

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 402

Polityka ekonomiczna

Redaktorzy naukowi
Jerzy Sokołowski
Arkadiusz Żabiński



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2015

Redakcja wydawnicza: Agnieszka Flasińska
Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz
Korekta: Marcin Orszulak
Łamanie: Małgorzata Czupryńska
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2015

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-534-6

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
ul. Komandorska 118/120 53-345 Wrocław
tel./fax 71 36 80 602; e-mail:econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	9
Piotr Adamczewski: Informatyczne wspomaganie organizacji sieciowych...	11
Franciszek Adamczuk: Górnoślązki Związek Sześciu Miast (GZSM) – sieciowy produkt regionalny na pograniczu polsko-niemieckim.....	20
Grażyna Adamczyk-Łojewska, Adam Bujarkiewicz: Wieloczynnikowa metoda oceny przekształceń w strukturze przestrzennej gospodarki Polski.....	30
Wioletta Bieńkowska-Gołasa: The ways of acquiring investors by self-government authorities exemplified by the Mazowieckie Voivodeship.....	40
Małgorzata Bogusz, Marcin Tomaszewski: Wykorzystanie środków pomocowych UE na rozwój przedsiębiorczości w ramach PROW 2007–2013..	50
Magdalena Czulowska, Marcin Żekało: Regionalne zróżnicowanie efektów produkcyjnych i ekonomicznych w wyspecjalizowanych gospodarstwach mlecznych.....	60
Ireneusz Dąbrowski, Zbigniew Staniek: Property rights in the process of privatization of the Polish energy sector.....	70
Monika Fabińska: Klastry w nowej perspektywie programowej 2014–2020	84
Aleksander Grzelak: Procesy reprodukcji majątku a poziom dopłat do działalności operacyjnej i inwestycyjnej w gospodarstwach rolnych prowadzących rachunkowość rolną (FADN).....	95
Ewa Gwardzińska: Zmiany w strukturze rynku usług pośrednictwa celnego w Polsce.....	104
Tomasz Holecki, Karolina Sobczyk, Magdalena Syrkiewicz-Świtała, Michał Wróblewski, Katarzyna Lar: Usługa zdrowotna jako narzędzie budowania przewagi konkurencyjnej.....	114
Katarzyna Anna Jabłońska: Klastry energetyczne jako narzędzie wspierania rozwoju nowoczesnych systemów elektroenergetycznych.....	123
Ewa Jaska, Agnieszka Werenowska: Wizerunek spółki giełdowej a jej notowania.....	133
Urszula Kobylińska: Innowacje w administracji publicznej w Polsce na poziomie samorządu lokalnego.....	142
Aleksandra Koźlak: Gospodarcze, społeczne i ekologiczne skutki kongestii transportowej.....	153
Justyna Kujawska: Analiza porównawcza dostępności do świadczeń opieki zdrowotnej w polskich województwach.....	165
Renata Lisowska: Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie – stymulatory i bariery.....	175

