniku kilku procesów. Po pierwsze, wiele instytucji zostało utworzonych w ramach *Kontraktu regionalnego dla województwa katowickiego*, który stanowił istotną podstawę rozwoju tego regionu. W Żorach Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości S.A. pomaga przezwyciężyć negatywne konsekwencje związane z zamykaniem kopalń. Bytom, z jego przynoszącymi straty kopalniami, jest wspierany przez Agencję Inicjatyw Lokalnych S.A., która pomaga we wprowadzaniu programu rozwoju przestrzennego przy wykorzystaniu technologii informacyjnych („Nie trzeba startować od zera” 1998). Podobne organizacje zostały utworzone w Raciborzu i Rudzie Śląskiej w celu rozwoju lokalnej przedsiębiorczości. Po drugie, reforma administracyjna z 1999 roku połączyła wszystkie instytucje ze starych województw bielskiego, częstochowskiego i katowickiego w regionalną strukturę (*Strategia* 2000). Po trzecie, różne bilateralne programy pomocowe (np. brytyjski, amerykański, szwajcarski) i programy Unii Europejskiej wykorzystano w tworzeniu instytucji, których celem było zarządzanie funduszami i doradztwo dla MSP. Dlatego też w województwie śląskim istnieje wiele instytucji na poziomie regionalnym udzielających pomocy MSP (rys. 3).

Niektóre instytucje reprezentują władze samorządowe (Urząd Marszałkowski) lub rządowe (Urząd Wojewódzki). Inne są organizacjami finansowanymi ze środków rządowych lub zagranicznych, między innymi GARR i GAPP, a pozostałe mają bardzo różne korzenie (izby handlowe, szkoły wyższe, Fundusz Górnośląski, Centrum Transferu Technologii).

Na poziomie lokalnym ważnym instrumentem pomocy MSP jest sieć 17 lokalnych agencji, powstała w wyniku przyjęcia kontraktu dla województwa katowickiego. Instytucje te zostały stworzone w celu przyśpieszenia procesów transformacyjnych (głównie przez restrukturyzację górnictwa i hutnictwa) na

Rys. 3. Pomoc dla MSP w województwie śląskim



Śląsku. Służą realizacji trzech głównych celów: pomocy w przezwyciężeniu regionalnego bezrobocia przez tworzenie miejsc pracy oraz przeszkalanie pracowników przy udziale powiatowych urzędów pracy; pomocy w rozwoju przedsiębiorczości; wsparcia procesu negocjacji dotyczących zwolnień grupowych.

Instytucją zaangażowaną w tworzenie tych lokalnych agencji była Górnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego (GARR), najbardziej dynamiczna i najważniejsza instytucja ze wszystkich nowo powstałych na Śląsku. GARR, która współpracuje z dużą liczbą instytucji na poziomie lokalnym i regionalnym, odegrała ważną rolę w przygotowaniu strategii dla województwa śląskiego na lata 1998–2002⁶, działalność GARR ukierunkowana jest bardziej na koordynację prowadzonych działań niż na monitorowanie rozwoju regionalnego i lokalnego, dlatego tylko częściowo spełnia warunki przedstawionej wyżej definicji agencji rozwoju regionalnego Halkiera i Dansona.

5.3. Działania na rzecz MSP⁷

GARR jest silnie zaangażowana w pomoc dla MSP (przede wszystkim pomoc finansową) oraz w administrowanie następującymi programami:

1. Fundusz pożyczkowy: przeznaczony na tworzenie miejsc pracy w sektorach określonych w kontrakcie dla województwa śląskiego (w latach 1998–2002); 75% środków tego funduszu pochodzi od rządu, a pozostała

⁶ GARR opracowała *Diagnozę strategiczną sytuacji społecznej, gospodarczej i instytucjonalnej w woj. katowickim*, która stanowiła podstawę dla przygotowania dokumentu strategii.

⁷ Ta część powstała na podstawie wywiadu przeprowadzonego z przedstawicielami GARR (wiceprzewodniczącym GARR, Krzysztofem Sójką, i Anną Kuklą).

część to środki własne GARR. Inwestycje zrealizowane przy udziale funduszu pożyczkowego przyczyniły się do utworzenia w 1999 roku 222 nowych miejsc pracy w gminach zagrożonych wysokim strukturalnym bezrobociem.

2. Działalność funduszu pożyczkowego oparta na programie *Moje małe przedsiębiorstwo*. W przeciwieństwie do poprzedniego funduszu w ten program zaangażowane są środki własne GARR, a pomoc finansową przeznacza się dla tych lokalnych firm, które wygrały konkurs ogłoszony w jego ramach.

3. Inicjatywa: program pomocy zwalnianym górnikom (lub ich małżonkom) w zakładaniu własnego przedsiębiorstwa, jak również pomoc dla MSP tworzących miejsca pracy dla byłych górników. Program osiągnął duży sukces i przyczynił się do stworzenia 536 miejsc pracy, w tym pomógł 147 byłym górnikom (i 61 ich małżonkom) rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej.

