

Anna MICHNA, Roman KMIĘCIAK  
Politechnika Śląska  
Wydział Organizacji i Zarządzania  
Instytut Ekonomii i Informatyki

## **OTOCZENIE INSTYTUCJONALNE SPRZYJAJĄCE ROZWOJOWI MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW – DOŚWIADCZENIA ZAGRANICZNE**

**Streszczenie.** W artykule przedstawiono rozwiązania mające na celu wsparcie przedsiębiorczości oraz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Przeprowadzono analizę rozwiązań, które zostały wdrożone w trzech krajach: Szkocji, Brazylii i Chile. Omówiono ewolucję zmian w polityce przedsiębiorczości w Szkocji w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat. Przedstawiono instytucje i wdrożone programy ukierunkowane na rozwój przedsiębiorczości, w tym rozwój branży *venture capital* i inkubatorów przedsiębiorczości.

## **THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT SUPPORTING SMES DEVELOPMENT – EXPERIENCES FROM ABROAD**

**Summary.** The paper presents initiatives aimed at supporting entrepreneurship and small and medium enterprises development. The analysis was conducted for three countries: Scotland, Brazil and Chile. The evolution of enterprise policy in Scotland during last few decades was presented. The paper also provides an overview of institutions and introduced programmes aimed at entrepreneurship development, including development of venture capital industry and business incubators.

## 1. Wstęp

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) odgrywają kluczową rolę w gospodarce światowej m.in. ze względu na ich liczebność, wkład w rozwój gospodarczy i tworzenie miejsc pracy<sup>1</sup>. W Polsce MSP stanowią ponad 99% ogółu przedsiębiorstw, tworzą 47,6% PKB oraz zatrudniają ponad 6,2 milionów osób, co stanowi prawie 70% miejsc pracy w polskich przedsiębiorstwach<sup>2</sup>. Ze względu na znaczenie MSP dla gospodarki władze różnych krajów przywiązują coraz większą wagę do rozwoju MSP i przedsiębiorczości, zatem aktualne i ważne staje się pytanie o działania, jakie można wdrożyć w celu wsparcia aktywności MSP. To pytanie rodzi kolejne pytania: czego można się nauczyć z doświadczeń innych krajów?, jakie działania okazały się skuteczne, a jakie nie pozwoliły osiągnąć swojego celu?

Głównym tematem artykułu jest przedstawienie inicjatyw wspierających przedsiębiorczość i MSP na przykładzie rozwiązań wdrożonych w wybranych krajach. Do analiz wytypowano jeden kraj rozwinięty, Szkocję, oraz dwa kraje rozwijające się, Brazylię i Chile. Wybór Szkocji wynika z faktu, że wchodząc w skład Wielkiej Brytanii, osiąga gorsze wskaźniki dotyczące przedsiębiorczości niż średnie dla całej Wielkiej Brytanii<sup>3</sup>. Interesujące jest zatem, jakie działania wdrażano w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat, by tę różnicę zmniejszyć. Przeanalizowano także rozwiązania w dwóch krajach Ameryki Południowej, tj. Brazylii i Chile. Kraje te są na podobnym etapie rozwoju gospodarczego, są z tego samego kręgu kulturowego oraz w odróżnieniu od większości krajów Ameryki Łacińskiej mają specjalne programy dla instytucji wspierających przedsiębiorczość i rozwój MSP<sup>4</sup>. Interesujące będzie więc porównanie rozwiązań wdrożonych w tych dwóch krajach.

## 2. Szkocja

W Szkocji w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat zmieniały się główne cele polityki wspierania przedsiębiorczości. Polityka ta koncentrowała się kolejno na: inwestycjach zagranicznych, nowych przedsiębiorstwach (tzw. start-upy), nowych przedsiębiorstwach o dużym potencjale wzrostu oraz przedsiębiorstwach szybko wzrastających (rys. 1).