Piotr Lityński: Degree and features of urban sprawl in selected largest Polish cities	184
Aleksandra Majda: Succession strategy in Polish family businesses – a comparative analysis.....	194
Arkadiusz Malkowski: Koncepcje rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów przygranicznych	210
Aleksandra Nacewska-Twardowska: Wpływ sankcji rosyjskich na wymianę towarową Polski.....	220
Małgorzata Niklewicz-Pijaczyńska, Małgorzata Wachowska: Stopień komercjalizacji polskich wynalazków. Patenty akademickie a patenty biznesu	231
Karolina Olejniczak: Funkcjonowanie i obszary wsparcia Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy.....	240
Iwona Oleniuch: Rola facylitatorów sieci w rozwoju klastrów	251
Dorota Pasińska: Polski rynek wołowiny po wstąpieniu do Unii Europejskiej	261
Katarzyna Peter-Bombik, Agnieszka Szczudlińska-Kanoś: Family policy as a postulate in the Polish presidential election in 2015	273
Elżbieta Pohulak-Żołędowska: Innowacyjność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej.....	284
Halina Powęska: Inwestycje w handlu w regionach przygranicznych Polski	297
Marcin Ratajczak: Wdrażanie kluczowych składowych koncepcji CSR w małych i średnich przedsiębiorstwach agrobiznesu z Małopolski.....	307
Ewa Rollnik-Sadowska: Bariery popytu na pracę w wymiarze regionalnym na przykładzie podlaskich producentów bielizny	318
Jarosław Ropęga: Przetrawianie małych firm w Polsce a systemy ostrzegania przed niepowodzeniem	327
Ewa Rosiak: Zmiany na rynku rzepaku po integracji Polski z Unią Europejską	338
Dariusz Eligiusz Staszczak: Zmiany pozycji głównych uczestników handlu międzynarodowego.....	348
Piotr Szajner: Relacje cenowe na polskim rynku mleka po akcesji do Unii Europejskiej	359
Maciej Szczepkowski: Strefy wolnego handlu w Rumunii na tle rozwiązań światowych	368
Karolina Szymaniec-Mlicka: Wykorzystanie podejścia zasobowego do poprawy funkcjonowania organizacji publicznych	378
Agnieszka Zalewska-Bochenko: Białostocka Karta Miejska jako przykład innowacyjnego narzędzia zarządzania komunikacją miejską na terenie Białostockiego Obszaru Metropolitalnego	387
Anna Zielińska-Chmielewska, Tomasz Strózik: Ocena klasyfikacji pozycyjnej przedsiębiorstw przetwórstwa mięsnego według stanu ich kondycji finansowej w ujęciu dynamicznym.....	397
Arkadiusz Żabiński: Realizacja funkcji stymulacyjnej w uldze na zakup nowych technologii.....	409

Summaries

Piotr Adamczewski: Computer-aid in network organizations	11
Franciszek Adamczuk: The Upper Sorbian Six-City League – regional network product on the Polish-German borderland	20
Grażyna Adamczyk-Łojewska, Adam Bujarkiewicz: Multifactorial assessment method of transformation in the spatial structure of Polish economy	30
Wioletta Bieńkowska-Gołasa: Sposoby pozyskiwania inwestorów przez władze samorządowe na przykładzie województwa mazowieckiego	40
Małgorzata Bogusz, Marcin Tomaszewski: The use of the European Union aid funds for the development of entrepreneurship in the frame of Rural Development Program in 2007–2013	50
Magdalena Czulowska, Marcin Żekalo: Regional diversity of production and economic effects in specialised dairy farms	60
Ireneusz Dąbrowski, Zbigniew Staniek: Prawa własności w procesie prywatyzacji polskiego sektora energetycznego	70
Monika Fabińska: Clusters in the new programming perspective 2014–2020	84
Aleksander Grzelak: The processes of reproduction of assets vs. the level of operating and investing subsidies in agricultural holdings conducting agricultural accountancy (FADN).....	95
Ewa Gwardzińska: Changes in the structure of customs brokerage services market in Poland	104
Tomasz Holecki, Karolina Sobczyk, Magdalena Syrkiewicz-Świtała, Michał Wróblewski, Katarzyna Lar: Health service as an instrument of competitive advantage building	114
Katarzyna Anna Jabłońska: Energy clusters as a tool of support of development of modern electroenergy systems	123
Ewa Jaska, Agnieszka Werenowska: The image of a listed company and its quotes	133
Urszula Kobylińska: Innovation in the public sector at the local government in Poland	142
Aleksandra Koźlak: Economic, social and environmental effects of transport congestion	153
Justyna Kujawska: Comparative analysis of accessibility to the healthcare services in Polish voivodeships	165
Renata Lisowska: Cooperation of small and medium-sized enterprises in the region – stimulants and barriers.....	175
Piotr Lityński: Stopień i cechy zjawiska <i>urban sprawl</i> w wybranych największych polskich miastach.....	184
Aleksandra Majda: Strategia sukcesyjna w polskich firmach rodzinnych – analiza porównawcza.....	194

