

Agnieszka Połomska-Jasienowska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

SKALA WSPÓŁDZIAŁANIA GOSPODARCZEGO MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW – WYNIKI BADAŃ

Streszczenie: W artykule można odnaleźć odpowiedź na pytania: z iloma przedsiębiorstwami małe firmy świadomie kształtują trwałe relacje, z jakimi podmiotami współdziałają – czy są to duże przedsiębiorstwa, czy może średnie i małe, z iloma firmami jednocześnie współdziałają małe przedsiębiorstwa, czy stosują umowy ustne, czy raczej starają się sformalizować współpracę, wykorzystując w tym celu umowy pisemne bądź pisemne notarialne.

1. Wstęp

Małe przedsiębiorstwa stanowią 99% ogółu wszystkich przedsiębiorstw funkcjonujących w Polsce. Z perspektywy prowadzenia badań empirycznych to ważna grupa na rynku. Rola małych przedsiębiorstw w tworzeniu potencjału gospodarczego, generowaniu nowych miejsc pracy, racjonalizacji alokacji zasobów, aktywności w podejmowaniu ryzyka i zmian, podnoszeniu konkurencyjności gospodarki jest niezaprzeczalnie ważna. To właśnie one dominują w wielu sektorach, są bazą dla klas średnich w wielu społeczeństwach, stanowią dobrą podstawę do upowszechniania tzw. elastycznych technologii i procesów innowacyjnych [Jagoda 2006, s.198]. Współdziałanie gospodarcze to jeden z aspektów funkcjonowania wszystkich przedsiębiorstw. Zagadnienia współpracy dużych firm są wciąż analizowane przez wielu badaczy. Jednak o ile w stosunku do dużych przedsiębiorstw pytanie o sam fakt współdziałania z innymi podmiotami gospodarczymi nie miałoby sensu, o tyle w odniesieniu do małych przedsiębiorstw jest to zagadnienie warte eksploracji. I. Janiuk w pozycji *Strategiczne dostosowanie polskich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej* przedstawia wyniki badań, w których wskazuje m.in., że „warunkiem dalszego rozwoju oraz wzmacniania potencjału [małych przedsiębiorstw] staje się współpraca i kooperacja, także z dużymi organizacjami...” [Janiuk 2004, s. 222].

W 2008 r. podjęto badania mające na celu zbudowanie mapy współdziałania gospodarczego małych przedsiębiorstw z regionu jeleniogórskiego. Mapa ta mogłaby ukazać, jak wiele małych przedsiębiorstw świadomie kształtuje trwałe relacje z innymi podmiotami gospodarczymi, zarówno z dostawcami, jak i z odbiorcami, ale także

z konkurentami oraz organizacjami wspierania biznesu. W artykule tym autorka postara się odpowiedzieć na pytania: ile małych przedsiębiorstw świadomie kształtuje trwałe relacje z innymi podmiotami gospodarczymi, z jakimi podmiotami współdziała – czy są to duże przedsiębiorstwa, czy może średnie i małe, z iloma firmami jednocześnie współdziałają małe przedsiębiorstwa, czy stosują umowy ustne, czy raczej starają się sformalizować współpracę, wykorzystując w tym celu umowy pisemne bądź pisemne notarialne. Odpowiedzi na postawione pytania ukażą skalę współdziałania gospodarczego badanych małych przedsiębiorstw. Pozostałe kwestie opisujące badane zjawisko, a zatem formy i treść współdziałania, nie są przedmiotem tego artykułu.

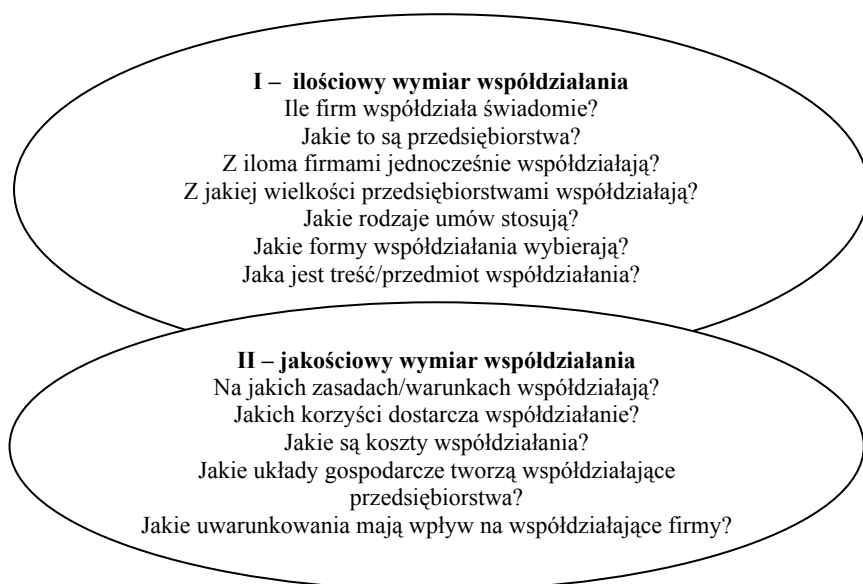
2. Pojęcie współdziałania i podstawowe terminy z nim związane

