

**Edward Stawasz**

Uniwersytet Łódzki  
e-mail: stawasz@uni.lodz.pl

---

## WSPÓLPRACA FIRM W ŁÓDZKO-WARSZAWSKIM OBSZARZE FUNKCJONALNYM – CZYNNIKI I EFEKTY

---

## COOPERATION BETWEEN ENTERPRISES IN THE WARSAW-LODZ FUNCTIONAL AREA – FACTORS AND EFFECTS

---

DOI: 10.15611/pn.2017.477.25

JEL Classification: M21, R12

**Streszczenie:** Przedmiotem prezentowanego artykułu są uwarunkowania współpracy firm w łódzko-warszawskim obszarze funkcjonalnym. Omówiono czynniki, obszary, efekty oraz bariery współpracy firm. W drugiej części artykułu przedstawiono wyniki badań empirycznych 150 małych i średnich firm funkcjonujących w obszarze o relatywnie wysokiej intensywności współpracy firm, dotyczącej kontaktów w szeroko rozumianym zakresie przepływów wiedzy i informacji, pozyskiwania specjalistów oraz wspólnych przedsięwzięć. Bliskość firm i innych podmiotów zlokalizowanych w obszarze funkcjonalnym i towarzysząca jej współpraca wpływają pozytywnie na efekty finansowe uzyskane dzięki współpracy, a zdecydowana większość firm o intensywnej współpracy z innymi podmiotami realizuje swój potencjał innowacyjności. Wskazuje to na zależność współpracy i innowacyjności firm zlokalizowanych i mających partnerów w obszarze funkcjonalnym. Z drugiej strony, współpraca firm napotyka bariery osłabiające korzyści ze współpracy.

**Słowa kluczowe:** obszar funkcjonalny, współpraca firm, efekty i bariery współpracy.

**Summary:** The presented paper focuses on the determinants of cooperation between enterprises in the Warsaw-Lodz functional area. It discusses factors, areas, effects and barriers to cooperation between enterprises. The second part of the paper presents the results of empirical research conducted among 150 small and medium-sized enterprises, operating in the area characterised by relatively high intensity of cooperation between enterprises, concerning contacts in the field of knowledge and information flow, the acquisition of specialists and the establishment of joint ventures. This cooperation brings beneficial financial and innovation-related effects. However, it faces barriers that impair the benefits of cooperation.

**Keywords:** functional area, cooperation between enterprises, effects of cooperation and barriers to cooperation.

## 1. Wstęp

W literaturze poświęconej zarządzaniu rozwojem firm z sektora MŚP uwarunkowania współpracy firm w ramach prowadzonej działalności gospodarczej są przedmiotem zainteresowania zarówno badaczy, jak i praktyków zarządzania oraz polityki wspierającej rozwój firm. Uważane są za potencjalny czynnik poprawy wyników firm, redukcji barier, jak również rozwoju firm. Problem przesłanek i form współpracy gospodarczej MŚP jest stosunkowo dobrze rozpoznany w literaturze przedmiotu, brak jednak pogłębionej oceny wpływu poszczególnych uwarunkowań tego zjawiska [Każmierski 2012; Mazur 2011]. Z tego powodu istotne jest spojrzenie na modyfikującą rolę lokalizacji w obszarach funkcjonalnych, cechujących się relatywnie rozwiniętym kapitałem terytorialnym, na intensywność współpracy gospodarczej firm. Może mieć bowiem znaczenie dla rozwoju małych i średnich firm.

Celem artykułu jest ocena relacji między intensywnością współpracy polskich małych i średnich firm z innymi podmiotami gospodarczymi a ich lokalizacją w obszarze funkcjonalnym. Omówiono zróżnicowanie firm z sektora MŚP pod względem intensywności współpracy, a także specyfikę i uwarunkowania obszaru funkcjonalnego. W drugiej części artykułu przedstawiono wyniki badań empirycznych dotyczących wpływu intensywności współpracy na uzyskane z tego tytułu efekty dla firm z sektora MŚP zlokalizowanych w łódzko-warszawskim obszarze funkcjonalnym<sup>1</sup>.