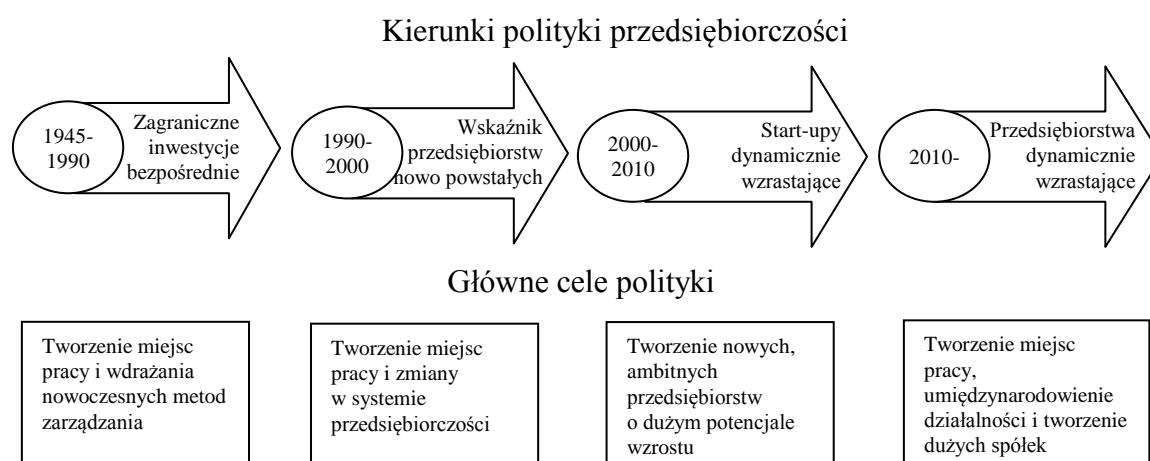
---

<sup>1</sup> OECD: *Entrepreneurship at a Glance 2013*. OECD Publishing, [http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur\\_aag-2013-en](http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2013-en).

<sup>2</sup> Zob. PARP: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011*. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.

<sup>3</sup> Brown R., Mason C.: *The Evolution of Enterprise Policy in Scotland*, [in:] Blackburn R.A., Schaper M.T. (eds.): *Government, SMEs and Entrepreneurship Development. Policy, Practice and Challenges*, Gower 2012.

<sup>4</sup> Kantis H.D., Federico J.S.: *Entrepreneurship Policy in Latin America: Trends and Challenges*, [in:] Blackburn R.A., Schaper M.T. (eds.): *Government, SMEs and Entrepreneurship Development. Policy, Practice and Challenges*, Gower 2012.



Rys. 1. Kluczowe zmiany w polityce przedsiębiorczości w Szkocji w latach 1945-2010

Fig. 1. Key enterprise policy changes in Scotland, 1945-2010

Źródło: Brown R., Mason C.: *The Evolution of Enterprise Policy in Scotland*, [in:] Blackburn R.A., Schaper M.T. (eds.): *Government, SMEs and Entrepreneurship Development. Policy, Practice and Challenges*, Gower 2012.

W pierwszej połowie dwudziestego wieku w gospodarce Szkocji przeważał przemysł tradycyjny, w tym: górnictwo, przemysł stoczniowy i przemysł ciężki. Po drugiej wojnie światowej, w wyniku rozwoju przemysłu w krajach rozwijających się oraz zmniejszenia zapotrzebowania związanego z obronnością, nastąpiła restrukturyzacja istniejącego przemysłu i zmniejszenie zatrudnienia w przemyśle tradycyjnym. Celem polityki rządu stał się rozwój nowych branż, takich jak: chemiczna, elektryczna, elektroniczna i motoryzacyjna. W konsekwencji w latach 1945-1990 rozwój gospodarki szkockiej wiązano głównie z przyciągnięciem inwestorów zagranicznych. Małe i średnie przedsiębiorstwa nie były wówczas w centrum zainteresowania polityki gospodarczej.

Dostęp do rozwijającego się rynku europejskiego, dobrze wykwalifikowani anglojęzyczni pracownicy i atrakcyjne warunki dla działalności przedsiębiorstw istotnie zwiększyły liczbę inwestorów zagranicznych, głównie ze Stanów Zjednoczonych. Przykładowo pomiędzy rokiem 1945 a 1969 liczba przedsiębiorstw ze Stanów Zjednoczonych działających w Szkocji zwiększyła się z sześciu do 124<sup>5</sup>. Z czasem zaczęto jednak kwestionować model rozwoju gospodarczego koncentrujący się na zagranicznych inwestycjach bezpośrednich. Wskazywano m.in. na niski poziom innowacyjności oraz małą dojrzałość rynkową produktów. Ponadto pogorszyła się atrakcyjność Szkocji dla nowych inwestycji zagranicznych w wyniku konkurencji ze strony krajów europejskich o niższych kosztach

<sup>5</sup> Dimitratos P., Liouka I, Ross D., Young S.: *The Multinational Enterprise and Subsidiary Evolution: Scotland Since 1945*. *Business History*, Vol. 51(3), 2009, p. 401-425.

produkcji. Zmiany te wymusiły reorientację polityki przedsiębiorczości w Szkocji, a uwagę skoncentrowano na powstawaniu, wzroście i rozwoju krajowych przedsiębiorstw<sup>6</sup>.

