



MAZOWIECKIE BIURO
PLANOWANIA REGIONALNEGO
W WARSZAWIE

Mazowsze.
serce Polski



Mazowieckie
Obserwatorium Terytorialne

TRENDY ROZWOJOWE MAZOWSZA NR 19

ISSN 2084-5669

MAKROREGION POLSKI CENTRALNEJ

Powiązania funkcjonalne
bipolarnego obszaru metropolitalnego
Łodzi i Warszawy

MAKROREGION
POLSKI CENTRALNEJ

nr 19

MAKROREGION
POLSKI CENTRALNEJ

Powiązania funkcjonalne
bipolarnego obszaru
metropolitalnego
Łodzi i Warszawy

seria **TRENDY ROZWOJOWE MAZOWSZA** nr 19/2015

finansowany z Europejskiego Funduszu Społecznego
w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Poddziałanie 5.2.1 przez projekt
„Wzmocnienie potencjału Mazowieckiego Obserwatorium Terytorialnego”



Mazowieckie
Obserwatorium Terytorialne

Redaktor naczelny:

prof. dr hab. Zbigniew Strzelecki – Dyrektor Mazowieckiego Biura Planowania Regionalnego w Warszawie

Zespół autorski:

Koordinacja prac:

dr Mirosław Grochowski, Tomasz Zegar

Zespół z województwa mazowieckiego:

dr Mirosław Grochowski, Małgorzata Kucińska, Anna Laszuk, Bogumiła Pleskowicz,
Tomasz Satański, dr Maciej Sulmicki, dr Aneta Śledź, Malwina Wysocka, Tomasz Zegar

Zespół z województwa łódzkiego:

Maciej Bąk, Lucyna Cichocka, Justyna Dolaczyńska, Joanna Dytrych, Małgorzata Jura,
Emilia Modranka, Patrycja Sobieraj, Anna Szymańska, Aleksandra Strzelczyk, Barbara Zalega

Adres redakcji:

Redakcja „**TRENDY ROZWOJOWE MAZOWSZA**”

Mazowieckie Biuro Planowania Regionalnego w Warszawie

ul. Solec 22, 00-410 Warszawa

tel. 22 518 49 52, fax 22 518 49 49

e-mail: redakcja@trendyrozwojowemazowska.pl; www.trendyrozwojowemazowska.pl

Wydawca:

Mazowieckie Biuro Planowania Regionalnego w Warszawie

ul. Solec 22, 00-410 Warszawa

tel. 22 518 49 00, fax. 22 518 49 49

e-mail: biuro@mbpr.pl; www.mbpr.pl

Korekta językowa:

Iwona Witt-Czuprzyńska

Skład:

Elżbieta Giżyńska

Projekt okładki i układu graficznego serii:

dr Kinga Stanek, Elżbieta Giżyńska

Druk:

Agencja reklamowa

Czarno na białym

Publikacja bezpłatna

Nakład:

1300 egz.

ISSN 2084-5669

Warszawa, czerwiec 2015



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Mazowsze.
serce Polski

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Spis treści

1. Wprowadzenie	7
1.1. Znaczenie układu bipolarnego Łódź–Warszawa dla rozwoju województw łódzkiego i mazowieckiego oraz Makroregionu Polski Centralnej	10
2. Źródła informacji i metody badawcze	13
3. Ogólna charakterystyka obszaru	14
3.1. Sytuacja ludnościowa	14
3.2. Działalność gospodarcza i kondycja ekonomiczna	15
3.3. Potencjał akademicki	18
3.4. Rynek pracy	22
Podsumowanie	23
4. Sektor wiedzy i kreatywności	25
4.1. Sektor wiedzy i kreatywności w dokumentach strategicznych szczebla regionalnego i ponadregionalnego	25
4.2. Diagnoza poziomu rozwoju i powiązań w sektorze wiedzy i kreatywności	27
Podsumowanie	54
5. Sektor owocowo-warzywny	55
5.1. Sektor owocowo-warzywny w dokumentach strategicznych szczebla regionalnego i ponadregionalnego	55
5.2. Diagnoza poziomu rozwoju i powiązań w sektorze owocowo-warzywnym	57
Podsumowanie	88
6. Wnioski z badań i sugerowane działania na rzecz budowania powiązań funkcjonalnych w obszarze bipolarnym Łodzi i Warszawy	91
Spis literatury i źródeł danych	95
Aneks	96

1. Wprowadzenie

Niniejszy raport zawiera wyniki badań na temat kształtowania powiązań funkcjonalnych obszarów metropolitalnych Warszawy i Łodzi. Badania przeprowadzone zostały przez zespoły Biura Planowania Przestrzennego Województwa Łódzkiego w Łodzi (BPPWŁ) i Mazowieckiego Biura Planowania Regionalnego w Warszawie (MBPR) w ramach projektu badawczego „Kształtowanie powiązań funkcjonalnych obszarów metropolitalnych Warszawy i Łodzi”. Wszystkie jego etapy – od przygotowania narzędzi badawczych, poprzez realizację badań w terenie, aż do powstania prezentowanego raportu – były realizowane w ramach projektów dofinansowanych z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, poddziałanie 5.2.1. *Modernizacja zarządzania w administracji samorządowej*: „Wzmocnienie potencjału Mazowieckiego Obserwatorium Terytorialnego” oraz „Wdrożenie systemu monitorowania polityk publicznych w województwie łódzkim”. Projekty te miały na celu zainicjowanie prac regionalnych obserwatoriów terytorialnych województw mazowieckiego i łódzkiego oraz wzmocnienie ich potencjału ludzkiego, organizacyjnego, technicznego i badawczego.

Głównymi celami przeprowadzonych badań było zidentyfikowanie potencjału rozwojowego układu bipolarnego obszarów metropolitalnych Łodzi i Warszawy, identyfikacja powiązań funkcjonalnych układu w sektorach owocowo-warzywnym oraz wiedzy i kreatywności, określenie możliwości rozwoju współpracy pomiędzy podmiotami badanych sektorów, a także sformułowanie wniosków dotyczących działań wspierających tworzenie się powiązań między obszarami metropolitalnymi. Zrealizowany projekt był także elementem zacieśniania współpracy między regionalnymi obserwatoriami terytorialnymi województwa łódzkiego i mazowieckiego.

Dane statystyczne wykorzystane w badaniach pochodzą z okresu 2008–2012. Wybór ten podyktowany został dostępnością danych według klasyfikacji PKD 2007. Tam, gdzie było to możliwe, korzystano z najnowszych dostępnych danych.

Obszar wybrany do badań obejmował 3 podregiony w województwie łódzkim: miasto Łódź, podregion łódzki i skierniewicki (w skład tego obszaru wchodzi 11 powiatów) oraz 3 podregiony w województwie

mazowieckim: miasto Warszawa, podregiony warszawski wschodni i warszawski zachodni (w skład tego obszaru wchodzi 14 powiatów) (tab. 1, ryc. 1).

Obszar bipolarny tworzą miasta metropolitalne wraz z ich obszarami funkcjonalnymi oraz łączący je „korytarz”. Trzeba pamiętać, że powiązania funkcjonalne są zmienne; dotyczy to zarówno ich zasięgów, jak i siły oraz charakteru powiązań. Z perspektywy programowania rozwoju i planowania przestrzennego ważne jest to, że wyznaczone granice układu bipolarnego będą wynikiem analiz zmodyfikowanym przez porozumienia o charakterze politycznym. W przypadku prowadzenia prac o charakterze studialnym i w sytuacji braku podmiotów odpowiedzialnych za zarządzania rozwojem w funkcjonalnych obszarach miejskich (w tym w ich specjalnym typie: obszarach metropolitalnych) zasadne było ustalenie granic obszaru badania obejmujących peryferie układu i umożliwiających zebranie porównywalnych dla jego obu części danych statystycznych.

Realizacji głównych celów badań służyło wykonanie diagnozy sytuacji społeczno-gospodarczej obszaru układu bipolarnego Łodzi i Warszawy oraz dogłębna analiza sytuacji dwóch sektorów: owocowo-warzywnego oraz wiedzy i kreatywności, funkcjonujących na obszarze wyznaczonego układu bipolarnego. Analiza ta pozwoliła na określenie poziomu rozwoju tych sektorów, identyfikację głównych zakresów współpracy i powiązań w ramach bipola, a także identyfikację barier oraz szans rozwoju powiązań sieciowych.

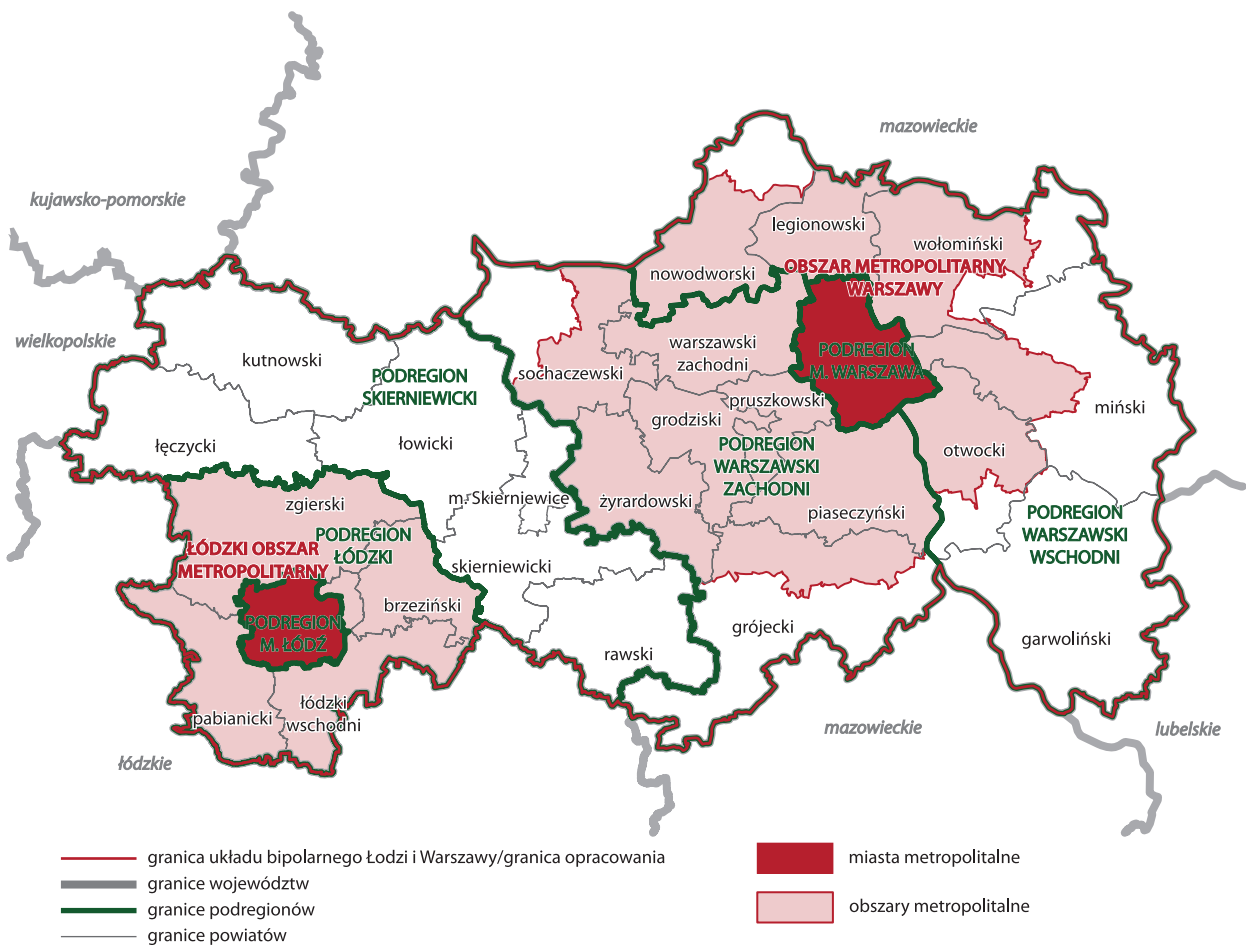
Przeprowadzone badania miały charakter pilotażowy i dlatego ograniczono ich zakres tematyczny do wymienionych wyżej sektorów. Za wyborem owocowo-warzywnego przemawiały udokumentowane formy współpracy, takie jak łódzko-mazowiecki klaster owocowo-warzywny, silna specjalizacja w produkcji owocowo-warzywnej o krajowym oddziaływaniu, potencjalnie duże zagęszczenie powiązań funkcjonalnych, geograficzna koncentracja specjalizacji w paśmie pomiędzy rdzeniami obszarów metropolitalnych oraz komplementarny charakter specjalizacji. Sektor rolniczy stanowi ponadto ważny element spójności przestrzennej, społecznej i gospodarczej, zapewniając ciągłość obszaru bipolarnego. Analizę

Tabela 1. Zasięg przestrzenny badania powiązań funkcjonalnych obszarów metropolitalnych Łodzi i Warszawy

Województwo	Podregiony	Powiaty	Gminy
ŁÓDZKIE	Łódź	Łódź	m. Łódź
	łódzki	brzeziński	m. Brzeziny, Brzeziny, Dmosin, Jeżów, Rogów
		łódzki wschodni	Andrespol, Brójce, m. gm. Kolaszki, Nowosolna, m. gm. Rzgów, m. gm. Tuszyń
		pabianicki	Dobroń, Dłutów, m. Konstantynów Łódzki, Ksawerów, Lutomiersk, m. Pabianice, Pabianice,
		zgierski	m. gm. Aleksandrów Łódzki, m. Głowno, Głowno, m. Ozorków, Ozorków, Parzęczew, m. gm. Stryków, m. Zgierz, Zgierz
	skierniewicki	kutnowski	Bedlno, Dąbrowice, m. gm. Krośnice, Krzyżanów, m. Kutno, Kutno, Łanięta, Nowe Ostrowy, Oporów, Strzelce, m. gm. Żychlin
		łęczycki	Daszyna, Grabów, Góra Świętej Małgorzaty, m. Łęczycza, Łęczycza, Piątek, Świnice Warckie, Witonia
		łowicki	Bielawy, Chąsno, Domaniewice, m. Łowicz, Łowicz, Łyszkowice, Kiernozia, Kocierzew Południowy, Nieborów, Zduny
		Skierniewice	m. Skierniewice
		rawski	m. gm. Biała Rawska, Cielądz, m. Rawa Mazowiecka, Rawa Mazowiecka, Regnów, Sadkowie
		skierniewicki	Bolimów, Głuchów, Godzianów, Kowiesy, Lipce Reymontowskie, Maków, Nowy Kawęczyn, Skierniewice, Słupia
MAZOWIECKIE	Warszawa	Warszawa	m. Warszawa
	warszawski wschodni	garwoliński	Borowie, m. Garwolin, Garwolin, Górzno, m. Łaskarzew, Łaskarzew, Maciejowice, Miastków Kościelny, Parysów, m. gm. Pilawa, Sobolew, Trojanów, Wilga, m. gm. Żelechów
		legionowski	m. Legionowo, Jabłonna, Nieporęt, m. gm. Serock, Wieliszew
		miński	Cegłów, Dobre, Dębe Wielkie, m. gm. Halinów, Halinów, Jakubów, m. gm. Kałuszyn, Latowicz, m. Mińsk Mazowiecki, Mińsk Mazowiecki, Mrozy, Siennica, Stanisławów
		nowodworski	Czosnów, Leoncin, m. gm. Nasielsk, m. Nowy Dwór Mazowiecki, Pomiechówek, m. gm. Zakroczym
		otwocki	m. Józefów, m. Otwock, Celestynów, m. gm. Karczew, Kołbiel, Osieck, Sobienie-Jeziory, Wiązowa
		wołomiński	Dąbrówka, Jadów , Klembów, m. Kobyłka, m. Marki, Poświętne , m. gm. Radzymin, Strachówka , m. gm. Tłuszcz, m. gm. Wołomin, m. Ząbki, m. Zielonka
	warszawski zachodni	grodziski	Baranów, Jaktorów, m. gm. Grodzisk Mazowiecki, m. Podkowa Leśna, Żabia Wola
		grójecki	Belsk Duży, Błędów, Chynów, Goszczyn m. gm. Grójec, Jasieniec, Pniewy, m. gm. Mogielnica, m. gm. Nowe Miasto nad Pilicą, m. gm. Warka
		piaseczyński	m. gm. Góra Kalwaria, m. gm. Konstancin-Jeziorna, Lesznowola, m. gm. Piaseczno, Prażmów, m. gm. Tarczyn
		pruszkowski	m. gm. Brwinów, m. Piastów, m. Pruszków, Michałowice, Nadarzyn, Raszyn
		sochaczewski	m. Brochów, Iłów, Młodzieszyn , Nowa Sucha, Rybno , Sochaczew, Teresin
		warszawski zachodni	m. gm. Błonie, Izabelin, Kampinos, Leszno, m. gm. Łomianki, m. gm. Ożarów Mazowiecki, Stare Babice
żyrardowski		m. Żyrardów, m. gm. Mszczonów, Puszcza Mariańska, Radziejowice, Wiskitki	

* Wyświetlonym drukiem wyróżniono gminy uwzględnione w obszarze analiz, nienależące do Obszaru Metropolitalnego Warszawy. Do gmin należących Obszaru Metropolitalnego Warszawy, nieuwzględnionych w badaniu należą: Somanika, Wyszków i Zabrodzie w powiecie wyszkowskim.

Źródło: opracowanie własne.



Rycina 1. Zasięg przestrzenny badania powiązań funkcjonalnych obszarów metropolitalnych Łodzi i Warszawy

Źródło: opracowanie własne

tego sektora przeprowadzono w okresie obejmującym załamanie eksportu polskich płodów rolnych na rynek rosyjski. Pierwsze badania terenowe miały miejsce przed kryzysem politycznym zaistniałym na linii Unia Europejska – Rosja i przed wprowadzeniem sankcji na polskie produkty rolno-spożywcze. Horyzont czasowy przeprowadzonego badania pozwolił na wychwycenie zmian, które z tego powodu zaszły w branży rolno-spożywczej, oraz sposobów adaptacji rolników i grup producenckich do nowej sytuacji. Za badanie sektora owocowo-warzywnego odpowiadał zespół Regionalnego Obserwatorium Terytorialnego Województwa Łódzkiego.

Wybór sektora wiedzy i kreatywności do dalszych analiz wydaje się być oczywisty: obecnie największą przewagę konkurencyjną daje gospodarka oparta na wiedzy i kreatywności. To właśnie te czynniki generują

największą wartość dodaną brutto w gospodarce i decydują o jej konkurencyjności. Firmy, których działalność jest oparta na wiedzy i kreatywności, wykazują silną koncentrację w ośrodkach miejskich, a wiedza i kreatywność są czynnikiem stymulującym rozwój ich funkcji usługowych i produkcyjnych. Niektóre z funkcji usługowych wraz ze zlokalizowanymi w tych miastach funkcjami zarządczymi stanowią o metropolitalności miast oraz ich randze i roli w sieci osadniczej regionów, krajów oraz w skali kontynentalnej i globalnej. Pod względem rozkładu przestrzennego sektor wiedzy i kreatywności charakteryzuje diametralnie inną lokalizację – koncentruje się on przede wszystkim w miastach i w częściach centralnych obszarów metropolitalnych, wykazując także słabą dyfuzję na tereny oddalone od miast-rdzeni. Badanie tego sektora jest więc najlepszym uzupełnieniem

badania sektora owocowo-warzywnego, dając pełne pokrycie najważniejszych czynników rozwojowych zarówno dla metropolii i ich obszarów rdzeniowych (wiedza i kreatywność), jak i dla obszarów przejściowych (rolnictwo i przetwórstwo rolno-spożywcze, a w tym konkretnym przypadku o specjalizacji owocowo-warzywniej). Za analizę sektora wiedzy i kreatywności odpowiadał zespół z województwa mazowieckiego.

Wybór sektora kreatywnego do pogłębionych badań jest szczególnie ważny dla miast centralnych układu bipolarnego. Powodem jest nie tylko koncentracja firm w tych miastach, ale także to, że zarówno w Łodzi, jak i w Warszawie realizowane są ambitne programy rewitalizacji. Sektor kreatywny może w procesach rewitalizacji odegrać ważną rolę. Obecność i rozwój sektora kreatywnego w mieście wpływa na jego rozwój w wymiarze społecznym (klasa kreatywna jest źródłem inspiracji oraz impulsów rozwojowych), fizycznym (powstają nowe przestrzenie publiczne, które pozwalają wchodzić w interakcje społeczne, czyniące miasto otoczeniem interesującym, przyjaznym i bliskim; kształtują się nowe przestrzenie użytkowe do działalności gospodarczej: do produkcji i działalności usługowej, najczęściej na terenach opuszczonych, zdegradowanych, poprzemysłowych), ekonomicznym (następuje ewolucja znaczenia renty miejskiej – kosztu ulokowania określonych działalności w mieście; firmy kreatywne często znajdują swoje preferowane lokalizacje w obszarach o niskiej rencie; może to być początkiem zmian w postępowaniu piętnowanych z różnych względów lokalizacji i impulsem do ich rewitalizacji) i politycznym (wykorzystanie przez miasto potencjału kreatywnego wymaga elastyczności i otwartości władzy na współpracę z innymi podmiotami, istnienia „kreatywnej biurokracji”, która w ramach wymaganych prawem procedur gotowa jest na stosowanie niekonwencjonalnych rozwiązań, gotowości wprowadzania innowacji „miękkich” – sfera zarządzania, oraz „twardych” – nowe technologie życia miejskiego).

Wybrane do analiz sektory odznaczają się wysokim potencjałem wzrostu, stanowiącym o sile i pozycji konkurencyjnej układu bipolarnego w strukturze kraju. Od lat obserwowane jest tworzenie się w nich powiązań gospodarczych i związków funkcjonalno-przestrzennych. Jednocześnie są to dziedziny działalności uznawane za priorytetowe w polityce UE oraz jednoznacznie określone jako sfery współpracy ponadregionalnej w Strategii Rozwoju Województwa

do 2020 r. Dodatkowo można je uznać za sektory słabo rozpoznane, a wiedza o zachodzących w nich procesach jest istotna pod kątem kształtowania efektywnej i skutecznej polityki rozwoju obu regionów.

1.1. Znaczenie układu bipolarnego Łódź–Warszawa dla rozwoju województw łódzkiego i mazowieckiego oraz Makroregionu Polski Centralnej

W lipcu 2012 r. w Nieborowie marszałkowie województw łódzkiego (p. Witold Stępień) i mazowieckiego (p. Adam Struzik) podpisali porozumienie „w sprawie podjęcia prac nad rozwojem współpracy między województwem mazowieckim a województwem łódzkim”. Celem współpracy ma być pełne wykorzystanie potencjału endogenicznego obydwu regionów, zdynamizowanie ich rozwoju oraz wzmocnienie pozycji konkurencyjnej w Polsce i Unii Europejskiej. W porozumieniu tym wskazano na potrzebę budowy układu bipolarnego w kształcie określonym w koncepcji Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030.

Potrzeba budowy układu bipolarnego Łódź–Warszawa jest znakiem czasu. Przez lata o pozycji miasta w systemie osadniczym i o stopniu jego centralności stanowiły następujące czynniki: wielkość, potencjał ekonomiczny i ludnościowy oraz relacje z najbliższym otoczeniem. Miasta opierały swój rozwój na zasobach endogenicznych i czerpanych z bezpośredniego otoczenia. Charakter otoczenia miał wpływ na funkcje pełnione przez miasto. Rozwój cywilizacyjny, urbanizacja i specjalizacja funkcjonalna miast sprzyjały rozwojowi powiązań i kształtowaniu sieci miast. Sieci te miały początkowo mały zasięg i zdeterminowane były powiązaniem infrastruktury technicznej, głównie transportowej. Postęp technologiczny, umiędzynarodowienie, a następnie globalizacja procesów rozwoju stały się przyczynami ewolucji sieci. Poszerza się ich zasięg przestrzenny i zmienia charakter ich wewnętrznych powiązań. Współcześnie centralność miasta zależy w coraz większym stopniu od miejsca i roli w sieciach miast w różnych skalach: od regionalnej do globalnej. Powiązania funkcjonalne przecinają granice administracyjne, a układy osadnicze mają charakter otwarty. Układ bipolarny to przykład prostej sieci; jednocześnie jest to prosty układ policentryczny. Stosunkowo niska złożoność tego układu daje możliwości jego kształtowania poprzez skoordynowane działania programowania i planowania.



Rycina 2. Wybrane instrumenty wspierania rozwoju obszarów metropolitalnych

Źródło: Analiza spójności i konkurencyjności kształtującego się Bydgosko-Toruńskiego Obszaru Metropolitalnego (BTOM). Raport końcowy, Ecorys Polska, Warszawa 2013.

Wzmocnieniu powiązań sieciowych sprzyja bliskość fizyczna i dobre powiązania transportowe oraz telekomunikacyjne. Czynniki infrastrukturalne odgrywa w sieciowaniu zasadniczą rolę. Powiązania infrastrukturalne są łatwe do zidentyfikowania i służą wyróżnieniu „fizycznych” sieci powiązań w różnych układach przestrzennych. Jednakże przykłady różnych europejskich obszarów metropolitalnych, w tym o charakterze bipola (ryc. 2), wskazują, że dla integracji układu kluczowe znaczenie mają powiązania instytucjonalne. Integracji sprzyja komplementarność gospodarcza miast, wynikająca ze zróżnicowania ich bazy rozwoju ekonomicznego. Podobnie integrować układ mogą różne potencjały rozwojowe miast. Warunkiem jednak jest wykorzystanie potencjalnych możliwości, co jest utrudnione (choć nie jest niemożliwe) przy braku powiązań instytucjonalnych.

Powiązania między miastami to przede wszystkim efekt powiązań między zlokalizowanymi w nich podmiotami gospodarczymi i innymi niż gospodarcze. Siła i charakter powiązań (służące jako wskaźniki mówiące o byciu w sieci i znaczeniu, jakie w niej odgrywa miasto) determinują stopień „usieciowienia” miasta. Silniejsze powiązania między podmiotami oznaczają wzmocnienie powiązań sieciowych miast. Podmioty te można zdefiniować jako czynnik sprawczy i jednocześnie beneficjentów sieciowania. Relacje między nimi niekoniecznie muszą być

sformalizowane. W badaniach nad „usieciowieniem” miast stosowano m.in. metody badań powiązań społecznych w celu określenia charakteru powiązań i ich skutków ekonomicznych. Niesformalizowane powiązania okazały się ważne dla powstawania inicjatyw – później zinstytucjonalizowanych – współpracy w sferze gospodarczej, naukowej, kulturalnej czy też współpracy podmiotów administracji publicznej odpowiedzialnych za planowanie i zarządzanie rozwojem. Identyfikacja wspólnych interesów zachęca do nawiązywania kontaktów. Korporacyjne interesy i praktyki stosowane przez przedstawicieli sfery biznesu mają również wpływ na sposób kształtowania się sieci powiązań między podmiotami¹.

We współczesnym świecie swobodnych przepływów proces kształtowania się sieci ma w dużym stopniu charakter spontaniczny. Rozwój technologiczny doprowadził do „skurczenia” się przestrzeni. Swoboda lokalizacyjna zwiększyła możliwości wyboru przez firmy najkorzystniejszych miejsc do podjęcia zarówno działalności gospodarczej, jak i do płacenia podatków. Większe możliwości wyboru lokalizacji dla firm to większe wyzwanie dla władz miast, ponieważ

¹ Irwin M.D., Hughes H.L., *Centrality and the structure of urban interaction: measures, concepts and application*, Social Forces, 71(1), 1992; Alderson A.S., Beckfield J., *Power and position in the world city system*, American Journal of Sociology, 109(4), 2004.

liczba potencjalnych inwestorów, szczególnie tych atrakcyjnych pod względem generowania impulsów rozwojowych, jest mniejsza niż liczba możliwych lokalizacji, które mogą wybrać. Dla rozwoju miast i układów terytorialnych szczególnie cenny jest kapitał innowacyjny, który tworzy wymagające wysokich kwalifikacji i wysoko płatne miejsca pracy i który niesie efekty mnożnikowe. Atrakcyjna pozycja miasta w sieci może zwiększać jego atrakcyjność dla lokalizacji kapitału innowacyjnego. Wykształcenie się bipola Łódź–Warszawa wpłynie na atrakcyjność obu miast. Jego skala w sensie wielkości obszaru i potencjału rozwojowego, na który składa się m.in. kapitał ludzki i zróżnicowana baza rozwoju gospodarczego, wpłynie z kolei na atrakcyjność Makroregionu Polski Centralnej.

Wspomniana wyżej spontaniczność kształtowania się sieci jest moderowana przez planowe działania różnych podmiotów. Władze miast i regionów dzięki skutecznej polityce prowadzącej do wzrostu ich atrakcyjności osiedleńczej i inwestycyjnej przyciągają podmioty gospodarcze. Transnarodowe korporacje wybierają lokalizację swych firm też nieprzypadkowo, w sposób planowy. Lokalizacja ma zapewnić odpowiednie warunki funkcjonowania firm i możliwości ekspansji. Planowe inwestycje w infrastrukturę transportową i telekomunikacyjną mogą mieć także wpływ na kształtowanie sieci miast. Planowanie, choć o różnym charakterze i praktykowane przez różne podmioty w różnych celach, jest obecne w procesie kształtowania się sieci. Atrakcyjność bipola Łódź–Warszawa zależy od jakości programowania i planowania oraz zarządzania na wielu poziomach. Pilną potrzebą stanie się wkrótce praktykowanie zarządzania wielopoziomowego w obu regionach, co wymagać będzie nabycia nie tylko nowych umiejętności, ale także zmiany podejścia do kwestii konkurencyjności jednostek samorządu terytorialnego.

W procesie kształtowania się układu bipolarnego zakłada się wzmocnienie efektu synergii dzięki wielopłaszczyznowej współpracy głównych ośrodków osadniczych – biegunów bipola. Kształtowanie się układu bipolarnego sprzyjać będzie spójności terytorialnej, a jednocześnie wzmocni jego konkurencyjność jako całego układu. Stanie się tak jednak, pod warunkiem że pomiędzy ośrodkami wykształci się trwała sieć powiązań funkcjonalnych, kulturalnych i instytucjonalnych.

Układ bipolarny Łódź–Warszawa może odgrywać szczególną rolę w makroregionie Polski centralnej i w kraju, jeśli stanie się dobrze funkcjonującą przestrzenią koncentracji procesów gospodarczych, społecznych i przestrzennych związanych z rozwojem funkcji metropolitalnych Łodzi i Warszawy. Pozycja bipola zależeć będzie przede wszystkim od jego atrakcyjności osiedleńczej i inwestycyjnej, unikatowości i siły przyciągania. Silne powiązania funkcjonalne w ramach układu bipolarnego, szczególnie w sferze nauki, badań i rozwoju oraz sektorze kreatywnym, pozwolą na uzyskanie efektu synergii czynników rozwojowych.

Opracowanie składa się z sześciu zasadniczych części. Pierwsza ma charakter wprowadzający do tematu. W części drugiej przedstawione zostały wykorzystane w badaniach źródła informacji i zastosowane metody badawcze. Część trzecia zawiera ogólną charakterystykę społeczno-ekonomiczną obszaru układu bipolarnego Łódź–Warszawa; w czwartej omówiono sektor kreatywny, natomiast w części piątej przedstawiono wyniki analiz sektora owocowo-warzywnego. Opracowanie kończy się wnioskami dotyczącymi stanu obecnego rozwoju obszaru bipolarnego Łódź–Warszawa w zakresie powiązań funkcjonalnych oraz możliwych działań, które wpłyną na intensyfikację tych powiązań. W aneksie umieszczono wykorzystane instrumenty badawcze.

2. Źródła informacji i metody badawcze

Podstawowym źródłem danych, które wykorzystano w przeprowadzonych analizach, była statystyka publiczna: *Bank Danych Lokalnych, Powszechny Spis Rolny* (2010), *Narodowy Spis Powszechny* (2011), *Baza Handlu Zagranicznego, macierz przepływów dojazdów do pracy* (2006, 2011), *Baza podmiotów gospodarczych* wpisanych do rejestru REGON, a także roczniki statystyczne: ogólne (kraj i podregiony powiaty, gminy) oraz branżowe: *Rolnictwa i Handlu Zagranicznego*. Prócz statystyki publicznej wykorzystano także dane wtórne: *Waloryzacja rolniczej przestrzeni produkcyjnej* (2007) (Instytut Uprawy, Nawożenia i Gleboznawstwa, Puławy) oraz *Dane o eksporcie i imporcie* (2014) z Izby Celnej w Warszawie i Łodzi.

Dane pierwotne wykorzystane w opracowaniu pozyskano z badań ankietowych oraz indywidualnych wywiadów pogłębionych. Badania ankietowe przeprowadzono z rolnikami i przedsiębiorcami z branży owocowo-warzywniej oraz z przedsiębiorcami z sektora wiedzy i kreatywności. Indywidualne wywiady pogłębione przeprowadzono z prezesami grup producenckich działających w sektorze owocowo-warzywnym oraz z przedstawicielami instytucji sektora wiedzy i kreatywności.

Kwestionariusze do badań ankietowych z rolnikami i przedsiębiorcami zajmującymi się przetwarzaniem owoców i warzyw przygotowane zostały przez zespół Regionalnego Obserwatorium Terytorialnego Województwa Łódzkiego. Ich ostateczna wersja była wynikiem konsultacji z Mazowieckim Obserwatorium Terytorialnym, a także z przedstawicielami Izby Rolniczej Województwa Łódzkiego (kwestionariusze zamieszczone zostały w aneksie). Dobór respondentów był celowy. Badania w obu przypadkach przeprowadzone zostały techniką PAPI. Zebrane informacje poddane zostały analizie przy wykorzystaniu pakietu statystycznego PS IMAGO.

Kwestionariusz do badania przedstawicieli sektora wiedzy i kreatywności przygotowany został przez

zespół Mazowieckiego Obserwatorium Terytorialnego (MOT) z uwzględnieniem uwag i propozycji Regionalnego Obserwatorium Terytorialnego Województwa Łódzkiego (ROT WŁ; kwestionariusz w aneksie). Sektor kreatywny zdefiniowany został arbitralnie przez zespoły badawcze ROT WŁ i MOT przy wykorzystaniu różnych podejść i definicji stosowanych w badaniach w kraju i na świecie. Badanie wykonano techniką PAPI w Łodzi i Warszawie, co wynikało z koncentracji firm w miastach centralnych obszarów metropolitalnych. Dobór respondentów miał w przypadku tej grupy przedsiębiorców charakter celowo-kwotowy. Przyjęto bowiem, że struktura grupy respondentów objętych badaniem odpowiadać będzie strukturze generalnej populacji firm. W aneksie do raportu zamieszczona została tabela przedstawiająca liczbę podmiotów z poszczególnych branż oraz listę podklas według klasyfikacji PKD 2007. Analiza zebranych informacji przeprowadzona została przy zastosowaniu pakietu statystycznego PS IMAGO.

Przeprowadzone wywiady pogłębione z prezesami grup producentów rolnych oraz z przedstawicielami instytucji sektora wiedzy i kreatywności były istotnym, jakościowym uzupełnieniem zebranych danych statystycznych i informacji pozyskanych techniką PAPI. Badania własne przeprowadzone zostały w okresie listopad 2014 – marzec 2015.

W opracowaniu pozyskanych danych i informacji na temat potencjału rozwojowego układu bipolarnego wykorzystano metody analizy opisowej. Iloraz lokalizacji posłużył do charakterystyki i porównań struktury podmiotów gospodarczych według działów w powiatach i kraju. Wizualizacje rozkładów przestrzennych wartości wskaźników oraz ich zmiany w odniesieniu do roku bazowego przeprowadzono za pomocą kartogramów.

3. Ogólna charakterystyka obszaru

3.1. Sytuacja ludnościowa

Liczba ludności oraz jakość kapitału ludzkiego obszarów miejskich stanowią główne determinanty ich rozwoju². W 2012 r. liczba ludności Warszawy stanowiła 4,45% ludności Polski; w przypadku Łodzi odsetek ten był ponad dwukrotnie niższy i wyniósł 1,87%. Łącznie na terenie układu bipolarnego Łodzi i Warszawy, zajmującego 5,28% powierzchni Polski, zamieszkiwało 12,37% ludności kraju. Liczba ludności zamieszkująca podregiony składające się na obszary metropolitalne Łodzi i Warszawy stanowiła 61% ludności województwa mazowieckiego i łódzkiego.

Negatywne trendy związane ze zmianami liczby ludności obserwowano w podregionach: miasto Łódź oraz skierniewickim. W latach 2008–2012 liczba ludności Łodzi zmniejszała się w skali roku średnio o 10 osób na każde 1000 mieszkańców (w odniesieniu do 2008 roku). Dla porównania: w podregionie skierniewickim średnia dynamika spadku liczby ludności w badanym okresie w porównaniu z 2008 r. była dziesięciokrotnie mniejsza. Największy przyrost liczby ludności odnotował podregion warszawski oraz warszawski wschodni (odpowiednio 14 i 13 osób rocznie na każdy 1000 mieszkańców). Negatywne trendy związane z rozwojem ludnościowym obszaru metropolitalnego Łodzi najlepiej oddaje naturalny ubytek ludności, który notowany jest w Łodzi (wartość wskaźnika $-5,86\%$), podregionie skierniewickim ($-2,53\%$) oraz łódzkim ($-2,44\%$).

Zmiany liczby ludności ogółem znalazły odzwierciedlenie w poziomie gęstości zaludnienia. Największym spadkiem wartości wskaźnika charakteryzowało się miasto Łódź (2 453 osoby na 1 km² w 2012 r.). Najwyższy poziom gęstości zaludnienia miała Warszawa. W 2012 r. na 1 km² przypadało 3318 osób – o 11 więcej niż w 2008 r. Wzrost gęstości zaludnienia cechował również podregion warszawski zachodni.

Na liczbę mieszkańców układu bipolarnego miały także wpływ migracje zarówno wewnętrzne, obejmujące zmiany miejsca pobytu (przekroczenie granic jednostek administracyjnych) w obrębie kraju, jak

i zewnętrzne, związane z przekroczeniem granicy kraju. Największym wzrostem liczby ludności wynikającym z ruchów migracyjnych wyróżniły się powiaty piaseczyński i grodziski.

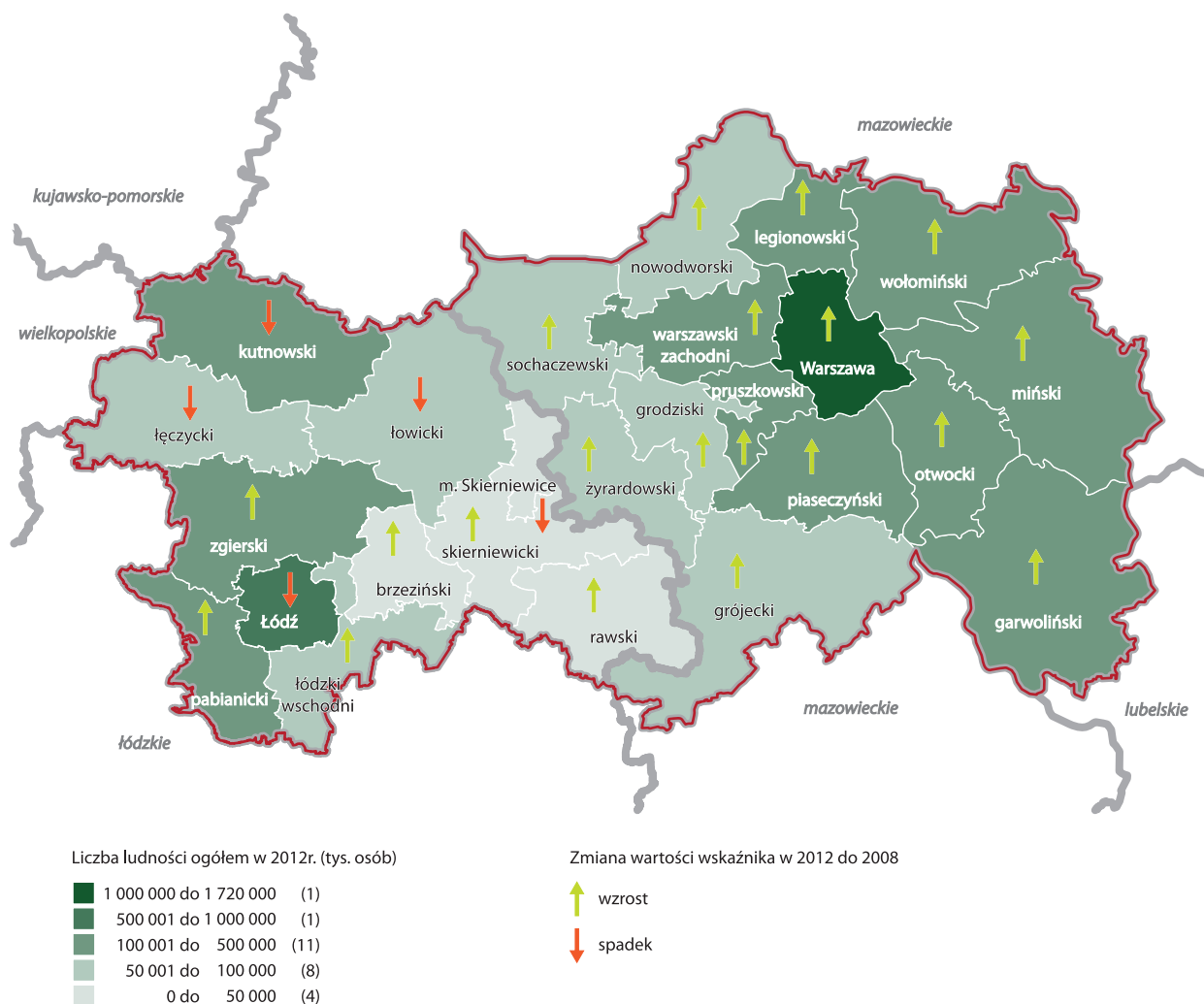
Poza liczbą ludności na procesy rozwoju określonych jednostek terytorialnych wpływa także struktura społeczno-demograficzna ludności. Wiek mieszkańców znajduje odbicie w popycie na usługi społeczne (edukacja, ochrona zdrowia, usługi opiekuńcze), funkcjonowanie systemu zabezpieczeń społecznych, popyt konsumpcyjny oraz podaż pracy. W 2012 r. w obszarze bipola Łodzi i Warszawy zamieszkiwało 11,68% osób w wieku przedprodukcyjnym (0–17 lat) ludności w Polsce, w tym 60% populacji tej grupy wiekowej województwa mazowieckiego oraz 54% ludności w analogicznej kohorcie wiekowej województwa łódzkiego. Największym udziałem osób w wieku przedprodukcyjnym charakteryzowały się powiaty garwoliński, wołomiński, piaseczyński, legionowski oraz miński (między 20,6% a 21,8%). Najgorsza sytuacja pod względem wartości badanego wskaźnika w 2012 r. miała miejsce w Łodzi oraz w Warszawie (odpowiednio 14,1% i 15,76%), powiecie pabianickim oraz kutnowskim.

W 2012 r. ludność w wieku produkcyjnym (18–59/64 lata) zamieszkująca obszar bipolarny stanowiła 12,15% ludności Polski. W województwie mazowieckim populacja osób w wieku produkcyjnym zamieszkująca na terenie obszaru metropolitalnego wyniosła 61,89%, w przypadku województwa łódzkiego wartość ta wyniosła 58,25%. W Warszawie mieszkało 36%, a w Łodzi 16,5% ludności tej grupy wiekowej z obszaru bipola.

Populacja osób w wieku poprodukcyjnym (60/65+) zamieszkująca w 2012 r. obszar układu bipolarnego Łodzi i Warszawy stanowiła 13,88% ludności Polski, co w porównaniu z wcześniej opisanymi kohortami wiekowymi według wieku produkcyjnego świadczy o relatywnie wyższej koncentracji tej grupy na badanym terenie. Na obszarze układu metropolitalnego Łodzi koncentrowało się 64,81% ludności tej grupy wiekowej województwa łódzkiego, a Warszawy – 62,27%.

Poziom wykształcenia ludności to ważny czynnik wpływający na jakość kapitału ludzkiego. Na terenie obszaru metropolitalnego Łodzi i Warszawy w 2011 r.

² Por. G. Gorzelak, M. Smetkowski, *Metropolia i jej region w gospodarce informacyjnej*, Wydawnictwo Naukowe „SCHOLAR”, Warszawa 2005, s. 13.



Rycina 3. Liczba ludności ogółem

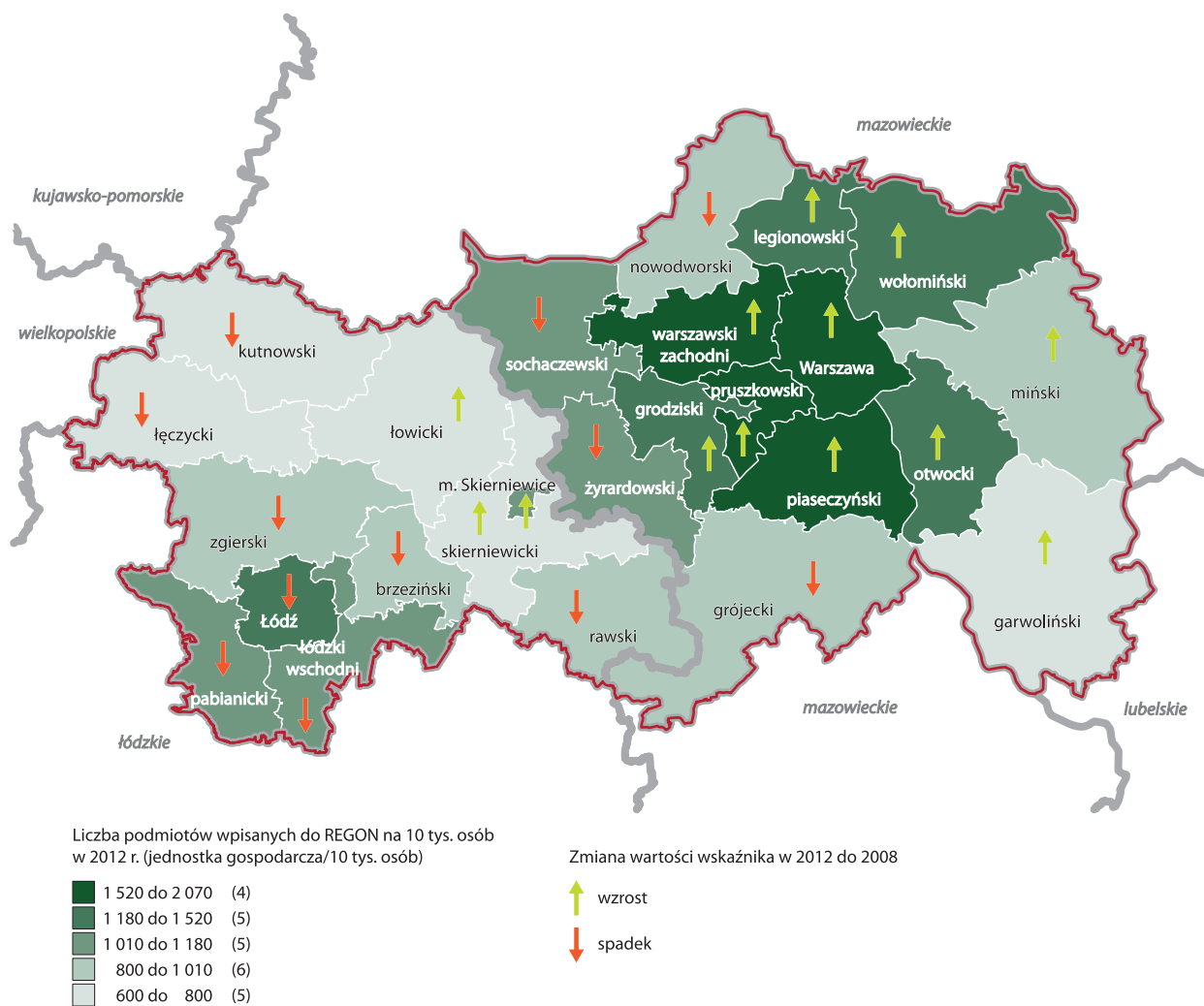
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BDL (GUS).

(według danych NSP) zamieszkiwała blisko jedna piąta ludności Polski mającej wykształcenie wyższe (18,87%). Powiatami dominującymi pod względem odsetka ludności z wyższym wykształcenie było m. st. Warszawa (37,79%) oraz powiaty piaseczyński i pruszkowski (odpowiednio 28,2% i 26,32%). W województwie łódzkim były to Skierniewice i Łódź (odpowiednio 23,38% i 22,64%).

3.2. Działalność gospodarcza i kondycja ekonomiczna

Działalność podmiotów gospodarczych jest podstawowym źródłem wzrostu oraz rozwoju gospodarczego

regionów, koncentracja tych podmiotów jest zaś jednym ze wskaźników atrakcyjności inwestycyjnej określonych lokalizacji. O znaczącej pozycji gospodarczej układu bipolarnego świadczy zlokalizowanie w nim 17,6% przedsiębiorstw działających w kraju (stan na 2012 r.). Ponad 50% z nich mieściło się na terenie Warszawy, zaś 12,7% w Łodzi. W dalszym ciągu postępuje koncentracja podmiotów gospodarczych w Warszawie. W obszarze metropolitalnym Łodzi odnotowano znaczny spadek liczby przedsiębiorstw (ryc. 4). Obszar bipolarny Łodzi i Warszawy wytwarza 21% polskiego PKB, przy czym jest to zdecydowana zasługa Warszawy, gdzie powstaje ponad połowa tej produkcji (61,4%). W strukturze działalności gospodarczych zlokalizowanych w Warszawie wyraźnie



Rycina 4. Liczba podmiotów wpisanych do REGON na 10 tys. osób

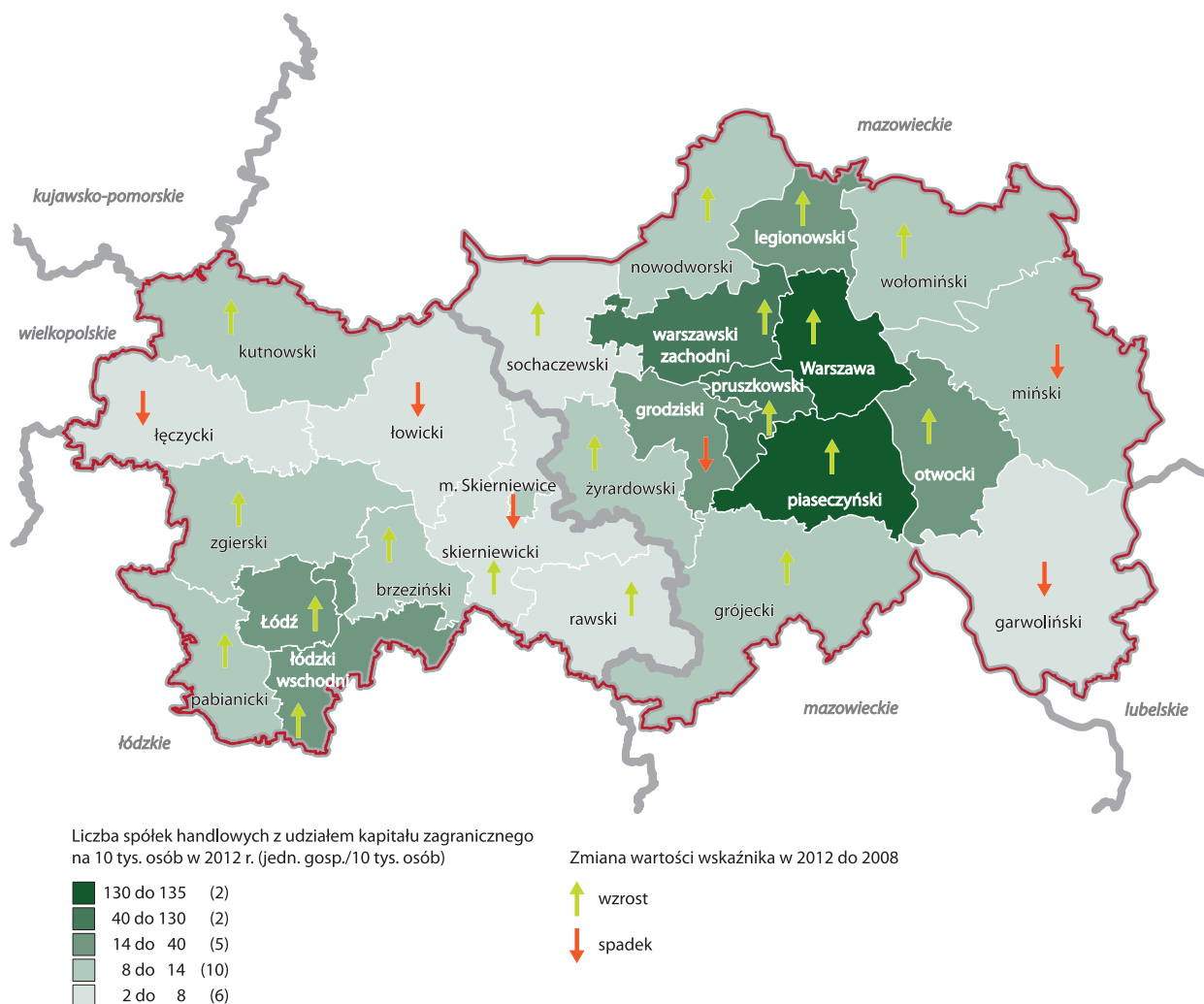
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BDL (GUS).

przeważają usługi; ich udział w porównaniu z Łodzią jest większy o 10 punktów procentowych.

W obszarze układu bipolarnego w 2012 r. funkcjonowało 40,63% wszystkich spółek handlowych z udziałem kapitału zagranicznego w kraju. Firmy zagraniczne najchętniej lokalizują się w stolicy (76% spółek zarejestrowanych na terenie układu bipolarnego w 2012 r.), a także w jej najbliższym sąsiedztwie (13,3% w powiecie warszawskim zachodnim). Na terenie Łodzi działalność prowadziło zaledwie 5% ogólnej liczby analizowanych podmiotów. Liczba spółek z udziałem kapitału zagranicznego oraz jej wzrost w porównaniu z 2008 r. wskazuje na wysokie umiędzynarodowienie gospodarki bipola, jednakże nie występuje ono symetrycznie (ryc. 5). Postępuje

koncentracja inwestycji zagranicznych w Warszawie oraz powiecie piaseczyńskim.

W 2012 r. w województwie mazowieckim funkcjonowała ponad jedna czwarta jednostek badawczo-rozwojowych kraju, czyli pięciokrotnie więcej niż w województwie łódzkim. Dystans dzielący województwa łódzkie i mazowieckie pod względem liczby jednostek naukowych na 100 tys. mieszkańców (odpowiednio 6 i 13) oraz dwukrotnie wyższa dynamika wzrostu wskaźnika w województwie mazowieckim wskazują na pogłębianie się różnic w potencjale badawczo-rozwojowym. W obszarze układu bipolarnego funkcjonowało też 35,2% podmiotów gospodarczych prowadzących działalność naukową i badawczo-rozwojową w kraju. Większość z nich



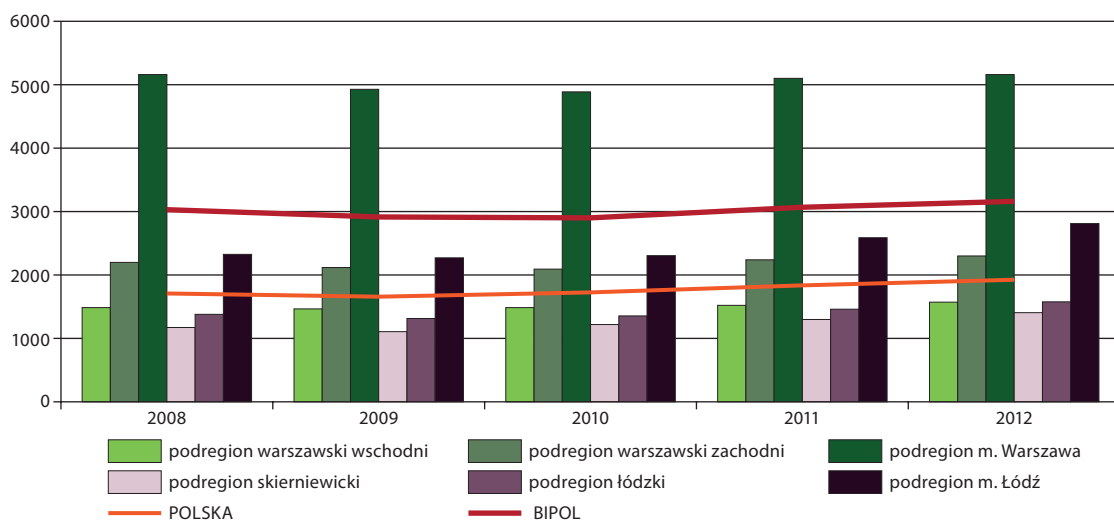
Rycina 5. Liczba spółek handlowych z udziałem kapitału zagranicznego

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BDL (GUS).

(72,4%) koncentrowała się w Warszawie. Na drugim miejscu pod względem lokalizacji podmiotów znalazł się podregion warszawski zachodni (10,3% przedsiębiorstw). W Łodzi działało zaledwie 9,4% tego typu podmiotów z obszaru bipolarnego. Liczba podmiotów B+R na 100 tys. mieszkańców w 2012 r. w Warszawie pięciokrotnie przekroczyła poziom krajowy (odpowiednio 49 i 8 podmiotów/100 tys. mieszkańców) oraz trzykrotnie wartość wskaźnika dla m. Łodzi (15 podmiotów/100 tys. mieszkańców).

Na Mazowszu w 2012 r. zatrudnionych było ponad 24% liczby osób związanych z działalnością badawczo-rozwojową w kraju, w województwie łódzkim zaś niecałe 7%. Koncentracja zatrudnienia występująca przede wszystkim w Warszawie jest związana

z polaryzacją działalności naukowo-badawczej. Podobną koncentrację wykazuje wartość nakładów inwestycyjnych na działalność B+R. Co więcej, charakter oraz stopień zaawansowania technologicznego prowadzonych badań decyduje o zwiększaniu różnic regionalnych pod względem wartości prowadzonych inwestycji. W 2012 r. w Polsce na działalność badawczo-rozwojową (niezależnie od źródeł finansowania) wydano 14,4 mld zł, z czego 34% zostało zainwestowane w województwie mazowieckim, a niewiele ponad 5% w województwie łódzkim. W 2012 r. działalność badawczo-rozwojowa na Mazowszu generowała nakłady inwestycyjne na poziomie 921,6 zł na 1 mieszkańca; dla porównania: w województwie łódzkim trzykrotnie mniej (302,1 zł/1 osobę).



Wykres 1. Wartość dochodów własnych na 1 mieszkańca (zł/osobę) w danych podregionach

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BDL (GUS).

Wyraźne różnice dzieliły województwa nie tylko pod względem wartości inwestycji, ale również dynamiki zmian nakładów. W odróżnieniu od poziomu transferów państwowych wielkość dochodów własnych gmin stanowi o intensywności procesów rozwojowych³ związanych z aktywnością podmiotów gospodarczych. W 2012 r. dochody Warszawy stanowiły 58,9% dochodów osiągniętych przez jednostki terytorialne układu bipolarnego. Drugie miejsce pod względem poziomu koncentracji dochodów wygenerowanych przez samorzady zajęła Łódź, przy czym udział w łącznej wartości osiągniętych dochodów własnych był czterokrotnie mniejszy od poziomu odnotowanego przez Warszawę.

Podmioty gospodarcze w gminach układu bipolarnego w 2012 r. wygenerowały 30,8% krajowej wartości dochodów z tytułu podatku od osób prawnych. Udział podregionów w łącznej wartości dochodów z podatku CIT stanowił odwzorowanie koncentracji aktywności gospodarczej. Ponad trzy czwarte (77,4%) łącznej wartości podatku należnej samorządom⁴ zasilą budżet Warszawy. Do budżetu Łodzi trafiło zaledwie 9,45% wartości sumy podatku z gmin układu bipolarnego. Dochody podatkowe z tytułu CIT

w przeliczeniu na mieszkańca Warszawy, wypracowane przez podmioty gospodarcze zlokalizowane na obszarze miasta, w 2012 r. osiągnęły poziom 313 zł. Wartość wskaźnika odnotowana przez miasto była ponad pięciokrotnie wyższa od średniego poziomu krajowego (58 zł) oraz trzykrotnie wyższa od wartości osiągniętej w Łodzi.

Łączna kwota inwestycji zrealizowanych na terenie gmin układu bipolarnego w latach 2008–2012 stanowiła 16,2% wartości nakładów poniesionych przez samorzady w kraju ogółem. Ponad połowa (55%) łącznej wartości inwestycji realizowanych na terenie obszaru bipolarnego była wydatkowana na działalność inwestycyjną w Warszawie. Czterokrotnie mniejszy udział miały wydatki na inwestycje prowadzone w Łodzi (13,7%).