## 2. Współpraca gospodarcza firm a obszar funkcjonalny

Miarą rozwoju współczesnych małych i średnich firm jest m.in. ich zdolność do współpracy gospodarczej w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, istotna z punktu widzenia sprostania wyzwaniom rozwojowym czy redukcji barier rozwoju [Czakon 2012]. Współpraca firm (i innych podmiotów zewnętrznych) określana jest jako forma współdziałania, polegająca na dzieleniu się dostępnymi zasobami czy też posiadanymi informacjami, aby realizować pożądane rezultaty wspólne lub indywidualne współpracujących partnerów [Grabowska 2014]. Firmy podejmują współpracę w ramach prostych lub złożonych form, obejmujących przykładowo: obrót towarowy, kooperację produkcyjną, wspólne przedsięwzięcia, akwizycje, fuzje i alianse strategiczne, udział w różnego rodzaju sieciach. Dzięki nawiązaniu współpracy firma może zyskać wymierne korzyści, których nie byłaby w stanie samodzielnie osiągnąć, jak m.in. dostęp do informacji, zasobów, rynków i technologii, osiągnąć korzyści wynikające z uczenia się, skali i zakresu [Mazur 2011]. Istotne

---

<sup>1</sup> Publikacja powstała w wyniku realizacji projektu „Obszary i efekty współpracy pomiędzy podmiotami gospodarczymi w korytarzu łódzko-warszawskim”. Projekt nr POKL.05.02.02-00-001/12 „Systemowe wsparcie procesów zarządzania w JST” współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki – priorytet V, działanie 5.2, poddziałanie 5.2.2, Uniwersytet Łódzki 2014.

znaczenie ma współcześnie współpraca w zakresie działalności innowacyjnej, co oznacza aktywny udział firmy we wspólnych projektach innowacyjnych z innymi podmiotami (innymi firmami, jednostkami B+R, szkołami wyższymi, klientami oraz dostawcami), dający jej w efekcie korzyści w zakresie innowacji [Forsman, Rantanen 2011]. Miarą sukcesu współpracy jest osiągnięcie korzyści przez firmę i zaangażowane strony, a także zamiar kontynuowania współpracy [Nowak 2013].

Według podejścia zasobowego zdolność do współpracy jest pozytywnie związana ze skalą firm i fazą ich rozwoju, a także z bliskością partnerów współpracy. W literaturze podkreśla się, że wraz ze wzrostem skali firm i ich dojrzałości rozwojowej poprzez wzrost ich zasobów i zdolności następuje pewien spadek znaczenia barier w rozwoju [Grandeia i in. 2011; Hamilton 2010]. Pozytywną rolę w procesie rozwoju MŚP, a także osłabiania barier rozwoju może odgrywać bliskość partnerów współpracy, umożliwiającą budowanie zaufania, nawiązywanie kontaktów, współpracę w zakresie produkcji, podejmowania wspólnych przedsięwzięć, innowacji, wymianę informacji itp. Przyczyniając się do wzrostu zasobów i zdolności firm, współpraca gospodarcza odgrywa rolę akceleratora w procesie kształtowania orientacji rozwojowej firm. Im większa jest skala i zakres współpracy, tym większe możliwości rozwoju firm, a z drugiej strony, słabnie znaczenie barier w rozwoju firm [Huggins, Thompson 2015; Stawasz, Ropęga 2014].

Budowa skłonności i zdolności MŚP do współpracy, zaufania do potencjalnych partnerów może być zatem czynnikiem wspomagającym rozwój firm, jak i ich orientację rozwojową. Istotne znaczenie może mieć tutaj kształtowanie i szerokie wykorzystanie różnorodnych powiązań na poziomie regionu [Adamik 2012]. Współpraca z regionalnymi odbiorcami, dostawcami, kooperantami, jednostkami B+R, a także konkurentami może dać szansę firmom na stworzenie konkurencyjnych przewag [Grabowska 2014]. Wynika to bowiem z atutu bliskości geograficznej potencjalnych partnerów współpracy, która jest źródłem bezpośrednich kontaktów, wzmacnia intensywność i gęstość relacji zachodzących pomiędzy podmiotami. Odgrywa ona istotną rolę w budowaniu innych form bliskości: społecznej, instytucjonalnej i organizacyjnej oraz poznawczej. W rezultacie bliskość geograficzna umożliwia lepsze rozpoznanie możliwości i potrzeb partnerów współpracy, oferuje niższe koszty transakcyjne, a także wyższą elastyczność dopasowania się partnerów do codziennej praktyki gospodarczej [Nowakowska 2011].