W 1991 roku powołano Scottish Enterprise – agencję finansowaną przez rząd Szkocji, której celem jest wspieranie rozwoju gospodarczego. W latach 90. Scottish Enterprise zaczęło zwracać coraz większą uwagę na rolę nowo powstających przedsiębiorstw w tworzeniu wzrostu gospodarczego. Aby zwiększyć liczbę nowo powstających przedsiębiorstw, opracowano i wdrożono w 1993 roku strategię o nazwie the Business Birth Rate Strategy (BBRS). Zawierała ona sześć głównych priorytetów<sup>7, 8</sup>:

1. uwolnienie potencjału dla tworzenia nowych przedsiębiorstw – przekonanie większej liczby osób do zakładania własnych przedsiębiorstw,
2. poprawa warunków funkcjonowania (otoczenia) dla przedsiębiorców – Szkocja jako bardziej przyjazne miejsce dla przedsiębiorców,
3. zwiększenie dostępu do kapitału finansowego, w tym: kredytów bankowych, kapitału aniołów biznesu i funduszy *venture capital*,
4. poszerzenie bazy przedsiębiorczej (uwolnienie niewykorzystanego potencjału przedsiębiorczego w szczególności wśród kobiet i mniejszości etnicznych),
5. zwiększenie liczby nowych przedsiębiorstw w kluczowych sektorach, w tym w branży wysokich technologii i usług biznesowych,
6. zwiększenie liczby szybko rozwijających się nowych przedsiębiorstw.

Wdrażanie strategii BBRS obejmowało wiele inicjatyw, w tym m.in.<sup>9</sup>: organizację spotkań mających na celu zachęcanie do zakładania przedsiębiorstw, opracowanie nowych materiałów dotyczących przedsiębiorczości na potrzeby edukacji w szkołach i uczelniach wyższych, wspieranie współpracy między przedsiębiorstwami, utworzenie LINC Scotland – stowarzyszenia aniołów biznesu, utworzenie Prince's Scottish Youth Business Trust – organizacji zapewniającej doradztwo i wspierającej finansowo przedsiębiorstwa zakładane przez młode osoby. Realizacja BBRS kosztowała ok. 20 mln funtów rocznie. Chociaż już wcześniej istniały różnorodne inicjatywy mające na celu promocję przedsiębiorczości, strategia BBRS ujednoliciła i skonsolidowała te inicjatywy.

W 2001 roku oceniono skuteczność strategii BBRS. Zauważono, że poprawiły się warunki rozpoczynania działalności gospodarczej, w tym dostęp do kapitału finansowego i edukacji, oraz w niewielkim stopniu wzrosła liczba nowo powstających przedsiębiorstw. Nie został jednak osiągnięty główny cel strategii, tj. zwiększenie wskaźnika powstawania

---

<sup>6</sup> Brown R., Mason C.: op.cit.

<sup>7</sup> Ibidem.

<sup>8</sup> Woods C.: Scotland's Birth Strategy: Entrepreneurial Culture and Attitudes, Entrepreneurship Policy Delivery, [www.oecd.org/site/cfecpr/40352714.pdf](http://www.oecd.org/site/cfecpr/40352714.pdf).

<sup>9</sup> Woods C.: op.cit.

nowych przedsiębiorstw do poziomu średniego dla Wielkiej Brytanii<sup>10</sup>. Zaproponowano, że pewne działania, np. promocja edukacji przedsiębiorczej, przyniosą rezultaty dopiero w dłuższym horyzoncie czasu niż okres trwania strategii (lata 90.). Jednocześnie zaczęto kwestionować, czy zwiększenie ogólnego wskaźnika liczby nowo powstających przedsiębiorstw powinno być głównym celem polityki przedsiębiorczości. Wyniki niektórych badań wskazywały, że zachęcanie coraz większej liczby osób do zakładania własnych przedsiębiorstw i wzrost ogólnego wskaźnika nowych przedsiębiorstw nie powodują automatycznie tworzenia nowych miejsc pracy<sup>11</sup>.

Na początku XX w. Scottish Enterprise zrewidowało strategię BBRS i wprowadziło bardziej ukierunkowane podejście do rozwoju przedsiębiorczości. Skoncentrowano się przede wszystkim na wsparciu nowych przedsiębiorstw o dużym potencjale wzrostu. Szczególną uwagę przywiązywano do nowych, dobrze rokujących przedsiębiorstw technologicznych, których wycena po trzech latach działalności mogła osiągnąć poziom 5 mln funtów<sup>12</sup>. W celu wsparcia takich przedsiębiorstw utworzono w Scottish Enterprise nowy, specjalistyczny dział High Growth Start-Up Unit. Pomagał on przedsiębiorstwom w obszarach: opracowywania biznes planów, ochrony własności intelektualnej, dostępu do grantów i pozyskiwania innych źródeł finansowania. Istotną grupą nowych przedsiębiorstw z branż wysokich technologii (high-tech) miały być przedsiębiorstwa typu spin off wywodzące się ze szkockich uczelni.

