

„OKREŚLENIE INSTRUMENTÓW WSPARCIA MKiDN DLA PODMIOTÓW DZIAŁAJĄCYCH W OBSZARZE PRZEMYSŁÓW KULTURY I KREATYWNYCH”

Raport końcowy



Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o.
ul. Kierbedzia 4, 00-728 Warszawa
tel. 22 256 39 00, fax. 22 256 39 10
email: biuro@pag-uniconsult.pl



ResPublic Sp. z o.o.
Ul. Podmiejska 5, 01-498 Warszawa
tel. 22 630 98 34, fax. 22 630 95 57
email: biuro@respublic.pl

Warszawa, 15.12.2014



Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o.
ul. Kierbedzia 4, 00-728 Warszawa
tel. 22 256 39 00, fax. 22 256 39 10
email: biuro@pag-uniconsult.pl



ResPublic Sp. z o.o.
ul. Podmiejska 5, 01-498 Warszawa
tel. 22 630 98 34, fax. 22 630 95 57
email: biuro@respublic.pl

Autorzy:

Maciej Gajewski

Mirosław Grochowski

Robert Kubajek

Jan Szczucki

Justyna Witkowska

Redakcja:

Maciej Gajewski

Justyna Witkowska

Spis treści

1.	Wprowadzenie	4
1.1.	Cele badania	4
1.2.	Proces analizy – komponenty badawcze.....	7
1.3.	Przebieg badania.....	10
1.4.	Zawartość raportów z analizy danych zastanych i z badania jakościowego.....	10
1.5.	Zawartość raportu końcowego.....	11
2.	Aktualne problemy i bariery rozwojowe sektora kreatywnego w Polsce wraz z oceną ich znaczenia.	13
2.1.	Problemy i bariery doświadczane w prowadzeniu / rozwijaniu działalności przez przedstawicieli sektora PKK (pyt. 4.1.1 i 4.1.2)	13
2.2.	Problemy w prowadzeniu / rozwijaniu działalności przez przedstawicieli sektora PKK – zróżnicowanie regionalne, przyczyny zróżnicowań (pyt. 4.1.3 i 4.1.4)	18
2.3.	Kluczowe wyzwania pojawiające się przed uczelniami i szkołami artystycznymi i innymi uczelniami oferującymi kształcenie w dziedzinie PKK; potrzeby artykułowane przez studentów i uczniów (pyt. 4.1.5. i 4.1.6.)	19
2.4.	Szanse na pozyskiwania wsparcia przez osoby podejmujące działalność gospodarczą w sektorze PKK – czy występuje potrzeba uruchomienia dedykowanego wsparcia w tym zakresie (pyt. 4.1.7.).....	20
2.5.	Działania uczelni w zakresie identyfikacji trudności we wchodzeniu absolwentów na rynek pracy; badanie losów absolwentów i zakres oferowanego wsparcia dla absolwentów (pyt. 4.1.8.).....	21
3.	Projekty wspierające podmioty PKK – przegląd projektów wraz z elementami ewaluacji.....	24
3.1.	Wsparcie dla przedstawicieli PKK oferowane w ostatnim czasie i aktualnie (pyt. 4.2.1.).....	24
3.2.	Charakterystyka projektów wsparcia (źródła i mechanizm finansowania, przedmiot, beneficjenci i zakres wsparcia) (pyt. 4.2.2.-4.2.5.).....	27
3.3.	Charakterystyka ośmiu projektów wsparcia poddanych analizie szczegółowej – mocne i słabe strony, adekwatność skali wsparcia, wskazania (pyt. 4.2.6.- 4.2.9.)	29
3.4.	Instrumenty wsparcia uznawane przez podmioty PKK za kluczowe do prowadzenia działalności kreatywnej (pyt. 4.2.10.)	35
3.5.	Zróżnicowanie zakresu wsparcia w układzie wojewódzkim (pyt. 4.2.11.)	36
3.6.	Przygotowanie do prowadzenia działalności gospodarczej w programach szkół artystycznych II stopnia (pyt. 4.2.12.)	38
3.7.	Projekty wsparcia realizowane przez urzędy centralne / organizacje ogólnokrajowe w krajach europejskich (pyt. 4.2.13.)	38
3.8.	Katałoński instrument finansowania PKK (pyt. 4.2.14.).....	45
3.9.	Zaangażowanie instytucji publicznych we wdrażanie przedsięwzięć opartych na finansowaniu społecznościowym (pyt. 4.2.15.)	47
4.	Najbardziej pożądane formy wsparcia oraz obszary współpracy MKiDN w zakresie wspierania podmiotów sektora PKK.....	50

4.1.	Obszary PKK, dla których nie ma wsparcia (pyt. 4.3.1.)	50
4.2.	Instrumenty wsparcia PKK wskazywane jako najbardziej pożądane; rodzaje preferowanych projektów przez potencjalnych wykonawców (m.in. uczelnie artystyczne) i oczekiwania wobec MKiDN (pyt. 4.3.2.-4.3.4.)	51
4.3.	Partnerstwa jako atrakcyjne i skuteczne mechanizmy wspierania sektora PKK (pyt. 4.3.5.)	53
4.4.	Formy wsparcia wskazane w SRKS uznawane za najbardziej atrakcyjne z punktu widzenia potrzeb sektora PKK (pyt. 4.3.6.)	54
4.5.	Konfiguracja programów wspierających PKK – programy dedykowane czy wsparcie w ramach programów generalnych (pyt. 4.3.7.)	55
4.6.	Współpraca z podmiotów działających w sferze PKK z publicznymi służbami zatrudnienia (pyt. 4.3.8.)	57
5.	Rekomendacje – podsumowanie wyników badania w zakresie propozycji działań wspierających rozwój sektora PKK w Polsce	59
5.1.	Obszar 1 – finansowanie	59
5.2.	Obszar 2 – promowanie usług firm PKK i kreowanie na nie popytu	63
5.3.	Obszar 3 – wzmocnienie przygotowania absolwentów uczelnia do radzenia sobie na rynku pracy, w tym program staży i praktyk zawodowych	67
5.4.	Obszar 4 – dostępność lokali użytkowych	69
5.5.	Obszar 5 – specyfika projektów wsparcia dla PKK	71
	Załącznik 1. Pytania badawcze w ramach celów szczegółowych	73

1. Wprowadzenie

Niniejszy raport jest raportem końcowym, opracowanym jako podsumowanie badania pt. „Określenie instrumentów wsparcia MKiDN dla podmiotów działających w obszarze przemysłów kultury i kreatywnych” (PKK – przemysły kultury i kreatywne), wykonanego na zamówienie Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego (MKiDN, Zamawiający).

Raport zawiera odpowiedzi na pytania badawcze i rekomendacje, wynikające z syntezy wyników poprzedzającego, wieloetapowego procesu badawczego. Na proces ten złożyły się – przedstawione w oddzielnych raportach:

- analiza dokumentów / źródeł zastanych (desk research);
- jakościowe badanie diagnostyczne, wykonane wśród rozmaitych interesariuszy wspierania przemysłów kultury i kreatywnych w Polsce oraz
- warsztaty projekcyjne, w wyniku których przedstawiciele środowiska PKK (uczestnicy warsztatów) sformułowali propozycje instrumentów wspierania przemysłów kultury i kreatywnych w Polsce.

1.1. Cele badania

Cel główny badania określono jako sformułowanie propozycji instrumentów wspierania branży PKK w Polsce w ramach działań podejmowanych przez MKiDN, uwzględniających potrzeby rozwojowe branży, doświadczenia ze stosowania różnorodnych mechanizmów i form wsparcia, a także angażowania w te procesy środowiska PKK, jak i innych aktorów, zarówno sfery publicznej, jak i prywatnej.

Cel główny wynika z uznania szczególnego znaczenia branży PKK, jako ważnego segmentu systemu gospodarczego, charakteryzującego się znacznym potencjałem gospodarczym, jednak wciąż niewystarczająco skutecznie eksploatowanym. Znaczenie kultury i kreatywności jako czynników wszelkiej innowacyjności jest nie do przecenienia, szczególnie w dobie dynamicznie zmieniającej się zglobalizowanej gospodarki, zmieniających się potrzeb i wyzwań społecznych. Jednocześnie jednak, przedmiot ewentualnych działań wspierających na rzecz sektora PKK powinien uwzględniać wytyczne zawarte w Strategii Rozwoju Kapitału Społecznego¹ (SRKS; Strategia), określone w ramach kierunku działań 4.2.3 Rozwój systemu wsparcia dla sektora kreatywnego oraz wspieranie przedsiębiorczości w kulturze².

Mianowicie, w Strategii, w sferze dotyczącej PKK, uwypuklono:

¹ *Strategia Rozwoju Kapitału Społecznego*, przyjęta uchwałą nr 61 Rady Ministrów z 26 marca 2013 r. (M.P. 2013, poz. 378).

² Op. cit., s. 66.

- potrzebę współpracy pomiędzy instytucjami kultury a podmiotami innych sektorów, zwracając w ten sposób uwagę na znaczenie przedsięwzięć partnerskich w procesach wspierania PKK;
- ponadto, rozwój sektora PKK powinien opierać się na tworzeniu i urynkawianiu innowacyjnych produktów i usług ukierunkowanych zapotrzebowaniem społecznym i realiami otoczenia ekonomicznego. Oznacza to konieczność tworzenia mechanizmów umożliwiających skuteczny transfer wsparcia merytorycznego, promocyjnego, jak i finansowego do różnych kategorii podmiotów PKK, tj. zarówno twórców, jak i przedsiębiorstw (mikro, małych i średnich przedsiębiorców znajdujących się na różnych etapach rozwoju, którzy stanowią dominującą kategorię podmiotów branży PKK), a także organizacji pozarządowych, jak i innych zainteresowanych grup i podmiotów;
- rozwój podmiotów działających w sektorze PKK wymaga kształtowania odpowiednich kompetencji przydatnych na rynku pracy oraz związanych z przedsiębiorczością. To z kolei oznacza konieczność wdrożenia mechanizmów i rozwiązań w zakresie odpowiedniego kształtowania programów kształcenia na uczelniach i w szkołach artystycznych (również innych – nie o profilu artystycznym – kształcących w sferach dotyczących kultury i kreatywności), skorelowanego z zapotrzebowaniem i wyzwaniem rynku pracy i sfery gospodarczej. Mechanizmy te powinny wspomagać możliwość pozyskiwania nowej i uzupełniania wiedzy, umożliwiającej wykorzystywanie talentów i umiejętności artystycznych na konkurencyjnym rynku.

Całe badanie zaprojektowano z uwzględnieniem dodatkowych wytycznych.

Przede wszystkim proces badawczy objął elementy, jak i był prowadzony w taki sposób, aby ostatecznie możliwe było co najmniej wypracowanie rekomendacji, uwzględniających ww. wskazania SRKS. Zdecydowało to o bardzo praktycznym podejściu, odwołującym się do identyfikowanych w procesie badawczym doświadczeń, opinii i stanowisk różnorodnych grup interesariuszy, zaangażowanych praktycznie w rozwijanie sektora kreatywnego. Podejście takie posłużyło również do uwzględnienia innego wskazania (założenia), przewidującego, że ostatecznymi adresatami projektowanych w ramach badania działań wspierających (polityki wsparcia), powinny być podmioty funkcjonujące w celu osiągnięcia zysku, bez względu na ich status prawny i formę organizacyjną, w ramach której prowadzą działalność (przedsiębiorstwa, organizacje pozarządowe wykonujące działalność gospodarczą, jak również osoby fizyczne będące freelancerami). Założenie to wymagało skupienia badania na poszukiwaniu form działań (i instrumentów) wspierających, odpowiednich do aktywizacji podmiotów / przedsięwzięć o nastawieniu rynkowym – komercyjnym.

Równolegle, ww. wytyczne wymagały przyjęcia w badaniu określonej definicji sektora kreatywnego. W związku z tym odwołano się (postępując zgodnie ze wskazaniem Zamawiającego, zawartymi w dokumentacji zamówienia) do rekomendacji, dotyczących definiowania sektora kreatywnego, wypracowanych w ramach projektu ESSnet-Culture Europe³. Zgodnie z tymi rekomendacjami sektor przemysłów kultury i kreatywnych definiowany jest poprzez wskazanie określonych dziedzin i funkcji⁴. Zatem, funkcje (działania) w sektorze PKK obejmują:

- twórczość;
- produkcję;
- rozpowszechnianie i handel;
- zachowanie walorów, edukację oraz
- zarządzanie,

w następujących dziesięciu dziedzinach: (i) dziedzictwo (muzea, miejsca historyczne, stanowiska archeologiczne, dziedzictwo niematerialne), (ii) archiwa, (iii) biblioteki, (iv) prasa i książki, (v) sztuki wizualne (w tym m.in.: malarstwo, rzeźba, fotografia, działalność literacka, moda i wzornictwo przemysłowe), (vi) sztuki performatywne (przedstawienia artystyczne i działalność obiektów kultury), (vii) przemysł audiowizualny i multimedialny (produkcja radiowa i muzyczna, produkcja filmowa i telewizyjna, gry komputerowe), (viii) reklama, (ix) architektura i projektowanie wnętrz oraz (x) rękodzieło artystyczne⁶.

Cel główny badania, również uwzględniając wytyczne wynikające z SRKS, zdekomponowano do trzech celów szczegółowych. Wyznaczone cele szczegółowe umożliwiły sprecyzowanie obszarów problemowych, w ramach których skoncentrowano badanie. Były nimi następujące cele:

- określenie aktualnych barier rozwojowych, które napotyka sektor PKK w Polsce (identyfikacja problemów);
- przegląd (z elementami ewaluacji) realizowanych w ostatnich latach projektów wsparcia, skierowanych do podmiotów PKK, mających na celu kształtowanie sprzyjających warunków zapewniających rozwój tego sektora (ocena zakresu i rezultatów wsparcia)⁵

oraz

- zdiagnozowanie potencjalnych obszarów współpracy MKiDN i innych kluczowych aktorów na rzecz wspierania rozwoju przemysłów kultury

³ ESSnet-Culture. *European Statistical System Network on Culture. Final Report*, May 2012, Luxembourg (LU).

⁴ ESSnet-Culture. *...*, s. 44 | 71-78.

⁵ Badaniem objęto projekty sprzyjające aktywizacji gospodarczej w sektorze PKK, w myśl założenia przewidującego poszukiwanie form (instrumentów) wsparcia dla podmiotów, ułatwiających im rozwijanie działalności gospodarczej w sektorze kreatywnym i/lub wchodzenia na rynek pracy tworzonej przez ten sektor.

i kreatywnych w Polsce (wskazania dotyczące kształtowania instrumentów wsparcia na rzecz PKK).

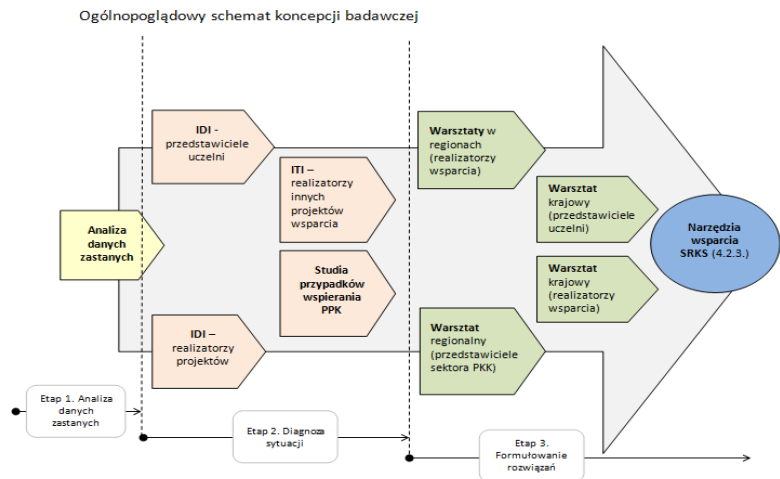
1.2. Proces analizy – komponenty badawcze

Architektura celów przesądziła o podziale badania na trzy komponenty (etapy) badawcze, realizowane sekwencyjnie w toku całego procesu analizy. Przyjęty podział logiczny wynikał z potrzeby zgromadzenia materiału badawczego z rozmaitych źródeł i przy zastosowaniu różnych technik, niezbędnego w kontekście wszystkich celów badania.

1. Pierwszy komponent objął analizę źródeł / dokumentów zastanych (desk research)⁶. Analiza ta stanowiła punkt wyjścia całego procesu badawczego, bowiem celem głównym desk

research było sformułowanie w oparciu o literaturę i dokumenty zastane hipotez badawczych, dotyczących dziedzin, w których – zdaniem autorów – mogą (powinny) być kształtowane instrumenty wsparcia przemysłów kultury i kreatywnych w ramach działań podejmowanych w przyszłości przez MKiDN. Jednocześnie analiza desk research posłużyła do wyboru zrealizowanych projektów wsparcia PKK, badanych w kolejnym komponencie (w związku z drugim celem szczegółowym badania) – jakościowym badaniu diagnostycznym. Przy czym, w badaniu desk research odwołano się do dwóch głównych grup źródeł informacji. Były to:

- krajowa i zagraniczna literatura dotycząca branży PKK, w szczególności zaś te pozycje literaturowe i dokumenty, które identyfikują najważniejsze bariery rozwojowe sektora PKK. W związku z tym, odwoływano się do różnych dokumentów, których zawartość umożliwiła przeanalizowanie skali i skutków interwencji publicznej, mającej na celu wspieranie przemysłów kultury i kreatywnych, ukierunkowanej na promowanie wykorzystywania zasobów pracy twórczej i aktywów intelektualnych w działalności gospodarczej;



⁶ Raport z analizy danych zastanych, opracowany w ramach badania „Określenie instrumentów wsparcia MKiDN dla podmiotów działających w obszarze PKK”, PAG Uniconsult, ResPublic (Warszawa, 18.08.2014 r.) (aut. M. Gajewski, M. Grochowski, R. Kubajek, J. Szczucki) – dalej, przy odwołaniach, oznaczony jako Raport z analizy danych zastanych.

- drugie źródło informacji w analizie desk research stanowiły realizowane lub już zakończone programy i projekty, w ramach których wspierano określone przedsięwzięcia projektodawców w ramach branży PKK. Obserwacja zakresu i rezultatów tych projektów, przeprowadzona w oparciu o publicznie dostępne materiały informacyjne, pozwoliła na wnioskowanie o skali działań wspierających oraz ich ukierunkowaniu. Informacje te stanowiły źródło danych uzupełniających, wykorzystanych w procesie formułowania hipotez w tym etapie badania.
2. Kolejny komponent badawczy stanowiła diagnoza sytuacji sektora PKK, oparta na analizie informacji empirycznych, pozyskanych w toku wywiadów jakościowych przeprowadzonych ze zróżnicowaną grupą respondentów⁷. Głównym celem było w tym przypadku zdiagnozowanie, w oparciu o doświadczenia, potrzeb w zakresie wspierania branży PKK w Polsce. Z uwagi na zakres oraz empiryczny charakter⁸ tego komponentu badania, jego wyniki stały się główną podstawą merytoryczną (obok warsztatów – trzeci komponent badawczy) do projektowania propozycji przyszłych działań wspierających.

W ramach komponentu diagnostycznego dokonano identyfikacji opinii na temat doświadczeń, dotyczących warunków funkcjonowania w sferze PKK oraz potrzeb, których zaspokojenie mogłoby wzmacniać i utrwalać efekty zaangażowania poszczególnych typów podmiotów w rozwój sektora PKK, w szczególności zaś pełnienie przez nie roli akceleratorów działalności twórców, jak i osób podejmujących / prowadzących działalność gospodarczą (przedsiębiorców) w tej sferze. Badanie diagnostyczne objęło również analizę wybranych na etapie desk research ośmiu projektów wsparcia. Ponadto, uwzględniono w nim także „odniesienie” zagraniczne w postaci studiów przypadku wybranych europejskich regionów / instytucji uznawanych za dobre i interesujące przypadki wspierania przemysłów kultury i kreatywnych w różnych dziedzinach szczegółowych (w Holandii, miasto Amsterdam – władze miasta Amsterdam, Fundacja Amsterdam Economic Board, miejska Platforma Przemysłów Kreatywnych i Innowacyjności *Pakhuis de Zwijger* oraz w Hiszpanii, region Katalonii – władze miasta Barcelona, Kataloński Instytut Przemysłów Kreatywnych i Triodos Bank, obsługujący instrumenty finansowania

⁷ Raport z badania jakościowego, opracowany w ramach badania „Określenie instrumentów wsparcia MKiDN dla podmiotów działających w obszarze PKK”, PAG Uniconsult, ResPublic (Warszawa, 31.10.2014 r.) (aut. M. Gajewski, R. Kubajek, J. Szczucki, J. Witkowska) – dalej, przy odwołaniach, oznaczony jako Raport z badania jakościowego.

⁸ W tym komponencie przeprowadzono blisko 100 wywiadów. Wykorzystano technikę badawczą indywidualnego wywiadu pogłębionego (IDI) (w niektórych przypadkach realizowanego w formie diad lub triad) oraz indywidualnego wywiadu telefonicznego (ITI).

przedsięwzięć kreatywnych⁹). Studia przypadków sporządzono w oparciu o informacje zebrane w ramach zagranicznych wizyt studyjnych w Holandii i Hiszpanii.

W części diagnostycznej badania, pogłębione wywiady indywidualne i telefoniczne prowadzono z wieloma zróżnicowanymi kategoriami respondentów. Należeli do nich przedstawiciele:

- publicznych i niepublicznych uczelni artystycznych, jak i innych szkół wyższych, kształcących w sferze PKK. Przeważającą grupę respondentów stanowili przedstawiciele uczelni artystycznych, natomiast w drugiej kolejności były to uniwersytety i politechniki, których oferta kształcenia odpowiada sferze PKK;
- publicznych i niepublicznych szkół artystycznych II stopnia i szkół policealnych (szkoły muzyczne i plastyczne);
- organizacji – realizatorów projektów wsparcia PKK; wśród badanych projektów wywiady przeprowadzane były z osobami reprezentującymi zarówno projektodawców, jak i partnerów, beneficjentów i instytucje finansujące dane przedsięwzięcie;
- rozmaitych instytucji wspierających lub działających w sferze przemysłów kreatywnych i kultury tj. jednostek samorządu terytorialnego szczebla gminnego i wojewódzkiego, instytucji otoczenia biznesu, organizacji pozarządowych, instytucji kultury oraz instytucji finansowych.

3. Trzeci komponent badawczy objął przeprowadzenie pięciu spotkań warsztatowych. Trzy z nich realizowane były regionalnie, a dwa miały charakter ogólnokrajowy. Uczestnikami warsztatów regionalnych byli realizatorzy projektów wsparcia (dwa warsztaty) oraz przedstawiciele podmiotów sektora PKK (jeden warsztat). Natomiast warsztaty krajowe, grupujące przedstawicieli instytucji z całego kraju, zorganizowano dla dwóch odrębnych grup: przedstawicieli uczelni wyższych oraz realizatorów działań wspierających. Komponent warsztatowy badania miał charakter projekcyjny, bowiem głównym celem każdego z warsztatów było wypracowanie przez szerokie grono uczestników, reprezentujących rozmaite perspektywy oglądu przedmiotu badania, propozycji w sprawie działań wspierających wobec sektora PKK¹⁰. Podstawę merytoryczną pracy warsztatowej stanowiły wnioski wypracowane w ramach dwóch poprzednich komponentów badawczych – desk research

⁹ Studium przypadku miasta Amsterdam posłużyło do identyfikacji dobrej praktyki w zakresie inicjowania kreatywnych i innowacyjnych przedsięwzięć klastrowych, realizowanych w ramach i w oparciu o zasoby miasta i instytucji pozarządowych z regionu Amsterdamu. Natomiast studium dotyczące Barcelony skupiło się na identyfikacji mechanizmu finansowania przedsięwzięć PKK w Katalonii, uchodzącego za nowatorski i interesujący model zaopatrywania w kapitał przedsięwzięć kreatywnych.

¹⁰ Układ warsztatów miał charakter sekwencyjny, co umożliwiło uwzględnianie wniosków i propozycji działań wspierających PKK wypracowanych podczas warsztatów regionalnych w warsztatach krajowych.

oraz jakościowego badania diagnostycznego. Na tej podstawie, a także odwołując się do własnych doświadczeń i opinii, uczestnicy warsztatów sformułowali stosowne wskazania.

1.3. Przebieg badania

Badanie zrealizowane zostało z zachowaniem ustalonej sekwencji komponentów (etapów) badawczych, zgodnie z przyjętym harmonogramem. W sierpniu 2014 r. sfinalizowany został raport desk research, w październiku raport z badania jakościowego, a w listopadzie zakończono realizację warsztatów.

Czynności logistyczne związane z aranżacją wywiadów i uzgodnieniem narzędzi badawczych (scenariuszy wywiadów¹¹) w badaniu diagnostycznym zapoczątkowano na krótko przed finalizacją raportu z analizy desk research. Ten komponent badania (jakościowe badanie diagnostyczne) okazał się najbardziej wymagający z punktu widzenia logistyki badawczej. Stało się tak, ponieważ realizacja terenowa badania przypadła na miesiące letnie, a większość respondentów wywiadów indywidualnych (bezpośrednich) reprezentowała sferę szkolnictwa (uczelnie wyższe / szkoły artystyczne). W rezultacie strona logistyczna realizacji okazała się bardzo skomplikowana (okres letni, a następnie okres uruchamiania nowego roku akademickiego lub szkolnego utrudniał umówienie wywiadów). W konsekwencji większość wywiadów w tej grupie musiała zostać przesunięta na miesiąc wrzesień i pierwszą połowę października. Ostatecznie, pomimo sygnalizowanych trudności, udało się przeprowadzić wszystkie indywidualne wywiady pogłębione. Natomiast, zaplanowane w badaniu oba studia przypadków (Amsterdam i Barcelona) wykonano w październiku 2014 r. Ustalenia logistyczne z instytucjami, w których przewidziano wywiady, zapoczątkowano już w końcu sierpnia 2014 r. Proces uzgodnień, dotyczący ustalenia terminów wizyt i respondentów okazał się bardzo skomplikowany i długotrwały. Tym niemniej, ostatecznie udało się zorganizować obie wizyty studyjne.

Ostatni komponent badania – warsztaty regionalne i krajowe – wykonano w drugiej połowie października i w początkach listopada. Zgodnie z zamierzeniami, podczas warsztatów udało się zgromadzić reprezentatywne grono przedstawicieli instytucji, a także osób działających w sferze PKK.

1.4. Zawartość raportów z analizy danych zastanych i z badania jakościowego

Opracowanie raportu końcowego poprzedziły dwa raporty: (1) Raport z analizy danych zastanych oraz (2) Raport z badania jakościowego.

¹¹ Głównym narzędziem badawczym był scenariusz indywidualnego wywiadu pogłębionego, stosowany w wywiadach z przedstawicielami uczelni i szkół artystycznych. Scenariusz ten modyfikowano w przypadku wywiadów prowadzonych z innymi grupami respondentów.