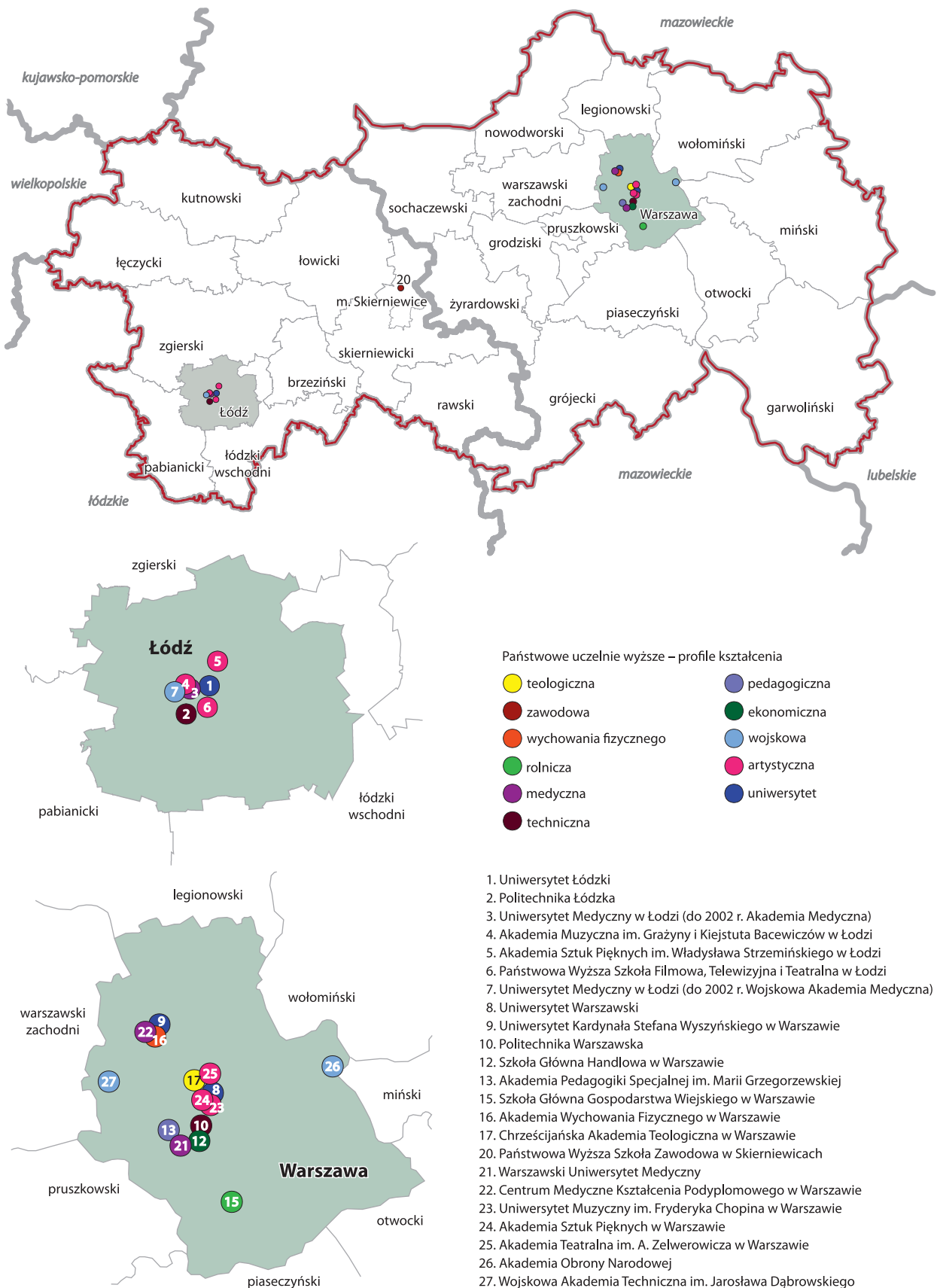
3.3. Potencjał akademicki

Warszawa i Łódź należą do miast, które dysponują najbogatszym zakresem profilu kształcenia w Polsce⁵. W 2012 r. na terenie województwa łódzkiego oraz mazowieckiego funkcjonowało 137 publicznych i niepublicznych szkół wyższych (odpowiednio 29 oraz 108 szkół wyższych), które stanowiły 30,2% uczelni działających w Polsce. Na obszarze układu bipolarnego działalność prowadziło 118 szkół wyższych,

³ Zgodnie z Ustawą z dnia 13.01.2003 o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, Dz. U. 2003 nr 203.

⁴ Według ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (ibidem) do budżetów gmin trafia 6,71% wartości podatku od osób prawnych oraz 39,34% podatku dochodowego od osób fizycznych. Stawki procentowe są corocznie korygowane.

⁵ G. Gorzelak, M. Smętkowski, op. cit., s. 69.



Rycina 6. Państwowe szkoły wyższe na terenie Łodzi i Warszawy

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z rejestru szkół wyższych na <https://polon.nauka.gov.pl/> z czerwca 2014.

z czego 22 (18,6%) na terenie Łodzi oraz 81 (68,6%) w Warszawie.

W 2012 r. ośrodkiem dominującym pod względem liczby osób studiujących była Warszawa; na 10 tys. mieszkańców przypadało tam 1 565 studentów. W Łodzi liczba ta była mniejsza o 292 osoby. Liczba studentów uczelni publicznych i niepublicznych w województwie mazowieckim w 2012 r. stanowiła 18,6% liczby studentów w kraju⁶. W województwie łódzkim odsetek ten był trzykrotnie niższy. Z obszaru układu bipolarnego 72,7% osób studiowało w Warszawie, 24,7% w Łodzi, a jedynie 2,6% w pozostałych szkołach wyższych działających na terenie podregionów skierniewickiego, łódzkiego, warszawskiego wschodniego i zachodniego. Największą popularnością wśród studentów w 2012 r. cieszyły się kierunki ekonomiczne i administracyjne, pedagogiczne, społeczne, medyczne oraz inżyniersko-techniczne.

Istotnym czynnikiem budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw oraz instytucji jest podnoszenie wiedzy i kwalifikacji pracowników. Jedną z form realizacji kształcenia ustawicznego są studia podyplomowe. Na uczelniach wyższych województwa mazowieckiego w 2012 r. studiowało 35% (ok. 60,3 tys. osób) uczestników studiów podyplomowych w Polsce. Łódzkie uczelnie wyższe koncentrowały jedynie 5% (ok. 8,5 tys. osób) studiujących w kraju.

24,2% pracowników naukowo-badawczych zatrudnionych w Polsce w 2012 roku pracowało w instytucjach zlokalizowanych w województwie mazowieckim, a 6,8% w łódzkim. W latach 2008–2012 zaobserwowano wzrost liczby pracowników naukowych w województwie i zmniejszanie się tej liczby na Mazowszu.

Jednym z głównych czynników stanowiących o potencjale instytucji naukowych jest efektywne aplikowanie oraz realizacja projektów badawczych opartych na mechanizmach konkursowych. Według danych Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego (MNiSW), w latach 2008–2012 instytucje naukowe

działające w kraju rozpoczęły realizację 4 907 projektów badawczych finansowanych ze środków Narodowego Centrum Nauki (NCN), Narodowego Centrum Badań i Rozwoju (NCBiR), programów pomocowych Unii Europejskiej, zagranicznych instytucji naukowych oraz środków własnych. Ośrodki naukowe prowadzące działalność na obszarze Warszawy realizowały 19,2% (942) wszystkich projektów badawczych. W Łodzi pozytywną weryfikację wniosków o wsparcie finansowe przeszło 9,3% (455) projektów naukowych prowadzonych w kraju. Instytucje naukowe z Łodzi i Warszawy były zaangażowane we wspólną realizację zaledwie siedmiu projektów⁷. Wartość projektów realizowanych lub współrealizowanych przez ośrodki naukowe działające w Warszawie stanowiła 26,3% wartości krajowej. Łódzkie instytucje naukowe brały udział w projektach, których łączna wartość stanowiła 5,7% wartości ogółem. Zaledwie 1,9% wartości projektów realizowanych w kraju zostało przeznaczonych na projekty badawcze prowadzone przez konsorcja zrzeszające naukowców z ośrodków warszawskich i łódzkich.

⁷ 1) *Materiały opakowaniowe nowej generacji z tworzywa polimerowego ulegającego recyklingowi organicznemu – MARGEN*, Centrum Badań Molekularnych i Makromolekularnych PAN w Łodzi, COBRO – Instytut Badawczy Opakowań w Warszawie, Politechnika Warszawska (2009). 2) *Opracowanie technologii dla wysoko-sprawnych „zero-emisyjnych”, bloków węglowych zintegrowanych z wychwytem CO₂ ze spalin*, Politechnika Łódzka oraz Politechnika Warszawska (2010). Projekty realizowane przez ogólnopolskie zespoły badawcze, współtworzone przez naukowców z Warszawy i Łodzi (2012): 3) *Wypracowanie nowoczesnej, trudnopalnej kamizelki z kompozytów włóknistych i polietylenowych z zastosowaniem pełnych 3D płyt twardych z uwzględnieniem ochrony przed nowoczesnymi pociskami pola walki* (Instytut Technologii Bezpieczeństwa MORATEX w Łodzi, Centralny Instytut Ochrony Pracy – Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie, Wojskowa Akademia Techniczna im. Jarosława Dąbrowskiego; Wydział Mechaniczny w Warszawie). 4) *Nowoczesna, trudnopalna i ergonomiczna kamizelka balistycznego skrytego noszenia* (Instytut Technologii Bezpieczeństwa MORATEX w Łodzi, Centralny Instytut Ochrony Pracy – Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie, Wojskowa Akademia Techniczna im. Jarosława Dąbrowskiego; Wydział Mechaniczny w Warszawie). 5) *Innowacyjny preparat przeciwko rakowi wątroby (HCC)*. Akronim: HCC-TOX (Instytut Biologii Medycznej Polskiej Akademii Nauk w Łodzi, Uniwersytet Warszawski; Centrum Nowych Technologii UW). 6) *Zastosowanie najnowszej generacji kompozytów DDCC i BNDCC na narzędzia skrawające* (Politechnika Warszawska, Politechnika Łódzka; Wydział Elektrotechniki, Elektroniki, Informatyki i Automatyki). 7) *Analiza procesów generacji wodoru w reaktorze jądrowym w trakcie normalnej eksploatacji i w sytuacjach awaryjnych, z propozycjami działań na rzecz podniesienia poziomu bezpieczeństwa jądrowego* (Instytut Chemii i Techniki Jądrowej w Warszawie, Politechnika Łódzka, Politechnika Warszawska).

⁶ Dane o szkolnictwie wyższym do 2011 r. nie obejmują szkół resortu obrony narodowej ani resortu spraw wewnętrznych, uwzględnia się je począwszy od 2012 r. Dane prezentowane są według faktycznej lokalizacji uczelni/jednostek zamiejscowych, od 2012 r. bez jednostek zamiejscowych polskich uczelni za granicą, które wcześniej były wykazywane w miejscu siedziby uczelni macierzystej. Dane obejmują uczelnie publiczne i niepubliczne (do roku akademickiego 2004/2005 określane jako szkoły wyższe państwowe i niepaństwowe). Źródło: GUS (BDL).

Tabela 2. Ranking uczelni wyższych obszaru metropolitalnego według oceny parametrycznej MNiSW

Uczelnia	Nauki humanistyczne i społeczne	Nauki o życiu	Nauki ścisłe i inżynierskie	Nauki o sztuce i twórczości artystycznej
Akademia Muzyczna im. Grażyny i Kiejstuta Bacewiczów w Łodzi				2
Akademia Sztuk Pięknych im. Władysława Strzemińskiego w Łodzi				5
Państwowa Wyższa Szkoła Filmowa, Telewizyjna i Teatralna im. Leona Schillera w Łodzi				1
Politechnika Łódzka	6	1	4	
Uniwersytet Łódzki	7	7	6	
Uniwersytet Medyczny w Łodzi		2		
Akademia Obrony Narodowej	2			
Akademia Pedagogiki Specjalnej im. Marii Grzegorzewskiej w Warszawie	8			
Akademia Sztuk Pięknych w Warszawie				6
Akademia Teatralna im. Aleksandra Zelwerowicza w Warszawie				3
Akademia Wychowania Fizycznego im. Józefa Piłsudskiego w Warszawie		8		
Centrum Medyczne Kształcenia Podyplomowego w Warszawie		6		
Chrześcijańska Akademia Teologiczna w Warszawie	10			
Politechnika Warszawska	9		3	
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie	5	5	2	
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie	1			
Szkoła Główna Służby Pożarniczej			8	
Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie	4	9	7	
Uniwersytet Muzyczny Fryderyka Chopina w Warszawie				4
Uniwersytet Warszawski	3	4	1	
Warszawski Uniwersytet Medyczny		3		
Wojskowa Akademia Techniczna im. Jarosława Dąbrowskiego			5	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: http://www.nauka.gov.pl/g2/oryginal/2013_09/485ab765cf1189945f7b95572d728cb0.pdf z 3.12.2013 r.

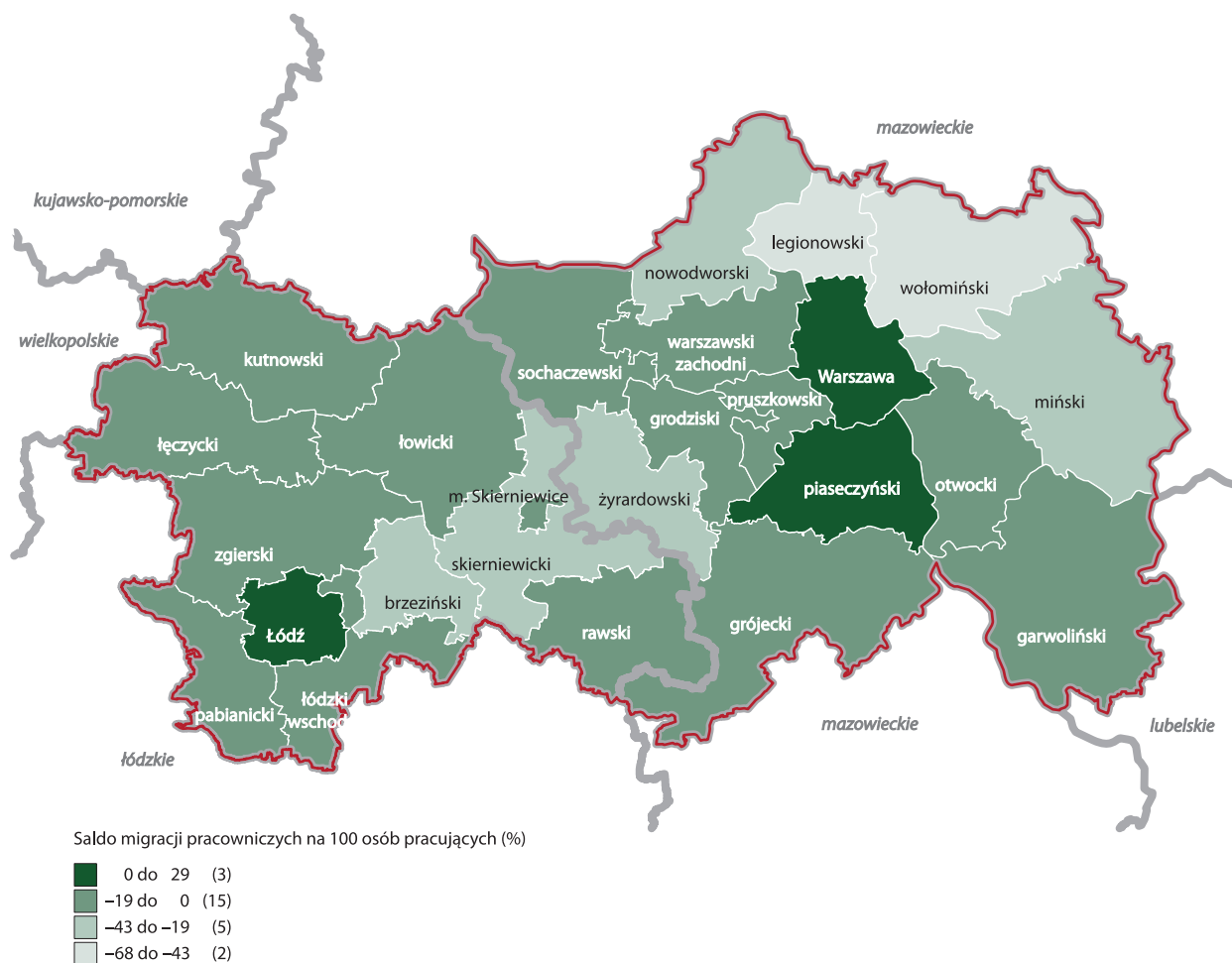
Uwaga: ze względu na zróżnicowanie szkół wyższych pod kątem zakresu kształcenia każdemu z czterech typów nauk przydzielono różną liczbę pozycji w rankingu.

Uśredniona ocena ministerialna potencjału uczelni wyższych z 2013 r.⁸ wskazuje na czołowe miejsca

⁸ Ranking uczelni wyższych publicznych prowadzących działalność na obszarze układu bipolarnego Łodzi i Warszawy jest wynikiem przeprowadzanej przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego oceny parametrycznej prowadzonej na podstawie czterech kryteriów oceny odnoszących się do: osiągnięć naukowych i twórczych (I), potencjału naukowego (II),

uczelni łódzkich w zakresie nauk o życiu (1. miejsce: Politechnika Łódzka, 2. miejsce: Uniwersytet Medyczny w Łodzi) oraz nauk o sztuce i twórczości artystycznej (1. miejsce: Państwowa Wyższa Szkoła Filmowa, Telewizyjna i Teatralna im. Leona Schillera

materiałnych efektów działalności naukowej (III) oraz pozostałych efektów działalności naukowej (IV).



Rycina 7. Saldo migracji pracowniczych na 100 osób pracujących

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

w Łodzi, 2. miejsce: Akademia Muzyczna im. Grażyny i Kiejstuta Bacewiczów w Łodzi). Uczelnie warszawskie dominowały w naukach humanistycznych i społecznych (1. miejsce: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2. miejsce: Akademia Obrony Narodowej) oraz ścisłych i inżynierskich (1. miejsce: Uniwersytet Warszawski, 2. miejsce: Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie).

3.4. Rynek pracy

W Warszawie koncentrowało się 51% liczby osób pracujących w obszarze układu bipolarnego. Trzykrotnie mniejszy udział w wielkości zatrudnienia miała Łódź (13,9%). W 2012 r. na obszarze układu bipolarnego pracowało 6,4% osób zatrudnionych w sektorze

rolnym w Polsce, 11,1% pracujących w sektorze przemysłowym (sekcje B–F, według klasyfikacji PKD 2007) oraz 20,9% zatrudnionych w sektorze usługowym w kraju (sekcje G–U, według klasyfikacji PKD 2007). Najkorzystniejsza struktura zatrudnienia występowała w miastach metropolitalnych, w których w sektorze rolniczym zatrudnionych było poniżej 1% pracujących ogółem; sektor przemysłowy generował od 13,4% miejsc pracy w Warszawie do 25,7% w Łodzi; natomiast sektor usługowy stanowił 73,3% zatrudnienia Łodzi oraz 86% Warszawy.

Migracje zarobkowe stanowią ważny element równoważenia rynków pracy. Jedynymi powiatami charakteryzującymi się dodatnim saldem migracji pracowniczych w 2011 r. była Warszawa, powiat piaseczyński oraz Łódź. Na 100 osób pracujących w Warszawie przypadało 29 osób dojeżdżających do pracy

do tego miasta. W przypadku Łodzi wartość wskaźnika była dwukrotnie niższa. Wartość dopływu po odliczeniu liczby imigrantów wyniosła 11 osób na 100 pracujących.

Jednym z powodów migracji zarobkowych pracowników jest poziom bezrobocia, będący podstawowym miernikiem sytuacji na rynku pracy⁹. Obserwowany w latach 2008–2012 wzrost udziału zarejestrowanych bezrobotnych w liczbie aktywnych zawodowo stanowił konsekwencję spadku aktywności gospodarczej przedsiębiorstw wywołanej efektami kryzysu gospodarczego. Największe zmiany miały miejsce w Warszawie: nastąpił wzrost bezrobocia z 1,9% (2008 r.) do poziomu 4,3% (2012 r.)¹⁰. Na kolejnych miejscach zajmowanych przez podregiony pod względem dynamiki zmian liczby bezrobotnych w porównaniu ze stanu w 2008 r. znalazła się Łódź, podregion warszawski zachodni oraz warszawski wschodni. Najniższe tempo wzrostu liczby osób zarejestrowanych, pozostających bez pracy odnotował podregion skierniewicki.

Różnice w obszarze układu bipolarnego dotyczą też poziomu przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto. Poziom wynagrodzeń decyduje o konkurencyjności gospodarczej pod względem kosztów prowadzenia działalności oraz atrakcyjności zarobkowej. Jedną z przyczyn różnic regionalnych i lokalnych pod tym względem jest struktura rynku pracy. Najniższą wartość miesięcznego wynagrodzenia brutto w 2012 r. (2559,6 zł) odnotowano w powiecie brzezińskim (dwukrotnie mniej niż w Warszawie). W powiatach łódzkim wschodnim, skierniewickim, m. Skierniewice, pabianickim, łowickim oraz rawskim średni poziom wynagrodzeń brutto nie przekroczył 3000 zł. Najwyżej wynagradzane w 2012 r., poza Warszawą, były osoby pracujące w powiecie pruszkowskim (4402,2 zł), nowodworskim (4145,3 zł) i warszawskim zachodnim (4050,5 zł).

⁹ Wyrażonej jako iloraz liczby osób bezrobotnych, zarejestrowanych w powiatowych urzędach pracy w przeliczeniu na 100 osób aktywnych zawodowo (osób bezrobotnych oraz pracujących).

¹⁰ Minimalna wartość stopy bezrobocia na poziomie kilku procent wskazuje na występowanie bezrobocia frykcyjnego, wynikającego z krótkotrwałego niedopasowania popytu na pracę do oferowanej podaży, stanowiącego efekt trudności w przepływie informacji na rynku pracy.

Podsumowanie

Trendy rozwoju demograficznego oraz skala migracji to dwa główne czynniki różniące obszary metropolitalne Łodzi i Warszawy. Układ bipolarny można określić jako skośny, co należy rozumieć jako zdominowanie go przez obszar metropolitalny Warszawy. Poza powiatami żyrańskim, grójeckim oraz garwolińskim obszar metropolitalny Warszawy w 2012 r. charakteryzował się przyrostem naturalnym oraz dodatnim saldem migracji, w przeciwieństwie do powiatów podregionu łódzkiego, gdzie odnotowano zarówno naturalny ubytek ludności, jak i ujemne saldo migracji. Jednak jako całość układ bipolarny ma znaczący potencjał ludnościowy w skali kraju. Związane jest to nie tylko z liczbą ludności, ale także z relatywnie wysokim odsetkiem ludności w wieku produkcyjnym oraz poziomem wykształcenia mieszkańców.

W Łodzi mieszka jedynie 15,3% ludności w wieku produkcyjnym z układu bipolarnego, a jej ludność się starzeje. Poprawienie pozycji Łodzi w układzie bipolarnym i równoważenie jego rozwoju wiąże się z koniecznością powstrzymania negatywnych trendów demograficznych. Sprzyjać temu może m.in. obecność w Łodzi uczelni wyższych wysoko notowanych w rankingach i oferujących kształcenie w atrakcyjnych kierunkach. „Odmłodzenie” Łodzi to proces, który w literaturze dotyczącej odnowy miast określany jest od pewnego czasu terminem „youthtification”. W odróżnieniu od gentryfikacji (*gentification*) proces ten prowadzi przede wszystkim do zróżnicowania miasta pod względem społeczno-demograficznym (a nie prostej „wymiany ludności”). Staje się ono czynnikiem sprawczym pojawiania się nowych funkcji, z których korzysta ludność młodsza. Funkcje te, o bardzo różnym charakterze, mogą prowadzić do ożywienia gospodarczego, co z kolei zwiększa atrakcyjność osiedleńczą i inwestycyjną miasta. Zmiany, które zachodzą w Łodzi (m.in. realizowany program rewitalizacji), mimo dużej skali problemów demograficznych mają optymistyczne prognozy.

Uczelnie wyższe bipola cieszą się prestiżem i są rozpoznawalne przez pracodawców. Są one istotnym komponentem potencjału rozwojowego zarówno miast centralnych, jak i układu bipolarnego. Zmiany demograficzne w Polsce i mniejsza liczba studentów przyczyniły się do weryfikacji konkurencyjności uczelni. Rynek usług szkolnictwa wyższego stał się rynkiem studiujących, wśród których większym powodzeniem cieszyły się uczelnie warszawskie. Różna

popularność uczelni zapewne utrzyma się w przyszłości. Jednak już teraz widoczna specjalizacja może być czynnikiem zwiększającym atrakcyjność uczelni łódzkich, co wzmocni ofertę edukacyjną całego bipola. Większym problemem są wyraźne różnice w potencjale badawczo-rozwojowym. Biorąc pod uwagę reguły rządzące badaniami naukowymi w Polsce i dostępne instrumenty stymulowania tychże badań przez władze regionalne czy lokalne oraz dotychczasową ich skuteczność można spodziewać się utrwalenia tych różnic.

Zmiany zachodzące na rynku pracy powiatów układu bipolarnego, związane z okresem spadku aktywności gospodarczej odzwierciedlają różnice między centrami wzrostu gospodarczego, zwłaszcza Warszawy, a powiatami peryferyjnymi. W przeciwieństwie do podregionów sąsiadujących, w Warszawie poziom stopy bezrobocia rejestrowanego utrzymywał się na poziomie bezrobocia frykcyjnego, związanego z niedoskonałością rynku pracy pod względem przepływu informacji pomiędzy pracodawcami a osobami poszukującymi pracy. Pomimo dekonunktury wzrostowi ulegał również wskaźnik zatrudnienia. Przesunięcia w strukturze zatrudnienia w podregionach, związane ze zmniejszeniem udziału pracujących w sektorze rolnym oraz przemysłowym doprowadziły do zwiększenia udziału sektora usługowego. Największą dynamiką wzrostu udziału osób zatrudnionych w podmiotach gospodarczych prowadzących działalność usługową charakteryzował się podregion m. Łodzi oraz podregion warszawski wschodni. Najmniejszy przyrost odsetka pracujących w usługach odnotowano w Warszawie – podregionie o najwyższym zatrudnieniu w usługach.

Kwestie bezrobocia i zróżnicowanie struktury gospodarczej miast centralnych i ich obszarów metropolitalnych mogą być czynnikiem hamującym procesy integracji. Rozwój koncentruje się w lokalizacjach najbardziej atrakcyjnych i nie poddaje się sterowaniu decyzjami administracyjnymi. Lokalizacją najbardziej atrakcyjną w ramach bipola jest lokalizacja warszawska: głównie Warszawa, ale także części jej obszaru metropolitalnego, powiatów pruszkowskiego, piaseczyńskiego oraz warszawskiego zachodniego. Konkrowanie o inwestorów to rzeczywistość władz publicznych większości gmin. W tym przypadku drogą ku tworzeniu powiązań może być wykorzystanie komplementarności dwóch części układu. Komplementarność tę można uznać za konkurencyjną przewagę układu.

Biorąc pod uwagę koncentrację przedsiębiorstw, kapitału inwestycyjnego oraz zasobów pracy w obszarze metropolitalnym Warszawy, nie dziwi poziom zamożności tej części bipola mierzonej wielkością dochodów własnych gmin. W 2012 r. dochody podregionu m. Warszawy stanowiły 58,9% dochodów osiągniętych przez jednostki terytorialne układu bipolarnego. Dochody własne Łodzi były czterokrotnie mniejsze od dochodów Warszawy. Zmiany wartości wpływów podatkowych z tytułu podatku od osób prawnych w latach 2008–2012 z dużą dokładnością odzwierciedlały zmiany w poziomie aktywności gospodarczej, wyrażonej m.in. aktywnością inwestycyjną podmiotów gospodarczych. Podmioty gospodarcze w gminach układu bipolarnego w 2012 r. osiągnęły 30,8% krajowej wartości dochodów z tytułu podatku od osób prawnych. Udział podregionów w łącznej wartości dochodów z podatku CIT stanowił odzworowanie koncentracji aktywności gospodarczej. Ponad trzy czwarte łącznej wartości podatku należnej samorządom zasiliło budżet Warszawy. Do budżetu Łodzi trafiło zaledwie 9,5% wartości sumy podatku gmin układu bipolarnego. Wszystkie te dane skłaniają do wniosku, że zróżnicowanie wewnętrzne potencjału rozwojowego bipola przełożyć się może na tempo i kierunki zmian w układzie bipolarnym, preferencje inwestycyjne i zainteresowanie określonymi typami wspólnych działań. Dlatego też kluczowy dla działań integrujących bipol będzie mechanizm programowania jego rozwoju, którego zwiastunem jest „Koncepcja Strategii Rozwoju Makroregionu Polski Centralnej”.

Przedstawiona wyżej skrótna charakterystyka układu bipolarnego Łodzi i Warszawy wskazuje z jednej strony na różne problemy związane ze współpracą, wynikające m.in. z zachowań przedsiębiorstw, którymi rządzą w głównej mierze prawa rynku. Z drugiej jednak strony bliskość miast i ich centralne położenie w skali kraju, ich potencjał jako indywidualnych jednostek osadniczych, w których koncentruje się życie społeczno-ekonomiczne regionów, ich unikalność zapisana w przestrzeni – układach urbanistycznych i architekturze, ich atrakcyjność związana z ofertą edukacyjną i kulturalną – to atuty, które stają się wartością dodaną, zwiększającą atrakcyjność miast postrzeganych jako części jednego układu połączonego korytarzem.

4. Sektor wiedzy i kreatywności

4.1. Sektor wiedzy i kreatywności w dokumentach strategicznych szczebla regionalnego i ponadregionalnego

Wiedza, kreatywność i innowacje są podstawą rozwoju nowoczesnej, konkurencyjnej gospodarki. Koncentracja kreatywnego kapitału ludzkiego występuje w miastach – miejscach atrakcyjnych dla lokalizacji różnych działalności gospodarczych, dzięki tej koncentracji. Miasta, by przyciągnąć i zatrzymać kreatywny kapitał ludzki, muszą oferować odpowiednie warunki życia. Środowisko zamieszkania zyskuje na atrakcyjności, gdy posiada zróżnicowaną ofertę mieszkaniową, edukacyjną czy kulturalną. Równie ważne są estetyka zagospodarowania, ład przestrzenny i funkcjonalność układu zurbanizowanego, która zależy od poziomu rozwoju infrastruktury technicznej. Funkcje gospodarcze miasta mogą tę atrakcyjność zwiększać, ponieważ przekładają się one bezpośrednio na kształt rynku pracy.

Atrakcyjność osiedleńcza i inwestycyjna miast są więc ze sobą wzajemnie powiązane i jest to szczególnie widoczne w przypadku sektora wiedzy i kreatywności. Układ bipolarny Łódź–Warszawa już w obecnym kształcie jest atrakcyjną lokalizacją tego sektora. Jego potencjał wzmacniają procesy rozwoju kształtowane przez mechanizmy rynkowe. Dodatkowo mogą wpływać na niego także interwencje władz publicznych. Intencje tych interwencji przedstawione są m.in. w strategiach rozwoju województw łódzkiego i mazowieckiego, a także w „Koncepcji Strategii Makroregionu Polski Centralnej”. W obydwu strategiach regionalnych sektor wiedzy definiowany jest jako sektor nauki, innowacyjności i B+R. Sektor kreatywny ujmowany jest oddzielnie od sektora wiedzy. Jednak traktowane są podobnie, jako środek kreowania nowoczesnej gospodarki, dlatego że są one aktywnymi uczestnikami procesów międzysektorowego transferu innowacji. Strategie obu województw obejmują działania, których celem jest tworzenie środowiska sprzyjającego rozwojowi gospodarki opartej na wiedzy i kreatywności. Jednakże w przypadku województwa łódzkiego rola sektora kreatywnego

jest zaznaczona szczególnie silnie. W jego strategii uwypuklony został także wymiar terytorialny procesów rozwojowych powiązanych z sektorem wiedzy i kreatywności. Wskazuje się w niej układ bipolarny Łódź–Warszawa jako miejsce koncentracji tych działań w formie sieci powiązań, w tym szczególnie klastrów.

Podobnie jak w strategiach regionalnych, również w „Koncepcji Strategii Makroregionu Polski Centralnej z perspektywą 2030” wiedza, innowacje i kreatywność zajmują zasadnicze miejsce. Cel główny strategii został bowiem sformułowany następująco: „Wzrost znaczenia Polski Centralnej w skali międzynarodowej jako **przestrzeni przyjaznej generowaniu oraz transferowi wiedzy i innowacji**”. Tematyka ta pojawia się też w dwóch z pięciu celów szczegółowych: „Zintegrowana przestrzeń wiedzy i innowacji” i „Przestrzeń przyjazna twórcom i projektantom”, a także w jednym z horyzontalnych kierunków interwencji: „kreatywność i innowacyjność”.

Polityka wykorzystania zasobów, jakimi są wiedza i kreatywność, została zoperacjonalizowana w regionalnych strategiach innowacji (RIS) i inteligentnych specjalizacjach w obydwu województwach. Województwo łódzkie podkreśla wiedzę i kreatywność w wizji RIS. Zgodnie z nią region ten jest „ziemią obiecaną» dla przedsiębiorców, inwestorów i mieszkańców, gdzie każdy innowacyjny pomysł jest możliwy do realizacji, tradycja łączy się z nowoczesnością, kreatywność jest lokomotywą rozwoju”. Podobnie zapisano także w misji RIS: „Prowadzenie aktywnej polityki innowacyjnej z wykorzystaniem potencjału wewnętrznego regionu do pobudzania kreatywności i przedsiębiorczości mieszkańców w trosce o zrównoważony rozwój”. Nawiązują do nich także inteligentne specjalizacje regionu łódzkiego:

- **branża medyczna, farmacja i kosmetyki** (w tym medycyna uzdrowiskowa),
- energetyka (w tym EE, OZE),
- **nowoczesny przemysł włókienniczy i mody (w tym wzornictwo)**,
- zaawansowane materiały budowlane (w tym **wzornictwo**),

Tabela 3. Sektor wiedzy i kreatywności w strategiach rozwoju województw

Strategia rozwoju województwa mazowieckiego	
Cele strategiczne i działania	
<p>Priorytetowy cel strategiczny: Rozwój produkcji ukierunkowanej na eksport w przemyśle zaawansowanych i średniozaawansowanych technologii oraz w przemyśle i przetwórstwie rolno-spożywczym</p> <p>Kierunek działań 1. Tworzenie warunków do generowania i absorpcji innowacji</p> <p>Działanie 1.1. Wspieranie działalności badawczo-rozwojowej oraz wdrażanie jej wyników w przemyśle</p> <p>Działanie 1.3. Zwiększenie współpracy pomiędzy środowiskami biznesu i nauki oraz samorządem w procesie rozwoju innowacji</p>	
<p>Cel strategiczny: Wzrost konkurencyjności regionu poprzez rozwój działalności gospodarczej oraz transfer i wykorzystanie nowych technologii</p> <p>Kierunek działań 7. Wspieranie rozwoju nowych technologii, w szczególności biotechnologii i biomedycyny, nanotechnologii, fotoniki i optoelektroniki, technologii informacyjno-komunikacyjnych (TIK) i kosmicznych</p> <p>Działanie 7.1. Wspieranie rozwoju parków naukowo-technologicznych i inkubatorów przedsiębiorczości, w tym budowa i modernizacja infrastruktury naukowo-badawczej</p> <p>Działanie 7.2. Rozwój współpracy i transferu technologii między instytucjami naukowymi a przedsiębiorcami</p>	
<p>Cel strategiczny: Poprawa jakości życia oraz wykorzystanie kapitału ludzkiego i społecznego do tworzenia nowoczesnej gospodarki</p> <p>Kierunek działań 18. Rozwój kapitału ludzkiego i społecznego</p> <p>Działanie 18.3. Zwiększenie potencjału dydaktycznego uczelni wyższych oraz naukowo-badawczego regionu</p> <p>Kierunek działań 20. Rozwój priorytetowych dla regionu dziedzin nauki</p>	
<p>Ramowy cel strategiczny: Wykorzystanie potencjału kultury i dziedzictwa kulturowego oraz walorów środowiska przyrodniczego dla rozwoju gospodarczego regionu i poprawy jakości życia</p> <p>Kierunek działań 35. Wspieranie rozwoju sektora kreatywnego</p> <p>Działanie 35.1. Wspieranie inicjatyw gospodarczych w sektorze kreatywnym</p>	
Strategia rozwoju województwa łódzkiego	
Polityka horyzontalna, Filary 1. Spójność gospodarcza	
<p>Cel strategiczny: Region wykorzystujący potencjał endogeniczny do rozwoju inteligentnej gospodarki, oparty na kreatywności i przedsiębiorczości mieszkańców</p> <p>Cel operacyjny 1. Zaawansowana gospodarka wiedzy i innowacji</p> <p>Strategiczny kierunek działań 1.1. Rozwój nowoczesnych technologii na rzecz inteligentnych specjalizacji regionalnych, w tym m.in. 1.1.1. rozwój sfery B+R; 1.1.2. rozwój nowoczesnych technologii (...) dla kluczowych przemysłów regionu (zwłaszcza przemysłu włókienniczego, energetycznego, medycznego, farmaceutycznego, kosmetycznego, rolno-spożywczego, meblowego, materiałów budowlanych, maszynowego i elektromaszynowego, ekoprzemysłów); 1.1.3. rozwój specjalistycznych usług wykorzystujących nowoczesne i inteligentne technologie; 1.1.4. rozwój przemysłów kreatywnych (m.in. przemysłu filmowego i muzycznego, projektowania i wzornictwa, mediów)</p> <p>Cel operacyjny 2. Nowoczesny kapitał ludzki i rynek pracy</p> <p>Strategiczny kierunek działań 2.1. Kształtowanie i rozwój kadr dla gospodarki innowacyjnej, w tym m.in. 2.1.1. rozwój potencjału akademickiego i wzmacnianie kierunków kształcenia na rzecz inteligentnej gospodarki regionu</p> <p>Cel operacyjny 3. Zintegrowane środowisko przedsiębiorczości dla rozwoju gospodarki</p> <p>Strategiczny kierunek działań 3.1. Kształtowanie innowacyjnego środowiska przedsiębiorczości i powiązań sieciowych, w tym m.in.: 3.1.1. rozwój klastrów gospodarczych; 3.1.2. tworzenie platform informatycznych dla przedsiębiorczości 3.1.3. współpraca między przedsiębiorcami, samorządami i sferą B+R; 3.1.5. rozwój instytucji otoczenia biznesu, w tym ośrodków dyfuzji rozwiązań innowacyjnych</p>	
Polityka terytorialno-funkcjonalna, obszary funkcjonalne	
<p>Cel strategiczny 2.1. Łódzki Obszar Metropolitalny. Spójny, dynamiczny i konkurencyjny obszar rozwoju funkcji metropolitalnych, współtworzący krajowy system metropolii oraz wpisujący się w proces rozwoju bipolarnego układu metropolitalnego Łódź–Warszawa</p> <p>Strategiczny kierunek działań 1. Wspieranie działalności związanych z rozwojem gospodarki kreatywnej, opartych na unikatowym potencjale wyższych uczelni artystycznych, w zakresie sztuki i kultury, w tym przemysłu filmowego i muzycznego, mediów, wzornictwa i projektowania.</p> <p>Strategiczny kierunek działań 2. Wspieranie działań na rzecz stworzenia sieci współpracy środowiska akademickiego dla kreowania kierunków nauczania o znaczeniu krajowym i międzynarodowym zgodnych z istniejącymi i przyszłymi potrzebami metropolitalnego i regionalnego rynku pracy.</p> <p>Strategiczny kierunek działań 3. Wspieranie rozwoju sfery B+R na rzecz nowoczesnych technologii.</p> <p>Strategiczny kierunek działań 11. Inicjowanie i wspieranie działań na rzecz rozwoju bipolarnego układu metropolitalnego Łódź–Warszawa oraz innych międzyregionalnych powiązań funkcjonalnych, szczególnie w zakresie rozwoju zaawansowanej gospodarki wiedzy i innowacji – klastrów</p>	

Tabela 4. Sektor wiedzy i kreatywności w „Koncepcji Strategii Makroregionu Polski Centralnej 2020”

Strategia Makroregionu Polski Centralnej 2020 z perspektywą 2030 Iprojekt	
Cel: Zintegrowana przestrzeń wiedzy i innowacji	
Wybrane kierunki działań:	
<ul style="list-style-type: none"> – wspieranie współpracy szkół wyższych w zakresie oferty edukacyjnej – zwiększanie udziału prac badawczych i wdrożeniowych na wyższych uczelniach – unowocześnianie infrastruktury naukowo-badawczej i wdrożeniowej – wspieranie współpracy sektora B+R z przedsiębiorcami – wspieranie współpracy sektora B+R i instytucji otoczenia biznesu 	
Cel: Przestrzeń przyjazna twórcom i projektantom	
Wybrane kierunki działań:	
<ul style="list-style-type: none"> – udostępnianie przestrzeni twórcom i projektantom w obszarach rewitalizowanych – instytucjonalne wsparcie ułatwiające rozpoczynanie działania twórcom i projektantom – wspieranie współpracy środowisk twórców kultury i projektantów z przedsiębiorcami – tworzenie zachęt dla wsparcia rozwoju przemysłu filmowego i audiowizualnego oraz wzornictwa przemysłowego – zwiększanie udziału prac badawczych i wdrożeniowych na wyższych uczelniach – wspieranie rozwoju szkolnictwa artystycznego, współpracy szkół oraz rozwoju kreatywności dzieci i młodzieży – wykreowanie międzynarodowych marek wzornictwa przemysłowego, przemysłu filmowego i audiowizualnego 	

Źródło: opracowanie własne

- innowacyjne rolnictwo i przetwórstwo rolno-spożywcze,
- **informatyka i telekomunikacja.**

W RIS województwa mazowieckiego sektor kreatywny wspierany jest w ramach celu strategicznego IV. „Kształtowanie i promowanie postaw proinnowacyjnych oraz przedsiębiorczych sprzyjających kreatywności i kooperacji”, sektor wiedzy zaś m.in. w ramach celu I. „Zwiększenie i wzmocnienie współpracy w procesach rozwoju innowacji i innowacyjności”. Wiedza i kreatywność są tu również obecne w inteligentnych specjalizacjach:

- **inteligentne systemy zarządzania,**
- **nowoczesne usługi dla biznesu,** m.in. w zakresie zasobu wiedzy, dzięki profesjonalizacji usług badawczych, projektowanie, prototypowanie, usługi sektora kreatywnego, w tym działalności twórcze o charakterze użytkowym,
- **wysoka jakość życia,** m.in. w zakresie edukacji, dzięki programom kształcenia i rozwoju umiejętności stymulujących kreatywność oraz przedsiębiorczość oraz otwartemu dostępowi do wiedzy.

Dokumenty strategiczne obu województw ukierunkowują działania służące tworzeniu, wzmocnieniu i wykorzystaniu potencjału rozwojowego sektora wiedzy i kreatywności.

4.2. Diagnoza poziomu rozwoju i powiązań w sektorze wiedzy i kreatywności

Sektor wiedzy i kreatywności województw łódzkiego i mazowieckiego na tle kraju

Na potrzeby prowadzonych badań sektor kreatywny zdefiniowano w nawiązaniu do klasycznej już definicji sformułowanej przez brytyjskie Ministerstwo Kultury i Sportu w latach 90. XX wieku. Zgodnie z nią „sektor kreatywny tworzą te branże, które opierają się na indywidualnej kreatywności, twórczości i unikalnych umiejętnościach, a także posiadające potencjał mogący przyczynić się do wzrostu zamożności społeczeństwa i tworzenia nowych miejsc pracy poprzez generowanie i eksploatację własności intelektualnej”¹¹. Do definicji tej nawiązano też w „Koncepcji Strategii Makroregionu Polski Centralnej 2030”. Do przemysłów kreatywnych zostały zaliczone następujące branże: literatura i sztuki wizualne, rzemiosło artystyczne, film i wideo, działalność muzyczna, sztuki sceniczne, fotografia, reklama, architektura, wzornictwo i projektowanie mody, działalność wydawnicza, radio i telewizja oraz oprogramowanie

¹¹ E. Rollnik-Sadowska, I. Szlis, *Strategia partnerstwa na rzecz rozwoju polskiego przemysłu kreatywnego*, Warszawa–Białystok 2013.

Tabela 5. Branże sektora kreatywnego według PKD 2007

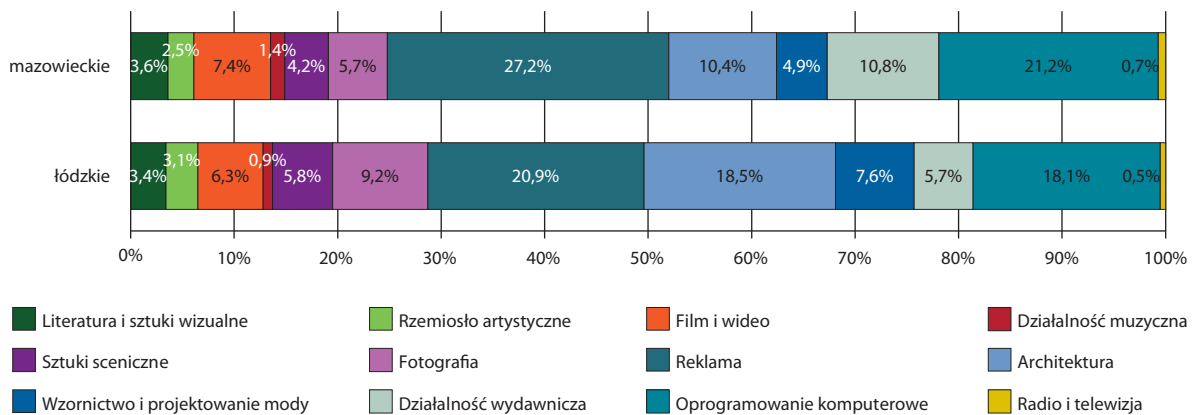
Branże kreatywne	Symbol podklasy PKD	Nazwa
Literatura i sztuki wizualne	90.03.Z	artystyczna i literacka działalność twórcza
Rzemiosło artystyczne	32.11.Z	produkcja monet
	32.12.Z	produkcja wyrobów jubilerskich i podobnych
	32.13.Z	produkcja sztucznej biżuterii i wyrobów podobnych
	32.20.Z	produkcja instrumentów muzycznych
Film i wideo	59.11.Z	działalność związana z produkcją filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych
Działalność muzyczna	59.20.Z	działalność w zakresie nagrań dźwiękowych i muzycznych
Sztuki sceniczne	90.01.Z	działalność związana z wystawianiem przedstawień artystycznych
	90.02.Z	działalność wspomagająca wystawianie przedstawień artystycznych
Fotografia	74.20.Z	działalność fotograficzna
Reklama	73.11.Z	działalność agencji reklamowych
	63.91.Z	działalność agencji informacyjnych
Architektura	71.11.Z	działalność w zakresie architektury
Wzornictwo i projektowanie mody	74.10.Z	działalność w zakresie specjalistycznego projektowania
Działalność wydawnicza	58.11.Z	wydawanie książek
	58.13.Z	wydawanie gazet
	58.14.Z	wydawanie czasopism i pozostałych periodyków
	58.19.Z	pozostała działalność wydawnicza
Radio i telewizja	60.10.Z	nadawanie programów radiofonicznych
	60.20.Z	nadawanie programów telewizyjnych ogólnodostępnych i abonamentowych
Oprogramowanie komputerowe	58.21.Z	działalność wydawnicza w zakresie gier komputerowych
	58.29.Z	działalność wydawnicza w zakresie pozostałego oprogramowania
	62.01.Z	działalność związana z oprogramowaniem

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych REGON z 2012 r.

Tabela 6. Sektor wiedzy w klasyfikacji PKD

Sektor wiedzy	Symbol podklasy PKD	Nazwa
Instytucje naukowo-badawcze, w tym szkoły wyższe	72.11.Z	badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie biotechnologii
	72.19.Z	badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie pozostałych nauk przyrodniczych i technicznych
	72.20.Z	badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie nauk społecznych i humanistycznych
	85.42.B	szkoły wyższe

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych REGON z 2012 r.



Wykres 2. Struktura podmiotów sektora kreatywnego w województwach łódzkim i mazowieckim

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z 2012 r.

komputerowe. Na potrzeby badań terenowych przygotowano zestaw rodzajów działalności kreatywnych według grup podklas PKD 2007 (tab. 5).

Analogicznie do zestawienia z tabeli 5 podmioty sektora wiedzy określono za pomocą podklas PKD zaprezentowanych w tabeli 6.

W 2012 r. w Polsce działalność w branżach sektora kreatywnego prowadziło 140 tys. podmiotów gospodarczych¹². Najwięcej z nich zlokalizowanych było w województwie mazowieckim – prawie 37 tys., co stanowi 26% podmiotów kreatywnych w kraju i ok. 6% wszystkich przedsiębiorstw w regionie. W województwie łódzkim liczba podmiotów sektora kreatywnego wynosiła 7,7 tys., co dawało regionowi 7. pozycję wśród województw. Stanowiło to 5,5% podmiotów kreatywnych w kraju i ok. 4% wszystkich przedsiębiorstw w regionie.

Jeśli się weźmie pod uwagę liczbę podmiotów sektora kreatywnego przypadających na 10 tys. mieszkańców w wieku produkcyjnym, to największą wartość tego wskaźnika obserwujemy także w przypadku województwa mazowieckiego – ok. 110 podmiotów. Region łódzki zajął pod tym względem 8. pozycję, z liczbą 48 podmiotów kreatywnych na 10 tys. mieszkańców w wieku produkcyjnym¹³.

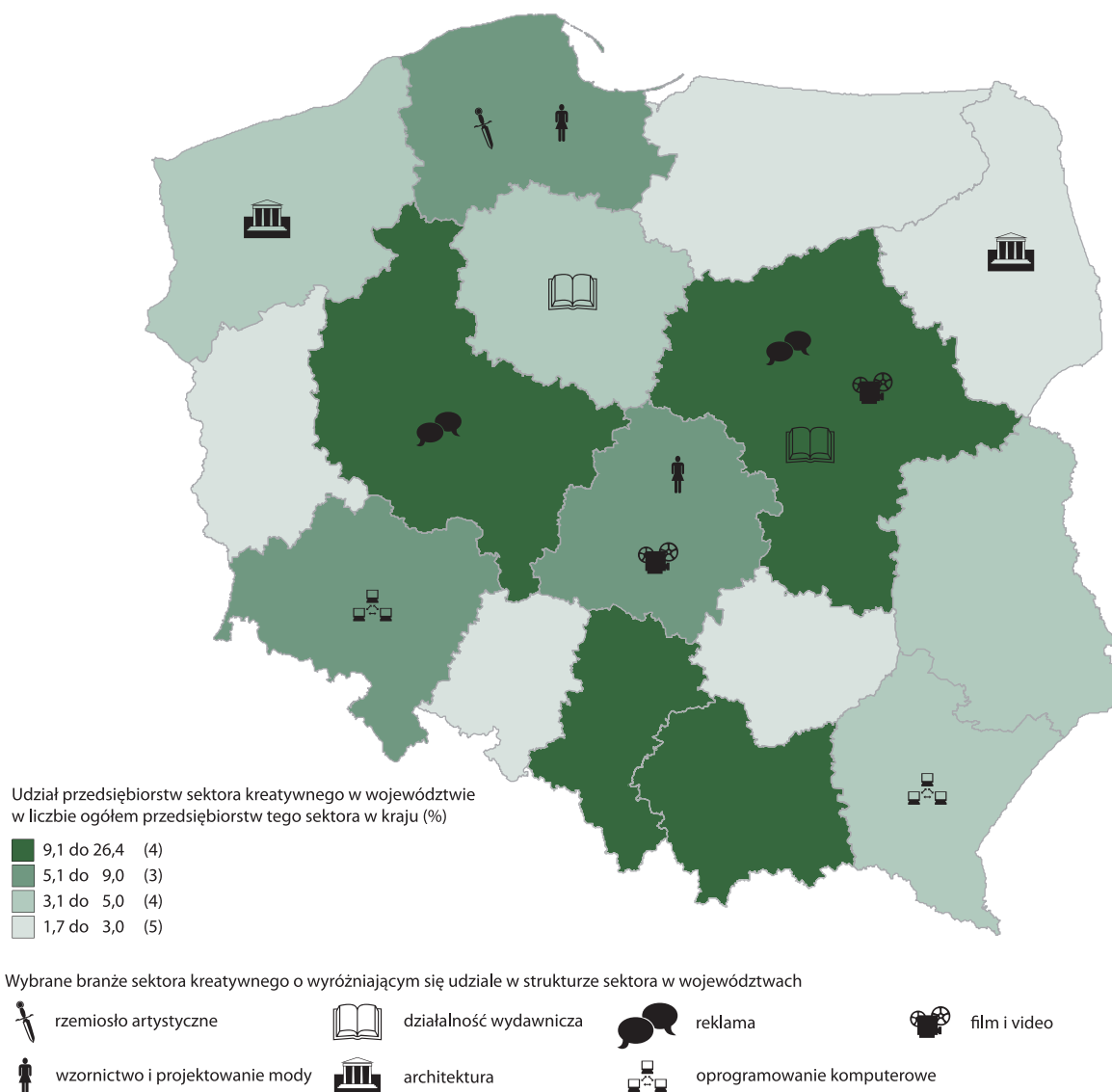
¹² Informacje liczbowe w tym podrozdziale opracowano na podstawie danych GUS dotyczących liczby przedsiębiorstw w podsektorach PKD 2007 wymienionych w tabeli 5 według stanu na II kwartał 2012 r.

¹³ W województwie mazowieckim liczba podmiotów zarejestrowanych w REGON na 10 tys. mieszkańców w 2012 r. wynosiła 1319, a w województwie łódzkim – 927.

Dominującą branżą sektora kreatywnego w województwach mazowieckim i łódzkim jest branża reklamy (wykr. 2). Wynika to z jej specyfiki, tj. dużej liczby niewielkich podmiotów gospodarczych. Podobną specyfikę ma też grupa przedsiębiorstw tworzących oprogramowanie komputerowe, która na Mazowszu jest drugą, a w łódzkim trzecią wśród najliczniejszych branż sektora kreatywnego. Wyjątkami wśród regionów, gdzie w strukturze sektora kreatywnego nie dominują podmioty z branży reklamy ani oprogramowania komputerowego, są województwa podlaskie i zachodniopomorskie (ryc. 8). W sektorze kreatywnym najliczniejsze są tam przedsiębiorstwa prowadzące działalność w zakresie architektury.

Branżą, która na Mazowszu i w województwie łódzkim wyróżnia się wyższym niż w innych regionach udziałem w strukturze sektora kreatywnego, jest działalność związana z produkcją filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych. W łódzkim ponadto licznie reprezentowane jest wzornictwo i projektowanie mody, w mazowieckim zaś działalność wydawnicza.

W województwie mazowieckim na 10 tys. mieszkańców w wieku produkcyjnym przypada najwięcej podmiotów w prawie wszystkich segmentach sektora – m.in. ok. 30 podmiotów z branży reklamowej, 23 podmioty zajmujące się oprogramowaniem komputerowym i 12 reprezentujących działalność wydawniczą. Wyjątkiem są podmioty z branży rzemiosła artystycznego, które są silnie skupione w województwie



Rycina 8. Sektor kreatywny w województwach

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z 2012 r.

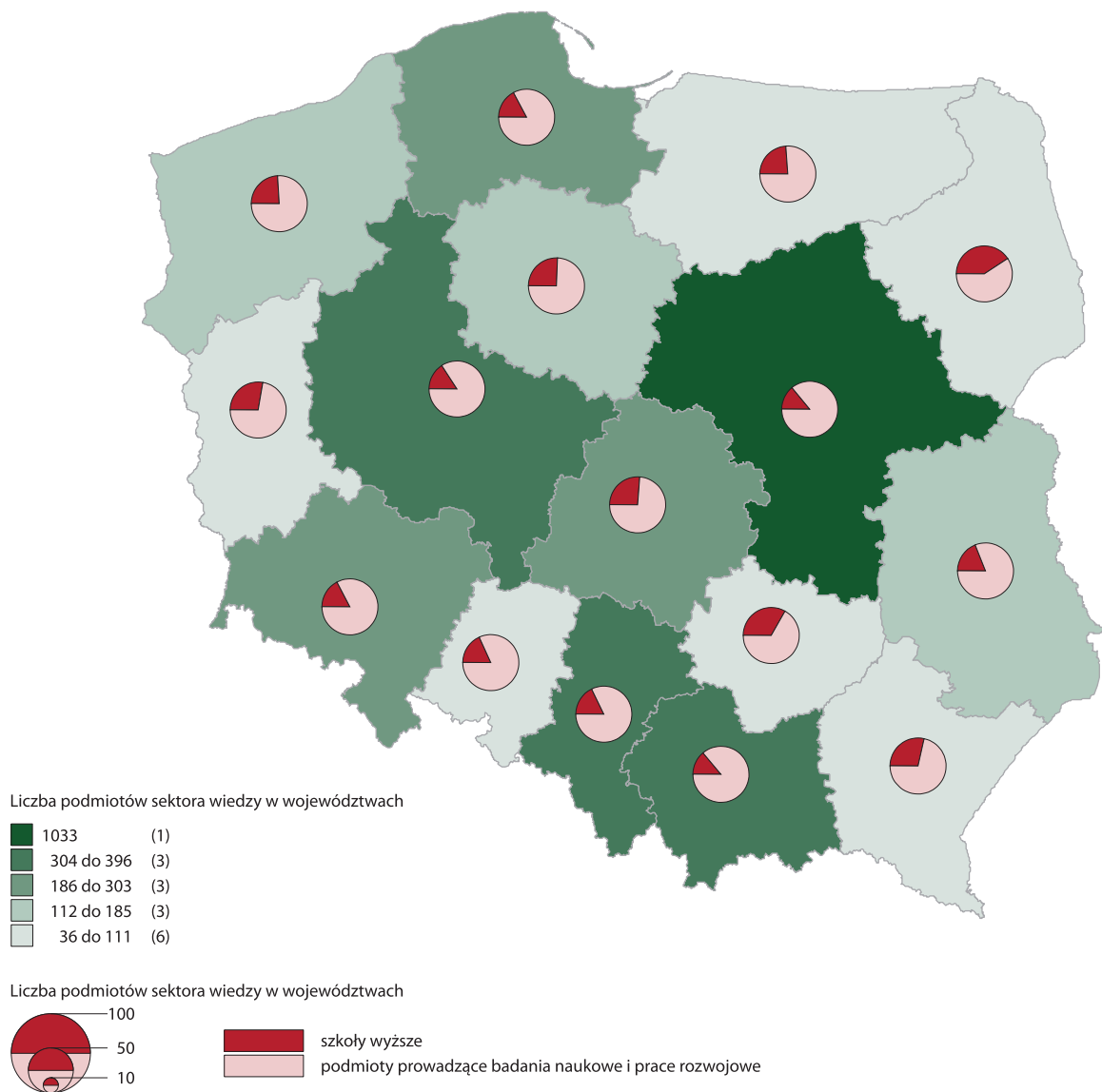
pomorskim¹⁴, a także podmioty działające w dziedzinie architektury – wskaźnik przyjmuje nieco większą wartość w województwie małopolskim. Łódzkie zajmuje drugą pozycję pod względem liczby podmiotów na 10 tys. mieszkańców w wieku produkcyjnym w dwóch branżach: fotografii (4 podmioty przy

¹⁴ W branży rzemiosła artystycznego województwo pomorskie zajmuje pierwszą pozycję pod względem zarówno bezwzględnej liczby podmiotów, jak i podmiotów w przeliczeniu na mieszkańców w wieku produkcyjnym (7), a także największego udziału tej branży w sektorze kreatywnym w porównaniu z pozostałymi województwami (11,2%).

6 w województwie mazowieckim) oraz w branży filmowej (analogicznie 3 i 8 podmiotów).

W raporcie z badania *Kreatywny łańcuch. Powiązania sektora kultury i kreatywnego w Polsce* zrealizowanego w 2014 r. przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową (IBnGR) na zlecenie Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego¹⁵ województwo

¹⁵ *Kreatywny łańcuch. Powiązania sektora kultury i kreatywnego w Polsce*, red. S. Szultka, raport końcowy z projektu „Kreatywny łańcuch – monitoring powiązań sektora kultury i kreatywnego w Polsce” dofinansowanego ze środków Ministra Kultury



Rycina 9. Sektor wiedzy w poszczególnych województwach

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z 2012 r.

mazowieckie zostało uznane za lidera kreatywnej gospodarki w Polsce, przewyższając w wartości zastosowanego przez autorów *indeksu kreatywnej gospodarki* prawie trzykrotnie znajdujące się na drugiej pozycji województwo małopolskie. W raporcie ocenie podlegały: struktura sektora kultury i kreatywnego, talenty, technologie oraz atrakcyjność miejsca. Mazowsze we wszystkich punktowanych składowych tego indeksu znalazło się na najwyższej pozycji. Pięć

kolejnych województw: małopolskie, dolnośląskie, pomorskie, śląskie oraz wielkopolskie zaliczono do grupy „aspirujących”, natomiast pozostałe regiony Polski, w tym łódzkie jako drugie po podlaskim, uznano za „maruderów” pod względem zdolności do tworzenia kreatywnej gospodarki i warunków zapewniających dynamiczny rozwój sektora kultury i kreatywnego.

W sektorze wiedzy w 2012 r. działało w Polsce 3 371 podmiotów, w tym 603 szkoły wyższe. Najwięcej, bo 1033 takie podmioty (30,6% ogółu w kraju), działały na terenie województwa mazowieckiego.

i Dziedzictwa Narodowego w ramach programu Obserwatorium Kultury, Gdańsk 2014.

W łódzkim zlokalizowanych było 186 jednostek sektora wiedzy (5,5%).