Korzystanie z przewag wynikających z bliskości geograficznej potencjalnych partnerów współpracy jest tym większe, im bardziej rozwinięte jest regionalne (lokalne) środowisko, w którym są oni zlokalizowani, pod względem liczby i różnorodności firm i instytucji, bezpośrednich powiązań i współzależności, dostępu do zasobów oraz poziomu rozwoju gospodarczego, społecznego i demograficznego. Biorąc pod uwagę czynnik terytorialny, takie środowisko można określić mianem obszaru funkcjonalnego, którego granice wyznaczają prowadzone w nim aktywności podmiotów w sferze społecznej, gospodarczej lub politycznej, a o jego delimitacji decyduje zespół funkcji dominujących [Markowski 2011]. Jest to obszar silnych dośrodkowych powiązań między tworzącymi go jednostkami osadniczymi o wspólnych wyzwaniach rozwojowych,

ale także o dużym potencjale współdziałania wyrażającym się procesami samoorganizacji i współpracy różnych podmiotów [Kuznik 2015].

Tworzenie warunków w ramach polityki regionalnej dla lepszego wykorzystania potencjału obszarów funkcjonalnych oraz włączenia ich w proces współpracy i konkurencji z innymi obszarami (ośrodkami) funkcjonalnymi jest jednym z najważniejszych wyzwań rozwojowych determinowanych przestrzennie. Przyczynia się bowiem do rozwoju gospodarczego obszaru, podniesienia jego rangi w skali kraju (oraz międzynarodowej) [Heffner, Gibas 2013]. W tym procesie istotna jest zdolność obszaru funkcjonalnego do wykorzystania własnych zasobów oraz umiejętność budowania sieci współpracy przez włączenie szerokiego spektrum podmiotów lokalnych [Żak-Skwierczyńska 2016]. Stwarza to bowiem lepsze warunki do rozwoju lokalnej przedsiębiorczości i lokalnych podmiotów gospodarczych oraz innych instytucji, lokalizacji podmiotów gospodarczych w atrakcyjnym obszarze gospodarczym. Zapewnia także warunki dla bardziej intensywnej współpracy podmiotów zlokalizowanych w obszarze funkcjonalnym.

Łódzko-warszawski obszar funkcjonalny uznawany jest za obszar intensywnych oddziaływań obu aglomeracji zachodzących z bliższym i dalszym otoczeniem, zwłaszcza w zakresie transportu, edukacji, nauki i badań, sektorów kreatywnych, procesów urbanizacyjnych, turystyki, współpracy firm i aktywności gospodarczej [Żak-Skwierczyńska 2016]. Celem nadrzędnym w planie rozwoju tego obszaru jest budowanie kapitału terytorialnego przez wzmocnienie powiązań gospodarczych, społecznych i podniesienie atrakcyjności środowiska antropogenicznego [Markowski 2015]. W tym kontekście interesujące wydają się zależności między intensywnością współpracy podmiotów, w szczególności małych i średnich firm, z innymi podmiotami gospodarczymi a ich lokalizacją w obszarze funkcjonalnym. Ich poprawna identyfikacja powinna dostarczyć wiedzę o czynnikach kształtujących zakres i intensywność współpracy, efekty i bariery dla MŚP. Występowanie zależności między intensywnością współpracy firm a lokalizacją w obszarze funkcjonalnym może być użyteczne dla oceny skuteczności polityki regionalnej, świadcząc o poziomie rozwoju kapitału terytorialnego obszaru funkcjonalnego. Może być także argumentem dla firm przy wyborze lokalizacji dla działalności gospodarczej.