Arkadiusz Malkowski: Socio-economic development concepts for border regions.....	210
Aleksandra Nacewska-Twardowska: The influence of Russian sanctions on Polish trade	220
Małgorzata Niklewicz-Pijaczyńska, Małgorzata Wachowska: The degree of commercialisation of Polish inventions. Academic patents vs. business patents	231
Karolina Olejniczak: Functioning and support areas of the Swiss-Polish Co-operation Programme.....	240
Iwona Oleniuch: The role of network facilitators in the development of clusters.....	251
Dorota Pasińska: Polish beef market after the accession to the European Union	261
Katarzyna Peter-Bombik, Agnieszka Szczudlińska-Kanoś: Polityka rodzinna jako postulat w wyborach prezydenckich w 2015 roku.....	273
Elżbieta Pohulak-Żołędowska: Innovation in enterprises in the conditions of market economy	284
Halina Powęska: Investment in trade in border regions in Poland	297
Marcin Ratajczak: Implementation of key components of CSR concept in small and medium-sized enterprises of agribusiness from Lesser Poland	307
Ewa Rollnik-Sadowska: Barriers of labour demand in the regional dimension exemplified by the Podlasie lingerie manufacturers	318
Jarosław Ropega: Survival of small companies in Poland vs. failure warning systems.....	327
Ewa Rosiak: Changes on the Polish rapeseed market after the integration with the European Union	338
Dariusz Eligiusz Staszczak: Changes of major participants' positions in the international trade	348
Piotr Szajner: Price relationships on the Polish milk market after the accession to the European Union	359
Maciej Szczepkowski: Free trade zones in Romania in comparison to world solutions	368
Karolina Szymaniec-Mlicka: The use of resource-based view to improve the functioning of public organisations	378
Agnieszka Zalewska-Bochenko: The Białystok Urban Card as an example of an innovative tool of management of public transport within the territory of the Białystok Metropolitan Area	387
Anna Zielińska-Chmielewska, Tomasz Strózik: Assessment of the positional classification of chosen meat processing enterprises according to the state of their financial condition – a dynamic approach	397
Arkadiusz Żabiński: The function of stimulation in tax relief on the purchase of new technologies	409

Renata Lisowska

Uniwersytet Łódzki, Łódź
e-mail: lisowska@uni.lodz.pl

WSPÓLPRACA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W REGIONIE – STYMULATORY I BARIERY

COOPERATION OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE REGION – STIMULANTS AND BARRIERS

DOI: 10.15611/pn.2015.402.17

Streszczenie: Na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw ma wpływ szeroko pojęta współpraca z partnerami zewnętrznymi, dzięki której podmioty te: (i) uzyskują dostęp do nieosiągalnych zasobów, nowych kompetencji i umiejętności, (ii) wspólnie z partnerami dokonują inwestycji w nowe zasoby nieosiągalne dla samodzielnie działających podmiotów, oraz (iii) podejmują i realizują duże projekty oraz (iv) dzielą się wiedzą. Celem artykułu jest identyfikacja stymulatorów i barier współpracy MŚP z podmiotami zewnętrznymi. Dla realizacji celu przeprowadzono badania ankietowe metodą CATI na próbie 148 MŚP. Wyniki badań potwierdziły, że współpraca małych i średnich przedsiębiorstw miała duży zakres, tzn. obejmowała oprócz kontraktów typowo gospodarczych także wymianę wiedzy i różnego rodzaju przedsięwzięcia oraz usługi (zlecenie ekspertyz, analiz i opracowań).

Słowa kluczowe: MŚP, współpraca, motywy i bariery współpracy, województwo łódzkie, województwo mazowieckie.

Summary: The development of small and medium-sized enterprises is influenced by widely understood cooperation with external partners through which these entities: (i) gain access to inaccessible resources, new competencies and skills, (ii) together with partners make investments in new resources unavailable to independently operating entities, (iii) undertake and implement large projects (iv) and exchange knowledge. The paper aims to identify stimulants of and barriers to cooperation of small and medium-sized enterprises with external entities. In order to achieve this objective, a survey was done using the CATI method on the sample of 148 small and medium-sized companies. The research results have confirmed that cooperation between small and medium-sized enterprises of the analysed regions has a wide character, i.e. it included, in addition to typical business contracts, the exchange of knowledge as well as different kinds of projects and services (outsourcing the creation of expert opinions, analyses and studies).