Raport z analizy danych zastanych sporządzony został jako wynik analizy źródeł literaturowych, dotyczących stanu i tendencji rozwojowych PKK, a także na podstawie analizy danych zastanych na temat realizowanych w Polsce programów i projektów, skierowanych na wspieranie branż PKK. W pierwszej części raportu (opartej na analizie literatury) skupiono się na określeniu aktualnych problemów i barier rozwojowych podmiotów sektora kreatywnego oraz znaczenia tych problemów. Udzielono wstępnych odpowiedzi na wybrane pytania badawcze – te, na które można było odpowiedzieć na tym etapie badań. Ponadto, zdiagnozowano potencjalne obszary współpracy MKiDN i innych kluczowych aktorów w zakresie wspierania PKK oraz sformułowano wstępne hipotezy badawcze, wyznaczające obszary poszukiwań pożądanych działań, służących wspieraniu PKK. W drugiej części raportu zawarto wyniki analizy narzędzi wsparcia (programów, projektów) skierowanych w ostatnich latach do branż PKK w Polsce – na tej podstawie sformułowano wnioski cząstkowe, dotyczące zakresu i rzeczywistego ukierunkowania wsparcia. W raporcie przedstawiono również projekty, które zaproponowano do dalszej, pogłębionej analizy w ramach badania jakościowego.

W drugim z raportów (Raport z badania jakościowego) przedstawiono wyniki procesu badawczego, zrealizowanego w formie wywiadów bezpośrednich i telefonicznych, które prowadzono z różnymi grupami respondentów. Na podstawie wykonanych wywiadów zaprezentowano ustalenia badawcze, dotyczące: (1) wskazywanych przez respondentów najważniejszych problemów i barier w zakresie rozwoju działalności PKK, (2) przygotowania szkół wyższych (artystycznych i innych) oraz szkół artystycznych II stopnia do prowadzenia działalności w sferze PKK, (3) wyników analizy projektów wsparcia (projekty wybrane na etapie desk research do pogłębionego badania jakościowego), (4) pożądanych przez środowisko instrumentów wspierania sfery PKK oraz (5) wyników przeprowadzonych studiów przypadku w wybranych krajach europejskich (Hiszpania – studium w Barcelonie i Holandia – studium w Amsterdamie). Na podstawie ww. ustaleń sformułowano wnioski z badania jakościowego.

Wnioski i ustalenia z obu badań stanowiły materiał badawczy, który wykorzystano w ramach prowadzonych później (w końcowej fazie badania) warsztatów regionalnych i krajowych z interesariuszami PKK.

1.5. Zawartość raportu końcowego

Opisany wcześniej proces badawczy (i sporządzone w jego ramach raporty) umożliwił zgromadzenie, a następnie przeanalizowanie całego zasobu informacji pod kątem zdefiniowanych celów szczegółowych / obszarów tematycznych badania. Każdemu z celów szczegółowych przyporządkowane zostały pytania badawcze postawione przez Zamawiającego oraz pytania dodatkowe – uzupełnione w ramach dopracowania metodologii badawczej. W niniejszym raporcie – mając na uwadze jego podsumowujący charakter –

autorzy przedstawiają odpowiedzi na postawione pytania, które określone zostały na podstawie ustaleń oraz w ramach częściowych wniosków i rekomendacji badawczych, sformułowanych we wszystkich komponentach badawczych. Niniejszy raport nie stanowi zatem streszczenia dokumentów sprawozdających częściowe wyniki badania. Jest to synteza wszystkich osiągniętych dotychczas ustaleń (w tym, wyników warsztatów krajowych i regionalnych) – jej podstawę stanowią informacje i ustalenia opisane w raportach z desk research i komponentu diagnostycznego badania.

W dalszej części raportu końcowego odpowiedzi na pytania badawcze prezentowane są w ramach poszczególnych celów szczegółowych / obszarów tematycznych badania (roz. 2-4)¹².

Raport finalizuje rozdział zawierający rekomendacje, zawierający wypracowane na podstawie badania propozycje instrumentów / działań wspierających MKiDN w sferze wspierania PKK (roz. 5).

¹² W załączniku przedstawiono listę pytań badawczych w pełnej ich treści – w raporcie, w punktach redakcyjnych roz. 2., 3. i 4. zastosowano opis w formie uogólnionej.

2. Aktualne problemy i bariery rozwojowe sektora kreatywnego w Polsce wraz z oceną ich znaczenia.

2.1. Problemy i bariery doświadczane w prowadzeniu / rozwijaniu działalności przez przedstawicieli sektora PKK (pyt. 4.1.1 i 4.1.2)

Podmioty sektora PKK doświadczają rozmaitych problemów i barier, które częściowo są zróżnicowane dla różnych branż PKK, częściowo zaś są one do siebie zbliżone. Do najważniejszych barier i problemów należy zaliczyć następujące, niżej opisane kwestie:

Znaczenie PKK

Znaczna część decydentów nie docenia obecnego i potencjalnego znaczenia sektora PKK w rozwoju społeczno-gospodarczym Polski, czego rezultatem jest stosunkowo słaby wpływ sektora na ustalenia, dotyczące kształtowania kierunków wsparcia ze środków publicznych, a także ograniczona skala projektowanego wsparcia na rzecz PKK. Jest to też wynikiem niewystarczającego znaczenia przypisywanego roli kultury, tak przez decydentów, jak i w powszechnym odbiorze społecznym, a także ograniczonych działań na rzecz edukacji kulturalnej. Powiązany z tym problemem jest również słaba znajomość faktu istnienia oraz specyfiki sektora PKK, a także jego niezbyt precyzyjnej i słabo rozpowszechnionej definicji. Brak jest też wystarczająco dobrze opisanych i wypromowanych przykładów szybko rozwijających się polskich firm z sektora PKK i ich pozytywnego wpływu na gospodarkę i na rynek pracy.

Brak integracji sektora PKK

Środowisko PKK jest niedostatecznie zintegrowane (zsięciowanie). Postawy przedstawicieli praktycznie wszystkich sektorów charakteryzuje nieufność, wycofanie i brak zainteresowania. Działania na rzecz integracji środowiska, choć podejmowane, nie są wystarczające i często pozostają ograniczone czasowo do ram wdrażania konkretnych projektów wsparcia. W rezultacie wpływ sektora PKK na kierunki wsparcia publicznego jest dość ograniczony, podobnie jak i liczba wyspecjalizowanych programów wsparcia, skierowanych do sektora PKK.

Poziom współpracy

W wielu przypadkach można wskazać zdecydowanie niewystarczający poziom współpracy pomiędzy głównymi grupami instytucji kluczowych dla funkcjonowania PKK: władzami publicznymi, przedsiębiorcami oraz instytucjami naukowymi i edukacyjnymi. Współpraca ta ma w wielu przypadkach charakter fragmentaryczny, ograniczony czasowo (np. ograniczający się do współpracy w ramach konkretnego projektu) lub terytorialnie i tylko w nielicznych przypadkach ma charakter trwały i częściowo choćby zinstytucjonalizowany. W rezultacie

środowisko prawne i finansowe, w którym operują firmy z sektora PKK jest często niedostosowane do ich potrzeb i specyfiki, co znacząco ogranicza ich potencjał rozwojowy.

Rozpoczynanie działalności w sferze PKK

W przypadku rozpoczynania działalności w sektorze PKK trzeba wskazać znaczne koszty związane z rozpoczynaniem działalności gospodarczej w połączeniu z wysokim ryzykiem jej prowadzenia. Problem ten nie jest wprawdzie specyficzny dla sektora PKK, jednak w niektórych jego dziedzinach koszty te są bardzo wysokie, co jest związane z koniecznością stosowania określonych technologii lub urządzeń (np. grafika komputerowa / cyfrowa, projektowanie, rejestracja dźwięku lub obrazu, obróbka cyfrowa i digitalizacja) oraz koniecznością nabywania kosztownego sprzętu lub oprogramowania (bądź też pokrycia kosztów ich wypożyczenia). Znaczna część firm sektora PKK to firmy niewielkich rozmiarów, często jednoosobowe, które cierpią ponadto na dużą nieregularność przychodów (są one na ogół związane z jednym lub kilkoma realizowanymi zleceniami). W takiej sytuacji ryzyko pojawienia się poważnych problemów finansowych, szczególnie w sferze płynności finansowej, jest bardzo wysokie.

Dostępność oferty finansowania zwrotnego oraz innych programów wsparcia dla sektora PKK

W skali kraju brak jest oferty finansowania zwrotnego ze środków publicznych, dostosowanej do specyfiki PKK, biorącej pod uwagę specyfikę tego sektora, w tym częste uzależnienie od niewielkiej liczby długoterminowych projektów. Szczególnym problemem pozostaje także brak oferty komercyjnej i pomocowej oferty finansowej, skierowanej do osób nie mających zarejestrowanej działalności gospodarczej, ale działających w oparciu o umowy cywilnoprawne, które stanowią znaczną część osób pracujących w sektorze PKK. Osoby takie nie mogą liczyć praktycznie na prawie żadne wsparcie ze środków publicznych, z nielicznymi, korzystnymi wyjątkami. Z kolei finansowanie ze środków komercyjnych jest dostępne przede wszystkim w postaci kredytów konsumpcyjnych, relatywnie wysoko oprocentowanych i słabo dostosowanych w swych charakterystykach do specyfiki działania tego typu osób, zbliżonej do jednoosobowej działalności gospodarczej. Również ogólne programy wsparcia rozwoju przedsiębiorczości (poza instrumentami finansowymi) mają charakter działań zakrojonych szeroko, wskutek czego część ich oferty nie jest dostosowana do specyfiki firm sektora PKK.

Przygotowanie absolwentów wyższych uczelni do działalności w sferze PKK

Wyższe uczelnie artystyczne często nie przygotowują swoich absolwentów wystarczająco do prowadzenia samodzielnej działalności gospodarczej. Dodatkowo, w wielu przypadkach absolwentom brakuje też odpowiednich kompetencji miękkich, które nie są wystarczająco kształcone w trakcie studiów wyższych. Warto przy tym pamiętać, że absolwenci kierunków

artystycznych znacznie częściej niż absolwenci pozostałych kierunków prowadzą działalność gospodarczą (17% absolwentów kierunków z dziedziny sztuki wobec 6% średniej dla wszystkich absolwentów¹³), co wskazuje na kluczowe znaczenia tej kwestii. Poważnym wyzwaniem, z punktu widzenia projektowania odpowiednich kierunków zmian, pozostaje też brak odpowiedniego systemu badania losów absolwentów uczelni artystycznych (na szczęście system taki jest przygotowywany), ze względu na oparcie systemu ogólnopolskiego o dane Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, które nie obejmują osób prowadzących działalność w oparciu o umowy cywilnoprawne, nader częste w sektorze PKK.

Oferta biur karier

Ważnym problemem, w sferze dotyczącej przygotowywania studentów wyższych uczelni do działalności w sferze PKK, jest niewystarczający potencjał działających na uczelniach artystycznych tzw. biur karier lub wręcz niekiedy brak istnienia tego typu instytucji. Biura karier najczęściej dysponują bardzo niewielkim personelem (na ogół jedną lub maksymalnie dwoma osobami), dodatkowo zwykle nie dysponują wystarczającymi środkami na rozwinięcie bardziej aktywnych działań, na przykład w postaci organizacji programów stażowych, o których piszemy dalej. Biura karier nie są też przeważnie umocowane odpowiednio wysoko w strukturze organizacyjnej uczelni, wskutek czego wpływ ich pracowników na program studiów i inne działania przygotowujące studentów do wejścia na rynek pracy, jest bardzo niewielki. Dodatkowo, co jednak ma już charakter problemu systemowego, biura karier mogą oferować wsparcie tylko studentom, nie mogą zaś wspomagać absolwentów uczelni.

Dostępność programów stażowych i praktyk

W bardzo ograniczonym stopniu uczelnie artystyczne są w stanie organizować dla swoich studentów praktyki i programy stażowe, naturalnie główną przeszkodą pozostaje brak wystarczających środków finansowych. Realizacja tego typu programów wymaga bowiem finansowania koordynatorów nie tylko po stronie uczelni, ale także po stronie przyjmującej firmy, a ponadto niekiedy także finansowania kosztów zakwaterowania i wyżywienia stażystów, w sytuacji organizacji staży w miejscowościach poza siedzibą uczelni, co często jest głęboko uzasadnione. Niektóre uczelnie były w stanie realizować tego typu programy, finansowane ze środków europejskich, jednak siłą rzeczy miały one charakter ograniczony czasowo, ponadto niektóre z tych programów, jak na przykład program kierunków zamawianych, poza dziedziną wzornictwa, nie były do końca dostosowane do potrzeb

¹³ „Analiza kwalifikacji i kompetencji kluczowych dla zwiększenia szans absolwentów na rynku pracy. Raport końcowy”, Agrotec na zlecenie NCBR, Warszawa, 2014 r. W badanej próbie ok. 3 tysięcy absolwentów było jednak tylko 42 absolwentów kierunków z dziedziny sztuki (nie jest przy tym jasna definicja tego pojęcia), w tym zaledwie 11 absolwentów uczelni artystycznych, co może budzić pewne obawy o reprezentatywność uzyskanych wyników w sferze rozpoczynania działalności gospodarczej: odmienna odpowiedź 1 respondenta w ramach dziedziny sztuka powodowała zmianę wyników o co najmniej 2,3 punktu procentowego.

związanych z kształtowaniem zdolności studentów w zakresie działania w branżach PKK przez uczelnie artystyczne.

Rynek na produkty i usługi PKK¹⁴

Rynek odbiorców produktów kreatywnych jest ograniczony, a brak wystarczającego popytu hamuje rozwój firm działających w tym sektorze. W sytuacji spowolnienia gospodarczego popyt na te produkty gwałtownie spada, a jednocześnie brak jest programów wsparcia publicznego, ukierunkowanego na pobudzanie popytu na te produkty. Można przyjąć, że rozwój sektora PKK następowałby znacznie szybciej, gdyby tego typu programy wsparcia były dostępne, wskazują na to zresztą doświadczenia wybranych krajów i regionów (np. Katalonia). Trudno natomiast zaprojektować realne finansowo i zgodne z przepisami pomocy publicznej, działania zmniejszające podatność firm PKK na zmiany cyklu koniunkturalnego.

Znajomość i stosowanie prawa autorskiego

Niewystarczająca jest znajomość, zarówno w społeczeństwie, jak i wśród twórców, zasad eksploatacji produktów kreatywnych, określonych przez prawo autorskie, bardzo niski jest także poziom przestrzegania odpowiednich przepisów (co niekoniecznie musi wynikać z ich nieznaności). Powoduje to niszczenie rynku przez bezprawne zwielokrotnianie tekstów czy nagrań audio i audiowizualnych. Analogicznie, osoby rozpoczynające działalność w sektorze PKK często także nie dysponują wystarczającą wiedzą w tej sferze, w rezultacie czego nie podejmują odpowiednich działań zmierzających do ochrony swoich praw autorskich. Ostatecznie, kwestia ta jest poważną barierą zarówno w przypadku rozpoczęcia, jak i prowadzenia działalności gospodarczej.

Generalnie, problemy i bariery związane są przede wszystkim z charakterem podmiotu działającego w sferze PKK (wielkość, profil działalności, stabilność i ciągłość zatrudnienia w przypadku osób kreatywnych oraz jednoosobowych firm) oraz lokalizacją jego działalności. Wpływ na doświadczane problemy i napotymane bariery ma wielkość firm i czas ich funkcjonowania. Biorąc pod uwagę wielkość / potencjał, bariery / problemy są szczególnie istotne w przypadku mikrofirm oraz nowouruchamianych przedsięwzięć gospodarczych. Większych problemów ze względu na mniej przyjazne otoczenie (często ograniczona świadomość znaczenia działalności instytucji kulturalnych, niekiedy brak akceptacji dla nowych form wyrazu, czy też dyskusyjnych, niekonwencjonalnych treści) doświadczają też firmy i inicjatywy ulokowane w mniejszych miejscowościach.

Jak wynika z badania, doświadczane problemy zależą od charakteru podmiotu. Jednak, należy również podkreślić, że źródłem większości problemów jest specyfika pola

¹⁴ Niniejszy i kolejny problem w mniejszym stopniu pojawiały się w ramach badań jakościowych, natomiast zostały opisane w ramach Raportu z analizy danych zastanych (podrozdział 2.3.).

działalności. W przypadku PKK te dwa elementy: charakter podmiotu i specyfika pola działalności, są często nierozłączne.

Ponadto, w uzupełnieniu przedstawionej odpowiedzi na pytanie, dotyczące problemów i barier, należy zauważyć, że dynamika zmian w sektorze PKK jest duża i dotyczy wielu wymiarów funkcjonowania PKK. Wynika to ze zmiennych uwarunkowań rozwoju PKK i ewolucji kondycji oraz zmian profilu firm wchodzących w skład PKK. Jak wynika z badań poczucie tożsamości i odrębności PKK jest słabe. Paradoksalnie może to mieć wpływ na skalę potrzeb PKK – „nie czując się uprawnionym nie aplikuję o wsparcie / środki dla firm PKK”. Ta konstatacja jest ważna dla formułowanych rekomendacji. Budowa spójnego, dynamicznego sektora PKK to stworzenie konkurencyjnego gracza na arenie międzynarodowej i innowatora w skali kraju. Ten gracz to partner dla władz publicznych artykułujący swe potrzeby, prezentujący swe walory i promujący swoją ofertę. Jednakże to rolą władz publicznych jest wybór, które potrzeby będą zaspokajane, które walory uzna się za najważniejsze i jaka oferta uznana będzie za najbardziej atrakcyjną.

Jednocześnie trzeba bardzo mocno podkreślić, że sektor podlega ciągłym zmianom, ponieważ na rynek wchodzi nowe podmioty. Poziom przygotowania tych podmiotów do funkcjonowania na konkurencyjnym, słabo jeszcze rozwiniętym rynku jest różny. Oczywiście ich potrzeby wynikają z prowadzonej działalności, sytuacji w określonym segmencie rynku, itd. Jednak faktem jest, że rynek zasilają nowe podmioty i potrzeby większości z nich w dużym stopniu pokrywają się. Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, że właściwie można cyklicznie oferować zestaw kursów / warsztatów / szkoleń itd. na tematy podstawowe i zawsze powinni znaleźć się zainteresowani.

To co napisano w dwóch powyższych akapitach podkreśla dwie ważne sprawy związane z programowaniem wsparcia. W ocenach programów wsparcia koncentruje się zazwyczaj uwagę na tym, co było oferowane firmom PKK i jaka było skuteczność interwencji publicznej. Na tej podstawie formułuje się wnioski, dotyczące skuteczności podjętych działań i planuje kolejne. Często pomijany jest fakt, że środowisko działania i potencjalni beneficjenci zmienili się. Przygotowywane obecnie programy i projekty kierowane są do innego odbiorcy.

W kontekście pytania 4.1.1. trzeba też rozstrzygnąć, w jakim stopniu interesuje nas wsparcie funkcjonujących, świadomych swej unikalności PKK, a w jakim rozwój PKK (a tym samym wykorzystanie całego potencjału PKK w skali kraju – „ujawnionego” i „ukrytego” w postaci firm nie identyfikujących się z jakichś powodów z PKK) co wiąże się z szerszą, długookresową działalnością, niekoniecznie przekładającą się na wyniki ekonomiczne firm PKK¹⁵.

¹⁵ Dodatkowe analizy i płynące z nich ustalenia, dotyczące problemów i barier w prowadzeniu działalności w ramach PKK, przedstawione zostały zarówno w Raporcie z analizy danych zastanych (podrozdział 2.2. i 2.3.), jak i w Raporcie z badania jakościowego (podrozdział 2.1.).

2.2. Problemy w prowadzeniu / rozwijaniu działalności przez przedstawicieli sektora PKK - zróżnicowanie regionalne, przyczyny zróżnicowań (pyt. 4.1.3 i 4.1.4)

Brak jest studiów porównawczych na temat warunków dla rozwoju PKK w różnych województwach w Polsce. Jednakże, odwołując się do literatury na temat rozwoju lokalnego i regionalnego, można stwierdzić, że warunki dla działalności w ramach PKK są rozmaite, co związane jest ze zróżnicowaniem potencjału rozwojowego poszczególnych regionów w Polsce. Z podobną sytuacją mamy także do czynienia w innych krajach europejskich. W praktyce kluczowego znaczenia nabiera potencjał (chłonność) rynku na produkty i usługi branż PKK. Z oczywistych powodów, regiony bardziej rozwinięte, o większej zamożności mieszkańców i w których firmy poza sektorem PKK znajdują się w lepszej sytuacji finansowej, są znacznie lepszym otoczeniem do rozwoju sektora PKK, niż regiony uboższe, o niższym stopniu rozwoju¹⁶.

Można też przyjąć, że największych problemów doświadczają firmy sektora PKK ulokowane w regionach, gdzie ten sektor jest słabo rozwinięty, co wynika przeważnie z wymienionych wyżej, dodatkowo zaś w tego typu regionach niewielka liczba firm z sektora PKK powoduje, że w oczach regionalnych decydentów sektor ten jest słabo widoczny, często uznawany za nieodgrywający istotnej roli w gospodarce regionu, a ewentualne działania wspierające nie są przeważnie w ich opinii niezbędne.

Można też odwołać się do pewnych teorii wyjaśniających mechanizmy rozwoju regionalnego i do kapitałów potrzebnych dla rozwoju i prawidłowego funkcjonowania PKK. Regiony słabiej rozwinięte, pozbawione dużych miast, słabo skomunikowane ze światem zewnętrznym, nie są atrakcyjną lokalizacją dla PKK. W lokalizacji PKK odgrywają rolę specyficzne czynniki (bądź zestawy czynników), które przyciągają klasę kreatywną i czynią regiony i miasta atrakcyjnymi osiedleńczo i inwestycyjnie, o czym mówi m.in. nowa geografia pracy.

Ważnym czynnikiem jest też (nie)obecność w danym regionie silnych uczelni artystycznych. Siłą rzeczy kreują one podaż potencjalnych założycieli firm z sektora PKK, zaś organizowane przez nie seminaria, czy konferencje promują rolę kultury, a w tym także rolę sektora PKK. Duże znaczenie dla rozwoju PKK może też mieć kadra nauczająca na tych uczelniach, której część może sama prowadzić firmy w ramach PKK lub też z nimi blisko współpracować. W mniejszej skali podobną, korzystną rolę mogą natomiast pełnić także inne instytucje kultury, ulokowane w danym regionie, szczególnie w sytuacji, gdy są one znane i cenione, zaś imprezy przez nie organizowane przyciągają wielu chętnych.

¹⁶ Zob. specyfikacja barier rozwojowych sektora PKK przedstawiona w Raporcie z analizy danych zastanych – podrozdział 2.3. (szczególnie: bariery popytowe, ograniczenia związane z postacią rynku i systemami dystrybucji produktów PKK).

2.3. Kluczowe wyzwania pojawiające się przed uczelniami i szkołami artystycznymi i innymi uczelniami oferującymi kształcenie w dziedzinie PKK; potrzeby artykułowane przez studentów i uczniów (pyt. 4.1.5. i 4.1.6.)

W świetle wymienionych wyżej barier i problemów rozwojowych, wyzwaniem dla uczelni jest przede wszystkim zapewnienie właściwych kwalifikacji absolwentów kształcących się w zawodach kreatywnych. W tym celu niezbędne jest zapewnienie warunków ułatwiających wywoływanie współpracy pomiędzy podmiotami PKK (zarówno instytucjami kultury, jak i firmami prywatnymi) z instytucjami edukacyjnymi, w celu lepszego kształcenia pożądanych kadr (chodzi tu nie tylko o uczelnie artystyczne, ale także np. o uczelnie kształcące menedżerów kultury). Stworzenie warunków ułatwiających nawiązywanie takiej współpracy to pilne zadanie na najbliższy czas.

Jeśli chodzi o stronę operacyjną, to zwraca się uwagę przede wszystkim na potrzebę szerszego wykorzystywania form przygotowujących studentów / absolwentów do wchodzenia na rynek PKK w postaci praktyk studenckich i staży (podkreślają to zarówno przedstawiciele kadry naukowo-dydaktycznej, jak i studenci; kwestia ta znalazła także odzwierciedlenie we wnioskach płynących z przeprowadzonych w ramach badania warsztatów).

Natomiast w sferze podejmowania działalności gospodarczej są to wszelkiego rodzaju formy inkubowania przedsiębiorczości, obejmujące zarówno wspomaganie w dostępie do finansowania, jak i coaching na wczesnych etapach rozwoju takiej działalności (w szczególności na etapie przekształcania pomysłu w model biznesowy). Podczas warsztatów krajowych (m.in.) sformułowano postulat wspierania projektów mających na celu uruchamianie inkubatorów przedsięwzięć kreatywnych. Inkubatory tego rodzaju mogłyby być uruchamiane w ramach istniejących już inkubatorów przedsiębiorczości. Mógłby to być jeden z preferowanych typów projektów wsparcia¹⁷. Do postulatu tego nawiązujemy w rekomendacjach.

Jeśli chodzi o potrzeby uczniów szkół artystycznych II stopnia, dotyczące przygotowania do prowadzenia działalności gospodarczej i wchodzenia przez nich na rynek pracy w obszarze PKK, to są one zgłaszane stosunkowo rzadko. Jest tak ze względu na to, że znaczna (istotnie przeważająca) część absolwentów szkół artystycznych II stopnia kontynuuje naukę na poziomie wyższym. Zatem, na tym poziomie nauczania (II stopień) nie występują szczególne potrzeby związane z kształceniem w zakresie uruchamiania samodzielnej działalności gospodarczej. Należy tu jeszcze dodać, iż uczniowie szkół średnich w zasadzie nie wykazują specjalnego zainteresowania sprawami samodzielnej działalności gospodarczej. Nie jest to wynikiem braku postaw pro-przedsiębiorczych, ale raczej wynika z młodego wieku

¹⁷ Zob. również (w niniejszym Raporcie) odpowiedź na pytanie 4.3.5. – podrozdział 4.3. Partnerstwa jako atrakcyjne i skuteczne mechanizmy wspierania sektora PKK.

i etapu nauczania (sprawy dotyczące przedsiębiorczości, rynku pracy są na tym etapie postrzegane jeszcze jako dość abstrakcyjne).

Powyżej opisana sytuacja oczywiście nie neguje potrzeby przekazywania wiedzy ogólnej na temat „przedsiębiorczości” (przy czym, na tym etapie nauczania chodzi raczej o wywoływanie zainteresowania biznesem). Edukacja w tym zakresie powinna być natomiast „przesuwana” na późniejsze lata nauczania, choć w praktyce możliwości takie są bardzo ograniczone.¹⁸

2.4. Szanse na pozyskiwanie wsparcia przez osoby podejmujące działalność gospodarczą w sektorze PKK – czy występuje potrzeba uruchomienia dedykowanego wsparcia w tym zakresie (pyt. 4.1.7.)

Jak dotąd, osoby podejmujące działalność gospodarczą w sferze PKK bardzo rzadko mogą liczyć na dedykowane wsparcie ze środków publicznych, z wyjątkiem nielicznych programów wsparcia, skierowanych na branżę sektora PKK. Nie istnieją natomiast, według naszej najlepszej wiedzy i odwołując się do wyników niniejszego badania, programy oferujące tej grupie odbiorców ostatecznych wsparcie finansowe (w formie zwrotnej lub bezzwrotnej). Tego rodzaju beneficjenci ostateczni mogą jedynie korzystać z instrumentów finansowych adresowanych do tzw. ogólnego odbiorcy przemysłowo-usługowego z sektora mikro, małych i średnich firm (w konsekwencji instrumenty takie nie są najczęściej odpowiednio dostosowane do potrzeb – np. nie są wystarczająco elastyczne, jeśli chodzi o oferowanie różnych rozwiązań w zakresie kształtowania harmonogramów spłat, uwzględniania odpowiednich okresów karencyjnych, czy też w zakresie odpowiedniego dostosowania wymogów na etapie wnioskowania, jak również wymogów dotyczących prognozowania planowanej działalności biznesowej. W związku z tym jednym z wniosków płynących z niniejszego badania jest rozpoczęcie prac nad uruchomieniem tego typu programów.