### 3. Charakter próby

W artykule wykorzystano bazę 150 małych i średnich firm produkcyjnych działających na terenie łódzko-warszawskiego obszaru funkcjonalnego i które równocześnie w trzech kolejnych latach poprzedzających badanie (2012-2014) współpracowały z innymi podmiotami gospodarczymi lub jednostkami sfery B+R, otoczenia biznesu, samorządu terytorialnego itp.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> W metodologii badań założono, iż próba będzie liczyć 150 podmiotów gospodarczych z sektora mikro i małych firm działających w korytarzu łódzko-warszawskim, wybranych losowo za pomocą generatora liczb losowych w grupie 3500 firm z bazy REGON GUS.

W badanej próbie przeważały firmy określane jako mikropodmioty gospodarcze (o zatrudnieniu poniżej 10 osób). Stanowiły one 56% ogółu próby badawczej. Udział firm małych (o zatrudnieniu 10-49 osób) wynosił 30%, a firm średnich (o zatrudnieniu powyżej 50 osób) wynosił 14% całej próby. Średnia wieku badanych firm wynosiła w 2014 roku 19,9 roku, czyli były to podmioty dojrzałe. Przeważały firmy powyżej 10 lat obecności na rynku (65,3% badanej próby), udział zaś firm nowych (do pięciu lat działalności) wyniósł 12,1%.

Do badań przyjęto firmy z czterech sektorów, takich jak: farmaceutyczny i kosmetyczny, warzywno-owocowy, logistyczny, odzieżowo-włókienniczy. Przeważały firmy z sektora warzywno-owocowego (41,3% ogółu próby). Pozostałe sektory miały porównywalne udziały (od 18 do 20%).

W strukturze przestrzennej rynku zbytu firm przeważa rynek ogólnokrajowy (47,6% ogółu przychodów), a w dalszej kolejności rynki zagraniczne (1/4 przychodów). Rynki lokalne (powiat, w którym działa firma) i regionalne (województwo, w którym działa firma) mają zbliżony udział, stanowiąc odpowiednio 13,9% oraz 14,2% ogółu przychodów.

### **3. Wyniki badania empirycznego**

#### **3.1. Współpraca firm: zakres i intensywność**

Jako kryterium współpracy firm przyjęto występowanie wszelkiego rodzaju kontaktów między tymi jednostkami o charakterze gospodarczym, instytucjonalnym, informacyjnym itp. przybierające formy umowne i/lub pozaumowne, ciągłe lub sporadyczne i dające efekty finansowe lub pozafinansowe.

Badane firmy w ramach prowadzonej działalności gospodarczej współpracowały z całą gamą różnych partnerów, w tym przede wszystkim z innymi podmiotami gospodarczymi (odbiorcy, dostawcy). Z tą grupą partnerów współpracowało od 84,2% firm (odbiorcy) do 54% firm (dostawcy). Mniejszy odsetek stanowiły jako partnerzy jednostki sfery B+R oraz ugrupowania gospodarcze (odpowiednio: 26,7% oraz 21,3%). Z jednostkami otoczenia biznesu oraz jednostkami samorządu terytorialnego współpracowała co 7 firma. Minimalny odsetek firm współpracował z klastrami (4,7%).

Jeśli chodzi o zasięg terytorialny współpracy badanych firm z innymi podmiotami w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, to w największym zakresie dotyczyło to rynku ogólnokrajowego, a w dalszej kolejności zagranicznego i lokalnego. Współpraca z innymi podmiotami zlokalizowanymi w łódzko-warszawskim obszarze funkcjonalnym dotyczyła 1/3 firm (tab. 1).

Rozkład badanych firm według współpracy z innymi podmiotami w układzie województw jest odmienny. W większości wskazanych partnerów wyższy odsetek odnotowują firmy ulokowane w łódzkiej części obszaru funkcjonalnego. Największa różnica ma miejsce w przypadku współpracy z ugrupowaniami gospodarczymi,

**Tabela 1.** Zasięg terytorialny współpracy firm z partnerami gospodarczymi według województw\* (w %)

Zasięg terytorialny	WŁ	WM	Razem
Ogólnokrajowy	80,8	68,0	74,0
Zagraniczny	53,3	58,7	56,0
Łódzko-warszawski obszar funkcjonalny	45,3	22,7	34,0

\* WŁ – województwo łódzkie; WM – województwo mazowieckie.