Keywords: SME, cooperation, motives for and barriers to cooperation, Łódź Voivodeship, Masovia Voivodeship.

1. Wstęp

Małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają istotną rolę w rozwoju regionalnym, ze względu na swój lokalny charakter. Podmioty te bowiem są głównie zlokalizowane w miejscu zamieszkania przedsiębiorcy, który inwestując swój kapitał i wykorzystując miejscowe zasoby, operuje na rynku lokalnym. Lokalny charakter małych i średnich przedsiębiorstw powoduje, że istnieje ścisła zależność mająca charakter sprzężeń zwrotnych między ich rozwojem a rozwojem regionalnym, co potwierdziły liczne badania zarówno krajowe (np. [Ignatiuk 2011; Korol, Szczuciński 2011; Leszczyński 2004, 2011]), jak i zagraniczne ([np. Acs 2010; Acs, Armington 2004; Glaeser, Kerr 2009; Thurik, Wennekers 2004]).

Na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonujących w środowisku lokalnym ma wpływ wiele czynników nie tylko wynikających z makro- i mikro-otoczenia, ale także mających charakter regionalny. Do czynników regionalnych zalicza się głównie: czynniki demograficzne (np. liczbę mieszkańców, ich strukturę demograficzną), czynniki kształtujące siłę nabywczą i popyt ludności (np. wielkość i strukturę dochodów ludności), poziom edukacji społeczeństwa, posiadane umiejętności i kwalifikacje, infrastrukturę społeczno-gospodarczą układu lokalnego, zasoby i walory środowiska naturalnego, powiązania sieciowe przedsiębiorstw w regionie, potencjał gospodarczy i zasoby instytucjonalne, lokalne przepisy prawa oraz kapitał inwestycyjny [Leszczyński 2011].

Podkreślając rolę MŚP w rozwoju regionu, zwraca się szczególnie uwagę na: ich znaczenie w tworzeniu powiązań sieciowych oraz różnych form współpracy z partnerami zewnętrznymi, a przez to ich udział w lokalnym systemie produkcyjnym, innowacyjne funkcje tych podmiotów oraz ich miejsce w systemie innowacyjnym regionu.

Powiązania sieciowe są jednym z głównych czynników dynamiki rozwoju regionalnego, który nie jest procesem całkowicie spontanicznym. Jest wynikiem oddziaływania różnych czynników i efektem kreacji polityki rozwoju, której skuteczność zależy od istnienia odpowiednich instytucji i organizacji. Ich ilość, struktura, intensywność i jakość powiązań determinują poziom konkurencyjności i możliwości rozwojowe regionów. Do powstania na danym terytorium powiązań sieciowych niezbędne są odpowiednia ilość i różnorodność organizacji [Adamik (red.) 2012; Jewtuchowicz 1998], których rozwój jest wynikiem rozwoju przedsiębiorczości i aktywności gospodarczej. Rozwój i istnienie małych i średnich przedsiębiorstw można uznać za czynnik tworzenia powiązań sieciowych i otoczenia instytucjonalnego regionu. Sieć powiązań tworzona przez MŚP oddziałuje zarówno na tworzące ją firmy, jak i na środowisko, w którym działają [Garfoli (red.) 1992]. Ma to bezpośredni związek ze stymulowaniem lokalnej gospodarki, przyciąganiem nowych przedsiębiorstw i rozwojem istniejących. Z istnienia sieci małe i średnie przedsiębiorstwa uzyskują tzw. korzyści skali i korzyści zakresu (*economies of scale and economies of scope*), które pozwalają na konkurowanie z dużymi przedsiębiorstwami [Pyke 1992].