Istnieje wiele różnych wyjaśnień terminów „współdziałanie” i „współpraca”, uwzględniających również relację między nimi. Poniżej przytoczonych zostanie kilka definicji, które prezentowane są w różnych publikacjach z zakresu zarządzania. Współpraca polega na wykonywaniu czynności, pracy, produkcji, planowania, realizacji jakichś złożonych lub prostych projektów; może dotyczyć całych przedsiębiorstw lub ich działów, poszczególnych ludzi lub ich grup. Elementami powtarzającymi się w definicjach współpracy są współdziałanie i korzyść. Celem współpracy jest osiągnięcie efektu synergii [Strzyżewska 2008, s. 72]. W aspekcie ekonomiczno-organizacyjnym współdziałanie oznacza różnego rodzaju związki zachodzące między jednostkami i (lub) grupami społecznymi dążącymi w tym samym czasie do realizacji wspólnego celu lub wzajemnego uniemożliwienia sobie osiągnięcia celów rozbieżnych. Pojęcie współdziałania zawiera w sobie pojęcie współpracy, ponieważ współpraca oznacza działanie polegające na skoordynowaniu wykonywanych zadań częściowych wynikających z podziału pracy lub powiązania między jednostkami gospodarki na podstawie zawieranych przez nie umów, porozumień, uniemożliwiających lub ułatwiających realizację określonych zadań [Kaczmarek 2000, s. 5-6]. Współdziałanie zachodzi wówczas, gdy pomiędzy konkurentami istnieje wymiana materialna, informacyjna oraz społeczna. Opiera się na zobowiązaniach formalnych w postaci umów, a także na zobowiązaniach nieformalnych, np. w postaci norm społecznych [Czakon 2007, s. 23]. Współdziałanie gospodarcze przedsiębiorstw oznacza wchodzenie w różnego typu i rodzaju nieincydentalne związki między przedsiębiorstwami, niemające charakteru zwykłych transakcji rynkowych [Jagoda 2006, s. 199]. Przytoczone definicje współpracy i współdziałania mają wiele elementów wspólnych, zatem w artykule tym będą stosowane zamiennie.

Opisując proces współdziałania, należy zwrócić uwagę na formę, a zatem na wymiar organizacyjno-prawny współdziałania, a także na obszar/treść współdziałania gospodarczego, będący podstawowym celem nawiązania relacji z innymi partnerami gospodarczymi. Istnieje wiele form współdziałania gospodarczego przedsię-

biorstw. Najczęściej cytuje się klasyfikację J. Lichtarskiego, dzielącą współdziałanie na formy kooperacyjne i koncentracyjne. Pierwsze cechują się dobrowolnością i odwracalnością współdziałania oraz brakiem jednolitego kierownictwa, a zatem utrzymaniem typowej dla przedsiębiorstwa samodzielności gospodarczej, ograniczonej co najwyżej dobrowolnie poprzez sam fakt współdziałania i jedynie w obszarze objętym współdziałaniem. Koncentracyjne formy współdziałania charakteryzują się natomiast wysokim stopniem zwartości i intensywności integracji gospodarczej, a zwłaszcza organizacyjnej. Prowadzi to do powstawania jednolitego ośrodka decyzyjnego. Poszczególne przedsiębiorstwa mogą jednak zachować osobowość prawną oraz duży zakres autonomii ekonomicznej, zwłaszcza w zakresie działalności operacyjnej [Jagoda, Połomska-Jasienowska 2006, s. 184-185]. Małe przedsiębiorstwa rzadko wykorzystują koncentracyjne formy współdziałania. Wynika to z przyczyn prawnych, organizacyjnych, a przede wszystkim finansowych.