4. Pożyczki na inwestycje dla MSP. Kolejne unikatowe rozwiązanie wprowadzone i finansowane z funduszy własnych GARR, które okazało się bardzo popularne ze względu na bezpłatne doradztwo i znacznie niższe oprocentowanie niż w bankach komercyjnych.

Województwo śląskie jest jednym z pięciu polskich regionów uczestniczących w programie PHARE 2000. Doświadczenie zdobyte w trakcie administrowania tym funduszem okazało się bardzo cenne w budowaniu sieci instytucji oferujących pomoc MSP.

Jest rzeczą oczywistą, że w województwie śląskim istnieje sporo bardzo dobrze działających instytucji, które oferują pomoc dla sektora MSP. Ich różnorodność stanowi pochodną ich różnego pochodzenia (inicjatywy oddolne) oraz pomocy rządowej i zagranicznej. Sieć instytucjonalna jest również odpowiedzialnością na lokalne potrzeby związane z koniecznością przezwyciężenia negatywnych skutków restrukturyzacji górnictwa i hutnictwa.

6. Wnioski

Proces restrukturyzacji gospodarczej i powstrzymania regionalnej recesji jest od pewnego czasu przedmiotem działań Unii Europejskiej. I chociaż efektywność środków związanych z realizacją tej polityki była przedmiotem krytyki, generalnie uważa się, że istnieją dwa najważniejsze elementy spójnej strategii rozwoju gospodarczego. Pierwszym z nich jest decentralizacja i realizacja tej polityki na szczeblu lokalnym. Wymaga to lokalnej lub regionalnej struktury administracyjnej, która oprócz środków otrzymywanych z budżetu centralnego ma również własne dochody. Drugim elementem jest koordynacja działań różnych instytucji przez agencję rozwoju regionalnego, pozwalająca racjonalizować wydawanie środków przeznaczonych na rozwój gospodarczy i rozwój przedsiębiorczości.

Kraje Europy Środkowej i Wschodniej, a w szczególności Polska, mogą skorzystać z doświadczeń szkockich. W Szkocji zaistniała potrzeba racjonalizacji zbyt gęstej sieci instytucji otoczenia gospodarczego, a współpraca między różnymi organizacjami stała się najważniejszym elementem realizacji polityki

regionalnej. Różne aspekty związane z tą polityką mają konkretne odniesienie do sytuacji Polski. Po pierwsze, trzeba wykorzystywać potencjalny efekt skupisk, w których można stosować bardziej efektywne środki dla rozwoju MSP. Po drugie, trzeba działać na rzecz powstania spójnej strategii współpracy między różnymi instytucjami. Po trzecie, należy wprowadzać rygorystyczne kryteria efektywnej i oszczędnej polityki wspierającej i promującej lokalne przedsiębiorstwa. Po czwarte, najważniejszym działaniem służącym rozwojowi endogennemu jest tworzenie i rozprzestrzenianie wiedzy, które musi być częścią każdej strategii rozwoju regionalnego i rozwoju przedsiębiorczości.

Literatura

- Amin A., Thrift N., 1994, „Living in the global” (w:) A. Amin, N. Thrift (red.), *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*, Oxford: Oxford University Press, s. 1–22.
- Armstrong H., 1997, „Regional-level jurisdictions and economic regeneration initiatives” (w:) M. Danson, G. Lloyd, S. Hill (red.), 1997, *Regional Governance and Economic Development*, London: Pion.
- Boltho A., Holtham G., 1992, „The Assessment: New Approaches to Economic Growth”, *Oxford Review of Economic Policy*, nr 8(4), s. 1–14.
- Cameron G., Danson M., 2000, „The European Partnership model and the Changing Role of Regional Development Agencies. A Regional Development and Organisation Perspective” (w:) M. Danson, H. Halkier, G. Cameron, 2000, *Governance, Institutional Change and Regional Development*, Aldershot: Ashgate.
- CEC, 1993, *Growth, Competitiveness, Employment. The Challenges and Ways Forward into the 21 Century*, White Paper, Brussels.
- Danson M., Halkier H., Damborg C., 1998, *Regional development agencies in Europe: an Introduction and framework for analysis*, London: Jessica Kingsley Publishers.
- Danson M. i in., 1999, „The European Structural Fund Partnerships in Scotland – New Forms of Governance for Regional Development?”, *Scottish Affairs*, s. 23–40.
- Fedorowski R., 2000, „Ambitna strategia. Województwo jutra”, *Gospodarka Śląska* z 2 listopada.
- Freeman, C., 1994, „The Economics of Technical Change”, *Cambridge Journal of Economics*, nr 5, s. 463–514.
- Gorzela G., Jałowicki B., 2000, „Metodologiczne podstawy strategii rozwoju regionu na przykładzie województwa lubuskiego”, *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 3.
- Grabber, Stark, 1997, „Organizing Diversity: Evolutionary Theory, Network Analysis and Postsocialism”, *Regional Studies*, nr 31(5), s. 533–544.
- Grabowski M., 1995, *Szara strefa a transformacja gospodarki*, Gdańsk: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.