Zgodnie z danymi REGON, w 2012 r. na Mazowszu zarejestrowanych było 145 szkół wyższych, natomiast 49 w województwie łódzkim¹⁶. Na liczbę podmiotów sektora wiedzy składają się jednak głównie instytucje poza uczelniami, które prowadzą badania naukowe i prace rozwojowe. Takich podmiotów było na Mazowszu 888 (ok. 3 na 10 tys. mieszkańców w wieku produkcyjnym), a w łódzkim 137 (1 na 10 tys. mieszkańców w wieku produkcyjnym).

Sektor wiedzy i kreatywności w obszarach metropolitalnych Łodzi i Warszawy

Jak wspomniano we wprowadzeniu do raportu, sektor wiedzy i kreatywności koncentruje się w miastach. Środowisko miejskie tworzy specyficzny ekosystem sprzyjający rozwojowi sektora wiedzy i kreatywności dzięki koncentracji podmiotów aktywnych w tym sektorze. Obecność takiego ekosystemu wpływa na kształtowanie się popytu na produkty sektora kreatywnego. Poziom rozwoju ekosystemu stanowi o sukcesie działalności podmiotów sektora. Środowisko miejskie jest środowiskiem inspirującym działalność kreatywną. Bliskość fizyczna (sąsiedztwo) związana z lokalizowaniem się podmiotów sektora w określonych częściach miast ułatwia im współpracę między sobą i z podmiotami z innych sektorów gospodarki. Współpraca międzysektorowa jest szczególnie istotna pod względem generowania impulsów rozwojowych w gospodarkach lokalnych i regionalnych. Efektem współpracy jest wymiana idei i pomysłów, prowadzenie wspólnych przedsięwzięć, kształtowanie trendów i mód, generowanie innowacji i rozwój technologii. W środowisku miejskim podmioty kreatywne mają też zapewnione dobrze rozwinięte otoczenie instytucjonalne, konieczne często do prowadzenia działalności.

¹⁶ Zgodnie z danymi Banku Danych Lokalnych (BDL) GUS w kategorii „Szkolnictwo wyższe”, liczba szkół wyższych wyniosła 108 w województwie mazowieckim i 29 w województwie łódzkim. Dane w BDL prezentowane są na podstawie sprawozdania S-10, w którym uczelnie raportują informacje dotyczące prowadzonych rodzajów studiów i liczby studentów. Aktualność rejestru REGON uzależniona jest od wywiązywania się przez podmioty z obowiązku zgłaszania do rejestru informacji o powstaniu, zmianie wpisu lub zakończeniu działalności. Ze względu porównawczych zdecydowano jednak o zastosowaniu w analizie danych REGON.

Na koncentrację jednostek kreatywnych w miastach zwracano uwagę wielokrotnie we wnioskach z różnych prac badawczych, m.in. w raporcie *Sektor kreatywny w Warszawie. Potencjał i warunki rozwoju* M. Grochowskiego¹⁷, raporcie z badania „Analiza potrzeb i rozwoju przemysłów kreatywnych” wykonanego przez ECORYS na zlecenie Ministerstwa Gospodarki¹⁸ czy też we wspomnianym wcześniej raporcie *Kreatywny łańcuch. Powiązania sektora kultury i kreatywnego w Polsce* przygotowanym przez IBnGR na zlecenie Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego. W obszarach metropolitalnych Łodzi i Warszawy sektor wiedzy i kreatywny skoncentrowany jest w ich rdzeniach – w Warszawie (ponad 70% podmiotów kreatywnych na Mazowszu) i w Łodzi (ok. 56% podmiotów z województwa łódzkiego).

W Warszawie dynamicznie rozwijają się tzw. przestrzenie kreatywne – miejsca koncentracji firm kreatywnych, które sprzyjają sieciowaniu i różnorodnym formom współpracy podmiotów tego sektora. Przestrzenie kreatywne powstają najczęściej na terenach poprzemysłowych, m.in. na warszawskiej Pradze Północ, czemu sprzyjają przede wszystkim niskie koszty wynajmu powierzchni, ale także ich wielkość i możliwość aranżacji dla konkretnych potrzeb określonych firm. Miejsca w Warszawie zagospodarowane przez firmy sektora kreatywnego to m.in. Soho Factory, Centrum Artystyczne Koneser, Centrum Artystyczne Fabryka Trzciny, Stowarzyszenie Pracownia Twórcza Lubelska 30/32, Art Cluster Coworking Space – wszystkie umiejscowione na Pradze. W podobnym otoczeniu powstają też kluby i klubokawiarnie – miejsca spotkań przedstawicieli klasy kreatywnej, które wpływają na atrakcyjność tych obszarów.

Urząd m. st. Warszawy realizuje projekty w ramach programu Interreg wspierające rozwój sektora kreatywnego (m.in. projekty Creative Metropoles, Cross Innovations). Prowadzi działania na rzecz popularyzacji działalności kreatywnej. Na portalu społecznościowym Facebook władze miasta prowadzą profil poświęcony wszelkim wydarzeniom związanym z kreatywnością. Z inicjatywy władz stolicy powstaje Centrum Kreatywności Targowa 56, które będzie oferowało pracownie twórcze, pomieszczenia

¹⁷ M. Grochowski, *Sektor kreatywny w Warszawie. Potencjał i warunki rozwoju*, raport zrealizowany w ramach projektu „Creative Metropoles”, w ramach programu Interreg IVc, Warszawa 2010.

¹⁸ M. Mackiewicz, B. Michalska, A. Śliwka, *Analiza potrzeb i rozwoju przemysłów kreatywnych*, badanie na zlecenie Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2009.

konferencyjne i powierzchniowe wystawiennicze dla osób rozpoczynających działalność w sektorze kreatywnym. Przygotowany przez władze miasta Zintegrowany Program Rewitalizacji zakłada wykorzystanie sektora kreatywnego do ożywienia gospodarczego i społecznego obszarów rewitalizowanych.

Sektor kreatywny odgrywa też dużą rolę w przypadku rozwoju społeczno-gospodarczego i przestrzennego Łodzi. Sektor kreatywny jest głównym kierunkiem promocji marki miasta Łodzi. Jest on budowany na wielokulturowości miasta i wieloletniej tradycji prowadzonych tu działalności: filmowych, projektowania mody i artystycznych. Promowana jest m.in. kreatywność awangardowa, off-owa, poza głównym nurtem odbiorców. Jedną z form wsparcia dla branży kreatywnej oferowanej przez samorząd Łodzi jest program „Lokale dla kreatywnych”. Władze miasta promują swe miasto pod hasłem „Łódź kreuje” jako stolicę branż kreatywnych. Na portalu miasta www.kreatywna.lodz.pl można znaleźć m.in. bazę dobrych praktyk, pomysłów i bazę firm kreatywnych działających w mieście. W 2014 r. ze środków Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego 2007–2013 miasto realizowało 2 projekty promujące markę miasta: „Łódź kreuje – promocja Łodzi gospodarczej” oraz „Łódź kreuje – Centrum Przemysłów Kreatywnych”.

W Łodzi podejmowane są inicjatywy wspierające podmioty kreatywne, m.in. Art Inkubator koncentrujący się na działalności gospodarczej osób kreatywnych oraz fundacja Łódź Art. Center – organizator międzynarodowych festiwali Łódź Design Festival i Fotofestiwal. Obydwie inicjatywy realizowane są w przestrzeni kreatywnej Fabryka Sztuki, zlokalizowanej w dawnych magazynach fabryki tkanin Karola Scheiblera. Na terenie dawnej fabryki bawełny Franciszka Ramischa realizowany jest projekt OFF Piotrkowska skupiający przedstawicieli przemysłów kreatywnych.

Sektor wiedzy w Warszawie reprezentowany jest przez najważniejsze uczelnie wyższe i instytuty badawcze w kraju. Można do nich zaliczyć m.in. Polską Akademię Nauk, Uniwersytet Warszawski, Politechnikę Warszawską, Szkołę Główną Handlową, Akademię Sztuk Pięknych; liczne uczelnie niepubliczne o wysokiej randze jak Akademia Leona Koźmińskiego, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej czy Polsko-Japońska Akademia Technik Komputerowych; liczne instytuty badawcze reprezentujące szerokie spektrum nauk, w tym nauki obejmujące dziedziny kreatywne, np. Instytut Wzornictwa Przemysłowego

w Warszawie, a także jednostki badawczo-rozwojowe (JB+R) polskich i zagranicznych firm prywatnych.

W Łodzi sektor wiedzy jest reprezentowany mniej licznie. Jednocześnie widoczne jest jego ukierunkowanie na branżę wiodącą w gospodarce miasta, w tym także sektora kreatywnego. Można do nich zaliczyć takie jednostki jak Instytut Włókiennictwa, Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Maszyn Włókienniczych Polmatex-Cenaro, Instytut Przemysłu Skórzanego, a także uczelnie: Państwową Wyższą Szkołę Filmową, Telewizyjną i Teatralną im. Leona Schillera (PWSFTiT), Akademię Muzyczną im. Grażyny i Kiejstuta Bacewiczów oraz Akademię Sztuk Pięknych im. Władysława Strzemińskiego. Wspomniane ukierunkowanie sektora wiedzy potwierdza także statystyka – województwo łódzkie, w tym miasto Łódź, ma największy w kraju udział wyższych szkół artystycznych w liczbie szkół wyższych ogółem – odpowiednio 13,8 i 18,2%¹⁹. Kreatywna specjalizacja Łodzi jest też widoczna w kierunkach studiów oferowanych przez uczelnie publiczne, np. Politechnika Łódzka oferuje naukę na kierunkach: wzornictwo, włókiennictwo, papiernictwo i poligrafia oraz architektura, natomiast uczelnia niepubliczna – Wyższa Szkoła Sztuki i Projektowania – na Wydziałach: Wzornictwa, Filmu i Fotografii oraz Architektury.

Otoczenie instytucjonalne sektora wiedzy i kreatywności

W otoczeniu instytucjonalnym sektora wiedzy i kreatywności najważniejszą rolę pełnią klastry i stowarzyszenia mające na celu grupowanie podmiotów kreatywnych, budowanie sieci współpracy i reprezentacji podmiotów określonych branż na rynku. Dla sektora kreatywnego istotne są również branżowe wydarzenia: festiwale, targi i wystawy. Filarami rozwoju sektora wiedzy są dobrze rozwinięte relacje między uczelniami wyższymi i jednostkami badawczymi a przedsiębiorstwami, które mogą wykorzystywać efekty prac badawczych w prowadzonej działalności gospodarczej.

W województwach mazowieckim i łódzkim związało się wiele inicjatyw klastrowych z zakresu działalności kreatywnych. Są to zarówno organizacje wyspecjalizowane w konkretnej branży, jak łódzki

¹⁹ Zbliżony udział do województwa łódzkiego odnotowano także w Krakowie – 13,6%, jednak w skali całego województwa małopolskiego ten udział jest już niższy niż 10% (9,1%).

Tabela 7. Przykłady inicjatyw klastrowych, stowarzyszeń i wydarzeń branżowych w sektorze kreatywnym w województwach mazowieckim i łódzkim

Województwo mazowieckie	Województwo łódzkie
Literatura i sztuki wizualne	
Warszawskie Targi Książki Targi Książki Akademickiej i Naukowej ACADEMIA Festiwal literacki „Warszawa Pisarzy” Warszawska Jesień Poezji	Salon Ciekawej Książki w Łodzi
Rzemiosło artystyczne	
Ogólnopolski Cech Rzemieślników Artystów z siedzibą w Warszawie Targi Produktów Tradycyjnych i Ekologicznych „Regionalia”	Łódź Design Festival Międzynarodowe Targi Żywności Ekologicznej i Regionalnej NATURA FOOD
Film i wideo	
Stowarzyszenie Filmowców Polskich Związek Zawodowy Reżyserów Polskich – Gildia Reżyserów Polskich Warszawski Międzynarodowy Festiwal Filmowy Festiwal Filmowy Planete Doc Review	Media Klaster Międzynarodowy Festiwal Szkół Filmowych i Telewizyjnych „Mediaschool”
Działalność muzyczna	
Stowarzyszenie Polskich Artystów Muzyków Europejskie Targi Muzyczne „Co Jest Grane” Międzynarodowy Konkurs Pianistyczny im. Fryderyka Chopina Warsaw Summer Jazz Days	Międzynarodowy Festiwal Indywidualności Muzycznych im. Aleksandra Tansmana Międzynarodowy Festiwal Muzyczny im. Artura Rubinsteina w Łodzi Rubinstein Piano Festival
Fotografia	
Związek Polskich Artystów Fotografików	Fotofestiwal – Międzynarodowy Festiwal Fotografii w Łodzi
Reklama	
Creative Communication Cluster Mazowiecki Klaster Druku i Reklamy „Kolorowa Kotlina” Stowarzyszenie Klaster Multimediów i Systemów Informacyjnych (MultiKlaster) Klaster Komunikacji Marketingowej Regionu Mazowieckiego SAR REMADAYS – Międzynarodowe Dni Reklamy	Media Klaster
Architektura	
Platforma Innowacji w Architekturze – SMART GRIDS	
Wzornictwo i projektowanie mody	
Warsaw Fashion Weekend	Klaster Innowacyjnego Przemysłu i Mody Krajowa Izba Mody Stowarzyszenie Włókienników Polskich Fashion Philosophy Fashion Week Poland Łódź Design Festival Międzynarodowe Triennale Tkaniny
Działalność wydawnicza	
Creative Communication Cluster	Księży Młyn Dom Wydawniczy
Radio i telewizja	
Creative Communication Cluster	Media Klaster
Oprogramowanie komputerowe	
Mazowiecki Klaster ICT Stowarzyszenie Klaster Multimediów i Systemów Informacyjnych (MultiKlaster) Alternatywny Klaster ICT	ICT Polska Centralna Klaster Łódzki Klaster Gamedev

Źródło: opracowanie własne.

Klaster Innowacyjnego Przemysłu i Mody²⁰, a także gromadzące podmioty z szerszego zakresu działalności, jak zarejestrowany w Warszawie Creative Communication Cluster²¹, który łączy podmioty działające w branżach marketingowo-reklamowej, medialnej i wydawniczej, czy też ogólnopolskie Stowarzyszenie Kreatywna Polska²², które skupia twórców, naukowców, wydawców, producentów i przedsiębiorców z przemysłu kreatywnego i innowacyjnego.

Sektor kreatywny w Warszawie i Łodzi dysponuje silnym zapleczem infrastrukturalnym, w tym wystawienniczo-produkcyjnym, które tworzą: wytwórnie i studia filmowe, wytwórnie muzyczne i studia nagraniowe, sale prób, obiekty działalności wystawienniczej. W województwach mazowieckim i łódzkim znajduje się 28,8% krajowych zasobów obiektów działalności wystawienniczej, w samej Łodzi i Warszawie zaś prawie jedna czwarta krajowych obiektów o tym charakterze (23,5%).

W ostatnich latach dynamicznie rozwija się współpraca w ramach konsorcjów naukowo-badawczych działających w skali krajowej i międzynarodowej. W województwie mazowieckim powstały konsorcja: Laboratorium Centrum Zaawansowanych Technologii i Materiałów CEZAMAT, Centrum Badań Przedklinicznych i Technologii (CePT), Polskie Centrum Nauki i Technologii Morskiej (PolMar), Konsorcjum Naukowe Biocentrum Ochota, Konsorcjum Naukowo-Technologiczne „Mazowiecki Klaster Innowacyjnych Technologii Fotonicznych OPTOKLASTER”, Warszawskie Centrum Nauk Matematycznych, Warszawskie Akademickie Konsorcjum Chemiczne, Narodowe Centrum Radioastronomii (NCRA), Mazowiecka Dolina Zielonej Chemii, Konsorcjum „Polskie Technologie dla Gazu Łupkowego”. W województwie łódzkim działają m.in. Centrum Zaawansowanych Technologii BioTexMed oraz Konsorcjum Centrum Zaawansowanych Technologii PRO HUMANO TEX.

Firmy sektora kreatywnego z Łodzi i Warszawy w sieci powiązań

W celu zidentyfikowania sieci powiązań łączących podmioty z branży sektora kreatywnego w obszarze bipola warszawsko-łódzkiego przeprowadzono

badanie PAPI. Objęto nim 200 przedsiębiorstw sektora kreatywnego (po 100 firm z Łodzi i Warszawy). Głównymi celami badania była identyfikacja ich powiązań związanych z prowadzoną przez nie działalnością (współpraca z dostawcami i odbiorcami, instytucjami naukowo-badawczymi, instytucjami otoczenia biznesu – IOB, zasięg działania/wielkość rynku), określenie postrzegania środowiska biznesowego (konkurencja, możliwości finansowania działalności), doświadczenia związane ze współpracą z różnymi podmiotami i plany dotyczące współpracy. Wyniki badania miały być podstawą do stwierdzenia, czy i jak silne są powiązania między firmami kreatywnymi z Łodzi i Warszawy. Przyjęto, że przy istniejącym potencjale sektora kreatywnego w Łodzi i Warszawie oraz jego obecnym i przyszłym znaczeniu dla rozwoju obu miast współpraca firm sektora kreatywnego może być czynnikiem wpływającym pozytywnie na kształtowanie powiązań funkcjonalnych między miastami, przyczyniając się jednocześnie do integracji funkcjonalnej układu bipolarnego.

Do najliczniej reprezentowanych w badaniu należały agencje reklamowe, firmy zajmujące się oprogramowaniem komputerowym, pracownie architektów, firmy zajmujące się fotografią, działalnością związaną z produkcją filmów, nagrań wideo i programów telewizyjnych, działalnością w zakresie specjalistycznego projektowania, artystyczną i literacką działalnością twórczą, działalnością związaną z wystawianiem przedstawień artystycznych oraz agencje informacyjne (wykr. 3). Struktura objętych badaniami firm odpowiada strukturze ogólnej populacji, dlatego że dobór firm do badania miał charakter celowo-kwotowy.

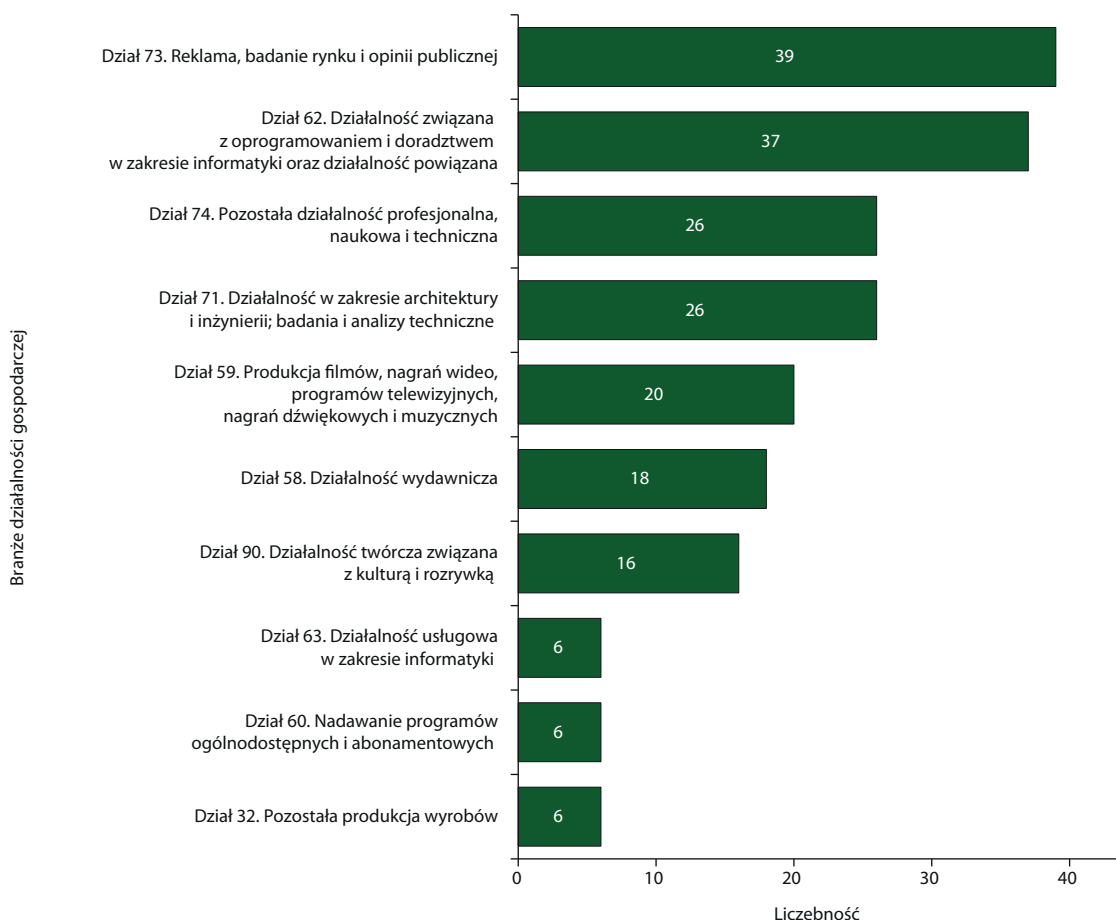
Przedsiębiorstwa objęte badaniem można podzielić ze względu na czas prowadzenia działalności na 3 grupy. 1/3 z nich to przedsiębiorstwa z dużym doświadczeniem, które działalność gospodarczą rozpoczęły przed 1996 r.; 1/3 to przedsiębiorstwa, które zaczęły prowadzić działalność w okresie 1996–2006; 1/3 zaś to firmy początkujące, które powstały w 2007 r. lub później.

Badane przedsiębiorstwa były zróżnicowane pod względem formy organizacyjnoprawnej. Połowę stanowiły osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, 25% to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, reszta zaś to głównie spółki cywilne. W zdecydowanej większości badanych przedsiębiorstw dominował kapitał polski. W badanej populacji przeważały mikroprzedsiębiorstwa (ok. 40%),

²⁰ <http://przemyslmody.pl/klaster-innowacyjnego-przemyslu-i-mody>

²¹ <http://www.creativecluster.eu/>

²² <http://www.kreatywnapolska.pl/>



Wykres 3. Przedsiębiorstwa badane według działów gospodarczych, zgodnie z klasyfikacją PKD 2007

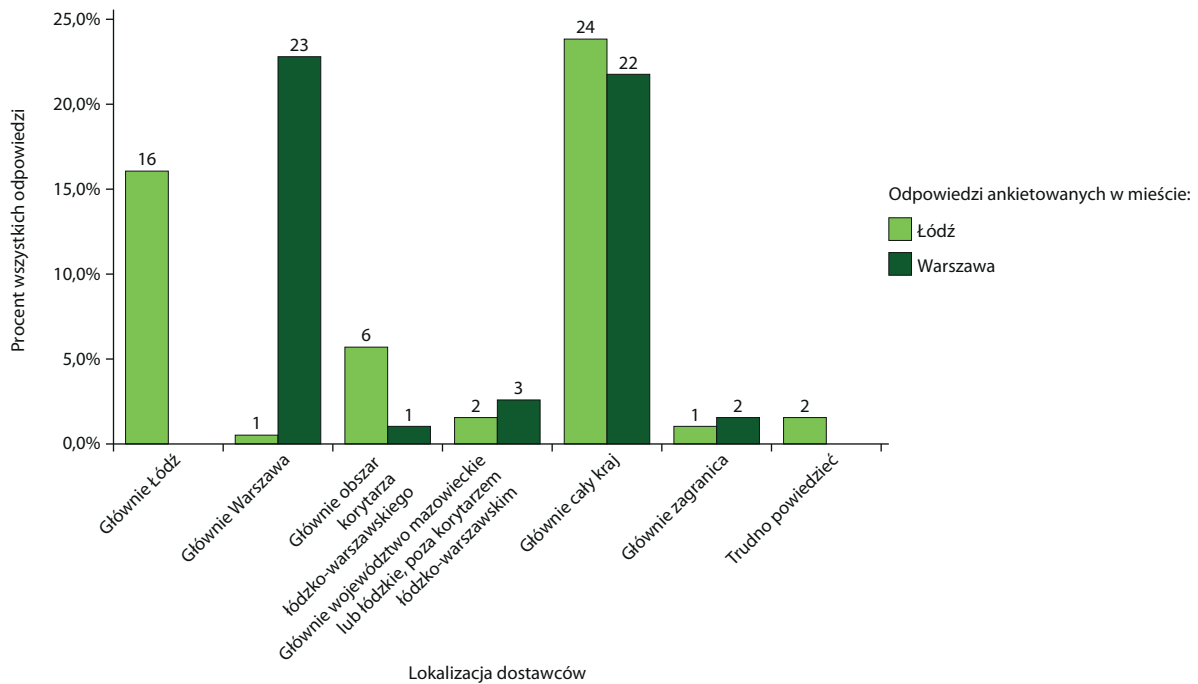
Źródło: opracowanie własne.

a jedynie co 10 badane przedsiębiorstwo było zaliczane do średnich lub dużych.

Mimo zróżnicowania poziomu rozwoju sektora kreatywnego w Łodzi i w Warszawie firmy sektora z obu miast charakteryzuje wiele podobieństw, jeśli chodzi o sposób ich funkcjonowania. Dotyczy to głównie liczby i stałości relacji z dostawcami i odbiorcami produktów, korzyści i problemów związanych ze współpracą z tymi dwoma grupami i współpracy z instytucjami naukowo-badawczymi. Różnice między firmami obu miast dotyczą przede wszystkim zasięgu działalności oraz lokalizacji dostawców i nabywców produktów. Są one jednak modyfikowane dwoma czynnikami: czasem działania firmy i jej wielkością. Różnicą, która istnieje bez względu na inne czynniki, jest profil działalności współpracujących ze sobą firm w obu miastach. W przypadku Warszawy firmy z sektora kreatywnego wchodzi częściej we współpracę pomiędzy sobą. W Łodzi natomiast współpraca ta

częściej ma charakter międzysektorowy. Jest to ważna konstatacja, która wskazuje na konieczność głębszego zbadania tego zjawiska w przyszłości. Współpraca międzysektorowa może bowiem wskazywać na transfer innowacji generowanych w sektorze kreatywnym.

Jeśli chodzi o współdziałanie z dostawcami, to w całej populacji badanych firm z sektora kreatywnego największa ich grupa (30%) ma do 5 dostawców. Liczbę tę tłumaczyć może w przeważającej części mała wielkość badanych firm, co przekłada się na skalę produkcji i jej charakter (złożoność produktów). Około połowa badanych podmiotów korzysta z dostaw pochodzących z obszaru całego kraju. Druga połowa przedsiębiorców wskazała, że większość ich dostawców zlokalizowana jest w Łodzi lub Warszawie, przy czym nie występują tu powiązania krzyżowe pomiędzy miastami: na Łódź wskazywali przedsiębiorcy z Łodzi, na Warszawę przedsiębiorcy z Warszawy. „Korytarz warszawsko-łódzki” jako miejsce



Wykres 4. Lokalizacja dostawców badanych przedsiębiorstw sektora kreatywnego według miejsca prowadzenia działalności gospodarczej

Źródło: opracowanie własne.

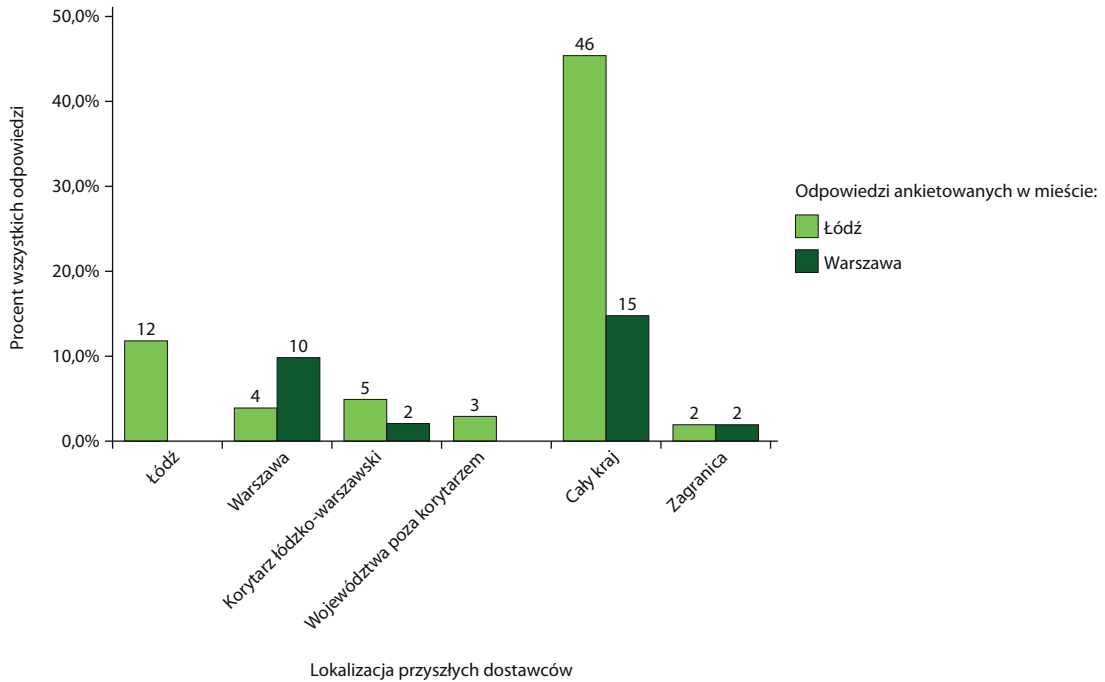
lokalizacji dostawców wskazało 10% badanych firm w Łodzi. Znikoma liczba firm ma dostawców za granicą (jeśli tak jest, to zlokalizowani są oni głównie w krajach Unii Europejskiej). Regułą w przypadku badanych firm kreatywnych jest, że im większa firma, tym więcej ma dostawców i zlokalizowani są oni w różnych rejonach kraju.

Jeśli chodzi o tworzenie „kreatywnego łańcucha”, to trzeba zauważyć, że dla 30% badanych przedsiębiorstw sektor kreatywny wśród dostawców stanowi mniejszość, dla 40% zaś była to w przybliżeniu połowa lub większość firm – dostawców. Badane firmy warszawskie miały więcej partnerów kreatywnych niż firmy łódzkie. Współpraca z dostawcami ma różny charakter, jeśli chodzi o jej stałość lub regularność. Zależy to od profilu działalności i wielkości firmy, w pewnym stopniu także od lokalizacji firmy. Te z Łodzi częściej niż warszawskie firmy współpracują z lokalnymi (miasto Łódź) dostawcami, a współpraca ta ma charakter trwały. Firmy warszawskie częściej współpracują w sieci, która oplata Polskę, a ich relacje nie mają jednego, określonego charakteru.

Warszawskie przedsiębiorstwa mające większość dostawców rozrzuconych po całym kraju prowadzą

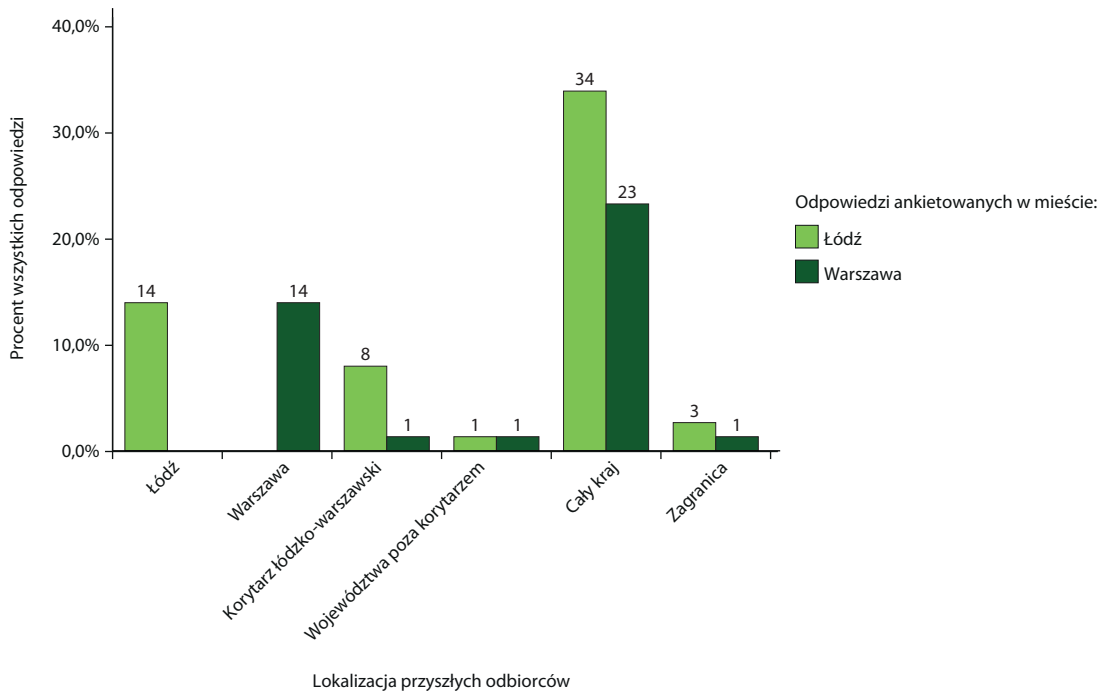
działalność gospodarczą przede wszystkim w dziale 62 PKD „Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana” oraz dziale 58 PKD „Działalność wydawnicza”. Natomiast te, które mają większość dostawców w stolicy, prowadzą działalność gospodarczą w działach: 73 PKD „Reklama, badanie rynku i opinii publicznej”; 71 PKD „Działalność w zakresie architektury i inżynierii; badania i analizy techniczne”; 59 PKD „Produkcja filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych” oraz 90 PKD „Działalność twórcza związana z kulturą i rozrywką”.

Spośród badanych przedsiębiorstw w Łodzi na lokalizację dostawców w całym kraju przeważnie wskazywały firmy prowadzące działalność w działach: 73 PKD „Reklama, badanie rynku i opinii publicznej”; 62 PKD „Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana”; 74 PKD „Pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna”; 59 PKD „Produkcja filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych” oraz 58 PKD „Działalność wydawnicza”. Wśród badanych



Wykres 5. Lokalizacja przyszłych dostawców, z którymi badane przedsiębiorstwa planują nawiązać współpracę

Źródło: opracowanie własne.



Wykres 6. Lokalizacja przyszłych odbiorców, z którymi badane przedsiębiorstwa planują nawiązać współpracę

Źródło: opracowanie własne.

przedsiębiorstw łódzkich żadna z branż nie wyróżnia się szczególnie pod względem przeważającej liczby dostawców z Łodzi.

Zebrane informacje pozwalają również stwierdzić, że czas funkcjonowania na rynku (liczba lat prowadzenia działalności gospodarczej) determinuje zasięg przestrzenny współpracy z dostawcami. Zarówno w Warszawie, jak i w Łodzi przedsiębiorstwa z dużym doświadczeniem mają większość dostawców zlokalizowanych poza miejscem prowadzenia działalności. Firmy ze średnim stażem korzystają głównie z dostaw z bliższego otoczenia – z tych samych miast, w których prowadzą swoją działalność.

Współpraca z dostawcami to element tworzenia sieci powiązań i budowania pozycji rynkowej przedsiębiorstwa. Kooperacja prowadzi do wytworzenia produktu finalnego – taki jest jej główny cel. Jednakże ze współpracy tej wynikają także inne korzyści. Warszawskie firmy podkreślały, że na skutek współpracy z dostawcami wzrosły ich przychody, umocniła się ich pozycja na rynku krajowym, wzrosła opłacalność produkcji usług (głównie dzięki współpracy z dostawcami z Warszawy), możliwe było zbudowanie silnej marki (również dzięki współpracy z partnerami z Warszawy) oraz poprawiła się jakość produktów. Firmy łódzkie nieco inaczej odniosły się do efektów współpracy. Jako trzy główne pozytywne rezultaty współpracy wymieniły: wzrost przychodów przedsiębiorstwa (dzięki współpracy z dostawcami zarówno w całym kraju, jak i w Łodzi), umocnienie pozycji na rynku krajowym oraz obniżenie kosztów prowadzonej działalności (dwie ostatnie korzyści głównie dzięki współpracy z dostawcami w całym kraju). Różnice w odpowiedziach mogą wskazywać na inne potrzeby firm z Łodzi i Warszawy dotyczące współpracy oraz możliwości współdziałania w układzie lokalnym (mieście, w którym firma jest zlokalizowana).

Problemy we współpracy z dostawcami zauważały głównie warszawskie przedsiębiorstwa. Dotyczyły one niewywiązywania się z umów i ustaleń, nieoczekiwane wzrostu kosztów wspólnych projektów oraz nieterminowej realizacji zobowiązań. Fakt, że problemy podnoszone były głównie przez firmy warszawskie, może wiązać się z zasięgiem ich współpracy i liczbą firm, z jakimi kooperują.

Plany nawiązania współpracy z nowymi dostawcami ma ponad połowa badanych firm z obu miast, przy czym większość, których przedstawiciele zadeklarowali takie intencje, zlokalizowana była w Łodzi. Firmy te zamierzają w ramach tej współpracy wyjść

poza Łódź. Większość firm w Warszawie deklaruje satysfakcję z poziomu współpracy z aktualnymi dostawcami i nie planuje rozszerzać tej współpracy.

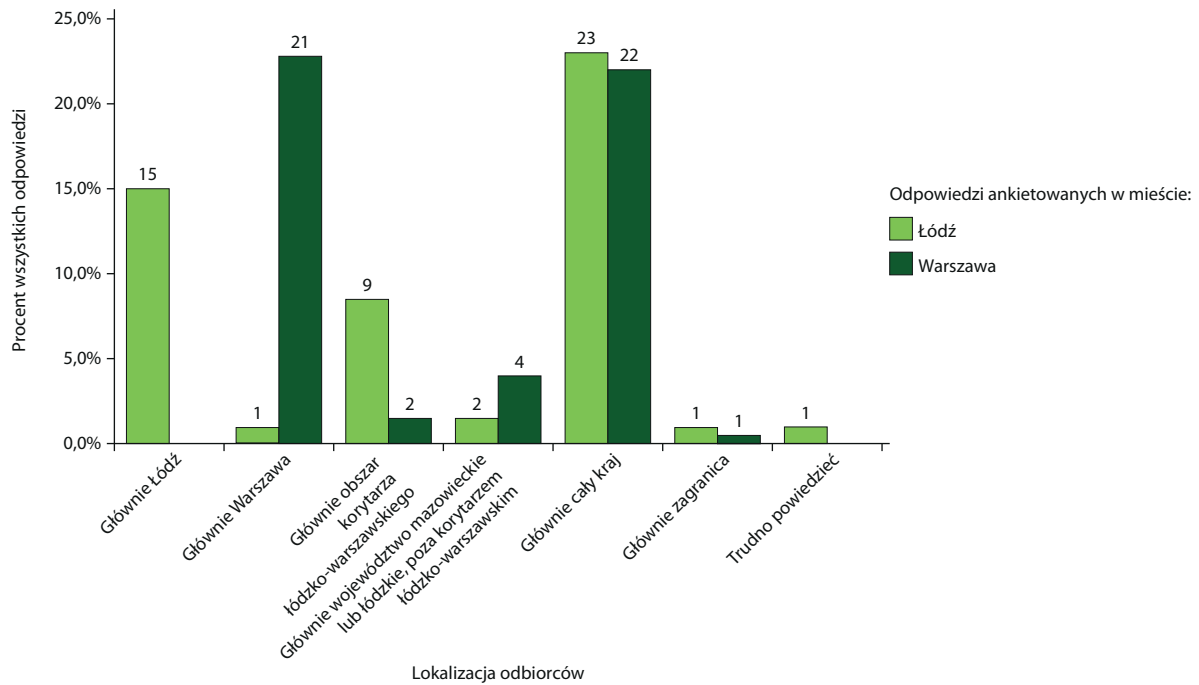
Firmy z obu miast różnią oczekiwania dotyczące rezultatów współpracy z dostawcami. Warszawskie oczekują od współpracy przede wszystkim zwiększenia innowacyjności prowadzonej działalności, łódzkie natomiast – poprawy jakości i terminowości realizacji umów, rozszerzenia oferty przedsiębiorstwa oraz zwiększenia zasięgu działalności gospodarczej, co wpłynie na rozwój firmy.

Jeśli chodzi o współpracę z odbiorcami, to w całej populacji badanych firm w Warszawie i Łodzi 15% firm miało odbiorców indywidualnych, 40% – do 20 odbiorców, w co piątej firmie liczba odbiorców znajdowała się w przedziale od 21 do 45, a w co czwartej liczba odbiorców wynosiła więcej niż 45. Dla około 50% badanych firm odbiorcami były zarówno przedsiębiorstwa, jak i klienci indywidualni, dla 30% odbiorcami były inne przedsiębiorstwa, a dla 20% odbiorcami byli przede wszystkim klienci indywidualni.

Wielkość rynku (lokalizacja odbiorców) na produkty kreatywne zależy od czasu funkcjonowania przedsiębiorstwa i wiąże się z liczbą współpracujących z nią firm, co zapewne przekłada się na profil działalności i charakter produktu, a tym samym na liczbę i lokalizację potencjalnych odbiorców. Warszawskie i łódzkie przedsiębiorstwa o niewielkiej liczbie odbiorców (do 20) wskazują na ich lokalizację przeważnie w całym kraju lub odpowiednio w Warszawie, Łodzi i korytarzu warszawsko-łódzkim.

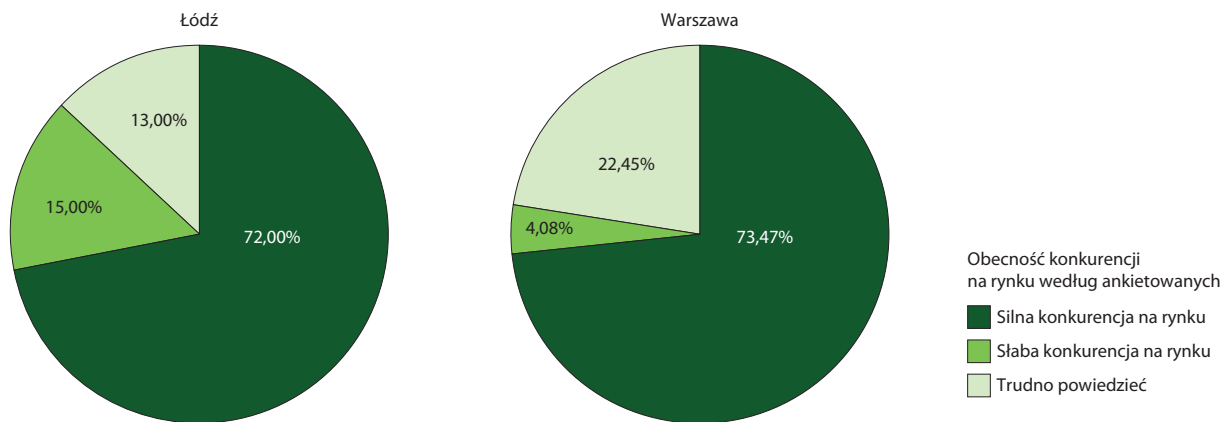
Odbiorcy prowadzący działalność w sektorze kreatywnym są mniejszością dla badanych przedsiębiorstw w Łodzi i Warszawie. Relacje z nimi są zróżnicowane: od stałej współpracy do okazjonalnej i zupełnie sporadycznej. Warto też zwrócić uwagę, że firmy, których przedstawiciele stwierdzili, iż odbiorcami są przeważnie klienci indywidualni, częściej wskazywały, że ich odbiorcy znajdują się odpowiednio w Warszawie i Łodzi.

Z analiz branż działalności gospodarczej w powiązaniu z lokalizacją odbiorców wynika, że warszawskie firmy prowadzące działalność związaną z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki (dział 62 PKD), działalność w zakresie architektury i inżynierii (dział 71 PKD) oraz działalność wydawniczą (dział 58 PKD) miały swoich odbiorców zlokalizowanych przeważnie w całym kraju. Odbiorców zlokalizowanych przeważnie w Warszawie wskazywały firmy prowadzące działalność w zakresie reklamy



Wykres 7. Lokalizacja odbiorców badanych przedsiębiorstw sektora kreatywnego według miejsca prowadzenia działalności gospodarczej

Źródło: opracowanie własne.



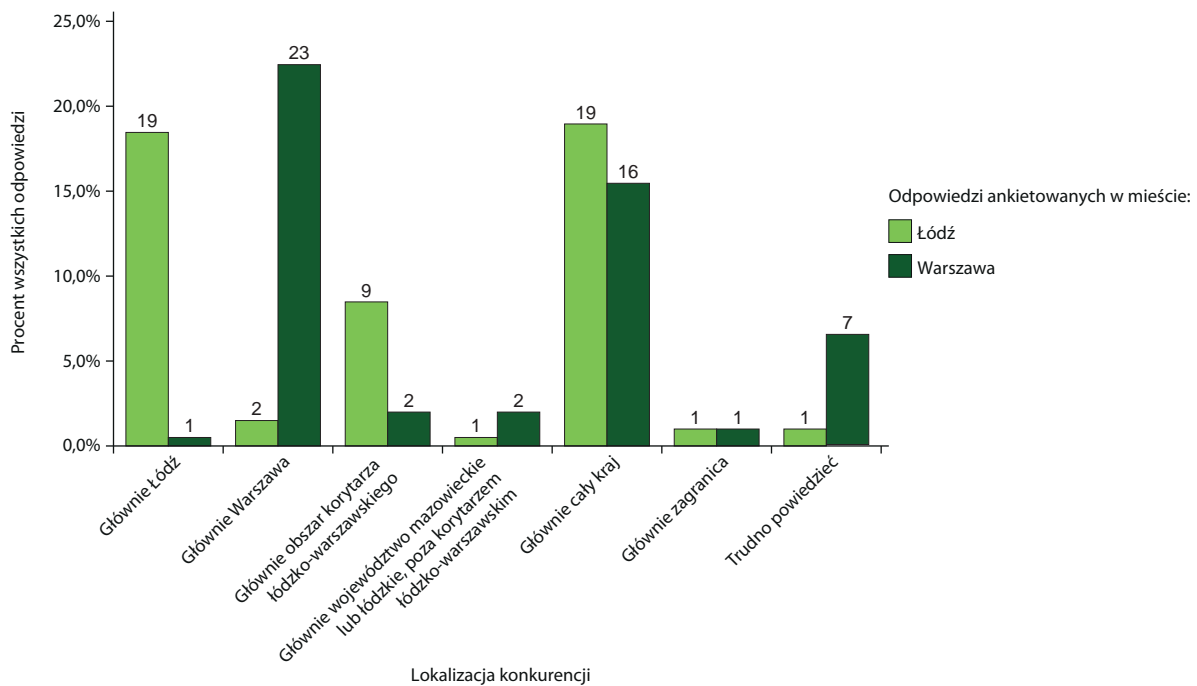
Wykres 8. Obecność konkurencji na rynku według ankietowanych przedsiębiorstw w Warszawie i Łodzi

Źródło: opracowanie własne.

oraz badania rynku i opinii publicznej (dział 73 PKD), pozostałą działalność profesjonalną, naukową i techniczną (dział 74 PKD), działalność twórczą związaną z kulturą i rozrywką (dział 90 PKD) oraz działalność usługową w zakresie informatyki (dział 63 PKD).

Sytuacja wśród firm łódzkich była identyczna, jeśli chodzi o odbiorców zlokalizowanych w całym

kraju, przy czym do wymienionych działów należy dodać dział 59 PKD „Produkcja filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych”. Na podstawie uzyskanych odpowiedzi od przedstawicieli badanych firm łódzkich nie można wskazać branży, w której dominowałyby odbiorcy zlokalizowani w Łodzi. Przedsiębiorstwa



Wykres 9. Lokalizacja konkurencji badanych przedsiębiorstw sektora kreatywnego według miejsca prowadzenia działalności gospodarczej

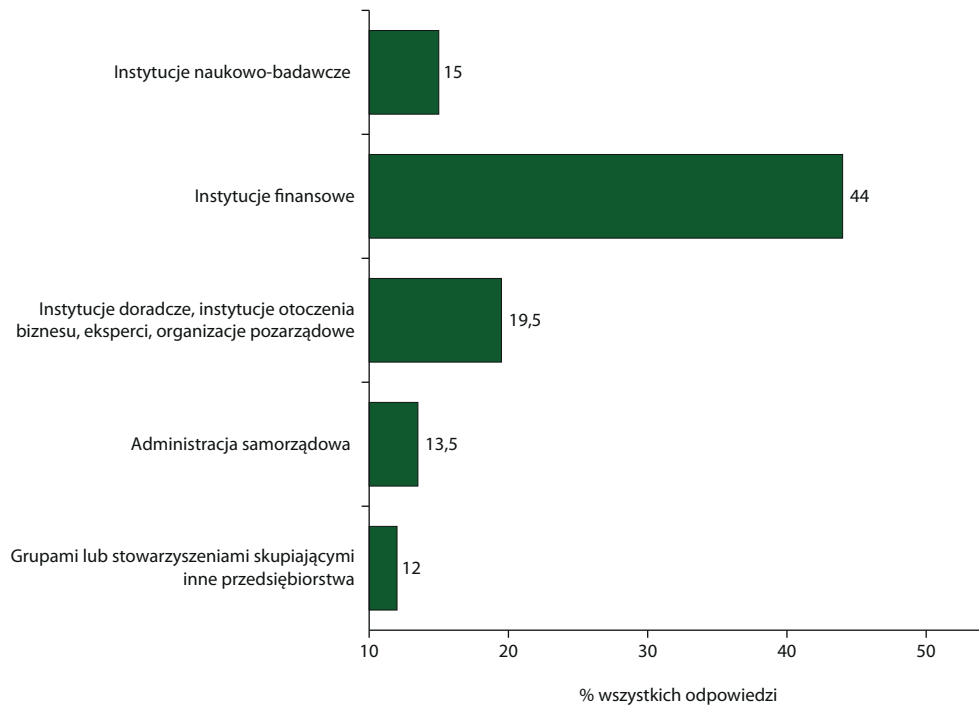
Źródło: opracowanie własne.

jednoosobowe miały odbiorców zlokalizowanych przeważnie w mieście prowadzenia działalności gospodarczej (w Warszawie/Łodzi), natomiast większe wskazywały na odbiorców działających w całym kraju. Poszerzenie współpracy z odbiorcami planuje trzy czwarte wszystkich badanych firm, przy czym zdecydowanie więcej było takich odpowiedzi w Łodzi (90%) niż w Warszawie (63%).

Firmy sektora kreatywnego działają w środowisku silnie konkurencyjnym. W taki sposób środowisko to postrzega trzy czwarte przedstawicieli badanych firm, przy czym zdecydowanie więcej tych, które czują presję konkurencji, zlokalizowanych jest w Warszawie. Swoich konkurentów zauważają one przede wszystkim wśród firm warszawskich, a w drugiej kolejności wśród zlokalizowanych w innych regionach kraju. Natomiast przedsiębiorstwa łódzkie wskazywały, że konkurencja dla ich działalności gospodarczej znajduje się w innych regionach kraju, w drugiej kolejności w Łodzi, a następnie w korytarzu warszawsko-łódzkim. Badane podmioty nie czują się zagrożone przez firmy o podobnym profilu zlokalizowane za granicą (na taką konkurencję wskazało tylko 2% respondentów).

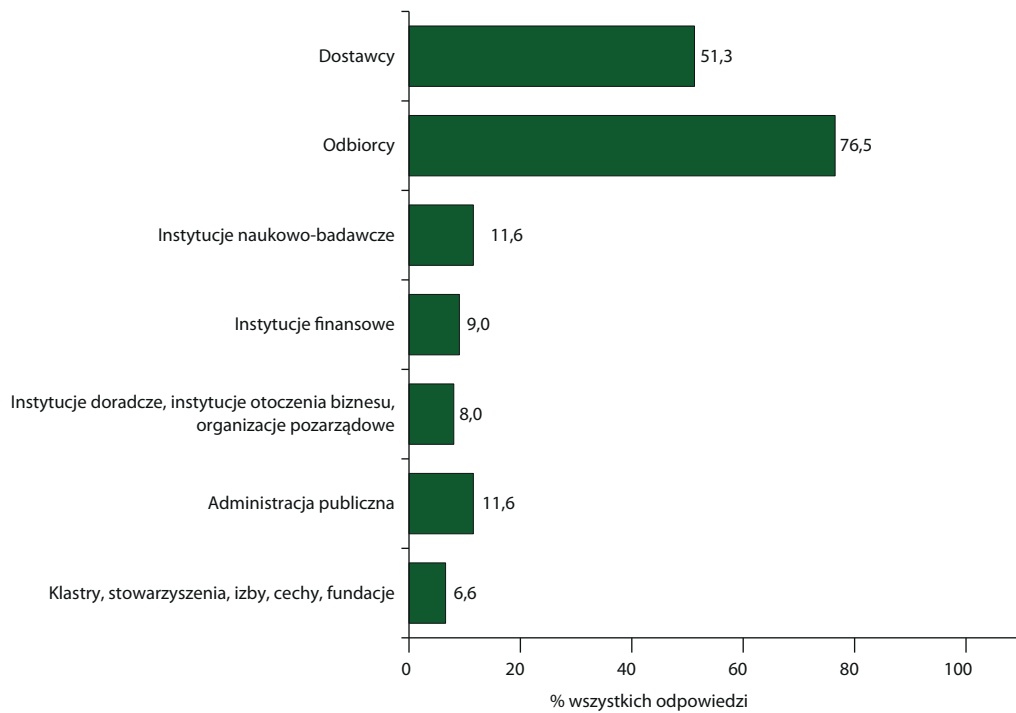
Z przeprowadzonego badania wynika, że firmy sektora kreatywnego z Łodzi i Warszawy w niewielkim stopniu współpracują z instytucjami naukowo-badawczymi. Z całej badanej populacji taką kooperację zadeklarowało jedynie 15% respondentów. Jeśli współpraca występuje, to jej partnerami są szkoły wyższe, przy czym nie ma tu powiązań krzyżowych między miastami: przedsiębiorstwa warszawskie współpracują ze szkołami wyższymi w Warszawie, natomiast firmy łódzkie kooperują ze szkołami wyższymi z Łodzi. Przedmiotem incydentalnej współpracy z jednostkami badawczo-rozwojowymi są przede wszystkim praktyki, staże i wspólnie organizowane warsztaty. Marginalne znaczenie ma wykonywanie badań i analiz oraz wydawanie publikacji, przy czym działalność wydawnicza powinna być traktowana jako typowo usługowa, świadczona odbiorcom.

Ze szkołami wyższymi współpracują przedsiębiorstwa prowadzące działalność w następujących branżach: dział 90 PKD „Działalność twórcza związana z kulturą i rozrywką”, 58 PKD „Działalność wydawnicza”, 73 PKD „Reklama, badanie rynku i opinii publicznej” oraz 59 PKD „Produkcja filmów, nagrań



Wykres 10. Rodzaje podmiotów, z którymi współpracują badane przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne.



Wykres 11. Plany nawiązania współpracy przez badane przedsiębiorstwa z różnymi rodzajami podmiotów gospodarczych

Źródło: opracowanie własne.

wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych”.

Nieliczne przedsiębiorstwa współpracujące z jednostkami badawczo-rozwojowymi podkreślały stałość kontaktów oraz sformalizowany typ związanej współpracy. Jednocześnie wskazywały na korzyści z niej płynące, którymi dla firm z Warszawy były budowanie silnej marki, wzrost jakości produktów i usług oraz umocnienie pozycji na rynku krajowym. Łódzkie podmioty sektora kreatywnego podkreślały tu najczęściej wzrost przychodów. Współpraca firm sektora kreatywnego z instytucjami badawczo-rozwojowymi według respondentów przebiega właściwie bezproblemowo. Nielicznie wskazywano problemy związane z terminowością realizacji zobowiązań i słabą efektywność tej współpracy (brak oczekiwanych wymiernych rezultatów).

Jedynie co 10 badane przedsiębiorstwo planuje nawiązać współpracę z instytucjami naukowo-badawczymi i są to plany niewykraczające poza zasięg lokalny. Przedsiębiorstwa w Warszawie planują współpracować z sektorem B+R w stolicy, natomiast w Łodzi – z instytucjami łódzkimi. Od takiej współpracy przedsiębiorstwa oczekują w przyszłości głównie zwiększenia wiedzy dotyczącej produktów i technologii oraz poprawy innowacyjności prowadzonej działalności.

Około połowa badanych przedsiębiorstw zadeklarowała współpracę z instytucjami finansowymi: bankami, firmami ubezpieczeniowymi, funduszami inwestycyjnymi, funduszami pomocowymi i pożyczkowymi. Zakres tej współpracy dotyczył głównie prowadzenia rachunków przez banki, udzielenia kredytów, pożyczek lub zawierania umów ubezpieczeniowych. Relacje w ramach tej współpracy były, co oczywiste, stałe i sformalizowane. Warto jednak zauważyć, że zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw nie otrzymała żadnego dofinansowania ze środków europejskich. Te, które takie wsparcie otrzymały, korzystały głównie z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Zdecydowanie rzadziej były wymieniane Regionalne Programy Operacyjne Województwa Mazowieckiego/Łódzkiego oraz Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka.

Wyniki badania wskazują, że firmy sektora kreatywnego funkcjonują samodzielnie, tzn. nie korzystają z usług ani wsparcia i nie współpracują z instytucjami doradczymi, otoczenia biznesu, ekspertami ani organizacjami pozarządowymi. Współpracę z tymi

podmiotami zadeklarowało jedynie 10% respondentów. Przedsiębiorstwa, które współpracowały z instytucjami naukowo-badawczymi, znalazły się także w grupie korzystających ze wsparcia firm doradczych; rzadziej była to kooperacja z indywidualnymi ekspertami lub organizacjami pozarządowymi. Przedmiotem współpracy z tymi instytucjami było głównie doradztwo, udzielanie informacji oraz szkolenia. Na stały charakter współdziałania z tymi instytucjami wskazywała tylko połowa respondentów. Jednocześnie większość z nich stwierdziła, że współpraca ta została sformalizowana i ma dla nich duże znaczenie. Plany nawiązania kooperacji z instytucjami wsparcia ma jedynie 8% badanych przedsiębiorstw. Jej efektem ma być wsparcie doradcze, usprawnienie działania przedsiębiorstwa oraz pozyskanie dofinansowania.

Pasywność firm sektora w korzystaniu ze wsparcia zewnętrznego idzie w parze z brakiem zainteresowania organizowaniem się w grupy profesjonalne lub stowarzyszenia skupiające przedsiębiorstwa i instytucje. Najbardziej popularne formy organizacyjne to izby zawodowe, stowarzyszenia branżowe i cechy rzemiosł. Częściej należą do nich przedsiębiorstwa warszawskie niż firmy z Łodzi. Opinie na temat znaczenia współpracy z tymi czy w ramach tych grup są podzielone. Opinie badanych firm o dużej roli współdziałania w ramach stowarzyszeń i grup profesjonalnych, jak i o braku znaczenia tego rodzaju kooperacji dla funkcjonowania firmy rozkładają się równomiernie. Współpracujący z klastrami, stowarzyszeniami, izbami, cechami i fundacjami często jednak podkreślają brak pozytywnych efektów współpracy. Prawdopodobnie z tego właśnie powodu tylko 7% badanych firm planuje nawiązać współpracę z wymienionymi wyżej organizacjami.

Współpraca firm sektora kreatywnego z administracją samorządową ma ograniczony charakter i sprowadza się do kontaktów z urzędem miasta/gminy lub z urzędem pracy. Przedmiotem tej współpracy są głównie sprawy administracyjne, wspólne inicjatywy oraz sprzedaż urzędem towarów i usług. Widoczne są tu powiązania lokalne, przedsiębiorstwa warszawskie bowiem współpracują głównie z instytucjami zlokalizowanymi w stolicy, natomiast łódzkie – z administracją samorządową w Łodzi. Zgodnie ze wskazaniami większości badanych firm współpraca ta ma charakter stały, została sformalizowana i ma dla nich duże znaczenie.

Współpraca instytucji naukowych, kultury i szkół wyższych z Łodzi i Warszawy

Współpraca będąca przejawem powiązań instytucjonalnych między różnymi podmiotami publicznymi i prywatnymi z Łodzi i Warszawy jest kluczowym czynnikiem kształtowania się powiązań funkcjonalnych w ramach układu bipolarnego. Powiązania te mogą przybierać różne formy i mieć różny stopień sformalizowania, jednak trudno przecenić ich znaczenie dla kształtowania się bipola. W hierarchii ważności czynników wpływających na kształtowanie się powiązań funkcjonalnych zajmują one drugie miejsce po powiązaniach transportowych, ponieważ przekładają się (bądź mogą przekładać) na decyzje władz publicznych (kierunki polityk rozwoju, kształtowanie relacji z sąsiednimi lub położonymi w większej odległości jednostkami samorządu terytorialnego – JST) bądź na zachowania podmiotów z innych sfer.

Powiązania między instytucjami z sektorów kultury i wiedzy mogą generować wartość dodaną w postaci stymulowania rozwoju działalności kreatywnych i sprzyjania powstawaniu innowacji w wielu sferach. Zacieśnianie więzi między komórkami organizacyjnymi różnych instytucji to tworzenie podstaw współpracy w różnych zakresach, m.in. projektowania, prowadzenia badań, tworzenia innowacyjnych rozwiązań, międzysektorowego transferu innowacji czy działalności marketingowej. Taka współpraca stwarza możliwości rozwoju nowych kontaktów społecznych, które później przekładają się na działania, np. w sferze nauki czy biznesu.