Działające w sieci lub współpracujące z innymi podmiotami małe i średnie przedsiębiorstwa mogą być konkurencyjne nie tylko indywidualnie, lecz także zbiorowo, i to nie tylko na rynku krajowym, ale również międzynarodowym, co może wpływać pozytywnie na ich rozwój. Korzyści płynące z nawiązywania współpracy małych i średnich przedsiębiorstw z partnerami zewnętrznymi można podzielić na [Adamik (red.) 2011]:

- rynkowe (dostęp do nowych rynków),
- produktowe (wspólny rozwój nowych produktów),
- informacyjne (dostęp do wiedzy i umiejętności partnerów),
- technologiczne (rozwój technologii),
- finansowe (dostęp do środków finansowych),
- wizerunkowe.

Korzyści te mogą mieć zatem wpływ na poprawę konkurencyjności szczególnie mikro i małych przedsiębiorstw, które ze względu na ograniczone własne możliwości mogą czerpać korzyści z różnych form kooperacji, np. w postaci wspólnego wykorzystywania zasobów, transferu wiedzy i umiejętności oraz rozłożonego pomiędzy partnerów ryzyka.

Celem artykułu jest identyfikacja stymulatorów i barier współpracy małych i średnich przedsiębiorstw z podmiotami zewnętrznymi w świetle badań własnych przeprowadzonych w województwach: łódzkim i mazowieckim.

2. Obszary i efekty współpracy małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań własnych

Zaprezentowane w tej części opracowania badania zostały przeprowadzone w okresie maj 2014 – lipiec 2014 na próbie małych i średnich przedsiębiorstw zlokalizowanych w województwach łódzkim i mazowieckim¹.

Operat losowania stanowiły ogólnodostępne bazy danych (REGON, Panorama Firm, Baza Grup Producentkich i klastrów itp.). Jako jednostkę losowania (i jednostkę statystyczną w badaniu) przyjęto tzw. jednostkę prawną (odpowiadającą w przybliżeniu przedsiębiorstwu, wraz ze wszystkimi oddziałami). W pierwszym etapie wylosowano ok. 3500 podmiotów zlokalizowanych w województwach łódzkim i mazowieckim. Dobór przedsiębiorstw do badań ankietowych miał charakter celowy, ponieważ uprzednio wylosowane przedsiębiorstwa zostały następnie telefonicznie zweryfikowane przez ankieterów pod względem spełniania przez nie kryteriów przyjętych w badaniu. Po tej weryfikacji pozostały 1732 przedsiębiorstwa spełniające założenia badawcze i do tych przedsiębiorstw została wysłana ankieta drogą

¹ Badania zostały przeprowadzone w ramach projektu „Systemowe wsparcie procesów zarządzania w JST” współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, Priorytetu V, Działanie 5.2 Poddziałanie 5.2.2 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (nr projektu POKL.05.02.02-00-001/12).

elektroniczną. Ze względu na znikomy zwrot kwestionariusza drogą elektroniczną, badanie uzupełniono wywiadem bezpośrednim.

Ostateczna liczebność próby zrealizowanej, tj. liczba uzyskanych, kompletnie wypełnionych ankiet wynosiła 148 (73 z województwa łódzkiego, 75 z województwa mazowieckiego). W badanej grupie przedsiębiorstw dominowały mikrofirmy z udziałem 56,8%, małe firmy stanowiły 30,4%, a 12,8% to firmy średnie (por. tab. 1).

Tabela 1. Struktura badanych przedsiębiorstw według liczby zatrudnionych (w %)

Przedsiębiorstwo	Województwo		Ogółem
	łódzkie	mazowieckie	
Mikro	52,1	63,1	56,8
Małe	32,9	28,0	30,4
Średnie	15,0	10,7	12,8

Źródło: opracowanie własne.

W badanej próbie przeważały przedsiębiorstwa prowadzące samodzielnie działalność gospodarczą, nienależące do jakichkolwiek ugrupowań gospodarczych (klastry, związki producentów, izby gospodarcze itp.).