- Gregerson B., Johnson B., 1997, „Learning Economies, Innovation Systems and European Integration”, *Regional Studies*, nr 31(5), s. 479–490.
- Halkier H., Danson M., 1997, „Regional development agencies in Western Europe: a survey of key characteristics and trends”, *European Urban and Regional Studies*, nr 4(3), s. 241–254.
- Heinelt H., Smith R. (red.), 1996, *Policy Networks and European Structural Funds*, Aldershot: Ashgate.
- Hodgson G., 1988, *Economics and Institutions. Polity*, Cambridge.
- Hooghe L. (red.), 1996, *Cohesion Policy and European Integration. Building Multi-level Governance*, Oxford: OUP.
- Inquiry into the Delivery of Local Economic Development Services in Scotland. Final Report Volume 1: Conclusions*, 2000, Enterprise and Lifelong Learning Committee: http://www.scottish.parliament.uk/official_report/cttee/enter-00/elr00-01v1-01.htm, Edinburgh: Scottish Parliament, s. 4.
- Katkales G., Thoidou E., 2000, „Cohesion Policy and the Role of RDAs in the Making of an Intelligent Region. Lessons from the Southern European Periphery” (w:) M. Danson, H. Halkier, G. Cameron, 2000, *Governance, Institutional Change and Regional Development*, Aldershot: Ashgate.
- Lloyd M.G., Illsley B.M., 2001, „Community planning in Scotland: Prospects and potential for local governance?” (w:) M. Danson, J. McCarthy, D. Newlands (red.), *Divided Scotland*, Aldershot: Ashgate, w druku.
- Local Economic Forums: Draft National Guidelines – Consultation Draft*, Enterprise & Lifelong Learning Department, 2000, Edinburgh: Scottish Executive, s. 3.
- Lundvall B.A., Johnson B., 1994, „The Learning Economy”, *Journal of Industry Studies*, nr 1(2), s. 23–42.
- Morgan K., 1997, „The Learning Region: Institutions, Innovation and Regional Renewal”, *Regional Studies*, nr 31(5), s. 491–503.
- Newlands D., McCarthy J., 1999, *Governing Scotland: Problems and Prospects. The Economic Impact of the Scottish Parliament*, Aldershot: Ashgate.
- „Nie trzeba startować od zera”, 1998, *Rzeczpospolita* z 24 września.
- O stanie realizacji „Kierunków działań Rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku”*, listopad 2000, Warszawa: Ministerstwo Gospodarki, s. 16.
- Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998–1999*, 2000, Warszawa: Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, s. 205.
- Roberts P., 1997, „Sustainability and spatial competence: an examination of the evolution, ephemeral nature, and possible future of regional planning in Britain” (w:) M. Danson, S. Hill, G. Lloyd (red.), *Regional Governance and Economic Development, European Research in Regional Science*, London: Pion, s. 7–25.
- Scott M., 1992, „A New Theory of Endogeneous Economic Growth”, *Oxford Review of Economic Policy*, nr 8(4), s. 29–42.

- Steiner M., 1984, *Alte Industriegebiete – theoretische Ansätze und wirtschafts-politische Folgerungen*, praca doktorska, Universität Graz.
- Storper M., Scott A.J., 1995, „The Wealth of Regions”, *Futures*, nr 27, s. 505–526.
- Storper M., 1992, „The Limits to Globalization: Technology Districts and International Trade”, *Economic Geography*, nr 68, s. 60–93.
- Storper M., 1995, „The Resurgence of Regional Economies, Ten Years Later: The Region as a Nexus of Untraded Interdependencies”, *European Urban and Regional Studies*, nr 2, s. 191–221.
- Strategia rozwoju województwa śląskiego (2000)*, Katowice: Sejmik Województwa Śląskiego, s. 128.
- The Scottish Business Birth Rate 2000, Improving the Business Birth Rate. The Way Forward: Framework for Economic Development in Scotland*, 2000, Edinburgh: Scottish Executive.
- Van der Ploeg F., Tang P., 1992, „The Macroeconomics of Growth: An International Perspective”, *Oxford Review of Economic Policy*, nr 8(4), s. 15–28.
- Wannop U., 1995, *The Regional Imperative. Regional Planning and Governance in Britain, Europe and the United States*, London: Jessica Kingsley Publishers.
- Whittam G., Kirk K., 1996, „The Business Rate, Real Services and Networking: Strategic Options” (w:) M. Danson, *Small Firm Formation and Regional Economic Development*, London: Routledge.