Umiejscowienie gospodarki miast metropolitalnych i oparcie ich rozwoju na wiedzy i kreatywności stawiają wysokie wymagania tzw. metropolitalnym systemom gospodarczym. Ich jakość zależy m.in. od zdolności do tworzenia wiedzy w ramach badań interdyscyplinarnych i do funkcjonowania w sieciach powiązań, które otwierają możliwości wykorzystania tejże wiedzy dla rozwoju. Powiązania instytucjonalne są stymulowane pojawianiem się inicjatyw współpracy z sektora prywatnego i/lub społecznego; jednocześnie mogą się stać stymulantą innowacyjności zarządczej. Efektem tego mogą być nowe formy zarządzania rozwojem terytorialnym, nowe formy organizacji działalności gospodarczej czy też nowe podejścia do rozwiązywania problemów gospodarczych i społecznych.

Na podstawie ścisłych powiązań instytucjonalnych budowane są niekiedy wspólne wizje rozwoju.

Wynikają one z potrzeby bardziej otwartego myślenia o przyszłości, uwzględniającego cele strategiczne partnerów gospodarczych, a także z chęci lepszego przygotowania się do tejże przyszłości. Takie myślenie pozwala trafniej określić kierunki i priorytety działań, podejmować właściwe bieżące decyzje oraz wspólnie mobilizować potencjał rozwojowy. Na takiej bazie budowane są silniejsze relacje pomiędzy specjalistami różnych dyscyplin, np. między naukowcami i praktykami. W skali ponadlokalnej istnienie powiązań instytucjonalnych stanowi jeden z czynników decydujących o atrakcyjności regionu, służy ulokowaniu potencjału inwestycyjnego oraz rozwojowi zróżnicowanych dziedzin badawczych w sektorze B+R.

W przeprowadzonych badaniach skoncentrowano się na współpracy instytucji naukowych, kultury i uczelni wyższych z Łodzi i Warszawy. Celem było określenie dotychczasowego charakteru i intensywności tej współpracy oraz nastawienia do współdziałania w przyszłości. Tematyka, którą objęto badaniami, mieściła w sobie kwestie takie jak: skłonność do współpracy lub konkurowania oraz sfery współpracy i konkurencji; komplementarność oferty; bariery utrudniające lub uniemożliwiające współpracę; współpracę planowaną na przyszłość; potencjalne koszty i korzyści z integracji/współpracy instytucji łódzkich i warszawskich oraz dotychczasowe doświadczenia ze współpracy z instytucjami z drugiego miasta.

Informacje zostały zebrane drogą wywiadów bezpośrednich. Respondentami byli przedstawiciele kadry zarządzającej wybranych instytucji z obu miast bipola. Łącznie przeprowadzono 34 wywiady z przedstawicielami instytucji sektora wiedzy i kreatywności, w tym 18 w Łodzi oraz 16 w Warszawie. Wśród instytucji z branży kultury znaleźli się:

- przedstawiciele administracji samorządowej (Biuro Kultury Urzędu m. st. Warszawy, Wydział Promocji i Współpracy Urzędu Miasta Łódź, Departament Promocji, Kultury i Turystyki Urzędu Marszałkowskiego Województwa Mazowieckiego, Departament Promocji i Współpracy Zagranicznej Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego);
- regionalne organizacje turystyczne (Mazowiecka Regionalna Organizacja Turystyczna i Regionalna Organizacja Turystyczna w Łodzi);
- instytucje muzyczne i teatralne (Filharmonia Łódzka, Teatr Wielki Opera Narodowa w Warszawie, Teatr Wielki w Łodzi, Teatr Powszechny w Warszawie, Teatr im. Jaracza w Łodzi);

- instytucje eksponujące sztukę wizualną (Muzeum Sztuki w Łodzi i Zachęta – Narodowa Galeria Sztuki w Warszawie);
- łódzki i warszawski oddział publicznej telewizji regionalnej TVP.

Natomiast do wywiadów spośród instytucji sektora wiedzy zaproszono przedstawicieli:

- pięciu uczelni działających przede wszystkim w zakresie sztuki: Akademię Teatralną w Warszawie, Państwową Wyższą Szkołę Filmową, Telewizyjną i Teatralną, Akademię Sztuk Pięknych im. Władysława Strzemińskiego w Łodzi, Wydział Wzornictwa Akademii Sztuk Pięknych w Warszawie i szkołę wyższą ViaModa w Warszawie;
- ośrodków popularyzacji nauki: Centrum Nauki Kopernik w Warszawie (CNK) i powstające właśnie w Łodzi Centrum Nauki i Techniki EC-1 (CNiT EC-1);
- wydziałów nauk ścisłych: na Politechnice Łódzkiej: Wydział Mechaniczny (WM PŁ), Wydział Budownictwa, Architektury i Inżynierii Środowiskowej (WBAIŚ PŁ), Wydział Technologii Materiałowych i Wzornictwa Tekstyliów (WTMWT PŁ); na Politechnice Warszawskiej: Wydział Matematyki i Nauk Informacyjnych (WMNI PW), Wydział Chemiczny; na Uniwersytecie Warszawskim: Wydział Matematyki i Informatyki (WMI UW); na Uniwersytecie Łódzkim: Wydział Matematyki, Informatyki i Automatyki (WMIA UŁ), Warszawskim Uniwersytecie Medycznym: Wydział Farmacji i Uniwersytecie Medycznym w Łodzi: Wydział Farmaceutyczny;
- jednostek badawczych nieprowadzących działalności dydaktycznej (z wyjątkiem studiów doktoranckich): Konsorcjum Biocentrum Ochota Polskiej Akademii Nauk w Warszawie, Instytut Centrum Zdrowia Matki Polki (CZMP) w Łodzi i Park Naukowo-Technologiczny Bionanopark Łódź.

Powiązania pomiędzy instytucjami Warszawy i Łodzi

Dwie trzecie respondentów biorących udział w badaniu wskazało na istnienie powiązań pomiędzy instytucjami z Warszawy oraz ich odpowiednikami w Łodzi. Takie relacje potwierdzają przedstawiciele placówek zarówno warszawskich, jak i łódzkich, przy czym bardziej rozwinięte i częstsze powiązania występują w sektorze wiedzy niż między instytucjami kultury.

Wśród przedstawicieli administracji samorządowej na wzajemną współpracę wskazały urzędy marszałkowskie. Dotyczyła ona głównie wymiany doświadczeń i informacji, wypracowania wspólnych stanowisk w sprawie projektów dokumentów rządowych i opracowania wspólnej strategii rozwoju dla makroregionu Polski Centralnej. Współpraca odbywa się także w ramach regionalnych organizacji turystycznych (ROT). Zrzeszają one nie tylko jednostki samorządu terytorialnego (w każdej ROT obecny jest samorząd regionalny i samorządy lokalne), lecz również lokalne organizacje branżowe i prywatne przedsiębiorstwa (np. hotele i biura podróży). Regionalne organizacje turystyczne wskazują, że istniejące między nimi powiązania wynikają z potrzeby kreowania „(...) wspólnej oferty turystycznej regionu łódzkiego i mazowieckiego, jako regionów sąsiadujących ze sobą. Jednocześnie jako regionów, które wspólnie mogą się dopełnić swoją ofertą (...), żeby się wzajemnie wymieniać turystami”. Jako przykład takiej współpracy podano opracowanie wspólnego katalogu *Turystyka weekendowa województw mazowieckiego, łódzkiego i świętokrzyskiego*.

Instytucje muzyczne i teatralne wskazują na incydentalność współpracy, polegającej na wymianie pracowników (np. orkiestr) czy koprodukcji. Z kolei instytucje eksponujące sztukę wizualną wskazują głównie na wymianę doświadczeń pomiędzy kadrami i współpracę odnoszącą się stricte do aktu tworzenia i promocji sztuki. Wspomniana była także wymiana doświadczeń na temat funkcjonowania instytucji. Łódzki i warszawski oddział publicznej telewizji regionalnej TVP są właściwie jedną korporacją, więc „(...) powiązania są naturalne, bardzo ścisłe zarówno programowe, organizacyjne, jak i koleżeńskie”.

Na nikłe możliwości współpracy z podobną instytucją wskazała łódzka szkoła filmowa, uzasadniając to brakiem odpowiednika w Warszawie. Kwestia ta została również poruszona w wypowiedzi przedstawiciela Akademii Teatralnej w Warszawie, który potwierdził zdecydowany prymat łódzkiej uczelni w swojej dziedzinie, zwracając równocześnie uwagę na dominującą rolę Warszawy w dziedzinie przemysłu filmowego. Tym samym występuje związek nie tyle między uczelniami filmowymi w Łodzi i Warszawie, co między uczelnią łódzką i warszawskim rynkiem pracy. Szkoły teatralne współpracują jedynie (razem z uczelniami z Krakowa i Wrocławia) przy organizacji festiwalu szkół teatralnych, który jest formą promocji młodych aktorów, oraz festiwalu filmowego „Łodzią

po Wiśle”. Odbyna się on w Warszawie i ma na celu zaprezentowanie szerszej publiczności twórczości studentów łódzkich. Występuje także wymiana kadry nauczycielskiej. Akademia Teatralna wskazywała zaś na współpracę z innymi regionami – poprzez wydział zamiejscowy w Białymstoku.

Generalnie można stwierdzić, że współpraca instytucji kulturalnych z Warszawy i Łodzi ma niewielki zasięg, a jej charakter jest w głównej mierze incydentalny. Wspólnie organizowane festiwale, wymiana dzieł sztuki czy przygotowanie wspólnej oferty turystycznej to inicjatywy wciąż niewystarczająco promowane i znane.

Uczelnie artystyczne wskazują na współpracę wynikającą z realizacji wspólnych wystaw, recenzowania prac naukowych oraz wymiany kadry. W wywiadach wymieniono również ciekawe inicjatywy, tj. będącą w fazie realizacji próbę wypracowania wspólnej formuły kształcenia na wydziałach wzornictwa czy organizację akademickiego centrum designu (ASP Łódź i ASP Warszawa):

(...) od jakiś 2 lat mocno pracujemy jako Akademia Łódzka nad takim pomysłem Centrum Designu. Dlaczego w Łodzi? No bo jesteśmy rzeczywiście w centrum, dojazd do nas jest najlepszy w Polsce z każdego miejsca biegnie autostrada (...). Ta idea Centrum, najbliższej nas jest Warszawa i dlatego to jest taki wspólny projekt, (...) i tutaj ściśle współpracujemy z Instytutem Wzornictwa Warszawskim. Nasze wizyty w ASP w Warszawie i Instytucie Wzornictwa, bo w tej chwili prowadzony jest wspólny projekt i zageściły się nasze kontakty w sprawach wzornictwa, ale nie tylko. Jak wspominałem wymieniamy się również wystawami. (ASP-Ł)

Jedną z inicjatyw uczelni artystycznych jest współpraca między ViaModą a Politechniką Łódzką, która zaowocowała wspólną ofertą studiów w zakresie projektowania dzianin i wykorzystania innowacyjnych technologii w przemyśle dziewiarskim. ViaModa wskazuje również na „szereg kontaktów, szereg powiązań (...) z firmami technologicznymi, które często mają swoje siedziby w Łodzi i okolicach Łodzi”. Są to przede wszystkim firmy działające w dziedzinie przemysłu odzieżowego, skupionego m.in. wokół tego miasta.

Ośrodki popularyzacji nauki – Centrum Nauki Kopernik w Warszawie i Centrum Nauki i Techniki

EC-1 w Łodzi – jeszcze ze sobą nie współpracują ze względu na to, że EC-1 dopiero organizuje swoją działalność. Natomiast nawiązane są już relacje pomiędzy dwoma instytucjami, które mogą zaowocować ścisłą współpracą:

Jeżeli mamy mówić o współpracy, które już się dzieje w jakiś sposób, to ona dotyczy tego obszaru właśnie działalności centrum nauki i techniki, bo w tym zakresie mamy już od wielu lat kontakty (...) z Centrum Nauki Kopernik w Warszawie, które no pełni, jeżeli chodzi o misję, o cele, dokładnie taką samą rolę, jaką my sobie tutaj zakładamy, to popularyzacja nauki, techniki, popularyzacja wiedzy, natomiast będziemy się różnić sposobem realizacji. (...) Niewątpliwie Centrum Nauki Kopernik jest takim punktem odniesienia, mówiąc językiem naukowym, takim wzorcem metra, bo tutaj i ze względu na okres działalności, jak i ze względu na zakres doświadczenia i sukcesy, no to siłą rzeczy Centrum Nauki Kopernik stanowi taki punkt przyciągania. (...) W trochę już szerszej formule takie porozumienie spin, to jest porozumienie centrów czy ośrodków zajmujących się upowszechnianiem wiedzy w tym obszarze i tutaj Kopernik był inicjatorem tego typu porozumienia i odgrywa istotną, wiodącą rolę w tym zakresie. (EC1-Ł)

Najliczniejszą kategorią podmiotów sektora wiedzy objętych badaniem były wydziały nauk ścisłych na Politechnice Łódzkiej, Politechnice Warszawskiej, Uniwersytecie Warszawskim, Uniwersytecie Łódzkim, Warszawskim Uniwersytecie Medycznym i Uniwersytecie Medycznym w Łodzi. Wśród wzajemnych powiązań przedstawiciele tych jednostek wymieniają wspólne prace naukowe oraz kontakty formalne i nieformalne pracowników, tj. recenzowanie prac naukowych, otwieranie przewodów habilitacyjnych pracowników z innej uczelni, wymianę kadry, udział we wspólnych konferencjach.

Politechnika Łódzka jest bardzo skłonna do współpracy. Jest taka inicjatywa, która się nazywa TU3, (...) Technical University do 3 potęgi i mamy podpisaną umowę współpracy pomiędzy Politechniką Łódzką, Warszawską i WAT-em. (...) To już jest taka instytucjonalna współpraca. Znacznie łatwiej nam się współpracuje paradoksalnie z uczelniami warszawskimi niż łódzkimi, gdzie próbowaliśmy zawiązać podobne porozumienie między łódzkimi

wyższymi uczelniami i na skutek różnych czynników nie udało się. (WBA-PŁ)

Zdarzają się również wspólne działania w zakresie studiów doktoranckich. Na Wydziale Matematyki i Informatyki UW prowadzone są:

(...) środowiskowe studia doktoranckie, dzięki którym odpowiedni wydział matematyki, informatyki na UE korzysta z naszych środowiskowych studiów doktoranckich. Doktoranci z Łodzi mogą dzięki temu robić u nas doktorat z matematyki albo informatyki.

Zasługującą na uwagę jest również inicjatywa współpracy Wydziału Farmacji WUM z firmami farmaceutycznymi z Łodzi, w ramach której pracownicy firm wykonują prace doktorskie pod opieką pracowników Uniwersytetu, studenci farmacji zaś biorą udział w praktykach zorganizowanych w łódzkich firmach. Co więcej, ta współpraca traktowana jest jako naturalna i istnieje, pomimo tego że nie jest sformalizowana:

Takich umów instytucjonalnych nie ma potrzeby zawierzać. Te kontakty wynikają ze wspólnych celów, założeń funkcjonowania tych uczelni i ze wspólnych problemów. (...) Te wszystkie problemy, które dotyczą, są wspólne i jakby z samej konieczności te kontakty muszą być duże. (FR-W)

W skład ostatniej grupy podmiotów objętych badaniem wchodziły jednostki badawcze nieprowadzące działalności dydaktycznej. Reprezentant Parku Naukowo-Technologicznego Bionanopark Łódź podkreślał brak funkcjonowania swojego odpowiednika (parku naukowo-technologicznego) na terenie województwa mazowieckiego, w związku z czym jako partnerów we współpracy wymieniał przede wszystkim instytucje pośredniczące w dysponowaniu środkami unijnymi i w kontaktach zagranicznych (wymienił: Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych SA). Zwrócił przy tym uwagę na wartość w samą w sobie, jaką jest utrzymywanie bezpośrednich kontaktów i klimatu współpracy jako czynników o większej wadze w budowaniu relacji biznesowych niż położenie geograficzne.

Biocentrum PAN i Centrum Zdrowia Matki Polki (CZMP) w większym stopniu zwracały uwagę na funkcjonujące powiązania między Warszawą a Łodzią, zarówno instytucjonalne, jak i interpersonalne (pracownicy aktywni w obu województwach). Instytut

CZMP zwrócił uwagę na współpracę poszczególnych badaczy w odpowiednich dziedzinach nauk medycznych, podając jako przykład „wieloletnie powiązania w dziedzinie neurologii dziecięcej z Centrum Zdrowia Dziecka”. Biocentrum PAN zdaje się zaś skupiać w większym stopniu na projektach badawczych niż współpracy stałej. W wywiadzie podkreślono potencjał synergii wynikający z wykorzystania aparatury i stosowanych metodologii badawczych dwóch ośrodków, umożliwiającą „prowadzenie znacznie szerszych i efektywniejszych badań naukowych”. Jako drugi czynnik motywujący do współpracy wskazano premiowanie projektów wspólnych przy ocenie wniosków o dofinansowanie. W efekcie Biocentrum współpracuje m.in. z Uniwersytetem Łódzkim i planuje tę współpracę intensyfikować. W rozmowie z CZMP zwrócono uwagę na drugą stronę medalu: że dopóki jednostki starają się o dofinansowanie niezależnie od siebie, stanowią dla siebie konkurencję.

Podsumowując, jednostki sektora wiedzy stwierdzające istnienie powiązań między placówkami warszawskimi i łódzkimi podkreślały znaczenie potencjału naukowo-badawczego i dydaktycznego tych ośrodków, dzięki któremu istnieje współpraca ofertowa w zakresie kształcenia (także wspólnych studiów podyplomowych, np. w zakresie innowacyjnych technologii w przemyśle) oraz mają miejsce skoordynowane działania przy tworzeniu akademickiego centrum designu i realizacji wspólnych projektów badawczych. Kontaktom i współpracy sprzyjają konferencje, seminaria, pikniki naukowe oraz inne imprezy organizowane przez centra naukowe. Współpracujące instytucje prowadzą działania programowe pozwalające wykorzystać ich własne potencjały i tworzyć wartość dodaną dzięki ofertom, w których te potencjały się uzupełniają. Współpracy instytucji sprzyjają kontakty między pracownikami naukowymi, np. przy recenzowaniu artykułów, prac doktorskich, habilitacyjnych oraz realizacji projektów badawczych, oraz współpraca w ramach towarzystw naukowych. Współpraca między uczelniami niekiedy opiera się na podpisanych porozumieniach obejmujących zakres naukowy, dydaktyczny i badawczy. Natomiast między jednostkami badawczymi a przedsiębiorstwami prywatnymi – choć podejmowana – jest w dalszym ciągu rzadkim zjawiskiem.

Warto podkreślić, że 24 z 34 respondentów oceniło dotychczasowe doświadczenia współpracy pozytywnie. Uzasadniając tę ocenę, wskazano m.in. możliwość poszerzenia grona klientów, optymalizację

niektórych rodzajów kosztów, wspólne rozwiązywanie problemów, możliwość wymiany doświadczeń, zwiększenie potencjału zasobów technicznych, rozwój potencjału intelektualnego, efektywniejszą promocję dzięki współfinansowaniu działań, dotarcie do szerszej publiczności/klientów, poprawienie wizerunku makroregionu mazowiecko-łódzkiego czy wreszcie lepsze wykorzystanie infrastruktury/aparatury naukowej oraz efektywniejszą współpracę międzynarodową. Oprócz najbardziej oczywistych korzyści dla sektora podkreślano też inne pozytywne wpływy współpracy oddziałujące szerzej na układ bipolarny:

pozytywny element, który jest, to promowanie miasta Warszawy w Łodzi i Łodzi w Warszawie. I to nie jest żaden ewenement, że promocja Warszawy w Łodzi jest bardzo potrzebna. (TW-W)

Synergia. Współpraca pozwala zauważyć obszary, które do tej pory były dla danej grupy niewidoczne. Druga grupa widzi je troszeczkę inaczej. Potrafi naświetlić problem, w nieco inny sposób potrafi przybliżyć do rozwiązania jedną i drugą grupę. Zwiększenie potencjału, jeśli chodzi o aparaturę badawczą. Czasami jest tak, że aparatura nie jest wykorzystywana w 100% przez dany ośrodek. (BCPAN-W)

(...) niekoniecznie efektywność. Budowanie relacji biznesowych nie zawsze mierzy się aktualną efektywnością tej współpracy, ale pewnym klimatem, który dobrze wróży na przyszłość. Jeżeli PAIiIZ, dana instytucja, kontaktuje nas z potencjalnym inwestorem, potencjalnym kooperantem i akurat w danym miejscu i czasie są takie okoliczności, że nie możemy takiej współpracy nawiązać ściśle, natomiast okazuje się po kilku miesiącach czy nawet po kilku latach, że instytucje zgłaszają się do nas, gdy w danym momencie mają zapotrzebowanie na określone informacje bądź usługi na rynku polskim. Więc klimat jest sprzyjający i te relacje są długotrwałe. I to jest ta efektywność taka długofalowa w budowaniu relacji biznesowych, która być może w danym momencie nie przynosi konkretnych efektów, ale jest duża szansa, że przyniesie takie efekty w przyszłości. (PNT-Ł)

Możliwości nawiązania współpracy

W wywiadach zadano wiele pytań dotyczących możliwości nawiązania współpracy przez instytucje

o podobnym profilu, funkcjonujące w obu województwach. Dotyczyły one możliwych rodzajów powiązań między instytucjami, planów nawiązania lub rozszerzenia współpracy, barier i szans, oceny dotychczasowych doświadczeń oraz postrzegania odpowiednika z sąsiedniego województwa jako kooperanta lub konkurenta.

Biorąc pod uwagę widoczną w wywiadach zdecydowaną przewagę pozytywnych doświadczeń dotychczasowej współpracy, warto dokładniej przyjrzeć się perspektywom takiej kooperacji w oczach kadry zarządzającej. W wywiadach wykluczanie możliwości współpracy prawie nie występuje, zdecydowanie przeważają odpowiedzi pozytywne. Należy jednak zauważyć, że w większości przypadków otwartość na współpracę nie była tożsama z działalnością zmierną ku niej ani z konkretnymi planami w tym zakresie.

W przypadku sektora kultury często wskazywano na możliwość wspólnego przygotowania oferty, jednak deklaracje te różniły się pod względem szczegółowości. Wśród przedstawicieli administracji samorządowej przeważały odpowiedzi ogólnikowe. Rozmówcy z urzędów miast Warszawy i Łodzi nie wykluczali takiej możliwości, lecz zakres potencjalnej współpracy pozostawał nieokreślony – pojawiały się pomysły wspólnego festiwalu lub jakiegoś projektu międzynarodowego. Przedstawiciele urzędów marszałkowskich zwrócili uwagę na możliwość rozwoju wspólnej oferty turystycznej, w tym podpisanego przez marszałków obu województw listu intencyjnego o współpracy w zakresie turystyki. Pomysły administracji samorządowej pozostawały przy tym dość ogólne, w rodzaju wymiany informacji lub wspólnego prowadzenia prac przygotowawczych, chociaż podkreślano przy tym pozytywne znaczenie współdziałania:

Są to doświadczenia pozytywne, budujące po pierwsze relacje, a po drugie pozwalające na wspólne rozwiązywanie problemów. Z racji chociaż tego, że jesteśmy sąsiadującymi województwami i wiele tematów jest, może nie tyle wspólnych, co bardzo podobnych do siebie i bliskim obu regionom. (UMW-W)

Przedstawiciele regionalnych organizacji turystycznych wskazywali na konkretne możliwości współpracy w zakresie swojej działalności, czyli informacji turystycznej i promocji. Współdziałanie uzasadniano często liniowym lub obszarowym charakterem podróży turystycznych, co wskazuje na

potrzebę tworzenia wspólnych lub wzajemnie spójnych produktów, takich jak szlaki turystyczne (w tym przebiegające przez oba regiony). Kluczowa rola współpracy mazowiecko-łódzkiej została podkreślona przez Mazowiecką Regionalną Organizację Turystyczną: „łódzkie jest naszym kluczowym partnerem z powodu możliwości wykreowania wspólnych ofert”. Przedstawiciele obu ROT zwracali uwagę na względnie ubogą ofertę turystyczną każdego województwa z osobna, w związku z czym oferta w ramach bipola czy makroregionu stwarza większe szanse przyciągnięcia turystów.

Institucje muzyczne i teatralne, mające incydentalne doświadczenia współpracy, podkreślały, że ewentualna kooperacja daje możliwość ograniczenia kosztów dzięki koprodukcji spektakli lub wspólne sprowadzanie artystów. Zwrócono przy tym uwagę, że ciągła współpraca wymaga formalizacji, jak też stałego finansowania w formie dotacji. Przedstawiciele oper wskazali również szanse wzajemnego promowania Warszawy i Łodzi, co powinno owocować przyjazdami melomanów na spektakle z drugiego miasta. Ważność wzajemnej promocji podkreślano wielokrotnie po obu stronach bipola:

(...) promocja. Gdzieś te wspólne projekty promocyjne mogłyby nam dać szansę wzmocnienia chociażby przekazu nt. sztuki współczesnej. Bardziej Zachęta ma w swoim statucie wszelkie upowszechnianie, więc podejmowanie współpracy z kolejnymi organizacjami, instytucjami, galeriami powoduje, że my po prostu aktywnie realizujemy tę misję. I tutaj chyba najbardziej, na polu promocyjnym. (GS-W)

Myślę, że jeżeli moglibyśmy sobie nawzajem pomagać w promowaniu się i w budowaniu publiczności, to byłby olbrzymi zysk z takiej koordynacji działań, największy. (MS-Ł)

Widzę głównie korzyści. Wszyscy zabiegamy o tego samego widza tak naprawdę. Więc my możemy być dla siebie wzajemnie opłacalni. My możemy napędzać publiczność instytucjom łódzkim i odwrotnie. Nie postrzegam tego absolutnie w kategorii konkurencji. Raczej w kategorii współpracy, wspólnego celu. (TW-W)

Institucje eksponujące sztukę wizualną wskazywały na możliwość dalszego wypożyczenia sobie eksponatów. Obie strony zgodziły się co do celowości

rozwoju wzajemnej promocji, również w kontekście działań popularyzatorsko-edukacyjnych w zakresie sztuki nowoczesnej. Muzeum Sztuki w Łodzi zaznaczyło przy tym, że priorytetowo traktuje współpracę międzynarodową. Łódzki i warszawski oddział publicznej telewizji regionalnej TVP widzą możliwość wzmocnienia współpracy poprzez organizację programów makroregionalnych lub promujących wzajemnie oba regiony, zwłaszcza w zakresie oferty kulturalnej.

Institucje sektora wiedzy częściej wskazywały na wymianę doświadczeń jako możliwy zakres współpracy. Równie często podkreślano wspólne programy badawcze i korzystanie z tej samej kadry dydaktycznej. Wśród konkretnych propozycji ewentualnej współpracy znalazły się: kooperacja w zakresie kształcenia aktorów między szkołą łódzką i warszawską, współpraca Akademii Teatralnej z innymi regionami za pośrednictwem wydziału zamiejscowego w Białymstoku i dzięki planowanej reaktywacji warsztatów aktorskich w Krakowie. Druga inicjatywa ma być realizowana z udziałem łódzkiej szkoły filmowej. Bezpośrednio warszawsko-łódzką współpracę realizują za to ASP z obu miast, które stworzyły wcześniej już wspomniane Akademickie Centrum Designu w Łodzi. Instytucja ta ma pozwolić „na terenie obu województw i obu aglomeracji koordynować działania, które umożliwią naszym studentom kontakt bezpośredni z lokalnymi przemysłami” (ASP Warszawa). Warszawska uczelnia pozytywnie ocenia perspektywy współpracy, wskazując że pomimo barier administracyjnych „współpraca designu z lokalnymi przemysłami powinna być i powinna się udać, bo to są w gruncie rzeczy aglomeracje i województwa zachodzące na siebie”. Również ASP w Łodzi podkreśla znaczenie tej kooperacji, a jako drugą sferę możliwej współpracy wskazuje wspólny lobbying w celu uświadomienia pozytywnego wpływu wzornictwa na rozwój gospodarczy:

W tym roku odbył się po raz pierwszy organizowany przez Akademię tzw. ekofestiwal i jury oczywiście było w połowie z Warszawy, bo to jest najbliżej i najłatwiej pozyskać do takiego jury wybitnych fachowców z Warszawy. (...) Naszym oczkiem w głowie jest to Akademickie Centrum Designu, bo Warszawa jest nam rzeczywiście najbliższa i tutaj właśnie planujemy w tą stronę najwięcej działań już nie tylko z wspomnianym przeze mnie centrum, a również wydziałem wzornictwa. Chcielibyśmy

z działalnością Centrum również dołączyć do planów instytutu wzornictwa i stworzyć taki wspólny lobbying, czyli rodzaj nacisku środowiskowego, w którym pokazujemy, wyraźnie byłoby widać, że kształtowanie nowej formy wszelkiego typu obiektów, działań powoduje, że taka aktywność i rozwój gospodarczy również może następować dzięki wzornictwu. Ono jest ważnym elementem ogólnej strategii gospodarczej. (ASP-Ł)

Możliwości i szanse współpracy pomiędzy instytucjami służącymi promocji wiedzy – Centrum Nauki Kopernik w Warszawie i powstającym w Łodzi Centrum Nauki i Techniki EC-1 – są póki co teoretyczne, ponieważ EC-1 nie rozpoczęło jeszcze w pełni działalności. Wyjątkiem jest wspólny udział w branżowych wydarzeniach, np. konferencjach i piknikach naukowych. Przedstawiciel CNK zwrócił przy tym uwagę, że wskazana byłaby współpraca w celu zapewnienia wzajemnie uzupełniających się ofert zamiast rywalizacji, ze względu na bliskość obu instytucji. Taką możliwość potwierdziła strona łódzka, podkreślając dogodne warunki dojazdu dzięki perspektywie szybkiego połączenia kolejowego i położenia w bezpośrednim sąsiedztwie dworca. Dodatkowo wskazano na możliwość realizacji wspólnych projektów badawczych z obiema instytucjami w roli partnerów ubiegających się o dofinansowanie.

Przedstawiciele wydziałów nauk ścisłych uczelni wyższych wśród możliwości perspektywicznej współpracy wskazywali wspólne projekty badawcze. Przykładem takiego projektu, już w trakcie realizacji, jest finansowane przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju badanie sieci komórkowych realizowane przez Politechnikę Warszawską we współpracy z Politechniką Łódzką i firmą telekomunikacyjną Orange. Najbardziej zinstytucjonalizowany rodzaj współpracy to

podpisane porozumienie w październiku 2013 roku pod nazwą UT3 pomiędzy Politechniką Łódzką, Politechniką Warszawską i Wojskową Akademią Techniczną [w Warszawie] w zakresie współpracy dydaktycznej, naukowej i badawczej [przez czym współpraca ta] jest na etapie organizacji. (WTMWT PŁ)

Docelowo ma ona przynieść skutek w postaci nowego kierunku związanego z materiałami funkcjonalnymi (w planach jest również inżynieria kosmiczna).

Wydział Technologii Materiałowych i Wzornictwa Tekstyliów był przy tym najbardziej optymistyczny, kreśląc wizję powstania duopolis, w której przepływ studentów i kadry między uczelniami będzie znacznie bardziej naturalny.

Perspektywy zacieśnienia współpracy konkretnych wydziałów uczelni łódzkich i warszawskich w zakresie wspólnych celów były w większości opisywane dość wstrzemięźliwie. Większość respondentów nie widziała powodu, dla którego akurat w tym kierunku geograficznym współpraca miałaby zostać zacieśniona. Zazwyczaj wskazywano na kryteria doboru partnerów inne niż tylko bliskość geograficzna. Jednym z pomysłów była realizacja wieloletnich programów badawczych skupiających jednostki z całego kraju wokół jednego tematu (WM PŁ). Zdawał się jednak przeważać pogląd wyrażony w rozmowie z WMI UW, że

akurat nauki ścisłe (...) mają charakter globalny i jeżeli ktoś ma jakieś rezerwy czasu na kontakty (...), to w jakimś sensie zarówno my dla UE, jak i oni dla nas startują w globalnej konkurencji,

co oznacza konieczność podjęcia decyzji, „czy spróbuję coś zrobić wspólnie z kimś z lokalnego podwórka czy z kimś ze świata”, wskazując na tę drugą opcję jako bardziej atrakcyjną. Opinię z drugiego krańca skali względem kontekstu światowego wyraził Wydział Chemiczny PW, podając za przyczynę braku powiązań z Łodzią nasycenie ich branży partnerami w Warszawie. Niemniej w większości rozmów wskazywano na możliwość realizacji w miarę potrzeby współpracy naukowej między województwami – wymianę wiedzy i doświadczeń, ewentualnie kadr oraz współpracę nad konkretnymi projektami (przede wszystkim takimi, na które pozyskane zostanie dofinansowanie). W wielu rozmowach, m.in. z Wydziałem Matematyki PW, Wydziałem Chemii PW, wskazano, że taką współpracę ułatwiłaby sprawniejsza komunikacja, np. szybsza kolej.

Mimo to przedstawiciele instytucji nauki podkreślali możliwe korzyści z integracji instytucji łódzkich i warszawskich dla ich pozycji na arenie międzynarodowej:

Taka integracja pozwala na pogłębienie potencjału zarówno ludzkiego, jak i badawczego. Poszerzenie zdolności wynikające z doświadczenia pracowników. Oczywiście poszerzenie możliwości aparaturowych, a także poszerzenie możliwości wynikających

z kontaktów międzyośrodkowych i międzynarodowych. (...) Łączenie się w różnych przedsięwzięciach po pierwsze zwiększa potencjał, po drugie zwiększa konkurencyjność takiego połączonego ośrodka na rynku międzynarodowym. (CZMP-Ł)

Efekt synergii. Jesteśmy blisko zlokalizowani pod kątem geograficznym. Warszawa jako stolica ma lepsze przełożenie, jeśli chodzi o kontakty międzynarodowe. Także wspólnie działania różnych instytucji powodują to, że mamy większą siłę przebicia w kontekście właśnie różnych kooperacji międzynarodowych. (PNT-Ł)

Jednostki badawcze nieprowadzące działalności dydaktycznej wskazywały na możliwość zacieśniania współpracy głównie w ramach wspólnych projektów badawczych:

(...) Myśmy się starali przygotowywać w ostatnim czasie, w ramach programu strateg webs czy bio strategs dużo projektów przy współudziale partnerów łódzkich. (BCPAN-W)

(...) celem instytutu jest angażowanie się w jak najwięcej projektów o charakterze naukowym i klinicznym i angażowanie się w sieci naukowej, badawczej. I tutaj jak najbardziej w zakres tych sieci wchodziły instytucje z Warszawy czy województwa mazowieckiego. (CZMP-Ł)

Generalnie najbardziej konkretne możliwości współpracy dostrzegają jednostki zaangażowane w sektorach: turystycznym, związanym ze wzornictwem i modą oraz z naukami biologiczno-medycznymi. W dziedzinie planowania strategicznego wyrażana była chęć współpracy na poziomie urzędów marszałkowskich. Trudniejsza do osiągnięcia wydaje się usystematyzowana współpraca na osi mazowiecko-łódzkiej na poziomie samorządów lokalnych stolic obu regionów, jak też instytucji kulturalnych. Te drugie wskazywały na możliwość współpracy przy poszczególnych wydarzeniach, a także obniżki kosztów dzięki wspólnej organizacji analogicznych wydarzeń w obu regionach. W sektorze akademickim (jednostek naukowo-dydaktycznych) poza dziedziną wzornictwa i projektowania (wydziały wzornictwa PŁ i ASP oraz uczelnia ViaModa) wskazano na potencjalny rozwój współpracy w zakresie materiałów funkcjonalnych i – perspektywicznie – technologii kosmicznych

pomiędzy PŁ, PW i WAT (porozumienie UT3). Wskazywano również na możliwość prowadzenia wspólnych projektów badawczych (Konsorcjum Biocentrum PAN, Instytut Centrum Zdrowia Matki Polki w Łodzi). Przeważały jednak wypowiedzi wskazujące na każdorazowy dobór partnerów do poszczególnych projektów według kryteriów merytorycznych, a nie geograficznych. Możliwość pozyskania środków zewnętrznych na realizację projektów była zresztą jednym z najczęściej pojawiających się tematów w wypowiedziach, dowodząc tym samym, że jest to istotny czynnik warunkujący nawiązywanie kontaktów.

Bariery we współpracy

Najczęściej wskazywanymi przez respondentów przeszkodami we współpracy były ograniczenia finansowe. Jednak choć najczęściej wspomniane, nie były uznawane za te o największym znaczeniu, bo jak powiedział przedstawiciel ASP w Łodzi: „najłatwiej powiedzieć, że finansowe. Zawsze pieniędzy jest za mało”.

Instytucje sektora kultury prezentowały różne stanowiska w zależności od dziedziny, w której działają. Jednostki samorządu terytorialnego nie dostrzegały szczególnie uciążliwych barier, wskazując na potrzebę wygospodarowania czasu i osób, a przede wszystkim aktywnej chęci współpracy. Większą wagę do dostępności środków finansowych przywiązywały regionalne organizacje turystyczne, zwracając uwagę na aktualny okres między perspektywami unijnymi oraz mniejszą dostępność środków własnych w związku ze spowolnieniem rozwoju gospodarczego. W Łodzi ROT zwrócił dodatkowo uwagę, że turystykę w obu województwach różni wiele: „inny produkt turystyczny, inny odbiorca, inny rynek, chociaż ogólnie oczywiście turystyczny, ale segmentowo inny”. Jako drugi problem wskazano bariery administracyjne, np. brak możliwości realizacji projektu dofinansowywanego z dwóch wojewódzkich funduszy ochrony środowiska.

Przedstawiciele Filharmonii Łódzkiej zwrócili uwagę na ryzyko kierowania zasobów poza województwo oraz problemy w potencjalnej współpracy z Filharmonią Narodową ze względu na różnych organizatorów (urząd marszałkowski – ministerstwo). Teatr Wielki w Łodzi podkreślił brak zainteresowania współpracą ze strony teatrów warszawskich, co potwierdzały wypowiedzi przedstawiciela Teatru Wielkiego Opery Narodowej w Warszawie. W kwestii kosztów obie strony były zgodne, że ewentualne

współprodukcje realizowane są właśnie ze względu na obniżenie kosztów. Przedstawiciele teatrów dramatycznych również zwracali uwagę na ostateczne korzyści, w tym finansowe, płynące ze współpracy pomimo konieczności poniesienia wstępnych kosztów (choć i te mogłyby być łatwiejsze do pokrycia przy współpracy finansowej dwóch miast). Jako barierę wskazano ofertę transportu kolejowego – najbardziej wygodnego z punktu widzenia widzów i pracowników teatrów, jednak zbyt wolnego.

Instytucje eksponujące sztukę wizualną zgodnie stwierdzały, że – paradoksalnie – bliskość obu ośrodków utrudnia współpracę.

Publiczność nasza jest do pewnego stopnia podobna. Przynajmniej ta publiczność ogólnopolska (...). W związku z czym, jeżeli ktoś np. zobaczyłby jakąś wystawę w Warszawie, to nie ma powodu, żeby jechał do Łodzi. Wystawa zrealizowana w Warszawie na pewno skonsumuje zainteresowanie mediów. Przeniesiona tutaj nie odbije się takim echem medialnym. (Muzeum Sztuki w Łodzi)

Potencjalne korzyści płynęłyby zatem raczej z wymiany doświadczeń i umiejętności. W przypadku potencjalnych wspólnych projektów za przeszkodę uznano ponownie kwestie dostępności transportowej.

Oddziały łódzki i warszawski publicznej telewizji regionalnej zwracały uwagę na problem braku środków na wspólne przedsięwzięcia. Połączenie ośrodka warszawskiego i łódzkiego zostało ocenione jako grożące znaczącym ograniczeniem tematów łódzkich w telewizji na rzecz warszawskich. Oddział łódzki zwrócił też uwagę na możliwe korzyści finansowe płynące z ulokowania części instytucji centralnych w Łodzi ze względu na niższe koszty funkcjonowania.

Przedstawiciele podmiotów sektora wiedzy również prezentowali zróżnicowane opinie na temat barier we współpracy. Jako główne wskazywano: wyższe koszty życia – a przez to i wynagrodzeń – w przypadku transferu pracowników z Łodzi do Warszawy, problemy transportowe oraz kwestie finansowania wspólnych badań.

Akademia Teatralna w Warszawie i PWSFTiT nie zidentyfikowały problemów ze względu na brak konkretnych planów rozwoju współpracy. Padło jedynie ogólne stwierdzenie co do zalet współpracy na skutek wymiany myśli i poglądów. Akademii sztuk pięknych i ViaModa wskazywały na bariery finansowe, administracyjne i administracyjno-finansowe, ale też na

sam sposób funkcjonowania organizacji i konieczność dostosowania do nowych standardów:

(...) jest też pewna bariera psychologiczna – brak doświadczenia w takim otwieraniu i stałej współpracy wcześniejszej z instytucjami zewnętrznymi. Chociaż (...) poprzez CTT [Centrum Transferu Technologii] staramy się to robić od kilku lat. I tutaj dochodzi do takich realizacji, w których partner zewnętrzny zgłasza jakiś problem do opracowania, ten problem jest włączany w dydaktykę i już nie ma tych oporów jak kiedyś, przed dziesięcioma, piętnastoma laty, że pedagog mówi, że on musi realizować swój program i że go nie interesuje realizacja jakiegось programu zewnętrznego. Więc trochę ten czynnik psychologiczny, nie ma takich wypracowanych zasad i takiego zwyczaju (...). Ale ta sytuacja się zmienia pozytywnie. (ASP-Ł)

(...) przez cały czas mamy kłopot z pokonaniem istniejących przepisów, ograniczeń administracyjnych, zmieniających się w przeróżnych ustawach, wytycznych i omówieniach. No więc naturalnie, że te bariery są, ja myślę, że akurat Łódź i Warszawa powinny w tym obszarze (...) designu z lokalnymi przemysłami [współpracować], bo to są w gruncie rzeczy aglomeracje i województwa zachodzące na siebie. (ASP-W)

(...) bariery instytucjonalne, które wynikają z programów, które np. są dostępne w mazowieckim, a nie są dostępne łódzkim. (...) Nie można ubiegać się o finansowanie z tego samego źródła, jeżeli jest program dedykowany dla województwa łódzkiego albo województwa mazowieckiego. A czasami warto byłoby właśnie takie konsorcja merytoryczne budować. (VM-W)

Wskazano również na problem polityczny, polegający na dążeniu każdego regionu do przyspieszenia rozwoju gospodarczego na swoim obszarze, co mogłoby stać na przeszkodzie współpracy polegającej na przenoszeniu części zadań do Łodzi ze względu na niższe koszty pracy (ViaModa). Podejście wychodzące poza partykularne interesy regionów znalazło odbicie w stwierdzeniu o konieczności współpracy na rzecz rozwoju polskiego przemysłu i wzornictwa w ramach bipola warszawsko-łódzkiego (ASP w Warszawie).

Centra popularyzacji nauki podkreślały hipotetyczny charakter głębszej współpracy w związku

z niefunkcjonowaniem jeszcze centrum EC-1 budowanym w Łodzi. Zwrócono jednak uwagę na potencjalne bariery finansowo-organizacyjne oraz ryzyko rozmycia się tożsamości centrum łódzkiego w przypadku bliskiej współpracy z Centrum Nauki Kopernik.

W rozmowach z przedstawicielami wydziałów nauk ścisłych politechnik i uniwersytetów prze-wijało się kilka wątków dotyczących przeszkód we współpracy. Wymieniano bariery administracyjne, zaliczając do tego z jednej strony biurokrację i sztywne przepisy prawne, w tym wzmagające rywalizację między jednostkami i uniemożliwiające wzajemne finansowanie działań. Drugą kategorią były koszty – zarówno finansowe (w tym różnice kosztów pracy oraz kosztów wyposażenia), jak i czasowe (w tym wynikające ze zbyt długiego czasu jazdy pociągiem). Poza różnicami wynagrodzeń utrudniającymi transfery pracowników, Wydział Architektury PŁ wskazał na niższe koszty studiów, które mogą w przypadku znaczącego spadku liczby studentów zaostrzyć rywalizację między ośrodkami. Istnienie tych barier potwierdzane są w wypowiedziach:

(...) rolę odgrywają (...) nasze rezerwy czasu i możliwości zaangażowania się w coś takiego. I mnie się wydaje, że na skutek: a – niezwykle przeszywnionego i przeregulowanego systemu prawa rządzącego szkolnictwem wyższym i nauką w Polsce, b – dużej ilości zobowiązań biurokratycznych (...), c – akurat nauki ścisłe, w szczególności matematyka i informatyka mają charakter globalny, i jeżeli ktoś ma jakieś rezerwy czasu na kontakty lub chciałby sobie szukać intensywnych kontaktów naukowych, no to w jakimś sensie zarówno my dla UŁ, jak i oni dla nas startują w globalnej konkurencji. (...) Natomiast jeżeli się chce, aby ludzie mieli czas na poziome kontakty w tematach merytorycznych, to należy im zdjąć innych obowiązków administracyjnych, które mają na głowie. Należy spowodować, aby ustawa o szkolnictwie wyższym nie miała ponad 200 artykułów, a 80 (...). Ludzie mają zbyt dużo innych rzeczy do roboty. I kontakty poziome na polsku polskim w skali instytucjonalnej przestają być dla nich ciekawe. (WMI-UW)

(...) barierą, która działa w nauce w całej Polsce, no to jest po prostu wyposażenie w aparaturę. No bo powiedzmy sobie, że od 30 lat wszystkie uczelnie w Polsce zostały zepchnięte na taki okres

przetrwania. W związku z tym wyposażenie, które było, po prostu się zestarzało. (WM-PŁ)

Niewątpliwie pewną barierą dla nas wszystkich jest czas. To jest bariera najpoważniejsza. To, że jesteśmy zarzuceni jakąś setką obowiązków administracyjnych, niezależnie od tego, że powinniśmy pracować naukowo i kształcić studentów, i dlatego w trakcie roku akademickiego nie ma zbyt wielu okazji, żeby móc odwiedzać inne ośrodki czy spotykać się z naukowcami z innych uniwersytetów. I to jest chyba bariera, która w moim odczuciu jest nawet ważniejsza od takich barier czysto finansowych. (WMIA-UŁ)

W kilku rozmowach (np. z respondentami z wydziałów farmacji) pojawiły się również opinie o braku barier współpracy. Zazwyczaj jednak wyrażali je przedstawiciele podmiotów niezaangażowanych w bezpośrednią współpracę.

Jednostki badawcze nieprowadzące działalności dydaktycznej wymieniały podobne problemy (transportowe, administracyjne i finansowe, w tym różne poziomy płac). Za szerszy problem Biocentrum PAN uznało niestabilny system finansowania nauki, którego skutkiem jest nietrwałość zespołów. „Życie od konkursu do konkursu” zostało opisane jako rozwiązanie generujące problemy z utrzymaniem zespołów przez jednostki ze względów finansowych, jak też z ciągłością prowadzenia badań, zwłaszcza w formie współpracy dwóch stałych zespołów w dwóch jednostkach:

Życie od konkursu do konkursu, czyli (...) jeden ośrodek, jak i drugi musi utrzymywać swoje grupy badawcze w systemie od środków wykorzystanych do przyznanych kolejnych środków, to może utrudniać utrzymanie takiej grupy przez dłuższy czas, czyli jeżeli my wiemy, że np. w Łodzi jest grupa na dzisiaj, my nie wiemy, czy ta grupa będzie tam za 3 czy 5 lat. Bo nie wiem, czy oni będą mieli środki, żeby tych ludzi utrzymać i podobnie jest u nas. Jeżeli grupa nie zdobędzie dużego projektu badawczego, to ci ludzie się rozpierzchną i badań naukowych nie da się prowadzić. To też wpływa destrukcyjnie na zespoły (...). Część ludzi psychicznie nie wytrzyma je i zaczyna się rozglądać za dodatkowymi miejscami pracy. To dodatkowo negatywnie wpływa na ich zdolność zaangażowania w projekty. (BCPAN-W)

Odpowiedzi różniły się w zależności od obszaru działalności rozmówcy. Wśród przeszkód stojących

na drodze do współpracy często powtarzają się przede wszystkim kwestie finansowe (brak środków np. na badania obciążone dużym ryzykiem niepowodzenia lub niekomercyjną działalność kulturalną). Za istotną uznano też zbyt rozbudowaną biurokrację i sprawy administracyjne, jak również problemy logistyczne – głównie w odniesieniu do zbyt długiego czasu przejazdu koleją między Warszawą a Łodzią. Zwracano również uwagę na różnice w kosztach, zwłaszcza pracy, między województwami. Wśród odpowiedzi pojawiło się kilka wskazań dotyczących braku wspólnych tematów do ewentualnej współpracy, ograniczeń związanych z zasobami ludzkimi czy wreszcie braku doświadczenia we współpracy. Należy jednak zwrócić uwagę, że nawet całkowity brak barier zewnętrznych nie będzie implikował współpracy. Konieczne są również chęć i dążenie do współdziałania po obu stronach, określenie wspólnych celów i obustronna świadomość potencjalnych wynikających z tego korzyści.

Podsumowanie

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują na wyjątkowy w skali kraju potencjał sektora wiedzy i kreatywności w układzie bipolarnym Łodzi i Warszawy. Sektor kreatywny staje się też coraz bardziej widoczny w skali europejskiej. Potencjał sektora wiedzy i kreatywności rozmieszczony jest nierównomiernie. W przypadku wiedzy dominuje Warszawa; firmy kreatywne działają w obu miastach, a Łódź, wykorzystując swoje tradycje, dominuje w niektórych branżach, m.in. wzornictwie i projektowaniu mody. Potencjał sektora nie jest odpowiednio doceniony ani wykorzystany. Nie jest to jednak tylko problem w skali regionu. Gospodarka oparta na wiedzy i mądrości w Polsce w dalszym ciągu pozostaje w sferze planów.

W przypadku bipola sektor wiedzy i kreatywności może znakomicie wzmocnić przewagę konkurencyjną względem innych polskich i europejskich regionów. Szczególną uwagę zwraca liczebność instytucji naukowych niebędących uczelniami, a prowadzących badania naukowe i prace rozwojowe (w ogólnej liczbie 1219 podmiotów z sektora wiedzy 1025 to instytucje naukowe). Jest to ogromny potencjał, który należy wykorzystać, szczególnie poprzez aktywizację i wspieranie współpracy tych jednostek z sektorem prywatnym.

Sektor wiedzy i kreatywności koncentruje się w miastach, a w szczególności w Warszawie i Łodzi. Władze obu miast zdają sobie sprawę z konieczności

wspierania inicjatyw promujących kreatywność i stwarzania przestrzeni miejskiej przyjaznej młodym, kreatywnym ludziom. Potwierdzają to liczne inicjatywy podejmowane przez władze miejskie (np. budowane obecnie Centrum Kreatywności Targowa 56 w Warszawie czy prowadzony w Łodzi program „Lokale dla kreatywnych”). Pomimo tego że w Warszawie zlokalizowanych jest więcej podmiotów sektora wiedzy i kreatywności, to właśnie w Łodzi widoczne jest silniejsze ukierunkowanie polityki rozwoju miasta przy wykorzystaniu potencjału sektora wiedzy i kreatywności. Wynika to pewnie po części z tego, że Łódź ma największy w kraju udział szkół artystycznych w liczbie szkół wyższych ogółem. Efektem tego jest stosunkowo duża liczba kreatywnych specjalizacji w kierunkach studiów oferowanych przez uczelnie wyższe.

Przedstawiciele instytucji, z którymi przeprowadzono wywiady, wydają się być otwarci i chętni do współpracy z partnerami z drugiego miasta bipola. Za powszechną można uznać świadomość tego, że dzięki wspólnym wysiłkom i wzajemnej wymianie doświadczeń można osiągnąć lepsze rezultaty w postaci wyższej jakości produktu, zmniejszenia kosztów czy ekspansji na nowe rynki. Jednakże respondenci wskazywali różne bariery utrudniające współpracę i wykazywali w większości raczej pasywną postawę, jeśli chodzi o pomysły na przedmiot i na formę współpracy. Oznaczać by to mogło, że współpraca jako taka, a szczególnie z partnerami z bipola, nie jest postrzegana jako oczywista ani też jako potencjalna korzyść.

Współpraca sprzyja transferowi innowacji i kreuje specyficzne środowisko, w którym łatwiej wykorzystać posiadane talenty. Dlatego pomocna w promowaniu i stymulowaniu współpracy oraz likwidacji barier byłaby interwencja władz publicznych dotycząca finansowania działalności i promocji sektora. Istotną kwestią – wykraczającą poza kompetencje samorządu regionalnego, jest poprawa komunikacji kolejowej między Warszawą i Łodzią. Jak zauważył bowiem jeden z rozmówców:

(...) można sobie wyobrazić jakieś projekty, które byłyby realizowane przez nas wspólnie, ale tutaj przeszkodą jest to, że mimo [iż] jesteśmy blisko, to komunikacja między nami jest dosyć utrudniona, mam na myśli przede wszystkim kolej. (...) Jeżeli ktoś (...) musi spędzić w podróży 2,5 godziny, żeby dostać [się] z Warszawy do Łodzi w ramach tego samego festiwalu, (...) to podejrzewam, że mu się odechciewa. (MS-Ł)

5. Sektor owocowo-warzywny

5.1. Sektor owocowo-warzywny w dokumentach strategicznych szczebla regionalnego i ponadregionalnego

Sektor owocowo-warzywny ze względu na wielkość i wartość produkcji jest elementem szerzej pojmowanego sektora rolnego i przetwórstwa rolno-spożywczego. Z tego też względu w dalszych analizach jako tło pojawią się również odniesienia do sektora rolnego ze szczególnym ukierunkowaniem na sektor owocowo-warzywny.

Sektor owocowo-warzywny obecny jest w strategicznych dokumentach województw łódzkiego i mazowieckiego, a także w projekcie „Strategii Rozwoju Polski Centralnej do roku 2020 z Perspektywą 2030”. W strategiach obydwu regionów sektor ten jest elementem szerzej pojmowanego sektora rolno-spożywczego obejmującego zarówno producentów rolnych, przedsiębiorstwa branży spożywczej oraz podmioty wspierające tę branżę.

W projekcie „Strategii Rozwoju Polski Centralnej do roku 2020 z Perspektywą 2030” sektor „rolnictwo i przetwórstwo rolno-spożywcze” zajmuje zasadnicze

Tabela 8. Sektor owocowo-warzywny w strategiach rozwoju województw mazowieckiego i łódzkiego

Strategia rozwoju województwa mazowieckiego	
Cele strategiczne i działania	
<p>Priorytetowy cel strategiczny: Rozwój produkcji ukierunkowanej na eksport w przemyśle zaawansowanych i średniozaawansowanych technologii oraz w przemyśle i przetwórstwie rolno-spożywczym</p> <p>Kierunek działań 1. Tworzenie warunków do zwiększenia inwestycji pozarolniczych – głównie w przemyśle rolno-spożywczym</p> <p>Działanie 5.1. Rozwój specjalizacji regionalnych przemysłu rolno-spożywczego</p>	
<p>Cel strategiczny: Wzrost konkurencyjności regionu poprzez rozwój działalności gospodarczej oraz transfer i wykorzystanie nowych technologii</p> <p>Kierunek działań 6. Wykorzystanie i wzmocnienie specjalizacji regionalnych</p> <p>Działanie 6.1. Wspieranie lokalnych specjalizacji gospodarczych</p> <p>Działanie 6.2. Wspieranie powstawania i rozwoju klastrów oraz sieci współpracy między przedsiębiorstwami</p> <p>Działanie 6.3. Intensyfikacja współpracy międzyregionalnej i międzynarodowej</p> <p>Kierunek działań 11. Wzmacnianie potencjału rozwojowego i absorpcyjnego obszarów wiejskich</p> <p>Działanie 11.1. Tworzenie sieci współpracy i klastrów wiejskich rozwijających specjalizacje branżowe</p> <p>Działanie 11.2. Wzmacnianie towarowości i produktywności gospodarstw</p> <p>Działanie 11.4. Poprawa efektywności ekonomicznej i innowacyjności sektora rolnego, w tym poprzez rozwój rolnictwa ekologicznego</p>	
Współpraca międzyregionalna	
<p>Współpraca w ramach układu bipolarnego obejmuje m.in. projekt Łódzko-Mazowiecki Klaster Owocowo-Warzywny oparty na potencjale przyrodniczo-rolnym północno-wschodniej części regionu łódzkiego i środkowo-zachodniej części Mazowsza</p>	
Strategia rozwoju województwa łódzkiego	
Polityka horyzontalna, Filar 1. Spójność gospodarcza	
<p>Cel strategiczny: Region wykorzystujący potencjał endogeniczny do rozwoju inteligentnej gospodarki oparty na kreatywności i przedsiębiorczości mieszkańców</p> <p>Cel operacyjny 1. Zaawansowana gospodarka wiedzy i innowacji</p> <p>Strategiczny kierunek działań 1.1. Rozwój nowoczesnych technologii na rzecz inteligentnych specjalizacji regionalnych, w tym m.in.:</p> <p>1.1.2. Rozwój nowoczesnych technologii (biotechnologie, nanotechnologie i zaawansowane materiały, mechatronika, technologie komunikacyjne i informatyczne) dla kluczowych przemysłów regionu</p>	

<p>(zwłaszcza przemysłu włókienniczego, energetycznego, medycznego, farmaceutycznego, kosmetycznego, rolno-spożywczego, meblowego, materiałów budowlanych, maszynowego i elektromaszynowego, ekoprzemysłów)</p> <p>Cel operacyjny 3. Zintegrowane środowisko przedsiębiorczości dla rozwoju gospodarki</p> <p>Strategiczny kierunek działań 3.1. Kształtowanie innowacyjnego środowiska przedsiębiorczości i powiązań sieciowych, w tym m.in.:</p> <p>3.1.1. Rozwój klastrów gospodarczych m.in. poprzez promocję układów klastrowych, podnoszenie świadomości przedsiębiorców w zakresie korzyści wynikających z włączenia się w sieć powiązań klastrowych, wspieranie wspólnych projektów i przedsięwzięć opartych na sieci współpracy</p> <p>Strategiczny kierunek działań 3.2. Rozwój MŚP i sektora rolnego</p> <p>3.2.2. Poprawa produktywności sektora rolniczego, m.in. poprzez wspieranie restrukturyzacji i modernizacji gospodarstw rolnych oraz wymiany pokoleniowej, integracji producentów rolnych w zakresie produkcji i przetwórstwa, marketingu i promocji oraz dystrybucji żywności, wspieranie postępu biologicznego w rolnictwie i certyfikacji produktów rolnych</p>
<p>Polityka terytorialno-funkcjonalna, obszary funkcjonalne</p>
<p>Cel strategiczny 2.4. Obszar rozwoju intensywnego rolnictwa. Obszar rozwoju konkurencyjnego, produktywnego rolnictwa oraz nowoczesnego przetwórstwa rolno-spożywczego opartego na tradycjach przedsiębiorczych oraz strukturach sieciowych powiązanych z sektorem naukowym</p> <p>Strategiczny kierunek działań 2. Wspieranie powstawania i działalności organizacji producentów rolnych</p> <p>Strategiczny kierunek działań 3. Wspieranie rozwoju sieci współpracy między sferą naukowo-badawczą a samorządem rolniczym i producentami rolnymi oraz przedsiębiorstwami przetwórstwa rolno-spożywczego</p> <p>Strategiczny kierunek działań 4. Wsparcie dla utworzenia rynków hurtowych produktów rolnych</p> <p>Strategiczny kierunek działań 5. Wspieranie działań na rzecz agrobiznesu międzynarodowego</p> <p>Strategiczny kierunek działań 10. Wspieranie działań na rzecz rozwoju ponadregionalnych powiązań funkcjonalno-przestrzennych z zakresu przetwórstwa rolno-spożywczego – klastrów (m.in. Łódzko-Mazowiecki Klaster Owocowo-Warzywny)</p>
<p>Realizacja strategii – wymiar ponadregionalny</p>
<p>Łódzko-Mazowiecki Klaster Owocowo-Warzywny jako pole współpracy między producentami owoców i warzyw, przedsiębiorstwami przetwórstwa rolno-spożywczego oraz instytucjami naukowo-badawczymi w regionie łódzkim i mazowieckim. Realizacja projektu przyczyni się do wzmocnienia ponadregionalnych powiązań funkcjonalnych Obszar rozwoju intensywnego rolnictwa</p>

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9. Sektor owocowo-warzywny w projekcie „Strategii Rozwoju Polski Centralnej do roku 2020 z Perspektywą 2030”

<p>Strategia Rozwoju Polski Centralnej 2020 z Perspektywą 2030 (projekt)</p>
<p>Cel: Międzynarodowe centrum żywności prozdrowotnej</p>
<p>Wybrane kierunki działań:</p> <ul style="list-style-type: none"> – wspieranie rozwoju sieci współpracy producentów rolnych oraz przetwórców żywności z sektorem B+R – opracowanie i wdrożenie nowoczesnych technologii w rolnictwie i przetwórstwie rolno-spożywczym – międzynarodowa promocja i wsparcie eksportu produktów rolnych i artykułów Spożywczych – wykreowanie marki żywności prozdrowotnej

Źródło: opracowanie własne.

miejsce, jest jednym z pięciu strategicznych obszarów wyróżnionych w Strategii.

Nastawienie na rozwój rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego jest też widoczne w regionalnych strategiach innowacji (RIS) obu województw oraz w określonych przez nie tzw. inteligentnych specjalizacjach. Województwo łódzkie uznaje innowacyjne rolnictwo i przetwórstwo rolno-spożywcze za jedną z sześciu inteligentnych specjalizacji regionu. W RIS województwa mazowieckiego sektor owocowo-warzywny został zaliczony do tych o wysokim potencjale rozwojowym i stanowi bazę do wyznaczenia specjalizacji regionu. Wśród wyłonionych w RSI – na podstawie obszarów, procesów i technologii tworzących pewnego rodzaju sieć powiązań – czterech obszarów inteligentnej specjalizacji Mazowsza – ważne miejsce zajęła bezpieczna żywność rozumiana jako produkty spożywcze wysokiej jakości, wytworzone zgodnie z ideą zrównoważonego rozwoju, bezpieczne zarówno dla końcowego odbiorcy, jak i dla środowiska w całym cyklu produkcji i dystrybucji.