Ze względu na duże ryzyko związane z działalnością nowych przedsiębiorstw high-tech potrzebne były inne źródła finansowania niż tradycyjne, w postaci np. kredytu bankowego. W celu wsparcia finansowego nowych ryzykownych przedsięwzięć Scottish Enterprise powołało fundusze: the Scottish Seed Fund, Scottish Co-Investment Fund i the Scottish Venture Fund. Przykładowo fundusz kapitału zaangażowanego the Scottish Seed Fund został powołany w 2006 roku, by udzielać wsparcia finansowego przedsiębiorstwom na wczesnym etapie rozwoju w wysokości od 20 tys. do 100 tys. funtów z przeznaczeniem na: rozwój nowych produktów, wejście na nowe rynki i zwiększenie zatrudnienia<sup>13</sup>.

Realizacja strategii zwiększania liczby nowych przedsiębiorstw high-tech napotkała wiele problemów. Przede wszystkim zbyt mocno skoncentrowano się na start-upach z branż nowych technologii i potencjalnych korzyściach z nowych technologii, a nie na możliwościach wzrostu przedsiębiorstw. Wskutek tego wsparcia udzielono niewielkiej liczbie branż high-

---

<sup>10</sup> Brown R., Mason C.: op.cit.

<sup>11</sup> Van Stel A., Storey D.: The Link between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect? *Regional Studies*, Vol. 38(8), 2004, p. 893-909.

<sup>12</sup> Woods C.: op.cit.

<sup>13</sup> Brown R., Mason C.: op.cit.

tech, takim jak cyfrowe media i nauki o życiu, oraz szkockim przedsiębiorstwom typu spin off, które generalnie nie wzrastają znacząco i pozostają przedsiębiorstwami małymi<sup>14, 15</sup>.

Od 2010 roku wspieranie przedsiębiorczości w Szkocji skupia się już nie na nowych przedsiębiorstwach z sektora wysokich technologii, ale na przedsiębiorstwach szybko wzrastających (ang. *high growth firms*, HGF). Przez przedsiębiorstwo szybko wzrastające rozumie się przedsiębiorstwo, w którym zatrudnienie lub obroty zwiększały się co najmniej o 20% rocznie w ciągu kolejnych trzech lat i które zatrudniało co najmniej 10 pracowników w pierwszy roku obserwacji<sup>16</sup>. Badania empiryczne wskazują, że rozwój tych przedsiębiorstw niesie dla gospodarki istotne korzyści, w tym tworzenie nowych miejsc pracy<sup>17, 18</sup>. Zatem by bardziej wpłynąć na gospodarkę, zdecydowano się raczej wspierać mniejszą liczbę wybranych przedsiębiorstw, ale o dużym potencjale rozwoju, niż wspierać większą grupę przedsiębiorstw niezależnie od ich możliwości wzrostu. Uruchomiono m.in. system zarządzania relacjami z przedsiębiorstwami (ang. *a system of account management*) obejmujący ok. 100 opiekunów przedsiębiorstw (ang. *account managers*) ze Scottish Enterprise oraz ok. 2000 szkockich przedsiębiorstw HGF. Dla Scottish Enterprise system ten jest źródłem informacji o problemach napotykanym przez przedsiębiorstwa i kanałem umożliwiającym zapewnienie wsparcia oferowanego przez Scottish Enterprise przedsiębiorstwom np. w umiędzynarodowieniu działalności czy innowacyjności.

Scottish Enterprise rozwija także program the Companies of Scale, który pozwala niewielkiej liczbie szybko wzrastających przedsiębiorstw utworzyć bliskie interaktywne relacje ze Scottish Enterprise i innymi przedsiębiorstwami HGF. W przeciwieństwie do tradycyjnych, standardowych metod wsparcia przedsiębiorstw (np. pomoc w pozyskaniu dofinansowania) firmy uczestniczące w tym programie otrzymują dogłębną i dostosowaną do ich potrzeb pomoc o charakterze strategicznym, np. w postaci szkolenia z przywództwa czy pomocy w formułowaniu strategii<sup>19</sup>. Jednak ze względu na krótki okres trwania tego typu programów wsparcia dla szkockich przedsiębiorstw HGF nie ma danych na temat ich skuteczności<sup>20</sup>.

---

<sup>14</sup> Brown R., Mason C.: op.cit.

<sup>15</sup> Targeting Innovation: Scottish University Spin-out Study June '08, [www.targetinginnovation.com/tlx/links/links.asp](http://www.targetinginnovation.com/tlx/links/links.asp).

<sup>16</sup> OECD: Measuring Entrepreneurship: A Collection of Indicators, 2009 Edition, [www.insme.org/files/3861](http://www.insme.org/files/3861).

<sup>17</sup> Brown R., Mason C.: Raising the Batting Average: Re-orientating Regional Industrial Policy to Generate More High Growth Firms. *Local Economy*, Vol. 27(1), 2012, p. 33-49.

<sup>18</sup> Henrekson M., Johansson D.: Gazelles as Job Creators: a Survey and Interpretation of the Evidence. "Small Business Economics", Vol. 35 (2), 2010, p. 227-244.