Wydaje się, że w tym zakresie można wzorować się na realizowanych dotąd programach wspomagania określonych grup pośredników (finansowych – np. funduszy pożyczkowych, poręczeniowych, lub innych – inkubatorów przedsiębiorczości / schematów pre-inkubacyjno-inwestycyjnych), celem wypracowywania nowych produktów dla mikro i małej przedsiębiorczości. Tworzone (nowe) programy, uwzględniające specyfikę PKK, powinny umożliwiać przekazywanie wsparcia osobom fizycznym (bez konieczności posiadania przez nie formalnego statusu przedsiębiorcy). Oznacza to, że uzasadnione jest

¹⁸ W uzupełnieniu, zob. odpowiedź na pytanie 4.2.12. – podrozdział 3.6. Przygotowanie do prowadzenia działalności gospodarczej w programach szkół artystycznych II stopnia. Ponadto, uzupełniający obraz wyzwań pojawiających się przed uczelniami wyższymi i szkołami artystycznymi II stopnia przedstawiono w raporcie z badania jakościowego (podrozdział 2.2.) oraz w raporcie z analizy danych zastanych (podrozdział 2.3. – w tym przypadku, w części odnoszącej się do oceny wiedzy i umiejętności twórców do prowadzenia działalności biznesowej).

tworzenie rozwiązań dedykowanych, uwzględniających specyfikę działalności gospodarczej w sferze PKK¹⁹.

2.5. Działania uczelni w zakresie identyfikacji trudności we wchodzeniu absolwentów na rynek pracy; badanie losów absolwentów i zakres oferowanego wsparcia dla absolwentów (pyt. 4.1.8.)

Uczelnie podejmują działania mające na celu identyfikację trudności we wchodzeniu ich absolwentów na rynek pracy, uznając, że posiadanie takiej wiedzy służyć może jako efektywne narzędzie dostosowywania programów kształcenia. Aktywizacja działań w tym zakresie wzmogła się po wprowadzeniu do ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym²⁰ nowego przepisu (art. 13a – wprowadzony w 2011 roku i uchylony w 2014 roku), zgodnie z którym uczelnie wyższe zostały zobowiązane do monitorowania karier zawodowych swoich absolwentów w celu dostosowania kierunków studiów i programów kształcenia do potrzeb rynku pracy, w szczególności po trzech i pięciu latach od dnia ukończenia studiów. Wykorzystanie wyników monitorowania karier zawodowych stanowi również od 2011 r. jedno z kryteriów oceny instytucjonalnej dokonywanej przez Polską Komisję Akredytacyjną w zakresie dostosowania oferty programowej uczelni do potrzeb rynku pracy. Przeprowadzone w ostatnim czasie badanie wykazało, że obowiązek ten już zrealizowała duża grupa uczelni, a kolejne wdrażają takie systemy²¹. Rozwiązania, dotyczące prowadzenia monitoringu losów absolwentów zostały niedawno zmienione. Mianowicie, na podstawie ustawy z 11 lipca 2014 r. o zmianie ustawy – Prawo o szkolnictwie wyższym oraz niektórych innych ustaw²², wprowadzono nową regulację (uchylając poprzednią), znoszącą obowiązek prowadzenia przez uczelnie wyższe monitoringu losów absolwentów. Monitoring taki (w skali ogólnopolskiej) będzie prowadzony przez Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego na podstawie danych o absolwentach pochodzących z Systemu Informacji o Szkolnictwie Wyższym oraz danych Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Jednocześnie dopuszczalne jest prowadzenie samodzielnego (własnego) monitoringu przez uczelnie wyższe w celu

¹⁹ Kwestia ta była podnoszona na warsztatach, których uczestnicy potwierdzali zasadność tworzenia dedykowanych programów wsparcia, podkreślając specyfikę sektora PKK. W dziedzinie instrumentów finansowych wskazywano nawet, że instrumenty dedykowane powinny być również odpowiednio różnicowane – np. fundusze pożyczkowe / preferencyjne instrumenty dłużne, przeznaczone dla mikroprzedsiębiorców, jak i osób działających w oparciu o umowy cywilnoprawne.

²⁰ Ustawa z dnia 18 marca 2011 r. o zmianie ustawy – Prawo o szkolnictwie wyższym, ustawy o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki oraz o zmianie niektórych innych ustaw (Dz. U. 2011, Nr 84, poz. 455).

²¹ Monitorowanie karier zawodowych przez polskie uczelnie w świetle wyników badania Biura Analiz Sejmowych, Analizy Nr 5(109), BAS, Warszawa 27.03.2014. Badaniem objęto 394 uczelnie (96 publicznych i 298 niepublicznych). W badaniu, poprzedzonym pilotażem, efektywnie wzięło udział 198 uczelni – 76 publicznych (79,2% szkół wyższych należących do tej kategorii) oraz 122 uczelnie niepubliczne (40,9%). Średnia zwrotność ankiet wyniosła 50,3%. Badanie nie wyodrębnia uczelni artystycznych jako odrębnej kategorii.

²² Dz. U. 2014, poz. 1198.

dostosowania programu kształcenia do potrzeb rynku pracy. Nowe rozwiązanie ustawowe wprowadzono, jako wynik poszukiwania „twardych” danych, obrazujących losy absolwentów (np. dane o rzeczywistym zatrudnieniu, pochodzące z ZUS). Dane tego rodzaju są nieosiągalne dla uczelni prowadzących lub wdrażających samodzielne systemy monitorowania, zatem wyniki badań uzyskiwane na poziomie uczelni pozostają zawsze w jakimś stopniu ułomne. Poza tym trzeba pamiętać, że systemy uczelniane opierają się na ankietyzacji absolwentów. Zastosowanie tego typu narzędzi badawczych jest oczywiście uzasadnione²³, jednak trzeba pamiętać, że brak jest też mechanizmów skłaniających absolwentów do wypełniania ankiet badawczych. Na skutek tego poziom ich zwrotności jest ograniczony, co decyduje o ograniczonej reprezentatywności. W rezultacie mamy do czynienia ze słabym rozpoznanem problemów związanych z wchodzeniem na rynek pracy / podejmowaniem indywidualnej działalności gospodarczej w branżach PKK (w konsekwencji – co rozumiałe – z uwagi na brak uporządkowanej i miarodajnej wiedzy, uczelnie nie przekazują sobie posiadanych informacji – brak jest też systemu wymiany takich informacji). W założeniu, znaczenie tego rodzaju problemów ma zostać zminimalizowane dzięki uruchomieniu „centralnego” mechanizmu monitorowania losów absolwentów.

W kontekście wprowadzonych zmian należy odnotować pojawiające się obawy uczelni artystycznych i kształcących w dziedzinach PKK, związanych ze specyfiką podejmowania zatrudnienia w sferach przemysłów kultury i kreatywnych. Mianowicie, problemem jest to, że znaczna część absolwentów może prowadzić działalność w oparciu o umowy cywilnoprawne, wskutek czego będzie ona „niewidoczna” dla statystyk publicznych służb zatrudnienia. W związku z tym, obecnie realizowana jest inicjatywa uruchomienia systemu badania losów absolwentów szkół artystycznych, w której zamierzone jest odpowiednie odzwierciedlenie specyfiki uczelni artystycznych – praktyk funkcjonowania na rynku pracy ich absolwentów. Inicjatywa ta powinna skutkować wypracowaniem systemu badania losów absolwentów, dedykowanego potrzebom szkół artystycznych (w jej ramach konieczne jest uwzględnienie nie tylko mechanizmu zbierania danych, ale także ich przetwarzania / interpretacji i upubliczniania – co najmniej w środowisku szkół artystycznych). Wyniki tego rodzaju badania wspomagać mogą wnioski generowane z „centralnego” systemu badania losów absolwentów, odpowiednio uzupełniając / weryfikując je stosownie do schematów zatrudnieniowych w sektorze PKK. Osobnym zagadnieniem pozostaje natomiast, w jaki sposób należałoby kompilować informacje, pochodzące z tych dwóch odrębnych źródeł, aby ostateczne analizy uwzględniały specyfikę „rynkową” (zatrudnialność i efekty w sferze podejmowania działalności gospodarczej) rezultatów kształcenia uczelni artystycznych.

²³ Rozwiązania takie stosowane są również w innych krajach. Przedstawia je (w przypadku Niemiec, Francji, Austrii, Wielkiej Brytanii, Włoch i Finlandii) *Ekspertyza: Monitorowanie losów zawodowych absolwentów szkół wyższych – rozwiązania stosowane w wybranych krajach europejskich*, Sedlak & Sedlak, Kraków, 29.12.2010.

Na uczelniach podejmowane są różne działania mające na celu wspomaganie studentów / absolwentów we wchodzeniu na rynek pracy / podejmowaniu działalności gospodarczej. W przypadku istnienia skutecznego systemu monitorowania losów absolwentów, istnieje będzie możliwość lepszego modelowania tego rodzaju działań. Obecnie, biorąc pod uwagę stronę instytucjonalną, działania tego rodzaju skupia się w ramach oferty uczelnianych biur karier, które pełnią dwie funkcje: informacyjną (wskazywanie możliwości zatrudnienia jeszcze w toku studiów i po ich zakończeniu, gromadzenie ofert pracy, organizowanie targów pracy itd. itp.) i edukacyjną (działania mające na celu podnoszenie kompetencji studentów do poruszania się na rynku pracy, w tym podejmowania samodzielnej działalności gospodarczej). Zakres i dostępność tego rodzaju oferty jest jednak zróżnicowana – ogranicza ją niedostateczny rozwój uczelnianych biur karier w uczelniach artystycznych, co najczęściej związane jest z kwestiami finansowania. Wniosek ten był wyraźnie uwypuklany w toku badań jakościowych²⁴. Stał się on również podstawą do formułowania określonych rekomendacji podczas warsztatów, wskazujących na palącą potrzebę dofinansowania działalności biur karier i ich ukierunkowania na kwestie doradztwa zawodowego.

²⁴ Szerzej na ten temat – zob. Raport z badania jakościowego, podrozdział 2.2.1.5.

3. Projekty wspierające podmioty PKK – przegląd projektów wraz z elementami ewaluacji

3.1. Wsparcie dla przedstawicieli PKK oferowane w ostatnim czasie i aktualnie (pyt. 4.2.1.)

W Polsce wsparcie w ostatnich latach było oferowane w ramach programów perspektywy budżetowej funduszy unijnych na lata 2007-2013. Wsparcie tego typu, jednak w mniejszej skali, dostępne było także w ramach działań finansowanych przez jednostki samorządu terytorialnego. Na podstawie przeprowadzonej analizy projektów realizowanych w ramach badanych programów interwencji publicznej, wyróżnić można następujące ukierunkowanie tematyczne (zestawienie uwidacznia dużą różnorodność projektów, dziedzin / punktów koncentracji przedmiotowej programów, w ramach których projekty te były realizowane)²⁵:

1. Identyfikacja i promocja kreatywnych twórców, prezentacja pracy twórczej oraz sposobów komercjalizacji, jako przykładu dobrych praktyk rynkowych; inspirowanie innych osób do działania.
2. Wsparcie dla osób planujących założenie własnej działalności gospodarczej (bądź też już działających, ale napotykających bariery rozwojowe) w obszarze branż kreatywnych:
 - szkolenia z przedsiębiorczości,
 - doradztwo eksperckie i doradztwo ze strony praktyków branżowych,
 - pomoc w przygotowaniu modelu biznesowego,
 - czasami (rzadko) wsparcie powiązane z udzielaniem wsparcia finansowego dla najlepszych pomysłów.
3. Tworzenie portali branży kreatywnej, jako medium pośredniczącego w gromadzeniu i rozpowszechnianiu wiedzy i informacji na temat sektora kreatywnego i kultury, służące jako miejsce publikacji rozmaitych raportów tematycznych, analiz i opracowań, przykładów dobrych praktyk, opisów inicjatyw, przedsięwzięć / projektów, propozycji współpracy. Portale tworzone również jako narzędzie społecznościowe, wspomagające nawiązywanie kontaktów, współpracy, zdobywanie klientów, kooperantów,
4. Dofinansowanie inkubatorów inwestycyjnych, które dokonują selekcji najlepszych projektów składanych przez potencjalnych przedsiębiorców (pomysłodawców) i zapewniają im kompleksowe wsparcie doradcze i finansowe (np. wejścia

²⁵ Prezentowane tu ustalenia sformułowano w oparciu o wyniki analizy programów i projektów skierowanych (m.in.) do sektora PKK, przeprowadzonej w ramach badania desk research (katalog programów / projektów); opis szczegółowy zob. Raport z analizy danych zastanych, rozdział 3. i 4. (wnioski). Ich uzupełnienie stanowi również analiza jakościowa wybranych projektów (zob. Raport z badania jakościowego – podrozdział 2.3.).

kapitałowe). Model działania inkubatorów oparty na tzw. preinkubacji, finalizowanej ofertą wejścia kapitałowego. Specjalizacja uruchamianych inkubatorów nie wykluczała zgłaszania przedsięwzięć branż PKK, jednak tylko nieliczne z nich wskazywały na branże kreatywne jako szczególny przedmiot zainteresowania; w większości inkubatory (oferowały i nadal oferują) wsparcie dla przedsięwzięć technologicznych o charakterze innowacyjnym (często skupiają się na rozwijaniu projektów w sferze informacji i komunikacji).

5. Wsparcie w ramach programów szkoleniowych dla prywatnych inwestorów (w tym „aniołów biznesu”), nawiązywanie współpracy pomiędzy sieciami inwestorów a inkubatorami przedsiębiorczości i funduszami podwyższonego ryzyka, powstanie i rozwój sieci inwestorów prywatnych, rozwój platform wymiany doświadczeń w zakresie inwestowania, kojarzenia inwestorów z przedsiębiorcami i kształtowania gotowości inwestycyjnej przedsiębiorstw. Wsparte instytucje – różne instytucje otoczenia biznesu (najczęściej były to agencje rozwoju regionalnego i inkubatory przedsiębiorczości) realizowały następnie działania kierowane również do kreatywnych przedsiębiorców.
6. Dotacje dla firm na projekty inwestycyjne związane z zastosowaniem nowych rozwiązań technologicznych, produktowych, usługowych lub organizacyjnych.
7. Wsparcie w formie warsztatów, wystaw, seminariów skierowanych do przedsiębiorców, przedstawicieli władz centralnych i regionalnych oraz uczestników sektora kreatywnego, sprzyjających lepszemu poznaniu się tych środowisk i nawiązaniu współpracy.
8. Wsparcie doradcze i finansowe wejścia na nowe rynki zbytu i wzmocnienie pozycji konkurencyjnej kreatywnych firm na rynkach zagranicznych.
9. Wsparcie finansowe dla firm sektora kreatywnego rozwijających działalność w obszarze gospodarki elektronicznej.
10. Otwarte i zamknięte programy szkoleniowo-doradcze.
11. Programy wspierające tworzenie kreatywnych firm poprzez udzielanie dotacji lub pożyczek oraz pakietów usług szkoleniowo-doradczych.
12. Wzmocnienie atrakcyjności i podniesienie jakości oferty edukacyjnej szkół i placówek oświatowych prowadzących kształcenie zawodowe w obszarze PKK - służące podniesieniu zdolności uczniów do przyszłego zatrudnienia - organizacja staży i praktyk dla uczniów szkół zawodowych, przygotowanie zawodowe młodocianego pracownika, obejmujące naukę zawodu lub przyuczenie do wykonywania określonej pracy, podnoszenie jakości procesu kształcenia.
13. Wsparcie na tworzenie powiązań kooperacyjnych i klastrów.

Powyższa lista typów projektów jest dość rozległa. Trzeba jednak zaznaczyć, że skala wsparcia dedykowanego (wprost) PKK była raczej niewielka. Pojemność pojęcia PKK

powoduje jednak, że liczne tego typu inicjatywy z powodzeniem „mieszczą się” w ogólnej formule programowej rozmaitych projektów. Jednak, brak wyraźnego ukierunkowania na PKK generalnie nie sprzyja szerszemu odzwierciedleniu problemów specyficznych. Tego typu wsparcie jest oferowane w małej skali, aczkolwiek w rozpoczynającym się okresie finansowania (2014-2020) możliwe są w tym zakresie zmiany (pojawia się możliwość wyraźniejszego ukierunkowania programów na kreatywność (branże PKK), np. w ramach interwencji przewidywanych na poziomie regionalnym i szczególnie tam, gdzie funkcjonowanie sektora PKK odpowiada specjalizacji regionalnej²⁶.

Ważnym elementem programów wspierających, jednak tylko w bardzo ograniczonym stopniu skierowanym do przedsiębiorstw z sektora PKK, są tzw. programy Ministra Kultury i Dziedzictwa Narodowego²⁷. Ze względu na to, że w programach tych istnieje wymóg, zgodnie z którym przychody osiągnięte w ramach poszczególnych projektów muszą być w całości przeznaczone na pokrywanie ich kosztów lub też podlegać zwrotowi do wysokości równej otrzymanemu finansowaniu (rozwiązanie to na pewno ograniczało zainteresowanie wsparciem ze strony przedsiębiorstw ze swej natury nastawionych na zysk), nie były one przedmiotem analizy w ramach niniejszego badania. Z tych samych powodów nie analizowaliśmy, mających przede wszystkim charakter infrastrukturalny, programów wsparcia w ramach XI Priorytetu Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko, dla którego MKiDN było Instytucją Pośredniczącą, czy też wdrażanych przez MKiDN, programów wsparcia w obszarze kultury w ramach Mechanizmu Finansowego EOG i Norweskiego Mechanizmu Finansowego²⁸.

Bardzo trudno jest wypowiedzieć się na temat ostatecznych rezultatów projektów, dotyczących sektora PKK – np. w zakresie liczby ich beneficjentów (pośrednich lub bezpośrednich) i (tym bardziej) efektów wykorzystania wsparcia. Niestety brak jest publicznie dostępnych informacji na ten temat, w tym również publicznie dostępnych ewaluacji takich projektów (co pośrednio potwierdza niski poziom zrozumienia znaczenia PKK dla rozwoju społeczno-gospodarczego kraju; brak danych o rezultatach projektów uniemożliwia jakiegokolwiek wiarygodne oszacowania, co do ich oddziaływania, skuteczności, efektywności itd.). W tej sytuacji widoczna jest bardzo konkretna potrzeba, dotycząca monitorowania ukierunkowania i zakresu wsparcia przekazywanego dla sektora PKK.

²⁶ W podrozdziale 4.5. raporty odwołujemy się do przykładu jednego z województw, w którym sprawy kreatywności i kultury uwzględniono, jako inteligentną specjalizację regionalną.

²⁷ Aktualna lista programów jest dostępna na stronie <http://www.mkidn.gov.pl/pages/strona-glowna/finanse/programy-ministra/programy-mkidn-2015.php>

²⁸ Należy tu zaznaczyć, że choć przywołane tu instrumenty interwencji wpisują się w szeroko rozumianą sferę wspierania PKK, to jednak nie odnoszą się one bezpośrednio do kształtowania / wspierania aktywności gospodarczej. Z tych też względów, w związku z przyjętym ukierunkowaniem badania na sferę gospodarczą (zob. w niniejszym raporcie – podrozdział 1.1. Cele badania, przedstawiający wskazania / założenia badawcze), nie stanowiły one przedmiotu badania.

Konieczne jest także ewaluowanie wsparcia w tym zakresie, szczególnie pod kątem rezultatów (*outcome*) i oddziaływania. Brak takich informacji bardzo utrudnia projektowanie działań wspierających w przyszłości (siłą rzeczy musi mieć ono charakter w dużej mierze intuicyjny).

3.2. Charakterystyka projektów wsparcia (źródła i mechanizm finansowania, przedmiot, beneficjenci i zakres wsparcia) (pyt. 4.2.2.-4.2.5.)²⁹

Analiza wspieranych projektów, dotyczących sektora PKK, uwidacznia znaczną różnorodność wykorzystywanych źródeł finansowania interwencji publicznej. Źródła te stanowią zarówno programy krajowe (centralne), jak i realizowane regionalnie. W minionym okresie finansowania unijnego w Polsce (2007-2013) stanowiły je określone działania Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG), Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (PO KL), zarówno komponent centralny, jak i regionalny, oraz regionalnych programów operacyjnych (RPO). Udział wartościowy projektów realizowanych w ramach regionalnych instrumentów wsparcia (PO KL komponent regionalny i RPO) jest nieco większy, niż w przypadku instrumentów dystrybuowanych centralnie (PO IG i niektóre działania PO KL) i wynosi ok. 65% wartości wsparcia ogółem. W sumie jednak są to wartości stosunkowo bliskie.

Biorąc pod uwagę kryterium rodzaju źródła finansowania przeważa finansowanie z RPO (52% wartości wspieranych projektów), następnie PO IG (19%), PO KL - komponent regionalny (14%), Mechanizm Norweski (12%) i PO KL - komponent krajowy (4%). Trudno jest na tej podstawie formułować szczególne wnioski – widoczna jest jednak pewna przewaga źródeł o charakterze regionalnym (zwykle ograniczających zasięg projektu do terytorium danego regionu). Oznacza to jednak, że ewentualne działania wspierające, podejmowane na szczeblu centralnym, powinny w jakiejś mierze przyjmować za swój przedmiot promowanie intensyfikacji wspierania PKK ze źródeł regionalnych. Powinny być to aktywności kierowane do instytucji zarządzających wsparciem na szczeblu regionalnym, propagujące wspieranie sektora PKK (np. poprzez promocję dobrych praktyk projektowych). Konkluzja ta wydaje się zasadna, szczególnie w świetle występowania województw, w których w ogóle nie udało się zidentyfikować projektów w sferze PKK.

Charakterystyczna jest także bardzo duża różnorodność przedmiotowa (tematyczna) projektów. Jest ona podyktowana charakterem wsparcia oferowanego w ramach danego źródła finansowania. W tej sytuacji mamy do czynienia zarówno z projektami o charakterze inwestycyjno-rozwojowym (dedykowanymi konkretnemu beneficjentowi – przedsiębiorcy działającemu w sektorze PKK – np. tworzenie mocy wytwórczych / usługowych, finansowanie

²⁹ Jest to charakterystyka sporządzona na podstawie badania desk research – zob. rozdział 3. Raportu z analizy danych zastanych (opis programów i projektów – narzędzi wsparcia, wykorzystywanych w ostatnich latach).

udziału w imprezach targowych / wystawienniczych, szkolenia „zamknięte” – źródłem finansowania były w tym przypadku działania wspierające PO IG oraz – w mniejszej skali – programy regionalne), jak i projektami o charakterze „miękkim”, stanowiącymi przedmiot finansowania PO KL oraz programów regionalnych. Te ostatnie służą w głównej mierze wspieraniu inicjatyw różnego rodzaju projektodawców (głównie organizacji pozarządowych, instytucji otoczenia biznesu) proponujących przedsięwzięcia wobec przedstawicieli sektora PKK – osób fizycznych / twórców, przedsiębiorców (głównie mikro i małych) i ich otoczenia, w tym administracji publicznej. W całej badanej populacji projekty tego rodzaju wyraźnie przeważają – stanowią one główny szkielet działań wspierających. Pośród tych projektów występują działania promocyjne, w tym realizowane za pośrednictwem tworzonych portali internetowych. Dominują jednak projekty szkoleniowo-doradcze i informacyjne, dotyczące komercjalizacji kreatywnych pomysłów / przedsięwzięć, poprzez podejmowanie działalności gospodarczej przez twórców i/lub nawiązywanie współpracy z przedsiębiorcami. Na uwagę zasługuje interesująca grupa projektów, które polegały na tworzeniu powiązań kooperacyjnych i klastrów (szczególnie w województwie śląskim).

Analiza zidentyfikowanych projektów uwidacznia sytuację braku koncentracji wsparcia na przedsięwzięciach, które można by klasyfikować jako dotyczące wspierania PKK. W zasadzie brak jest programów (de facto są one bardzo rzadkie), które w wyraźny sposób dedykowane byłyby kreatywności i sektorowi PKK. Stan ten rodzi zarówno konsekwencje negatywne, jak i pozytywne. Negatywne polegają na tym, że ewentualne programy wsparcia nie uwzględniają specyfiki sektora PKK. W takiej sytuacji, realizacja projektów poświęconych PKK w ramach rozmaitych instrumentów interwencji (działań i poddziałań) skutkuje rozproszaniem wsparcia. Brak jest jednak argumentów, które w sposób zdecydowany pozwalałyby oceniać taką sytuację pejoratywnie.

Z drugiej jednak strony (aspekt pozytywny), okazuje się, że przedsięwzięcia mające za przedmiot wspieranie sektora PKK z powodzeniem mieściły się w sferze przedmiotowej programów, w ramach których udzielane było wsparcie. W rezultacie, w ramach dostępnych programów mogły być dość swobodnie modelowane tego rodzaju projekty, a więc koncentrujące się na sektorze PKK (widać to wyraźnie w przypadku elastycznych działań wspierających komponentu regionalnego PO KL). Zauważmy jednak, że pojawianie się projektów dotyczących PKK w ramach programów wsparcia, które nie są im wyraźnie dedykowane, warunkuje elastyczność przedmiotowa tych programów. Ewentualne problemy w koncentracji wsparcia nie powinny być znaczące, jak długo dostępne programy dopuszczają będą odpowiednią elastyczność dla pomysłodawców (np. jak miało to miejsce dotąd w programach wsparcia PO KL).

3.3. Charakterystyka ośmiu projektów wsparcia poddanych analizie szczegółowej – mocne i słabe strony, adekwatność skali wsparcia, wskazania (pyt. 4.2.6.- 4.2.9.)

Szczegółową analizą objęto osiem projektów wsparcia sektora PKK, które poniżej określamy przy użyciu następujących nazw (skrótów nazw): „Kreatywni”, „Go Creative” (skrót nazwy: Go Creative. Biznes na Start), „WBZ” (Wzornictwo-Biznes-Zysk), „CREATIVE POLAND”, „Znajdź niszę” (Znajdź niszę – wspieranie przemysłów kreatywnych), „Przedsiębiorczość” (Przedsiębiorczość w sektorach kreatywnych), „KNB” (Kultura naszym biznesem), „Faber” (Faber – rzemiosło motorem tworzenia zawodów kreatywnych). Analiza tych projektów została przeprowadzona w ramach raportu z badań jakościowych, będącego załącznikiem do niniejszego raportu³⁰.