Obszary współdziałania można podzielić przykładowo na współdziałanie na wejściu i wyjściu przedsiębiorstwa, związane z realizacją funkcji wewnętrznych przedsiębiorstwa oraz związane z realizacją funkcji zewnętrznych przedsiębiorstwa. W każdym obszarze współdziałający partnerzy dobrowolnie kształtują treść powstałej relacji. Najczęściej przedmiotem współdziałania są powtarzalne transakcje kupna-sprzedaży towarów między kooperantami, ale także świadczenie usług na rzecz innych przedsiębiorstw.



Rys. 1. Wymiary współdziałania gospodarczego prowadzonych badań

Źródło: opracowanie własne.

Mapa współdziałania ma zobrazować współdziałanie gospodarcze małych przedsiębiorstw zlokalizowanych w regionie jeleniogórskim. Na mapie tej można umieścić dwa wymiary współdziałania (rys. 1). Ilościowy wymiar odzwierciedli informacje ogólne na temat współdziałania wybranej grupy przedsiębiorstw. W ten sposób dowiemy się, jak wielka jest skala współdziałania, czego dotyczy, jakie formy są wykorzystywane przez małe przedsiębiorstwa. Wymiar jakościowy współdziałania wskaże pewne tendencje, uwarunkowania, specyfikę współdziałania badanych przedsiębiorstw. W artykule tym zostanie ukazany – częściowo – wymiar ilościowy.

3. Wyniki badań empirycznych

3.1. Charakterystyka organizacji badań

Prezentowany materiał empiryczny stanowi efekt badań ankietowych prowadzonych w okresie styczeń – czerwiec 2008 r. w 115 małych przedsiębiorstwach z regionu jeleniogórskiego, a dokładniej z terenu polskiej części Euroregionu Nysa. Przedsiębiorstwa objęte badaniem zostały dobrane w sposób losowy. Ankieta została rozdana w grupie 380 przedsiębiorstw. Zebrane ankiety (184) poddano wstępnej weryfikacji pod kątem poprawności wypełnienia i zdecydowano, że 115 z nich zostanie poddanych dalszej analizie. Ankieta składała się z dziewięciu pytań, a jej celem była identyfikacja przedmiotu oraz form współdziałania gospodarczego małych przedsiębiorstw. W artykule tym szczególną uwagę zwrócono na skalę współdziałania.

3.2. Krótka charakterystyka badanych przedsiębiorstw

Dominującą grupą przedsiębiorstw były mikroprzedsiębiorstwa deklarujące jako rodzaj działalności – działalność usługową. Średni czas funkcjonowania badanych podmiotów to 11 lat. Podstawowe informacje o respondentach zaprezentowano w tab.1.

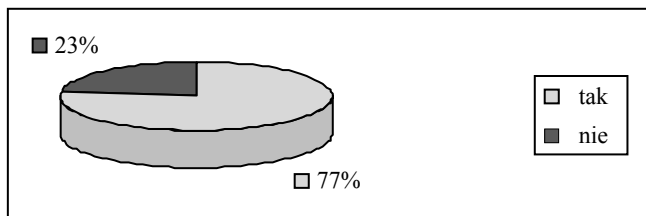
Tabela 1. Struktura badanych przedsiębiorstw

Rodzaj prowadzonej działalności	Usługowa		Handlowa	Produkcyjna		Mieszana (u-h-p, h-p, u-h)
Odsetek odpowiedzi	51		23	3		23
Wiek przedsiębiorstwa	0-7	8-14	15-21	22-28	29-35	brak danych
Odsetek odpowiedzi	33	25	32	3	3	3
Wielkość przedsiębiorstwa	0-9			10-49		
Odsetek odpowiedzi	83			17		

Źródło: opracowanie własne.