W strukturze przestrzennej rynku zbytu przedsiębiorstw dominował rynek ogólnokrajowy (47,6% ogółu przychodów), a w dalszej kolejności rynki zagraniczne (25% przychodów). Rynki lokalne (powiat, w którym działa przedsiębiorstwo) i regionalne (województwo, w którym działa przedsiębiorstwo) miały zbliżony udział, odpowiednio 13,9 oraz 14,2% ogółu przychodów.

Tabela 2. Partnerzy współpracy (w %)

Partnerzy współpracy	Przedsiębiorstwo			Ogółem
	mikro	małe	średnie	
Firmy z branży	68,3	65,9	73,7	68,3
Dostawcy	84,1	88,6	89,5	86,2
Dystrybutorzy/odbiorcy	87,8	93,2	94,7	90,3
JBR, wyższe uczelnie	28,0	34,1	63,2	34,5
Grupy producenckie, holdingi, grupy kapitałowe	40,2	31,8	31,6	36,6
Klastry	3,7	2,3	10,5	4,1
Organizacje pozarządowe (NGO)	7,3	2,3	21,1	7,6
Instytucje Otoczenia Biznesu	12,2	15,9	31,6	15,9
Jednostki Samorządu Terytorialnego	7,3	20,5	36,8	15,2

Źródło: opracowanie własne.

Badane przedsiębiorstwa w ramach prowadzonej działalności gospodarczej współpracowały z wieloma partnerami zewnętrznymi (por. tab. 2). W przypadku mikro i małych przedsiębiorstw partnerami współpracy były głównie podmioty gospodarcze (odbiorcy, dostawcy, inne przedsiębiorstwa). Mniejszy odsetek jako partnerzy stanowiły jednostki B + R i uczelnie wyższe, ugrupowania gospodarcze i instytucje otoczenia biznesu (IOB). Średnie przedsiębiorstwa, tak jak mikro i małe przedsiębiorstwa, najczęściej współpracowały z odbiorcami, dostawcami i firmami z branży oraz znacznie intensywniej niż mikro i małe przedsiębiorstwa z jednostkami B + R i jednostkami samorządu terytorialnego (JST).

Współpraca przedsiębiorstw z innymi podmiotami w ramach prowadzonej działalności gospodarczej odbywała się w sposób zarówno systematyczny, jak i sporadyczny w niemalże każdym przypadku. Dominowała współpraca systematyczna. Współpraca sporadyczna występowała w przypadku współpracy z jednostkami samorządu terytorialnego, organizacjami pozarządowymi oraz z instytucjami otoczenia biznesu.

Z analizy przedmiotu współpracy z innymi podmiotami prowadzonej w ramach działalności gospodarczej przedsiębiorstw wynika, iż w największym zakresie dotyczyła ona wspólnej sprzedaży produktów (58,9% wskazań) oraz wymiany wiedzy (52,7% wskazań), a w dalszej kolejności wspólnego zlecenia ekspertyz, analiz i opracowań (36,6% wskazań) oraz wspólnego udziału w targach, wystawach i konferencjach (ponad 33% wskazań) (por. tab. 3). Mniejsze znaczenie miały wspólne zakupy czy wspólne użytkowanie parku maszynowego.

Tabela 3. Przedmiot współpracy z innymi podmiotami (w %)

Przedmiot współpracy	Przedsiębiorstwo			Ogółem
	mikro	małe	średnie	
Zakup nowych technologii	12,7	21,2	37,5	18,8
Zlecenie ekspertyz, opracowań i analiz	23,8	51,5	56,3	36,6
Wspólne projekty (np. projekty B + R, innowacje, projekty unijne)	20,6	33,3	56,3	29,5
Wymiana wiedzy	46,0	60,6	62,5	52,7
Pozyskanie specjalistów i wykwalifikowanych pracowników	14,3	33,3	25,0	21,4
Wspólne użytkowanie parku maszynowego	12,7	15,2	12,5	13,4
Wspólne korzystanie z infrastruktury logistycznej	28,6	30,3	18,8	27,7
Wspólny udział w targach, konferencjach, seminariach	20,6	42,4	62,5	33,0
Wspólna promocja produktów	17,5	42,4	31,3	26,8
Wspólne zakupy czynników produkcji	12,7	18,2	12,5	14,3
Wspólna sprzedaż produktów	60,3	57,6	56,3	58,9

Źródło: opracowanie własne.