<sup>19</sup> Brown R., Mason C.: Raising..., op.cit.

<sup>20</sup> Brown R., Mason C.: The Evolution..., op.cit.

### 3. Kraje Ameryki Łacińskiej

W ciągu ostatniej dekady uruchomiono wiele programów i zaangażowano wiele instytucji w celu wspierania rozwoju przedsiębiorczości w Ameryce Łacińskiej. Analiza ok. 30 krajowych programów wdrożonych w dziewięciu krajach Ameryki Łacińskiej pozwala wysnuć następujące wnioski<sup>21</sup>:

- zdecydowana większość działań jest ukierunkowana na przedsiębiorstwa istniejące, ale niedawno utworzone (start-upy);
- niewiele jest programów mających na celu wspieranie i zwiększanie liczby przyszłych przedsiębiorców. Poza tym istniejące programy są ograniczone do wzmacniania motywacji do uruchomienia własnej działalności gospodarczej oraz do kursów szkoleniowych dla potencjalnych przedsiębiorców. Nie obejmują one jednak bardziej ambitnych i długofalowych działań, jak np. rozwój edukacji przedsiębiorczej w ramach systemu oświaty czy poprawa warunków prowadzenia przedsiębiorstwa;
- spośród przeanalizowanych programów tylko jeden miał na celu przyśpieszenie wzrostu nowych przedsiębiorstw;
- w większości krajów rząd koncentruje się na projektowaniu i w niektórych przypadkach na ocenie wdrożonych programów, natomiast za bezpośrednią współpracę z przedsiębiorcami są odpowiedzialne wyspecjalizowane i zdecentralizowane instytucje. Instytucje te są finansowane przez rządy;
- programy ukierunkowane na tworzenie i wzmacnianie infrastruktury instytucjonalnej wspierającej przedsiębiorców zidentyfikowano jedynie w trzech krajach: Chile, Brazylii i Kolumbii. W krajach tych rządy subsydują inkubatory przedsiębiorczości.

Wspieranie przedsiębiorczości w Ameryce Łacińskiej omówiono bardziej szczegółowo na przykładzie dwóch krajów: Brazylii i Chile.

#### 3.1. Brazylia

W latach 70. rząd Brazylii zaangażował się we wzmocnienie sektora małych i średnich przedsiębiorstw. W tym czasie powołano SEBRAE (port. *Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas*) – instytucję, której celem jest wsparcie rozwoju mikro i małych brazylijskich przedsiębiorstw<sup>22</sup>. Obecnie SEBRAE jest prywatną instytucją non profit oferującą wiele inicjatyw ukierunkowanych na wsparcie mikro i małych przedsiębiorstw, w tym m.in.: doradztwo, szkolenia i tworzenie sieci współpracy między firmami. SEBRAE współfinansuje także rozbudowaną w Brazylii sieć centrów inkubatorów przedsiębiorczości.

<sup>21</sup> Kantis H.D., Federico J.S.: op.cit.

<sup>22</sup> Zob. SEBRAE, [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br).

Istotną rolę w finansowaniu nowych przedsiębiorstw technologicznych odgrywa FINEP (port. *Financiadora de Estudos e Projetos*)<sup>23</sup>. Ta organizacja rządu brazylijskiego pobudza przedsiębiorczość i innowacyjność przez realizację specjalnych programów, takich jak np. INOVAR i PRIMA.

Celem uruchomionego w 2001 roku programu INOVAR jest rozwój i wzmocnienie w Brazylii branży *venture capital* (branży kapitału wysokiego ryzyka)<sup>24</sup>. Podejmowane w ramach tego programu działania można podzielić na dwie grupy<sup>25</sup>:

- działania mające na celu selekcję i kwalifikację przedsięwzięć biznesowych do dofinansowania;
- działania ukierunkowane na selekcję i finansowanie funduszy *venture capital* i *private equity*.

W ciągu prawie 10 lat funkcjonowania programu INOVAR zorganizowano ponad 30 forów, w których uczestniczyło 280 przedsiębiorstw technologicznych, przy czym zainwestowano w 70 przedsiębiorstwach. Ponad 100 funduszy zgłosiło się do programu, z czego 18 zaakceptowano, a 87 jest na etapie analizy *due diligence*. Fundusze uczestniczące w programie INOVAR reprezentują kapitał o wartości ponad 3 mld dolarów<sup>26</sup>.