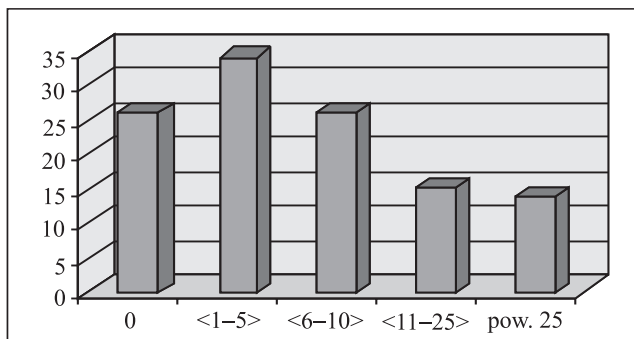
3.3. Analiza wyników

Pierwsze pytanie skierowane do respondentów dotyczyło wielkości współdziałania. Miało ono na celu sprawdzenie, ile spośród badanych przedsiębiorstw świadomie współdziała z innymi przedsiębiorstwami. Obecnie trudno sobie wyobrazić, aby jakiegokolwiek przedsiębiorstwo było w stanie funkcjonować bez powtarzalnych relacji, transakcji z innymi uczestnikami rynku. Na rysunku 2 zaprezentowano strukturę odpowiedzi. 89 spośród badanych przedsiębiorstw współdziała z innymi przedsiębiorstwami, pozostałe 26 twierdzi, iż nie współdziała. Należy przy tym zauważyć, iż spośród przedsiębiorstw, które zadeklarowały brak współdziałania, 20 to przedsiębiorstwa prowadzące działalność usługową, 5 to przedsiębiorstwa handlowe, 1 – handlowo-produkcyjne. Odpowiedzi respondentów zostały zweryfikowane poprzez inne pytania umieszczone w ankiecie i należy zauważyć, iż tylko trzy przedsiębiorstwa nie stosują żadnej z wymienionych form współdziałania gospodarczego. Pozostałe przedsiębiorstwa współdziałają w różnych obszarach, wykorzystując w tym celu dostępne umowy, nazwane i nienazwane. Reasumując odpowiedzi respondentów, można stwierdzić, iż 95% badanych przedsiębiorstw współdziała z innymi uczestnikami rynku.



Rys. 2. Współdziałanie gospodarcze w badanych przedsiębiorstwach

Źródło: opracowanie własne.

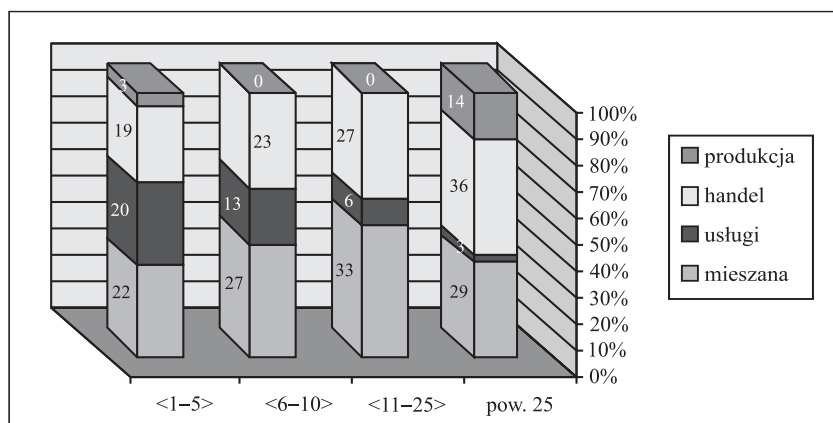


Rys. 3. Liczba stałych kooperantów

Źródło: opracowanie własne.

Aby określić skalę współdziałania, zapytano respondentów, z iloma przedsiębiorstwami stale współdziała ich przedsiębiorstwo. W odpowiedzi przedsiębiorcy mieli wskazać liczbę kooperantów. Na rysunku 3 zaprezentowano liczbę stałych partnerów badanych przedsiębiorstw. 89 firm spośród 115 deklaruje, iż nawiązuje trwałe relacje jednocześnie z jednym lub z większą liczbą partnerów gospodarczych. 26 przedsiębiorstw, które odpowiedziało w pytaniu 1, że nie współdziała, w tym pytaniu podtrzymało złożoną wcześniej deklarację. Średnio badane podmioty współdziałają z pięcioma podmiotami gospodarczymi.