Mocne strony projektów

Wskazując na mocne strony poszczególnych przedsięwzięć należy zwrócić uwagę, że mają one bardzo różny charakter. W projekcie „Kreatywni” mocną stroną było rozpoczęcie promocji Lublina w efektywny, interesujący i oryginalny sposób, przy użyciu bardzo skromnych środków i bez pomocy partnerów, a jednocześnie zainicjowanie wsparcia działalności komercyjnej artystów i kreatywnych przedsiębiorców. Dzięki zainteresowaniu lokalnych mediów przeprowadzony w ramach tego projektu konkurs pozwolił początkującym przedsiębiorcom przełamać barierę pozostawania niezaważonymi na rynku. Prowadzenie efektywnych działań wspierających rozpoczęcie działalności gospodarczej w sektorze PKK z wykorzystaniem bardzo skromnych środków w budżecie projektu miało miejsce także w „Go Creative”. Mocną stroną tego projektu było ponadto umożliwienie osobom o niskiej wiedzy biznesowej i braku doświadczenia w prowadzeniu firmy, regularnego kontaktu z trenerami pełniącymi funkcję mentorów i służącymi pomocą także poza czasem szkolenia / doradztwa. W przypadku obu projektów („Kreatywni” i „Go Creative”), realizowanych w sposób ciągły (w formie corocznych edycji konkursu) źródłem finansowania były przede wszystkim środki własne miasta, wydawane w sposób bardzo oszczędny i efektywny. Pozostałych sześć omawianych projektów było w znacznym stopniu dofinansowanych z funduszy Unii Europejskiej i miały charakter jednorazowych (choć rozciągniętych w czasie) działań.

Mocną stroną trwającego jeszcze projektu „WBZ” jest dotarcie do przedsiębiorców i pokazanie im na konkretnych przykładach, na czym polega projektowanie (jak trudny, czasochłonny i kosztowny jest to proces) i jakie korzyści ekonomiczne może osiągnąć firma poprzez stosowanie wzornictwa. Projekt realizowany jest przez doskonale rozpoznawany w Polsce, renomowany Instytut Wzornictwa Przemysłowego przez najbardziej

³⁰ Zob. Raport z badania jakościowego, podrozdział 2.3 (analiza projektów) oraz rozdział 3 w Raporcie z analizy danych zastanych (identyfikacja narzędzi wsparcia PKK).

utytułowanych praktyków branży projektowej. Warsztaty z przedsiębiorcami prowadzą czołowe w kraju zespoły projektowe, które na przykładach z ich doświadczenia zawodowego, pokazują jak wiele dzięki współpracy z projektantami zyskały krajowe firmy odnoszące sukces na całym świecie. Wszyscy wykładowcy wspólnie przygotowują wykłady i ćwiczenia praktyczne, tak by stanowiły one zintegrowaną całość, zaś projektanci są obecni na wszystkich zajęciach i wskazują na ich najistotniejsze, praktyczne aspekty.

Z kolei mocną stroną „CREATIVE POLAND” było doprowadzenie do zawiązania partnerstwa na rzecz rozwoju polskiego przemysłu kreatywnego przez uczestników tego projektu (twórców), którzy dzięki temu rozpoczęli wzajemną współpracę. Trudność w nawiązaniu takiej współpracy, charakteryzująca uczestników sektora PKK, jest uznawana za jedną z głównych barier jego rozwoju.

W projekcie „Znajdź niszę” mocną stroną było tworzenie przestrzeni biznesowych dla osób chcących założyć działalność gospodarczą. Uczestnicy wybranych, najlepszych pomysłów biznesowych zostali objęci mentoringiem (opieką przedsiębiorcy) oraz preinkubacją, obejmującą kompleksowe wsparcie niezbędne do pomyślnego rozpoczęcia i prowadzenia firmy. Szczególnie ważne było jednak zapewnienie miejsca spotkań do wymiany informacji i doświadczeń oraz nawiązania współpracy pomiędzy samymi uczestnikami.

W projekcie „Przedsiębiorczość” na szczególne uznanie zasługuje natomiast (poza wysoką jakością wsparcia merytorycznego) duża atrakcyjność oferowanego wsparcia (dotacja na założenie działalności gospodarczej). Bardzo efektywny okazał się także specjalny program wsparcia dla osób o niższej wiedzy biznesowej (program wyrównawczy), który pozwolił na dobre przygotowanie merytoryczne również tych osób, które początkowo miały problem z przyswajaniem przekazywanej im wiedzy.

Projekt „KNB” w procesie przygotowania studentów i absolwentów do rozpoczęcia działalności gospodarczej wykorzystał jeden z najbardziej efektywnych instrumentów wsparcia, mianowicie około dwutygodniowe programy stażowe dla uczestników. Były one bezpłatne dla studentów (absolwentów), jednak w ramach projektu istniała możliwość sfinansowania im wyżywienia i zakwaterowania (w przypadku staży poza miejscem zamieszkania). Z kolei instytucje przyjmujące stażystów, za przygotowanie do stażu i opiekę nad stażystami miały możliwość otrzymywania wynagrodzenia, dzięki czemu jakość i przydatność staży była wysoka.

Mocną stroną projektu „Faber” było opracowanie programu szkolenia „Akademia rzemiosł artystycznych”, obejmującego treści, których nie ma w programach szkół zawodowych i których uczniowie nie otrzymają w trakcie odbywania praktyk (przygotowania zawodowego) u mistrza. Tym samym przedsięwzięcie to przyczynia się do zapewnienia

zidentyfikowanej na lokalnym rynku pracy luki w ofercie kształcenia w zawodach rzemieślniczych.

Słabe strony projektów

Słabą stroną projektów dysponujących bardzo ograniczonym budżetem, realizowanych tylko w oparciu o środki własne miasta (bez zewnętrznych dotacji) był brak funduszy na umożliwienie udziału w projekcie większej liczby uczestników oraz niemożność zapewnienia im kosztownych instrumentów wsparcia. Słabością projektu „Kreatywni” okazał się właśnie ograniczony zasięg projektu oraz niemożność sfinansowania programu szerszej promocji dla laureatów konkursu. W przypadku projektu „Go Creative”, choć zapewniono uczestnikom bardzo wysoki poziom wsparcia merytorycznego, był to brak środków na wsparcie finansowe dla większej liczby nowoutworzonych przedsiębiorstw, a zwłaszcza dla już działających firm, potrzebujących środków na rozwój działalności gospodarczej.

W przypadku projektu „WBZ”, pomimo, że zapewnia on istotne wsparcie dla początkujących projektantów, to nie stanowi odpowiedzi na ważną barierę rozwojową tego środowiska (osób rozpoczynających karierę prosto po studiach), jaką jest bardzo wysoki koszt nabycia niezbędnego sprzętu i oprogramowania.

Projekt „CREATIVE POLAND” spotkał się ze znacznym zainteresowaniem grupy docelowej, jednak założenia projektowe oraz ograniczenie budżetu nie pozwoliły na pełne zaspokojenie zdiagnozowanego popytu na wsparcie. Zasięg projektu mógł więc być znacznie szerszy.

Słabą stroną projektu „Znajdź niszę” była konieczność sztywnego trzymania się pierwotnego harmonogramu, tymczasem okazało się, że realizacja działań skierowanych do środowiska akademickiego w okresie wakacyjnym była bardzo utrudniona. Problemem była także mała elastyczność projektu w oferowaniu poszczególnym uczestnikom (osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą) najbardziej preferowanych przez nich form wsparcia.

W projekcie „Przedsiębiorczość” realizatorzy napotkali trudność w przekonaniu części uczestników do potrzeby intensywnego uczenia się (uczestniczenia w wykładach), traktowanego przez nich jako swego rodzaju nieatrakcyjny „powrót do szkoły”. Ponadto, udzielanie w ramach tego projektu relatywnie wysokich dotacji, przyciągnęło do niego również uczestników skoncentrowanych tylko na otrzymaniu środków finansowych.

W projekcie „KNB” za słabą stronę można uznać fakt, że spośród 60 osób objętych intensywnym wsparciem, przygotowującym do założenia firmy, tylko 3 zdecydowały się na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Należy jednak podkreślić, że wszyscy uczestnicy podwyższyli swoje kompetencje w obszarze poruszania się na rynku pracy w sektorze kreatywnym.

Z kolei, słabością projektu „Faber” było nie dość staranne określenie grupy odbiorców realizowanych działań. Wsparcie było kierowane między innymi do mistrzów rzemiosła, którzy, jak się okazało, byli mało zainteresowani uczestnictwem w szkoleniach czy warsztatach. Błędem było także kierowanie się w wyborze osób prowadzących zajęcia tylko kryterium ceny (wysokość honorarium) - w tej sytuacji niezwykle trudne było pozyskanie wysokiej klasy specjalistów.

Ocena skali wsparcia

Skala oferowanego w ramach poszczególnych przedsięwzięć wsparcia była bardzo zróżnicowana, co wynikało z takich czynników jak: potencjał organizacyjny i kadrowy realizatorów, budżet projektu, szacowany popyt na planowane do udzielenia wsparcie. W związku z ograniczonymi zasobami finansowymi, lokalowymi (powierzchnia inkubatora, w którym realizowany był projekt) oraz kadrowymi (dostęp do najwyższej klasy specjalistów i praktyków biznesowych), w przypadku projektu „Go Creative” skalę wsparcia można uznać za optymalną. Choć możliwe byłoby wynajęcie dodatkowych sal do prowadzenia zajęć i spotkań oraz zaangażowanie dodatkowej kadry, to odbiło by się to negatywnie na jakości oferowanego wsparcia. Zwiększenie liczby uczestników w tym projekcie (a generalnie i w pozostałych) nie byłoby również celowe ze względu na ryzyko przyjęcia do projektu uczestników niespełniających w pełni wymogów określonych w profilu pożądanego odbiorcy wsparcia. Natomiast zaletą relatywnie niewielkiej skali projektów zawierających element konkursowy była szansa na wyselekcjonowanie wybitnych, bardzo perspektywicznych pomysłów. Również i z tego względu zwiększenie skali projektu „Go Creative” byłoby trudne i nieefektywne.

Również i w projekcie „Kreatywni” liczba uczestników wydaje się odpowiednia, gdyż laureaci konkursu stanowią elitarnie grono, które łatwo jest promować. Zasięg tego przedsięwzięcia jest natomiast ograniczony poprzez bardzo niski budżet projektu. Stanowi to barierę w bardziej efektywnym promowaniu uczestników, na przykład poza granicami Lublina, regionu, czy wręcz Polski – na różnych festiwalach, konferencjach poświęconych rozwojowi miast, rozwojowi kultury, rozwojowi kreatywności i przedsiębiorczości.

Skala wsparcia wydaje się optymalna, dopasowana do pojemności pomieszczeń realizatora również w przypadku projektu „WBZ”. Choć jego realizator (IWP) dysponuje znacznym potencjałem, to większą liczbę uczestników trudno byłoby pomieścić w jego pomieszczeniach ze względu na znaczną liczbę projektów realizowanych przez ten podmiot. Ponadto, realizatorzy chcieli zapewnić prowadzenie warsztatów przez ścisłą (a tym samym niezbyt liczną) elitę branży projektowej.

Podobnie w projektach „Znajdź niszę”, „Przedsiębiorczość”, „KNB” oraz „Faber” skala wsparcia była optymalna, choć organizatorzy przewidujący wsparcie w formie dotacji na założenie firmy („Znajdź niszę”) spotkali się z olbrzymim zainteresowaniem potencjalnych

uczestników, których liczba dziesięciokrotnie przewyższyła liczbę miejsc dostępnych w projekcie. Dla zdecydowanej większości aplikujących jednak podstawową motywacją była chęć uzyskania bezzwrotnego wsparcia finansowego.

Większa skala wsparcia byłaby natomiast zasadna w projekcie „CREATIVE POLAND”, gdyż w jego trakcie okazało się, że potrzeby sektora kreatywnego na profesjonalne wsparcie są bardzo znaczne, przekraczające możliwości zrealizowanego przedsięwzięcia. Z perspektywy czasu realizatorzy projektu widzą więc, że byłiby w stanie przeprowadzić projekt w znacznie większej skali, aczkolwiek (z drugiej strony) mogłoby to być trudne pod względem logistycznym. Istnieje natomiast na pewno przestrzeń (popyt odbiorców wsparcia) do zaprojektowania / wdrożenia kolejnego, podobnego projektu. W chwili obecnej wydaje się natomiast bardziej celowe, aby wyselekcjonować spośród odbiorców wsparcia zakończonego projektu około 20-30 najbardziej obiecujących twórców i zapewnić im intensywne wsparcie doradcze i promocyjne, pozwalające na osiągnięcie sukcesu na znaczną skalę.

Wskazania na przyszłość (wynikające z analizy projektów)

Choć w poszczególnych projektach pojawiały się różne wnioski wyływające z dotychczas realizowanych działań oraz sugestie co do optymalnej formy wsparcia na rzecz sektora PKK, to uniwersalnym wnioskiem jest zwrócenie uwagi na potrzebę rozszerzenia działań projektowych o komponent ewaluacyjny, umożliwiający systemowe badanie losów uczestników po ich wyjściu z projektu, a tym samym również dokonywanie oceny skuteczności oferowanego wsparcia.

W projekcie „Kreatywni” realizator projektu chciałby, w przypadku uzyskania większych środków, zintensyfikować promocję laureatów konkursu poza granicami Lublina – na różnych festiwalach, konferencjach poświęconych rozwojowi miast, rozwojowi kultury, rozwojowi kreatywności i przedsiębiorczości. Realizatorzy pragną także rozszerzyć projekt o element komercyjny. Wstępna idea zakłada, aby każdy z nagrodzonych twórców stworzył swój własny gadżet, który Miasto mogłoby wyprodukować i stosować jako gadżet miejski (w miejsce masowo wykorzystywanych pendrive’ów czy breloków), a także sprzedawać poprzez sklep internetowy.

Realizatorzy „Go Creative” w odpowiedzi na dostrzeżony problem niewystarczającego dostępu młodych firm do finansowania zwrotnego chcieliby rozwinąć współpracę z pośrednikami finansowymi oferującymi wsparcie z udziałem środków publicznych. Możliwe byłoby zwiększenie popularności tego konkursu poprzez ufundowanie dotacji na założenie firmy, jednak to rozwiązanie oznaczałoby także wzrost liczby podań ze strony osób w większym stopniu zainteresowanymi bezzwrotną dotacją niż założeniem trwałej działalności gospodarczej. Dlatego w kolejnych edycjach konkursu podstawowy nacisk będzie kładziony na formę wsparcia, ocenianą jako najbardziej efektywną, to jest wysokiej jakości

doradztwo i mentoring, w znacznym stopniu zindywidualizowane i świadczone przez osoby będące praktykami w dziedzinie reprezentowanej przez danego uczestnika. Wsparcie to powinno być świadczone uczestnikom, którzy założyli działalność gospodarczą, także w początkowym okresie funkcjonowania firmy (na ten aspekt zwrócono uwagę także w projekcie „Przedsiębiorczość”). Podobne wnioski wypływają z realizacji innych projektów, w których przewidziano wsparcie na tworzenie nowych przedsiębiorstw w sektorze PKK.

Projekt „WBZ” znajduje się na wczesnym etapie realizacji, trudno więc już teraz o wnioski wypływające z jego realizacji. Widać już jednak, że dobrze sprawdza się wprowadzenie na znaczną skalę formuły warsztatowej, przewidującej bezpośrednią współpracę na warsztatach projektantów i przedsiębiorców. Rozwiązanie to uczyniło warsztaty niezwykle atrakcyjnymi. W ich toku wypracowywane są konkretne rozwiązania dla przedsiębiorców. Warsztaty takie uwidaczniają korzyści, jakie odnieść może sfera biznesu z zamawiania prac w zakresie wzornictwa przemysłowego.

Realizatorzy projektu „CREATIVE POLAND” widzą potrzebę skierowania dodatkowego wsparcia do, wyselekcjonowanej spośród blisko 500 uczestników, około 20-30-osobowej grupy najbardziej obiecujących twórców. Zapewnienie tym osobom intensywnego wsparcia doradczego i promocyjnego prawdopodobnie pozwoliłoby im na osiągnięcie sukcesu rynkowego na znaczną skalę.

W innym projekcie („Znajdź niszę”) skutecznym wzmocnieniem dla najbardziej perspektywicznych tworzonych firm, jeszcze na etapie preinkubacji, byłyby staże zagraniczne, pozwalające na poznanie zasad działania firm z branży kreatywnej w krajach najlepiej rozwiniętych pod tym względem na świecie.

Projekt „KNB” pokazał, że szczególnie w przypadku kierowania działań do studentów i absolwentów kierunków artystycznych, którzy w programie swych studiów mają bardzo ograniczoną pulę zajęć z finansów i ekonomii, niezbędne są szkolenia z aspektów formalno-prawno-księgowych zakładania i prowadzenia firmy. Konieczne jest więc lepsze przygotowanie w tym zakresie studentów i absolwentów przez uczelnie (ważny jest wysoki poziom zajęć z przedsiębiorczości i aktywna praca biur karier). W chwili obecnej grupa ta jest mało zainteresowana zakładaniem działalności gospodarczej oraz słabo przygotowana do tego od strony merytorycznej.

Realizacja projektu „Faber” pokazała jak istotne jest dokładne zaplanowanie rekrutacji uczestników – zainteresowanie potencjalnych beneficjentów końcowych w tym przedsięwzięciu okazało się znacznie mniejsze od oczekiwanego. Mało trafionym założeniem było kierowanie wsparcia do mistrzów rzemiosła, którzy jak się okazało, byli mało zainteresowani korzystaniem ze szkoleń i warsztatów. Projekt ten pokazał, że dbając o wysoką jakość prowadzonych zajęć konieczne jest stosowanie kryteriów przy wyborze kadry innych niż tylko cena (wysokość honorarium).

3.4. Instrumenty wsparcia uznawane przez podmioty PKK za kluczowe do prowadzenia działalności kreatywnej (pyt. 4.2.10.)

Wszystkie typy wsparcia, oferowanego w ramach dotychczas realizowanych projektów są potrzebne podmiotom PKK, jednak do najważniejszych należy zaliczyć następujące:

1. Kompleksowe wsparcie dla osób planujących założenie własnej działalności gospodarczej (bądź też już działających, ale napotykających bariery rozwojowe) w obszarze branż kreatywnych, w tym szkolenia z zakresu przedsiębiorczości, doradztwo ze strony ekspertów i praktyków branży, przygotowania do stworzenia modelu biznesowego, czasami również udzielanie finansowego wsparcia dla najlepszych pomysłów np. poprzez udzielenie dotacji, pożyczki, wejścia kapitałowego (finansowanie załączkowe). Istotne jest także udzielanie indywidualnego doradztwa (również podmiotom gospodarczym już zarejestrowanym) w zakresie praktycznego stosowania prawa dotyczącego ochrony własności intelektualnej oraz zapewnienie pełnej informacji o dostępnych w Polsce programach wsparcia branży kreatywnej, możliwościach uzyskania preferencyjnego finansowania, ofercie jednostek otoczenia biznesu. Bardzo ważne jest też to, aby projektodawcy dobrze znali i rozumieli specyfikę sektora PKK i stąd, aby oferowane wsparcie było faktycznie dostosowane do potrzeb firm i osób prowadzących działalność w tym sektorze. Programy takie powinny uwzględniać predyspozycje psychologiczne osób funkcjonujących w sektorze PKK. Liczba tego typu programów jest najbardziej ograniczona, choć w pewnym stopniu osoby rozpoczynające działalność w branży PKK mogą też korzystać z programów skierowanych do szerszego grona odbiorców (np. w ramach Działania 6.2 PO KL).
2. Tworzenie portali branży kreatywnej (platform internetowych) - medium, za pośrednictwem którego gromadzona i udostępniana jest wiedza i informacje praktyczne na temat funkcjonowania sektora kreatywnego i kultury, publikowane rozmaite raporty tematyczne, analizy i opracowania, polskie i zagraniczne przykłady dobrych praktyk, opisy inicjatyw, przedsięwzięć / projektów, propozycje współpracy. Portale takie powinny być kształtowane jako narzędzia społecznościowe, wspomagające nawiązywanie kontaktów, podejmowanie współpracy, zdobywanie klientów, kooperantów. Przydatne byłoby jednak, aby powstał serwis centralny (ogólnopolski), umożliwiający łatwe znalezienie informacji dotyczących danego miasta/regionu i konkretnej branży PKK. Ma to jednak sens tylko w sytuacji, gdy zostanie zapewniona stała obsługa portalu i aktualizacja informacji na nim zawartych, a jego funkcjonowanie nie będzie ograniczone do czasu realizacji projektu, w ramach którego został on stworzony. Z drugiej strony w trakcie warsztatów pojawiały się

głosy negujące zasadność tworzenia tego typu portali, ze względu na ich znaczną liczbę i słabą aktualność prezentowanych informacji i sugerujące skoncentrowanie się na innych kluczowych działaniach, takich na przykład jak tworzenie instrumentów finansowych.

3. Nieustanne działania zmierzające do ułatwiania nawiązywanie kontaktów i wymiany wiedzy i informacji, nie tylko za pośrednictwem wyżej opisanego portalu, ale także w postaci spotkań i konferencji, a także realizacji projektów wsparcia w ramach partnerstw pomiędzy różnymi sektorami.
4. Programy wspierające tworzenie kreatywnych firm oraz oferowanie pakietu usług szkoleniowo-doradczych (usługi coachingowe, mentoring). Instrumenty kreujące popyt na usługi firm sektora PKK, w tym wspomniane już wcześniej programy typu bonowego, finansujące znaczną część kosztów zakupu usług od podmiotów branży PKK, a także działania promocyjne, pokazujące rolę sektora PKK we współczesnych gospodarkach i pokazujące najlepsze praktyki, jeżeli chodzi o wykorzystanie jego potencjału.

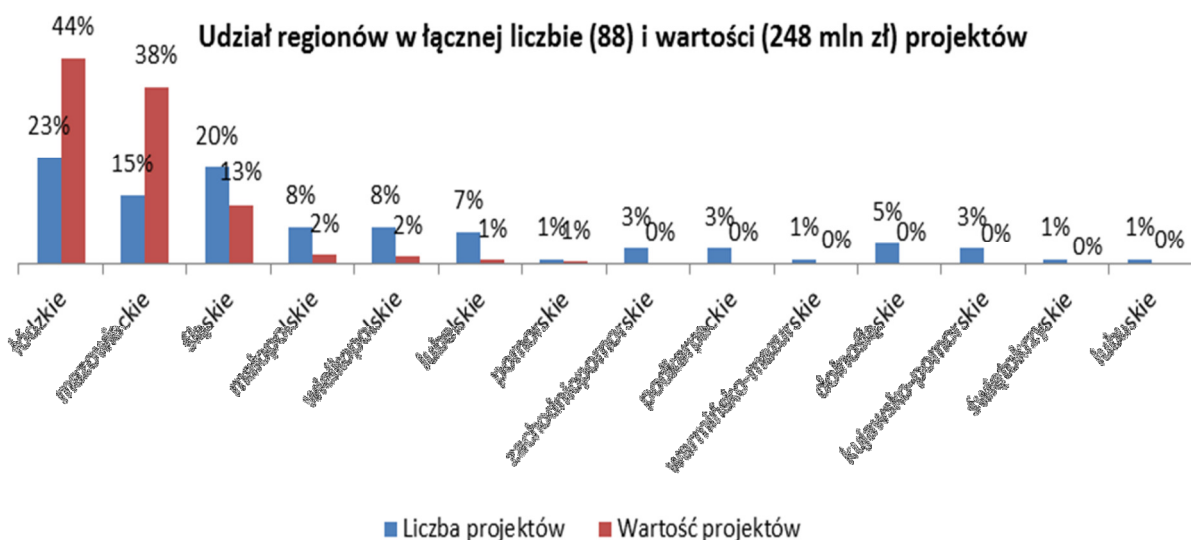
3.5. Zróżnicowanie zakresu wsparcia w układzie wojewódzkim (pyt. 4.2.11.)

Intensywność wsparcia oferowanego w poszczególnych województwach jest bardzo zróżnicowana, choć na ten temat brak jest precyzyjnych danych, ze względu na to, że wsparcie dla PKK było zapewniane w ramach zróżnicowanych rodzajów projektów, realizowanych w oparciu o rozmaite źródła finansowania (brak jest precyzyjnej sprawozdawczości wyróżniającej PKK jako przedmiot wsparcia). Finansowanie miało miejsce m.in. w ramach funduszy unijnych z okresu budżetowego 2004-2006, programów Komisji Europejskiej, różnego rodzaju środków krajowych, a także Norweskiego Mechanizmu Finansowego oraz Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego (czyli tzw. funduszy norweskich i funduszy EOG), jednak zdecydowana większość wsparcia na rzecz sektora PKK realizowana była w ramach minionego okresu finansowania unijnego w Polsce (2007-2013). Wsparcie było udzielane w ramach określonych działań Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG), Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (PO KL), zarówno komponent centralny, jak i regionalny oraz regionalnych programów operacyjnych (RPO).

Spśród 88 różnego rodzaju projektów, których beneficjenci uzyskali finansowanie ze środków okresu finansowania UE 2007-2013 lub funduszy norweskich i funduszy EOG, których łączna wartość wyniosła blisko 250 mln zł, zdecydowanie największa część realizowana była przez podmioty pochodzące z województw: łódzkiego, śląskiego i mazowieckiego. Tylko w tych 3 regionach realizowanych było ponad 10 projektów wsparcia dla PKK (odpowiednio: 20, 18 i 13) i w ich przypadku można mówić o znacznym poziomie

wsparcia. Należy tu jednak zwrócić uwagę, że prezentowane poniżej dane pokazują pozycję regionów pod względem liczby wspartych projektów, zgłoszonych przez podmioty pochodzące z danego województwa (w przypadku projektów realizowanych w konsorcjach, przedsięwzięcie przypisywane jest tylko regionowi, z którego pochodzi lider konsorcjum). Tym samym, poniższy wykres prezentuje tylko przybliżoną dostępność projektów wsparcia PKK. Wynika z niego, że w ogóle nie było projektów realizowanych przez projektodawców z województw: opolskiego i podlaskiego, a tylko po jednym projekcie realizowały podmioty z obszaru regionów: lubuskiego, pomorskiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego. Zestawienie nie uwzględnia więc np. projektu „Go Creative. Biznes na Start” realizowanego na terenie Gdańska ze środków tego miasta oraz „CREATIVE POLAND”, które było sfinansowane w ramach programu systemowego, którego beneficjentem była Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Wykres. 1. Udział regionów w łącznej liczbie i wartości projektów skierowanych do PKK, finansowanych w okresie finansowania unijnego 2007-2013.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju (lista beneficjentów Funduszy Europejskich - stan na 30 czerwca 2014 r.).

Jeszcze większą dominację województwa łódzkiego, mazowieckiego i śląskiego widać pod względem wartości realizowanych przedsięwzięć. Podmioty z tego terenu realizują działania o wartości stanowiącej aż 94% łącznej wartości wszystkich projektów realizowanych w całym kraju. Można zatem mówić o bardzo silnym zróżnicowaniu regionalnym wsparcia.