Źródło: opracowanie własne.

innymi firmami (kooperantami), dostawcami, jednostkami sfery B+R oraz jednostkami sfery otoczenia biznesu. Powyższa sytuacja może świadczyć o większej intensywności współpracy firm z łódzkiej części obszaru funkcjonalnego i tym samym rzutować na odmienną ocenę korzyści ze współpracy.

Do dalszej analizy przyjęto firmy, które podzielono na dwie grupy według intensywności współpracy mierzonej częstotliwością kontaktów z innymi podmiotami, partnerami w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, tj. firmy o niskiej (o sporadycznych kontaktach) intensywności współpracy (80,7% ogółu firm) oraz firmy o wysokiej (o systematycznych kontaktach) intensywności współpracy (19,3% ogółu firm). Firmy współpracujące z innymi podmiotami zlokalizowanymi w obszarze funkcjonalnym odznaczały się znacznie wyższą intensywnością współpracy w porównaniu z firmami współpracującymi z innymi podmiotami zlokalizowanymi poza obszarem funkcjonalnym (odpowiednio: 31,4% i 13,1%).

### 3.2. Wybrane charakterystyki i efekty współpracy firm

Poziom intensywności współpracy badanych firm współpracujących z podmiotami zlokalizowanymi w obszarze funkcjonalnym bądź podmiotami zlokalizowanymi poza obszarem funkcjonalnym wykazuje pewne zróżnicowanie ze względu na czynniki rozwoju firm, przedmiot współpracy firm z innymi podmiotami, motywy i bariery współpracy, charakter relacji w branży działania firm, ocenę wsparcia regionalnego oraz uzyskane efekty (tab. 2). Firmy współpracujące z podmiotami zlokalizowanymi w obszarze funkcjonalnym przede wszystkim znacznie częściej w porównaniu z firmami współpracującymi z podmiotami zlokalizowanymi poza obszarem funkcjonalnym planują dalszy rozwój współpracy w ramach obszaru funkcjonalnego, częściej uzyskują efekty współpracy w postaci innowacji, a główną barierą dla współpracy jest biurokracja. Firmy te funkcjonują w branżach cechujących się bardziej współpracą niż konkurencją. Stosunkowo najbardziej korzystne warunki dla kształtowania intensywności współpracy firm zlokalizowanych w obszarze funkcjonalnym wystąpiły w podmiotach nastawionych na wymianę wiedzy, informacji i zamawianie ekspertyz oraz wysoką jakość produktów lub usług.



**Tabela 2.** Podstawowe różnice w charakterystykach dla wybranych grup firm według obszaru współpracy (% firm)

Wybrane cechy	Współpraca firm w ramach obszaru funkcjonalnego	Współpraca firm poza obszarem funkcjonalnym
Dominujący przedmiot współpracy	zlecenie ekspertyz (49,0%)	wspólna sprzedaż (49,5%)
Dominujący motyw współpracy	presja rynku (39,2%)	presja rynku (51,5%)
Dominująca bariera współpracy	biurokracja (3,8 pkt*)	sytuacja gospodarcza (4,1 pkt*)
Główny czynnik rozwoju firmy	wysoka jakość produktu/usługi (54,9%)	wysoka jakość produktu/usługi (38,4%)
Główna bariera rozwoju firmy	koszty pracy (28,6%)	wysokie podatki (21,7%)
Rozwój współpracy w ramach obszaru funkcjonalnego	43,1%	17,2%
Ocena wsparcia publicznego (lokalnego)	4,1 pkt*	3,5 pkt*
Dominujące relacje między firmami w branży	współpraca i konkurencja (51,0%)	konkurencja (54,1%)

\* Średnia ocena w skali 1-5 pkt.

Źródło: opracowanie własne.