5.2. Diagnoza poziomu rozwoju i powiązań w sektorze owocowo-warzywnym

Charakterystyka sektora owocowo-warzywnego

Produkcja rolna

Kluczową kwestią dla prowadzenia działalności rolniczej są z jednej strony warunki przyrodnicze, z drugiej zaś wielkość i struktura gospodarstw rolnych. Syntetycznym wskaźnikiem opisującym uwarunkowania przyrodnicze jest wskaźnik waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej (WRPP)²³. Uwzględnia on 4 główne elementy środowiska: warunki wodne, rzeźbę terenu, agroklimat (temperatura, nasłonecznienie, opady) oraz jakość gleb. W województwie zarówno łódzkim, jak i mazowieckim warunki przyrodnicze dla produkcji rolnej wyrażone WRPP są gorsze od przeciętnych w kraju: łódzkie 61,9 (15. miejsce), a mazowieckie 59,9 (16. miejsce) przy średniej dla Polski 66,6.

Oba województwa charakteryzuje też niekorzystna struktura agrarna. Przeciętna wielkość gospodarstw rolnych w obu województwach jest niższa od

średniej dla Polski (9,3 ha)²⁴ i wynosi 8,5 ha dla województwa mazowieckiego (10. miejsce) i 7,5 ha dla łódzkiego (12. miejsce)²⁵. Mało korzystna struktura wielkościowa gospodarstw rolnych, z przewagą gospodarstw małych o powierzchni od 2 do 5 ha w obu województwach jest zbliżona. Zarówno w łódzkim, jak i mazowieckim ich udział przekracza 30%, przy średniej dla kraju 32,4%. Kolejną najliczniej reprezentowaną grupą są gospodarstwa o powierzchni od 5 do 10 ha, które w województwie łódzkim stanowią 31,1%, w mazowieckim zaś 29%.

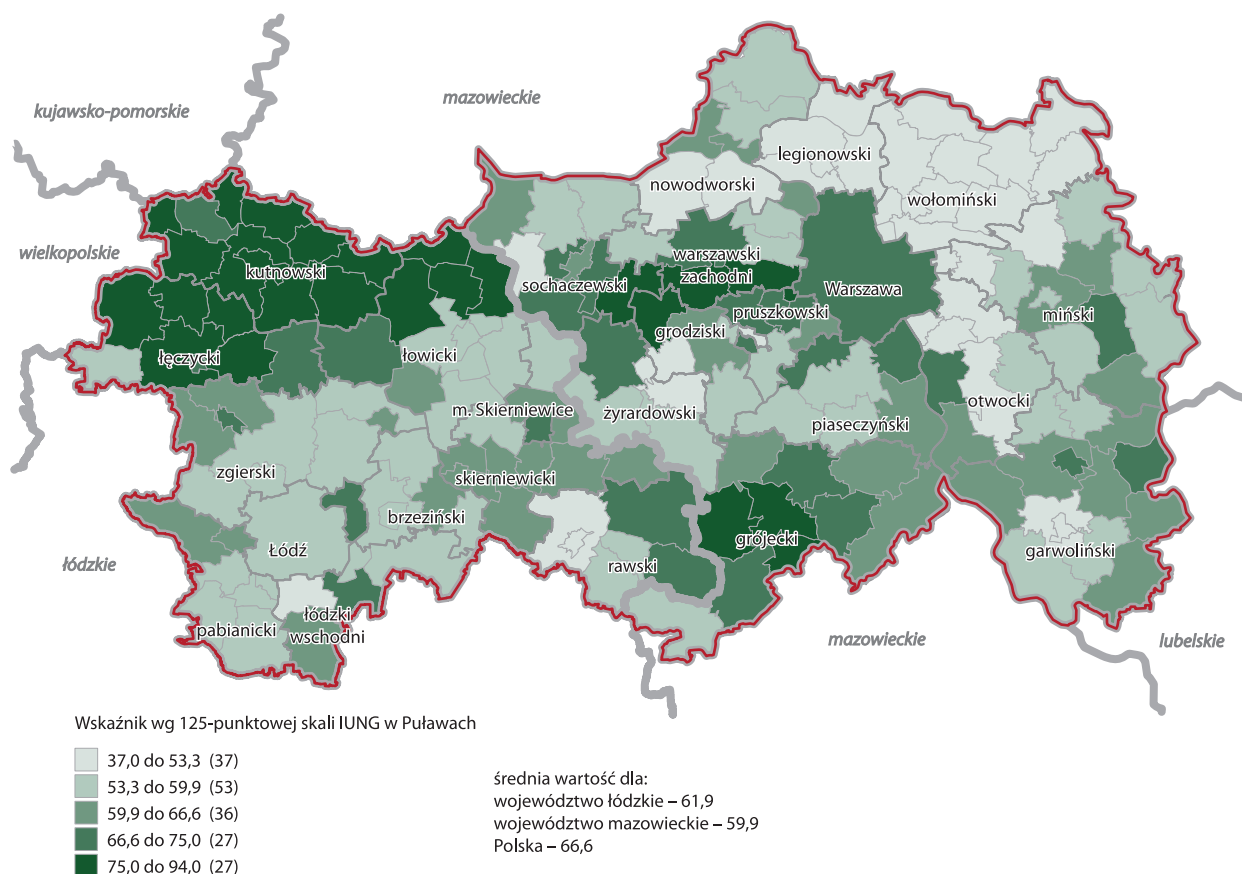
Specyfiką produkcji rolnej jest specjalizacja w produkcji owoców i warzyw oraz wieloletnie tradycje ich uprawy. W 2012 r. powierzchnia uprawy drzew owocowych w województwie łódzkim wynosiła 28,3 tys. ha (4. miejsce), w mazowieckim zaś była ponad trzykrotnie wyższa i wynosiła 103,2 tys. ha (1. miejsce w kraju). W strukturze upraw zdecydowanie dominują jabłonie, które stanowiły aż 80% powierzchni sadów w województwie mazowieckim i 68% w łódzkim. Produkcja owoców z drzew w łódzkim wynosiła w 2012 r. 467,6 tys. ton, a na Mazowszu 1303,9 tys. ton. Ponad połowa polskich jabłek pochodzi z województw mazowieckiego (41,7% polskiej produkcji) i łódzkiego (13,9%). Zbiory owoców z jabłoni dominują w strukturze zbiorów obu województw, w łódzkim – 86%, a w mazowieckim 92%.

W obszarze bipolarnym koncentracja gospodarstw sadowniczych obejmuje przede wszystkim gminy powiatu grójeckiego oraz wschodnią część powiatu rawskiego. Duży udział gospodarstw tego typu cechuje także powiaty: piaseczyński, brzeziński, sochaczewski oraz skierniewicki. Intensywne uprawy jabłoni karłowatych czynią rejon grójecki największym polskim zagłębieniem jabłek o tradycjach sięgających XVI w. Jabłka grójeckie są od 28 kwietnia 2008 r. wpisane przez ministra rolnictwa i rozwoju wsi na listę produktów tradycyjnych w województwie mazowieckim, a 5 października 2011 r. zostały wpisane w rejestr Unii Europejskiej jako Chronione Oznaczenie Geograficzne. Termin „jabłka grójeckie” odnosi się do 27 odmian i ich pochodnych uprawianych na ściśle

²³ Wskaźnik waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej opracowany przez Instytut Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa w Puławach (IUNG).

²⁴ Dane według nowej definicji gospodarstwa rolnego, która nie obejmuje posiadaczy użytków rolnych nieprowadzących działalności rolniczej ani posiadaczy poniżej 1 ha użytków rolnych prowadzących działalność rolniczą o małej skali (poniżej określonych progów).

²⁵ Największa przeciętna wielkość gospodarstw rolnych wynosi 23,1 ha w województwie zachodniopomorskim, druga to 20,8 ha w województwie warmińsko-mazurskim.



Rycina 10. Wskaźnik waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej według IUNG w Puławach (pkt)

Źródło: dane Instytutu Uprawy, Nawożenia i Gleboznawstwa – Państwowego Instytut Badawczy w Puławach.

wyznaczonym obszarze, tj. w 21 gminach w województwie mazowieckim i 5 w łódzkim.

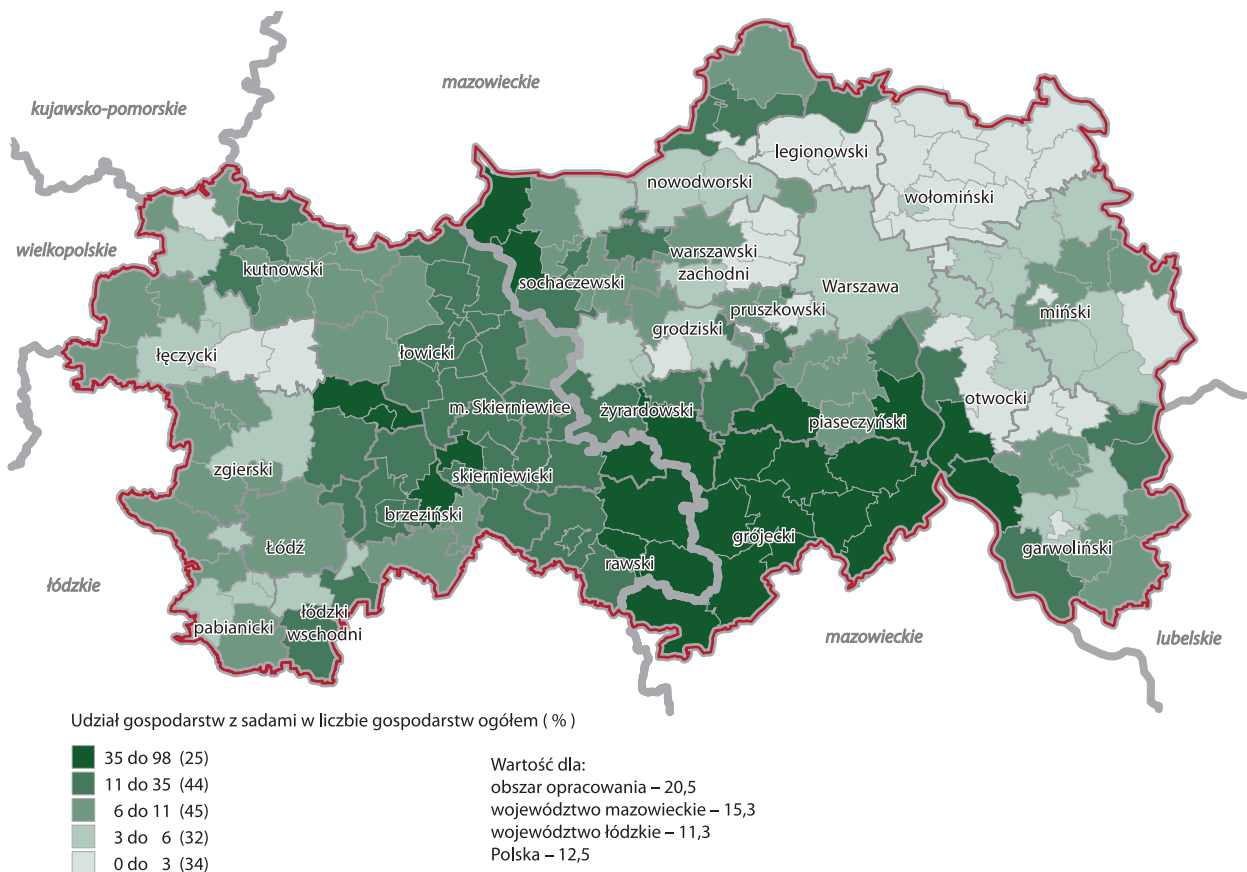
Na analizowanych obszarach popularne oprócz sadownictwa są też uprawy owoców jagodowych. Wieloletnie doświadczenie w uprawie truskawek i wysokie plony czynią Mazowsze ich 2. producentem w kraju (25,9%). Województwo łódzkie (4,9%) znajduje się na 3. miejscu.

W obszarze bipolarnym zaznacza się wyraźna koncentracja przestrzenna gospodarstw specjalizujących się w uprawach warzyw i obejmuje ona przede wszystkim cztery gminy powiatu łęczyckiego i trzy gminy z powiatu zgierskiego. W województwie mazowieckim największa koncentracja gospodarstw o takim typie produkcji rolnej występuje w powiecie warszawskim zachodnim (3 gminy) oraz pruszkowskim i piaseczyńskim (po 2 gminy).

W ciągu ostatnich lat, zwłaszcza po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, postępował w kraju proces organizowania się producentów owoców i warzyw.

W 2004 r. w Polsce działały 24 grupy producenckie oraz 8 organizacji producenckich owoców i warzyw. Na koniec marca 2014 r. działało w Polsce już 210 grup producenckich i 107 organizacji producentów owoców i warzyw. Na terenie województwa mazowieckiego zarejestrowane były 73 grupy producentów owoców i warzyw²⁶, z czego 57 w analizowanym obszarze (najwięcej w powiecie grójeckim – 35 grup). Spośród 23 organizacji producentów owoców i warzyw działających na Mazowszu 17 zlokalizowanych było w analizowanym obszarze, w tym najwięcej (7) również w powiecie grójeckim. W województwie łódzkim zarejestrowanych było 11 grup producentów owoców i warzyw, z których 10 znalazło się w gra-

²⁶ Funkcjonowanie wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw regulują zasady wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw, które zostały wprowadzone do prawodawstwa polskiego na podstawie Ustawy z dnia 19 grudnia 2003 r. o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz suszu paszowego, Dz.U. nr 11 z 2008r., poz. 70 ze zm.



Rycina 11. Udział gospodarstw z sadami w liczbie gospodarstw ogółem (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Powszechnego Spisu Rolnego 2010 (gospodarstwa rolne ogółem).

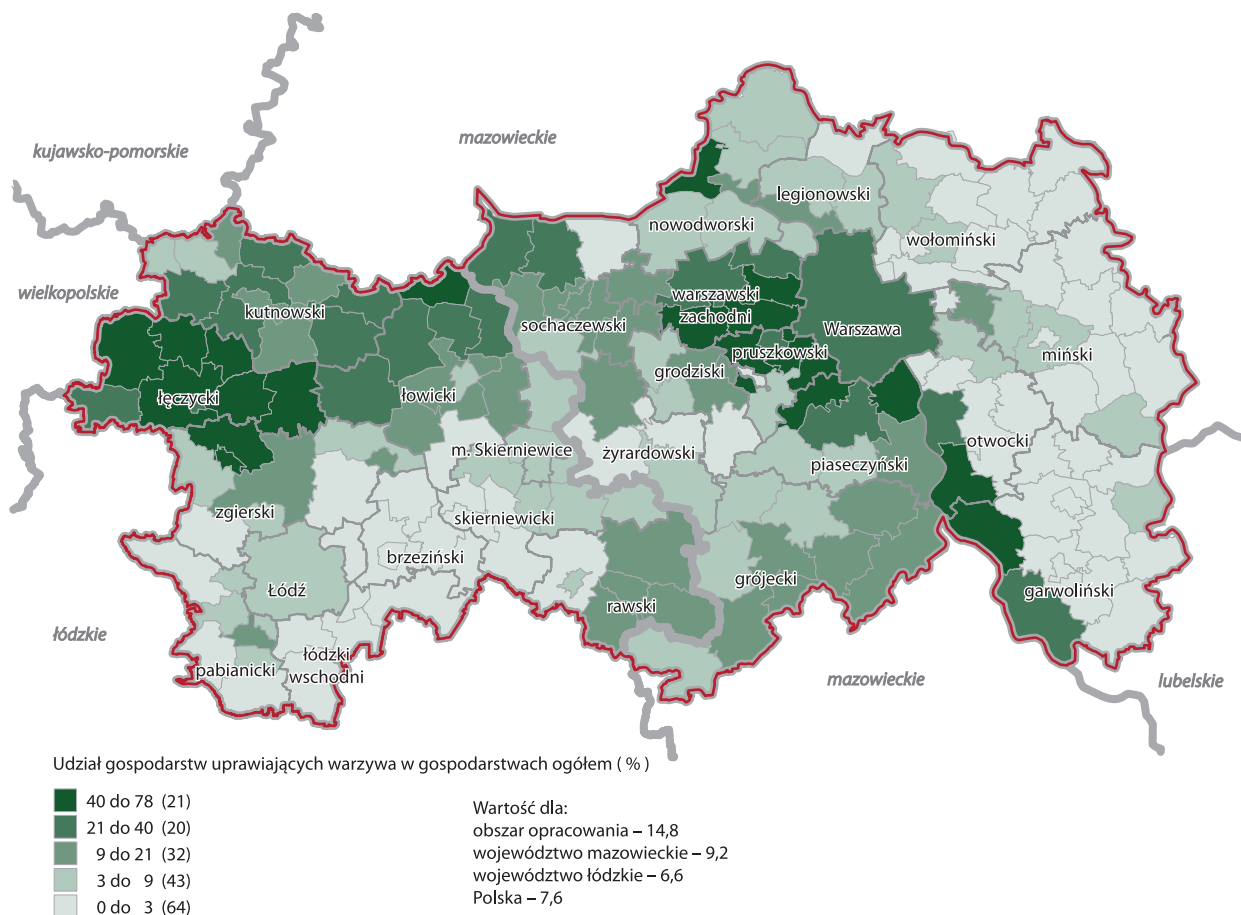
nicach opracowania oraz 9 organizacji producentów owoców i warzyw, w tym 6 w granicach opracowania. Najwięcej z nich lokalizuje się w powiecie rawskim.

Wdrożenie mechanizmów pomocy finansowej UE w ramach wspólnej organizacji rynków owoców i warzyw²⁷ miało istotny wpływ na wzrost liczby grup i organizacji producentów, a tym samym przyczyniło się do stabilizacji sektora i większego zorganizowania rynku owoców i warzyw.

²⁷ W ramach wspólnej organizacji rynków owoców i warzyw Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rynku (ARiMR) realizowała 2 rodzaje płatności: dla wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw na pokrycie kosztów związanych z utworzeniem grupy, działalnością administracyjną oraz inwestycjami ujętymi w zatwierdzonym planie dochodzenia do uznania oraz dla uznanych organizacji producentów owoców i warzyw na dofinansowanie funduszu operacyjnego.

Przetwórstwo

Znacząca w skali kraju produkcja rolna, w tym produkcja owoców i warzyw, stanowi bogate zaplecze dla rozwoju przetwórstwa rolno-spożywczego. Pod względem liczby podmiotów zajmujących się produkcją artykułów spożywczych zdecydowanie wyróżnia się województwo łódzkie, w którym wskaźnik podmiotów prowadzących działalność związaną z produkcją artykułów spożywczych wynosi 10,8 na 1000 podmiotów w rejestrze REGON; w województwie mazowieckim zaś kształtuje się na poziomie 7,1 na 1000 podmiotów. Sektor rolno-spożywczy skupia tutaj około 15% podmiotów z całego kraju oraz wytwarza jedną czwartą krajowej produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego. Przetwórstwo w częściach łódzkiej i mazowieckiej bipola ma do pewnego stopnia charakter komplementarny: obszar warszawski specjalizuje się w produkcji napojów, a obszar łódzki w produkcji pozostałych artykułów spożywczych. Cechą wspólną całego analizowanego obszaru jest



Rycina 12. Udział gospodarstw uprawiających warzywa w gospodarstwach ogółem (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Powszechnego Spisu Rolnego 2010 (gospodarstwa rolne ogółem).

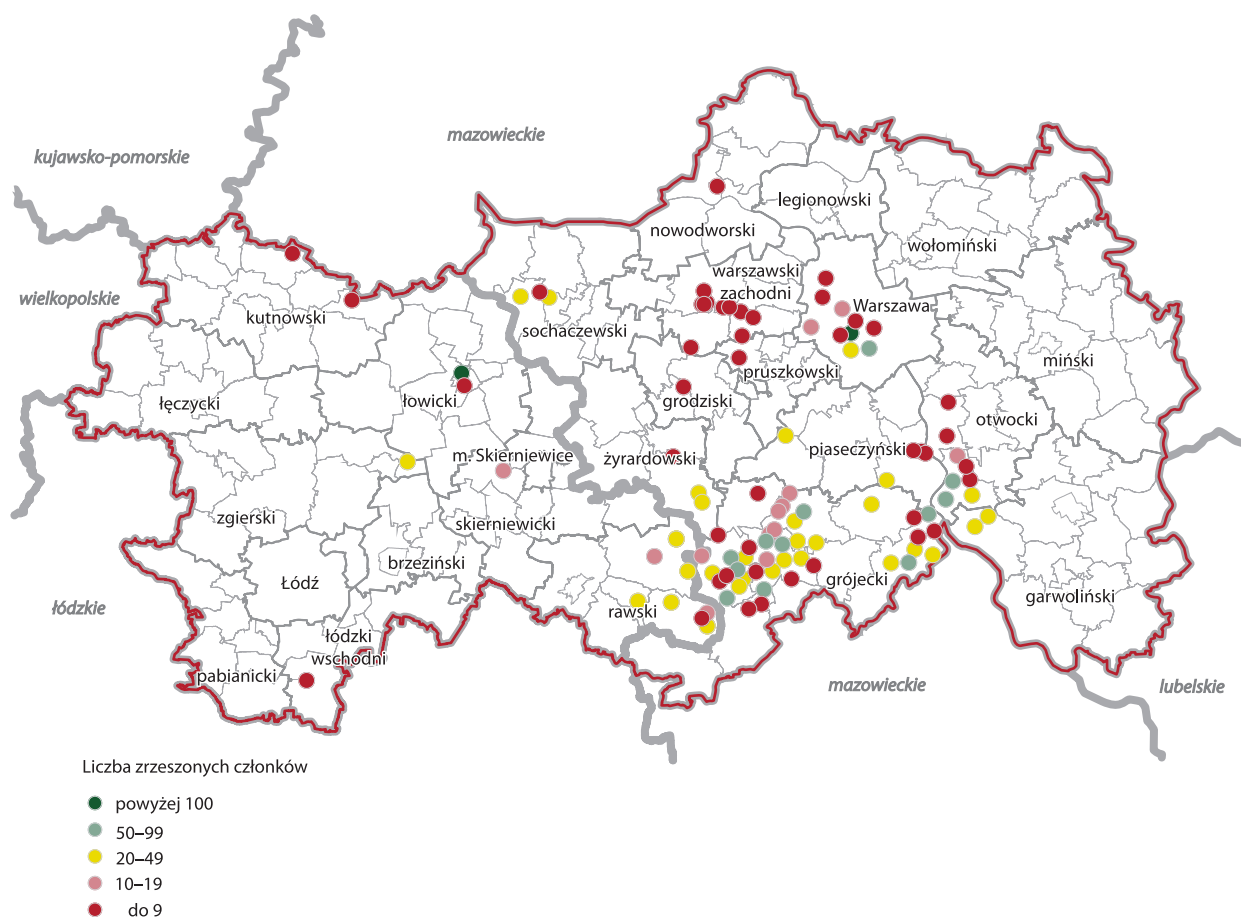
nasycenie największymi²⁸ podmiotami gospodarczymi. Na 23 największe podmioty gospodarcze z branży przetwórstwa rolno-spożywczego w kraju przeszło połowa (12) ma siedzibę zlokalizowaną na analizowanym obszarze (głównie w Warszawie).

Największymi firmami przetwórstwa rolno-spożywczego zlokalizowanymi w obszarze bipolarnym (w kolejności od największych przychodów uzyskanych w 2012 r.) są: Cargill, Animex, Ferrero, Nestlé, Polski Koncern Mięsy Duda, Sobieski, Mondelez, Mars, Danone, OSM w Łowiczu, Pini Polonia. Do pozostałych z tej branży znaczących firm z kapitałem zagranicznym zaliczają się w województwie łódzkim: Barry Callebaut, Kellogg's, Vandemoortele, Leiber, w mazowieckim zaś: Wedel i Bonduelle. Natomiast

przedsiębiorstwa wyspecjalizowane w przetwórstwie owocowo-warzywnym, które posiadają centralę bądź zakład produkcyjny na analizowanym obszarze, to: Agros Nova Warszawa (zakład w Łowiczu), Hortex Holding Warszawa (zakład w Skierniewicach), Maspex Wadowice (zakład w Łowiczu), Kofola Kutno, Gerber – Emig Warszawa (zakład w Mogielnicy k. Grójca), Binder Warszawa, Ybbstaler Chełm (zakład w Białej Rawskiej), J.A.W. Urbanek Łowicz, Fructodor Bolimów, Wichrowy Sad Dmosin, Rolfoods Głowno, Fructa Napoje Łęczycza.

Eksport artykułów rolno-spożywczych odgrywa znaczącą rolę w strukturze eksportu w województwie zarówno łódzkim, jak i mazowieckim, stanowiąc odpowiednio 22,1% ogólnej wartości eksportu w mazowieckim i 21% w łódzkim. Bilans wymiany handlowej tymi towarami jest zdecydowanie korzystny; wartość eksportu znacznie przewyższa wartość importu.

²⁸ Na podstawie „Listy 500” największych podmiotów gospodarczych według tygodnika „Polityka” oraz opracowania *Sektor spożywczy w Polsce. Profil sektorowy*, PAIiIZ SA.



Rycina 13. Grupy producenckie i organizacje województwa mazowieckiego i łódzkiego

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z urzędów marszałkowskich województw łódzkiego i mazowieckiego.

Otoczenie instytucjonalne sektora owocowo-warzywnego

Największym w regionie łódzkim rynkiem zbytu płodów rolnych jest Łódzki Rynek Hurtowy „Zjazdowa” SA. Na jego terenie funkcjonują przedsiębiorstwa zajmujące się sprzedażą warzyw, owoców, nabiału, mięsa i artykułów spożywczych. Bazą produkcyjno-podażową jest teren całego województwa łódzkiego, jak również przyległy obszar mazowieckiego. „Zjazdową” w ciągu roku odwiedza około 30 tys. klientów, średnio miesięcznie rejestrowane jest ponad 40 tys. wjazdów.

Warszawski Rolno-Spożywczy Rynek Hurtowy SA zlokalizowany w Broniszach (gmina Ożarów Mazowiecki) jest krajowym centrum dystrybucji świeżych warzyw, kwiatów, owoców i artykułów spożywczych. Na rynku działa ponad 500 handlowców w halach i wiatach oraz około 1000 producentów na powierzchniach handlowych odkrytych; miesięcznie

rejestruje się ponad 350 tys. wjazdów. Zasadniczy obszar oddziaływania Rynku to województwa: mazowieckie, warmińsko-mazurskie, podlaskie, lubelskie, zasięg oddziaływania zaś to około 14 mln konsumentów; szacowana wielkość rocznych obrotów handlowych to blisko 1 200 000 ton. Na rynku funkcjonuje Centrum Kompleksowej Obsługi Obrotu Towarowego, w ramach którego działa Agencja Celna i oddziały wojewódzkiego Inspektoratu Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych i Państwowej Inspekcji Ochrony Roślin i Nasiennictwa. Centrum wydaje certyfikaty niezbędne przy międzynarodowym obrocie świeżymi towarami ogrodniczymi.

Na terenie województw mazowieckiego i łódzkiego cyklicznie organizowane są branżowe targi i wystawy z dziedziny rolnictwa, ogrodnictwa i przetwórstwa rolno-spożywczego, podczas których duża liczba wystawców prezentuje szeroki wachlarz swoich wyrobów i usług. W Łodzi coroczną już imprezą są

międzynarodowe targi żywności ekologicznej i tradycyjnej „Natura Food”, a w Warszawie Międzynarodowe Targi Żywności i Napojów „World Food Warsaw” oraz Targi Sadownictwa i Warzywnictwa – największa w kraju impreza branżowa skierowana do producentów owoców i warzyw oraz firm sektora ogrodniczego, a także „Regionalia” – Targi Produktów Tradycyjnych i Ekologicznych. W województwie łódzkim kalendarz imprez branżowych dopełniają: Targi Rolne „Agrotechnika” w Bratoszewicach, Targi Rolniczo-Ogrodnicze w Kościerzynie, Promocyjno-Handlowa Wystawa Rolnicza „Rol-Szansa” w Piotrkowie Trybunalskim, Piotrkowskie Targi Ogrodnicze „Pamiętajmy o ogrodach”, Skierniewickie Święto Kwiatów, Owoców i Warzyw – Ogólnopolskie Dożynki Ogrodnicze, a w mazowieckim: Mazowieckie Targi Rolne i Przedsiębiorczości w Sochaczewie, Mazowieckie Dni Rolnictwa w Płońsku oraz międzynarodowe spotkanie dostawców warzyw i owoców z kupcami reprezentującymi sieci handlowe Fresh Market w Ożarowie Mazowieckim wraz z Targami Fruit Expo.

Jedną z form współpracy producentów rolnych z analizowanego obszaru jest działający od 2009 r. Łódzko-Mazowiecki Klaster Owocowo-Warzywny z siedzibą w Skierniewicach. Stowarzyszenie liczy 13 członków. Klaster ma reprezentować firmy działające w sektorze owocowo-warzywnym w województwie łódzkim i mazowieckim, propagować nowoczesne metody produkcji owoców i warzyw, działać na rzecz modernizacji i rozwoju przemysłu przetwórczego, wdrażać innowacyjne technologie. Jego członkami są nie tylko producenci, ale też m.in. Skierniewicka Izba Gospodarcza, Instytut Ogrodnictwa w Skierniewicach, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Skierniewicka Fabryka Maszyn, Urządzeń i Konstrukcji „Sfamasz”. Niestety, mimo ambitnych założeń klaster nie wyszedł poza początkową fazę rozwoju.

Wsparciem dla sektora rolno-spożywczego oraz branży owocowo-warzywniej są instytucje badawczo-rozwojowe i naukowe. Do najważniejszych jednostek sektora B+R należy Instytut Ogrodnictwa w Skierniewicach. Jego program badawczy obejmuje wszystkie zagadnienia związane z produkcją ogrodniczą, począwszy od badań nad biologicznymi podstawami produkcji owoców, warzyw i roślin ozdobnych przez biotechnologię, genetykę, agrotechnikę, szkółkarstwo i ochronę zasobów genowych roślin sadowniczych, warzywnych, ozdobnych, przetwórstwo i przechowywanie warzyw i owoców po bezpieczeństwo

żywności. Instytut jest koordynatorem Centrum Zaawansowanych Technologii Agro-Tech i Sieci Naukowej „Agroinżynieria dla Zrównoważonego Rolnictwa, Przemysłu Spożywczego i Obszarów Wiejskich – AgEngpol”, a także jest członkiem-założycielem Polskiej Platformy Technologicznej Żywności oraz aktywnym członkiem Europejskiej Sieci Instytutów Sadowniczych. Instytut Biotechnologii Przemysłu Rolno-Spożywczego im. prof. Waławska Dąbrowskiego w Warszawie prowadzi prace naukowe, rozwojowe, wdrożeniowe w zakresie biotechnologii i technologii rolno-spożywczej. Mają one ostateczny aplikacyjny charakter i obejmują swym zakresem wiele dyscyplin: mikrobiologię techniczną i mikrobiologię żywności, technologię żywności oraz żywienie człowieka i dietetykę.

Na terenie województwa łódzkiego działa od 2004 r. Konsorcjum Zaawansowanych Technologii Agro-Tech. Jest jednym z centrów zaawansowanych technologii (funkcjonujących w ramach Krajowej Sieci Innowacji tworzonej przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości – PARP), które prowadzą działalność o charakterze interdyscyplinarnym, w celu opracowywania, wdrażania i komercjalizacji nowych technologii związanych z dziedzinami nauki uznanymi za szczególnie ważne dla gospodarki. Konsorcjum zostało utworzone w celu prowadzenia wspólnych badań naukowych i prac badawczo-rozwojowych ukierunkowanych na rozwój nowych technologii produkcji i przetwórstwa płodów rolnych. Mając siedzibę w Warszawie Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego prowadzi działalność badawczą i dydaktyczną, a także prace wdrażające badania naukowe do gospodarki (m.in. kierunek „ogrodnictwo” na Wydziale Ogrodnictwa, Biotechnologii i Architektury Krajobrazu). Kształci kadry mające wiedzę i umiejętności z zakresu technologii produkcji ogrodniczej i ogrodnictwa zrównoważonego. Prowadzi także interdyscyplinarny kierunek „bezpieczeństwo żywności”, związany z naukami chemicznymi, biologicznymi i technicznymi. W Skierniewicach znajduje się Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa utworzona w 2005 r. pod patronatem Uniwersytetu Łódzkiego i Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, oferująca wiedzę m.in. z zakresu produkcji ogrodniczej: warzywnictwa, sadownictwa i roślin ozdobnych. Od 1977 r. kierunek związany z przetwórstwem owocowo-warzywnym prowadzi także wydział Biotechnologii i Nauk Żywności Politechniki Łódzkiej. Na kierunku biotechnologii program

studiów I stopnia (inżynierskich) obejmuje m.in. specjalność „technologia produktów owocowo-warzywnych”.

Istotnymi dla sektora jednostkami otoczenia instytucjonalnego agrobiznesu są ośrodki doradztwa rolniczego. Nadrzędną w systemie doradztwa w Polsce jest Centrum Doradztwa Rolniczego z siedzibą w Brwinowie (województwo mazowieckie). Drugim szczeblem są podlegające marszałkom województw wojewódzkie ośrodki doradztwa rolniczego wraz z oddziałami terenowymi. Niezwykle istotną ich rolą jest działalność wdrożeniowa, która polega na promowaniu nowych rozwiązań technicznych, technologicznych i organizacyjnych, udostępnianiu informacji na temat wprowadzanych innowacji w zakresie rolnictwa, ogrodnictwa oraz upowszechniania wyników badań w praktyce rolniczej.

W województwie łódzkim i mazowieckim na rzecz rolnictwa działają też izby rolnicze, będące organizacjami samorządu rolniczego, a także: Polska Izba Biznesu Żywnościowego w Warszawie, Regionalna Izba Gospodarcza w Łodzi (zajmująca się m.in. organizowaniem zagranicznych misji gospodarczych promujących produkty rolno-spożywcze), Łódzka Izba Przemysłowo-Handlowa zrzeszająca kupców i producentów rolnych z terenu województwa łódzkiego, Skierniewicka Izba Gospodarcza (koordynator Łódzko-Mazowieckiego Klastra Owocowo-Warzywnego), Krajowa Izba Gospodarcza w Warszawie prowadząca działalność ekspercką (komitet rolnictwa i obrotu rolno-gospodarczego) w zakresie problematyki produkcji, przetwórstwa, eksportu i obrotu produktami rolno-spożywczymi. Na badanym obszarze działają ponadto liczne zrzeszenia branżowe, m.in. Związek Sadowników Rzeczypospolitej Polskiej z siedzibą w Grójcu, Krajowy Związek Grup Producentów Owoców i Warzyw, Stowarzyszenie „Unia Owocowa”, Stowarzyszenie Producentów Pomidorów i Ogórków pod Osłonami. Mniejsze związki stowarzyszają się w organizacje o większym znaczeniu, takie jak Federacja Branżowych Związków Producentów Rolnych, która zrzesza 29 wiodących związków branżowych, m.in. Polski Związek Ogródniczy, Krajowy Związek Zrzeszeń Plantatorów Owoców i Warzyw, Związek Producentów Nasion Ogródniczych i Materiału Szkółkarskiego. Podobnymi organizacjami są Polska Federacja Ogródnicza oraz Krajowy Związek Zrzeszeń Plantatorów Owoców i Warzyw dla Przemysłu.

Jak wynika z powyższego opisu, na otoczenie instytucjonalne sektora owocowo-warzywnego składa

się wiele instytucji i organizacji oferujących szeroką gamę usług wsparcia działalności w sektorze. Na podkreślenie zasługuje, że zdefiniowane w obu województwach tzw. inteligentne specjalizacje powiązane z produkcją żywności mają nie tylko silne wsparcie, ale także mogą być platformą integrującą działania różnych podmiotów – zarówno samych producentów, jak i instytucji i firm z otoczenia.

Rolnicy indywidualni – producenci z sektora owocowo-warzywnego w sieci powiązań

Rozwój rolnictwa i przetwórstwa rolno-spożywczego wymaga budowania sieci współpracy między producentami rolnymi, przetwórcami, instytucjami naukowo-badawczymi oraz innymi partnerami. Takie sieci są niezbędne do wzmacniania konkurencyjności producentów i przetwórców.

Badanie kwestionariuszowe z rolnikami indywidualnymi działającymi w branży owocowo-warzywniej przeprowadzone zostało w marcu 2014 r. na terenie województwa łódzkiego oraz we wrześniu 2014 r. na terenie Mazowsza. W ciągu kilku miesięcy dzielących badania znacząco zmieniła się sytuacja gospodarcza i polityczna. Skutki wprowadzenia przez Federację Rosyjską embarga na polską żywność były widoczne w odpowiedziach udzielanych przez respondentów.

W całej badanej populacji respondentów dominowały osoby w przedziale wiekowym od 35 do 50 lat (średnia: 46 lat). Wśród całej przebadanej populacji gospodarstw rolnych przeważały gospodarstwa prowadzone przynajmniej od kilku dekad (od 20 do 50 lat – 46,5% ogółu), średnio od 23 lat. Najmniejsze gospodarstwo rolne objęte badaniem miało 2 ha, największe 100 ha. Średnia wielkość gospodarstwa rolnego w badaniu wynosiła 13,45, co świadczy o przewadze małych gospodarstw.

W populacji gospodarstw objętych badaniem zdecydowanie przeważały gospodarstwa indywidualne niezarejestrowane jako działalność gospodarcza (87,1%). Prawie 11% stanowiły gospodarstwa indywidualne zarejestrowane jako działalność gospodarcza, przy czym zdecydowanie więcej takich gospodarstw przebadano w województwie łódzkim (19,8% wszystkich badanych; w mazowieckim 3%). Niewiele ponad 2% gospodarstw stanowiły inne formy własności: spółdzielnie i dzierżawy.

Zdecydowana większość gospodarstw (ponad 83%) nie deklarowała przynależności do żadnej

Tabela 10. Współpraca respondentów z innymi podmiotami

Wyszczególnienie	Ogółem		Łódzkie		Mazowieckie	
	liczebność	%	liczebność	%	liczebność	%
Inni rolnicy	111	59,4	74	85,1	37	37,0
Przetwórcy	105	56,1	70	80,5	35	35,0
Odbiorcy	140	74,9	56	64,4	84	84,0
Dostawcy	56	29,9	34	39,1	22	22,0
Grupy producenckie	73	39,0	34	39,1	39	39,0
Klasy	8	4,3	7	8,0	1	1,0
Jednostki B+R, wyższe uczelnie	14	7,5	12	13,8	2	2,0
Instytucje otoczenia biznesowego	8	4,3	8	9,2	0	0,0
Jednostki samorządu terytorialnego	17	9,1	10	11,5	7	7,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.

Tabela 11. Dominujący zasięg w działalności rolniczej z poszczególnymi podmiotami dla województwa łódzkiego i mazowieckiego

Wyszczególnienie	Zasięg powiatowy	Korytarz łódzko-warszawski	Województwo poza korytarzem	Kraj	Zasięg międzynarodowy
województwo łódzkie					
Inni rolnicy	66	12	6	5	1
Przetwórcy	30	25	7	10	0
Kooperanci inni niż przetwórcy	8	24	11	15	3
Kooperanci – dostawcy	12	7	7	20	0
Grupy producenckie	19	11	2	10	3
Klasy	2	2	3	0	0
Jednostki B+R, wyższe uczelnie	1	3	0	7	0
Instytucje otoczenia biznesu	2	2	2	1	0
Jednostki samorządu terytorialnego	3	6	2	0	0
Inne	3	1	1	0	0
województwo mazowieckie					
Inni rolnicy	34	1	1	2	2
Przetwórcy	23	3	5	4	2
Kooperanci inni niż przetwórcy	60	12	6	17	8
Kooperanci – dostawcy	19	3	0	4	1
Grupy producenckie	34	3	0	4	2
Klasy	0	0	0	0	0
Jednostki B+R, wyższe uczelnie	0	1	1	0	0
Instytucje otoczenia biznesu	0	0	0	0	0
Jednostki samorządu terytorialnego	7	0	0	0	0
Inne	1	0	0	1	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.

organizacji zrzeszającej rolników. 14,5% respondentów należy do Związku Sadowników RP, 2,4% do spółdzielni rolniczej. Natomiast przynależność do grup producentów owoców i warzyw zadeklarowało 20% gospodarstw.

Najczęściej deklarowanymi partnerami współpracy badanych gospodarstw byli odbiorcy inni niż przetwórcy, np. giełdy, punkty skupu lub sieci handlowe (74,9%). Dość częsta współpraca miała miejsce także z innymi rolnikami (59,4%) oraz z przetwórcami (56,1%). Kilkadziesiąt procent podmiotów zadeklarowało współdziałanie z grupami producenckimi oraz z kooperantami-dostawcami.

Największe różnice pomiędzy wskazaniami respondentów z województwa łódzkiego i mazowieckiego dotyczą współpracy z odbiorcami innymi niż przetwórcy; w mazowieckim opcję tę wybrało 84% respondentów (najczęściej wybierana opcja), podczas gdy w łódzkim wybrało ją jedynie 64,4% respondentów (trzecia wybierana opcja). Gospodarstwa z województwa łódzkiego stosunkowo częściej współpracowały z innymi rolnikami i przetwórcami.

Dominującym zasięgiem terytorialnym współpracy podejmowanej przez gospodarstwa sektora owocowo-warzywnego jest obszar powiatu (poziom lokalny). Wyjątek stanowili kooperanci inni niż przetwórcy oraz jednostki B+R (JB+R) i wyższe uczelnie. Wynika to stąd, że kooperanci tacy jak giełdy, punkty skupu czy sieci handlowe często mają siedziby w dużych miastach, a jest to regułą dla jednostek B+R i uczelni wyższych. Pozytywnie należy też ocenić stosunkowo dużą liczbę wskazań współpracy z partnerami z korytarza łódzko-warszawskiego.

W zakresie **przedmiotu podejmowanej współpracy** najczęstszą odpowiedzią było dostarczanie/odbieranie płodów rolnych – 78,5% wskazań. Pozostałe gospodarstwa rolne wydają się być umiejscowione poza łańcuchem obiegu gospodarczego, być może produkując wyłącznie na własny użytek. Następną pod względem częstości wskazań opcją to wymiana wiedzy, doświadczeń, informacji (60,8%) oraz znacznie rzadziej wybierane doradztwo, szkolenia, consulting (38,7%), a także wspólne zakupy (29%).

Respondenci z województwa łódzkiego jako najczęstszą formę współpracy wskazywali wymianę wiedzy, doświadczeń, informacji (74,4%), a dopiero na drugim miejscu dostarczanie/odbior płodów rolnych (67,4%) i aż w 52,3% doradztwo, szkolenia, konsulting. Często wybieranymi opcjami są także wspólne zakupy (39,5%) oraz wspólne użytkowanie

parku maszynowego (29,1%). Z jednej strony świadczą to może o większej liczbie niskotowarowych gospodarstw, a z drugiej widocznie zarysowuje się potrzeba respondentów do podnoszenia kwalifikacji, zdobywania wiedzy i informacji oraz zainteresowanie współpracą.

W przypadku respondentów z województwa mazowieckiego dostarczanie/odbior płodów rolnych niemal monopolizuje strukturę form współpracy (88% wskazań). Na drugim miejscu znajduje się wymiana wiedzy, doświadczeń, informacji (49%) oraz na kolejnych miejscach znacznie rzadziej wybierane: doradztwo, szkolenia consulting (27%), pomoc w uzyskaniu certyfikatu (20%) oraz wspólne zakupy (20%).

W ocenie **znaczenia współpracy** z partnerami najczęściej deklarowana kooperacja z odbiorcami była także najwyżej ocenianą. Przy skali od 0 do 5, 0 oznaczało brak znaczenia, 1 – znaczenie bardzo małe, 5 zaś – znaczenie bardzo duże. Współpracę z odbiorcami oceniono średnio na 4,32. Inne istotne we współpracy podmioty, które wskazywano często i oceniano jako ważne, to: grupy producenckie (4,01), dostawcy (3,84), przetwórcy (3,83) oraz inni rolnicy (3,66).

Dla gospodarstw z województwa łódzkiego największe znaczenie miała współpraca z pozostałymi podmiotami (np. Lokalnymi Grupami Działania – LGD, średnia z ocen 4,57), a także z klastrami (4,17) oraz z odbiorcami innymi niż przetwórcy (4,07). Respondenci z Mazowsza za najistotniejszą uznali współpracę z odbiorcami innymi niż przetwórcy (4,51), z grupami producenckimi (4,28) oraz przetwórcami (4,06).

Pod względem **dominującego typu współpracy** (formalna/niefORMALNA) odpowiedzi w całej badanej populacji układają się bardzo równomiernie (51,6% – formalna, 48,4% – niefORMALNA); znacznie ciekawiej prezentują się powyższe proporcje w rozbiciu na kategorie podmiotów. Współpraca niefORMALNA zdecydowanie przeważa w kontaktach z innymi rolnikami (85,7%) – takie kontakty najczęściej mają sąsiedzki i pospolity charakter. Dziwi natomiast bardzo wysoki udział kontaktów niefORMALNYCH z klastrami (85,7%), IOB (75%), JST (72,7%) czy innymi podmiotami (57,1%). Być może wytłumaczenie tego zjawiska kryje się w odwróceniu pytania i sformułowania problemu następująco: ilu rolników współpracowało w sposób formalny z klastrami, IOB, JST czy innymi podmiotami? W przypadku **klastrów i IOB do formalnej współpracy przyznał się 1 respondent**. Z JST

i innymi podmiotami formalnie współpracowało 3 respondentów. Świadczy to w istocie o niewielkich związkach rolników z powyższymi instytucjami, dlatego że specyfika tych podmiotów niejako wymusza formalizowanie współpracy.

W całej populacji respondentów dominuje współpraca systematyczna (65,8%). Największy udział niesystematycznej współpracy (jednorazowej lub sporadycznej) miał miejsce z jednostkami B+R i wyższymi uczelniami (odpowiednio 23,1% i 31,5%) oraz IOB (odpowiednio 16,7% i 33,3%). Jest to zupełnie zrozumiałe zarówno w kontekście sformalizowania współpracy z tymi podmiotami (pojedynczy respondenci współpracujący formalnie), jak i w kontekście charakteru współpracy z JB+R i uczelniami wyższymi (realizacja konkretnych projektów).

Zróznicowanie w strukturze częstotliwości współpracy pomiędzy respondentami z województwa łódzkiego i mazowieckiego w największym stopniu dotyczą współpracy z innymi rolnikami, grupami producenckimi i klastrami. Gospodarstwa z województwa łódzkiego najczęściej stawiają na systematyczną współpracę z innymi rolnikami i klastrami (odpowiednio 76,6% i 100% współpracujących), podczas gdy rolnicy z mazowieckiego systematycznie współpracują z grupami producenckimi (92,7%), w dalszej kolejności z odbiorcami i dostawcami (88,2% i 84,6%). Struktura odpowiedzi wskazuje na bardziej towarowe nastawienie produkcji wśród rolników z województwa mazowieckiego, o czym świadczy większy udział systematycznej współpracy z dostawcami, odbiorcami i grupami producenckimi. Należy przy tym pamiętać, że zrzeszanie się rolników w województwie mazowieckim przebiega już od dłuższego czasu i w regionie tym funkcjonuje znacznie więcej grup producenckich niż w województwie łódzkim. W ocenie respondentów **dominującymi relacjami w sektorze owocowo-warzywnym** są albo konkurencja i współpraca w przypadku zbieżności celów, albo ostra konkurencja. Współpracę wskazało jedynie 16% respondentów.

Bariery współpracy respondenci oceniali na skali stopniowej, przy czym 0 oznaczało brak bariery, a 5 – bardzo duża siła bariery. Według 62,9% respondentów najsilniejszą barierą jest niekorzystna sytuacja gospodarcza. Kolejne to: biurokracja i trudne procedury związane z realizacją współpracy (51,1%), brak środków finansowych na wspólne przedsięwzięcia (43,3%) oraz obawa przed nieuczciwą konkurencją (42,9%). Rozwijanie powiązań sieciowych nie jest

możliwe bez gotowości do kooperacji, wobec powyższego **za korzystne należy uznać, że brak chęci do współpracy nie stanowi bariery dla 21% ankietowanych**, podobnie jak **brak wymiernych korzyści ze współpracy nie jest żadną barierą dla 19,2% respondentów**.

Różnice w postrzeganiu przeszkód funkcjonowania w województwach łódzkim i mazowieckim są bardzo duże. **Ankietowani w zupełnie innych miejscach stawiają akcenty związane z trudnościami we współpracy, co może mieć związek z czasem, w jakim przeprowadzano wywiad kwestionariuszowy**. Respondenci z województwa łódzkiego jako najsilniejsze (duża i bardzo duża siła) bariery we współpracy wskazują biurokrację (52,7%), brak środków finansowych (44,9%) i na 3. miejscu niekorzystną sytuację gospodarczą (42,9%). Ten sam wywiad kwestionariuszowy przeprowadzony na Mazowszu kilka miesięcy później, ale w zmienionych warunkach gospodarczych (po zamknięciu rynków wschodnich) dał już zupełnie inne wyniki. Za niekwestionowaną i najsilniejszą barierę we współpracy uznano niekorzystną sytuację gospodarczą (77% głosów, w tym 63% głosów uznających, że jest to bardzo silna bariera). Na dalszych miejscach znalazły się: biurokracja (50%), obawa przed nieuczciwą konkurencją (49%) oraz brak środków finansowych na wspólne przedsięwzięcia (42%).

Środek ciężkości odpowiedzi respondentów przesunął się z barier administracyjnych w kierunku ogólnej sytuacji gospodarczej i nowych realiów, w których przyszło funkcjonować rolnictwu. Pozytywnym aspektem jest dość duża gotowość do współpracy respondentów z województwa mazowieckiego, znacznie wyższa niż w przypadku głosów z województwa łódzkiego. I dotyczy to nie tylko samej chęci do współpracy, ale również wiedzy o możliwościach i formach współpracy czy wiedzy o wymiernych korzyściach ze współpracy. Być może jest to rezultat wspomnianego wcześniej zamknięcia rynków wschodnich, które niejako zmusiło rolników z województwa mazowieckiego do częstszej współpracy. Na pytanie o **ocenę wsparcia udzielanego przez władze regionalne rolnikom** respondenci nakreślili dość pesymistyczny obraz wspierania ich przez władze regionalne. 43,8% gospodarstw nie odczuło takiego wsparcia, a duże i bardzo duże wsparcie zadeklarowało jedynie 6,5% ankietowanych.

Respondenci z województwa łódzkiego w znacznie większym stopniu niż z mazowieckiego przyznają,

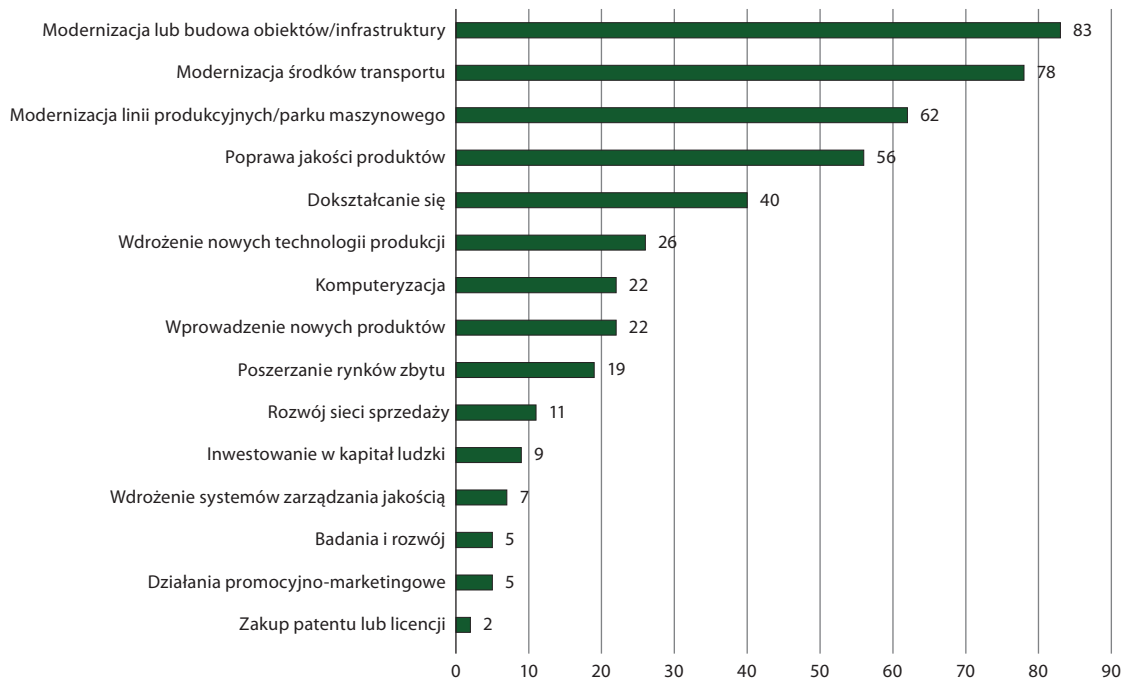
Tabela 12. Ocena siły barier we współpracy

Wyszczególnienie	Brak występowania takiej bariery (w %)	Bardzo mała siła bariery (w %)	Mała siła bariery (w %)	Średnia siła bariery (w %)	Duża siła bariery (w %)	Bardzo duża siła bariery (w %)
województwo łódzkie						
Brak środków finansowych na wspólne przedsięwzięcia	9,0	9,0	16,7	20,5	25,6	19,2
Brak chęci współpracy	3,9	11,8	17,1	30,3	28,9	7,9
Brak wiedzy o możliwościach i formach współpracy oraz o potencjalnych partnerach do współpracy	5,6	9,7	13,9	44,4	20,8	5,6
Brak wymiernych korzyści ze współpracy	9,0	19,4	19,4	34,3	13,4	4,5
Biurokracja, zbyt trudne, długie procedury związane z realizacją współpracy	1,4	16,2	10,8	18,9	31,1	21,6
Obawa przed nieuczciwą konkurencją	2,6	14,3	24,7	23,4	22,1	13,0
Niekorzystna sytuacja gospodarcza	1,4	11,4	21,4	22,9	27,1	15,7
województwo mazowieckie						
Brak środków finansowych na wspólne przedsięwzięcia	25,0	8,0	10,0	15,0	15,0	27,0
Brak chęci współpracy	34,0	11,0	10,0	25,0	10,0	10,0
Brak wiedzy o możliwościach i formach współpracy oraz o potencjalnych partnerach do współpracy	31,0	8,0	12,0	22,0	16,0	11,0
Brak wymiernych korzyści ze współpracy	26,0	10,0	15,0	21,0	17,0	11,0
Biurokracja, zbyt trudne, długie procedury związane z realizacją współpracy	19,0	4,0	10,0	17,0	15,0	35,0
Obawa przed nieuczciwą konkurencją	19,0	7,0	9,0	16,0	18,0	31,0
Niekorzystna sytuacja gospodarcza	12,0	0,0	1,0	10,0	14,0	63,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.

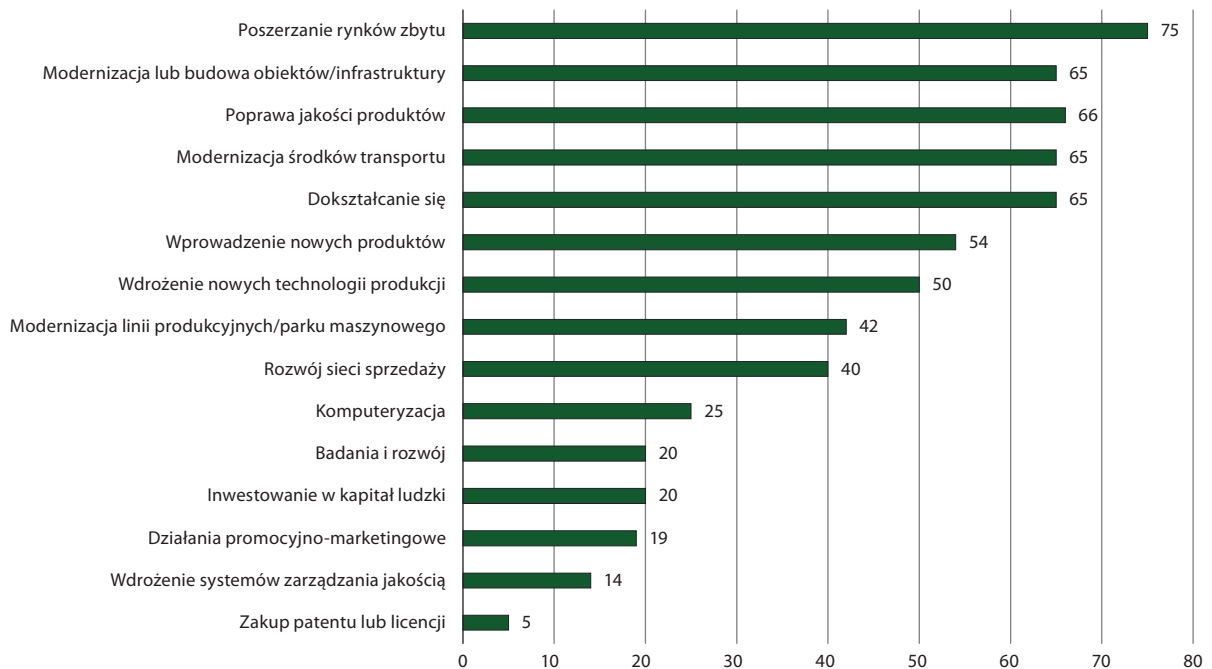
że jakiegokolwiek, nawet minimalne wsparcie ze strony władz regionalnych jest im udzielane (83,5%). Z tej grupy duże i bardzo duże wsparcie odczuwa jedynie 11,8% respondentów. Mazowszanie znacznie krytyczniej ocenili tę kwestię: aż 67% respondentów nie odczuła żadnego wsparcia w tym zakresie. Częściowym wytłumaczeniem tak słabych ocen mogą być ogólnie bardzo złe nastroje wśród rolników, związane z globalną sytuacją polityczno-gospodarczą. Poza tym respondenci mogą mieć problem z rozgraniczeniem kompetencji krajowych i regionalnych, a przez to za zaistniałą sytuację błędnie obwiniać samorząd województwa.

Pod względem wsparcia **udzielonego całej branży owocowo-warzywniej przez władze regionalne** struktura odpowiedzi układa się podobnie jak w przypadku pytania poprzedniego, z tym że nieco więcej respondentów deklaruje brak jakiegokolwiek wsparcia (44,9%), a duże i bardzo duże wsparcie odczuwało jedynie 4,3% respondentów. Podobnie jak w pytaniu poprzednim respondenci z województwa łódzkiego lepiej ocenili wsparcie dawane przez władze regionalne branży owocowo-warzywniej niż z Mazowsza. Najczęściej występującymi **formami współpracy z jednostkami badawczo-rozwojowymi** są konsultacje,



Wykres 12. Inwestycje zrealizowane w bipolu łódzko-mazowieckim – ogółem

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.



Wykres 13. Inwestycje planowane w bipolu łódzko-mazowieckim – ogółem

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.

doradztwo i szkolenia oraz pozyskiwanie wiedzy i informacji. Znacznie mniejszy udział respondentów korzystał z ekspertyz, opracowań i analiz. Za najistotniejsze **bariery we współpracy z JB+R** respondenci uznali zaś: brak informacji o funkcjonowaniu tego typu instytucji, o ich ofercie i możliwościach współpracy oraz zbyt wysokie koszty współpracy. Stosunkowo niewielki udział ankietowanych wskazywał na niechęć samych JB+R do nawiązywania współpracy.

Pomiędzy strukturami odpowiedzi respondentów z województwa łódzkiego i mazowieckiego występują dość znaczne różnice. Rolnicy z pierwszego za najważniejsze bariery we współpracy z JB+R uznają zbyt małą ilość/brak wyspecjalizowanych instytucji, zbyt wysokie koszty współpracy, brak informacji o funkcjonowaniu tego typu instytucji oraz niedostosowanie oferty JB+R do indywidualnych potrzeb, natomiast z Mazowsza wskazują głównie na brak informacji o funkcjonowaniu tego typu instytucji, brak wymiernych korzyści ze współpracy i w mniejszym stopniu zbyt wysokie koszty współpracy. Co ciekawe, respondenci z mazowieckiego dużo częściej nie dostrzegają żadnych barier we współpracy z JB+R (42 głosy z mazowieckiego, 2 z łódzkiego).

W zakresie **inwestycji zrealizowanych** (w ostatnich 3 latach) przez ankietowane gospodarstwa najczęściej wskazywano: modernizację lub budowę obiektów/infrastruktury, modernizację środków transportu, modernizację linii produkcyjnych/parku maszynowego, poprawę jakości produktów i dokształcanie się. Stosunkowo niewiele gospodarstw inwestowało we własności intelektualne, systemy zarządzania jakością czy działania marketingowe, co nie powinno dziwić w przypadku gospodarstw rolnych.