3.6. Przygotowanie do prowadzenia działalności gospodarczej w programach szkół artystycznych II stopnia (pyt. 4.2.12.)

Zajęcia takie są obecne w programie nauczania (zajęcia z „przedsiębiorczości”), przy czym najczęściej są one prowadzone w początkowej fazie nauczania, co sprawia, że ich przydatność jest ograniczona, gdyż na tym etapie uczniowie jeszcze nie zastanawiają się nad swoimi losami po zakończeniu nauki w szkole (sprawy związane z podejmowaniem samodzielnej działalności gospodarczej traktowane są jako dość abstrakcyjne). Zdaniem respondentów reprezentujących szkoły artystyczne II stopnia wskazane byłoby zatem prowadzenie przedmiotu dotyczącego przedsiębiorczości na ostatnim roku nauczania. Jest to czas znacznie bardziej odpowiedni, biorąc pod uwagę gotowość uczniów i ich ewentualne zainteresowanie działalnością gospodarczą. Niestety, ostatni rok nauczania to rok maturalny i w obecnej sytuacji trudno byłoby zmieścić taki przedmiot w programie – rozwiązanie tego rodzaju oznaczałoby bowiem konieczność daleko posuniętej modernizacji (zreformowania) programu. Należy zatem przyjąć, że w tym zakresie trudno będzie wprowadzić jakieś daleko idące zmiany (pewnym rozwiązaniem byłoby przynajmniej przesunięcie przedmiotu na rok przedmaturalny – trudno jednak zakładać, że rozwiązanie takie cokolwiek istotnie by zmieniło). W tej sytuacji wskazane byłoby przynajmniej działania mające na celu uatrakcyjnienie tego przedmiotu, np. polegające na zapewnieniu wsparcia dla szkół umożliwiającego im organizację wizytacji uczniów w przedsiębiorstwach branży kreatywnej. W ten sposób można by wprowadzić do przedmiotu „przedsiębiorczość” element praktyczny, umożliwiający zapoznanie się ucznia z funkcjonowaniem przedsiębiorstw sektora PKK. Niewątpliwie zajęcia zyskałyby wtedy na atrakcyjności³¹.

3.7. Projekty wsparcia realizowane przez urzędy centralne / organizacje ogólnokrajowe w krajach europejskich (pyt. 4.2.13.)

Projekty realizowane w innych krajach europejskich przez urzędy centralne / organizacje ogólnokrajowe, dotyczące wspierania PKK, to efekt przyjętej logiki działania przedstawionej w European Agenda For Culture. Zgodnie z tą logiką interwencja publiczna powinna być obecna na trzech poziomach strategicznych: tworzenia odpowiednich warunków funkcjonowania PKK, wypracowania mechanizmów wzmacniania PKK oraz integracji pól tematycznych w dziedzinach, na które oddziałują PKK³². W zależności od stopnia decentralizacji władzy, tradycji administracji publicznej, kompetencji przypisanych poziomowi centralnemu, regionalnemu i lokalnemu oraz praktyki wdrażania polityki

³¹ Szersze omówienie problematyki przygotowania szkół artystycznych II stopnia do rozwijania kompetencji przedsiębiorczych uczniów przedstawiono w Raporcie z badania jakościowego, podrozdział 2.2.2. (szczególnie: przygotowanie szkół, dostosowanie treści nauczania, koszty procesu dydaktycznego).

³² Na podstawie schematu ram rozwojowych PKK – podrozdział 2.4. Raportu z analizy danych zastanych (punkt 4.2.13).

wspierania kultury powstają strategie, programy, plany i projekty, które mają zdefiniowane pola tematyczne i określonych jasno adresatów³³.

Projekty wsparcia dla sektora PKK realizowane przez urzędy centralne oraz organizacje ogólnokrajowe w krajach europejskich mają różną genezę i cele³⁴. Przy czym, urzędy centralne / organizacje ogólnokrajowe inicjują i angażują się w projekty realizowane na różnych poziomach: od krajowego, przez poziom regionalny, aż po lokalny.

W wielu przypadkach początkiem interwencji publicznej jest tzw. „wake up call”, czyli sytuacja kryzysowa wymagająca działania. Tak było w przypadku Essen w Niemczech po zamknięciu w 1986 roku kopalni i upadku tradycyjnych funkcji miasta przemysłowego. Podjęte działania skoncentrowane były m.in. na zmianach tkanki fizycznej miasta (adaptacja zabudowy poprzemysłowej do nowych funkcji) i przygotowaniu nowego programu zagospodarowania przestrzeni miejskiej. Politycy lokalni lobbując na rzecz Essen, jako kandydata Europejskiej Stolicy Kultury, podkreślali jego wielokulturowy charakter i wysoką jakość przestrzeni. Podobna sytuacja miała miejsce w Hiszpanii w mieście Bilbao. Powszechnie znany jest tzw. „Efekt Bilbao”, polegający na uruchomieniu serii pożądanych zdarzeń dzięki wysiłkom różnych podmiotów działających w sferze rewitalizacji miasta, który doprowadził do zmiany oblicza społecznego i ekonomicznego Bilbao. W czasie krótszym niż rok zwróciły się koszty budowy Muzeum Guggenheima. W nowych hotelach i restauracjach pracę znalazło kilka tysięcy ludzi. Napływ turystów zmotywował władze do rozbudowy metra i dróg, rewitalizacji poddano obszary nadrzeczne, a w dawnych portach powstały parki i bulwary.

Podjęte działania w zakresie wspierania sektora PKK były wielowymiarowe, realizowane zarówno przez podmioty publiczne oraz prywatne i odnosiły się do wszystkich trzech poziomów strategicznego oddziaływania (tj. tworzenia warunków funkcjonowania PKK, wypracowania mechanizmów wzmocnienia PKK oraz integracji pól tematycznych w dziedzinach, na które oddziałują PKK). Trzeba jednak pamiętać, że skuteczność podejmowanych działań zależy od kontekstu regionalnego oraz czasu, w jakim działania były podejmowane. Powtórzenie ścieżki Essen czy Bilbao może okazać się niewykonalne w innym kontekście i czasie. Dlatego też wskazana jest duża ostrożność w ocenie doświadczeń

³³ *European Agenda For Culture; Working Group of EU Member States Experts On Cultural And Creative Industries (Open Method of Coordination) Work Plan For Culture 2011-2014, POLICY HANDBOOK: How to strategically use the EU support programmes, including Structural Funds, to foster the potential of culture for local, regional and national development, and the spill-over effects on the wider economy?* [schemat ram wspierania sektora PKK, s. 6).

³⁴ Jest to ważny fakt, niestety często pomijany w analizach i dyskusjach na temat tego, jakie projekty wsparcia są potrzebne w Polsce (a także przy rozstrzygnięciu, w oparciu o doświadczenia międzynarodowe, które projekty i w jaki sposób, należy realizować w celu uzyskania oczekiwanych rezultatów). Bez znajomości genezy i celów projektów, trudno jest znaleźć odpowiedzi na te pytania. Na kształt działań wspierających wpływa bardzo wiele specyficznych uwarunkowań lokalnych i regionalnych, które często ograniczają możliwość replikowania danego podejścia.

z punktu widzenia poszukiwania dobrych praktyk. Bardziej przydatna jest analiza warunków, jakie trzeba spełnić, by osiągnąć sukces. Analiza ta powinna odnosić się do trzech wymienionych wyżej poziomów strategicznych.

Trendem obserwowanym od kilkunastu lat są działania na rzecz poprawy jakości i uatrakcyjnienia przestrzeni publicznych. Projekty wspierają działania artystyczne mające doprowadzić do takich zmian. Ich finansowanie pochodzi ze środków rządowych i władz samorządowych, często sponsorami są także organizacje biznesowe. Przykłady takich projektów można znaleźć w Szwajcarii, Francji, czy Szkocji. W praktyce projekty wykorzystują pomysły artystów prowadzące do rewitalizacji części miast. W Sankt Gallen (Szwajcaria) podniesiono atrakcyjność części miasta, gdzie zlokalizowane były funkcje biznesowe. Duży teren pomiędzy biurami w centrum miasta wyłożono intensywnie czerwoną, syntetyczną wykładziną. Oprócz chodników pokryto nią elementy drobnej architektury. Nad tak powstałym pasażem powieszono lampy w kształcie wielkich jajek. W ten sposób utworzono „miejską salę odpoczynku” – *Stadtlounge* (na wzór takich miejsc w portach lotniczych). W Paryżu „opakowano” fragment deptaku w kolorowe tworzywa (razem z meblami – krzesłami, stołami, które nadal pełniły swoje funkcje) uatrakcyjnając i czyniąc deptak bardziej przyjaznym. W Glasgow zlikwidowano problem niebezpiecznego przejścia podziemnego dla pieszych przez wyłożenie chodnika czerwonym tworzywem i ulokowanie wzdłuż niego latarni w kształcie wielkich kolorowych kwiatów.

Projekty te są przykładami interwencji artystów, które mogą być obserwowane w innych miastach. Można je traktować jako pomysł na komponent polityki miejskiej, skupionej na zwiększaniu atrakcyjności przestrzeni publicznej bądź jako sposób likwidacji różnych problemów (np. przestępczości). Są one także przykładem na zmianę myślenia o zasadach realizacji celów polityki miejskiej. Efektem jest tu przesunięcie akcentów z takich instrumentów, jak zachęty finansowo-podatkowe, budowa wielkich centrów handlowych czy stadionów, w kierunku inwestycji w atrakcje związane ze stylem życia. Te inwestycje, jako ważne uzupełnienie jakości usług publicznych, terenów zieleni czy atrakcyjnej oferty mieszkaniowej przyciągają bowiem klasę kreatywną. Tworzenie atrakcyjnej, otwartej i inkluzywnej atmosfery sprzyja rozwojowi tej klasy, która jest kluczowa dla potencjału rozwojowego miast i regionów.

Projekty wspierające PKK inicjowane i realizowane na poziomie centralnym wykorzystywane są także dla rozwiązywania różnorodnych problemów w rozwoju społecznym. W Anglii przyjęto że przemysły kultury i kreatywne mogą przyczynić się do zwiększenia mobilności ludzi, szczególnie młodych, i w ten sposób wpływać na zmniejszenie bezrobocia³⁵. Proponowane zmiany w systemie nauczania mają sprzyjać przygotowaniu absolwentów do wejścia na rynek pracy. Podejście to odzwierciedla wymienione wyżej

³⁵ *Building a Creative Nation: Evidence Review, Creative and Cultural Skills*, The National Skills Academy, 2014.

poziomy strategiczne działania. Warto tu jednak zaznaczyć specyficzny kontekst polityczny: nowy sposób zarządzania rozwojem terytorialnym w Anglii po likwidacji różnych struktur wspierających rozwój na poziomie regionalnym. Zastąpiły je tzw. Local Enterprise Partnerships (LEPs). W Anglii powstało ich 39. Jednak, decyzja rządu o stworzeniu LEPs oceniana jest bardzo krytycznie przez przedstawicieli samorządu terytorialnego, szczególnie w sytuacji dalszego braku poprawy kondycji ekonomicznej w skali kraju i ograniczeń finansowych na poziomie lokalnym (hrabstwa). Z drugiej strony faktem jest, że rząd konsekwentnie dąży do wykorzystania potencjału LEPs m.in. przez stworzenie Single Local Growth Fund do wykorzystania przez LEPs dla rozwoju sektora kreatywnego w Anglii. Determinacja rządu i stworzenie specjalnego instrumentu finansowego mają na celu wprowadzenie kwestii rozwoju sektora kreatywnego do strategii, programów, planów i projektów przygotowywanych przez LEPs. Ma to sprzyjać rozwojowi sektora w ujęciu terytorialnym ze względu na to, że LEPs są w istocie obszarami zintegrowanymi funkcjonalnie. Działania podejmowane przez rząd wpisują się w te prowadzone przez inne instytucje i organizacje w długofalowej perspektywie. Chodzi tu przede wszystkim o *NESTA'S Manifesto for the Creative Economy* prezentujący wizję rozwoju sektora kreatywnego i 10-cio letnie ramy realizacji strategii rozwoju sektora kreatywnego przygotowane przez Art. Council England. Warto tu zwrócić uwagę na 10-letnie ramy czasowe dla realizacji wizji oraz fakt, że mimo różnych decyzji, także dotyczących finansowania działań wspierających, nie wypracowano dotąd spójnej, długofalowej polityki rozwoju przemysłów kreatywnych.

Rzeczą wartą odnotowania jest także przygotowany przez rząd projekt określany jako The Work Programme, mający wpłynąć na zwiększenie zatrudnienia między innymi w branżach PKK. Program ten zakłada współpracę różnych podmiotów życia publicznego i zlecenie prac do wykonania przez podmioty prywatne, publiczne i organizacje pozarządowe.

Przedstawione wyżej projekty są osadzone w politykach formułowanych przez władze centralne, regionalne i lokalne. W przypadku poziomu regionalnego i lokalnego impulsy oraz różnego typu zachęty do opracowywania tych polityk pojawiały się ze strony rządu centralnego. Jeśli zaś chodzi o polityki na poziomie krajowym, należy zwrócić uwagę na ich przedmiot i instrumentarium wdrażania. Przedmiot polityki wsparcia wynika często wcześniej przyjętych rozwiązań oraz podziału kompetencji / odpowiedzialności za różne sfery życia publicznego pomiędzy poszczególne szczeble władzy. Instrumentarium zależy od tradycji wpływających na rozwiązania w ramach administracji publicznej (alokacja zadań) i stopień decentralizacji państwa. Nie bez znaczenia jest też oczywiście ustrój państwa: w państwach federalnych polityki wsparcia PKK prowadzone przez regiony, kraje czy landy mogą znacznie się różnić. W państwach unitarnych zróżnicowania przestrzenne polityki wsparcia są mniej widoczne. Może to wynikać z braku konieczności różnicowania regionalnego tej polityki, bądź niedostrzegania specyficznych potrzeb regionów.

W przypadku krajów federalnych, w których występują regionalne ruchy autonomiczne polityka wsparcia PKK może być instrumentem budowania tożsamości regionalnej, a jej kierunki i wybory w zakresie alokacji środków mogą być motywowane czynnikami politycznymi. Znaczenie dla kształtu i sposobów prowadzenia polityki wsparcia PKK ma także wielkość państwa i charakter systemu osadniczego (dominacja stolicy, układ policentryczny, mały kraj i brak izolowanych obszarów peryferyjnych).

Interesującym przykładem projektu wprowadzanego w skali kraju jest projekt Creative Access. Jego wyjątkowość polega na wielkowymiarowości przyjętych celów. Projekt realizuje w Wielkiej Brytanii założona w tym celu w 2012 roku organizacja charytatywna pod tą samą nazwą. Projekt wspierany jest przez Brytyjską Komisję Zatrudnienia i Umiejętności, Departamentu Biznesu, Innowacji i Umiejętności oraz Creative Skillset. Jego celem jest zwalczanie nierówności na tle pochodzenia etnicznego w sektorach kreatywnych – według badania *Employment Census* (Skillset, 2013) poziom reprezentacji mniejszości etnicznych w przemyśle kreatywnych w roku 2012 wyniósł jedynie 5,4%. Inicjatywa Creative Access jest zgodna z postanowieniami Equality Act 2010.

Creative Access ułatwia młodym, utalentowanym osobom ze środowisk defaworyzowanych znalezienie pracy w przemyśle kreatywnych. Jest to możliwe dzięki współpracy z renomowanymi firmami z branż związanych z kulturą i sztuką (w tym muzycznej, wydawniczej czy filmowej). Beneficjenci mają możliwość odbycia płatnego stażu w jednej z tych firm, a także otrzymania innych form wsparcia (konsultacje CV, warsztaty mistrzowskie). Udział w projekcie mogą wziąć przedstawiciele mniejszości etnicznych posiadających wykształcenie wyższe. W pierwszym naborze (w roku 2012) w programie wzięło udział 100 osób, do 2016 roku taką szansę będzie miało kolejnych 300 absolwentów. Celem realizatorów projektów jest, aby co najmniej 80% beneficjentów, po zakończeniu stażu zdobyło stabilną pracę w sektorze kreatywnym. Projekt ten wydaje się być warty przywołania, ponieważ łączy w sobie dwa cele – wsparcie przemysłów kreatywnych oraz zwalczanie dyskryminacji poprzez ułatwianie rozpoczęcia kariery zawodowej młodzieży ze środowisk defaworyzowanych. Oczywiście kryterium decydujące o możliwości otrzymania wsparcia mogłoby zostać dostosowane do polskich uwarunkowań. Beneficjentami działań powinny być młode, utalentowane osoby, na których szanse na rynku pracy negatywny wpływ mają czynniki takie jak: ubóstwo i patologie występujące w środowisku rodzinnym, pochodzenie etniczne czy niepełnosprawność. Naturalnie, kryteria te powinny być dopasowane do uwarunkowań regionalnych.

Innym przykładem jest ilustracją zmian podejścia do prowadzenia polityki kulturalnej i polityki wsparcia PKK, które są wynikiem przemian systemowych. Można stwierdzić, że w odniesieniu do polityki kulturalnej na łotwie „elastyczność” to słowo – klucz. Pozwala ona bowiem na dostosowanie do zmiennych warunków funkcjonowania PKK.

Łotewski model prowadzenia polityki kulturalnej był i w dalszym ciągu pozostaje scentralizowany w wymiarze programowym. Jednakże demokratyzacja życia publicznego, a następnie członkostwo w Unii Europejskiej wpłynęły na decentralizację działań i silne uspołecznienie procesu formułowania i realizacji tej polityki. Przejawia się to m.in. dużą aktywnością organizacji pozarządowych w sferze kultury ogólnie i w sferze PKK w szczególności, aktywną postawą władz samorządowych, prowadzeniem badań na temat PKK i włączeniem w proces decyzyjny instytucji prowadzących różnego typu analizy (w tym ewaluacje prowadzonych działań, traktowane jako instrument zarządzania³⁶) oraz położeniem nacisku na szkolenia przygotowujące do aktywnego kształtowania polityki kulturalnej i polityki wsparcia PKK.

W 1998 roku powstała Państwowa Fundacja Kapitałowa Kultury (State Culture Capital Foundation). Która przejęła funkcje finansowania działań na rzecz kultury i PKK. W Radzie Fundacji zasiadają przedstawiciele łotewskiego Związku Gmin. Dzięki temu w procesie wyboru projektów do finansowania uczestniczą przedstawiciele władz lokalnych. Pozwala to na uzyskanie opinii na temat celowości i potencjalnych skutków realizacji projektów dla społeczności lokalnych czy gospodarek miast. Działalność fundacji do roku 2004 była finansowana z podatku od alkoholu, wyrobów tytoniowych i gier liczbowych. Od 2004 roku źródłem finansowania jest budżet Ministerstwa Kultury. Fundacja jest operatorem inicjującym programy i projekty, może także przygotowywać nowe instrumenty finansowe. Ułatwia jej to stały dostęp do potencjalnych beneficjentów via przedstawiciele władz lokalnych. Takie inicjatywy jak Travel Grant Support Programme czy Scholarship Programme były odpowiedzią na artykułowane przez środowiska twórcze i przedstawiciele samorządów lokalnych postulaty i potrzeby, związane m.in. z funkcjonowaniem PKK.

Choć łotewski rząd jest przekonany o znaczącej roli PKK w rozwoju społeczno-gospodarczym, to jednak od czasu kryzysu finansowego Fundacja napotykała jednak problemy z realizacją zadań. W 2010 roku poziom finansowania działań Fundacji spadł o 73%. Zmusiło to do poszukiwania nowych sposobów finansowania działalności – w dyskusjach na temat finansowania pojawiła się idea crowdfundingu. Wprowadzono też nowe rozwiązania w metodyce oceny projektów zgłaszanych do dofinansowania: od wnioskodawców wymaga się, aby wykazali, że wnioskowany projekt ma potencjał do generowania popytu na produkty planowanej działalności.

Przykładem interesującym z polskiego punktu widzenia może być polityka prowadzona w Czechach. PKK nie są tu zdefiniowane i nie występują w oficjalnych

³⁶ Na tle takiego podejścia za szczególnie zmienną należy traktować sytuację w Polsce. Jak zaznaczyliśmy w podrozdziale 3.1. raportu, pomimo obecności różnorodnych projektów, odnoszących się do sfery PKK, brak jest ewaluacji tych działań. Wiele do życzenia pozostawia również system monitoringu. Braki w tym zakresie utrudniają programowanie działań wspierających. Analogiczne konkluzje sformułowano na Łotwie, co stało się podstawą do wprowadzenia opisywanych zmian.

dokumentach strategicznych. Jednakże, Czeski Urząd Statystyczny zachowuje się pragmatycznie i zbiera informacje na temat działalności w sektorze PKK, definiowanym zgodnie z zapisami Zielonej Księgi „Unlocking the Potential of Cultural and Creative Industries”. Dla potrzeb prowadzenia polityki opartej na dowodach (*evidence based*), której konieczność podkreślają różne dokumenty UE, Instytut Sztuki i Teatru zrealizował w roku 2011 projekt mapowania PKK. Mapowanie takie przeprowadzono także w skali regionalnej i lokalnej. Działania te miały doprowadzić do stworzenia bazy informacyjnej służącej programowaniu działań na lata 2014-2020. Mapowanie, w tym ocena wkładu PKK w produkcję PKB, tworzy platformę do współpracy Ministerstwa Kultury z innymi agendami rządowymi, zajmującymi się gospodarką i rozwojem regionalnym oraz rozwojem miast. Władze Pragi, biorąc pod uwagę działania władz centralnych, a także znaczenie sektora PKK z punktu widzenia gospodarki miasta, w swojej nowej polityce kulturalnej odnoszą się bezpośrednio do kwestii wspierania PKK. Z polskiej perspektywy jest to interesujące działanie biorąc pod uwagę przygotowywaną Krajową Politykę Miejską i Narodowy Program Rewitalizacji oraz konieczność koordynacji działań różnych podmiotów³⁷.

Mapowanie dostarczyło informacji pozwalających stwierdzić m.in. że w najlepszej kondycji wśród PKK jest przemysł filmowy. Przyjęte w roku 2012 regulacje dotyczące wsparcia tego przemysłu doprowadziły do zreformowania sposobów działalności Państwowego Funduszu Kinematografii. Przestał on opierać działalność na funduszach pochodzących jedynie z budżetu państwa, źródła finansowania są obecnie zróżnicowane, składają się na nie m.in. udziały w zyskach z reklam emitowanych w telewizjach komercyjnych. Przemysł filmowy, pomimo wspomnianej dobrej kondycji, jest i będzie przedmiotem wsparcia w następnych programach i projektach. Jest traktowany jako instrument internacjonalizacji działania PKK. Infrastruktura tego przemysłu przyciąga producentów z zagranicy, co wpływa nie tylko na wzmacnianie jego pozycji w skali ponadkrajowej, ale przynosi wymierne korzyści dla innych dziedzin PKK i ma bezpośredni wpływ na gospodarki lokalne. Drugą branżą PKK, traktowaną jako strategiczna, jest projektowanie (design). Wsparcie działalności projektowej znajduje się w portfolio czeskiej agencji rządowej do spraw handlu, która od 2008 roku prowadzi projekt „Projektowanie na eksport”. W ciągu dwóch lat od rozpoczęcia programu z jego oferty skorzystało ponad 100 przedsiębiorstw. W tym czasie budżet projektu wyniósł 4 miliony koron (około 1,5 miliona euro). Skuteczność programu i zmiana uwarunkowań zewnętrznych była powodem kontynuacji programu pod nazwą „Projektowanie dla zwiększenia konkurencyjności”. Agencja ds. Handlu współpracuje z Ministerstwem Przemysłu i Handlu i Czeską Izba Przemysłową ułatwiając firmom z PKK udział w wystawach i targach za granicą. Fundusze na ten cel pochodzą z budżetów tych instytucji.

³⁷ Ustalenie to wynika z Raportu z analizy danych zastanych, podrozdział 2.5.

Opisane działania z trzech krajów pokazują różne podejścia i cele. Kontekst regionalny i instytucjonalny są w każdym przypadku inne. Na tej podstawie stwierdzić można, że dla programowania przedmiotu działań wspierających w Polsce mniej istotne są kwestie wielkości środków, a bardziej logika procesu ich alokacji. To ona bowiem wpływa na skuteczność interwencji publicznych.

3.8. Kataloński instrument finansowania PKK (pyt. 4.2.14.)³⁸

Mechanizm ten jest stosowany przez władze regionalne Katalonii (wsparcie jest dystrybuowane przez Kataloński Instytut Przemysłów Kreatywnych – ICEC) już od około 2009 roku i jego wprowadzenie wiązało się z konstatacją, że instrument wsparcia dla sektora PKK powinien łączyć kilka istotnych cech, przede wszystkim w razie sukcesu finansowanego przedsięwzięcia, sektor publiczny powinien w pewien sposób partycypować w osiągniętych zyskach, a w razie zastosowania instrumentu o charakterze zwrotnym warunki, na jakim jest on oferowany powinny być bardziej atrakcyjne, niż kredyty oferowane przez sektor bankowy.

Opisywany instrument polega na finansowaniu projektów z dziedziny PKK za pomocą wsparcia w formie pożyczkowej i jednocześnie dotacyjnej w ramach programu tzw. wkładów zwrotnych (*returnable contributions* - RC). Wsparcie w formie RC może pokrywać do 75% kosztów projektu, przy czym udział finansowania w formie pożyczkowej i dotacyjnej jest zmienny i zależy od specyfiki projektu oraz rezultatów jego oceny. Maksymalna wartość pożyczki, będącej elementem RC, nie może być wyższa niż 500 tys. euro, a wartość dotacji może maksymalnie wynosić 150 tys. euro. Część dotacyjna jest potencjalnie bezzwrotna, ewentualny zwrot zależy od zyskowności finansowanego projektu. W przypadku projektów, które nie okazały się zyskowe, dotacja nie podlega zwrotowi. W przypadku projektów, których realizacja przynosi zyski, określony udział zysków (na ogół jest to ok. 60%) jest przeznaczony na spłatę otrzymanej dotacji. Część dotacyjna RC podlega zwrotowi proporcjonalnie do osiągniętych zysków tylko w ciągu okresu, na jaki została zaciągnięta część pożyczkowa RC. Jeżeli zatem dany projekt przynosi zyski po upływie tego okresu, w całości pozostają one w ramach danej firmy. Część pożyczkowa RC jest nieoprocentowana, natomiast wymagane jest przedstawienie zabezpieczeń przeciętnie na ok. 50% kapitału pożyczki. Wielkość wymaganego zabezpieczenia zależy od dotychczasowych doświadczeń z finansowaniem przez ICEC projektów danej firmy - jeżeli doświadczenia są dobre

³⁸ Przedstawiony tu opis jest wynikiem przeprowadzonego w ramach badania stadium przypadku. Studium to opracowano na podstawie informacji zebranych podczas wywiadów w ramach wizyty studyjnej w Barcelonie – zostało ono skoncentrowane na rozpoznaniu mechanizmów finansowania PKK (zob. Raport z badania jakościowego, podrozdział 3.2.). Natomiast w drugim z opracowanych w badaniu studiów przypadku (Amsterdam) zaprezentowano rozwiązania w zakresie wspierania PKK, będące efektem współpracy samorządu Miasta Amsterdam i instytucji prywatnych; rozwiązania te skupiają się na tworzeniu lokalnych / regionalnych powiązań klastrowych, zob. podrozdział 3.1. Raportu z badania jakościowego.

i finansowane projekty przynosiły znaczące zyski, to wymagane zabezpieczenia mogą wynosić zaledwie 25% kapitału udzielanej pożyczki. Pożyczka jest udzielana na okres maksymalnie do 30 miesięcy, w zależności od przewidywanego okresu realizacji projektu

W latach 2009-2013 w ramach programu sfinansowano realizację 264 projektów, zaś łączna wartość udzielonego finansowania (w zwrotnej i bezzwrotnej formie) wyniosła 18,5 miliona euro, z czego wartość finansowania w formie zwrotnej wyniosła aż 14 milionów euro.