Poziom intensywności kooperacji badanych firm współpracujących wyłącznie z podmiotami zlokalizowanymi w obszarze funkcjonalnym wykazuje także pewne zróżnicowanie ze względu na czynniki rozwoju firm, przedmiot współpracy firm z innymi podmiotami, motywy i bariery współpracy, charakter relacji w branży działania firm, ocenę wsparcia regionalnego oraz uzyskane efekty (tab. 3). Firmy o wysokiej intensywności współpracy w porównaniu z firmami o niskiej intensywności współpracy znacznie częściej planują dalszy rozwój współpracy w ramach obszaru funkcjonalnego, częściej uzyskują pozytywne efekty współpracy w postaci innowa-

**Tabela 3.** Podstawowe różnice w charakterystykach dla wybranych grup firm współpracujących w ramach obszaru funkcjonalnego (% firm)

Wybrane cechy	O wysokiej intensywności współpracy	O niskiej intensywności współpracy
Dominujący przedmiot współpracy	zlecenie ekspertyz (75,0%)	zlecenie ekspertyz (37,1%)
Dominujący motyw współpracy	okazje rynkowe (37,5%)	presja rynku (40,0%)
Główna bariera rozwoju firmy	koszty pracy (37,5%)	wysokie podatki (27,3%)
Rozwój współpracy w ramach obszaru funkcjonalnego	81,3%	25,7%
Dominujące relacje między firmami w branży	współpraca i konkurencja (56,3%)	współpraca i konkurencja (48,6%)

\* Średnia ocena w skali 1-5 pkt.

Źródło: opracowanie własne.

cji, a główną barierą dla współpracy są rosnące koszty pracy. Firmy te funkcjonują w branżach cechujących się bardziej współpracą niż konkurencją niż konkurencją. Stosunkowo najbardziej korzystne warunki dla kształtowania wysokiej intensywności współpracy firm zlokalizowanych w obszarze funkcjonalnym wystąpiły w podmiotach nastawionych na wymianę wiedzy, informacji i zamawianie ekspertyz oraz na okazje rynkowe.

Z oceny efektów uzyskanych dzięki współpracy badanych firm wynika, iż współpraca z podmiotami zlokalizowanymi w obszarze funkcjonalnym generuje znacznie wyższe efekty w dziedzinie innowacji w porównaniu z firmami współpracującymi z podmiotami zlokalizowanymi poza obszarem funkcjonalnym – tego typu efekty odnotował dwukrotnie wyższy odsetek firm z pierwszej grupy (tab. 4). Efekty finansowe uzyskane dzięki współpracy są zbliżone w obu grupach firm (ponad połowa firm).

**Tabela 4.** Efekty współpracy firm (% firm)

Wyszczególnienie	Efekty finansowe	Efekty innowacyjne
Według obszaru współpracy firm		
a) w ramach obszaru funkcjonalnego	54,9	52,9
b) poza obszarem funkcjonalnym	54,5	27,3
Według intensywności współpracy w ramach obszaru funkcjonalnego		
a) o wysokiej intensywności współpracy	68,8	68,8
b) o niskiej intensywności współpracy	54,3	45,7

Źródło: opracowanie własne.

Firmy współpracujące wyłącznie z podmiotami zlokalizowanymi w obszarze funkcjonalnym wykazują zróżnicowane efekty współpracy według poziomu intensywności współpracy. Firmy o wysokiej intensywności współpracy w porównaniu z firmami o niskiej intensywności współpracy wykazują znacznie częściej zarówno efekty w dziedzinie innowacji, jak i efekty finansowe.

#### 4. Zakończenie

Analiza rezultatów badań potwierdza hipotezę o pewnej zależności intensywności współpracy polskich małych i średnich firm z innymi podmiotami gospodarczymi od ich lokalizacji w obszarach funkcjonalnych. Firmy współpracujące z innymi podmiotami zlokalizowanymi w łódzko-warszawskim obszarze funkcjonalnym odznaczały się znacznie wyższą intensywnością współpracy w porównaniu z firmami współpracującymi z innymi podmiotami zlokalizowanymi poza obszarem funkcjonalnym.