W 2009 roku FINEP uruchomił program PRIME mający na celu wsparcie nowych, innowacyjnych przedsiębiorstw będących na wczesnym etapie rozwoju. Docelowymi beneficjentami programu są przedsiębiorstwa istniejące na rynku nie dłużej niż dwa lata, które oferują wysoce innowacyjne produkty, mają dobrze opracowany biznes plan oraz co najmniej jeden rentowny produkt. Realizacja programu jest w dużym stopniu zdecentralizowana i odbywa się przez sieć operatorów, w tym zwłaszcza inkubatorów przedsiębiorczości. W ramach programu przedsiębiorstwa mogą otrzymać dotację do 70 tys. dolarów. W pierwszym roku funkcjonowania programu uczestniczyło w nim 18 operatorów i 3154 przedsiębiorstwa, a budżet w 2009 roku wyniósł 138 mln dolarów<sup>27</sup>.

W 2009 roku uruchomiono także krajowy program mający na celu wzmocnienie istniejących oraz tworzenie nowych inkubatorów przedsiębiorczości i parków technologicznych. Budżet programu wynosi ok. 10 mln dolarów, z czego 70% ma zostać przeznaczone na inkubatory przedsiębiorczości wspierające przedsiębiorstwa technologiczne<sup>28</sup>.

---

<sup>23</sup> Kantis H.D., Federico J.S.: op.cit.

<sup>24</sup> Leamon A., Lerner J.: Creating a Venture Ecosystem in Brazil: FINEP'S INOVAR. Working Papers – Harvard Business School Division of Research, No. 12, 2012, p. 1-26.

<sup>25</sup> Kantis H.D., Federico J.S.: Entrepreneurial Ecosystems in Latin America: the Role of Policies, [http://sites.kauffman.org/irpr/resources/Kantis\\_Hugo\\_Entrepreneurial\\_Ecosystems\\_in\\_Latin\\_America.pdf](http://sites.kauffman.org/irpr/resources/Kantis_Hugo_Entrepreneurial_Ecosystems_in_Latin_America.pdf).

<sup>26</sup> Kantis H.D., Federico J.S.: Entrepreneurial..., op.cit.

<sup>27</sup> Kantis H.D., Federico J.S.: Entrepreneurship..., op.cit.

<sup>28</sup> Kantis H.D., Federico J.S.: Entrepreneurial..., op.cit.



### 3.2. Chile

Na początku XX w. stwierdzono, że w chilijskiej gospodarce branża *venture capital* jest słabo rozwinięta oraz brakuje dostatecznej liczby innowacyjnych projektów, w które można by zainwestować.

Główną agencją rządową w Chile zajmującą się innowacyjnością i przedsiębiorczością jest CORFO (hiszp. *Corporación de Fomento de la Producción*). W 1997 roku agencja CORFO wsparła inicjatywę mającą na celu tworzenie prywatnych funduszy *venture capital*. Zaoferowane wsparcie finansowe zostało jednak głównie skierowane do funduszy *private equity* i bardziej dojrzałych przedsiębiorstw. W 2005 roku zdecydowano o wdrożeniu nowego programu, który miał pomóc w tworzeniu sieci aniołów biznesu, które inwestowałyby w nowe, dynamicznie rozwijające się i innowacyjne przedsiębiorstwa. Dzięki programowi utworzono pięć sieci, które zapewniły wsparcie nowym przedsiębiorstwom w łącznej wysokości 11 mln dolarów<sup>29</sup>.

W 2003 roku wdrożono dwa nowe programy. Pierwszy z nich miał na celu sfinansowanie tworzenia i funkcjonowania inkubatorów przedsiębiorczości. W latach 2003-2008 na realizację programu przeznaczono 11 mln dolarów, wspierając tym samym 27 inkubatorów<sup>30</sup>. Drugi wdrożony w 2003 roku program, the Seed Capital Programme, koncentrował się na nowych, innowacyjnych przedsięwzięciach wymagających wsparcia finansowego na etapach koncepcji biznesowej, walidacji technicznej i komercjalizacji. Program był przeznaczony dla co najwyżej dwuletnich przedsiębiorstw. Wstępną selekcję przeprowadzały inkubatory przedsiębiorczości, które otrzymywały dodatkowe pieniądze za każdy pozytywnie oceniony projekt. Końcową selekcję i ocenę projektów przeprowadzała komisja składająca się z przedstawicieli agencji CORFO oraz sektora prywatnego. Przedsiębiorca mógł otrzymać bezzwrotnie w sumie do 100 tys. dolarów dofinansowania oraz wsparcie techniczne ze strony inkubatora przedsiębiorczości. Do 2009 roku 750 projektów zostało dofinansowanych łączną kwotą 31 mln dolarów. W 2009 roku program zmodyfikowano i zwiększono rolę inkubatorów w ocenie projektów<sup>31</sup>.

W 2010 roku uruchomiono program mający na celu wzmocnienie i ożywienie otoczenia przedsiębiorczości. W szczególności program ma dofinansować instytucje, które promują rozwój umiejętności i kompetencji przedsiębiorczych w takich obszarach, jak: kreatywność, przywództwo, biznes plany i sieci współpracy.