Analiza przedmiotu współpracy z innymi podmiotami według wielkości przedsiębiorstw wskazała na znaczne zróżnicowanie odpowiedzi respondentów w poszczególnych kategoriach, co może świadczyć o różnych potrzebach w zakresie współpracy badanych przedsiębiorstw. Mikroprzedsiębiorstwa najczęściej wskazywały jako przedmiot współpracy wspólną sprzedaż produktów (60,3% wskazań), wymianę wiedzy (46,0% wskazań) oraz wspólne korzystanie z infrastruktury logistycznej (28,6%). Mniejsze znaczenie jako przedmiot współpracy miały wspólne zakupy oraz wspólne użytkowanie parku maszynowego (po 12,7% wskazań). Dla małych przedsiębiorstw najczęściej przedmiotami współpracy były wymiana wiedzy (60,6% wskazań), wspólna sprzedaż produktów (57,6% wskazań) oraz zlecenie ekspertyz, opracowań i analiz (51,5% wskazań). W przypadku średnich przedsiębiorstw jako przedmiot współpracy najczęściej wskazywano wymianę wiedzy oraz wspólny udział w targach, konferencjach i seminariach (po 62,5% wskazań), a także wspólne zakupy czynników produkcji, wspólne projekty i wspólna sprzedaż (po 56,3% wskazań).

W analizie współpracy przedsiębiorstw z innymi podmiotami prowadzonej w ramach działalności gospodarczej rozpoznano także motyw² podjęcia współpracy.

Wśród motywów podjęcia współpracy dominują czynniki rynkowe, tj. presja rynku (negocjacje z odbiorcami, dostawcami, dystrybutorami) (46,6% wskazań) oraz okazje rynkowe (nowe rynki zbytu, wzrost udziału w rynku) (34,4% wskazań). Pozostałe czynniki jako motywy współpracy miały mniejsze znaczenie dla badanych podmiotów. Na innowacyjny projekt (pomysł, usługę, proces) jako główny motyw podjęcia współpracy wskazało 9,2% przedsiębiorstw, a na możliwość pozyskania środków unijnych lub krajowych oraz dostęp do usług (m.in. badawczych) poniżej 4% przedsiębiorstw (tab. 4).

Tabela 4. Motywy współpracy* z innymi podmiotami (w %)

Motywy współpracy	Przedsiębiorstwo			Ogółem
	mikro	małe	średnie	
Presja rynku	57,1	29,7	35,3	46,6
Okazje rynkowe	26,0	45,9	47,1	34,4
Innowacyjny projekt	7,8	10,8	11,8	9,2
Środki unijne/krajowe	3,9	5,4	0,0	3,8
Dostęp do usług	1,3	5,4	0,0	2,3
Dostęp do informacji	2,6	2,7	5,9	3,1
Dostęp do infrastruktury (np. badawczej, logistycznej)	1,3	0,0	0,0	0,8

Źródło: opracowanie własne.

² Do analizy przyjęto motyw współpracy wskazany przez respondentów jako najważniejszy.

Rozkład przedsiębiorstw według motywów współpracy z innymi podmiotami w układzie wielkości przedsiębiorstwa wykazuje pewne różnice. Mikroprzedsiębiorstwa częściej wskazują na presję rynkową, podczas gdy małe i średnie przedsiębiorstwa na okazje rynkowe jako główny motyw podjęcia współpracy. Taki rozkład wypowiedzi wynika z obecnych partnerów współpracy badanych podmiotów, tzn. dostawców, odbiorców i innych firm, oraz relacji, głównie o charakterze rynkowym, panujących pomiędzy nimi.