Podjęto próbę zbadania zależności pomiędzy liczbą kooperantów a rodzajem prowadzonej działalności oraz czasem funkcjonowania badanych przedsiębiorstw na rynku. Założono w badaniu, że firmy prowadzące działalność handlową oraz prowadzące więcej niż jeden rodzaj działalności będą współdziałały z większą liczbą partnerów oraz że te firmy, które funkcjonują dłużej na rynku, będą współpracowały z większą liczbą przedsiębiorstw. Pierwsza analiza ze względu na rodzaj prowadzonej działalności prowadzi do wniosku, iż przedsiębiorstwa handlowe kooperują z więcej niż 25 firmami jednocześnie. Wśród tych firm znalazły się takie, które współdziałają jednocześnie z 200-300 przedsiębiorstwami. Firmy prowadzące mieszany rodzaj działalności gospodarczej, tzn. działalność usługowo-handlową, produkcyjno-handlową, usługowo-handlowo-produkcyjną, stanowią największy odsetek firm współdziałających w pozostałych przedziałach. Przedsiębiorstwa prowadzące usługową działalność gospodarczą posiadają do 5 kooperantów jednocześnie (rys. 4), a zatem potwierdziły się wstępne założenia.



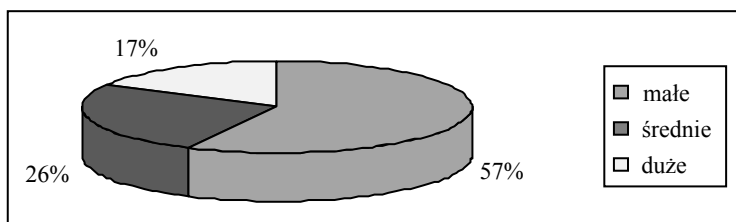
Rys. 4. Liczba kooperantów ze względu na rodzaj prowadzonej działalności

Źródło: opracowanie własne.

Druga teza dotyczyła zależności pomiędzy okresem życia firmy a liczbą kooperantów. Dla tych dwóch cech obliczono współczynnik korelacji $(-0,07)$, z którego wynika, iż nie istnieje korelacja liniowa tych cech, a zatem brak jakiegokolwiek zależ-

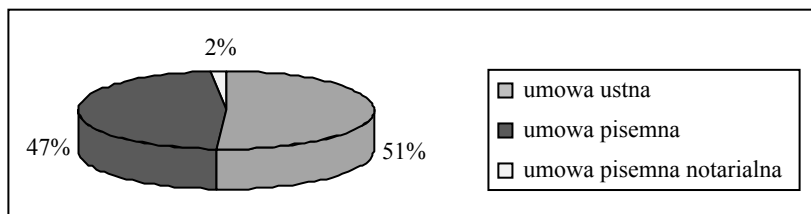
ności pomiędzy okresem funkcjonowania firmy na rynku a zawartymi trwałymi relacjami z innymi podmiotami gospodarczymi.

W dalszej części ankiety zapytano respondentów, z jakiej wielkości przedsiębiorstwami współdziałają. 57% badanych odpowiedziało, iż współdziała z małymi przedsiębiorstwami, z średniej wielkości firmami współdziała 26% badanych, a 17% deklaruje współdziałanie z dużymi przedsiębiorstwami (rys. 5).



Rys. 5. Odsetek przedsiębiorstw współdziałających odpowiednio z małymi, średnimi i dużymi przedsiębiorstwami

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 6. Odsetek przedsiębiorstw współdziałających na podstawie umowy ustnej, pisemnej, pisemnej notarialnej

Źródło: opracowanie własne.

Respondenci, pytani o rodzaj umowy wykorzystywanej do uregulowania współdziałania gospodarczego, jako te najczęściej wykorzystywane w relacjach z partnerami gospodarczymi wskazali umowy ustne (51%) i umowy pisemne (47%). 2% badanych przedsiębiorstw stosuje umowy pisemne notarialne.

4. Wnioski

1. Prezentowane wyniki przedstawiają współdziałanie w sposób ilościowy i dotyczą tylko badanej grupy przedsiębiorstw. Trudno bez jakościowych badań opisywać proces współdziałania, zatem istnieje uzasadniona potrzeba pogłębienia prowadzonych badań empirycznych, aby zbudować prezentowaną wcześniej mapę współdziałania gospodarczego.

2. Nie wszystkie badane przedsiębiorstwa świadomie kształtują trwałe relacje z innymi przedsiębiorstwami. 26 respondentów stwierdziło, iż ich przedsiębiorstwo nie współdziała. Jak wcześniej wspomniano, odpowiedź ta dziwi, zwłaszcza gdy weźmiemy pod uwagę rodzaj działalności prowadzonej przez tych przedsiębiorców. Przyczyn takiego wyniku może być kilka. Po pierwsze istnieje prawdopodobieństwo, iż zaprezentowana definicja współdziałania nie była we właściwy sposób zrozumiana przez respondentów. Po drugie jest możliwe, iż niektórzy przedsiębiorcy niechętnie brali udział w badaniu i celowo nie zaznaczali odpowiedzi twierdzącej, tym bardziej że jedno z kolejnych pytań sformułowano w taki sposób, aby na nie odpowiadały osoby tylko współdziałające.