Niespłacalność pożyczek w ramach komponentu zwrotnego RC jest bardzo niska i oscyluje wokół 2-3%. Jednocześnie bardzo wysoka jest zwracalność komponentu dotacyjnego, w latach 2009-2013 zwrócono (dzięki osiąganym zyskom) aż 61% kwoty udzielonych dotacji.

Tego typu instrumenty są dość rzadko spotykane w innych krajach UE, dużo zależy od obowiązujących systemów prawnych, które mogą dopuszczać lub nie udzielanie pożyczek przez podmioty nie będące bankami, a także pożyczek z możliwością umorzenia części kapitału.

W polskiej sytuacji znacznie łatwiejsze byłoby udzielanie umarzalnych pożyczek, łączonych z dotacją, przy czym umorzenie byłoby stosowane w razie niepowodzenia finansowanego przedsięwzięcia i braku osiągnięcia założonych zysków. W sumie bowiem cały mechanizm RC jest znacznie łatwiejszy do zrozumienia, jeżeli potraktuje się go właśnie jako pożyczkę, podlegającą częściowemu, warunkowemu umorzeniu (w razie braku zysków), połączoną z niewielkim komponentem dotacyjnym (część dotacji nie podlegającej zwrotowi, nawet w razie wysokiej zyskowności projektu). Kluczowe jest bowiem zasadnicze obniżenie ryzyka po stronie firmy korzystającej z finansowania w przypadku niepowodzenia projektu. W tej formie mechanizm wydaje się możliwy do zastosowania w Polsce, przy czym kluczowe jest zapewnienie odpowiedniego sposobu kontroli zyskowności projektu.

Wydaje się, że przed ewentualnym rozważaniem zastosowania tego typu instrumentu w Polsce należałoby uruchomić typowe instrumenty finansowe, czyli pożyczki lub kredyty, jednak o profilu dostosowanym do specyfiki sektora PKK (tak jak miało to miejsce w Katalonii), o obniżonym oprocentowaniu i mniejszych wymogach, jeżeli chodzi o zabezpieczenia, a także z możliwością w miarę elastycznego uzgodnienia harmonogramu spłat i wniosku oraz przy ocenie projektów dokonywanej z uwzględnieniem specyfiki PKK. Dopiero po zebraniu tego typu doświadczeń można by rozważyć uruchomienie bardziej złożonych instrumentów, takich jak RC.

ICEC uruchamia też instrument finansowania typu mezzanine (zwanego też finansowaniem quasi kapitałowym – jest to finansowanie łączące cechu finansowania dłużnego i kapitałowego) dla sektora PKK w formie (tzw.) *participative loans*. Pożyczki te

mają oprocentowanie uzależnione od poziomu zyskowności finansowanej firmy, są przeważnie niezabezpieczone i mają charakter zobowiązania podporządkowanego.

3.9. Zaangażowanie instytucji publicznych we wdrażanie przedsięwzięć opartych na finansowaniu społecznościowym (pyt. 4.2.15.)

Zjawisko crowdfundingu (tzw. finansowania społecznościowego) opiera się na udostępnianiu zasobów przez kapitałodawców na rzecz realizacji różnego rodzaju przedsięwzięć. Kapitałodawcą może być każdy podmiot (np. osoba fizyczna, osoba prawna, jednostka organizacyjna), który zdecyduje się wspierać dane przedsięwzięcie. Działania dotyczące crowdfundingu wymykają się klasyfikacjom – łączy je ta sama idea, natomiast różnice wynikają z tego gdzie inicjatywa ma miejsce, jaka jest skala przedsięwzięcia i jakim celom ma służyć (praktycznie, w sferze prywatnej swobody działania jednostki, brak jest ograniczeń stosowania tego instrumentu).

Crowdfunding to rodzaj rozpowszechniającej się na świecie idei crowdsourcingu, opartej na pozyskiwaniu wiedzy, doświadczeń, inspiracji, a także zasobów społeczności użytkowników Internetu skupionych wokół danego tematu (zleceniu im pewnych działań). Nieodzowną cechą wszystkich działań crowdsourcingowych w tym crowdfundingowych jest wykorzystywanie nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych (systemy te tworzone są i funkcjonują za pośrednictwem Internetu).

Obecnie można wyróżnić trzy podstawowe rodzaje przedsięwzięć opartych na idei crowdfundingu, są to:

- model charytatywny / filantropijny; wykorzystywany do zbierania środków na określone przedsięwzięcia bez oczekiwania w zamian żadnych korzyści,
- model pożyczkowy; w ramach, którego użytkownicy wzajemnie pożyczają sobie środki finansowe, poza zinstytucjonalizowanym systemem bankowym,
- model inwestycyjny; którego główną cechą jest możliwość alokowania własnych zasobów na określone przedsięwzięcia w celu osiągnięcia zysków,
- model mieszany; w praktyce spotkać można dużą liczbę przedsięwzięć, które nawiązują (wykorzystują) ww. modele – np. połączenie możliwości udzielania pożyczek i inwestowania w konkretne przedsięwzięcia.

Szacuje się, że obecnie funkcjonuje na świecie ponad 600 serwisów (platform) internetowych, działających jako instrumenty finansowania społecznościowego dla różnego rodzaju przedsięwzięć. Większość z nich to inicjatywy prywatne lub oddolne. Zaangażowanie organów publicznych (reprezentujących władze publiczne) jest bardzo ograniczone.

Instytucje publiczne zostały zachęcane przez Komisję Europejską do aktywnego wspierania crowdfundingu jako alternatywnej formy finansowania PKK³⁹. Przy czym, aktywne wsparcie oznacza m.in. monitorowanie funkcjonowania instrumentu, popularyzację idei, oraz (przede wszystkim) tworzenie odpowiednich warunków prawnych (działania legislacyjne), umożliwiających praktyczne stosowanie tego instrumentu.

Widoczne jest zainteresowanie instytucji badawczych tym instrumentem / zjawiskiem – m.in. prowadzone są studia nad skutecznością tego typu finansowania, możliwościami jego łączenia z innymi działaniami biznesowymi, zagadnieniami prawnymi⁴⁰. Można też znaleźć (choć rzadko) przykłady tzw. instytucjonalnego crowdfundingu / crowdsourcingu⁴¹. Polega on na łączeniu zasobów finansowych różnych instytucji dla osiągnięcia wspólnego celu. Przykładem może być tu inicjatywa: władz Monachium, Sądu Federalnego w Szwajcarii, francuskiego Ministerstwa Kultury i Komunikacji, grupy innych instytucji publicznych wykorzystujących to samo oprogramowanie komputerowe. Jest to jednak przedsięwzięcie bardzo specyficzne (o charakterze crowdsourcingowym) z powodu ograniczenia liczby jego uczestników. Inny przykład stanowić może inicjatywa niektórych powiatów w Anglii, w których radni, poprzez crowdfunding, chcą zmobilizować mieszkańców do aktywności obywatelskiej, a jednocześnie zebrać dodatkowe fundusze na poprawę jakości usług publicznych. Ten ostatni przypadek pokazuje, że idea crowdfundingu zyskuje na popularności w różnych środowiskach i że podejmowane są próby jej wykorzystania do różnych celów⁴².

Dobrym przykładem związanym z kulturą jest Slovenia coworking – słoweńska inicjatywa non-profit uruchomiona przez centrum kultury Kino Šiška oraz kilka mniejszych instytucji⁴³. Utworzona platforma służy tworzeniu sieci powiązań między specjalistami, organizacjami państwowymi i pozarządowymi oraz innymi zainteresowanymi osobami. Slovenia coworking jest płaszczyzną sprzyjającą prowadzeniu badań i wspieraniu nowych koncepcji ekonomicznych i społecznych, takich jak crowdfunding, przedsięwzięcia startowe biznesie, open source. Nie jest to natomiast medium mobilizacji środków finansowych.

³⁹ European Commission, Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee of the Regions, *Unleashing the potential of Crowdfunding in the European Union*, COM(2014) 172 final, Brussels.

⁴⁰ Np. Alfiero S., Casalegno C. (i inni) *Communication as the basis for a Sustainable Crowdfunding: The Italian Case*, International Journal of Humanities and Social Science, 2014, vol. 4, No. 5(1) oraz Ingram C., Teigland R. A Qualitative Study of the Funding Ecosystem and IT Entrepreneurs – Adoption of Crowdfunding, Stockholm School of Economics, 2013.

⁴¹ OSB Open Source Business ALLIANCE, 2013, Institutional crowdfunding project to improve OOXML in LibreOffice/Apache OpenOffice successfully finished, next user-driven development phase planned, <http://www.osb-alliance.de>.

⁴² *Crowdfunding, 2013, Position Paper*, Social Economy Europe, ref. 2013-081; Whitaker 2014, Realising the Full Potential of Crowdfunding Initiatives, 2011

⁴³ *Analysis of Support Policies and Financing of Creative Industries in Ljubljana Urban Region*, Ljubljana 2012, s. 22.

Władze publiczne (zarówno centralne jak i samorządowe) mogą odgrywać w crowdfundingu różne role. Najprostszym jest inicjowanie i promowanie konkretnych projektów na istniejących platformach, jak i prowadzenie własnych kampanii zachęcających do mobilizacji środków za pomocą tego rozwiązania (na różne cele). Zależnie od uregulowań prawnych (danego kraju) mogą zakładać własne platformy (co jednak wymaga już czasu i nakładów) – ta forma aktywności wciąż jednak spotykana jest rzadko, gdyż uruchamianie i prowadzenie platform crowdfundingowych to domena sfery prywatnej. Czwarta możliwość to promowanie i ułatwianie crowdfundingu - tym się zajmują zazwyczaj władze różnych poziomów, np. jeśli chodzi o przedsięwzięcia związane z kulturą. Wydaje się, że jest to obecnie najbardziej wskazany obszar ewentualnego zainteresowania ze strony organów publicznych, a więc tworzenie sprzyjającego środowiska do podejmowania tego rodzaju inicjatyw i ich promowania.

Rola władz publicznych w rozwoju crowdfundingu wynika ze zachodzących obecnie procesów przemian w administrowaniu i zarządzaniu rozwojem. Można te role widzieć w perspektywie tzw. relacyjnego państwa (*relational state*), które niektórzy teoretycy i politycy widzą, jako rozwiązanie dla wielu problemów związanych z funkcjonowaniem społeczeństwa i gospodarki w warunkach kryzysu finansowego.

4. Najbardziej pożądane formy wsparcia oraz obszary współpracy MKiDN w zakresie wspierania podmiotów sektora PKK⁴⁴

4.1. Obszary PKK, dla których nie ma wsparcia (pyt. 4.3.1.)

Generalnie, z badania jakościowego wynika, że w przeszłości (również obecnie) programy wsparcia, dedykowane sferze PKK wstępowały stosunkowo rzadko. Często natomiast przedsięwzięcia tego rodzaju mieściły się w programach bardziej ogólnych, na przykład dotyczących wspierania przedsiębiorczości – na ogół w programach tych nie występowały szczególne ograniczenia, które uniemożliwiałyby zgłaszanie projektów, dotyczących sfery PKK. Jednocześnie, zidentyfikowano bardzo dużą różnorodność typów projektów, które dotyczyły branży PKK, o czym piszemy w oddzielnym podrozdziale. Pozwala to na sformułowanie wniosku, że braki w ofercie wsparcia nie dotyczą określonego obszaru dziedzinowego (np. wzornictwa, grafiki, muzyki, produktów cyfrowych), a raczej są wynikiem ograniczonej dostępności oferty wsparcia, dedykowanej specjalnie pod potrzeby PKK. W tej sytuacji przedsięwzięcia firm z sektora PKK konkurują ze wszystkimi innymi, zaś dodatkowo kształt programów wsparcia nie zawsze jest odpowiedni dla firm z tego sektora, co powoduje określone problemy na etapie przygotowywania projektów i ich realizacji.

Biorąc także pod uwagę zidentyfikowany w badaniu brak zrozumienia dla znaczenia PKK w rozwoju społeczno-gospodarczym i znajomości specyfiki firm z sektora PKK, sytuacja takich przedsięwzięć (jako beneficjentów programów wspierających) nie jest łatwa. Można zatem stwierdzić, że należałoby raczej zadbać o tworzenie programów ukierunkowanych na sferę PKK, pozostawiając projektodawcom pewną swobodę w szczegółowym konfigurowaniu projektów, wymagając jednocześnie założenia określonych rezultatów realizacji projektu a następnie precyzyjnego monitorowania ich osiągnięcia. Programy tego rodzaju powinny być „otwarte” na różne kategorie projektodawców, co powinno zapewnić, że uwzględniane będą rozmaite problemy i sfery oddziaływania (stosownie do doświadczeń i specyfiki projektodawcy – np. uczelni wyższych, szkół artystycznych II stopnia i jednostek kształcących na potrzeby PKK, instytucji otoczenia biznesu, organizacji samorządowych, jednostek samorządu terytorialnego). Jednocześnie,

⁴⁴ Kwestie pożądanych form wsparcia i potencjalnych obszarów współpracy MKiDN z interesariuszami PKK stanowiły ważną część badania desk research i badania jakościowego. W związku z tym, w obu raportach poprzedzających znaleźć można pogłębioną informację na ten temat – zob. Raport z analizy danych zastanych (podrozdział 2.6.) oraz Raport z badania jakościowego – podrozdział 2.4. W raporcie z badania jakościowego, pożądane instrumenty wsparcia w dziedzinie PKK podzielono na następujące dziedziny: (1) wsparcie lokalowe (podrozdział 2.4.2.), (2) wsparcie sprzętowe i inwestycyjne (2.4.3.), (3) wsparcie programów stażowych (2.4.4.), (4) wsparcie w zakresie dostępu do finansowania (2.4.5.), (5) wsparcie wspomagające rozwój uczelnianych biur karier i współpracy ze służbami zatrudnienia (2.4.6.), (6) wsparcie promocji sektora PKK (2.4.7.) oraz inne instrumenty i dziedziny wsparcia (2.4.8.). Ustalenia te wykorzystano w ramach odpowiednich części niniejszego rozdziału Raportu końcowego.

należałoby zdecydowanie preferować projekty partnerskie, w których realizację włączane będą rozmaite jednostki, reprezentujące różną wiedzę i doświadczenia. To z kolei podwyższać będzie zapewne jakość projektów oraz skuteczność i sprawność ich wdrażania, wspólna ich realizacja będzie też miała istotny wymiar edukacyjny.

Uwzględniając powyższe uwagi, w paście działań wspierających, dotyczących sfery PKK, wyraźnie widoczny jest brak wsparcia mającego na celu udostępnianie instrumentów finansowych, służących realizacji przedsięwzięć PKK, wdrażanych w ramach działalności gospodarczej lub indywidualnej działalności twórców (w postaci instrumentów dedykowanych, uwzględniających potrzeby finansowe i specyfikę PKK). Stąd też w rekomendacjach dotyczących dalszych kierunków wspierania PKK duży nacisk kładziemy na potrzebę opracowania i wdrożenia tego typu instrumentów, czy to w postaci instrumentu pożyczkowego, czy to w postaci oferty leasingowej.

Sferą, w której ewidentnie brakuje wsparcia, która jednak jest też bardzo trudna do zdefiniowania, jest sfera osób działających w sektorze PKK bez zarejestrowanej działalności gospodarczej, lecz działających jedynie w oparciu umowy cywilnoprawne. Tego typu osoby nie mogą korzystać z oferty wsparcia skierowanej do przedsiębiorców, oprócz kredytów konsumpcyjnych nie mają też praktycznie dostępu do oferty finansowania zwrotnego; przykładowo fundusze pożyczkowe operujące w oparciu o środki publiczne także oferują finansowanie wyłącznie zarejestrowanym przedsiębiorcom.

4.2. Instrumenty wsparcia PKK wskazywane jako najbardziej pożądane; rodzaje preferowanych projektów przez potencjalnych wykonawców (m.in. uczelnie artystyczne) i oczekiwania wobec MKiDN (pyt. 4.3.2.-4.3.4.)

Zarówno po stronie twórców, jak i firm branż PKK, wskazane jest uruchamianie instrumentów umożliwiających pozyskiwanie klientów (rozwój rynku) oraz rozszerzanie współpracy pomiędzy podmiotami PKK, w tym wymiany wiedzy, skutkującej konfigurowaniem i wprowadzaniem na rynek nowych produktów. Chodzi tu więc o tworzenie platform dla rozwijania szeroko rozumianej współpracy, informowania o ofercie rynkowej, jej doskonalenia i rozwijania, pozyskiwania nowych klientów. W przypadku osób podejmujących działalność gospodarczą (lub gdy działalność taka znajduje się wciąż w fazie początkowego rozwoju) istotne znaczenie ma dostępność dedykowanych źródeł finansowania, co oznacza, że oferowane w ich ramach produkty muszą być dostosowane do specyfiki branży (np. nieregularności przychodów, sezonowości). Problematyka tworzenia nowych, dostosowanych do specyfiki PKK instrumentów finansowych jest obszernie omówiona w rekomendacjach.

Istotne jest także zapewnienie instrumentów wspomagających inkubowanie przedsiębiorczości, zarówno finansowych (j.w.), jak i doradczo-szkoleniowych, a także

tworzenie / udostępnianie pewnych rodzajów infrastruktury technicznej (przestrzeń coworking'owa, przestrzeń do prezentacji oferty twórców i przedsiębiorców). Warto zatem, do czego nawiązujemy w rekomendacjach, analizować doświadczenia związane z działalnością inkubatorów specjalizujących się w branży PKK, jak na przykład łódzki Art. Inkubator i – w razie osiągnięcia przez nie korzystnych rezultatów – wspierać tworzenie kolejnych takich instytucji.

Z całą pewnością znacznego wsparcia wymaga intensyfikacja programów stażowych, zarówno dla studentów szkół i kierunków artystycznych, jak i ich absolwentów, na które obecnie w wielu przypadkach brak pieniędzy, a dodatkowo ich organizacja i nadzór nad ich realizacją są bardzo pracochłonne, po stronie uczelni i firmy/instytucji przyjmującej niezbędne jest więc alokowanie na ten cel odpowiednich zasobów. Tego typu projekty, dobrze zaprojektowane i odpowiednio realizowane, mogą prowadzić do osiągnięcia bardzo korzystnych efektów. W przypadku programów wspierających projekty stażowe i współpracę z gospodarką, skierowanych do wszelkiego rodzaju uczelni do poważnego rozważenia jest przeznaczenie dla uczelni artystycznych oddzielnej, niewielkiej puli środków finansowych. Uczelniom tym, ze względu na swoje przeważnie niewielkie rozmiary i swego rodzaju niszowość oferty, dość trudno jest konkurować z największymi uniwersytetami, czy też politechnikami.

W tym kontekście głęboko zasadne jest też wzmocnienie kadrowe działających na wielu uczelniach tzw. biur karier, które mogą odegrać bardzo korzystną rolę zarówno przy realizacji tego typu projektów, jak i – szerzej – przy wspieraniu studentów w przygotowywaniu się do radzenia sobie na rynku pracy.

Zasadne (choć kosztowne) byłyby też programy oferujące dotacje na zakup drogiego sprzętu lub oprogramowania lub też je udostępniające np. w ramach istniejącego na danej uczelni inkubatora przedsiębiorczości. Tego typu inicjatywy są już realizowane na niektórych uczelniach.

Uzasadnione wydaje się też wzmocnienie (dotąd dość ograniczonej) współpracy pomiędzy programami zapewniającymi wsparcie „miękkie” (szkolenia i doradztwo) z programami lub instytucjami zapewniającymi finansowanie np. funduszami pożyczkowymi.

Można też rozważyć realizację programów promujących osiągnięcia sektora PKK i jego ofertę, tak wśród decydentów, jak i przedsiębiorców, reprezentujących inne branże gospodarki. Skutecznym sposobem upowszechniania oferty sektora PKK mogą być programy oferujące firmom spoza tego sektora vouchery (bony) na zakup usług of firm sektora PKK. Tego typu programu były i są skutecznie realizowane do promowania zakupu przez przedsiębiorców usług badawczo-rozwojowych od wyższych uczelni i instytutów naukowo-badawczych.

Bardzo przydatne byłoby wsparcie w przekonywaniu decydentów (inne ministerstwa, centralne agencje rządowe, samorządy województw), aby problematyka PKK była uwzględniana w postaci oddzielnych programów lub podprogramów w ramach działań mających na celu rozwijanie przedsiębiorczości, szczególnie tych finansowanych z perspektywy finansowej 2014-2020. Alternatywnie odpowiednie programy skierowane do szerszego grona podmiotów mogłyby być dostosowywane do specyfiki PKK lub też dla podmiotów z tego sektora mogłyby być organizowane specjalne spotkania informacyjne, aby zachęcić je do uczestnictwa i składania wniosków. Dodatkowo, ważne byłoby też zaprezentowanie i upowszechnienie efektów już zrealizowanych projektów, zarówno tych mogących służyć jako najlepsze praktyki, jak i tych, przy projektowaniu i realizacji których popełniono istotne błędy, w celu ich uniknięcia w przyszłości.

Celowe wydaje się też wspieranie z poziomu krajowego najmocniejszych i najbardziej interesujących inicjatyw wspierania PKK, szczególnie ulokowanych w mniejszych miejscowościach, które mają poważne problemy w pozyskaniu wsparcia ze szczebla lokalnego i regionalnego, głównie ze względu na niszowość swojej oferty. Generalnie zresztą mniejsze miejscowości, bez większego zaplecza akademickiego bywają, z chlubnymi wyjątkami, najmniej sprzyjającym otoczeniem do powstawania i rozwoju firm sektora PKK.

4.3. Partnerstwa jako atrakcyjne i skuteczne mechanizmy wspierania sektora PKK (pyt. 4.3.5.)

Projekty realizowane w sferze PKK mają najczęściej charakter partnerski. Z badania wynika, że realizatorzy projektów uznają partnerstwa za mechanizmy sprzyjające lepszemu projektowaniu i realizacji projektów, aczkolwiek zaznacza się równocześnie, że projekty realizowane w partnerstwie są bardziej obciążające, jeśli chodzi o ich koordynację. W sumie jednak, zalety partnerstw przeważają nad wywoływanymi przez nie problemami, które mają głównie charakter zarządczy. Istnieje zatem gotowość do tworzenia i realizacji projektów w partnerstwach, których główną korzyść widzi się w możliwości łączenia zasobów, pewnych zdolności lub specyficznych doświadczeń. Ewentualne wymogi konkursowe, wymagające zgłaszania projektów realizowanych w partnerstwach lub promujące takie rozwiązania, nie budzą zastrzeżeń. Partnerstwo, jako mechanizm realizacyjny projektu zakorzeniło się mocno pośród potencjalnych projektodawców. Nie ma zatem przeszkód, aby preferować projekty partnerskie. jednocześnie istnieje wysoka gotowość do podejmowania projektów w partnerstwach.

Z badania wynika jednak również, że partnerstwa projektowe mają często charakter fasadowy. Wnioski takie płyną z analizy stanowisk partnerów. Zdaniem tego grona, tworzone partnerstwa są często (tylko) odpowiedzią na wymogi formalne programów, będących źródłem finansowania projektów. W takiej sytuacji inicjatorowi przedsięwzięcia często zależy na wykazaniu szerszego uczestnictwa w projekcie innych instytucji, co podnosi

prawdopodobieństwo otrzymania wsparcia. W rzeczywistości jednak nie zamierza on (lub zamierza tylko w ograniczonym stopniu) angażować partnera w realizację projektu (tym bardziej w jego przygotowanie).

Wydaje się, że w przypadku projektów PKK istnieje potrzeba promowania partnerstw. Tylko dzięki temu możliwe jest włączanie w projekt rozmaitych instytucji o różnorodnych zasobach, umiejętnościach i doświadczeniach, co sprzyja podnoszeniu jakości projektów. Szczególnie – w dziedzinie projektów dotyczących PKK – wskazane jest zapewnienie szerszego uczestnictwa w projektach sfery biznesu; pojawiały się również opinie o potrzebie większego włączania w projekty partnerów z zagranicy (tj. promowaniu takich projektów poprzez preferencje w ocenach stosowanych w konkursach). Promowanie projektów partnerskich pojawiło się jako rekomendacja jednego z warsztatów krajowych – uznano, że większa liczba partnerów w projekcie powinna skutkować wyższą oceną wniosku projektowego. Zwrócono także uwagę na potrzebę popularyzacji instytucji partnerstwa publiczno-prywatnego w przedsięwzięciach wspierających sektor PKK, szczególnie w sytuacji większych wartościowo projektów. Jako nadające się do realizacji w układach partnerskich wskazywano także projekty mające na celu współpracę w zakresie transferu wiedzy (uczelnie – biznes), w tym szczególnie tworzenie tzw. inkubatorów kreatywności – np. w ramach istniejących już inkubatorów przedsiębiorczości.

Natomiast, w celu eliminacji partnerstw fasadowych, respondenci uwypuklali zasadność formalnego wzmocnienia roli partnera w projekcie już na etapie wnioskowania przez lidera o środki finansowe na realizację projektu (liderem jest najczęściej pomysłodawca / inicjator całego przedsięwzięcia). Dlatego też, zadania i budżet projektu powinny być wyraźnie przyporządkowane już na etapie wniosku projektowego – przydzielone liderowi i wszystkim partnerom, wraz z odpowiadającym im budżetowi (i weryfikowane przy rozliczeniu projektu). Tego typu rozwiązania powinny kwalifikować przedsięwzięcie (projekt) jako realizowany w partnerstwie.

4.4. Formy wsparcia wskazane w SRKS uznawane za najbardziej atrakcyjne z punktu widzenia potrzeb sektora PKK (pyt. 4.3.6.)

W „Strategii Rozwoju Kapitału Społecznego 2020” (SRKS), uwzględniono kierunek działań (4.2.3.) pn. „Rozwój systemu wsparcia dla sektora kreatywnego oraz wspieranie przedsiębiorczości w kulturze”, obejmujący kilka form wsparcia PKK. Wyniki badania jakościowego pozwalają wnioskować, że spośród nich za najbardziej atrakcyjne (adekwatne), respondenci uznają:

- wsparcie merytoryczne, promocyjne, finansowe kierowane do twórców i sfery przedsiębiorstw (działania wspierające realizowane poprzez oferowanie

programów, umożliwiających elastyczne tworzenie / wdrażanie projektów adresowanych do twórców, przedsiębiorstw, innych podmiotów PKK),

- pomoc służąca dostosowaniu programów kształcenia uczelni artystycznych (innych jednostek kształcących na potrzeby PKK) do zapotrzebowania i wyzwań rynku pracy, w szczególności poprzez staże i praktyki, a także przez wzmacnianie i rozwój uczelnianych biur karier, jako jednostek informacyjnych i ułatwiających wchodzenie na rynek pracy PKK absolwentów szkół wyższych,
- wspomaganie przedsięwzięć natury inkubacyjnej (inkubatory przedsiębiorczości kreatywnej), zapewnienie wsparcia dla projektów w dziedzinie przemysłów kultury i kreatywnych, w tym również tworzenie mechanizmów finansowania działalności gospodarczej w sferze PKK (np. „Bon na kreatywność” – na wzór „Bonu na innowacje”),
- ogólna promocja roli i znaczenia PKK w rozwoju gospodarczym kraju oraz monitoring stanu PKK w Polsce.