Skala przeprowadzonych inwestycji na Mazowszu, jak przedstawiają to obie populacje respondentów, jest dużo wyższa niż w województwie łódzkim. Trudno znaleźć przyczynę takiego stanu rzeczy, tym bardziej że niższy poziom przeprowadzonych inwestycji dotyczy na Mazowszu wszystkich kategorii, nie tylko inwestycji w podstawowe środki produkcji. Kolejna zależność dotyczy „wiedzochlonych” inwestycji: o ile w przypadku inwestycji „podstawowych” (modernizacja budynków, infrastruktury, maszyn) niższy poziom inwestycji można by wytłumaczyć przeprowadzeniem ich we wcześniejszym czasie, o tyle inwestycje w kapitał ludzki, badania i rozwój czy dokształcanie się także są wyższe w województwie łódzkim.

Struktura **planowanych (w okresie nadchodzących 3 lat) inwestycji** jest nieco inna od inwestycji już przeprowadzonych. W planach respondentów najczęściej pojawiają się: poszerzanie rynków zbytu, dokształcanie się i poprawa jakości produktów. Dalsze pozycje zajmują inwestycje „podstawowe”, czyli modernizacja obiektów, infrastruktury, środków transportu i parku maszynowego. Generalnie można przyjąć, że respondenci snują znacznie ambitniejsze plany, niż wynika to z ich dotychczasowej działalności inwestycyjnej.

Porównanie struktury planowanych inwestycji wśród populacji respondentów z województwa łódzkiego i mazowieckiego dostarcza interesujących wniosków. Podobnie jak w przypadku inwestycji już przeprowadzonych wyraźnie zaznacza się większa skłonność do inwestowania wśród rolników z województwa łódzkiego. Przynajmniej planują oni inwestycje w budowę obiektów/infrastruktury, poszerzanie rynków zbytu oraz wprowadzanie nowych produktów. Rolnicy z mazowieckiego najczęściej wskazywali poprawę jakości produktów, dokształcanie się oraz poszerzanie rynków zbytu. Niższy poziom planowanych inwestycji wydaje się być uzasadniony w przypadku respondentów z województwa mazowieckiego, bo wywiady przeprowadzono na tym terenie już po zamknięciu rynków wschodnich na polską żywność. Zaskakującym i pozytywnym akcentem wydaje się być stosunkowo duży udział respondentów (zarówno w łódzkim, jak i mazowieckim) planujących wdrożenie nowych technologii produkcji oraz dokształcanie się.

Dla całej przebadanej populacji respondentów najsilniejszymi **barierami rozwoju gospodarstwa rolnego** (duża i bardzo duża siła bariery) są: niskie ceny zbytu (81,7%), niekorzystna sytuacja gospodarcza (71,2%), biurokracja, zbyt trudne, długie procedury związane z prowadzeniem działalności (66,7%) oraz brak środków finansowych (65,7%).

Niemal wszystkie bariery (oprócz „braku wykwalifikowanych pracowników”) zostały ocenione **jako silniejsze przez respondentów z województwa mazowieckiego, choć z drugiej strony mają oni także większą wiarę w swoją wiedzę, doświadczenia i umiejętności**. Jednak najbardziej interesujące są odpowiedzi respondentów związane z sytuacją gospodarczą: niskie ceny zbytu są najpoważniejszą barierą dla obydwu populacji, jednak w województwie łódzkim za silną lub bardzo silną uznało ją 68% respondentów, a w mazowieckim aż 92%. Podobnie

Tabela 13. Bariery rozwoju gospodarstwa rolnego w bipolu łódzko-mazowieckim (N=187)

	Brak takiej bariery (w %)	Bardzo mała i mała siła bariery (w %)	Średnia siła bariery (w %)	Duża i bardzo duża siła bariery (w %)
Brak środków finansowych	2,8	17,1	14,4	65,7
Brak wiedzy, doświadczeń, umiejętności	38,2	30,9	17,6	13,4
Niska opłacalność produkcji rolnej	2,2	25,2	17,0	55,5
Biurokracja, zbyt trudne, długie procedury związane z prowadzeniem działalności	2,9	14,4	16,1	66,7
Niekorzystna sytuacja gospodarcza	2,9	13,6	12,4	71,2
Rosnące koszty zatrudnienia	4,7	19,4	15,3	60,5
Brak wykwalifikowanych pracowników	14,1	23,9	16,0	46,0
Silna pozycja odbiorców	5,7	16,6	18,4	59,2
Niskie ceny zbytu	1,1	16,6	8,6	81,7
Problemy z płatnościami	6,4	19,2	19,8	54,6
Rozwój szarej strefy	27,3	24,8	14,3	33,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.

duże różnice występują w przypadku: niekorzystnej sytuacji gospodarczej (łódzkie: 48,6%, mazowieckie: 87%), braku środków finansowych (łódzkie: 53,1%, mazowieckie: 76%), niskiej opłacalności produkcji rolnej (łódzkie: 39%, mazowieckie: 69%) oraz problemów z płatnościami (łódzkie: 38,7%, mazowieckie: 65,7%). **Tak duże różnice w przypadku barier związanych z sytuacją gospodarczą świadczą o znaczących zmianach, które zaszły m.in. z powodu zamknięcia rynków wschodnich.**

Firmy przetwórcze branży owocowo-warzywnej w sieci powiązań

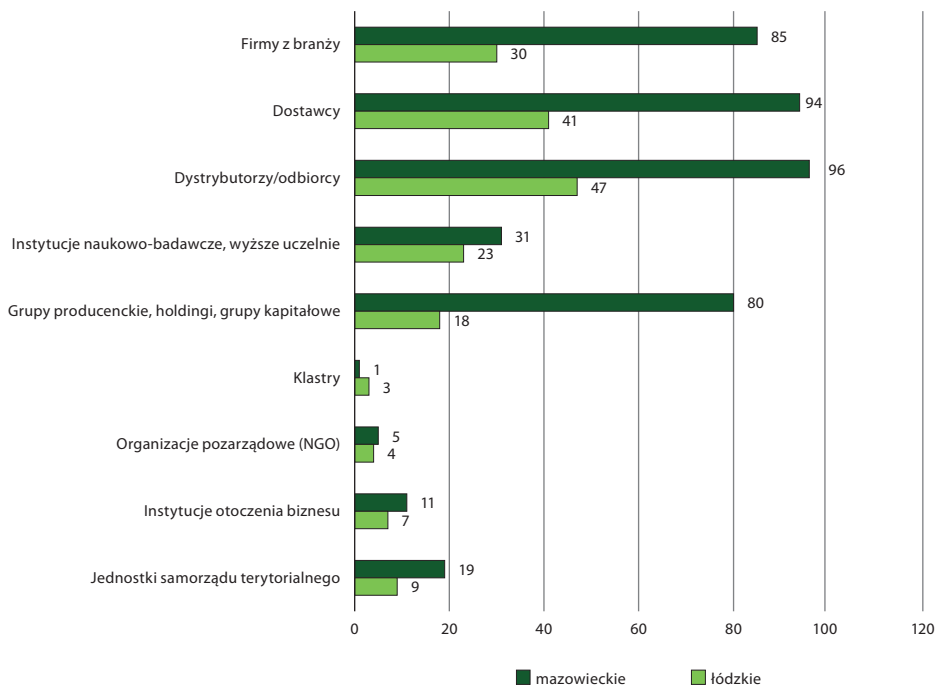
Badanie firm przetwórczych sektora owocowo-warzywnego przeprowadzono, podobnie jak w przypadku rolników, w różnym czasie: w województwie łódzkim na przełomie czerwca i lipca, a w mazowieckim we wrześniu 2014 r.

Średnia długość działania przedsiębiorstw, których przedstawiciele wzięli udział w badaniu, to około 14 lat i nie różni się znacząco w przypadku obu województw. Najdłużej działającą firmą, w której przeprowadzona została ankieta, okazało się przedsiębiorstwo z Żyrardowa produkujące cydr i wina owocowe (powstało w 1931 r.). Największą grupę w badaniu stanowiły osoby fizyczne (99) oraz spółki jawne (33). Jeśli się porówna udziały w obu województwach, to widać, że w mazowieckim dominowały osoby fizyczne

(60) oraz spółki jawne (31), natomiast w łódzkim osoby fizyczne (39) oraz spółki z o.o. i spółdzielnie (po 3). Blisko 75% badanych firm stanowiły mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające do 9 pracowników, a 23% przedsiębiorstwa małe (10–49 pracowników). Wśród respondentów znalazł się przedstawiciel tylko 1 przedsiębiorstwa zatrudniającego ponad 250 pracowników i pochodził on z terenu województwa łódzkiego. Rozkład wielkościowy firm w obu województwach był podobny.

Respondenci zostali zapytani, jaka część (w procentach) produkcji lub usług firmy jest przeznaczona na rynek lokalny (rozumiany jako obręb powiatu), regionalny, krajowy i międzynarodowy. Odpowiedzi okazały się znacznie zróżnicowane. Najogólniejsze wnioski wysnuć można na podstawie wskazań świadczących o skoncentrowaniu 100% sprzedaży na jednym z rynków. Wówczas najczęściej wybierano rynek lokalny (19 wskazań), następnie krajowy (8), międzynarodowy (5) i regionalny (4). Odwrotny trend widać natomiast przy zliczeniu odpowiedzi, gdzie na jeden z rynków przeznaczona jest ponad połowa produkcji. W tym przypadku najczęściej wskazywaną odpowiedzią był rynek międzynarodowy (44 wskazania). Ogólnie najczęściej wskazywany był rynek krajowy (przez 109 respondentów) i on miał też najwyższą średnią odpowiedzi (30,6%).

W całym analizowanym obszarze przedsiębiorcy wskazali 41 ugrupowań przedsiębiorstw, do których



Wykres 14. Współpraca z partnerami w ramach prowadzonej działalności w bipolu łódzkim i mazowieckim

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.

przynależą. W województwie łódzkim było to 20%, w mazowieckim zaś 30% wszystkich respondentów. Może to świadczyć o wysokiej potrzebie zrzeszania się przez przedsiębiorców, przynależności do samorządu gospodarczego. Natomiast żadna z grup nie została wskazana w obu województwach naraz.

W pytaniu o **typy partnerów, z którymi współpracuje przedsiębiorstwo**, żaden z respondentów nie wybrał odpowiedzi: „brak współpracy”. Najwyższe wyniki uzyskały odpowiedzi „dystrybutorzy/odbiorcy” i „dostawcy”. Niemniej jednak nie wszyscy respondenci udzielili takich odpowiedzi, choć można zakładać, że współpracę z dostawcami i odbiorcami wskażą wszyscy uczestnicy badania. Posiadanie dostawców czynników produkcji oraz klientów to wszakże podstawowe relacje biznesowe każdego przedsiębiorstwa. Część takich osób wskazało współpracę z kategorią „grupa producencka, holding, grupa kapitałowa”, można zatem przypuszczać, że przynależność do jednego z tych ugrupowań zapewnia przedsiębiorstwu respondenta takie relacje.

Zaskakujący jest rezultat wskazań uzyskanych w kategorii „instytucje naukowo-badawcze, wyższe uczelnie” – aż 54 respondentów, czyli przedsiębiorców branży przetwórczej owoców i warzyw, wskazało, że

współpracuje z tego typu podmiotami, co oznacza, że współpraca z nimi ma miejsce 3 razy częściej niż z instytucjami otoczenia biznesu (18 wskazań) i 6 razy częściej niż z organizacjami pozarządowymi (9).

W ocenie **zasięgu terytorialnego współpracy** najwięcej relacji współpracy ma miejsce na obszarze o zasięgu lokalnym (76 wskazań w zakresie współpracy z dostawcami, 63 – z firmami z branży, po 51 z odbiorcami i grupami producenckimi). Dużo wskazań otrzymał również korytarz łódzko-warszawski, czyli główny zakres analizy (łącznie 153). Wystąpienie największego natężenia relacji w bezpośredniej bliskości miejsca zamieszkania respondentów jest naturalne i jednoznacznie stanowi o popularności korytarza. Duża liczba relacji biznesowych utrzymywana jest także na terenie kraju (218). Taki wynik może być spowodowany rozprzestrzenianiem się współpracy na cały kraj albo też na te obszary, które także specjalizują się w produkcji i przetwórstwie owocowo-warzywnym. Interesujący jest ponadto fakt, że aż 10% wszystkich wskazań stanowiły relacje o zasięgu międzynarodowym, co wydaje się być wynikiem stosunkowo wysokim. Można również zauważyć, że relacje z dostawcami dominują w przypadku zasięgu lokalnego i korytarza, natomiast współpraca

z dystrybutorami/odbiorcami w pozostałych kategoriach.

Najpopularniejszym **przedmiotem współpracy z partnerami**, zarówno całego bipola, jak i w poszczególnych województwach, jest wspólna sprzedaż produktów, wejście na nowe rynki (118 wskazań). Popularnymi celami kooperacji są też: wymiana wiedzy, doświadczeń, informacji, szkolenia (71), wspólny udział w konferencjach (46) i zlecenie ekspertyz i analiz (45). Natomiast najrzadziej wskazywaną odpowiedzią było wspólne użytkowanie parku maszynowego (23). Ciekawe jest natomiast, iż najpopularniejszą odpowiedzią okazała się „wspólna sprzedaż produktów”, a jedną z najmniej popularnych „wspólne zakupy czynników produkcji”. Przemawia to jednoznacznie za tym, że współpraca w branży owocowo-warzywniej na obszarze korytarza Łódź–Warszawa realizowana jest przede wszystkim na etapie końcowym – zbytu wytworzonych towarów, a nie na etapie wstępnym ich produkcji – zakupu czynników produkcji.

Oceny znaczenia współpracy z partnerami respondenci dokonywali w pięciostopniowej skali, gdzie 1 oznaczało bardzo małe, a 5 bardzo duże znaczenie danej współpracy. Najwięcej ocen pozytywnych, czyli największe znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego, ma współpraca z dystrybutorami/odbiorcami (96), a w następnej kolejności z dostawcami (66). Znow więc podstawowe relacje biznesowe – co nie zaskakuje – wysuwają się na prowadzenie pod względem liczby wskazań, a tym samym uzyskują również najwyższe wartości średniej oceny znaczenia danej relacji dla rozwoju przedsiębiorstwa. Najwięcej ocen najniższych uzyskała współpraca z firmami z branży.

Przy porównaniu odpowiedzi udzielonych w obu województwach można zauważyć, że w mazowieckim lepiej została oceniona współpraca z grupami producenckimi, holdingami, grupami kapitałowymi, dystrybutorami/odbiorcami i organizacjami pozarządowymi, w łódzkim zaś z klastrami, instytucjami otoczenia biznesu oraz instytucjami naukowo-badawczymi i uczelniami wyższymi.

Dominującą formą współpracy jest współpraca komercyjna, czyli oparta na umowach i zawierana dla korzyści finansowych – pojawia się w badanej społeczności niemal cztery razy częściej niż współpraca niekomercyjna, czyli wynikająca z prywatnych kontaktów dla korzyści innych niż finansowe. Prawie całkowicie skomercjalizowana okazała się współpraca

z dystrybutorami/odbiorcami (140) oraz z dostawcami (129). Natomiast najwyższej w kategorii współpracy niekomercyjnej oceniono instytucje naukowo-badawcze i uczelnie wyższe (39).

Zaskakujący jest natomiast wynik dotyczący współpracy z jednostkami samorządu terytorialnego. O ile, jak wspomniano powyżej, w całości badania dominuje współpraca komercyjna, o tyle w przypadku relacji z JST niemal wszyscy zadeklarowali, że współpraca ta ma charakter nieformalny.

W zakresie **częstotliwości współpracy** zdecydowanie przeważają relacje podejmowane systematycznie (11 razy częściej niż jednorazowe współdziałania). Najczęściej respondenci prowadzą je z grupami: dystrybutorów/odbiorców, dostawców oraz firm z branży, współpraca jednorazowa zaś odbywa się głównie z instytucjami naukowo-badawczymi i uczelniami wyższymi, firmami z branży oraz JST.

Najczęściej wskazywaną korzyścią, **którą przynosi realizowana współpraca dla przedsiębiorstw respondentów**, był wzrost przychodów przedsiębiorstwa – 116 osób przyznało, że realizowana współpraca przynosi im korzyści majątkowe. Drugą w kolejności najpopularniejszą odpowiedzią było umocnienie pozycji na rynku i/lub zdobycie nowych rynków (74 wskazania), trzecią zaś obniżenie kosztów prowadzonej działalności gospodarczej (57). Najmniej, bo zaledwie 28 osób, stwierdziło, że efektem realizowanej przez ich przedsiębiorstwo współpracy jest wzrost kwalifikacji i doświadczenia pracowników. Analiza rozkładu odpowiedzi niniejszego pytania prowadzi zatem do wniosku, że podejmowanie i utrzymywanie współpracy z partnerami służy przede wszystkim wspieraniu podstawowej działalności przedsiębiorstwa, w nielicznych przypadkach prowadzi do unowocześnienia stosowanych rozwiązań; niemniej jednak żadna z odpowiedzi nie pozostała bez wskazań, a zatem można domniemywać, że korzyści czerpane przez przedsiębiorców z wchodzenia w relacje kooperacji są bardzo zróżnicowane. Jest to swego rodzaju rekomendacja, jako że wniosek ten stanowi poświadczenie opłacalności współpracy, która przynosi tak szerokie spektrum korzyści, że może odpowiedzieć na zróżnicowane potrzeby.

Głównym **problemem przy realizacji współpracy** jest kwestia terminowej realizacji zobowiązań (89 osób), a w następnej kolejności (62) niewywiązywanie się z wcześniejszych umów i zobowiązań. Aż w 28 wskazaniach, co w przypadku tego pytania stanowi wynik relatywnie wysoki, uzyskano

Tabela 14. Dominująca zasada współpracy w województwach łódzkim i mazowieckim

Wyszczególnienie	Województwo łódzkie		Województwo mazowieckie		Razem	
	komercyjna	niekomercyjna	komercyjna	niekomercyjna	komercyjna	niekomercyjna
Firmy z branży	24	6	64	21	88	27
Dostawcy	41	0	88	6	129	6
Dystrybutorzy, odbiorcy	45	2	95	1	140	3
Instytucje naukowo-badawcze, wyższe uczelnie	14	9	1	30	15	39
Grupy producenckie, holdingi, grupy kapitałowe	16	2	72	8	88	10
Klastry	1	2	0	1	1	3
Organizacje pozarządowe (NGO)	1	3	0	5	1	8
Instytucje otoczenia biznesu	2	5	2	9	4	14
Jednostki samorządu terytorialnego	1	8	2	17	3	25

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.

Tabela 15. Dominująca częstotliwość współpracy w województwach łódzkim i mazowieckim

Wyszczególnienie	Województwo łódzkie		Województwo mazowieckie		Razem	
	jednorazowa	systematyczna	jednorazowa	systematyczna	jednorazowa	systematyczna
Firmy z branży	2	28	8	77	10	105
Dostawcy	1	40	4	90	5	130
Dystrybutorzy, odbiorcy	1	46	0	96	1	142
Instytucje naukowo-badawcze, wyższe uczelnie	3	20	14	17	17	37
Grupy producenckie, holdingi, grupy kapitałowe	0	18	2	78	2	96
Klastry	0	3	0	1	0	4
Organizacje pozarządowe (NGO)	0	4	2	3	2	7
Instytucje otoczenia biznesu	3	4	2	9	5	13
Jednostki samorządu terytorialnego	3	6	4	15	7	21
W sumie	13	169	36	386	49	555

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.

Tabela 16. Wpływ dotychczasowej współpracy na przedsiębiorstwo w województwach łódzkim i mazowieckim

Wyszczególnienie	Województwo łódzkie	Województwo mazowieckie	Razem
Wzrost dostępności do zewnętrznych funduszy finansowych	7	29	36
Wzrost przychodów przedsiębiorstwa	35	81	116
Umocnienie pozycji na rynku lub/i zdobycie nowych rynków	18	56	74
Usprawnienie organizacji pracy w przedsiębiorstwie	8	39	47
Obniżenie kosztów prowadzonej działalności gospodarczej	10	47	57
Zbudowanie silnej marki	9	47	56
Wzrost liczby działań promocyjnych	12	26	38
Wzrost zatrudnienia	7	27	34
Wzrost kwalifikacji i doświadczenia pracowników	10	18	28
Dostęp do nowoczesnych technologii	8	26	34
Wprowadzenie innowacji	6	26	32
Wzrost jakości produktów/usług	19	28	47
Brak korzyści	6	4	10

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.

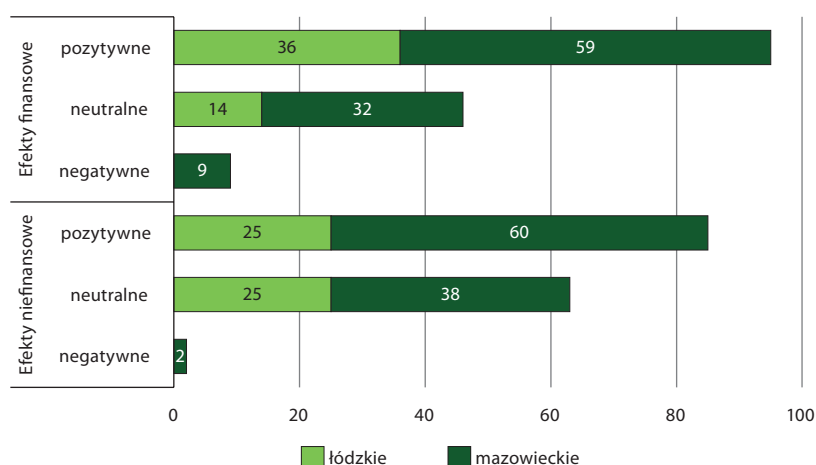
Tabela 17. Problemy wynikające ze współpracy

	województwo łódzkie	województwo mazowieckie	razem
Problem z prawem własności intelektualnej	0	0	0
Nieuczciwa konkurencja ze strony partnerów	8	20	28
Nieoczekiwany wzrost kosztów wspólnych projektów	0	18	18
Niewywiązanie się z wcześniejszych ustaleń i umów	17	45	62
Problemy związane z terminową realizacją zobowiązań	21	68	89
Problemy z zakresu zarządzania projektem (wspólnymi przedsięwzięciami)	0	15	15
Bariery w komunikowaniu pomiędzy sferą naukowo-badawczą a przedsiębiorcami	1	4	5
Bariery językowe i kulturowe	1	8	9
Niedostateczne efekty współpracy w stosunku do zakładanych	4	20	24
Brak problemów	21	13	34

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.

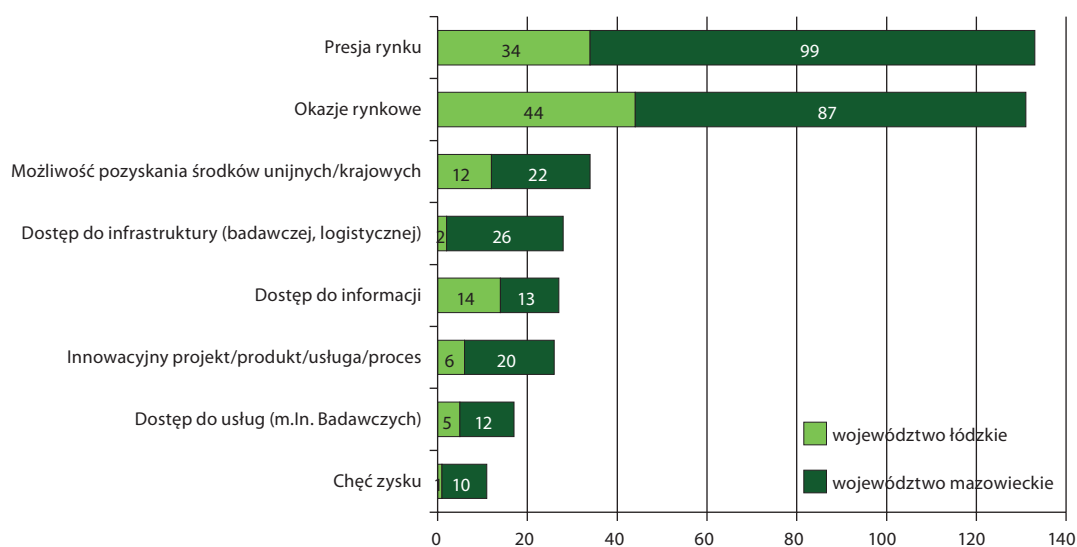
stwierdzenie „nieuczciwa konkurencja ze strony partnerów”. Jest to niepokojące, gdyż świadczy o niesprzyjającym klimacie do nawiązywania i utrzymywania współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami w branży owocowo-warzywniej. 34 osoby nie wskazały żadnego problemu odpowiadającego

ich doświadczeniom. Żadnych wskazań w obu województwach nie uzyskało też stwierdzenie „problemy z prawem własności intelektualnej”, a w łódzkim także „nieoczekiwany wzrost kosztów wspólnych projektów” oraz „problemy z zakresu zarządzania projektem”.



Wykres 15. Finansowe efekty współpracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.



Wykres 16. Motywy podjęcia współpracy z partnerami w podziale na województwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.

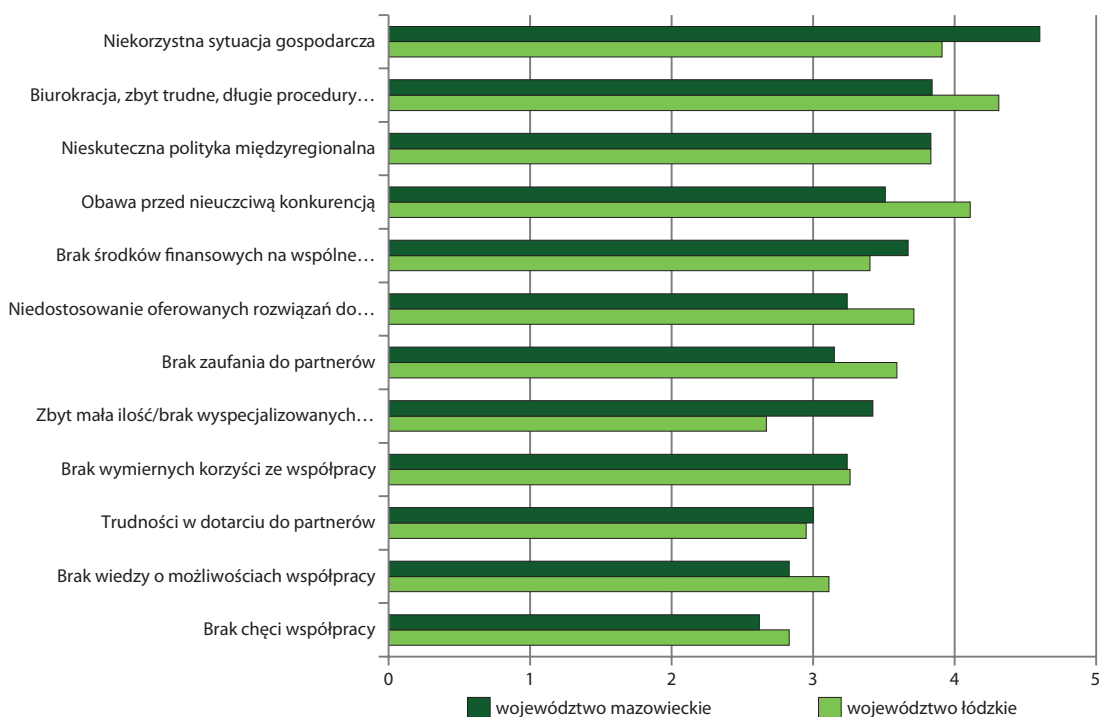
Globalnej oceny współpracy respondenci dokonowali, wartościując **efekty finansowe i niefinansowe dotychczasowych relacji biznesowych**. W odpowiedziach zdecydowanie przeważają pozytywne efekty zarówno finansowe (95 wskazań), jak i niefinansowe (85).

Głównymi **motywami podejmowania współpracy** dla badanych przedsiębiorców sektora owocowo-warzywnego okazały się okazje rynkowe (nowe rynki zbytu/wzrost udziału w rynku) oraz presja rynku (negocjacje z dostawcami/negocjacje z dystrybutorami/odbiorcami, problemy zbytu). Spośród odpowiedzi wykraczających poza kafeterię została stworzona

dotatkowa kategoria „chęć zysku”, którą wskazało aż 11 respondentów. Najmniej popularną odpowiedzią okazał się „dostęp do usług (m.in. badawczych)” (17 wskazań).

Sytuacja pomiędzy województwami nieznacznie się różni. W łódzkim najważniejszym motywem były „okazje rynkowe”, w mazowieckim zaś „presja rynku”. W województwie mazowieckim zdecydowanie częściej pojawiła się odpowiedź „dostęp do infrastruktury (badawczej, logistycznej)”.

Aż 23 respondentów uznało, że nie dostrzega żadnych **barier nawiązywania współpracy**



Wykres 17. Ocena barier współpracy w ujęciu regionalnym

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.

z partnerami w branży owocowo-warzywnej. Biorąc pod uwagę średnią ocenę barier, gdzie 1 oznaczało bardzo małe, a 5 bardzo duże znaczenie danej bariery dla nawiązywania współpracy w sektorze, najważniejszymi z nich okazały się: niekorzystna sytuacja gospodarcza (4,4), biurokracja, zbyt trudne, długie procedury związane z realizacją współpracy (4,01) oraz nieskuteczna polityka międzyregionalna (3,83). Najniższą średnią ocen otrzymały bariery: brak chęci współpracy (2,68), brak wiedzy o możliwościach współpracy (2,91) oraz trudności w dotarciu do partnerów (2,99).

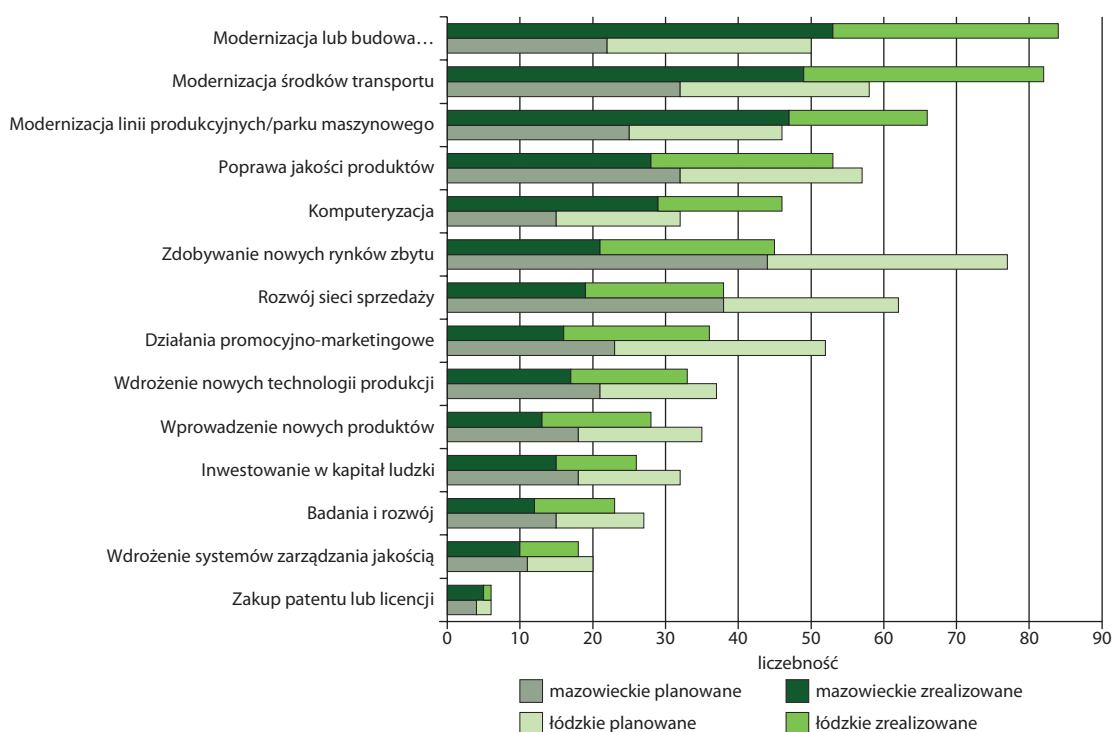
Potwierdza się zatem, że respondenci są skłonni do podejmowania współpracy, a najważniejszymi barierami są te tkwiące w otoczeniu prawnoinstytucjonalnym. Potwierdzają to również bariery dodane przez respondentów w kategorii „inne”, które również stanowią o barierach natury obiektywnej (były to kursy walutowe oraz niskie ceny skupu owoców).

Pod względem **planów współpracy** ponad połowa (53%) zaproszonych do badania przedsiębiorców sektora owocowo-warzywnego planuje rozszerzenie relacji współpracy swojej firmy z partnerami z obszaru Łódź–Warszawa. Można także zauważyć, że

respondenci, którzy obecnie chętnie współpracują z partnerami, znacznie częściej planują nawiązać współpracę z nowymi z obszaru Łódź–Warszawa, szczególnie jeśli dotychczasowa współpraca również dotyczyła korytarza. Wydaje się również, że firmy młodsze i zatrudniające mniej pracowników, czyli dopiero wchodzące na rynek, są bardziej skłonne do nawiązywania kontaktów biznesowych.

Jeśli chodzi o partnerów planowanej współpracy, to najczęściej wskazywani byli dystrybutorzy/odbiorcy (63 wskazań), dostawcy (33) oraz firmy z branży (25); najrzadziej natomiast klastry (2), organizacje pozarządowe (NGO) (3) oraz jednostki samorządu terytorialnego (3). Podobny rozkład odpowiedzi można zauważyć w poszczególnych województwach. W mazowieckim na 3. miejscu znalazła się współpraca z grupami producenckimi, holdingami, grupami kapitałowymi, a wśród najrzadszych odpowiedzi znalazły się także instytucje otoczenia biznesu.

Pod względem **inwestycji zrealizowanych i planowanych** 20 respondentów (3 z województwa łódzkiego i 17 z mazowieckiego) zadeklarowało brak jakichkolwiek inwestycji. Najwięcej zrealizowanych inwestycji zawierało się w kategoriach: modernizacja lub budowa obiektów/infrastruktury (84 wskazania),



Wykres 18. Zrealizowane i planowane inwestycje w podziale na województwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.

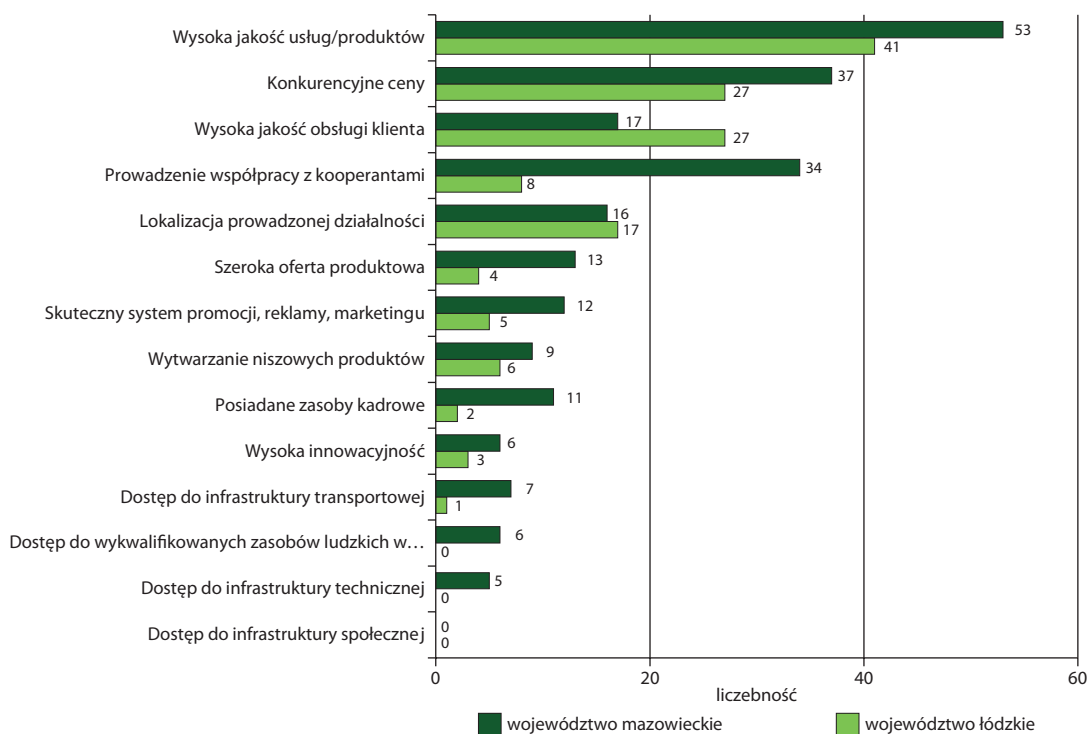
modernizacja środków transportu (82) oraz modernizacja linii produkcyjnych/parku maszynowego (66). Natomiast planowane inwestycje to głównie: zdobywanie nowych rynków zbytu (77), rozwój sieci sprzedaży (62) i modernizacja środków transportu (58). Najbardziej wybieraną inwestycją, zarówno wśród planowanych, jak i realizowanych, był zakup patentu lub licencji (po 6).

W podziale na województwa największa różnica widoczna jest w zakresie najważniejszej zrealizowanej inwestycji; w łódzkim było to zdobywanie nowych rynków zbytu, w mazowieckim zaś modernizacja lub budowa obiektów/infrastruktury. Jeśli chodzi o inwestycje planowane, to w obu regionach najważniejsze okazało się zdobywanie nowych rynków zbytu (odpowiednio 33 i 44 wskazania).

Za najistotniejszy **czynnik umożliwiający badanym przedsiębiorstwom branży owocowo-warzywniej skuteczne konkurowanie na rynku** respondenci uznali wysoką jakość produktów/usług (94 wskazania), a w następnej kolejności konkurencyjne ceny (64) oraz wysoką jakość obsługi klienta (44). Najmniej ważne okazały się: dostęp do infrastruktury społecznej (brak wskazań), dostęp do infrastruktury

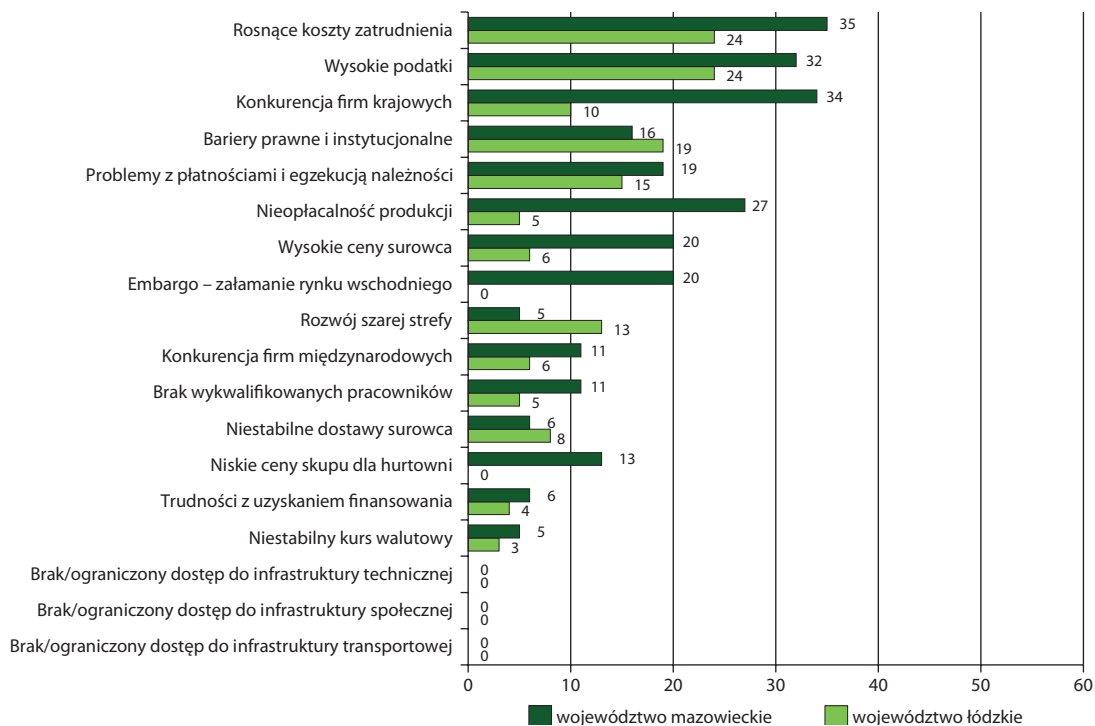
technicznej (5), dostęp do wykwalifikowanych zasobów ludzkich (6) oraz dostęp do infrastruktury transportowej (8). Podobnie rozkłada się sytuacja w podziale na województwa. W obu najważniejsze okazały się wysoka jakość usług/produktów (41 wskazań w łódzkim i 53 w mazowieckim) oraz konkurencyjne ceny (27 i 37).

Najważniejszym **czynnikiem utrudniającym działalność i rozwój przedsiębiorstwa** okazały się rosnące koszty zatrudnienia z 59 wskazaniami. Istotne były również wysokie podatki (56) oraz konkurencja firm krajowych (44). Żadnych wskazań nie otrzymały natomiast 3 odpowiedzi: brak/ograniczony dostęp do infrastruktury transportowej, społecznej i technicznej. Poza tym za czynniki utrudniające rozwój firmy respondenci nie uznali niestabilnego kursu walutowego (8), trudności z uzyskaniem finansowania (10) ani niskich cen skupu dla firm (13). Odpowiedzi spoza listy odpowiedzi: „embargo – załamanie rynku wschodniego” oraz „niskie ceny skupu dla hurtowni” pojawiły się tylko w województwie mazowieckim, co prawdopodobnie związane jest z wprowadzeniem sankcji gospodarczych w trakcie prowadzenia badania.



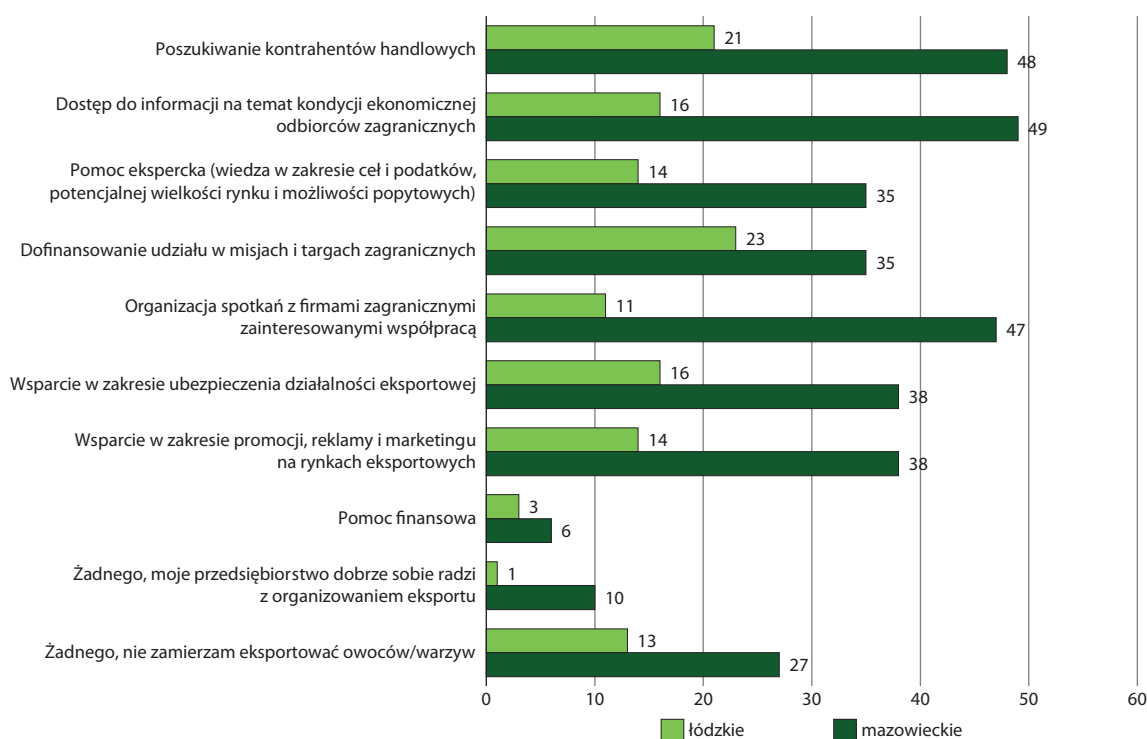
Wykres 19. Czynniki umożliwiające przedsiębiorstwu skuteczne konkurowanie na rynku w podziale na województwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.



Wykres 20. Czynniki utrudniające działalność i rozwój przedsiębiorstwa w podziale na województwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.



Wykres 21. Rodzaj oczekiwanego wsparcia od samorządów województw w zakresie eksportu owoców i warzyw

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania kwestionariuszowego.

W ocenie wsparcia udzielanego branży owocowo-warzywniej przez władze regionalne, rozumiane jako samorząd województwa dla nawiązywania lub/i rozwoju współpracy, ponad 60% respondentów uznało, że w ogóle nie otrzymuje takiego wsparcia (28 przedsiębiorców z regionu łódzkiego i 66 z mazowieckiego). Większość oceniła wsparcie jako małe bądź bardzo małe; średnia udzielonych odpowiedzi wyniosła 2,3. Jedynie 10 respondentów oceniło je pozytywnie.

Porównując otrzymane dane z wiekiem przedsiębiorstw można zauważyć, że im młodsza jest firma, tym słabiej oceniane jest wsparcie udzielane przez władze regionalne. Dostrzeżono ponadto związek między oceną wsparcia a skłonnością do inwestowania – najslabiej oceniają wsparcie udzielane przez władze regionalne ci respondenci, u których inwestowano najmniej bądź inwestycji się nie planuje.

Na pytanie „jakiego typu wsparcia oczekują od samorządów województw w zakresie eksportu owoców i warzyw?” aż 40 respondentów odpowiedziało „żadnego, nie zamierzam eksportować owoców/warzyw”. Najwięcej, bo 69 przedsiębiorców,

oczekuje pomocy w zakresie poszukiwania kontrahentów handlowych. Niewiele mniej wskazań (65) uzyskały stwierdzenia „pomoc w dostępie do informacji na temat kondycji ekonomicznej odbiorców zagranicznych”, a także po 58: „dofinansowanie udziału w misjach i targach zagranicznych” i „organizacja spotkań z firmami zagranicznymi zainteresowanymi współpracą”. Poza tym z odpowiedzi wykraczających poza listę odpowiedzi utworzona została kategoria „pomoc finansowa”, wskazana przez 9 respondentów.

W województwach rodzaj najbardziej oczekiwanego wsparcia rozkłada się trochę inaczej. W regionie łódzkim było to dofinansowanie udziału w misjach i targach zagranicznych (23 wskazania), w mazowieckim zaś stwierdzenie: „pomoc w dostępie do informacji na temat kondycji ekonomicznej odbiorców zagranicznych” (49).

Przy porównaniu potrzeby wsparcia danego przedsiębiorstwa z chęcią nawiązywania współpracy w korytarzu można zauważyć, że ponad połowa respondentów oczekujących wsparcia od samorządu pragnie nawiązywać współpracę z nowymi partnerami w biznesie.

Prezesi grup producentów owoców i warzyw o swojej działalności i współpracy

Wszystkie badane grupy producentów owoców i warzyw dysponują znakomitą bazą: chłodnie, przechowalnie, magazyny, powierzchnie i stanowiska ekspedycyjne, biura, transport. Lokale produkcyjne wyposażone są w najnowocześniejsze technologie. Prezesi z dumą opowiadali o swojej działalności, przy okazji demonstrując zrealizowane inwestycje. Liderami grup producenckich (założycielami) były zwykle osoby rzutkie, mobilne, które początkowo skupiały wokół siebie członków najbliższej rodziny i sąsiadów (rodziców, rodzeństwo lub dobrych znajomych, bo ważne było, jak podkreślali respondenci, wzajemne zaufanie). Jak twierdzili udzielający wywiadów, najpierw pod zastaw własnych gospodarstw otrzymywali od banków duże kredyty na inwestycje (tzw. udział własny); potem pojawiły się dotacje unijne otrzymywane za pośrednictwem Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, które pozwalały dokończyć kosztowne inwestycje i sprowadzić nowe technologie.

Oto wybrane wypowiedzi prezesów na temat **początków działalności**:

Dlaczego zdecydował się Pan na przystąpienie do grupy producenckiej? – Ja się nie zdecydowałem, ja ją założyłem. Uznałem, że okoliczności są sprzyjające i swojego potencjału nie mogę zmarnować. (IDIWŁ1)

Dla ułatwienia działania w gospodarstwie, ułatwienia sobie sprzedaży i zakupów podstawowych rzeczy. (...) Inicjatorami założenia grupy było dwóch gospodarzy z Nowego Kłopotczyna. Oni to zainicjowali, już wcześniej próbowali i udało się. To oni byli prekursorami w naszej firmie. (IDIWŁ2)

Ja grupę producencką stworzyłem. Byłem jej inicjatorem. Jest to specyficzna grupa, bo jest to grupa rodzinna (oprócz jednej osoby). W czasie, kiedy Urząd Marszałkowski Województwa Łódzkiego z Ośrodkiem Doradztwa Rolniczego z Bratoszewic prowadzili szkolenia, uczestniczyłem w jednym z nich i to szkolenie ukończyłem. Bardzo namawiano mnie na tym szkoleniu, że warto utworzyć grupę, bo dofinansowania itd. I rzeczywiście stwierdziłem, że jeśli to jest możliwe, żeby założyć grupy rodzinne. (...) Ja byłem sprężyną i pomysłodawcą. (IDIWŁ3)

Moja decyzja nie była na zasadzie przystąpienia do grupy producenckiej, tylko jej stworzenia. Czemu? Dlatego, że nie byłoby stać mojego gospodarstwa na stworzenie takiej bazy sortowniczej, jaka by spełniała odpowiednie wymagania jakościowe rynków, na które chcieliśmy wejść. Chcieliśmy wejść w programy dla grup producenckich i skorzystać z tych dotacji. (IDIWŁ4)

Firmę stworzyliśmy rodzinną. Najpierw mieliśmy w swoim gospodarstwie i tak jabłko eksportowe i tak się zajmowaliśmy tymi jabłkami, więc stwierdziliśmy, że tutaj nie mamy warunków, bo to było w naszym gospodarstwie, że nie było warunków, natomiast tutaj powstawały te nowe grupy, nowe hale no i oczywiście odbiorcy zaczęli wymagać, że jabłko ma być posortowane, musi być odpowiednio przygotowane, więc stąd ten pomysł, aby założyć tę grupę, żeby utrzymać tych odbiorców dalej. Na początku mieliśmy 5 członków, teraz jest 37. (IDIWM2)

Prowadziłem swoją działalność gospodarczą od lat w tym rejonie i kilku udziałowców zgłosiło się do mnie, że istnieje taka możliwość założenia grupy producenckiej. Na początku niezbyt mnie to interesowało, bo ja byłem sceptycznie do tego nastawiony. Po jakiejś tam namowie sadowników (...) przemyślałem to i no dobrze, jak próbujemy, to próbujemy. Zaczęliśmy tą działalność od małego obiektu na gospodarstwie, później wybudowaliśmy duży obiekt. (IDIWM3)

Te decyzje i następujące po nich działania – w przekonaniu prezesów – pozwoliły stworzyć najnowocześniejszy wyposażony sektor owocowo-warzywny w Europie. Potwierdzali to – jak mówili rozmówcy – ich liczni goście, kontrahenci z zagranicy. Także badacze zwiedzający obiekty firm byli pod wrażeniem stosowanych technologii i w wielu przypadkach architektonicznych rozwiązań, które są swoistymi świadectwami wizualnymi deklarowanego przez prezesów statusu, pewności siebie, władzy oraz strategii współdziałania.

We wszystkich grupach zaczynano działalność od niewielu udziałowców (od 5 do 14) – obecnie spółki liczą po kilkadziesiąt podmiotów (od 26 do 99), a są następni chętni do przystąpienia (pojedynczy sadownicy mają ogromne problemy ze zbytem produkcji za opłacalną cenę); niektóre spółki są otwarte na nowych członków, inne nie planują powiększania liczby

udziałowców. Główną przyczynę stanowi dbałość o jakość produkcji. Szanse na współudział mają tylko sadownicy respektujący standardy jakościowe owoców, określone przez zarządy grup producenckich, a wynikające z dyrektyw unijnych oraz oczekiwań odbiorców. Prawie wszystkie spółki mają udziałowców, a także dostawców z najbliższej okolicy – z terenu korytarza łódzko-warszawskiego. Tylko jednej z grup producentów, której prezes uczestniczył w badaniu, udziałowcy pochodzą z 6 województw (najdalej – z dolnośląskiego).

Wszyscy założyciele grup producenckich z nieukrywaną dumą wypowiadali się o swoich dotychczasowych dokonaniach. Ich obiekty mają imponujące gabaryty przestrzenne, a także designerską architekturę, co jest szczególnie uderzające w kontekście przestrzeni – ciągnących się kilometrami sadów i wiejskiej zabudowy.

Każdy z respondentów podkreślał **korzyści płynące z przynależności do grupy producenckiej** pod względem funkcjonowania firmy, jak i poszczególnych producentów-udziałowców. W pierwszym przypadku chodzi głównie o sprostanie aktualnym zamówieniom i wymaganiom dotyczącym standardów jakości produktów. Klienci poszukują dużych, powtarzalnych partii towarów odpowiedniej jakości (np. Rosjanie nabywają tylko jabłka czerwone – ta barwa ma pokrywać przynajmniej 80% owoców; do dystrybucji są dopuszczone owoce o kontrolowanej zawartości pestycydów; preferowane są tylko pewne gatunki jabłek). Owoce dłużej przechowywane w odpowiednich warunkach zyskują na wartości (ceny jesienią są niższe, a ostatniej jesieni, w związku z rosyjskim embargiem, wielu producentów nieposiadających odpowiednich chłodni było zmuszonych sprzedawać owoce poniżej kosztów produkcji, nawet po 10–50 gr/kg). Poważni kontrahenci (nie tylko zagraniczni, ale także duże sieci w Polsce) sukcesywnie odbierają duże partie odpowiednio przygotowanych owoców przez cały rok – wtedy biznes jest opłacalny. Żaden indywidualny sadownik nie byłby w stanie sprostać takim wymaganiom. W drugim przypadku rzecz sprowadza się do wyposażenia technicznego gospodarstw indywidualnych producentów-udziałowców, dostarczania środków chemicznych, organizowania szkoleń oraz zdjęcia z producentów czasochłonnych procedur – począwszy od poszukiwania potencjalnych klientów, po prowadzenie księgowości obciążonej coraz większymi wymaganiami biurokratycznymi. Poza tym indywidualny producent nie jest w stanie uzyskać od odbiorców

tak satysfakcjonującej ceny, jaką uzyskuje grupa. To przede wszystkim motywuje sadowników do zrzeszania się, co potwierdzają wypowiedzi rozmówców:

(...) W tej chwili ci, co kupują u nas towar, to szukają już nie drobnych, tylko dużych podmiotów. Sprawa handlu typu np. na Zjazdowej, że producent jedzie i tam sprzedaje, jest niestety bardzo czasochłonna. (...) Grupa ma twarde warunki do dofinansowania gospodarstw, przynajmniej od etapu zbiorów. Mogliśmy przeprowadzić w gospodarstwie członków grupy, zmechanizować zbiory i też unowocześnić chłodnie, które są do dyspozycji członków, nie tylko tu jako bazy, ale także ich członków. (IDIWŁ1)

Podstawową rzeczą to jest możliwość zbytu. W takich latach, kiedy jest ciężko, to nasi producenci mogą spać spokojnie i wiedzą, że swoje jabłka sprzedadzą. Nawet w tym roku, który jest stresujący i problematyczny. Razem środki produkcji kupujemy, dostarczamy jakieś doradztwo naszym rolnikom. Takie są korzyści. Dalej to samo. Możliwość zbytu i możliwość korzystania ze środków trwałych, które oferuje grupa. Grupa da skrzyniopalety, rolnicy zbierają do skrzyniopalet i owoce są układane w chłodni grupy, czyli pojedyncze gospodarstwo nie musi aż tak dużo inwestować w środki trwałe, bo jest obsługiwane przez grupę. Rolnik może się skoncentrować na produkcji. Żeby wyprodukować dobrą jakość, nie musi myśleć o sprzedaży. (IDIWM4)

Łatwiejszy rynek zbytu. Nie muszę się zastanawiać: czy ja to sprzedam, czy nie sprzedam. Produkuje i wiem, że to zostanie zagospodarowane przez firmę – to jest jedna rzecz. Następna, to rabaty w grupowych zakupach środków ochrony. Dalej, wymiana informacji, bo prowadzimy doradztwa dla rolników. Są to spore korzyści dla nas. (IDIWŁ2)

No mogliśmy uzyskać dotację, naszym członkom udostępniamy chłodnie, opakowania na owoce, które też kupiliśmy za dotacje unijne. Mamy sprzęt, który pozwala nam na zbiór owoców. Nowe maszyny i urządzenia, wózki paletowe każdy z członków dostał albo wynajmuje na okres zbiorów, wózki wiłowe. (IDIWŁ5)

Funkcjonowanie w grupie daje zatem większe poczucie bezpieczeństwa ekonomicznego i socjalnego,

komfort skupienia się na produkcji, w której rolnicy czują swoje kompetencje; do tego zwolnienie z biurokratycznych procedur, wobec których są bezradni; możliwość zagospodarowania całej masy towarowej, bez konieczności inwestowania jednostkowego w niezbędne obiekty i procedury; wreszcie poczucie własnej wartości i sukcesu ekonomicznego, które niweluje stres ryzyka inwestycyjnego. Wspólnota daje oparcie, mimo pewnych konfliktów.

Prezesi spółek podkreślali zarówno problemy dotyczące sfery prywatnej, jak i interakcji społecznych. Praktycznie cały czas poświęcają pracy, nie mając czasu wolnego. Czują się przytłoczeni narastającą biurokracją, kontrolami oraz ciągle zmieniającymi się przepisami. Mają świadomość ogromnego ryzyka, zważywszy na zastaw pod kredyty całego dorobku życia swoich rodzin. Natomiast udziałowcy, zdaniem prezesów, tracą w pewnym sensie swą autonomię i możliwość wolnego wyboru: muszą podporządkować się decyzjom dotyczącym np. sprzedaży, dostaw, które ustaliła spółka. Wymagana tu jest lojalność.

Oto kilka opinii na temat **niedogodności przynależności do grupy producenckiej**:

[Przynależność do grupy producenckiej może być uciążliwa] *ze względu na to, że nakłada się obowiązek sprzedaży całości produkcji albo prawie całości. To znaczy, że nie można na lewo kombinować. Na pewno jest taka definicja lojalności. Jak się podpisuję umowę, to się powinno być lojalnym. Jak się produkuje, założymy, 500 ton, to 500 ton czy te 480 sprzedaży. Są też ograniczenia finansowe. Bywają czasy na rynku, że można sprzedać drożej niż w grupie. Wtedy ta lojalność się sprawdza.* (IDIWŁ1)

Uciążliwa jest bardzo ze względów administracyjnych. Dlatego że wymogi agencji, która kontroluje i nadzoruje działalność, są tak wielkie i tak czasami bzdurne i wręcz nielogiczne, że trudno się tutaj wywiązać. Rolnictwo, tak jak każda dziedzina gospodarki, jeśli ma się rozwijać, musi ulegać zmianie. A oczywiście, już tutaj nie nadąza ustawodawca, który stworzył przepisy związane z grupami. A przecież wiadomo, że rolnik dzisiaj planuje sadzić porzeczki, ale jeżeli przez cztery lata np. porzeczka wymarza, to chce w tym miejscu posadzić roślinę, która nie będzie wymarzała. I takich przykładów można mnożyć. (...) Wiele tych grup bankrutuje, ARiMR nie wypłaca przez rok lub dwa

dofinansowań, które się należy grupie, i to wystarczy, żeby grupa padła. Jeżeli grupa nie ma zaplecza finansowego, banki nie chcą pomagać, bo widzą, że ARiMR nie wypłaca, to dlaczego oni mają pomagać grupie, która nie dostaje dofinansowań. (IDIWŁ3)

Za duże podatki. Jesteśmy przecież producentem rolnym, jednak nie jesteśmy traktowani jako producent rolny, tylko jako grupa, jako spółka (...). Dużo lepiej, gdyby te podatki były umorzone albo zmniejszone i jakoś jedna stawka [we wszystkich gminach] ustalona. To jest najgorsze, co może być, to jest ten podatek od nieruchomości. (IDIW2)

Oczywiście, zostajemy z dużymi kredytami, bo zbudowanie takich obiektów to są duże inwestycje, które często są kwestionowane, że nie są poprawne. Na pewno zostaniemy z dużymi kredytami, które trzeba będzie spłacać. (IDIW3)

Według opinii prezesów problematyczne dla części producentów mogą być standardy jakości owoców – wymagania dotyczące wyglądu, parametrów chemicznych i smaku są tak wyśrubowane, że nie wszyscy są w stanie temu sprostać. Ceny na rynku są płynne i dynamicznie się zmieniają. Część producentów nie widzi korzyści płynących z istnienia puli stałych odbiorców, gwarantujących odbiór każdej ilości towaru po wcześniej zakontraktowanej cenie. Poszukiwania na własną rękę intratnych kontraktów bądź sprzedaży poza grupą są synonimem braku lojalności i prowadzą do konfliktów. Konfliktogenne są także negocjacje dotyczące odbiorców, dostawców chemii i opakowań oraz podporządkowanie się decyzjom prezesów i zarządów grup.