3. Badane przedsiębiorstwa deklarują, iż świadomie kształtują swoje relacje jednocześnie średnio z pięcioma partnerami gospodarczymi. 26 respondentów nie wskazało żadnych liczb, ponieważ na to pytanie (i kolejne dotyczące stosowanych umów i liczby kooperantów) odpowiadali tylko ci, którzy współdziałają. Brakuje zależności pomiędzy okresem życia firmy a liczbą kooperantów. Wydawałoby się, iż przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku dłużej nawiązały więcej relacji z innymi przedsiębiorstwami. Z drugiej strony należałoby się zastanowić, czy w przypadku małych firm nie zachodzi taka zależność, iż znalezienie dobrego kooperanta na początku prowadzonej działalności zniechęca do poszukiwania dodatkowych partnerów gospodarczych. Być może również przedsiębiorcy funkcjonujący dłużej potrafią weryfikować powstałe relacje, chociażby ze względu na uczciwość kooperantów, i sami rezygnują z pewnych związków kooperacyjnych, dobierając tylko tych, którzy spełniają pewne standardy. Trzeba także w kolejnym etapie badań bezpośrednich przeanalizować, na jakiej podstawie współdziałają przedsiębiorcy, jak długo i czy te relacje są trwałe, jakich dostarczają korzyści, a jakie przynoszą straty.

4. Badane przedsiębiorstwa rzadko współdziałają z dużymi podmiotami. Najczęstszymi kooperantami są inne małe przedsiębiorstwa. Można założyć, iż wynika to z łatwości nawiązywania kontaktów z innymi mniejszymi podmiotami oraz z mniejszej liczby formalności wymaganych w nawiązywaniu takich relacji. Przyczyn braku współpracy z dużymi przedsiębiorstwami może być wiele, dlatego istnieje potrzeba pogłębienia badań na ten temat.

5. 51% respondentów reguluje proces współdziałania umowami ustnymi. Czy jest to forma wystarczająco zabezpieczająca interesy partnerów gospodarczych – trudno oceniać. Na podstawie dotychczas prowadzonych badań autorka zauważa, iż przedsiębiorcy współpracujący z dużymi i średnimi przedsiębiorstwami częściej regulują proces współdziałania umowami pisemnymi z inicjatywy większego kooperanta. Nie jest jasne, czy mniej formalny charakter związków powstających pomiędzy małymi przedsiębiorstwami wynika z braku umiejętności sporządzania tego typu umów, czy z większego zaufania i mniejszych obostrzeń takich relacji. Również ten aspekt współdziałania należałoby pogłębić w badaniach bezpośrednich.

Literatura

- Czakon W., *Dynamika więzi międzyorganizacyjnych przedsiębiorstwa*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej, Katowice 2007.
- Jagoda H., Połomska-Jasienowska A., *Współdziałanie gospodarcze małych przedsiębiorstw*, [w:] M. Romanowska, P. Wachowiak (red.), *Koncepcje i narzędzia zarządzania strategicznego*, SGH, Warszawa 2006.
- Jagoda H., *Formy współdziałania małych przedsiębiorstw*, [w:] K. Jaremczuk (red.), *Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno-społeczne*, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2006.
- Janiuk I., *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*, Difin, Warszawa 2004.
- Kaczmarek B., *Współdziałanie przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2000.
- Lichtarski J., *Istota i formy współpracy podmiotów gospodarczych*, [w:] J. Lichtarski (red.), *Współdziałanie gospodarcze przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1992.
- Strzyżewska M., *Współpraca konkurentów w grupie polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, „Problemy Zarządzania – Przedsiębiorczość” 2008, nr 2.

THE SCALE OF ECONOMIC CO-OPERATION OF SMALL ENTERPRISES – STUDY RESULTS

Summary: Economic co-operation of small enterprises is an interesting research area. The author presents the results of questionnaire investigations that were conducted in 2008 among small enterprises in Jeleniogórski region. The article illustrates the quantity of co-operating enterprises as well as the number of economical partners, their size and the kind of contracts they sign.