Wyżej wymienione propozycje mają charakter uniwersalny – występują niezależnie od delimitacji regionalnej (wojewódzkiej) – badanie nie pozwala na wskazanie istotnych różnicowań (terytorialnych) w tym zakresie. Warto tu dodać, że w przypadku obu warsztatów krajowych wskazywano, że nie powinno wprowadzać się preferencji regionalnych. Decydować powinna wartość merytoryczna projektu, a co najwyżej można odwoływać się do specjalizacji regionalnych (promować projekty nawiązujące / mieszczące się w katalogu takich specjalizacji).

Jednocześnie w stanowiskach respondentów badań jakościowych nie wskazuje się na szczególną potrzebę podejmowania ewentualnych działań koordynacyjnych realizowanych ze szczebla centralnego, np. w zakresie koordynacji pomocy finansowej (kształtowania architektury programów wsparcia), szkoleń, edukacji branżowej, doradztwa profesjonalnego, czy wymiany wiedzy. Respondenci badania postrzegają te elementy raczej jako przedmiot samodzielnie kształtowanych projektów, dostosowanych do specyfiki warunków lokalnych.

4.5. Konfiguracja programów wspierających PKK – programy dedykowane czy wsparcie w ramach programów generalnych (pyt. 4.3.7.)

Wsparcie dla PKK i osób rozpoczynających w nich działalność gospodarczą może być oferowane zarówno jako oddzielny program wsparcia, jak i jako wydzielony komponent wsparcia w ramach istniejących / planowanych programów⁴⁵. W przypadku zapewniania

⁴⁵ Jak wynika z badania desk research, dotąd wsparcie dedykowane specjalnie sektorowi PKK występowało rzadko (widoczny jest brak koncentracji wsparcia na PKK). W tej sytuacji pojawia się istotna kwestia, czy nie należy indywidualizować programów wsparcia, tak aby efekty tej koncentracji skupiały się wyraźniej na sferze PKK, zob. Raport z analizy danych zastanych – rozdział 4., prezentujący wnioski z analizy projektów.

wsparcia na poziomie regionalnym, oddzielny program wsparcia ma rację bytu tylko w regionach o największym nasyceniu firm z branży PKK (sensowność organizacji takiego schematu wsparcia warunkuje potencjał rynku / popytu na instrumenty finansowe wspomagające podejmowanie / rozwój działalności w sferze PKK). Na zasadność tworzenia takiego programu wskazywać może również ustalenie w danym regionie, jako jednej z jego specjalizacji, działalności sektora PKK (przykładowo, z sytuacją taką mamy do czynienia w województwie kujawsko-pomorskim, w którym w Regionalnej Strategii Innowacyjności wprowadzono inteligentną specjalizację pn. „Dziedzictwo kulturowe, sztuka, przemysł kreatywny”⁴⁶).

W zakresie odpowiedzi na to pytanie badawcze, interesujące wskazania zaproponowane zostały podczas warsztatów. Mianowicie, podkreślono, że konfiguracja programów wsparcia powinna brać pod uwagę szczególny charakter kwestii dotyczących PKK. De facto oznacza to, że należałoby organizować odrębne konkursy, dotyczące wspierania sektora PKK, gdyż obecnie projektem kreatywnym bardzo trudno jest konkurować w konkursach o charakterze ogólnym⁴⁷. Innym rozwiązaniem mogłoby być wprowadzanie preferencji dla przedsięwzięć kreatywnych w ramach programów ogólnych (podobne ujęcie problemu sygnalizowane było również w wywiadach ze szkołami artystycznymi, którym trudniej jest konkurować o wsparcie w ramach ogólnych programów przeznaczonych np. dla wszystkich szkół wyższych). To drugie rozwiązanie wydaje się jednak bardziej skomplikowane, gdyż trudno będzie ustalić skalę takiej preferencji. Podsumowując, uwzględniając postulaty środowiska PKK, należałoby raczej organizować konkursy dedykowane.

W przypadku oddzielnego (wydzielonego) programu, wsparcie powinno mieć charakter kompleksowy, łączący wsparcie doradcze i szkoleniowe np. z oferowanym instrumentem finansowym. Poza tym, w przypadku stosowania instrumentów finansowych (zwrotnych), powinny one zakładać w miarę elastyczne podejście do harmonogramu spłat udzielonego finansowania (oczywiście odpowiednie uzgodnienia muszą być sformalizowane

⁴⁶ Zob. *Inteligentna specjalizacja (IS) w województwie kujawsko-pomorskim, Strategia na rzecz rozwoju inteligentnych specjalizacji, Załącznik nr 4 do RSI WK-P 2014-2020* (maj 2013), <http://www.innowacje.kujawsko-pomorskie.pl/wp-content/uploads/2014/09/IS-za%C5%82%C4%85cznik-4.pdf> [31.10.2014). Wprowadzenie takiej specjalizacji w województwie oznacza (najprawdopodobniej), że jej specyfika znajdzie jakieś odzwierciedlenie w instrumentach interwencji publicznej, przewidzianych w ramach regionalnego programu operacyjnego. Zatem uznajemy, że programy wsparcia nakierowane na inteligentne specjalizacje regionalne, to raczej kwestia programowania regionalnego. Nie wydaje się zatem, aby konieczne było tworzenie programów krajowych, które byłyby różnicowane regionalnie pod tym właśnie względem. Stanowiłoby to bowiem czynnik istotnie komplikujący te programy.

⁴⁷ Nawet, jeśli są to konkursy skierowane na wspieranie innowacyjności. Problemem w tym przypadku jest brak powszechnej świadomości znaczenia gospodarczego podmiotów sektora kreatywnego oraz nie postrzeganie kreatywności jako czynnika innowacyjności – innowacyjność jest najczęściej rozumiana jako tworzenie nowych rozwiązań technologicznych w sferze przemysłowej.

w umowie pożyczkowej), a także uwzględniać obniżone wymogi dotyczące zabezpieczeń (rozwiązania te powinny odzwierciedlać specyfikę działania w branżach PKK).

W przypadku komponentu wsparcia w ramach programu o szerszym charakterze, zasady wsparcia powinny być dostosowane do specyfiki PKK, w postaci maksymalnego odformalizowania procesu ubiegania się o wsparcie oraz zapewnienia doradztwa na etapie ubiegania się o wsparcie, jak i jego rozliczania.

4.6. Współpraca z podmiotów działających w sferze PKK z publicznymi służbami zatrudnienia (pyt. 4.3.8.)

Próby nawiązywania i utrzymywania współpracy z publicznymi służbami zatrudnienia występują stosunkowo często, mają one jednak dość ograniczony charakter; są one najbardziej widoczne w przypadku biur karier działających (rozwijanych) na uczelniach artystycznych. Przeważnie jest to jednak współpraca o dość niewielkiej skali, w zasadzie sprowadzająca się do zasięgania informacji o trendach na rynku pracy oraz informowaniu o kompetencjach / umiejętnościach absolwentów szkół wyższych, istotnych z punktu widzenia pracodawców. W badaniu nie zidentyfikowano wystarczająco dobrych przykładów, które mogłyby służyć jako godna naśladownictwa praktyka współpracy. Dwa główne powody takiej sytuacji to:

- ograniczony potencjał uczelnianych biur karier (w uczelniach artystycznych), uniemożliwiający im „obsługę” nowego obszaru współpracy oraz
- brak wyraźnego odzwierciedlenia problematyki PKK w działaniu publicznych służb zatrudnienia.

Poza tym, brak jest sensownych pomysłów / propozycji, na czym konkretnie taka współpraca mogłaby polegać, zarówno w ramach projektów realizowanych w partnerstwie z publicznymi służbami zatrudnienia, jak i utrzymywania relacji usługowych (wykorzystania publicznych służb zatrudnienia).

Nie negując trudności w realizacji efektywnej współpracy z publicznymi służbami zatrudnienia, na pewno istnieje niezagospodarowany obszar takiej współpracy, a mianowicie udział / współdziałanie w tworzeniu lokalnych diagnoz zapotrzebowania na zawody i kwalifikacje – w tym przypadku, dotyczące sfery PKK. Byłoby zatem wskazane podejmowanie (na początek) wspólnych projektów w tym zakresie. Prowadziłoby to do lepszego rozpoznania lokalnych / regionalnych potrzeb, potencjałów, do których można by odwoływać się przy projektowaniu konkretnych aktywności (projektów) wspierających. Instrumentem inicjującym taką współpracę mogłoby być uwzględnianie w systemie oceny wniosków – jako kryterium fakultatywnego – faktu współpracy (np. w ramach partnerstwa) z publicznymi służbami zatrudnienia (np. Wojewódzkim lub Powiatowym Urzędem Pracy).

Inną, choć dość dyskusyjną możliwością, jest nadanie uczelnianym biurom karier statusu instytucji rynku pracy i uregulowanie ich działalności w ramach stosownych przepisów ustawowych, dotyczących tworzenia polityk rynku pracy.

5. Rekomendacje – podsumowanie wyników badania w zakresie propozycji działań wspierających rozwój sektora PKK w Polsce

W niniejszym rozdziale przedstawiamy propozycję konkretnych działań, zmierzających do poprawy sytuacji podmiotów działających lub zamierzających działać w branży PKK. Propozycje zostały uporządkowane zgodnie z obszarami problemowymi, zidentyfikowanymi w ramach badania na podstawie analizy desk research, badań jakościowych oraz zrealizowanych warsztatów krajowych i regionalnych. W ramach każdego obszaru przedstawiamy jeden lub kilka wniosków i rekomendacji, wraz z opisem sposobu ich wprowadzenia⁴⁸.

5.1. Obszar 1 – finansowanie

Wniosek 1

Pewna część podmiotów prowadzących działalność w branży PKK odczuwa istotne problemy, związane z dostępem do finansowania zwrotnego. Jest to wywoływane wieloma powodami, spośród których do najważniejszych zaliczyć można:

- podwyższone ryzyko, z jakim wiąże się finansowanie znacznej części tej branży przez banki, ze względu na jej silną zależność od koniunktury gospodarczej. Dodatkowo, wysokie ryzyko jest związane z faktem, że wiele firm w sektorze PKK to firmy o krótkim stażu rynkowym, a więc takie, dla których brak jest historycznych danych finansowych, a prognozy są oparte na trudnych do weryfikacji założeniach,
- słabe przygotowanie wielu podmiotów PKK do aplikowania i korzystania z finansowanie zwrotnego, wskutek czego klienci z tej branży (co potwierdzają doświadczenia innych krajów europejskich) wymagają przeważnie znacznie większego wsparcia na etapie przygotowania i rozpatrywania wniosku o finansowanie, niż typowa, przeciętna firma,
- w przypadku wielu osób, fakt prowadzenia działalności w sferze PKK bez rejestrowania działalności gospodarczej, wskutek czego banki nie dysponują wystarczającymi danymi (dokumenty księgowe, wynik finansowy) do oceny zyskowności prowadzonej działalności⁴⁹. Kredytowanie takich klientów (nie będących de facto ani typowymi konsumentami, ani przedsiębiorcami)

⁴⁸ Podstawą do wypracowania prezentowanych wniosków i rekomendacji stały się ustalenia badawcze, będące wynikiem analizy danych zastanych, badania jakościowego (diagnostycznego) oraz warsztatów krajowych i regionalnych. Ustalenia i wnioski badawcze sformułowane na podstawie analizy danych zastanych i badania jakościowego podlegały weryfikacji podczas obu rodzajów warsztatów.

⁴⁹ Z drugiej strony z dość podobną sytuacją mamy do czynienia w przypadku korzystania z uproszczonych form opodatkowania.

wymagałoby zapewne od banków tworzenia nowych produktów finansowych i systemów oceny.

- brak dobrej znajomości przez banki branży PKK i towarzyszące temu obawy przed ryzykiem związanym z jej kredytowaniem, połączony z jej dość niewielkimi rozmiarami i niedookreśloną, płynną definicją,
- brak wyspecjalizowanej oferty finansowanej z udziałem środków publicznych (na przykład w ramach produktów oferowanych przez fundusze pożyczkowe) skierowanej do tego sektora.

W związku z powyższymi problemami proponujemy podjęcie działań, poprawiających dostęp do finansowania dla sektora PKK.

Rekomendacja 1

W formie pilotażu należałoby uruchomić ofertę pożyczkową (realizowaną we współpracy z kilkoma wybranymi funduszami pożyczkowymi), skierowaną wyłącznie do firm z sektora PKK. Wsparcie finansowe powinno być łączone ze wsparciem „miękkim” w formie doradztwa świadczonego przez praktyków w sferze PKK i innych specjalistów np. z dziedziny praw autorskich. Zasadniczym wyzwaniem, jeżeli chodzi o program pilotażowy byłoby sfinansowanie kapitału pożyczkowego (wątpliwe, choć teoretycznie możliwe, jest to, aby fundusze pożyczkowe były skłonne udzielać takich pożyczek z własnych środków). W tym przypadku możliwe byłoby skorzystanie (we współpracy z urzędami marszałkowskimi wybranych województw o dużym udziale sektora PKK, np. mazowieckiego, pomorskiego, dolnośląskiego, małopolskiego lub wielkopolskiego) ze środków na instrumenty finansowe, zaprojektowanych w ramach odpowiednich regionalnych programów operacyjnych na przykład w ramach priorytetu inwestycyjnego 3c lub 8iii. Alternatywą jest pozyskanie na ten cel innych środków, zapewne krajowych, co będzie jednak znacznie trudniejsze. Analogicznie, konieczne jest rozważenie i przygotowanie źródeł finansowania wsparcia miękkiego (doradztwa i szkoleń).

Uruchomienie takich instrumentów powinno być realizowane w drodze następujących działań:

- ustalenie i zapewnienie źródeł finansowania, a także ustalenie regionów, w których będzie wdrażany pilotażowy instrument, skierowany do sektora PKK,
- zaprojektowanie wspólnie przez ekspertów od instrumentów finansowych, sektora PKK oraz praktyków z funduszy pożyczkowych charakterystyk instrumentu pożyczkowego (maksymalna wartość, zapadalność, zabezpieczenia, oprocentowanie, cele, na które mogą być wykorzystywane pożyczki, definicja uprawnionych firm),
- dokonanie analizy wykonalności i podjęcie odpowiednich uzgodnień z sektorem funduszy poręczeniowych i / lub Bankiem Gospodarstwa Krajowego,

co do możliwości objęcia oferowanych pożyczek poręczeniami / gwarancjami, w celu złagodzenia poważnego problemu w dostępie do finansowania dłużnego, jakim jest brak odpowiednich zabezpieczeń.

- Wybór funduszy pożyczkowych, które będą oferowały nowy produkt pożyczkowy. Jeżeli będą one finansowane ze środków RPO wybór będzie dokonywany w sposób właściwy dla danego RPO przez Instytucję Zarządzającą lub właściwy fundusz.
- Promocja nowego produktu wśród firm sektora PKK.
- Po określonym okresie prowadzenia działalności (1-2 lata) należałoby zebrać dane i doświadczenia z pilotażu i po ich przeanalizowaniu i dokonaniu ewentualnych korekt podjąć decyzję o jego ewentualnej kontynuacji i rozszerzeniu na inne regiony, naturalnie jeżeli będzie to uzasadnione.

Rekomendacja 2

Analogicznie należałoby prowadzić prace zmierzające do przygotowania i upowszechnienia oferty finansowej dla osób prowadzących działalność w branży PKK, ale nie posiadających zarejestrowanej działalności gospodarczej (osoby fizyczne świadczące usługi w oparciu o umowy prawa cywilnego), które obecnie praktycznie w ogóle nie są dostępne dla sektora PKK⁵⁰.

W przypadku tworzenia instrumentów pożyczkowych w celu uruchamiania tego typu produktów należałoby podjąć następujące działania:

- opracować wskazówki, w jaki sposób określać kwalifikowalność pożyczkobiorców, co jest stosunkowo łatwe w przypadku przedsiębiorców (wymóg posiadania odpowiedniego kodu PKD, oświadczenie o uzyskiwaniu określonego udziału przychodów w ramach tego typu działalności, finansowanie inwestycji, związanych z rozwojem działalności PKK), ale nieco trudniejsze dla osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej,
- opracować wskazówki do metodologii oceny wniosków pożyczkowych, określające jakiego rodzaju dokumenty powinny być badane – wobec braku typowych dokumentów przedsiębiorcy niezbędne wydaje się analizowanie treści i wartości konkretnych umów cywilnoprawnych, zawieranych przez osobę aplikującą o pożyczkę oraz kopii zeznania podatkowego PIT.

⁵⁰ Jednocześnie istnieje szereg instrumentów wsparcia kierowanych do osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej. Oprócz instrumentów z zakresu pomocy społecznej, dotyczą one przede wszystkim sfery termomodernizacji oraz odnawialnych źródeł energii. W sferze kultury osoby fizyczne zajmujące się twórczością artystyczną, upowszechnianiem kultury oraz opieką nad zabytkami mogą natomiast co roku ubiegać się o stypendia Ministra Kultury i Dziedzictwa Narodowego (zgodnie z art. 7b Ustawy z dnia 25 października 1991 r. o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej, Dz. U. 2012 poz. 406); na te cele; co roku w tej formie przekazywanych jest ok. 4,5 mln zł.

- Określenie szczegółowych parametrów produktu pożyczkowego (wielkość, cena, zapadalność, wymagane zabezpieczenia).

Dodatkowo, celowe byłoby rozważenie – we współpracy z sektorem firm leasingowych – stworzenia produktów leasingowych dla branży PKK. O ile – zgodnie z naszą najlepszą wiedzą – nie ma większych problemów⁵¹ przy transakcjach leasingowych z przedsiębiorcami, także z sektora PKK, to w sytuacjach, w których dana osoba nie prowadzi działalności gospodarczej, oferta niedawno wprowadzonego tzw. leasingu konsumenckiego jest przeważnie (faktycznie, a nie formalnie) ograniczona tylko do pojazdów samochodowych. Tymczasem z badań wynika, że istniałoby znaczące zainteresowanie leasingiem różnego rodzaju sprzętu (np. instrumentów muzycznych) przez osoby fizyczne nie prowadzące działalności gospodarczej. W celu rozwinięcia takiej oferty należałoby zatem:

- przeprowadzić bardziej systematyczne badania, dotyczące potencjalnego zapotrzebowania na tego typu ofertę,
- podjąć rozmowy ze Związkiem Polskiego Leasingu i/lub wybranymi firmami leasingowymi w celu uzgodnienia możliwości pilotażowego poszerzenia oferty leasingu konsumenckiego o środki trwałe atrakcyjne z punktu widzenia branży PKK,
- W sytuacji sukcesu rozmów i uruchomienia pilotażu obserwacja zainteresowania ofertą i – w razie sukcesu – podejmowanie działań, zmierzających do jej poszerzenia.

Nie można wykluczyć, że w celu przekonania branży leasingowej do zasadności tego typu działań niezbędne byłoby opracowanie odpowiednich instrumentów, zachęcających do wprowadzenia takiego produktu, jak na przykład częściowe sfinansowanie kosztów przygotowania dokumentów formalnych, a także dofinansowanie kampanii promującej nowy produkt leasingowy.

Rekomendacja 3

W przypadku niektórych branż PKK problem dostępu do źródeł finansowania dotyczy przede wszystkim zakupów o charakterze inwestycyjnym: urządzeń i oprogramowania, których koszt (z punktu widzenia osoby podejmującej działalność gospodarczą) jest bardzo wysoki. Z tego punktu widzenia warto rozważyć wspieranie tego typu zakupów w zróżnicowany sposób:

- Najprostszą formą jest oferowanie preferencyjnych pożyczek na cele inwestycyjne, które jednak powinny mieć stosunkowo długą zapadalność, do rozważenia jest też zastosowanie niewielkiej karencji w ich spłacie.

⁵¹ Naturalnie, niezbędne jest spełnienie odpowiednich wymogów, w tym zapewnienie wymaganego udziału własnego.

Dodatkowo tę formę wsparcia można połączyć (w razie dostępności odpowiednich środków finansowych) z możliwością umorzenia części kapitału pożyczki⁵² po spełnieniu określonych warunków (jak na przykład utworzenie nowego, dodatkowego miejsca pracy).

- możliwe jest też łączenie tego typu pożyczek (oczywiście w tym przypadku bez możliwości ich umarzania) z instrumentami bezzwrotnymi (dotacjami). W tego typu sytuacji niezbędne byłaby tylko identyfikacja potencjalnego źródła finansowania⁵³ oraz określenie udziału obu rodzajów finansowania,
- Rozwijającą się formą wsparcia, do czego nawiązujemy w ramach odrębnej rekomendacji może być też udostępnianie (odpłatne lub nieodpłatne) określonego sprzętu na przykład przez inkubatory przedsiębiorczości / kreatywności, skierowane do branży PKK.

Rekomendacja 4

W wielu krajach Europy Zachodniej sektor kultury, w tym także branża PKK, w znacznym stopniu korzysta z tzw. finansowania crowdfundingowego. Tego typu sposób finansowania ma stosunkowo krótką historię, dlatego też warto opisywać i promować dobre praktyki wykorzystania tego źródła w sferze PKK, szczególnie w przypadku Polski. Należy ponadto działać na rzecz usuwania / łagodzenia barier w dostępie do tego źródła finansowania i wspierać jego rozwój, zarówno poprzez odpowiednie działania promocyjne, jak i dostosowywania przepisów prawa do specyfiki tej formy pozyskiwania finansowania. Rolą Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego mogłoby być monitorowanie zakresu wykorzystywania tej formy finansowania przez podmioty sektora PKK, okresowe zlecenie lub samodzielne opisywanie przykładów dobrych praktyk, a w sytuacji pojawiania się istotnych barier prawnych w dostępie do tego źródła, ewentualna – w uzasadnionych przypadkach – pomoc w ich usuwaniu.

5.2. Obszar 2 – promowanie usług firm PKK i kreowanie na nie popytu

Wniosek 2

W wybranych obszarach sfery PKK, tam wszędzie, gdzie firmy z tego sektora świadczą usługi przede wszystkim dla innych firm i instytucji publicznych (jak na przykład w sferze wzornictwa przemysłowego) pewnym problemem pozostaje ograniczony popyt na ich usługi, wynikający zarówno z braku świadomości znaczenia odpowiedniego zaprojektowania wytwarzanych produktów od strony estetycznej, znajomości oferty firm świadczących tego typu usługi, a także braku odpowiednich środków finansowych. W związku z tym część

⁵² Taka możliwość jest jednak dostępna tylko w sytuacji korzystania z krajowych środków publicznych.

⁵³ W przypadku korzystania ze środków europejskich taka możliwość istnieje tylko w przypadku, gdy część zwrotna i część dotacyjna są przeznaczone na finansowanie odrębnych wydatków kwalifikowanych.

firm z sektora PKK ma problemy z wystarczającym popytem na ich usługi, co niekiedy prowadzi do zamykania działalności, nie skłania też do jej rozpoczynania. Tymczasem można by ograniczyć znaczenie części tego typu problemów poprzez podejmowanie odpowiednich programów wsparcia ze środków publicznych stymulujących popyt na takie usługi.

Dodatkowym problemem jest też nagminne używanie przez zamawiających w ramach postępowań realizowanych w trybie prawa zamówień publicznych ceny, jako jedyne lub głównego kryterium wyłaniania wykonawcy, co uniemożliwia praktycznie konkurowanie estetyczną atrakcyjnością oferowanego sprzętu.

Rekomendacja 5

Należy zaprojektować w wybranych regionach pilotażowe programy stymulujące popyt na usługi firm sektora PKK za pomocą tzw. mechanizmów popytowych w formie voucherów lub bonów na zakup ich usług. Tego typu programy były dotąd stosowane przede wszystkim w sferze stymulowania popytu na zakup usług badawczych (np. realizowane przez PARP programy „Bon na innowacje” lub „Duży bon” lub programy realizowane w wybranych regionach, na przykład kujawsko-pomorskim, wielkopolskim i dolnośląskim, finansowane ze środków właściwych regionalnych programów operacyjnych), ale możliwe jest wykorzystanie tego mechanizmu także w innych sferach, dla odmiennych rodzajów usług. Warto przy tym dodać, że ten tzw. popytowy mechanizm zapewniania usług (w ramach którego to sam przedsiębiorca korzystający z bonu decyduje od kogo zakupi daną usługę) jest silnie promowany przez Komisję Europejską, jako znacznie bardziej efektywny od tzw. mechanizmów podaźowych. Zaprojektowanie odpowiednich programów wsparcia powinno się składać z następujących elementów:

- określenie, dla jakich branż PKK mechanizm ten byłby uzasadniony. Powinny to być branże o odpowiednim potencjale (liczbie podmiotów), które świadczą usługi innym firmom, a jednocześnie występująca skala korzystania z ich usług jest znacznie niższa niż w innych krajach Unii Europejskiej.
- w kolejnej fazie należałoby ustalić sposób finansowania programu wsparcia. W grę wchodzi krajowe środki publiczne (tak są finansowane wspomniane wyżej programy PARP), a także regionalne programy operacyjne w ramach nowej perspektywy finansowej. W przypadku finansowania ze środków krajowych ewentualny program mógłby być dostępny na terenie całego kraju lub też wybranych województwa o dużym potencjale PKK, jako program pilotażowy, w przypadku zaś korzystania ze środków regionalnych programów operacyjnych na terenie tych regionów, które byłyby skłonne uruchomić tego typu program wsparcia,

- po ustaleniu powyższych kwestii należałoby zaprojektować program od strony organizacyjnej, ustalając przede wszystkim, jakie firmy mogłyby z niego korzystać, a także – co kluczowe – kto mógłby świadczyć usługi finansowane w drodze bonu lub vouchera. Ta kwestia jest szczególnie trudna do rozstrzygnięcia, gdyż trudno wskazać jakieś oczywiste i uzasadnione kryterium selekcji (takie jak na przykład określony status prawny). Na obecnym etapie można wskazać tylko dwie nasuwające się możliwości: dokonanie preselekcji potencjalnych wykonawców na podstawie określonych kryteriów, weryfikujących ich potencjał i profesjonalizm oferowanych usług (i stworzenie listy tzw. akredytowanych wykonawców) lub też dopuszczenie szerokiego grona potencjalnych wykonawców, przy zachowaniu dość szczegółowej weryfikacji jakości zrealizowanych usług. Dodatkowo, na tym etapie celowe byłoby też ustalenie innych kluczowych parametrów formalno-organizacyjnych, takich jak maksymalna wielkość bonu, minimalny udział własny, okres realizacji projektu etc.
- kolejnym etapem byłyby działania promujące nowy program wsparcia w postaci kampanii informacyjnej w mediach oraz spotkań informacyjnych.