<sup>29</sup> Kantis H.D., Federico J.S.: *Entrepreneurship...*, op.cit.

<sup>30</sup> Kantis H.D., Federico J.S.: *Entrepreneurial...*, op.cit.

<sup>31</sup> *Ibidem*.

## 4. Podsumowanie

W artykule przedstawiono sposoby wsparcia MSP na przykładzie działań wprowadzonych w kraju rozwiniętym (Szkocja) i krajach rozwijających się (Brazylia i Chile).

W Szkocji na przestrzeni lat polityka przedsiębiorczości ewoluowała, zmieniały się jej główne cele i podmioty, na których się koncentrowała. Niektóre cele pozostają na stałe w polityce wspierania przedsiębiorczości, chociaż może zmieniać się ich priorytet. Przykładowo, mimo że mniejsze znaczenie przywiązuje się obecnie do zagranicznych inwestycji bezpośrednich niż do wsparcia przedsiębiorstw szybko wzrastających, są one nadal ważnym celem szkockiego rządu. Kluczową rolę w promowaniu przedsiębiorczości odgrywają regionalne instytucje takie jak Scottish Enterprise, które podtrzymują i stymulują rozproszoną przedsiębiorczość. Należy jednak zauważyć, że mimo podejmowanych działań mających na celu wspieranie przedsiębiorstw, wiele wskaźników gospodarczych dla Szkocji jest wciąż na niższym poziomie niż średnie dla całej Wielkiej Brytanii, w tym: wskaźnik nowych przedsiębiorstw, poziom innowacyjności, produkt krajowy brutto na mieszkańca<sup>32</sup>.

Porównując programy i inicjatywy w obszarze przedsiębiorczości w dwóch krajach Ameryki Łacińskiej, Brazylii i Chile, można zauważyć podobieństwa i różnice. W obu przypadkach:

- głównym rodzajem wsparcia przedsiębiorców jest zapewniane przez rząd wsparcie finansowe oraz realizowane przede wszystkim przez inkubatory przedsiębiorczości wsparcie techniczne;
- dużą rolę w systemie przedsiębiorczości odgrywa rozwijana sieć inkubatorów przedsiębiorczości;
- problemem było finansowanie przedsięwzięć na wczesnym etapie rozwoju, wskutek czego pojawiła się konieczność powołania specjalnych programów i wsparcia funduszy kapitału załóżkowego (*seed capital*);
- zauważalny jest brak dostatecznej liczby doświadczonych zarządców funduszy typu *venture capital* oraz inwestorów gotowych podjąć ryzyko i zainwestować w nowe przedsięwzięcia, a z drugiej strony niewielka jest liczba interesujących projektów inwestycyjnych (ang. *deal flow*).

Różnice dotyczą m.in. stopnia centralizacji systemu wspierania przedsiębiorczości. W Brazylii jest on bardziej zdecentralizowany, chociaż obecnie także w Chile są podejmowane działania mające na celu decentralizację i większą elastyczność systemu wspierania przedsiębiorczości. W Chile rząd przywiązuje większą uwagę do jakości usług świadczonych przez inkubatory przedsiębiorczości i do zgodności działań inkubatorów

---

<sup>32</sup> Brown R., Mason C.: *The Evolution...*, op.cit.

z celami wdrażanych programów<sup>33</sup>. Poza tym w Brazylii skupiono się na tworzeniu funduszy *venture capital*, natomiast w Chile także na tworzeniu sieci aniołów biznesu.

Podsumowując, można wskazać następujące wnioski z przeprowadzonej analizy.

- Polityka wspierania przedsiębiorczości, w tym MSP, wciąż się zmienia i rozwija. Zmiany dotyczą np. konkretnych celów tej polityki czy docelowych podmiotów otrzymujących wsparcie (np. start-upy, przedsiębiorstwa szybko wzrastające). Warto zauważyć, że polityka przedsiębiorczości jest stosunkowo nowym obszarem w porównaniu z np. polityką fiskalną, pieniężną czy przemysłową.
- Polityka przedsiębiorczości często ma podobne cele w różnych krajach (np. zwiększenie liczby nowo powstających przedsiębiorstw, zapewnienie dofinansowania, wsparcie inkubatorów przedsiębiorczości), ale jej realizacja może przebiegać w odmienny sposób i zależeć od makrootoczenia w danym kraju. Niemniej jednak kluczową rolę w każdym z przeanalizowanych krajów odgrywają instytucje odpowiedzialne za realizację tej polityki, np.: Scottish Enterprise (Szkocja), SEBRAE i FINEP (Brazylia) oraz CORFO (Chile). Wyzwaniem jest jednak rzetelna ocena jej skuteczności<sup>34</sup>.
- Sektor MSP jest bardzo liczny i zróżnicowany, przedsiębiorcy mają różne kompetencje i motywy zakładania przedsiębiorstw. Podejmowane działania wspierające MSP powinny uwzględniać te różnice, aby były działaniami skutecznymi.