Wszyscy prezesi podkreślali intensywność i coraz większy zasięg współpracy z innymi grupami producenckimi. Grupy się wspierają w swoich działaniach handlowych, wymieniają asortymentem owoców, kupują od siebie, gdy brakuje im konkretnego asortymentu owoców potrzebnych do zrealizowania zamówienia. Mają swoje firmy doradcze (np. Soska Consulting), partnerów biznesowych – sieci handlowe, firmy transportowe, producentów opakowań, zakłady przetwórcze. Interakcja z instytucjami naukowymi nie jest częsta; brak jest ofert ze strony podmiotów reprezentujących naukę. Na ogół dobrze oceniana jest współpraca z instytucjami samorządowymi, podobnie z wojewódzkimi ośrodkami doradztwa rolniczego. Zdecydowanie negatywnie ocenia się współpracę

– a raczej jej brak – z izbami rolniczymi obu województw. Oto przykładowe opinie na temat **charakteru i zakresu relacji współpracy** utrzymywanych przez grupy producenckie z różnymi partnerami:

Producentom staramy się dawać zawsze w miarę rozsądne ceny rynkowe, oczywiście poza jakimiś wyjątkami, kiedy jest jakaś katastrofa ogólna na rynku, wtedy wiadomo, że nie jesteśmy w stanie tych cen podnieść. Naszych odbiorców również staramy się zadowolić poprzez dobór odpowiedniego towaru, jakości, wysortowania, przygotowania do zamówień. (...) Również relacje towarzyskie są potrzebne. Wiadomo, że lepiej się pracuje z ludźmi, których się zna. (...) Rolnikom organizujemy szkolenia cięcia czy jakiś zabiegów – one są organizowane. (IDIWŁ3)

Normalne relacje handlowe. Jesteśmy firmą handlową jak każda inna, z tym, że bardziej znamy problemy producentów, ponieważ sami, sam również jestem producentem (mam gospodarstwo). (IDIWM1)

Współpracujemy między grupami, z lokalnymi władzami (na ile jest to możliwe) czy ODR-ami jak najbardziej utrzymujemy relacje (z izbami rolniczymi nie współpracujemy). Najczęściej jest to jakaś wymiana informacji. ODR-y prowadzą szkolenia, więc korzystamy z ich doradztwa. Z grupami współpracujemy typowo biznesowo, kupujemy towar między sobą. (IDIWŁ2)

Jeżeli chodzi o lokalne władze samorządowe, to nie mają żadnych powodów, aby pomagać, i skutecznie to realizują. Nie są zainteresowani, a właściwie muszą każdego traktować demokratycznie, bo grupa producencka to spółka prywatnych rolników i nie ma powodów, żeby inaczej traktować kogoś z tej grupy niż kogoś innego. Problemy są natury głównie administracyjnej, polegające na pozwoleniach na budowę itd., które można załatwić w ciągu kilku godzin, a ciągną się miesiącami. Urzędnicy pokazują, jak bardzo są „potrzebni”. WODR-y, izby – współpracy nie ma. Natomiast jest z innymi grupami producenckimi. Nawiązujemy współpracę z grupami, które produkują podobne produkty. Jesteśmy w bliskich kontaktach w sensie np. przyszłej kontraktacji. Grupy te są w złej sytuacji, ponieważ nie dostają dofinansowań terminowo. Brakuje im

finansów, więc ktoś, kto będzie z nimi współpracował i terminowo płacić... – to jest ważne. (...) Z innymi jakimiś urzędami czy jednostkami administracyjnymi nie współpracujemy, nie mamy powodów. Wydaje mi się, że grupy producenckie nie są przez urzędy lubiane. (IDIWŁ3)

Jeśli chodzi o funkcjonowanie grup producenckich, to żaden z prezesów nie zadeklarował samowystarczalności własnej spółki. Oczywiście mają oni swoją bazę w postaci wysoko wyspecjalizowanych, nowoczesnych obiektów (chłodnie, przechowalnie, sortownie itp.). Mają własny transport, ale używają go tylko w transakcjach krajowych i to na krótkich trasach. Na długich własny transport jest nieopłacalny, jest bowiem efektywny tylko w jedną stronę; powrót na pusto znacznie podraża koszty. Kontrakty zagraniczne obsługują zatem wynajęci przewoźnicy. Brak **samowystarczalności grup producentów owoców i warzyw** potwierdzają wypowiedzi:

Z mojego doświadczenia i z tego, co znam, firmy, z którymi współpracuję, każdy skupia się na tym, żeby mieć klienta, żeby zdobyć klienta i żeby go utrzymać. Natomiast samowystarczalność już chyba nie ma najmniejszego sensu, więc wynajmowanie środków transportu to jest powszechne, mało kto utrzymuje swoją flotę (są to najczęściej auta na potrzeby własne – dwie, trzy, cztery sztuki, żeby usprawnić działanie, w razie awarii, żeby mieć wsparcie). Co do chłodnictwa, to oczywiście jest to niezbędne w naszej branży i każdy próbuje się usamodzielnąć, żeby tej bazy przechowalniczej mieć jak najwięcej. (IDIWŁ2)

Prezesi są w większości pozytywnie nastawieni do idei **klastra gospodarczego**, ale podkreślają, że to kwestia przyszłości. Prawdopodobnie jednak w części przypadków pojęcie to nie jest wystarczająco rozpoznawane:

Powiązania będą wtedy, kiedy ekonomika tych grup będzie dobrze funkcjonowała. Dlatego że jedni będą chcieli sprzedawać, inni będą chcieli kupować i wszystko będzie się rozwijać, ale pod jednym warunkiem, że te grupy nie splajtują i będą miały zarówno towar, jak i pieniądze. (...) Natomiast jeśli chodzi o klastry... Klastry gospodarcze to rzecz jeszcze bardzo słabo zrozumiała dla przeciętnego człowieka. I myślę, że jest to kolejne narzędzie, które

ma wpłynąć na kontrolę tego, co się dzieje w terenie. Z jednej strony wyciągnięcie pieniędzy, bo klastry to pewnie pomysł unijny, który ma być stworzony, żeby nauka z praktyką mogły wspólnie funkcjonować. Ale prawda to będzie taka, że praktyka z nauką będzie funkcjonować tylko w tym przypadku, jeśli będzie taka potrzeba i będzie taki przepis, że np. żeby uzyskać pomoc i dofinansowanie w kwestii sadzenia jakiejś nowej odmiany rośliny, to trzeba będzie uzyskać badanie naukowe przeprowadzone przez prof. Akademii Rolniczej, plus trzeba będzie mieć jakieś cztery opinie ochrony środowiska itd. Czyli napędzanie biznesu i wydawanie pieniędzy dla urzędów i dla różnych instytucji, które w nadmiarze liczebnym zostały stworzone i teraz wyszukują sobie dla siebie pracy i chcą udowodnić swoją potrzebę istnienia. Jeżeli ktoś potrzebuje współpracy z naukowcami, to ją znajduje i nie potrzebuje do tego celu tworzyć klastra, bo jeżeli pojedzie się do np. Instytutu Sadownictwa, to są tam naukowcy, którzy bardzo chętnie pomogą. Natomiast te klastry mają być pewnie takim narzędziem, które będzie umożliwiało stworzenie tej współpracy, ale... pytam się znowu, jak to narzędzie będzie działało, czy tylko o to będzie chodziło, aby wyciągać pieniądze unijne? Jeśli tylko to, to lepiej to zaniechać. I w ogóle zlikwidować dofinansowania. Uważam, że dofinansowania, jeśli już, powinny być do produktu wytworzonego, do działań zrealizowanych, a nie do mrzonek i przyszłości. (...) Ktoś wydaje pieniądze i nie wiadomo, po co, dlaczego? Ktoś za biurkiem sobie coś wymyśla – to jest bzdura. Trzeba pójść w teren i zorientować się, na co skutecznie można wydać pieniądze albo raczej efektywnie. I co jest rzeczywiście potrzebne w danym terenie, a nie dostosowywanie potrzeb do przepisów. Naciąga się rzeczywistość. (IDIWŁ3)

Wszystkie grupy producenckie poszukują **odbiorców**, aczkolwiek jest to proces mający swoje ograniczenia – zgodnie z przepisami nie mogą skupować więcej niż 50% z rynku. Generalnie, badane spółki bezpośrednią współpracę realizują w obszarze korytarza łódzko-warszawskiego, z wyjątkiem dwóch grup, które rozszerzyły swój zasięg na inne województwa, także odległe. Natomiast kontakty handlowe dotyczą całej Europy, Afryki Północnej, Kanady, Azji. Oto dwa przykłady opinii na temat rynków:

Na razie nic nie organizowaliśmy z rynkiem zachodnim. Czechy odbierają od nas Idareta, bardzo się

w nim lubują, dlatego z Czechami współpracujemy. To był dopiero nasz taki pierwszy sezon i jeszcze z tym embargiem też za dużo jabłek w komorach nie mieliśmy, także to był pierwszy taki start. Zobaczymy, może w tym sezonie inaczej będzie. Już uderzymy także w szerszy krąg. (IDIWM2)

Zaczynaliśmy od Wschodu. No taka część. Od 2009 były tutaj w okolicy jakieś pierwsze kontakty wschodnie, więc później coraz więcej. (...) Ale ostatnie 2 lata coraz mniej handlowaliśmy z Rosją, już dywersyfikowaliśmy współpracę na Zachód. Przez pierwsze 2 lata wchodziły wschodnie rynki, ale my cały czas rozszerzaliśmy działalność i w tej chwili mamy odbiorców w całej Europie. (IDIWŁ4)

Prezesi mają nadzieję, że zdołają wejść na rynki azjatyckie, głównie chiński. Podejmują sami różne kontakty towarzysko-biznesowe. Jednak z uwagi na specyfikę kulturową i polityczną nie będzie to możliwe bez wsparcia polskiego rządu. Nie chodzi tylko o kwestie prawne (umowy o handlu) ani warunki stawiane importerom przez Chińczyków. Przez stronę chińską poważnie jest traktowany kontrahent, za którym (a konkretnie: z którym) stoi przedstawiciel ważnej instytucji państwa – wtedy dopiero można rozmawiać o kontraktach.

Jeśli chodzi o **ocenę stanu sektora owocowo-warzywnego**, to ogólnie można powiedzieć, że prezesi byli zadowoleni z działalności kierowanych przez siebie grup producenckich i ich efektów ekonomicznych w ostatnich 3 latach. Okres ten oceniali także pozytywnie, jeżeli chodzi o rozwój powiązań w całym sektorze owocowo-warzywnym, aczkolwiek nie można tutaj mówić o jednoznaczności opinii, a raczej o ambiwalencji odczuć. Oto wybrane opinie:

[Zakres współpracy w sektorze owocowo-warzywnym] zmniejszył się i to głównie z tego powodu, że przetwórcie na ogół nie miały pieniędzy na płacenie i nie kupowały, zbyt był bardzo ograniczony, bo wszędzie swoboda gospodarcza, czyli import ogromny, i jak zwykle w tej dziedzinie handlowcy tutaj rządzą. Handlowiec potrzebuje towaru, to zleca jakiejś jednej konkretnej firmie, ta firma produkuje, a wiadomo, liczba firm jest ograniczona. Myślę, że może tutaj grupy producenckie, które skupiają duże ilości towaru, będą miały duże pole do popisu, ale jeszcze raz mówię, jak nie splajtują wcześniej. (IDIWŁ3)

[Współpraca między spółkami producenckimi zwiększyła się]. *Bardzo. Bez grup producenckich Polacy byłiby na tym etapie jeszcze bardzo długo i nie przenieśliśmy się na rynek zachodni.* (IDIWM3)

Większość prezesów wyraża **obawy co do najbliższej przyszłości**, choć paradoksalnie stwierdzają, że produkcja i współpraca powinna się rozszerzyć. Obawy te wynikają głównie z przeszkód administracyjnych, które w ich przekonaniu narastają w ostatnim okresie lawinowo (nieustające kontrole różnych instytucji: agencji, urzędów skarbowych, urzędów samorządowych, komisji unijnych itp.). Jednak te ograniczenia organizacyjnoprawne (nagle zmieniające się przepisy, które każda instytucja interpretuje we własny sposób, kontrole pod restrykcjami zwracania środków, niechęć banków do udzielania kredytów, ubezpieczania transportów i negocjowania warunków) prowadzą do pesymistycznych stwierdzeń, które wypowiedzieli właściwie wszyscy prezesi, że gdyby przyszło zacząć im tę działalność w chwili obecnej, nigdy by się tego nie podjęli.

To się bardzo ładnie mówi w mediach ustami rzeczników, ale kiedy przychodzi rzeczywistość i realia, to się to kończy. Powinno się wspierać takich ludzi, którzy tworzą tak jak my, nie jest ich dużo. Nieskromnie mówiąc, ja prowadzę też inne biznesy. Patrzę na to z innej perspektywy. To, co się dzieje, jest bardzo złe, szkodliwe i do niczego nie prowadzi. Wiele grup będzie miało poważne problemy i uważam, że skończy się bankructwem. (IDIWM3)

Mam taką nadzieję, że zacznie się to wszystko rozwijać, że ta współpraca będzie coraz lepsza, ponieważ jest to szansa zarówno dla przetwórców, jak i producentów. Tak, jak już mówiłem na początku, indywidualna osoba nie jest w stanie sprzedać dobrze kilku ton swoich produktów, bo nie ma na to warunków, nie ma kontaktów. Natomiast, jeżeli skupimy ileś tam set ton danego produktu, jesteśmy na tyle liczącą się organizacją i ta masa towarowa ma taką wartość, że budzi to zainteresowanie przetwórców, ale w tym wszystkim musi też być spędzone jedno zadanie, że ci przetwórcy muszą mieć czym zapłacić. (IDIWŁ3)

Widoczne jest stanowisko prezesów wobec kontekstu zewnętrznego ich działalności. Są gotowi

podejmować i kontynuować nawet ryzykowne przedsięwzięcia, ale podkreślają, iż na pewne okoliczności nie mają żadnego wpływu. Stąd brak możliwości długoterminowego planowania, a z tego powodu opinie bywają radykalne i pesymistyczne:

Jest teraz mniejsze dofinansowanie dla grup. Jeżeli teraz tworzy się np. jakąś grupę z tych producentów, którzy zostali niezrzeszeni, no to nie mają już takich gospodarstw, żeby to wszystko pociągnąć, żeby stworzyć ten cały plan. 50% dofinansowania, myślę, że trzeba mieć bardzo duży kapitał. Banki już nie chcą dawać kredytów grupom, nie chcą. (IDIWM2)

Jeżeli chodzi o czynniki utrudniające, to w tej chwili, w myśl nowych przepisów ta opłacalność jest bardzo niewielka, dofinansowania bardzo trudne, banki nie chcą dawać kredytów. Chyba nowe grupy już nie powstają, bo nie ma finansowania. (...) Także myślę, że (...) dalsze rozwijanie się grup będzie bardzo trudne. (IDIWŁ3)

Bardzo istotną kwestią, którą podejmowali niektórzy rozmówcy jest bariera natury mentalnej, która według badaczy wynika ze swoistości historyczno-kulturowej. Ludzie nie mają do siebie zaufania, obawiają się otwartości, brak w nich lojalności oraz solidarności:

Myślę, że mentalne najbardziej są przeszkodą [utrudniającą współpracę i możliwość zawiązania się grupy producenckiej] i przepisy. (...) Mentalne też się wiąże z urzędnikami. Są tacy, którzy chcą pomagać, ale są też tacy, którzy nie. Więc to się wiąże z podejściem (IDIWM5)

Myślę, że trochę nieufność względem siebie, ale z czasem to ulegnie zmianie. Już to widzę. Współpraca to wygoda, ułatwia życie rolnikowi i grupie. Problemem jest cena, ale na to nie mamy wpływu (ani ja, ani producent). Są sytuacje, jak embargo w tym roku, gdzie panika wszystkich spowodowała katastroficzne skutki, bo owoce były sprzedawane za grosze. To był globalny problem. (IDIWŁ2)

Kondycja sektora owocowo-warzywnego na obszarze korytarza łódzko-warszawskiego oceniana była przez prezesów dotychczas raczej pozytywnie. Są jednak pełni obaw przed tym, co się dzieje obecnie

(była o tym mowa wyżej). Te firmy, które były nastawione głównie na eksport do Rosji, po wprowadzeniu embarga odczuły to boleśnie. Prezesi podkreślali, że rynek rosyjski trochę rozleniwił inwencję producentów (mniejsze wymagania jakościowe, praktycznie cały towar kupowany i mimo zdarzających się kłopotów z zapłatą producenci byli ze współpracy ogólnie zadowoleni). Większość firm jednak zawczasu myślała o dywersyfikacji rynków i większość znalazła satysfakcjonujących ekonomicznie klientów w Europie i poza nią. Co do opinii o kondycji sektora z perspektywy dzisiejszej, można się odwołać np. do takich wypowiedzi:

Jest dużo trudniej sprzedać owoce w tym roku. (...) Teraz poprawiła się cena ze względu na mniejszą podaż. Dużo sadowników sprzedało już owoce albo na banki żywności oddało, były też programy utylizacji tych owoców. Część zdecydowała się na zniszczenie owoców pod drzewem. Były też takie programy. Na pewno sektor odczuje to. Będzie za to mniej inwestycji, ze względu na słabą cenę. Każdy wyczekuje. Bo to kluczowy rynek dla naszej branży. 70–80% produkcji szło na wschód. (IDIWŁ5)

Zmieniła się. Oczywiście in minus, czyli wiele firm, których główny portfel sprzedaży był do Rosji, mają poważne problemy. Nie wierzę w zastąpienie przez tzw. rynki trzecie rynku rosyjskiego. Wiele firm będzie miało poważne problemy w związku z tym, że była nastawiona tylko na eksport do Rosji. Rynek rosyjski był dla nas łatwiejszy. Były mniejsze wymagania: jakościowe, odmianowe niż kraje zachodnie, arabskie czy azjatyckie. (...) Branża poradziła sobie w tym roku w związku z interwencją Unii. Jeżeli by tej interwencji nie było, byłyby dużo większe problemy z zagospodarowaniem owoców. (IDIWM4)

Moim zdaniem, wiele gospodarstw stoi co najmniej jedną nogą na skraju bankructwa. Ceny są bardzo, bardzo małe. Nawet teraz, w jakimś tam zakupie ceny są 1–1,2 zł, to jak policzymy koszty przechowywania, nawet jak część towaru oddamy za darmo, to i tak jest śmieszne. Szukamy wciąż nowe kierunki sprzedaży. Nadzieja umiera ostatnia. Staramy się nie utonąć. (IDIWM1)

Jeśli chodzi o **innowacyjność wprowadzaną do grup producenckich**, to w zasadzie wszyscy prezesi

podkreślają, że ich sektor jest branżą jak najbardziej korzystającą z innowacji. Wszyscy starają się wprowadzać najnowsze technologie, maszyny i rozwiązania. Twierdzą, że wyprzedzają w tym zakresie firmy zachodnie. Swoje zadowolenie z tego faktu opierają, jak stwierdzali, na opiniach i reakcjach gości zagranicznych, którzy – czy to służbowo (członkowie komisji unijnych), czy to biznesowo (kontrahenci) – bawili w ich firmie. Sami prezesi bywali też za granicą, mogli zaobserwować tamtejsze rozwiązania.

Ja już nie jestem w stanie wymyśleć nic innowacyjnego w zakresie pakowania i sortowania owoców i warzyw, bo jest to najnowocześniejsza firma w Europie. No i to jest coś, co sprawia nam ogromną satysfakcję. Nikt nie ma aż tak dużego kompleksu i wszyscy mówią, że nigdzie nie widzieli tak wysokiego poziomu w Europie. No i to jest dla mnie ta satysfakcja, że przecież to ja u nich byłem uczniem, a teraz i ja mogę ich czegoś nauczyć. (IDIWŁ1)

Kiedyś byliśmy postrzegani jako kraj, który potrafi wyprodukować, a nie potrafi sprzedać. Dzięki grupom producenckim już umiemy to ładnie zapakować, sprzedać, spełniać wszystkie standardy europejskie. Mamy najnowsze technologie i jesteśmy, jeśli chodzi o przechowalność, o produkcję, jesteśmy wysoko wyspecjalizowani. (IDIWM3)

Nasz sektor jest branżą korzystającą z innowacji. Nauka się rozwija, technologie również, a sadownictwo korzysta z tych technologii. Co jest tylko możliwe... Ale część jest nastawiona tylko na egzystencję, nie podejmują wyzwań. Są producenci, którzy uzyskują plon 20 ton z hektara, a inni uzyskują do 100 ton i więcej. Ze współnikami wprowadziliśmy zintegrowaną produkcję owoców – to jest innowacyjność. Korzystamy z doradztwa firm zewnętrznych. (IDIWM1)

Grupy wyposażyły się w dobrej jakości linie, które mają nowe systemy, np. badania jabłka w środku za pomocą skanera, nie trzeba tego jabłka kroić. W chłodnictwie powstały kontrolowane atmosfery, szokowe schładzanie. Coraz więcej nowinek trafiało i trafia i są wykorzystywane. (IDIWŁ2)

Natomiast, jeśli chodzi o **wspólną markę polskich owoców i warzyw**, to prezesi są zgodni, że należałoby podjąć wszelkie działania, aby zrealizować tę ideę.

Powołują się przy tym na swoje doświadczenia z kontaktów biznesowych oraz udziału w różnych targach i organizowanych w lokalnym otoczeniu festiwalach produktów żywnościowych. Z zazdrością opowiadają o markach pod patronatem agent rządowych innych krajów, nie tylko zachodnioeuropejskich, ale np. Argentyny czy Chile, gdzie pod szyldem państwowym skupieni są wszyscy producenci z danego kraju. Polscy producenci, ich zdaniem, są rozproszeni, a więc niewidoczni; sami także muszą się starać o miejsca wystawowe.

Odnosnie do wspólnej marki i jej tworzenia mają świadomość czasochłonności tego procesu, ponieważ wymaga on perfekcyjnych działań ze strony producentów, którzy są gotowi poddać się kontrolom jakości, aby uzyskać certyfikaty swoich produktów. Na razie znak chronionego oznaczenia geograficznego w UE mają tylko jabłka grójeckie i łąckie (IDIWŁ1). Kolejną kwestią jest odpowiednia reklama i promocja polskich produktów z tego sektora w kontekście rynku wewnętrznego, ale przede wszystkim wobec odbiorców zagranicznych. To wszystko generuje duże koszty, których producenci nie są w stanie pokrywać samodzielnie. Dlatego też niektórzy łączą się w konSORCJA, tworząc na razie marki o zasięgu lokalnym. Inną opcją jest produkcja unikatowa – gatunków tradycyjnych, do której się wraca, stanowi ona bowiem o tożsamości i odmienności regionalnej (opinia w IDIWM5). Osoby zaproszone do udziału w badaniu na temat wspólnej marki mówią:

Myszę, że proponowałbym markę polską, żeby wreszcie to polskie jabłko było markowe. W tej chwili to jest zazwyczaj jabłko nie to topowe, nie z najwyższej półki, tylko troszeczkę niższe. A jabłko polskie ma szanse zaistnieć na szczycie, bo widać, że jest możliwość przygotowania dobrego towaru. (...) Wiemy, jak to zrobić, wiemy, jak się do tego zabrać, korzystamy z pomocy i myślę, że w niedługim czasie zaistnieje. Natomiast regionalna marka będzie dodatkowym atutem tego. Jedna i druga będą musiały ze sobą korelować, będą ze sobą powiązane. (IDIWŁ2)

Dobrze by było, jakby to był jeden znak i wtedy teoretycznie powinniśmy mówić jednym głosem. I nie powinniśmy wówczas mieć polsko-polskiej konkurencji. Uważam, że to bardzo dobry pomysł. Marka polska i marka regionalna się nie wykluczają. Jednak ważniejszy byłby znak polskiej marki. (IDIWM1)

W jednym roku się nie da tego zrobić, ale już powoli to robimy! Sadownictwo to nie jest cykl jednoroczny. To jest proces długoterminowy. Wieloletni. Na dodatek trzeba mieć tradycję i serce, żeby to robić. Sam wiem, bo sam jestem producentem. To jest bardzo droga inwestycja. (IDIWM3)

W tego typu działaniach, tak jak widać na targach na całym świecie, wszystkie kraje korzystają ze wsparcia rządowego (ponadbranżowego). We wszystkich krajach tak jest, że potrafią wystawić całe pawilony, np. niemieckie, hiszpańskie itd. i zaprosić tam swoich producentów z kraju, żeby stworzyć piękny obraz gospodarczego rozkwitu tego kraju, możliwości i potencjału. Podczas gdy u nas, najlepsze targi... dziesięciu polskich producentów, którzy zapłacili krocie za wystawienie się na tych targach, są porozrzucani po kątach, w właściwie ich w ogóle nie widać i trudno znaleźć. (...) Państwo jest właśnie po to, żeby przeznaczać fundusze na te cele. W Polsce nie ma wspierania polskiej gospodarki. (IDIWŁ3)

Jeśli chodzi o **postulaty osób kierujących grupami producenckimi**, dobrze oddaje je wypowiedź jednego z prezesów: „Nie przeszkadza i wywiązywać się ze zobowiązań, które są ujęte w ustawach! Tylko tyle” (IDIWŁ3). Rolnicy sektora owocowo-warzywnego mają świadomość swojej skomplikowanej sytuacji. Ubolewają przy tym, że możliwość interakcji z instytucjami, od których zależy ich los, jest bardzo ograniczona. Nie są partnerami w dialogu, a obiektami, którymi się zarządza z zewnątrz na zasadzie: dyrektywa–wykonanie, a kolejne posunięcia o charakterze prawnouzędowym nie respektują dynamiki przekształceń rzeczywistości. Oto przykłady wypowiedzi:

Bardzo by nam się przydało, żeby nam tego kagańca prawnoprzepisowego popuścili. Jesteśmy grupą producentów rolnych i jako grupa wychodzimy do naszych wspólników, ponosimy jakieś koszty, żeby tym wspólnikom było lepiej. I byłbym za tym, żebyśmy byli traktowani jak większe gospodarstwo rolne. I tak, jak jest jedno gospodarstwo rolne i jest kilku pracowników sezonowych, tak nasza grupa jest gospodarstwem i ma wspólników (pracowników). (...) Z jednej strony jesteśmy traktowani jak gospodarstwo, a z drugiej strony jak firma handlowa. Taki mamy kraj, w którym definicji rolnika jest tyle, ile mamy instytucji (inną ma KRUS, ZUS itd.).

Pomogłoby nam, żeby ktoś słuchał głosu Krajowego Związku Grup Producentów Owoców i Warzyw, którego grupa jesteśmy członkiem. Ona jest wyrazicielem tego, co nas cieszy, i tego, co nas boli. Nas nie tylko boli, ale i cieszy, bo dostaliśmy ogromną szansę na stworzenie podmiotu, który zagospodarowuje część owoców. Dzięki grupom producenckim bardzo zwiększyła się możliwość eksportu poza granice naszego kraju owoców, które produkujemy. (IDIWM1)

Oczekujemy (...) pewnej spójności legislacyjnej. Bo np. wycofanie z rynku owoców. Najpierw w mediach jest ogłaszane, że rolnicy, którzy korzystają z pomocy de minimis na hektar produkcji jabłoni, nie mogą później wycofywać z rynku tych owoców. Później się okazuje, że to nieprawda. Brak jest spójnych, zrozumiałych przepisów, jeżeli chodzi o otoczenie rolnictwa. Jeżeli chodzi o przepisy księgowo, VAT-owskie – one też się bardzo szybko zmieniają. To jest utrudnienie dla grup, co przez grupy dotyka także rolników. (...) Czego innego wymagają przepisy unijne, a czego innego przepisy podatkowe. Tu są pewne zgrzyty. Według przepisów unijnych grupa musi pomagać swoim członkom kupować środki produkcji, np. nawozy i chemię. Ale według polskich przepisów nie może tego robić, ponieważ nie ma koncesji na sprzedaż chemikaliów. Z jednej strony wymaga się czegoś, co kłóci się z polskimi przepisami. Nie jest to weryfikowane. (IDIWM4)

Obserwuję na szczeblu ministerialnym pole do popisu, żeby próbowali nawiązać współpracę handlową z Chinami. Najbardziej by mogło pomóc Ministerstwo Rolnictwa. Urząd Marszałkowski – on opiniuje i zatwierdza plany. Oni dużo pomogli i nie utrudniają. Urzędnicy z Agencji Restrukturyzacji są bardziej drobiazgowi, szczegółowi, piętnaście razy posprawdzają, pokontrolują. (...). Największe oczekiwania to na szczeblu krajowym, by móc tych owoców więcej sprzedawać za granicę. Bo produkcja jest coraz większa i będzie rosła i potrzebujemy nowych rynków zbytu. Nie można tego załatwić firmie, bo są bariery – cła są, nie ma umów międzyrządowych, między firmami na eksportowanie czy import i jest to niemożliwe. Były wyjazdy do Chin, rozmowy z firmami, ale przez te urzędnicze sprawy nie można ich finalizować. Muszą być umowy rządowe na wyższym szczeblu. Na razie się chyba nic z tym nie dzieje. Obietnice ze strony

ministerstwa były, ale na razie nic nie doszło do skutku. (IDIWL5)

Zdaniem wszystkich prezesów bez usunięcia barier administracyjno-prawnych, o których była mowa, bez ustabilizowania przepisów, bez włączenia się państwa polskiego, zwłaszcza w kontakty z Chinami, jeden z najlepszych sektorów w polskiej gospodarstwie może się w najbliższym czasie załamać. Niezbędna jest ponadto szeroka akcja promocyjna naszego produktu narodowego, jakim jest jabłko – prowadzona ponad pojedynczymi grupami producenckimi, być może przy udziale agent państwowych. W ciągu kilku lat powstała niezwykle dynamiczna subklasa społeczna – ludzie bez kompleksów, znających swój zawód, niezwykle kompetentnych, o bardzo szerokich horyzontach i predyspozycjach bycia liderami w społecznościach lokalnych. Co ciekawe, wywodzą się oni z tradycyjnych społeczności wiejskich, których wartości respektują i promują. Są jednocześnie wykształceni i otwarci na świat. To ich działania spowodowały, że infrastruktura sektora owocowo-warzywnego stała się najbardziej innowacyjnym i ekonomicznie korzystnym przedsięwzięciem. Wszyscy podkreślali, że nie tyle są konkurencyjni dla świata zachodniego (bo są), ale przekroczyli granicę możliwości, które ten świat ukonstytuował. Tak więc oczekują dowartościowania swojej działalności, konsultowania z nimi decyzji zapadających w innych gremiach, docenienia tego, że w ich lokalnym świecie nie występuje przypadek bezrobocia (są dobrymi pracodawcami).

Podsumowanie

Analiza wyników przeprowadzonych badań wskazuje na istotny potencjał oraz koncentrację i specjalizację produkcji owoców i warzyw w korytarzu łódzko-warszawskim. Pomimo nie najkorzystniejszych warunków naturalnych tego obszaru Polski produkcja owoców i warzyw ma tu swoje wieloletnie tradycje i osiąga najlepsze wyniki w kraju. Owoce, a w największym stopniu jabłka, są wartościowym produktem eksportowym. Bezpośrednie sąsiedztwo Łodzi i Warszawy zapewnia duży rynek zbytu, jednak najbardziej atrakcyjna jest sprzedaż za granicę.

Funkcjonują dobrze zorganizowane grupy producenckie, które powstają z inicjatywy bardziej przedsiębiorczych rolników. Skupiają one mniejsze

gospodarstwa, niwelując negatywne skutki rozdrobnionej struktury obszarowej producentów owoców i warzyw i umożliwiając rolnikom zmniejszenie kosztów funkcjonowania. Współdziałanie w grupach producenckich pozwoliło wielu takim organizacjom uzyskać dofinansowanie działalności ze środków unijnych, zautomatyzować procesy sortowania i pakowania oraz zwiększyć konkurencyjność producentów. Wywiady z prezesami grup producenckich pokazały, że dzięki współdziałaniu wiele z nich stało się nowoczesnymi przedsiębiorstwami, stosującymi najnowocześniejsze w Europie rozwiązania.

Sektor owocowo-warzywny jest zdaniem prezesów grup producenckich jednym z najbardziej innowacyjnych sektorów polskiej gospodarki. Wyposażenie obiektów spółek, technologie dotyczące przechowywania owoców, jak i nowinki dla producentów w postaci nowych środków chemicznych oraz metod oprysków i zbiorów owoców dają przedstawicielom sektora poczucie bycia wysoce konkurencyjnym w stosunku do krajów zachodnich.

Obszar bipola Łódź–Warszawa dysponuje znaczącym potencjałem naukowo-badawczym z dziedziny rolnictwa i przemysłu spożywczego. Bogata oferta targowa i wystawiennicza oraz dobrze rozwinięte rynki hurtowe dopełniają otoczenie instytucjonalne producentów i przetwórców. Wykorzystanie wsparcia nauki nie jest jednak powszechne, częściej dotyczy przetwórców niż rolników.

Pod względem zasięgu współpracy dominuje jej lokalny (powiatowy) charakter. Dzięki rozbudowanemu otoczeniu odbiorców, przetwórców, punktów zbytu itp. producenci są względnie samowystarczalni w otoczeniu lokalnym. Przetwórcy bazują w dużej mierze na endogenicznej bazie surowcowej, pochodzącej z towarowej produkcji rolniczej. Jednocześnie wysoka produktywność rolników nie pozwala ograniczyć współpracy w zakresie dystrybucji produkowanych owoców i warzyw tylko do najbliższego otoczenia, dlatego też tak ważna jest podkreślana przez prezesów grup producenckim współpraca z odbiorcami zagranicznymi. Pozytywnym zjawiskiem jest dywersyfikacja sprzedaży do różnych części Europy i poza nią, która ma na celu uniknięcie negatywnych skutków ograniczeń w handlu zagranicznym, takich jak embargo nałożone na polską żywność przez Federację Rosyjską w drugim półroczu 2014 r.

Kondycja sektora owocowo-warzywnego po wprowadzeniu embargo na rynki wschodnie jest jednak oceniana dwojako. Prezesi grup producenckich,

którzy od początku mieli wizję dywersyfikacji rynków odbiorców, byli wręcz zadowoleni z całości zjawiska, uważając, że embargo wyartykułowane przez prezydenta Rosji stanowiło najlepszą reklamę dla polskiego jabłka. Nigdy wcześniej nie mieli tak dużej liczby propozycji i odwiedzin ze strony kontrahentów zachodnich, północnoafrykańskich ani amerykańskich. Natomiast spółki, które prowadziły interesy celowane w rynek wschodni – przede wszystkim rosyjski, miały i w dalszym ciągu mają duże problemy natury ekonomicznej.

Dobrze rozwinięta współpraca producentów owoców i warzyw w ramach grup i organizacji producenckich umożliwia skuteczniejszą walkę konkurencyjną na coraz bardziej wymagającym otwartym rynku produktów rolnych i przetworów rolno-spożywczych. Bardzo dobre wykorzystanie mechanizmów wsparcia UE w ramach wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw uczyniło tę branżę wysoce konkurencyjną na arenie międzynarodowej. Problemem jest jednak nadmierna biurokratyzacja i nieelastyczne rozwiązania prawno-administracyjne. Paradoksalnie zagrożeniem dla ich działania mogą być instytucje, które powinny wspierać producentów, zamiast nakładać na nich kolejne bariery – jak wspomina w wywiadach ARiMR.

Stan rozwoju sieciowych powiązań gospodarczych w sektorze produkcji oraz przetwórstwa owoców i warzyw można ocenić pozytywnie, przy czym należy podkreślić, że ta sytuacja jest niestabilna i wrażliwa na zjawiska zachodzące w otoczeniu. Każde zaostrenie przepisów lub działanie nieuwzględniające specyfiki tej branży ze strony instytucji wspierających, samorządowych i administracji państwowej może skutkować ze strony producentów nieodwracalnymi decyzjami dotyczącymi podejmowania ryzyka i ekspansji rynkowej.

Obszar sadownictwa i warzywnictwa na styku województw jest spójny i ciągły, powiązania funkcjonalne w tym zakresie wydają się naturalne, kulturowo i ekonomicznie uzasadnione. Wspólne zwarte terytorium i dotychczasowe doświadczenia współpracy gospodarczej zdają się to potwierdzać. Warunki gospodarowania (ziemia, potencjał ludzki) są w obu województwach podobne. Granica administracyjna województw nie stanowi bariery współdziałania dla podmiotów z branży. Największą przeszkodą w ich dalszym rozwoju mogą być zmiany prawno-administracyjne i brak wsparcia dla branży ze strony władz lokalnych i instytucji publicznych.

Warto jednak zwrócić uwagę, że zarówno rolnicy, jak i przedsiębiorcy współpracują najczęściej w ramach podstawowego łańcucha relacji rynkowych (czyli z dostawcami czynników produkcji oraz z odbiorcami swojej działalności, czyli klientami). Te relacje też cenią sobie najbardziej i oceniają jako najważniejsze dla prowadzonej przez nich działalności; partnerzy współpracujący z respondentami – zarówno rolnikami, jak i przetwórcami, pochodzą głównie z najbliższej okolicy miejsca zamieszkania i prowadzenia działalności.

Współpraca między producentami i przetwórcami jest wciąż ograniczona. Respondenci częściej i chętniej współpracują z odbiorcami innymi niż przetwórcy,

czyli sieciami handlowymi i rynkami hurtowymi. Do pozytywów należy zaliczyć współpracę z instytucjami otoczenia sektora, poziom rozwoju tego otoczenia oraz stałość relacji między partnerami biznesowymi. Zarówno rolnicy, jak i przetwórcy za największą barierę nawiązywania i utrzymywania współpracy pomiędzy podmiotami sektora owocowo-warzywnego uznali niekorzystną sytuację gospodarczą.

Na koniec warto też podkreślić, że większość uczestników badania uważała, że brak jest ze strony władz regionalnych działań wspierających rozwój ich branży. Ci respondenci, którzy takie starania zaobserwowali, oceniają je najczęściej jako małe lub bardzo małe.

6. Wnioski z badań i sugerowane działania na rzecz budowania powiązań funkcjonalnych w obszarze bipolarnym Łodzi i Warszawy

Łódź i Warszawa oraz ich obszary metropolitalne nie są jednostkami porównywalnymi. Różnice widoczne są praktycznie we wszystkich sferach ich funkcjonowania. Jednakże w dobie, gdy o sukcesie decyduje funkcjonowanie miast w sieciach powiązań, a regiony poszukują możliwości generowania impulsów rozwojowych w ramach struktur makroregionalnych, wspomniane różnice między Warszawą i Łodzią oraz ich obszarami metropolitalnymi widziane powinny być z innej perspektywy. Integracja miast i ich obszarów metropolitalnych w ramach bipola jest realną możliwością lepszego wykorzystania ich potencjału rozwojowego. Jednocześnie może być częścią mechanizmu odnowy miast. Innymi słowy: istniejące zróżnicowania mogą stymulować współpracę, która będzie opłacalna dla obu biegunów bipola.

Określenie zakresu i kierunku kształtowania się powiązań funkcjonalnych obszarów metropolitalnych Łodzi i Warszawy podjęte zostało na podstawie analizy danych zastanych oraz wyników oryginalnych badań własnych. Do badań własnych wybrano sektory: wiedzy i kreatywności oraz owocowo-warzywny. Pierwszy z nich, choć zawsze ważny dla rozwoju społeczno-gospodarczego, stał się przedmiotem zainteresowania w Polsce dopiero kilkanaście lat temu (szczególnie jego segment określany jako kreatywny). Zasób danych i informacji na temat potencjału sektora, kierunków i dynamiki rozwoju oraz znaczenia dla rodzajów lokalnej i regionalnej gospodarki czy gospodarki całego kraju jest w warunkach Polski wciąż ograniczony. Jednakże rośnie świadomość znaczenia sektora i konieczności jego wsparcia. Znajduje to odbicie w zapisach obu strategii rozwoju

województw, mazowieckiej i łódzkiej strategii innowacyjności, jak również we wspólnej „Koncepcji Strategii Makroregionu Polski Centralnej”.

Wyniki badań wskazują, że choć podmioty sektora wiedzy i kreatywności wchodzi w relacje współpracy, to w ramach układu bipolarnego jest ona wciąż ograniczona pod względem zakresu i intensywności. Dwie trzecie respondentów wskazało na istnienie powiązań między mazowieckimi i łódzkimi jednostkami wiedzy i kultury. Częściej współpracują ze sobą jednostki z sektora wiedzy niż kultury. Współpraca w przypadku instytucji kulturalnych dotyczy przede wszystkim wymiany doświadczeń, poglądów, informacji. Obejmuje ona także wymianę dzieł sztuki, wspólną organizację wydarzeń kulturalnych lub przygotowania wspólnej oferty turystycznej.

Jednostki sektora wiedzy podkreślające istnienie powiązań między placówkami warszawskimi i łódzkimi wskazywały m.in., że istnieje współpraca ofertowa w zakresie kształcenia, a duże znaczenie dla nawiązywania i podtrzymywania związków między instytucjami mają kontakty pracowników instytucji sektora. Do zauważalnych korzyści ze współpracy zaliczono m.in. wymianę doświadczeń i rozwój potencjału intelektualnego, efektywniejszą promocję poprzez współfinansowanie działań, dotarcie do szerszej publiczności/klientów, wzmocnienie makroregionu mazowiecko-łódzkiego, zmniejszenie kosztów działalności czy wreszcie lepsze wykorzystanie infrastruktury/aparatury naukowej oraz bardziej efektywną współpracę międzynarodową.

Respondenci z różnych instytucji chętnie deklarowali swoją gotowość do ewentualnej przyszłej

współpracy. Jednak ta otwartość na współpracę nie była tożsama z działalnością zmierzającą ku niej ani konkretnymi planami. Wskazywano ogólnie, że mogłaby ona dotyczyć m.in. wspólnych projektów badawczych czy wspólnej oferty kulturalnej (np. festiwale). Jednocześnie instytucje kultury (muzea, teatry) wskazywały na konieczność formalizacji tej współpracy, niezbędnej w sytuacji gdy w grę wchodzi pieniądze. Warto zauważyć, że 3 uczelnie sformalizowały swoją współpracę – w październiku 2013 r. podpisano porozumienie pod nazwą UT3 pomiędzy Politechniką Łódzką, Politechniką Warszawską i Wojskową Akademią Techniczną w zakresie współpracy dydaktycznej, naukowej i badawczej, przy czym nadal jest ona „na etapie organizacji”. Rodzi się zatem pytanie, czy do współpracy konieczna jest formalizacja czy raczej może trafniejsze byłyby „miękkie” działania np. samorządów wojewódzkich we współpracy z władzami obu miast, polegające na wspieraniu tworzenia się kultury wzajemnej współpracy i zaufania. Praktycznym i pragmatycznym podejściem wykazują się przedstawiciele Centrum Nauki Kopernik w Warszawie i Centrum Nauki i Techniki w Łodzi. Obie instytucje wyrażają chęć współpracy, przy czym ma ona polegać na wzajemnym uzupełnianiu się oferty obu jednostek, a nie na konkrowaniu. To założenie zostało sformułowane w sposób jasny na początku kontaktów i organizuje ono myślenie o przedmiocie i formach współpracy.

W wywiadach respondenci z sektora wiedzy i kreatywności często wskazywali na zbyt małe fundusze umożliwiające współpracę – nie tylko jej podjęcie, ale i podtrzymanie. Finansowanie firm kreatywnych zazwyczaj domyka się w regionach. Niektóre firmy, szczególnie te małe, będące na początku swojej drogi biznesowej, ale także większe, prowadzące działalność obarczoną ryzykiem, nie mają w ogóle dostępu do kredytów. Z kolei uczelnie konkurują ze sobą nie tylko o studentów, ale także o granty na badania. Często przyjmuje się założenie, które staje się coraz częściej regułą, że pieniądze z grantu powinny „zostać” na uczelni, z której pochodzą aplikujący. Oznacza to w tym wypadku wydatkowanie na różne cele zgodnie z umową grantową, ale dla pracowników tej instytucji. Przy braku dostępu do środków finansowych przeznaczanych na naukę i badania uzasadnione jest przeznaczenie pewnej puli środków będących w posiadaniu obu samorządów wojewódzkich na projekty związane z sektorem wiedzy i kreatywnym, w szczególności realizowane we współpracy jednostek z obu regionów. Należy podkreślić, że władze obu regionów

zdają sobie z tego sprawę, czego wyrazem jest wspomniana wcześniej „Strategia Makroregionu Polski Centralnej”. Kolejnym krokiem powinno być uruchomienie konkursów w ramach regionalnych programów operacyjnych tych dwóch regionów, które wspierałyby jej realizację, a w szczególności premiowanie projektów związanych z sektorem kreatywnym.

Przedstawiciele sektora wiedzy i kreatywności często podnosili kwestię rozbudowanej ponad miarę biurokratyzacji procedur, co odstrasza zupełnie potencjalnych partnerów lub utrudnia ich współpracę, jeśli mimo wszystko się na nią zdecydują. Interwencja władz publicznych powinna pójść tutaj dwutorowo. Konieczne wydaje się podjęcie prac na poziomie krajowym, które miałyby na celu unowocześnienie i odbiurokratyzowanie administracji w jednostkach naukowych oraz uproszczenie procedur związanych z wydatkowaniem środków unijnych. Pierwsze powinno być przedmiotem lobbowania na poziomie krajowym, a to ostatnie powinno być też celem działań samorządów wojewódzkich.

Samorzady wojewódzkie powinny odgrywać rolę pośrednika-informatora. Za pośrednictwem swoich biur czy wyspecjalizowanych jednostek powinny zachęcać do kontaktów i ułatwiać je podmiotom sektora wiedzy i kreatywności z obu województw dzięki wspieraniu wspólnych inicjatyw, jak współorganizowanie wspólnych konferencji, wystaw, koprodukcji, festiwali. Zasadą powinna być kontynuacja działań i budowanie rozwiązań na wcześniejszych doświadczeniach zebranych w regionach. Kluczową kwestią wydaje się również wspieranie współpracy między jednostkami publicznymi (głównie JBR) a przedsiębiorcami. Z przeprowadzonych wywiadów wynika bowiem, że jest ona na niskim poziomie bądź jest jej brak.

W przypadku sektora owocowo-warzywnego w obszarze korytarza łódzko-warszawskiego zidentyfikowano relacje współpracy stanowiące bezcenny potencjał do rozwoju sieciowych form kooperacji i zacieśniania powiązań funkcjonalnych pomiędzy obszarami metropolitalnymi Łodzi i Warszawy. Zidentyfikowana współpraca najczęściej ma charakter formalny oraz jest realizowana systematycznie, co niewątpliwie stanowi o pewnej dojrzałości istniejących form kooperacji. Gospodarstwa i przedsiębiorstwa respondentów przeszły ponadto w ostatnich latach modernizację, dzięki czemu ich plany zmierzają ku nowym rynkom i klientom.

W przypadku sektora owocowo-warzywnego, ze względu na poziom jego rozwoju i organizacji oraz ze

względu na istnienie dobrze rozwiniętego otoczenia sektora, wskazane jest przede wszystkim poszerzenie sieci powiązań. Zacieśnienie relacji między podmiotami prowadzącymi działalność rolną i przetwórczą na obszarze korytarza łódzko-warszawskiego powinno prowadzić także do ich zintensyfikowania poza podstawowym wymiarem współpracy, czyli w skali lokalnej własnego powiatu zamieszkania czy też prowadzenia działalności gospodarczej. Warto podjąć starania dla stworzenia płaszczyzny nawiązywania relacji między podmiotami pochodzącymi z obu województw, tak aby wzmocnić obszar korytarza łódzko-warszawskiego jako terytorium spójnego, bo wyspecjalizowanego w produkcji i przetwarzaniu owoców i warzyw. Tym samym możliwe będzie dążenie do wypracowania wspólnej marki regionu – promującej łódzko-mazowieckie owoce, warzywa i przetwory wobec systematycznie powiększanej wspólnymi siłami grona odbiorców. Podobna platforma powinna być zorganizowana dla sektora wiedzy i kreatywności.

Poza tym podjęte powinny zostać działania, które zwiększą siłę powiązań. Zacieśnianie relacji współpracy dotyczyć powinno nie tylko partnerów procesu produkcyjnego, ale powinno występować przede wszystkim pomiędzy producentami oraz wśród przetwórców, a także – dla sieciowania się procesów gospodarczych – między producentami i przetwórcami, którzy prowadzą względem siebie komplementarne typy działalności. W ten sposób rozwój sektora owocowo-warzywnego ukierunkowany na tworzenie szerokiej palety produktów – od minimalnie do wysoko przetworzonych owoców i warzyw – zdobywał będzie konkurencyjną pozycję na rynkach krajowych i zagranicznych.

Zdywersyfikowanie charakteru powiązań to kolejne zadanie, które trzeba wykonać w ramach usprawniania działania i konsolidacji sektora. Współpraca łącząca partnerów z różnych dziedzin sprzyja rozwojowi obu stron. W tym kontekście warto podkreślić szczególną rolę współpracy pomiędzy jednostkami badawczo-rozwojowymi a producentami oraz przetwórcami owoców i warzyw. W przypadku obu grup respondentów takie relacje już istnieją, działania wspierające powinny zatem zorientować ofertę JBR na realne potrzeby potencjalnych beneficjentów, jak również przybliżyć ich ofertę wszystkim zainteresowanym. Niewątpliwie pozytywnie na korzyść rozwoju sektora owocowo-warzywnego wpłynęłoby także zacieśnienie relacji z instytucjami doradczymi różnego typu, także finansowego, dlatego też warto również wspierać rozwój instytucji doradczych dla rolnictwa

i przetwórstwa owocowo-warzywnego, równocześnie motywując rolników i przetwórców do korzystania z tej formy pomocy.

Fakt, że z jednej strony respondenci raczej krytycznie ocenili wsparcie udzielane branży owocowo-warzywnej przez władze regionalne, a z drugiej mają poczucie silnej konkurencji panującej między podmiotami sektora, dobitnie wskazuje na potrzebę podjęcia działań promujących ideę współpracy i różnych jej form organizacyjnych oraz wynikających z tego korzyści. W następnej kolejności wsparcie powinno zostać ukierunkowane na tworzenie warunków do nawiązywania i kontynuowania szeroko pojętej współpracy – zarówno pomiędzy samymi producentami i przetwórcami, ale również ze wszystkimi podmiotami związanymi z branżą owocowo-warzywną lub biznesem i eksportem.

Z perspektywy rozwoju obu sektorów jak też innych działalności w obszarze bipola kluczowe jest przygotowanie się władz samorządowych do wspólnego programowania rozwoju w niektórych dziedzinach. Dobrym początkiem było podpisanie porozumienia i podjęcie współpracy między regionalnymi obserwatoriami z obu województw. W następnej kolejności warto byłoby ustrukturyzować współpracę dotyczącą planowania i programowania. Tego typu działania przygotowują władze do wspólnych działań związanych z zagospodarowaniem przestrzennym obszaru, np. wyznaczeniem terenów do inwestycji i wspólne ich promowanie. Pozwoli to na przyciągnięcie inwestycji o globalnym charakterze, w przypadku których proces lokalizacji nie bierze pod uwagę lokalnych (wojewódzkich) aspektów konkurencyjności, a konkurencyjność pomiędzy poszczególnymi krajami. Działania komplementarne powinny zmierzać do podniesienia atrakcyjności osadniczej Łodzi (m.in. przez prowadzenie zakrojonej na szeroką skalę rewitalizacji) i podkreślenia unikatowego charakteru miasta.

Jednym z najważniejszych działań koniecznych do podjęcia na szczeblach regionalnych (wojewódzkich) oraz lokalnych (gminnych) jest uporządkowanie i przygotowanie przestrzeni na potencjalne zwiększenie atrakcyjności osadniczej, które nastąpi w przypadku zdynamizowania procesu budowy obszaru bipolarnego. Nowymi mieszkańcami obszaru bipolarnego w perspektywie następnych dziesięcioleci mogą stać się nie tylko mieszkańcy innych regionów Polski, ale także migranci z innych krajów, dla których czynnikiem osiedleńczym stanie się ogólnie pojęta jakość życia składająca się z wielu rozmaitych elementów,

które będą ulegać stopniowej poprawie. Stworzenie przestrzeni o wysokiej jakości, z odpowiednim nasyceniem usługami publicznymi oraz infrastrukturą, bez nadmiernego przeskalowania obszarów mieszkaniowych będzie wymagało intensywnej pracy planistycznej na różnych szczeblach samorządowych oraz funduszy na realizację planów, by nie pozostały one jedynie dokumentami o charakterze wizyjnym.

Pomimo dużej skali inwestycji w infrastrukturę komunikacyjną, przeprowadzonych w ostatnich latach opóźnienie w rozwoju sieci dróg i kolei o najwyższych parametrach nadal jest olbrzymie. W porównaniu z obszarami stołecznymi krajów środkowoeuropejskich, takich jak Czechy czy Węgry, nadal widać niedostatki w sieci autostrad i dróg ekspresowych, o sieci kolei najwyższych prędkości znanych z Europy Zachodniej nie wspominając. Ze względu na skalę kosztów inwestycje te nie są możliwe do zrealizowania z budżetów samorządowych, jednak powinny one wypracować konsensus w zakresie priorytetów inwestycyjnych i racjonalnego etapowania budowy kosztownej infrastruktury transportowej – po to, by dysponować większą siłą nacisku w rozmowach z ministerstwem właściwym w kwestiach transportowych czy Generalną Dyрекcją Dróg Krajowych i Autostrad. W wewnętrznej polityce transportowej na wszystkich szczeblach samorządowych winna panować zaś przejrzystość i trwałość rozwiązań proponowanych w duchu dialogu obywatelskiego – po to, by minimalizować konflikty społeczne i środowiskowe związane z budową infrastruktury. Uzupełniająca sieć drogową (drogi wojewódzkie, powiatowe i lokalne) powinna łączyć mniejsze miasta i miejscowości oraz tworzyć efektywny system transportowy umożliwiający szybkie i bezpieczne dotarcie do dróg wyższych kategorii, parkingów P&R przy dworcach kolejowych i innych elementów węzłowych infrastruktury komunikacyjnej.

Kształtowanie się powiązań funkcjonalnych pomiędzy obszarami i w obszarach metropolitalnych Łodzi i Warszawy jest procesem, którego nie trzeba inicjować, bo on już trwa i ma charakter samoistny. Widać to na przykładzie wyników przeprowadzonych badań zarówno w sektorze owocowo-warzywnym, jak i – choć w mniejszym stopniu – w sektorze wiedzy i kreatywności. W przypadku sektora owocowo-warzywnego największa koncentracja rolników, grup producenckich i firm przetwórczych występuje w południowej i zachodniej części obszaru metropolitalnego Warszawy oraz podregionie skierniewickim. Jest to

obszar rolniczy, więc trudno tu mówić o zaawansowaniu procesów metropolizacji. Nie oznacza to jednak braku powiązań funkcjonalnych; badania przeprowadzone wśród rolników, firm branży owocowo-warzywniej i wśród prezesów grup producenckich wskazują na pozytywny odbiór idei współpracy, dobre doświadczenia związane ze współpracą oraz świadomość korzyści, która z niej płynie. Sektor wiedzy i kreatywności koncentruje się w Warszawie i Łodzi. Uwarunkowania jego rozwoju są oczywiście zupełnie inne, inne są formy współpracy, odbiorcy produktów, zasady funkcjonowania firm. Jednak i w jego przypadku powiązania są widoczne. Ze względu na rolę innowacji w gospodarce i rozwoju społecznym sektor ten będzie coraz ważniejszy i trzeba zadbać, by mobilne firmy kreatywne nie migrowały tam, gdzie znajdują przestrzeń na lokalizację swojej działalności i odpowiednie wsparcie, by działalność tę prowadzić. Utrata firm kreatywnych (uniwersytety pozostaną) to utrata kreatywnego kapitału.

Plan rozwoju bipolarnego układu metropolitalnego oparty na związku obszarów metropolitalnych Warszawy i Łodzi powinien uzyskać wsparcie ze strony Rady Ministrów RP, zwłaszcza ministerstw i podległych im agencji odpowiedzialnych za planowanie i realizację strategii rozwoju państwa. Szczególna pozycja układu bipolarnego Warszawy i Łodzi powinna być wpisana do głównych dokumentów planowania krajowego, regionalnego oraz przestrzennego. W perspektywie następnych lat powinny zostać podjęte na szczeblu centralnym decyzje, które zagwarantowałyby lokalizację w Łodzi wybranych siedzib instytucji rządowych.

Powinna być kontynuowana rozpoczęta w ostatnich latach współpraca samorządów województwa łódzkiego i mazowieckiego. Długofalowa i oparta na zatwierdzonej przez władze obu regionów „Koncepcji Strategii Rozwoju Makroregionu Centralnego” może przynieść wzmocnienie pozycji obszaru metropolitalnego Łodzi pod warunkiem realizacji wszystkich określonych priorytetów, zwłaszcza w zakresie proponowanych pól współpracy. Zaleca się przeprowadzenie szerokiej kampanii wśród mieszkańców obu regionów na rzecz upowszechniania wiedzy o idei oraz instrumentach integracji metropolitalnej. Wiedza o korzyściach i kosztach płynących z budowy bipola powinna mieć charakter powszechny i znajdować odzwierciedlenie w ogólnym społecznym dyskursie obu obszarów metropolitalnych, tj. w mediach, prasie, wiedzy potocznej.

Spis literatury i źródeł danych

- Alderson A.S., Beckfield J., *Power and position in the world city system*, American Journal of Sociology, 109(4), 2004.
- Analiza spójności i konkurencyjności kształtującego się Bydgosko-Toruńskiego Obszaru Metropolitalnego (BTOM). Raport końcowy*, Ecorys Polska, Warszawa 2013.
- Bank Danych Lokalnych, GUS.
- Dane Instytutu Uprawy, Nawożenia i Gleboznawstwa – Państwowy Instytut Badawczy w Puławach.
- Gorzela G., Smętowski M., *Metropolia i jej region w gospodarce informacyjnej*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa 2005.
- Grochowski M., *Sektor kreatywny w Warszawie. Potencjał i warunki rozwoju*, raport realizowany w ramach projektu „Creative Metropolises”, w ramach programu Interreg IVc, Warszawa 2010.
- <http://przemyslmody.pl/klaster-innowacyjnego-przemys%C5%82u-i-mody>
- <http://www.creativecluster.eu/>
- <http://www.kreatywnapolska.pl/>
- http://www.nauka.gov.pl/g2/oryginal/2013_09/485ab765cf1189945f7b95572d728cb0.pdf z grudnia 2013.
- <https://polon.nauka.gov.pl/> z czerwca 2014.
- Irwin M.D., Hughes H.L., *Centrality and the structure of urban interaction: measures, concepts and application*, Social Forces, 71 (1), 1992.
- Kreatywny łańcuch. Powiązania sektora kultury i kreatywnego w Polsce*, red. S. Szultka, raport końcowy z projektu „Kreatywny łańcuch – monitoring powiązań sektora kultury i kreatywnego w Polsce” dofinansowanego ze środków Ministra Kultury i Dziedzictwa Narodowego w ramach programu Obserwatorium Kultury, Gdańsk 2014.
- Mackiewicz M., Michalska B., Śliwka A., *Analiza potrzeb i rozwoju przemysłów kreatywnych*, badanie na zlecenie Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2009.
- Projekt „Strategii Makroregionu Polski Centralnej do roku 2020 z perspektywą 2030”*, projekt dokumentu przekazany do konsultacji do Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju.
- Raport z wyników, *Powszechny Spis Rolny 2010*, Warszawa 2011.
- Rollnik-Sadowska E., Szlis I., *Strategia partnerstwa na rzecz rozwoju polskiego przemysłu kreatywnego*, Warszawa–Białystok 2013.
- Sektor spożywczy w Polsce. Profil sektorowy*, PAIiZ SA, Warszawa 2013.
- Ustawa z dnia 13.01.2003 o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, Dz. U. 2003 nr 203.

Aneks

Dobór próby badawczej firm sektora kreatywnego dla Łodzi i Warszawy

Branże sektora kreatywnego	PKD 2007	Łódź		Warszawa	
		udział procentowy (w %)	liczba wywiadów kwestionariuszowych	udział procentowy (w %)	liczba wywiadów kwestionariuszowych
Literatura i sztuki wizualne	90.03.Z	3,4	3	4	4
Rzemiosło artystyczne	32.11.Z 32.12.Z 32.13.Z 32.20.Z	3,3	3	3	3
Film i wideo	59.11.Z	6,6	7	7	7
Działalność muzyczna	59.20.Z	3,0	3	3	3
Sztuki sceniczne	90.01.Z 90.02.Z	4,8	5	4	4
Fotografia	74.20.Z	7,7	8	6	6
Reklama	73.11.Z 63.91.Z	21,3	21	25	25
Architektura	71.11.Z	16,2	16	10	10
Wzornictwo i projektowanie mody	74.10.Z	7,0	7	5	5
Działalność wydawnicza	58.11.Z 58.13.Z 58.14.Z 58.19.Z	6,4	6	10	10
Oprogramowanie komputerowe	58.21.Z 58.29.Z 62.01.Z	17,6	18	20	20
Radio i telewizja	60.10.Z 60.20.Z	2,6	3	3	3
Suma	-	100	100	100	100
		200 wywiadów kwestionariuszowych			

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych REGON z 2012 r. przekazanych przez Urząd Statystyczny w Łodzi i Urząd Statystyczny w Warszawie.