Nie jest jeszcze oficjalnie dostępna ostatnia, przesłana do Komisji Europejskiej, wersja Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, w ramach którego przewidziano kontynuację, realizowanego dotąd ze środków krajowych, programu bonów na innowacje, w którym przewidziane jest także wsparcie na realizację projektów wzorniczych. Można jednak z dużą dozą pewności zakładać (m.in. bazując na dotychczasowej konfiguracji tego programu), że wsparcie będzie można pozyskać na usługi świadczone przez jednostki naukowo-badawcze, podczas gdy niniejsza rekomendacja zakłada uruchomienie bonów na zakup usług od firm sektora PKK lub nawet – o ile będzie to możliwe ze względów formalnych – osób fizycznych świadczących określony typ usług. Z tego punktu widzenia planowany w ramach PO IR program wsparcia nie ma, zgodnie z naszą najlepszą wiedzą, charakteru konkurencyjnego wobec programu postulowanego w ramach niniejszej rekomendacji. Co więcej, istnieją uzasadnione obawy, że obecnie przewidywane finansowanie programu bonowego ze środków strukturalnych nie będzie odpowiednio silnie sprofilowane pod potrzeby dziedziny wzornictwa, czego skutkiem będzie bardzo niewielki udział projektów tego typu jako beneficjentów bonu⁵⁴. Trzeba bowiem pamiętać, że jest to

⁵⁴ Stanowisko takie można sformułować odwołując się do ostatnio przeprowadzonej (wrzesień-październik 2014 r.) ewaluacji edycji pilotażowej programu „Dużego bonu”, oferującego wsparcie w formie dotacji do wysokości 50 tys. zł., przy co najmniej 20% udziale własnym beneficjenta (*Ewaluacja ex-post edycji pilotażowej programu wsparcia w ramach dużego bonu*, PARP, Warszawa 30.09.2014). W programie tym istniała już możliwość realizacji działań, prowadzących do opracowania projektu wzorniczego. Jednak przypadki takich projektów w gronie beneficjentów „Dużego bonu” były bardzo rzadkie. Usługa opracowania projektu wzorniczego mogła być świadczona wyłącznie przez jednostkę naukową w myśl definicji programu (odwołującej się do definicji jednostki naukowej zawartej w ustawie z 30 kwietnia 2010 r. o zasadach finansowania nauki, Dz.

program koncentrujący się na wspieraniu współpracy przedsiębiorców z sektorem naukowo-badawczym w zakresie tradycyjnej sfery rozwoju technologicznego przemysłu.

Rekomendacja 6

Działaniem wspierającym poprzednio opisane i proponowane programy wsparcia powinna też być akcja promująca sektor PKK i jego osiągnięcia w Polsce, choć trzeba jasno przyznać, że szereg działań promocyjnych było z sukcesem realizowanych w ramach poszczególnych projektów, omówionych bardziej szczegółowo w raporcie z badania desk research. Idealne byłoby, aby kampania promocyjna była skorelowana z momentem rozpoczęcia jednego lub kilku programów wsparcia dla sektora PKK (oferty pożyczkowej, leasingowej lub programu bonowego). W ramach kampanii należałoby kłaść szczególny nacisk na:

- korzystne skutki rozwoju sektora PKK w sferze gospodarczej, pokazując najlepsze przykłady w innych krajów, szczególnie Unii Europejskiej, ale także na wybrane osiągnięcia polskich inicjatyw,
- specyfikę sektora, w tym jego niechęć do zbyt sformalizowanych programów wsparcia i konieczność projektowania dostosowanych do jego specyfiki narzędzi,
- rolę podmiotów nie prowadzących działalności gospodarczej, ale funkcjonujących wyłącznie w oparciu o umowy cywilnoprawne i branie tej grupy pod uwagę w projektowaniu przyszłych programów wsparcia.

Elementem kampanii promującej rolę sektora PKK mogłoby być także propagowanie, wśród zamawiających zakup usług lub towarów w trybie prawa zamówień publicznych, stosowania także pozacenowych kryteriów wyboru wykonawcy (działania takie prowadziła przykładowo Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości z udziałem ekspertów Urzędu Zamówień Publicznych). Na rolę tego rodzaju działań wskazywali przede wszystkim przedstawiciele firm sektora PKK, których jednak udział w niniejszym badaniu był stosunkowo ograniczony, w porównaniu do przedstawicieli szkół i uczelni. Celowe byłoby propagowanie i zwracanie uwagi na walor estetyczny zamawianych produktów (i proponowanie odpowiednich, zgodnych z prawem zamówień publicznych przykładowych kryteriów wyboru ofert⁵⁵, a także pokazywanie przykładów konkretnych postępowań, gdy dobrze opracowane kryterium wyboru doprowadziło do korzystnych rezultatów, jeżeli chodzi o produkt końcowy), aby pojawiało się szersze pole do wykorzystania potencjału PKK. W tym przypadku szczególnie zasadne wydaje się także pokazywanie najgorszych praktyk,

U. 2010, Nr 96, poz. 615 z późn. zm.). Co do zasady, warunki realizacji kolejnej edycji programu, wdrażanej obecnie (w 2014 r.), pozostają podobne (wprowadzone zmiany nie mają wpływu na kwestię wzornictwa).

⁵⁵ Niestety na podstawie badania nie jesteśmy w stanie podać przykładów tego typu kryteriów. Ze względu na znaczną złożoność tematyki sprawa ta wymagałaby oddzielnych, specjalistycznych analiz.

gdy bezrefleksyjne stosowanie wyłącznie kryterium cenowego doprowadziło do zakupu / powstania produktów o dramatycznie niskiej wartości estetycznej.

5.3. Obszar 3 – wzmocnienie przygotowania absolwentów uczelnia do radzenia sobie na rynku pracy, w tym program staży i praktyk zawodowych

Wniosek 3

Jak wskazują szczególnie wyniki badań jakościowych, bardzo poważnym problemem na wielu uczelniach artystycznych kształcących osoby, które później podejmują działalność w sektorze PKK, jest bardzo ograniczony program staży i praktyk zawodowych, wskutek czego absolwenci w wielu przypadkach mają niewystarczającą znajomość rynku pracy i potrzeb sektora gospodarki. Jednocześnie uczelniom artystycznym ze względu na swoje przeważnie niewielkie rozmiary (a więc i potencjalnie ograniczoną wartość założonych wskaźników), a także mniejsze zasoby kadrowe, jeżeli chodzi o przygotowywanie wniosków projektowych, trudniej jest pozyskać wsparcie ze środków europejskich na programy współpracy z gospodarką. Tymczasem, tak jak w przypadku wielu innych kierunków studiów, tego typu przygotowanie może mieć bardzo istotne, wręcz kluczowe znaczenie,

Rekomendacja 7

W przypadku kontynuacji wsparcia uczelni w formie zbliżonej do dotychczasowego programu kierunków zamawianych⁵⁶, należy w jego ramach stworzyć rozwiązania, przeznaczające określoną pulę środków dla uczelni kształcących w branżach PKK i odpowiednio zaprojektować kryteria oceny wniosków projektowych, aby uczelnie takie nie były dyskryminowane przy ubieganiu się o wsparcie, na przykład ze względu na swoje niewielkie rozmiary i ograniczoną liczbę studentów. W tym celu należałoby we współpracy z Ministerstwem Nauki i Szkolnictwa Wyższego uzgodnić, że określona, niewielka część budżetu programu jest przeznaczona na wsparcie projektów składanych przez uczelnie artystyczne, bądź uczelnie innego typu, ale składające wnioski dla kierunków o charakterze artystycznym. Naturalnie, złożone wnioski powinny przejść ocenę formalną i zostać pozytywnie ocenione merytorycznie.

Rekomendacja 8

W przypadku wybranych kierunków artystycznych należy przeprowadzić głęboką analizę możliwości wzmocnienia (w końcowych latach nauki, być może tylko dla części studentów, potencjalnie zainteresowanych prowadzeniem działalności w sektorze PKK)

⁵⁶ Kontynuacja taka będzie zapewne miała miejsce w ramach tzw. Programu Rozwoju Kompetencji – zob. www.nauka.gov.pl/aktualnosci-ministerstwo/program-rozwoju-kompetencji-zastapi-kierunki-zamawiane.html. W ramach ogłoszonego pilotażu programu wsparcie zostało przyznane 48 uczelniom, w tym tylko jednej uczelni artystycznej (krakowska ASP znalazła się na wysokim 8 miejscu), wniosek złożyła też warszawska ASP, jednak uzyskała on zbyt mało punktów w ocenie merytorycznej.

elementów nauczania, dotyczących specyfiki prowadzenia działalności gospodarczej lub wykonywanej osobiście⁵⁷ w ramach przemysłów kultury. W szczególności tego typu zajęcia (działania takie są już zresztą podejmowane na niektórych uczelniach) powinny koncentrować się na następujących kwestiach:

- podstawowe zasady ochrony praw autorskich, omówienie przepisów prawa i podstawowych problemów, związanych z tą tematyką.
- specyfika prowadzenia działalności gospodarczej lub wykonywanej osobiście w danej branży
- możliwości pozyskiwania finansowania zwrotnego oraz bezzwrotnego na rozpoczęcie i prowadzenie działalności.

Dodatkowo, należałoby wspierać działania zmierzające do jak najszerszego wykorzystywania (naturalnie w skali uzasadnionej programem studiów) praktyków działających w sferze PKK, którzy powinni móc przekazywać swoją wiedzę i doświadczenia studentom. Szczególnie duże znaczenie ma usuwanie przeszkód formalnych, wymagających od wykładowców określonych kwalifikacji, a także utrudniających zaoferowanie bardzo nawet doświadczonym praktykom godziwego wynagrodzenia.

Rekomendacja 9

Na uczelniach artystycznych, w przypadku których znacząca część absolwentów rozpoczyna działalność w ramach PKK, należy wzmocnić potencjał (w tym także kadrowy) i usytuowanie w strukturze uczelni biur karier. Być może najlepszym rozwiązaniem byłoby przeznaczenia na ich funkcjonowanie określonych, wydzielonych środków finansowych. Pracownicy biur karier powinni pomagać w organizacji staży i praktyk studentów, a także - o ile będzie to możliwe od strony prawnej - absolwentów, a także nadzorować ich przebieg. Dodatkowo należy (choć jest to problem dotyczący całego szkolnictwa wyższego, a nie tylko szkolnictwa artystycznego) spróbować wypracować rozwiązanie, w ramach którego biura karier będą mogły oferować swoje usługi, także absolwentom uczelni (w tym pomagać w znalezieniu pracy), a nie tylko studentom. Z kolei w przypadku mniejszych uczelni artystycznych, położonych w jednym mieście należy wspierać inicjatywy zmierzające do tworzenia wspólnych biur karier, choć w tym kontekście poważnym wyzwaniem będą znaczące różnice pomiędzy poszczególnymi branżami kreatywnymi, z drugiej jednak strony warto pamiętać, że podobieństwa pomiędzy – przykładowo - branżą muzyczną i filmową będą, zachowując wszelkie proporcje, zawsze większe, niż pomiędzy branżą muzyczną i prawną, czy inżynierską.

⁵⁷ W tym przypadku używamy tego pojęcia dla wszelkiej działalności wykonywanej na podstawie umów cywilno-prawnych.

5.4. Obszar 4 – dostępność lokali użytkowych

Wniosek 4

W przypadku części podmiotów prowadzących, a szczególnie rozpoczynających działalność w sferze PKK, poważnym obciążeniem są koszty wynajmu lokali na prowadzenie działalności gospodarczej, choć naturalnie sytuacja jest w tej sferze bardzo zróżnicowana, w zależności od konkretnej branży PKK. Jednocześnie, w przypadku niektórych branż, firmy sektora PKK mogą ożywić zaniedbane dzielnice miast, szczególnie w sytuacji, gdy ewentualne preferencje dla wynajmu lokali dla firm z tego sektora mogą być częścią szerszych programów rewitalizacyjnych, które są i z całą pewnością będą w najbliższym czasie realizowane w wielu miastach na znaczną skalę.

Z drugiej strony warto pamiętać o tym, że większość miast stosuje określone preferencje dla wynajmu lokali dla osób z wykształceniem artystycznym, w sytuacji natomiast, gdy ktoś prowadzi działalność w branży PKK, ale nie jest absolwentem kierunku artystycznego preferencje przeważnie nie są dostępne dla takiej osoby.

Dodatkowo, rzadkością są inicjatywy, polegające na oferowaniu firmom PKK lokali na preferencyjnych warunkach w specjalnie przystosowanym budynku/zespole budynków w połączeniu z dodatkowym wsparciem, takie jak łódzki Art Inkubator.

W analizie danych zastanych za strategiczny obszar współpracy MKiDN z innymi partnerami na rzecz rozwoju PKK uznano wypracowywanie rozwiązań w ramach powstających na poziomie kraju dwóch dokumentów: Krajowej Polityki Miejskiej (KPM) i Narodowego Planu Rewitalizacji (NPR)⁵⁸. Rozstrzygnięcia zawarte w tych dokumentach będą wpływać na alokację środków finansowych i priorytety inwestycyjne. Prace nad dokumentami nie zostały sfinalizowane.

W obydwu dokumentach pojawiają się postulaty zintegrowanych, kompleksowych działań na rzecz odnowy miast. Kultura i firmy PKK mogą odegrać znaczną rolę w realizacji tak KPM jak i NPR. Firmy PKK mają specyficzne wymagania lokalizacyjne. Dotyczy to tak lokalizacji na poziomie regionów, jak i lokalizacji w określonej, fizycznej przestrzeni miejskiej. PKK i ich rozwój należy rozpatrywać w kontekście procesów jakie zachodzą w miastach.

Rekomendacja 10

Należy przygotować przegląd polityk władz największych miast w Polsce (a także w miarę dostępnych danych rezultatów prowadzonej polityki), jeżeli chodzi o sferę wynajmu lokali dla artystów oraz firm z sektora PKK, ze szczególnym uwzględnieniem najlepszych praktyk w tej sferze. Przegląd ten powinien prowadzić do wskazania rekomendacji, jeżeli chodzi o najbardziej efektywne i skuteczne rozwiązania, mogące zostać zastosowane także

⁵⁸ Zob. Raport z analizy danych zastanych, podrozdział 2.5.

w innych miastach. Następnie celowe byłoby szczegółowe opisanie i promowanie zidentyfikowanych korzystnych rozwiązań zarówno wśród przedstawicieli sektora samorządowego, jak i podmiotów sektora PKK, w celu odpowiedniego wykorzystania najlepszy praktyk.

Rekomendacja 11

Należy monitorować efektywność działania i rezultaty osiągnięte przez inkubatory przedsiębiorczości, ukierunkowane na wspieranie rozwoju działalności w branżach PKK, takich jak wspomniany już wcześniej łódzki Art Inkubator, lubelski Inkubator Medialno-Artystyczny UMCS czy też Art Inkubator Bielawa i – w razie korzystnych rezultatów - wspierać kolejne inicjatywy tworzenia takich instytucji w innych ośrodkach, szczególnie tych, w których skoncentrowane są uczelnie artystyczne i jednocześnie istnieje znaczący potencjał rozwoju sektora PKK.

Tego typu instytucje (warto przy tym podkreślić, że nie muszą one mieć bardzo znacznych rozmiarów) powinny przede wszystkim zapewniać powierzchnie do prowadzenia działalności, przynajmniej w pierwszym okresie po preferencyjnych stawkach czynszowych. Dodatkowo, idealnie, gdy zarządzający inkubatorem organizują też spotkania i szkolenia, które mogą być inspiracją, jak i okazją do nawiązania interesujących kontaktów przez przedstawicieli firm-lokatorów inkubatora. Celowe wydaje się także pośredniczenie przez personel inkubatora w kontaktach z instytucjami finansowymi (fundusze pożyczkowe i firmy leasingowe, o ile posiadają ofertę dla sektora PKK), a także (co zresztą ma już miejsce w niektórych przypadkach) udostępnianie (bezpłatnie lub po preferencyjnych stawkach) kosztownego sprzętu (np. studia nagraniowego lub sprzętu filmowego).

Na podstawie informacji pozyskanych w ramach niniejszego badania można wstępnie wskazać, że zasadność tworzenia tego typu instytucji istnieje przede wszystkim w Warszawie, Gdańsku, Krakowie, Wrocławiu i Poznaniu.

Rekomendacja 12

W związku z tym, że NPR stanowić będzie pakiet rozwiązań systemowych oparty na 4 modułach, dotyczących: (1) dokumentów, (2) zmian w regulacjach i nowych regulacji (rozwiązań legislacyjnych), (3) instrumentów wsparcia (krajowych i unijnych), (4) informacji i edukacji, rekomenduje się następujące działania:

- w module „regulacje”: montaż finansowy w ramach Gminnych Programów Rewitalizacji promujący PKK
- w module „instrumenty wsparcia”: rozwijanie formuły partnerstwa publiczno-prywatnego oraz tworzenie impulsów do inwestowania na obszarach zdegradowanych poprzez interwencje publiczną przy wykorzystaniu PKK,

- w module „informacja i edukacja”: działania promujące wykorzystanie PKK dla prowadzenia stałej działalności informacyjno-edukacyjnej.

Rekomendacja 13

MKiDN powinno także wykorzystać sytuację wynikającą ze zdefiniowania rewitalizacji jako celu publicznego. Zdefiniowanie takie ułatwia prowadzenie gospodarki nieruchomościami przez gminy i otwiera nowe możliwości lokalizacji funkcji, porządkowania przestrzeni miasta, itd. Rekomenduje się włączenie problematyki PKK do ostatecznych zapisów KPM i NPR. Wydaje się także wskazane, by MKiDN pod tym kątem oceniało propozycje tzw. ustawy rewitalizacyjnej.

5.5. Obszar 5 – specyfika projektów wsparcia dla PKK

Wniosek 5

Wiele projektów wspierających rozwój PKK było dotąd realizowanych w ramach szerszych programów, nie nastawionych tylko na wspieranie tego sektora. Generalnie nie powodowało to bardzo istotnych problemów, ale niekiedy zasady ich realizacji były nie do końca dostosowane do specyfiki sektora PKK, bywały one też słabo znane pracownikom instytucji nadzorujących realizację projektów. Dlatego też w przyszłości w podobnej sytuacji (na przykład dla projektów w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój) warto rozważyć stosowanie nieco odrębnych procedur, ułatwiających aplikowanie i realizację projektów sektorowi PKK.

Rekomendacja 14

W przypadku generalnych schematów wsparcia, skierowanych do szerszego grona branży i podmiotów, a nie tylko ukierunkowanych na sektor PKK, warto rozważyć stosowanie nieco odmiennych kanałów komunikacji i procedur formalnych dla projektów realizowanych przez podmioty sektora PKK. Naturalnie, tego typu rozwiązania są możliwe tylko w sytuacji, w której wsparcie dla sektora PKK będzie miało charakter wydzielony, nie będzie zaś realizowane w postaci pojedynczych projektów. W szczególności zasadne wydaje się:

- odpowiednie przygotowanie pracowników instytucji ogłaszających konkursy do pracy z sektorem PKK, poprzez prowadzenie wewnętrznych szkoleń i spotkań z przedstawicielami tego sektora,
- konsultowanie projektów odpowiednich dokumentów formalnych z przedstawicielami branży PKK,
- promowanie konkursów na projekty ze znacznym użyciem na przykład mediów społecznościowych lub innych kanałów komunikacji, dostosowanych do specyfiki PKK,

- zaprojektowanie na etapie przygotowywania projektów wystarczającego wsparcia (doradztwo, spotkania informacyjne, konsultacje telefoniczne) dla potencjalnych projektodawców,
- na etapie realizacji projektów zaprojektowanie maksymalnie uproszczonych, przyjaznych rozwiązań formalnych, naturalnie z zachowaniem odpowiedniej dbałości o środki publiczne.

W tej sferze szczególnie interesujące i godne wykorzystania wydają się być doświadczenia realizowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości programu Fundusz Grantów na Inicjatywy.

Załącznik 1. Pytania badawcze w ramach celów szczegółowych

CEL SZCZEGÓŁOWY 1. Określenie aktualnych problemów i barier rozwojowych przedstawicieli sektora kreatywnego w Polsce wraz z oceną ich znaczenia (ranking problemów).	
4.1.1.	Jakich problemów i barier w prowadzeniu i rozwoju swojej działalności (prawnych, finansowych, społecznych, promocyjnych, merytorycznych, ekonomicznych, edukacyjnych, technologicznych, etc.) doświadczają przedstawiciele PKK? Czy doświadczane problemy są różne w zależności od branży PKK?
4.1.2.	Czy doświadczane problemy i bariery zależą od charakteru podmiotu (osoba podejmująca pracę na podstawie umowy cywilnoprawnej, mikro-przedsiębiorstwo, mała firma, średnia firma, organizacja pozarządowa prowadząca działalność gosp.)?
4.1.3.	Które z tych problemów postrzegane są jako najpoważniejsze? Czy w tym zakresie istnieją znaczące różnicowania pomiędzy województwami (regionami)?
4.1.4.	Jakie są przyczyny występowania ewentualnych różnic między województwami (regionami)?
4.1.5.	Jakie są najważniejsze wyzwania stojące przed władzami uczelni artystycznych oraz innych uczelni oferujących kształcenie w obrębie branży kreatywnej w zakresie przygotowania studentów do wejścia na rynek pracy czy prowadzenia własnej działalności gospodarczej? Jakiego rodzaju problemy, potrzeby w tym obszarze artykułują studenci?
4.1.6.	Czy uczniowie szkół artystycznych II stopnia (muzycznych i plastycznych) zgłaszają potrzeby w zakresie przygotowania do prowadzenia działalności gospodarczej, wejścia na rynek pracy w obszarze PKK? Jeśli tak, to jakiego rodzaju są to potrzeby?
4.1.7.	Czy osoby prowadzące lub rozpoczynające działalność w branży PKK, a nie rejestrujące działalności gospodarczej (działające w oparciu o umowy cywilnoprawne jako osoby fizyczne) mogą liczyć na jakiegokolwiek wsparcie ze środków publicznych? Jeżeli takie wsparcie nie jest dostępne, to czy istnieje potrzeba jego zaprojektowania i jaki ramowy kształt powinno ono przybrać?
4.1.8.	Czy uczelnie podejmują działania dla identyfikacji potencjalnych trudności w wejściu absolwentów na rynek pracy? Czy prowadzone są badania losów absolwentów? Jeśli tak, to czy uczelnie udostępniają sobie nawzajem ich wyniki? Czy podejmowane są działania mające na celu wspieranie studentów i absolwentów w przewyżczeniu zidentyfikowanych trudności?

CEL SZCZEGÓŁOWY 2. Przegląd z elementami ewaluacji projektów wspierających podmioty PKK, dostępnych aktualnie i w ostatnich latach w Polsce.	
4.2.1.	Jakiego typu wsparcie dla przedstawicieli PKK było oferowane w Polsce w ostatnich latach, jakiego typu wsparcie jest oferowane aktualnie?
4.2.2.	Dla każdego zidentyfikowanego projektu wsparcia udzielone zostaną odpowiedzi na następujące pytania (4.2.2-4.2.5): Jakiego było (jest) źródło i mechanizm finansowania?
4.2.3.	Co było (jest) przedmiotem wsparcia? (np. doradztwo w zakresie założenia / prowadzenia firmy, udostępnianie powierzchni/infrastruktury na prowadzenie działalności, pomoc w nawiązywaniu kontaktów biznesowych, szkolenia w zakresie umiejętności biznesowych, wsparcie w zakresie promocji, kursy profesjonalne, granty na prowadzenie działalności)?
4.2.4.	Do kogo było (jest) adresowane wsparcie? Jakie wymogi musiał spełnić podmiot (firma lub osoba), aby móc ubiegać się o wsparcie?
4.2.5.	Ile podmiotów skorzystało ze wsparcia (w przypadku projektów, które jeszcze trwają - ile podmiotów ma skorzystać docelowo)?
4.2.6.	Dla szczegółowo opisanych 8 projektów udzielone zostaną odpowiedzi na następujące pytania (4.2.6-4.2.9): Co, zdaniem realizatorów, szczególnie się udało (mocne strony projektu)?
4.2.7.	Co, zdaniem realizatorów, było słabą stroną projektu? Jak należałoby usprawnić ewentualne kolejne edycje projektu?

CEL SZCZEGÓŁOWY 2. Przegląd z elementami ewaluacji projektów wspierających podmioty PKK, dostępnych aktualnie i w ostatnich latach w Polsce.	
4.2.8.	Czy zdaniem realizatorów, skala wsparcia oferowanego w projekcie była odpowiednia? (np. zainteresowanie uzyskaniem wsparcia w ramach projektu przekroczyło oczekiwania realizatorów – większość aplikujących podmiotów kwalifikujących się do otrzymania wsparcia nie otrzymała go z powodu ograniczonych zasobów projektu).
4.2.9.	Jak można by rozwinąć (rozbudować/uzupełnić) ewentualne kolejne edycje projektu?
4.2.10.	Które z opisanych instrumentów wsparcia podmioty PKK postrzegają jako najbardziej pożądane, kluczowe dla prowadzenia działalności kreatywnej?
4.2.11.	Czy poszczególne województwa/regiony różnią się pod względem intensywności / rodzaju oferowanego wsparcia? Czy są województwa, w których do tej pory nie oferowano wsparcia dla PKK?
4.2.12.	Czy w szkołach artystycznych II stopnia (muzycznych i plastycznych) prowadzone są zajęcia w zakresie przygotowania do prowadzenia działalności gospodarczej lub umiejętności biznesowych? Jeśli tak, jakiego rodzaju są to zajęcia?
4.2.13.	Jakiego typu projekty wsparcia dla sektora PKK realizowane są (były w ostatnich latach) przez urzędy centralne/organizacje ogólnokrajowe w krajach europejskich?
4.2.14.	Jak skonstruowany jest instrument finansowania przedsięwzięć w obszarze PKK wdrażany w Katalonii, polegający na równoczesnym finansowaniu w formie dotacji oraz w formie pożyczki? Czy w innych regionach lub krajach UE wdrażane są podobne instrumenty (łącznie dotację z finansowaniem długiem)? Jeśli tak, jak są one skonstruowane?
4.2.15.	Czy w którymś z krajów UE instytucje publiczne angażowały się we wdrażanie instrumentów opartych na finansowaniu społecznościowym (crowdfundingu)?

CEL SZCZEGÓŁOWY 3. Określenie najbardziej pożądanych form wsparcia oraz potencjalnych obszarów współpracy (partnerstwa) MKiDN i innych kluczowych aktorów, w tym jednostek samorządu terytorialnego, uczelni artystycznych oraz instytucji otoczenia biznesu, w zakresie wspierania przedstawicieli sektora przemysłów kultury i kreatywnych.	
4.3.1.	Czy są obszary PKK, dla których nie ma wsparcia?
4.3.2.	Jakie instrumenty wsparcia dla sektora kreatywnego są aktualnie najbardziej potrzebne?
4.3.3.	Jakiego rodzaju projekty wsparcia realizatorzy projektów (w tym przedstawiciele uczelni i szkół artystycznych) chcieliby realizować, gdyby mieli adekwatne dofinansowanie?
4.3.4.	Jakiego wsparcia - zwłaszcza ze strony MKiDN - potrzebują podmioty chcące wspierać sektor kreatywny (IOB, JST, uczelnie, NGO)?
4.3.5.	Jakiego rodzaju partnerstwa są postrzegane przez realizatorów wsparcia jako najbardziej atrakcyjne, skuteczne?
4.3.6.	Które spośród wskazanych w SRKS form wsparcia PKK postrzegane są przez kluczowych aktorów w poszczególnych województwach jako najbardziej atrakcyjne/adekwatne, a które najmniej?
4.3.7.	Czy wsparcie dla PKK i osób rozpoczynających w nich działalność powinno być oferowane jako oddzielny schemat/program wsparcia, czy też powinno być oferowane w ramach generalnego wsparcia dla MSP i osób rozpoczynających działalność gospodarczą? W przypadku oddzielnego schematu, jakie powinny być jego ogólne zasady i formy wsparcia?
4.3.8.	Czy podmioty chcące wspierać sektor kreatywny nawiązują współpracę z Publicznymi Służbami Zatrudnienia? Jeśli tak, to przebiega ta współpraca? Jeśli nie, to jakie są tego przyczyny? Czy tego rodzaju partnerstwo byłoby postrzegane przez te podmioty jako atrakcyjne i skuteczne?