Firmy te znacznie częściej planują dalszy rozwój współpracy w ramach obszaru funkcjonalnego, działają w branżach cechujących się bardziej współpracą niż konkurencją, natomiast główną barierą dla współpracy jest biurokracja, podczas gdy dla współpracujących z podmiotami spoza obszaru funkcjonalnego – bieżąca sytuacja gospodarcza. Stosunkowo najbardziej korzystne warunki dla kształtowania intensywności współpracy firm zlokalizowanych w obszarze funkcjonalnym wystąpiły w podmiotach nastawionych na wymianę wiedzy, informacji i zamawianie ekspertyz oraz wysoką jakość produktów lub usług.

Bliskość firm i innych podmiotów zlokalizowanych w obszarze funkcjonalnym i towarzysząca jej współpraca wpływają pozytywnie na efekty finansowe uzyskane dzięki współpracy, a zdecydowana większość firm o intensywnej współpracy z innymi podmiotami realizuje swój potencjał innowacyjności. Wskazuje to na zależność współpracy i innowacyjności firm zlokalizowanych i posiadających partnerów w obszarze funkcjonalnym.

## Literatura

- Adamik A., 2012, *Konkurencyjność i przewaga konkurencyjna MSP*, [w:] Adamik A (red.), *Kształtowanie konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa.
- Czakon W., 2012, *Sieci w zarządzaniu strategicznym*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa.
- Forsman H., Rantanen H., 2011, *Small manufacturing and service enterprises as innovators: a comparison by size*, *European Journal of Innovation Management*, vol. 14, no. 1, s. 27-50.
- Grabowska M., 2014, *Współdziałanie przedsiębiorstw w perspektywie sieciowej*, *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej*, Seria: Organizacja i Zarządzanie, z. 76, s. 51-61.
- Grandea J., Madsen E.L., Borracho J., 2011, *The relationship between resources, entrepreneurial orientation and performance in farm-based ventures*, *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 23, no. 3-4, s. 89-111.
- Hamilton R.T., 2010, *How firms grow and the influence of size and age*, *International Small Business Journal*, vol. 30, no. 6, s. 611-621.
- Heffner K., Gibas P., 2013, *Obszary funkcjonalne ośrodków regionalnych w Polsce*, [w:] Nowakowska A. (red.), *Zrozumieć terytorium. Idea i praktyka*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Huggins R., Thompson P., 2015, *Entrepreneurship, innovation and regional growth: a network theory*, *Small Business Economics*, vol. 45, s. 103-128.
- Każmierski J., 2012, *Rozwój i zarządzanie strukturami klastrowymi w regionie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Kuźnik F., 2015, *Miejskie obszary funkcjonalne a polityka miejska*, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, nr 50, s. 7-24.
- Markowski T., 2015, *Zintegrowana Strategia Rozwoju Warszawsko-Łódzkiego Obszaru Funkcjonalnego do roku 2030* (projekt), Łódź.
- Markowski T., 2011, *Funkcjonowanie gospodarki przestrzennej – założenia budowy modelu zintegrowanego planowania i zarządzania rozwojem*, [w:] Markowski T., Żuber P. (red.), *System planowania przestrzennego i jego rola w strategicznym zarządzaniu rozwojem kraju*, seria „Studia KPZK PAN”, t. CXXXIV, Warszawa, s. 25-44.

- Mazur J., 2011, *Współpraca przedsiębiorstw w teorii i praktyce polskiej*, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, s. 290-314.
- Nowak P., 2013, *Współpraca świętokrzyskich przedsiębiorstw – szansa czy bariera rozwoju regionalnego systemu innowacji*, Acta Universitatis Lodziensis, Folia Oeconomica, 290, s. 39-51.
- Nowakowska A., 2011, *Regionalny wymiar procesów innowacji*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Stawasz E., Ropęga J., 2014, *Barriers and Risk Factors in the Development of Micro and Small Businesses in Poland*, [in:] Gubik A.S., Wach K. (eds.), *International Entrepreneurship and Corporate Growth in Visegrad Countries*, University of Miscolc, Miscolc.
- Żak-Skwierczyńska M., 2016, *Zintegrowane podejście w planowaniu rozwoju na przykładzie Warszawsko-Łódzkiego Obszaru Funkcjonalnego*, Mazowsze. Studia Regionalne, nr 18, s. 121-136.