Kwestionariusze wywiadów

A. Kwestionariusz wywiadu z rolnikami branży owocowo-warzywnej

1. Czy w ramach prowadzonej działalności rolniczej współpracował(a) Pani/Pan z następującymi podmiotami?

- | | | |
|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> Inni rolnicy | <input type="checkbox"/> Klastry | <input type="checkbox"/> Inne |
| <input type="checkbox"/> Przetwórcy | <input type="checkbox"/> Jednostki B+R, wyższe uczelnie | (np. Lokalne Grupy Działania),
jakie? |
| <input type="checkbox"/> Kooperanci – odbiorcy: inni niż przetwórcy (np. giełdy, punkty skupu, sieci handlowe) | <input type="checkbox"/> Instytucje Otoczenia Biznesu | |
| <input type="checkbox"/> Kooperanci – dostawcy | <input type="checkbox"/> Jednostki Samorządu Terytorialnego | |
| <input type="checkbox"/> Grupy producenckie | | <input type="checkbox"/> Brak współpracy |

2. Jaki jest dominujący w Pani/Pana działalności rolniczej zasięg terytorialny współpracy z następującymi podmiotami? (mapka)

Podmioty/zasięg współpracy	Zasięg lokalny (powiatowy)	Pasmo pomiędzy Łodzią a Warszawą (korytarz łódzko-warszawski)	Województwo (poza korytarzem łódzko-warszawskim)	Kraj	Zasięg międzynarodowy
Inni rolnicy					
Przetwórcy					
Kooperanci – odbiorcy: inni niż przetwórcy (np. giełdy, punkty skupu, sieci handlowe)					
Kooperanci-dostawcy					
Grupy producenckie					
Klastry					
Jednostki B+R, wyższe uczelnie					
Instytucje Otoczenia Biznesu					
Jednostki Samorządu Terytorialnego					
Inne (np. LGD)					

3. Czy Pani/Pana współpraca z w/w podmiotami polega na następujących działaniach?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> wspólne zakupy (nawozy, nasiona, itp.) | <input type="checkbox"/> kredyty, poręczenia kredytowe |
| <input type="checkbox"/> wymiana wiedzy, doświadczeń, informacji | <input type="checkbox"/> wspólne zdobywanie środków finansowych |
| <input type="checkbox"/> wspólne użytkowanie parku maszynowego | <input type="checkbox"/> badania, nowe metody produkcji, upraw |
| <input type="checkbox"/> dostarczanie produktów (odbiór płodów rolnych) | <input type="checkbox"/> udział w targach/konferencjach |
| <input type="checkbox"/> promocja produktów | <input type="checkbox"/> wspólny eksport płodów rolnych |
| <input type="checkbox"/> doradztwo, szkolenia, consulting | <input type="checkbox"/> inny, jaki?..... |
| <input type="checkbox"/> uzyskanie certyfikatu | |

4. Jak ocenia Pani/Pan znaczenie współpracy z następującymi podmiotami dla rozwoju Pani/Pana gospodarstwa rolnego? Znaczenie to proszę ocenić na skali od 0 do 5, gdzie „0” oznacza brak znaczenia, „1” – bardzo małe, a „5” – bardzo duże znaczenie tej współpracy.

Inni rolnicy	0	1	2	3	4	5
Przetwórcy	0	1	2	3	4	5
Kooperanci – odbiorcy: inni niż przetwórcy (np. giełdy, punkty skupu, sieci handlowe)	0	1	2	3	4	5
Kooperanci – dostawcy	0	1	2	3	4	5
Grupy producenckie	0	1	2	3	4	5
Klustry	0	1	2	3	4	5
Jednostki B+R, wyższe uczelnie	0	1	2	3	4	5
Instytucje Otoczenia Biznesu	0	1	2	3	4	5
Jednostki Samorządu Terytorialnego	0	1	2	3	4	5
Inne (np. Lokalne Grupy Działania)	0	1	2	3	4	5

5. Jaki dominuje typ Pani/Pana współpracy (współpraca formalna – oparta na umowach/niefORMALNA – oparta na prywatnych kontaktach) z następującymi podmiotami?

Jak jest dominująca częstotliwość Pani/Pana współpracy (jednorazowa, sporadyczna czy systematyczna) z następującymi podmiotami?

	formalna	niefORMALNA	jednorazowa	sporadyczna	systematyczna
Inni rolnicy					
Przetwórcy					
Kooperanci-odbiorcy: inni niż przetwórcy					
Kooperanci-dostawcy					
Grupy producenckie					
Klustry					
Jednostki B+R, wyższe uczelnie					
Instytucje Otoczenia Biznesu					
Jednostki Samorządu Terytorialnego					
Inne (np. Lokalne Grupy Działania)					

6. Jak ocenia Pani/Pan relacje pomiędzy podmiotami działającymi w branży owocowo-warzywnej?

- ostra konkurencja
- konkurencja oparta na zasadach *fair play*
- konkurencja i współpraca w przypadku zbieżności celów
- współpraca
- inaczej, jak?

7. Proszę ocenić siłę barier współpracy w branży owocowo-warzywnej na skali od 0 do 5, gdzie „0” oznacza brak występowania takiej bariery, „1” oznacza bardzo małą, a „5” bardzo dużą siłę danej bariery współpracy.

Brak środków finansowych na wspólne przedsięwzięcia	0	1	2	3	4	5
Brak chęci współpracy	0	1	2	3	4	5
Brak wiedzy o możliwościach i formach współpracy oraz potencjalnych partnerach do współpracy	0	1	2	3	4	5
Brak wymiernych korzyści ze współpracy	0	1	2	3	4	5
Biurokracja, zbyt trudne, długie procedury związane z realizacją współpracy	0	1	2	3	4	5
Obawa przed nieuczciwą konkurencją	0	1	2	3	4	5
Niekorzystna sytuacja gospodarcza	0	1	2	3	4	5
Inne, jakie?	0	1	2	3	4	5

8. Proszę ocenić wsparcie udzielane rolnikom przez władze regionalne na skali od 0 do 5, gdzie „0” oznacza brak wsparcia, „1” bardzo małe, a „5” bardzo duże wsparcie.

0 1 2 3 4 5

9. Proszę ocenić wsparcie udzielane branży owocowo-warzywnej przez władze regionalne na skali od 0 do 5, gdzie „0” oznacza brak wsparcia, „1” bardzo małe, a „5” bardzo duże wsparcie.

0 1 3 3 4 5

10. Czy Pani/Pana współpraca z instytucjami naukowo-badawczymi polega na następujących działaniach: (pytanie zadawane tylko tym Respondentom, którzy w pytaniu nr 1 wskazali, że współpracują z instytucjami B+R)

- pozyskanie gotowych do zastosowania projektów technologicznych
- pozyskanie nowej wiedzy i informacji (naukowej, badawczej)
- przygotowanie ekspertyz, opracowań i analiz
- dostęp do specjalistycznego wyposażenia (np. laboratoria)
- pozyskanie specjalistów, wykwalifikowanych pracowników
- konsultacje, doradztwo, szkolenia
- inne, jakie?

11. Jakie dostrzega Pani/Pan bariery we współpracy z instytucjami naukowo-badawczymi? (pytanie zadawane wszystkim Respondentom)

- zbyt mała ilość/brak wyspecjalizowanych instytucji
- brak informacji o funkcjonowaniu tego typu instytucji, ich ofercie i możliwościach współpracy
- zbyt wysokie koszty współpracy
- niechęć instytucji do podejmowania współpracy
- niedostosowanie oferowanych rozwiązań do potrzeb mojej działalności

- brak wymiernych korzyści ze współpracy
- inne, jakie?
- nie dostrzegam żadnych barier

12. Proszę wskazać inwestycje zrealizowane w ciągu ostatnich 3 lat oraz planowane w ciągu najbliższych 3 lat w Pani/Pana gospodarstwie.

	Inwestycje zrealizowane	Inwestycje planowane
Modernizacja lub budowa obiektów/infrastruktury		
Modernizacja środków transportu		
Modernizacja linii produkcyjnych/parku maszynowego		
Komputeryzacja		
Poprawa jakości produktów		
Wdrożenie nowych technologii produkcji		
Zakup patentu lub licencji		
Wdrożenie systemów zarządzania jakością		
Wprowadzenie nowych produktów		
Rozwój sieci sprzedaży		
Badania i rozwój		
Inwestowanie w kapitał ludzki		
Działania promocyjno-marketingowe		
Dokształcenie się		
Poszerzenie rynków zbytu		
Inne, jakie?		

13. Proszę ocenić siłę barier blokujących lub utrudniających rozwój Pani/Pana działalności rolniczej na skali od 0 do 5, gdzie „0” oznacza brak występowania takiej bariery, „1” oznacza bardzo małą, a „5” bardzo dużą siłę danej bariery współpracy.

Brak środków finansowych	0	1	2	3	4	5
Brak wiedzy, doświadczeń, umiejętności	0	1	2	3	4	5
Niska opłacalność produkcji rolnej	0	1	2	3	4	5
Biurokracja, zbyt trudne, długie procedury związane z prowadzeniem działalności	0	1	2	3	4	5
Niekorzystna sytuacja gospodarcza	0	1	2	3	4	5
Rosnące koszty zatrudnienia	0	1	2	3	4	5
Brak wykwalifikowanych pracowników	0	1	2	3	4	5
Silna pozycja odbiorców	0	1	2	3	4	5
Niskie ceny zbytu	0	1	2	3	4	5
Problemy z płatnościami	0	1	2	3	4	5
Rozwój szarej strefy	0	1	2	3	4	5
Inne, jakie?	0	1	2	3	4	5

METRYCZKA

- M1. Miejsce zamieszania (powiat/gmina)
- M2. rok urodzenia
- M3. Od jak dawna Pani/Pana gospodarstwo produkuje owoce/warzywa? (rok)
- M4. Ile wynosi wielkość Pani/Pana gospodarstwa? (w hektarach)
- M5. Jaki typ gospodarstwa rolnego Pani/Pan prowadzi?
- gospodarstwo indywidualne – niezarejestrowane jako działalność gospodarcza
 - gospodarstwo indywidualne – zarejestrowane jako działalność gospodarcza
 - gospodarstwo rolne osoby prawnej – spółdzielnia
 - gospodarstwo rolne osoby fizycznej – dzierżawa
 - Inne, jakie?
- M6. Czy Pani/Pana gospodarstwo przynależy do:
- spółdzielni rolniczej
 - grupy producenckiej owoców i warzyw – jeśli tak, proszę podać nazwę:.....
 - Związku Sadowników RP
 - klastra – jeśli tak, proszę podać nazwę:
 - innego związku lub stowarzyszenia branżowego
 - nie należy nigdzie
- M7. W jakiej fazie rozwoju znajduje się Pani/Pana gospodarstwo:
- w fazie wzrostu
 - w fazie dojrzałości/stabilizacji
 - w fazie schyłku

B. Kwestionariusz wywiadu z przedsiębiorcami branży owocowo-warzywnej

1. Czy w ramach prowadzonej działalności gospodarczej Państwa przedsiębiorstwo współpracuje (lub współpracowało w ciągu ostatnich 3 lat) z następującymi partnerami?

- Firmy z branży
- Dostawcy
- Dystrybutorzy/Odbiorcy
- Instytucje naukowo-badawcze, wyższe uczelnie
- Grupy producenckie, holdingi, grupy kapitałowe
- Brak współpracy → proszę przejść do pytania nr 8
- Klastry
- Organizacje pozarządowe (NGO)
- Instytucje Otoczenia Biznesu
- Jednostki Samorządu Terytorialnego
- Inne jakie?.....

2. Jaki jest (był w ciągu ostatnich 3 lat) zasięg terytorialny współpracy Państwa przedsiębiorstwa z poszczególnymi partnerami? (należy pytać tylko o partnerów współpracy wskazanych w pytaniu nr 1; KR nr 1)

Podmioty \ Zasięg współpracy	Zasięg lokalny (powiatowy)	Obszar pomiędzy Łodzią a Warszawą (korytarz łódzko-warszawski)	Województwo (poza korytarzem łódzko-warszawskim)	Kraj	Zasięg międzynarodowy	Nie dotyczy
Firmy z branży						
Dostawcy						
Dystrybutorzy/Odbiorcy						
Instytucje naukowo-badawcze, wyższe uczelnie						
Grupy producenckie, holdingi, gr. kap.						
Klastry						
Organizacje pozarządowe (NGO)						
Instytucje Otoczenia Biznesu						
Jednostki Samorządu Terytorialnego						
Inne, jakie?						

3. Co jest przedmiotem współpracy Państwa przedsiębiorstwa z partnerami?

(proszę wskazać wszystkie, które dotyczą Państwa przedsiębiorstwa)

- Zakup nowych technologii
- Zlecenie ekspertyz, opracowań i analiz
- Wspólne projekty (np. projekty B+R, innowacje, projekty unijne)
- Wymiana wiedzy, doświadczeń, informacji, szkolenia
- Pozyskanie specjalistów i wykwalifikowanych pracowników
- Wspólne użytkowanie parku maszynowego
- Wspólne korzystanie z infrastruktury logistycznej
- Wspólny udział w targach, konferencjach, seminariach
- Wspólna promocja produktów
- Wspólne zakupy czynników produkcji
- Wspólna sprzedaż produktów, wejście na nowe rynki
- Inne, jakie?

4. Jak ocenia Pani/Pan znaczenie współpracy z następującymi partnerami dla rozwoju Państwa przedsiębiorstwa?
Znaczenie to proszę ocenić na skali od 1 do 5, gdzie „1” to bardzo małe,
a „5” bardzo duże znaczenie tej współpracy.

(należy pytać tylko o partnerów współpracy wskazanych w pytaniu nr 1; KR nr 2)

Firmy z branży	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie dotyczy
Dostawcy	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie dotyczy
Dystrybutorzy/Odbiorcy	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie dotyczy
Instytucje naukowo-badawcze, wyższe uczelnie	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie dotyczy
Grupy producenckie, holdingi, grupy kapitałowe	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie dotyczy
Klasy	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie dotyczy
Organizacje pozarządowe (NGO)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie dotyczy
Instytucje Otoczenia Biznesu	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie dotyczy
Jednostki Samorządu Terytorialnego	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie dotyczy
Inne, jakie?.....	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie dotyczy

5. Proszę wskazać:

5.1. dominującą zasadę współpracy (współpraca komercyjna – oparta na umowach, dla korzyści finansowych /zysk/; niekomercyjna – oparta na prywatnych kontaktach, dla korzyści niefinansowych) z partnerami wymienionymi poniżej. (KR nr 3)

5.2. dominującą częstotliwość współpracy (jednorazowa czy systematyczna) z partnerami wymienionymi poniżej. (należy pytać tylko o partnerów współpracy wskazanych w pytaniu nr 1; KR nr 4)

	5.1. Zasady			5.2. Częstotliwość		
	Komercyjna	Niekomercyjna	Nie dotyczy	Jednorazowa	Systematycz.	Nie dotyczy
Firmy z branży						
Dostawcy						
Dystrybutorzy/Odbiorcy						
Jednostki B+R, wyższe uczelnie						
Grupy producenckie, holdingi, gr. kapitał.						
Klasy						
Organizacje pozarządowe (NGO)						
Instytucje Otoczenia Biznesu						
Jednostki Samorządu Terytorialnego						
Inne, jakie?						

D1. Czy współpraca Państwa przedsiębiorstwa z dotychczasowymi partnerami wpłynęła na:

(można wybrać więcej niż jedną odpowiedź)

- Wzrost dostępności do zewnętrznych funduszy finansowych
- Wzrost przychodów przedsiębiorstwa
- Umocnienie pozycji na rynku i/lub zdobycie nowych rynków
- Usprawnienie organizacji pracy w przedsiębiorstwie
- Obniżenie kosztów prowadzonej działalności gospodarczej
- Zbudowanie silnej marki
- Wzrost liczby działań promocyjnych

- Wzrost zatrudnienia
- Wzrost kwalifikacji i doświadczenia pracowników
- Dostęp do nowoczesnych technologii
- Wprowadzenie innowacji
- Wzrost jakości produktów/usług
- Inne, jakie?

D2. Czy w trakcie trwania współpracy bądź po jej zakończeniu wystąpiły któreś z poniższych problemów?
(można wybrać więcej niż jedną odpowiedź)

- Problemy z prawem własności intelektualnej
- Nieuczciwa konkurencja ze strony partnerów
- Nieoczekiwany wzrost kosztów wspólnych projektów
- Niewywiązywanie się z wcześniejszych ustaleń i umów
- Problemy związane z terminową realizacją zobowiązań
- Problemy z zakresu zarządzania projektem (wspólnymi przedsięwzięciami)
- Bariery w komunikowaniu pomiędzy sferą naukowo – badawczą a przedsiębiorcami
- Bariery językowe i kulturowe
- Niedostateczne efekty współpracy w stosunku do zakładanych
- Inne, jakie?

6. Proszę ocenić efekty finansowe i niefinansowe dotychczasowej współpracy Państwa przedsiębiorstwa z partnerami na skali od -1 do 1, gdzie „-1” oznacza negatywne, „0” neutralne, a „1” pozytywne efekty.
(KR nr 5)

	Negatywne (-1)	Neutralne (0)	Pozytywne (1)
Efekty finansowe			
Efekty niefinansowe (np. wzrost prestiżu)			

7. Jakie były trzy główne motywy podjęcia przez Państwa przedsiębiorstwo współpracy z partnerami? Proszę wskazać najważniejsze w kolejności od 1 do 3, gdzie „1” oznacza czynnik najbardziej znaczący. (KR nr 6)

Presja rynku (negocjacje z dostawcami/negocjacje z dystrybutorami/odbiorcami, problemy zbytu)	
Okazje rynkowe (nowe rynki zbytu/wzrost udziału w rynku)	
Innowacyjny projekt/produkt/usługa/proces	
Możliwość pozyskania środków unijnych/krajowych	
Dostęp do informacji	
Dostęp do usług (m.in. badawczych)	
Dostęp do infrastruktury (badawczej, logistycznej)	
Inne, jakie?	

8. Proszę ocenić znaczenie poszczególnych barier nawiązywania współpracy z partnerami na skali od 1 do 5, gdzie „1” oznacza bardzo małe, a „5” bardzo duże znaczenie danej bariery. (KR nr 2)

Brak środków finansowych na wspólne przedsięwzięcia	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie występuje
Brak chęci współpracy	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie występuje
Brak wiedzy o możliwościach współpracy	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie występuje

Trudności w dotarciu do partnerów	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie występuje
Brak wymiernych korzyści ze współpracy	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie występuje
Biurokracja, zbyt trudne, długie procedury związane z realizacją współpracy	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie występuje
Niedostosowanie oferowanych rozwiązań do potrzeb przedsiębiorstwa	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie występuje
Obawa przed nieuczciwą konkurencją	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie występuje
Brak zaufania do partnerów	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie występuje
Niekorzystna sytuacja gospodarcza	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie występuje
Nieskuteczna polityka międzyregionalna	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie występuje
Zbyt mała ilość/brak wyspecjalizowanych instytucji	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie występuje
Inne, jakie?	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Nie występuje
<input type="checkbox"/> Brak jakichkolwiek barier współpracy						

9. Czy Państwa przedsiębiorstwo planuje nawiązać współpracę z partnerami z obszaru Łódź–Warszawa?

- Tak
- Nie → proszę przejść do pytania nr 11
- Trudno powiedzieć → proszę przejść do pytania nr 11

10. Z jakimi partnerami Państwa przedsiębiorstwo planuje nawiązać współpracę?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Firmy z branży | <input type="checkbox"/> Organizacje pozarządowe (NGO) |
| <input type="checkbox"/> Dostawcy | <input type="checkbox"/> Instytucje Otoczenia Biznesu |
| <input type="checkbox"/> Dystrybutorzy/Odbiorcy | <input type="checkbox"/> Jednostki Samorządu Terytorialnego |
| <input type="checkbox"/> Instytucje naukowo-badawcze, wyższe uczelnie | <input type="checkbox"/> Inne, jakie? |
| <input type="checkbox"/> Grupy producenckie, holdingi, grupy kapitałowe | |
| <input type="checkbox"/> Klastry | <input type="checkbox"/> Trudno powiedzieć |

11. Proszę wskazać inwestycje zrealizowane w ciągu ostatnich 3 lat oraz planowane w ciągu najbliższych 3 lat w Państwa przedsiębiorstwie. (KR nr 7)

	Inwestycje zrealizowane	Inwestycje planowane
Modernizacja lub budowa obiektów/infrastruktury	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Modernizacja środków transportu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Modernizacja linii produkcyjnych/parku maszynowego	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Komputeryzacja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Poprawa jakości produktów	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wdrożenie nowych technologii produkcji	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zakup patentu lub licencji	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wdrożenie systemów zarządzania jakością	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wprowadzenie nowych produktów	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rozwój sieci sprzedaży	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Badania i rozwój	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Inwestowanie w kapitał ludzki	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Działania promocyjno-marketingowe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zdobywanie nowych rynków zbytu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Inne zrealizowane, jakie?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Inne planowane, jakie?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Brak jakichkolwiek inwestycji		

12. Jakie są trzy główne czynniki umożliwiające Państwa przedsiębiorstwu skuteczne konkurowanie na rynku? Proszę wskazać najważniejsze w kolejności od 1 do 3, gdzie „1” oznacza czynnik najbardziej znaczący. (KR nr 8)

Wysoka jakość usług/produktów	<input type="text"/>
Wysoka jakość obsługi klienta	<input type="text"/>
Skuteczny system promocji, reklamy, marketingu	<input type="text"/>
Lokalizacja prowadzonej działalności	<input type="text"/>
Prowadzenie współpracy z kooperantami	<input type="text"/>
Szeroka oferta produktowa	<input type="text"/>
Wytwarzanie niszowych produktów	<input type="text"/>
Konkurencyjne ceny	<input type="text"/>
Wysoka innowacyjność	<input type="text"/>
Posiadane zasoby kadrowe	<input type="text"/>
Dostęp do wykwalifikowanych zasobów ludzkich w regionie	<input type="text"/>
Dostęp do infrastruktury transportowej	<input type="text"/>
Dostęp do infrastruktury społecznej	<input type="text"/>
Dostęp do infrastruktury technicznej	<input type="text"/>
Inne, jakie?	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Brak takich czynników	

13. Jakie są trzy główne czynniki utrudniające działalność i rozwój Państwa przedsiębiorstwa? Proszę wskazać najważniejsze w kolejności od 1 do 3, gdzie „1” oznacza czynnik najbardziej znaczący. (KR nr 9)

Rosnące koszty zatrudnienia	<input type="text"/>
Brak wykwalifikowanych pracowników	<input type="text"/>
Wysokie ceny surowca	<input type="text"/>
Niestabilne dostawy surowców	<input type="text"/>
Wysokie podatki	<input type="text"/>
Bariery prawne i instytucjonalne	<input type="text"/>
Konkurencja firm krajowych	<input type="text"/>
Konkurencja firm międzynarodowych	<input type="text"/>

Nieopłacalność produkcji

Niestabilny kurs walutowy

Problemy z płatnościami i egzekucją należności

Trudności z uzyskaniem finansowania

Rozwój szarej strefy

Brak/ograniczony dostęp do infrastruktury transportowej

Brak/ograniczony dostęp do infrastruktury społecznej

Brak/ograniczony dostęp do infrastruktury technicznej

Inne, jakie?

Brak takich czynników

14. Proszę ocenić wsparcie udzielane branży przez władze regionalne – samorząd województwa – na skali od 1 do 5, gdzie „1” oznacza bardzo małe, a „5” bardzo duże wsparcie dla nawiązywania i/lub rozwoju współpracy. (KR nr 10)

1 2 3 4 5 Brak wsparcia

15. Jakie relacje występują między firmami działającymi w Państwa branży? (KR nr 11)

walka konkurencyjna

i współpraca i konkurencja

współpraca

sporadyczna współpraca

D3. Jakiego rodzaju wsparcia oczekuje Pani/Pan od samorządu województwa w zakresie eksportu owoców i warzyw? (można wybrać więcej niż jedną odpowiedź)

Pomoc w zakresie poszukiwania kontrahentów handlowych

Pomoc w dostępie do informacji na temat kondycji ekonomicznej odbiorców zagranicznych

Pomoc ekspercka (wiedza w zakresie ceł i podatków, potencjalnej wielkości rynku i możliwości popytowych)

Dofinansowanie udziału w misjach i targach zagranicznych

Organizacja spotkań z firmami zagranicznymi zainteresowanymi współpracą

Wsparcie w zakresie ubezpieczenia działalności eksportowej

Wsparcie w zakresie promocji, reklamy i marketingu na rynkach eksportowych

Żadnego, moje przedsiębiorstwo dobrze sobie radzi z organizowaniem eksportu

Żadnego, nie zamierzam eksportować owoców/warzyw (nie dotyczy)

Innego, jakiego?

METRYCZKA PRZEDSIĘBIORSTWA	
Siedziba firmy (powiat, miejscowość):	
Rok powstania firmy:	
Obecna forma organizacyjno-prawna:	<input type="checkbox"/> Osoba fizyczna <input type="checkbox"/> Spółka jawna <input type="checkbox"/> Spółka cywilna <input type="checkbox"/> Spółka z o. o. <input type="checkbox"/> Spółka akcyjna <input type="checkbox"/> Inna, jaka?
Kod PKD podstawowej działalności:	
Liczba osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie w przeliczeniu na pełny etat:	<input type="checkbox"/> 0–9 osób <input type="checkbox"/> 10–49 osób <input type="checkbox"/> 50–249 osób <input type="checkbox"/> 250 i więcej osób
Jaka część (w %) produkcji/usługi przeznaczona jest na rynek:	Lokalny (obszar powiatu):% Krajowy% Regionalny (obszar województwa)% Międzynarodowy%
Czy przedsiębiorstwo należy do ugrupowania przedsiębiorstw (klastry, izby, grupy producenckie)?	<input type="checkbox"/> Tak, jakie? <input type="checkbox"/> Nie

Scenariusz indywidualnego wywiadu pogłębionego (IDI) z przedstawicielami instytucji naukowych, kultury i szkół wyższych w Warszawie i Łodzi

Dzień dobry Pani/Panu,

Bardzo dziękujemy za wyrażenie zgody na udział w badaniu pt. „Kształtowanie powiązań funkcjonalnych obszarów metropolitalnych Łodzi i Warszawy”, organizowanym przez Mazowieckie Biuro Planowania Regionalnego w Warszawie wspólnie z Biurem Planowania Przestrzennego Województwa Łódzkiego w Łodzi. Badanie współfinansowane jest w ramach projektu „Wzmocnienie potencjału Mazowieckiego Obserwatorium Terytorialnego” przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

1. Czy obecnie występują jakieś powiązania, wspólne obszary działalności z podobnymi instytucjami z Łodzi/Warszawy? tj. wspólna kadra, wspólna oferta, wspólne działania promocyjne itp.

Jeżeli tak:

a) Jakiego typu są to powiązania?

Jeżeli nie:

b) Jakie Pani/Pana zdaniem mogłyby to być powiązania?

2. Czy mają Państwo doświadczenia ze współpracy z podobną instytucją z Łodzi/Warszawy?

Jeżeli tak:

a) Czy te doświadczenia są pozytywne czy raczej negatywne?

b) Dlaczego? Proszę wskazać czynniki, które zadecydowały o takiej ocenie
(*plusy i minusy, pozytywne i negatywne*)

c) Jakie widzi Pani/Pan bariery uniemożliwiające nawiązanie bardziej intensywnej współpracy pomiędzy instytucjami z Łodzi i Warszawy?

Jeżeli nie:

d) Jak Pani/Pan ocenia, dlaczego takiej współpracy do tej pory nie było?

e) Jakie występują bariery stojące na drodze do takiej współpracy?

f) W jakim zakresie taka współpraca mogłaby mieć miejsce?

(*oferta programowa, potencjał kadrowy, potencjał finansowy, wiedza i doświadczenie*)

3. Czy planują Państwo nawiązać/rozszerzyć taką współpracę w przyszłości?

Jeżeli tak:

a) W jakich obszarach?

Jeżeli nie:

b) Dlaczego?

4. Czy Państwa odpowiednik z Łodzi/Warszawy jest dla Państwa konkurentem?

Jeżeli tak:

a) Dlaczego? Co o tym decyduje?

b) W jakich obszarach Państwo konkurujecie?

Jeżeli nie:

c) Dlaczego? Co o tym decyduje?

d) Jaka Pani/Pan ocenia skłonność Państwa instytucji do współpracy z instytucjami z drugiego miasta?

e) Czy oferta Państwa instytucji jest komplementarna wobec odpowiednika z drugiego miasta?

(*czy jest konkurencyjna?*)

5. Jakie widzi Pani/Pan korzyści z integracji instytucji łódzkich i warszawskich?
6. Jakie widzi Pani/Pan koszty z integracji instytucji łódzkich i warszawskich?
7. Czy Pani/Pana instytucja podejmuje współpracę z innymi instytucjami zlokalizowanymi poza Łodzią i Warszawą?
Jeżeli tak:
 - a) Dlaczego? Co o tym decyduje?
 - b) W jakich obszarach Państwo współpracujecie?*Jeżeli nie:*
 - c) Dlaczego? Co o tym decyduje?

Bardzo dziękuję za udzielenie wywiadu.

Kwestionariusz wywiadu z przedsiębiorcami sektora kreatywnego „Kształtowanie powiązań funkcjonalnych obszarów metropolitalnych Łodzi i Warszawy”

Badanie dotyczy współpracy i powiązań przedsiębiorstw sektora kreatywnego w ciągu ostatnich 3 lat, zlokalizowanych w Warszawie i Łodzi. Badanie jest poufne i jego wyniki nie będą umożliwiały identyfikacji konkretnego przedsiębiorstwa.

1. W jakiej branży sektora kreatywnego działa przedsiębiorstwo?

(proszę wskazać wszystkie branże, w których działa P. przedsiębiorstwo) Karta Respondenta nr 1

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> (1) Literatura i sztuki wizualne | <input type="checkbox"/> (8) Architektura |
| <input type="checkbox"/> (2) Rzemiosło artystyczne | <input type="checkbox"/> (9) Wzornictwo i projektowanie mody |
| <input type="checkbox"/> (3) Film i wideo | <input type="checkbox"/> (10) Działalność wydawnicza |
| <input type="checkbox"/> (4) Działalność muzyczna | <input type="checkbox"/> (11) Radio i telewizja |
| <input type="checkbox"/> (5) Sztuki sceniczne | <input type="checkbox"/> (12) Oprogramowanie komputerowe |
| <input type="checkbox"/> (6) Fotografia | <input type="checkbox"/> (13) Inne, jakie? |
| <input type="checkbox"/> (7) Reklama | |

2. Jakie podstawowe produkty (towary/usługi) wytwarza przedsiębiorstwo?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Z iloma dostawcami przedsiębiorstwo współpracuje średnio w roku?

(Dostawcy – pojęcie dostawców obejmuje dostawców produktów, usług i towarów, podwykonawców, pośredników – należy wpisać „0” w przypadku stwierdzenia przez Respondenta, że nie współpracuje z Dostawcami)

..... – jeżeli 0 – proszę przejść do pytania nr 7

4. Skąd pochodzą dostawcy? (proszę wybrać 1 odpowiedź) Karta Respondenta nr 2

- (1) Głównie z Łodzi
- (2) Głównie z Warszawy
- (3) Głównie z obszaru korytarza łódzko-warszawskiego
- (4) Głównie z województwa mazowieckiego lub łódzkiego (poza korytarzem łódzko-warszawskim)
- (5) Głównie z całego kraju
- (6) Głównie z zagranicy – jakie kraje?
- (7) Trudno powiedzieć

5. Czy może Pan oszacować, ilu spośród dostawców, z którymi współpracuje Państwa przedsiębiorstwo też należy do sektora kreatywnego?

Karta Respondenta nr 3

- (1) Wszyscy – 100%
- (2) Większość – 61-99%
- (3) W przybliżeniu połowa – 41-60%
- (4) Mniejszość – 1-40%
- (5) Żaden – 0%
- (6) Trudno powiedzieć

6. Jaki jest charakter współpracy z dostawcami?

Karta Respondenta nr 4

- (1) Firma w większości posiada stałych dostawców
- (2) Firma współpracuje z różnymi dostawcami stałymi i okazjonalnymi
- (3) Firma w większości nie posiada stałych dostawców

7. Z iloma odbiorcami przedsiębiorstwo współpracuje średnio w roku?

(Odbiorcy – pojęcie odbiorców obejmuje inne przedsiębiorstwa/instytucje, które kupują towary/usługi badanego przedsiębiorstwa oraz indywidualnych nabywców)

.....

8. Czy głównymi odbiorcami towarów/usług Państwa przedsiębiorstwa są?

- (1) Przede wszystkim inne przedsiębiorstwa/instytucje
- (2) Przede wszystkim klienci indywidualni
- (3) Zarówno inne przedsiębiorstwa, jak i klienci indywidualni

9. Skąd pochodzą odbiorcy? (proszę wybrać 1 odpowiedź) Karta Respondenta nr 2

- (1) Głównie z Łodzi
- (2) Głównie z Warszawy
- (3) Głównie z obszaru korytarza łódzko-warszawskiego
- (4) Głównie z województwa mazowieckiego lub łódzkiego (poza korytarzem łódzko-warszawskim)
- (5) Głównie z całego kraju
- (6) Głównie z zagranicy – jakie kraje?
- (7) Trudno powiedzieć

10. Ilu spośród odbiorców, z którymi współpracuje Pana przedsiębiorstwo, też należy do sektora kreatywnego? Karta

Respondenta nr 3

- (1) Wszyscy – 100%
- (2) Większość – 61–99%
- (3) W przybliżeniu połowa – 41–60%
- (4) Mniejszość – 1–40%
- (5) Żaden – 0%
- (6) Trudno powiedzieć

11. Jaki jest charakter współpracy z odbiorcami?

Karta Respondenta nr 4

- (1) Firma w większości posiada stałych odbiorców
- (2) Firma współpracuje z różnymi odbiorcami stałymi i okazjonalnymi
- (3) Firma w większości nie posiada stałych odbiorców

12. Czy przedsiębiorstwo posiada:

(Pojęcie „konkurencja” obejmuje przedsiębiorstwa konkurujące z badanym przedsiębiorstwem we wszelkich relacjach rynkowych i pozarynkowych).

- (1) Silną konkurencję na rynku
- (2) Słabą konkurencję na rynku
- (3) Trudno powiedzieć

13. Skąd pochodzą najważniejsi konkurenci przedsiębiorstwa?

Karta Respondenta nr 2

- (1) Głównie z Łodzi
- (2) Głównie z Warszawy
- (3) Głównie z obszaru korytarza łódzko-warszawskiego
- (4) Głównie z województwa mazowieckiego lub łódzkiego (poza korytarzem łódzko-warszawskim)
- (5) Głównie z całego kraju
- (6) Głównie z zagranicy – jakie kraje?
- (7) Trudno powiedzieć

14. Czy przedsiębiorstwo współpracuje z instytucjami naukowo-badawczymi?

(np.: szkoły wyższe, instytuty naukowe, PAN, laboratoria itd.)

- (1) TAK – proszę przejść do pytania 15
- (2) NIE – proszę przejść do pytania 16

15. Proszę scharakteryzować tę współpracę.

15.1. Typ instytucji (szkoły wyższe, instytuty naukowe, PAN, laboratoria, prywatne firmy badawczo- -rozwojowe, indywidualni naukowcy)	15.2. Co jest/było przedmiotem współpracy?	15.3. Gdzie jest zlokalizowany partner? KR nr 2 1. Łódź 2. Warszawa 3. Korytarz łódzko- -warszawski 4. Województwa poza korytarzem 5. Cały kraj 6. Zagranica (jaki kraj)	15.4. Częstotliwość kontaktów: 1. stała 2. okazjonalna 3. trudno określić	15.5. Typ współpracy: 1. formalna (oparta o umowę) 2. nieformalna (oparta o prywatne kontakty)	15.6. Znaczenie współpracy: KR nr 5 1. bez znaczenia 2. bardzo małe 3. małe 4. średnie 5. duże 6. bardzo duże
(1)					
(2)					
(3)					
(4)					
(5)					
(6)					

16. Czy przedsiębiorstwo współpracuje z instytucjami finansowymi? (np.: banki, fundusze inwestycyjne, fundusze pożyczkowe, fundusze kapitału zaangażowanego)

- (1) TAK – proszę przejść do pytania 17
- (2) NIE – proszę przejść do pytania 18

17. Proszę scharakteryzować tę współpracę.

17.1. Typ instytucji (bank, fundusz inwestycyjny, fundusz pożyczkowy, fundusz kapitału zalążkowego, firma ubezpieczeniowa)	17.2. Co jest/było przedmiotem współpracy?	17.3. Gdzie jest zlokalizowany partner? KR nr 2 1. Łódź 2. Warszawa 3. Korytarz łódzko-warszawski 4. Województwa poza korytarzem 5. Cały kraj 6. Zagranica (jaki kraj)	17.4. Częstotliwość kontaktów: 1. stała 2. okazjonalna 3. trudno określić	17.5. Typ współpracy: 1. formalna (oparta o umowę) 2. nieformalna (oparta o prywatne kontakty)	17.6. Znaczenie współpracy: KR nr 5 1. bez znaczenia 2. bardzo małe 3. małe 4. średnie 5. duże 6. bardzo duże
(1)					
(2)					
(3)					
(4)					
(5)					

18. Czy przedsiębiorstwo otrzymało dofinansowanie ze środków funduszy europejskich w latach 2007–2013?

Jeśli tak, to z jakich?

- (1) Program Infrastruktura i Środowisko
- (2) Program Kapitał Ludzki
- (3) Program Innowacyjna Gospodarka
- (4) Program Rozwój Polski Wschodniej
- (5) Regionalny Program Operacyjny Województwa łódzkiego/Mazowieckiego
- (6) Programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej
- (7) Program Pomoc Techniczna
- (8) Fundusze europejskie pozaunijne, np. Norweski Mechanizm Finansowy, Mechanizm Finansowy EOG
- (9) Inne, jakie?
- (10) Moje przedsiębiorstwo nie otrzymało żadnego dofinansowania ze środków europejskich

19. Czy przedsiębiorstwo współpracuje z instytucjami doradczymi, instytucjami otoczenia biznesu, indywidualnymi ekspertami lub organizacjami pozarządowymi? (np.: inkubator, centrum transferu technologii, agencje wspierania przedsiębiorczości, firmy doradcze, stowarzyszenia, fundacje)

- (1) TAK – proszę przejść do pytania 20
- (2) NIE – proszę przejść do pytania 21

20. Proszę scharakteryzować tę współpracę.

20.1. Typ instytucji (inkubator, centrum transferu technologii, agencja wspierania przedsiębiorczości, firma doradcza, firma szkoleniowa, stowarzyszenia lub fundacje wspierające przedsiębiorców)	20.2. Co jest/było przedmiotem współpracy?	20.3. Gdzie jest zlokalizowany partner? KR nr 2 1. Łódź 2. Warszawa 3. Korytarz łódzko- -warszawski 4. Województwa poza korytarzem 5. Cały kraj 6. Zagranica (jaki kraj)	20.4. Częstotliwość kontaktów: 1. stała 2. okazjonalna 3. trudno określić	20.5. Typ współpracy: 1. formalna (oparta o umowę) 2. nieformalna (oparta o prywatne kontakty)	20.6. Znaczenie współpracy: KR nr 5 1. bez znaczenia 2. bardzo małe 3. małe 4. średnie 5. duże 6. bardzo duże
(1)					
(2)					
(3)					
(4)					
(5)					
(6)					
(7)					

21. Czy przedsiębiorstwo współpracuje z administracją samorządową?

- (1) TAK – proszę przejść do pytania 22
- (2) NIE – proszę przejść do pytania 23

22. Proszę scharakteryzować tę współpracę.

22.1. Z jakimi przedstawicielami administracji współpracuje przedsiębiorstwo? (Urząd Miasta/ Gminy, Starostwo Powiatowe, Powiatowy Urząd Pracy, Urząd Marszałkowski lub jego jednostki organizacyjne)	22.2. Co jest/było przedmiotem współpracy?	22.3. Gdzie jest zlokalizowany partner? KR nr 2 1. Łódź 2. Warszawa 3. Korytarz łódzko-warszawski 4. Województwa poza korytarzem 5. Cały kraj 6. Zagranica (jaki kraj)	22.4. Częstotliwość kontaktów: 1. stała 2. okazjonalna 3. trudno określić	22.5. yp współpracy: 1. formalna (oparta o umowę) 2. nieformalna (oparta o prywatne kontakty)	22.6. Znaczenie współpracy: KR nr 5 1. bez znaczenia 2. bardzo małe 3. małe 4. średnie 5. duże 6. bardzo duże
(1)					
(2)					
(3)					
(4)					
(5)					

23. Czy przedsiębiorstwo jest członkiem grupy lub stowarzyszenia skupiającego inne przedsiębiorstwa lub instytucje? (klastry, stowarzyszenia, izby, cechy, fundacje, związek nieformalny)

- TAK – proszę przejść do pytania 24
- NIE – proszę przejść do pytania 25

24. Członkiem jakich grup lub stowarzyszeń skupiających przedsiębiorstwa lub instytucje jest Państwa przedsiębiorstwo?

24.1. Nazwa	24.2. Częstotliwość kontaktów: 1. stała 2. okazjonalna 3. trudno określić	24.3. Typ współpracy: 1. formalna (oparta o umowę) 2. nieformalna (oparta o prywatne kontakty)	24.4. Znaczenie współpracy: KR nr 5 1. bez znaczenia 2. bardzo małe 3. małe 4. średnie 5. duże 6. bardzo duże
(1)			
(2)			
(3)			

25. Proszę wymienić maksymalnie 3 pozytywne efekty dotychczasowej współpracy przedsiębiorstwa z poszczególnymi typami partnerów

(pytanie to dotyczy partnerów współpracy wskazanych przez Respondenta w odpowiedziach na wcześniejsze pytania – zgodnie z poszczególnym instrukcjami zawartymi w tabeli poniżej)

Podmiot	Instrukcja do reguły przejścia	25.1. Wybór 1	25.2. Wybór 2	25.3. Wybór 3
(1) Dostawcy	(jeżeli w pyt. 3 nie padła odpowiedź „0”)			
(2) Odbiorcy	(pytanie zadawane wszystkim Respondentom)			
(3) Instytucje naukowo-badawcze	(jeżeli w pyt. 14 padła odpowiedź TAK)			
(4) Instytucje finansowa	(jeżeli w pyt. 16 padła odpowiedź TAK)			
(5) Instytucje doradcza, IOB, organizacje pozarządowe (NGO)	(jeżeli w pyt. 19 padła odpowiedź TAK)			
(6) Administracja publiczna	(jeżeli w pyt. 21 padła odpowiedź TAK)			
(7) Kłustry, stowarzyszenia, izby, cechy, fundacje, zw. nieformalny	(jeżeli w pyt. 23 padła odpowiedź TAK)			

Klucz odpowiedzi: Karta Respondenta nr 6

- (1) Wzrost przychodów przedsiębiorstwa
- (2) Umocnienie pozycji na rynku krajowym
- (3) Zdobywanie klientów zagranicznych
- (4) Usprawnienie organizacji pracy w przedsiębiorstwie
- (5) Obniżenie kosztów prowadzonej działalności gospodarczej
- (6) Zbudowanie silnej marki
- (7) Wzrost skuteczności promocji produktów (towarów i usług)
- (8) Wzrost opłacalności produkcji/usług
- (9) Wzrost zatrudnienia
- (10) Wzrost dostępności do zewnętrznych funduszy finansowych
- (11) Wzrost kwalifikacji i doświadczenia pracowników
- (12) Dostęp do nowoczesnych technologii
- (13) Zdobywanie klientów zagranicznych
- (14) Wprowadzenie innowacji produktowej
- (15) Wprowadzenie innowacji procesowej
- (16) Wprowadzenie innowacji organizacyjnej
- (17) Wzrost jakości produktów/usług
- (18) Brak pozytywnych efektów
- (19) Inne, jakie?

26. Czy w konsekwencji trwania współpracy bądź po jej zakończeniu wystąpiły jakiegokolwiek problemy spowodowane współpracą?

- TAK – proszę przejść do pytania 27
- NIE – proszę przejść do pytania 28

27. Proszę wymienić maksymalnie 3 problemy, które wystąpiły, przypisując je poszczególnym typom partnerów?
(pytanie zadawane tylko do tych partnerów współpracy, którzy zostali przez Respondenta wskazani w poprzednich pytaniach – zgodnie z poszczególnymi instrukcjami zawartymi w tabeli poniżej)

Podmiot	Instrukcja do reguły przejścia	25.1. Wybór 1	25.2. Wybór 2	25.3. Wybór 3
(1) Dostawcy	(jeżeli w pyt. 3 nie padła odpowiedź „0”)			
(2) Odbiorcy	(pytanie zadawane wszystkim Respondentom)			
(3) Instytucje naukowo-badawcze	(jeżeli w pyt. 14 padła odpowiedź TAK)			
(4) Instytucje finansowa	(jeżeli w pyt. 16 padła odpowiedź TAK)			
(5) Instytucje doradcza, IOB, organizacje pozarządowe (NGO)	(jeżeli w pyt. 19 padła odpowiedź TAK)			
(6) Administracja publiczna	(jeżeli w pyt. 21 padła odpowiedź TAK)			
(7) Kłustry, stowarzyszenia, izby, cechy, fundacje, zw. nieformalny	(jeżeli w pyt. 23 padła odpowiedź TAK)			

Klucz odpowiedzi: Karta Respondenta nr 7

- (1) Spadek przychodów przedsiębiorstwa
- (2) Nieoczekiwany wzrost kosztów wspólnych projektów
- (3) Niewywiązywanie się z wcześniejszych ustaleń i umów
- (4) Problemy z prawem własności intelektualnej
- (5) Nieuczciwa konkurencja ze strony partnerów
- (6) Problemy związane z terminową realizacją zobowiązań
- (7) Problemy z zakresu zarządzania wspólnym przedsięwzięciem
- (8) Bariery w komunikowaniu się pomiędzy partnerami
- (9) Bariery językowe i kulturowe
- (10) Niedostateczne efekty współpracy w stosunku do zakładanych
- (11) Spadek zatrudnienia
- (12) Utrata niezależności decyzyjnej
- (13) Inne, jakie?

28. Czy w najbliższym czasie Państwa przedsiębiorstwo planuje nawiązać współpracę z którymś z następujących typów podmiotów:

Podmiot	28.1. TAK/NIE	28.2. Lokalizacja przyszłego partnera KR nr 2 1. Łódź 2. Warszawa 3. Korytarz łódzko-warszawski 4. Województwa poza korytarzem 5. Cały kraj 6. Zagranica (jaki kraj?)	28.3. Oczekiwane efekty współpracy
(1) Dostawcy			
(2) Odbiorcy			
(3) Instytucje naukowo-badawcze			

(4) Instytucja finansowa			
(5) Instytucja doradcza, IOB, organizacje pozarządowe (NGO)			
(6) Administracja publiczna			
(7) Klastry, stowarzyszenia, izby, cechy, fundacje, zw. nieformalny			

METRYCZKA	
29. Kod PKD podstawowej/dominującej działalności:	
30. Rok powstania firmy:	
31. Obecna forma organizacyjno-prawna:	<input type="checkbox"/> Osoba fizyczna <input type="checkbox"/> Spółka jawna <input type="checkbox"/> Spółka cywilna <input type="checkbox"/> Spółka z o. o. <input type="checkbox"/> Spółka akcyjna <input type="checkbox"/> Inna, jaka?
32. Struktura kapitału przedsiębiorstwa:	<input type="checkbox"/> Dominuje kapitał polski <input type="checkbox"/> Dominuje kapitał zagraniczny <input type="checkbox"/> Jaki?
33. Liczba osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie w przeliczeniu na pełny etat:	<input type="checkbox"/> Przedsiębiorstwo jednoosobowe <input type="checkbox"/> 2–9 osób <input type="checkbox"/> 10–49 osób <input type="checkbox"/> 50–249 osób <input type="checkbox"/> 250 i więcej osób

Dyspozycje do indywidualnego wywiadu pogłębionego z prezesem grupy producentów owoców i warzyw „Kształowanie powiązań funkcjonalnych obszarów metropolitalnych Łodzi i Warszawy”

Cel 1 badania: Stan rozwoju sieciowych powiązań gospodarczych

1. Dlaczego zdecydował się Pan na przystąpienie do grupy producenckiej? Kto był inicjatorem zawiązania grupy? Co spowodowało, że zdecydował się Pan zostać prezesem grupy producenckiej?	„ROZBIEGÓWKA”	Pytania o grupę producencką Respondenta
2. Jakie korzyści wiążą się z przynależnością do (P.) grupy producenckiej? Co motywuje rolników do zrzeszania się w grupie producenckiej?	ZALETY PRZYNALEŻNOŚCI DO GRUPY PRODUCENCKIEJ	
3. Czy przynależność do grupy producenckiej ma wady/może być uciążliwa? Ad. 2 i 3 – Jakie relacje grupa producencka utrzymuje z dostawcami i odbiorcami? (pytanie zadawane w sytuacji, gdyby w odpowiedzi na pytania 2 i 3 nie została omówiona kwestia relacji grupy producenckiej z dostawcami i odbiorcami)	WADY PRZYNALEŻNOŚCI DO GRUPY PRODUCENCKIEJ	
4. Z kim współpracuje P. grupa producencka? a. Czy współpracuje z: innymi grupami producenckimi, Instytucjami Otoczenia Biznesu, jednostkami badawczo-rozwojowymi, uczelniami wyższymi, jednostkami samorządu terytorialnego, Wojewódzkimi Ośrodkami Doradztwa Rolniczego, Izbą Rolniczą Województwa Łódzkiego/Mazowiecką Izbą Rolniczą? – Jeśli tak, to co jest celem i przedmiotem współpracy? (o WODR-y i Izbę Rolniczą należy zapytać wprost – jeżeli instytucje te nie zostaną wymienione przez Rozmówcę) b. Skąd pochodzą partnerzy współpracy (województwo łódzkie/mazowieckie/bipole, pozostałe województwa, Europa, Rosja...)? c. Jak długo trwa współpraca z poszczególnymi typami partnerów? d. Jaka jest częstotliwość współpracy – jednorazowa, sporadyczna, systematyczna, sezonowa itp.? e. Jak ocenia Pan tę współpracę?	CHARAKTERYSTYKA WSPÓŁPRACY GRUPY PRODUCENCKIEJ (jeżeli Rozmówca wymienia wielu partnerów współpracy, należy poprosić, aby szczegółowo opowiedział tylko o najważniejszych relacjach współpracy)	
Porozmawiajmy teraz ogólnie na temat funkcjonowania grup producenckich. 5. Czy na podstawie P. wiedzy grupy producenckiej dążą do samowystarczalności (budując swoje chłodnie, kupując środki transportu itp.), czy raczej szukają partnerów zewnętrznych, a skupiają się na zdobywaniu nowych klientów/nowych rynków?	CZEMU SŁUŻY „EFEKT SKALI” GRUPY PRODUCENCKIEJ	Pytania ogólne o współpracę grup producenckich
6. Czy P. zdaniem istnieje współpraca między grupami producenckimi lub chociaż szansa na rozwój takich powiązań? Co sądzi P. o idei klastra gospodarczego/przemysłowego?	USIECIOWIENIE GRUP – KLASTER	
7. Jak Pan ocenia – czy w ciągu ostatnich 3 lat zakres współpracy w sektorze owocowo-warzywnym zwiększał się/zmniejszał?	ROZWÓJ POWIĄZAŃ – perspektywa ostatnich 3 lat	

Cel 2 badania: Czynniki mające wpływ na rozwój powiązań sieciowych (perspektywa na przyszłość)		Pytania o sektor owocowo-warzywny
8. Jak Pan ocenia – czy w ciągu najbliższych 3 lat zakres współpracy w sektorze owocowo-warzywnym ulegnie zwiększeniu/zmniejszeniu? <i>(Należy dopytać – gdyby taka informacja nie pojawiła się w wypowiedzi Rozmówcy – jaki rodzaj współpracy jest najbardziej pożądanym, współpracę z którym z partnerów należałoby zintensyfikować dla rozwoju sektora owocowo-warzywnego?)</i>	ROZWÓJ POWIĄZAŃ – prognoza na najbliższe 3 lata	
9. Jakie czynniki utrudniają nawiązywanie i utrzymywanie współpracy pomiędzy rolnikami sektora owocowo-warzywnego (w tym np. współpracy w postaci grupy producenckiej – jakie są czynniki utrudniające tworzenie grup producentów rolnych)?	BARIERY NAWIĄZYWANIA I UTRZYMYWANIA WSPÓŁPRACY	Pytania o sektor owocowo-warzywny – c.d.
Cel 3 badania: Sytuacja ekonomiczna i potencjał rozwojowy podmiotów sektora owocowo-warzywnego		
10. Jak P. zdaniem zmieniła się kondycja sektora owocowo-warzywnego w województwie łódzkim/mazowieckim/bipola po wprowadzeniu embarga na eksport owoców i warzyw na rynki wschodnie?	PORÓWNANIE KONDYCJI SEKTORA PRZED I PO WPROWADZENIU EMBARGA	
11. Czy sektor owocowo-warzywny jest branżą korzystającą z innowacji? Jeśli tak, to jakich? Jeśli nie, to dlaczego?	KORZYSTANIE Z INNOWACJI	
12. Co sądzi P. o idei jednego spójnego znaku marki dobrej polskiej żywności (owoców i warzyw), który byłby identyfikowany zarówno w kraju, jak i za granicą? Czy jest potrzeba wypromowania wspólnej marki dla polskich owoców i warzyw, a może regionalnego znaku jakości? Czy P. zdaniem organizacje/zrzeszenia branżowe są w stanie się połączyć, aby stworzyć wspólną markę?	WSPÓLNA MARKA (ZNAK JAKOŚCI)	
13. Jakich działań oczekuje P./oczekują rolnicy sektora owocowo-warzywnego/grupy producenckie od otoczenia instytucjonalnego (potencjalnych partnerów współpracy) oraz od przedstawicieli samorządu terytorialnego dla rozwoju swojej branży?	Pytanie o potrzeby Respondenta i jego branży	

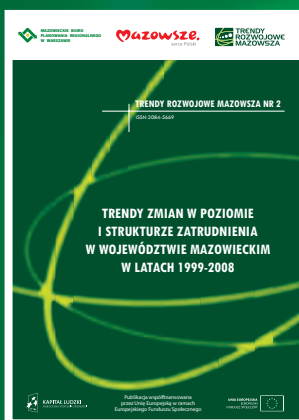
Seria wydawnicza TRM

W serii wydawniczej „Trendy Rozwojowe Mazowsza” publikowane są wyniki badań wykonanych w ramach projektu o tej samej nazwie i projektu „Wzmocnienie potencjału Mazowieckiego Obserwatorium Terytorialnego”, zaś po zakończeniu ich realizacji w połowie 2015 r. – opracowania badawcze Mazowieckiego Obserwatorium Terytorialnego. Opracowania mają na celu dostarczenie czytelnikom rzetelnej i wszechstronnej wiedzy eksperckiej na temat procesów rozwojowych w województwie mazowieckim. Autorami badań są eksperci oraz zespoły badawcze instytucji naukowych zajmujących się polityką regionalną, rozwojem regionalnym i gospodarką przestrzenną, a także członkowie zespołu projektowego odpowiedzialni za realizację badań własnych. Opublikowane badania pozwolą ocenić bieżącą sytuację społeczno-ekonomiczną województwa mazowieckiego oraz wyciągnąć wnioski na przyszłość w postaci prognoz i projekcji. Seria dedykowana jest samorządowcom, decydom odpowiedzialnym za politykę regionalną, naukowcom i mieszkańcom województwa mazowieckiego.

Od 2011 r. w serii ukazały się następujące pozycje:



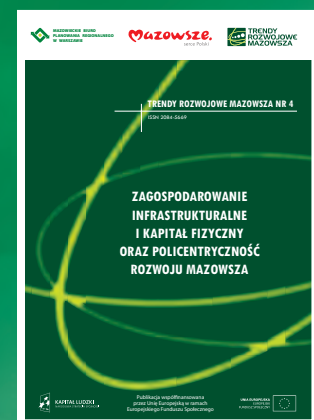
opracowanie:
Tomasz Satański



opracowanie:
dr hab. Andrzej Karpiński,
dr Stanisław Paradysz



zespół autorski pod redakcją:
dr hab. Przemysław Śleszyński,
prof. ndzw. IGiPZ PAN



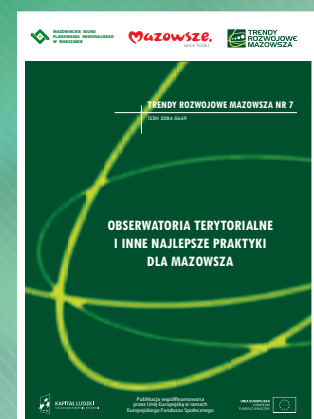
zespół autorski pod redakcją:
dr hab. Tomasz Komornicki prof. nadz. IGiPZ PAN,
dr Konrad Ł. Czapiewski, Barbara Solon



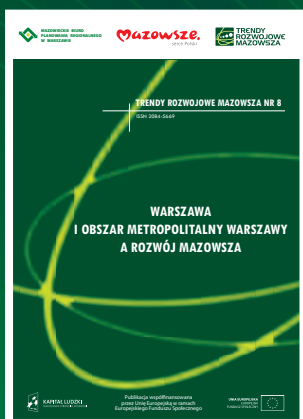
opracowanie:
dr hab. Wojciech Dziemianowicz prof. UW,
dr Marta Mackiewicz,
prof. dr hab. inż. Janusz Zaleski



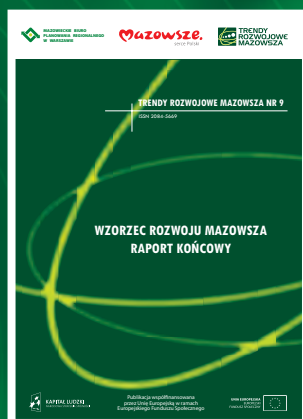
redakcja:
dr hab. Mariusz Kowalski prof. ndzw. IGiPZ,
dr Dariusz Świątek,
dr hab. Wojciech Dziemianowicz prof. UW,
dr Katarzyna Szmigiel-Rawska



opracowanie:
cz. I: Jan Charkiewicz,
dr Katarzyna Szmigiel-Rawska;
cz. II: Anna Laszuk, Tomasz Satański



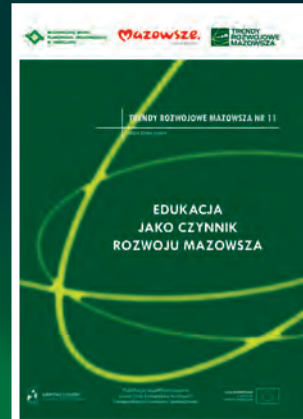
opracowanie:
dr hab. Przemysław Śleszyński,
prof. ndzw. IGiPZ PAN



opracowanie:
dr hab. Wojciech Dziemianowicz
prof. UW,
dr Marta Mackiewicz,
Kamil Przyborowski, Nina Baczyńska,
Kacper Błachowicz, Paweł Dębiński



opracowanie:
dr Mirosław Grochowski,
Małgorzata Kucińska,
Malwina Wysocka



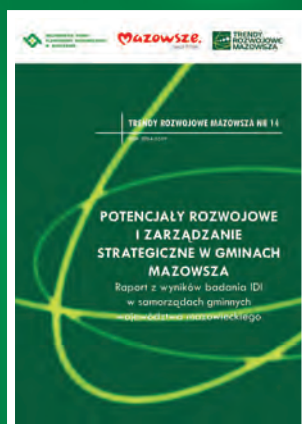
opracowanie:
dr Konrad Ł. Czapiewski,
dr Krzysztof Janc



opracowanie:
dr hab. Tomasz Komornicki
prof. nadz. IGiPZ PAN,
dr Rafał Wiśniewski;
dr Marcin Stępiak;
dr Piotr Siłka; dr Piotr Rosik



opracowanie:
dr Ewa Kusideł,
Elżbieta Antczak



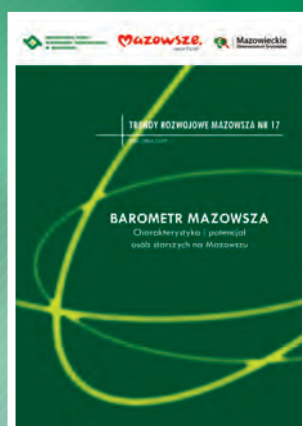
opracowanie:
Tomasz Satański



opracowanie:
dr hab. Przemysław Śleszyński,
prof. ndzw. IGiPZ PAN



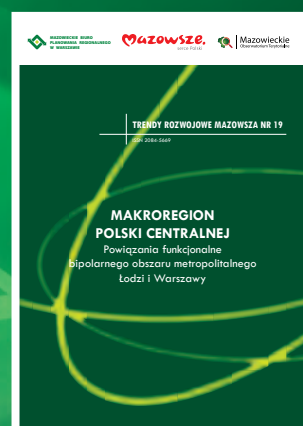
opracowanie:
dr Aneta Śledź



opracowanie:
Joanna Gawędzka-Olszewska,
Anna Nitka



opracowanie:
dr Maciej Stawicki,
Agata Rauzer,
Wojciech Pander



koordynacja prac:
dr Mirosław Grochowski,
Tomasz Zegar



Publikacja prezentuje najważniejsze informacje o stanie społeczeństwa i gospodarki regionu, w tym główne osiągnięcia, atuty i problemy Mazowsza, jego atrakcyjność inwestycyjną, nakłady na inwestycje, rozwój infrastruktury społecznej i technicznej, finansowanie samorządu terytorialnego czy wykorzystanie funduszy europejskich.

Głównym celem przeprowadzonego badania była identyfikacja i charakterystyka potencjałów województwa mazowieckiego, możliwości i kierunków rozwoju specjalizacji regionalnych oraz określenia tzw. inteligentnych specjalizacji.



Publikacje dostępne są na stronie
www.mbpr.pl



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