## Bibliografia

1. Brown R., Mason C.: Raising the Batting Average: Re-orientating Regional Industrial Policy to Generate More High Growth Firms. "Local Economy", Vol. 27(1), 2012.
2. Brown R., Mason C.: The Evolution of Enterprise Policy in Scotland, [in:] Blackburn R.A., Schaper M.T. (eds.): Government, SMEs and Entrepreneurship Development. Policy, Practice and Challenges, Gower 2012.
3. Dimitratos P., Liouka I, Ross D., Young S.: The Multinational Enterprise and Subsidiary Evolution: Scotland Since 1945. "Business History", Vol. 51(3), 2009.
4. Henrekson M., Johansson D.: Gazelles as Job Creators: a Survey and Interpretation of the Evidence. "Small Business Economics", Vol. 35(2), 2010.
5. Kantis H.D., Federico J.S.: Entrepreneurial Ecosystems in Latin America: the Role of Policies, [http://sites.kauffman.org/irpr/resources/Kantis, Hugo – Entrepreneurial Ecosystems in Latin America.pdf](http://sites.kauffman.org/irpr/resources/Kantis_Hugo_-_Entrepreneurial_Ecosystems_in_Latin_America.pdf), 03.01.2014.

<sup>33</sup> Kantis H.D., Federico J.S.: Entrepreneurship..., op.cit.

<sup>34</sup> Zob. Storey D.J.: Entrepreneurship and SME Policy. World Entrepreneurship Forum, 2008.

6. Kantis H.D., Federico J.S.: Entrepreneurship Policy in Latin America: Trends and Challenges, [in:] Blackburn R.A., Schaper M.T. (eds.): Government, SMEs and Entrepreneurship Development. Policy, Practice and Challenges, Gower 2012.
7. Leamon A., Lerner J.: Creating a Venture Ecosystem in Brazil: FINEP'S INOVAR. Working Papers – Harvard Business School Division of Research, No. 12, 2012.
8. OECD: Entrepreneurship at a Glance 2013. OECD Publishing, [http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur\\_aag-2013-en](http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2013-en), 04.01.2014.
9. OECD: Measuring Entrepreneurship: A Collection of Indicators, 2009 Edition, [www.insme.org/files/3861](http://www.insme.org/files/3861), 31.12.2013.
10. PARP: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.
11. SEBREA, [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br), 02.01.2014.
12. Storey D.J.: Entrepreneurship and SME Policy. World Entrepreneurship Forum, 2008.
13. Targeting Innovation: Scottish University Spin-out Study June '08, [www.targetinginnovation.com/tlx/links/links.asp](http://www.targetinginnovation.com/tlx/links/links.asp), 31.12.2013.
14. Van Stel A., Storey D.: The Link between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect? "Regional Studies", Vol. 38(8), 2004.
15. Woods C.: Scotland's Birth Strategy: Entrepreneurial Culture and Attitudes, Entrepreneurship Policy Delivery, [www.oecd.org/site/cfecpr/40352714.pdf](http://www.oecd.org/site/cfecpr/40352714.pdf), 29.12.2013.

## Abstract

Small and medium-sized enterprises (SMEs) play an important role in economy, through their contributions to economic growth and job creation. Consequently, governments pay increasing attention to entrepreneurship and SMEs development. However, there are some important issues, for example: what actions should be taken to support entrepreneurship and SMEs activity, what can be learnt from the experience of other countries.

Enterprise policy in Scotland has evolved during last few decades. The policy focused by turns on: foreign direct investment, new business start-ups, new starts with high grow potential, and high growth firms (fig. 1). Established in 1991 Scottish Enterprise plays a key role in shaping entrepreneurial system in Scotland. Nevertheless, Scotland still underperforms the UK as a whole on a many economic variables, such as e.g. business birth rate.

Technical and financial assistance are the main instruments in entrepreneurship policy in Brazil and Chile. Technical assistance for new entrepreneurs is provided by business incubators, while seed capital is provided by governments. When it comes to contrasts, the Brazilian model of entrepreneurship support is more decentralized than the Chilean model.

Moreover, there are more interests in the creation of business angel networks in Chile. In both countries, many initiatives and programmes were introduced, e.g. INOVAR and PRIME in Brazil, the Seed Capital Programme in Chile. However, there are still some challenges: the need of risk-oriented investors and skilled fund managers, a scarcity of deal flow, changing the business environment by reforming regulations for entrepreneurs and new firms.

The literature review shows that entrepreneurship policy is still dynamic. However, main policy objectives are similar in different countries (e.g. encouraging new firm creation). Institutions play a crucial role in enterprise policy (e.g. Enterprise Scottish, SEBRAE, CORFO).