Współpraca przedsiębiorstw z innymi podmiotami prowadzonej w ramach działalności gospodarczej przynosiła w opinii respondentów skutki o charakterze zarówno finansowym, jak i niefinansowym. Do skutków o charakterze finansowym zaliczono: wzrost zysków, przychodów, wartości przedsiębiorstw, a do skutków o charakterze pozafinansowym: rozwój/nowe kontakty, powiększenie wiedzy i umiejętności, reputację przedsiębiorstwa.

Ponad 56,8% przedsiębiorstw odniosło korzyści o charakterze finansowym lub pozafinansowym z tej współpracy, w tym 27,3% przedsiębiorstw korzyści finansowe i niefinansowe. Jedno przedsiębiorstwo na osiem oceniło, że współpraca ta nie przyniosła żadnych korzyści ani strat. Żadne przedsiębiorstwo nie odnotowało strat finansowych i pozafinansowych.

W analizie współpracy przedsiębiorstw z innymi podmiotami prowadzonej w ramach działalności gospodarczej poddano ocenie także bariery współpracy (por. tab. 5). Jako miarę oceny przyjęto skalę punktową ocen od 1 do 5, gdzie 1 pkt oznacza najniższą ocenę (najmniejsze znaczenie bariery), a 5 pkt ocenę najwyższą.

Tabela 5. Bariery współpracy z innymi podmiotami (średnia ocen* respondentów w pkt)

Bariery współpracy	Przedsiębiorstwo			Ogółem
	mikro	małe	średnie	
Brak środków finansowych na wspólne przedsięwzięcia	3,68	2,96	3,60	3,46
Brak chęci współpracy	2,89	3,08	2,80	2,97
Brak wiedzy o możliwościach współpracy	2,90	3,29	2,64	2,99
Trudności w dotarciu do partnerów	3,02	3,09	2,55	3,00
Brak wymiernych korzyści ze współpracy	3,16	3,00	2,90	3,10
Biurokracja, zbyt trudne, długie procedury związane z realizacją współpracy	3,92	3,47	3,92	3,77
Niedostosowanie oferowanych rozwiązań do potrzeb mojego przedsiębiorstwa	3,41	3,33	3,00	3,33
Obawa przed nieuczciwą konkurencją	3,42	3,70	3,31	3,51
Brak zaufania do partnerów	3,09	3,32	2,92	3,14
Niekorzystna sytuacja gospodarcza	4,04	4,03	3,54	3,97
Nieskuteczna polityka międzyregionalna	3,85	3,38	3,00	3,53
Zbyt mała ilość/brak wyspecjalizowanych instytucji	3,31	2,84	2,70	3,05

* Jako miarę oceny przyjęto skalę punktową ocen od 1 do 5, gdzie 1 pkt oznacza najniższą ocenę (najmniejsze znaczenie bariery), a 5 pkt ocenę najwyższą.

Źródło: opracowanie własne.

Respondenci uznali za najbardziej istotną barierę w realizacji współpracy z innymi podmiotami niekorzystną sytuację gospodarczą (średnia ocen 3,97), co oznacza z reguły ograniczony popyt na produkty/usługi przedsiębiorstw, a także niepewną sytuację rynkową rzutującą na perspektywy współpracy podmiotów gospodarczych. Również ważną przeszkodą dla współpracy w opinii respondentów jest biurokracja, tzn. zbyt długie procedury związane z realizacją współpracy (średnia ocen 3,77 pkt.).

Rozkład odpowiedzi respondentów był zróżnicowany w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. W przypadku mikroprzedsiębiorstw za najbardziej znaczące bariery rozwoju respondenci uznali niekorzystną sytuację gospodarczą (średnia ocen 4,04 pkt) oraz biurokrację towarzyszącą nawiązaniu i prowadzeniu współpracy (średnia ocen 3,92 pkt) W małych przedsiębiorstwach jak bariery współpracy respondenci najczęściej wskazywali, tak jak w przypadku mikroprzedsiębiorstw, niekorzystną sytuację gospodarczą (średnia ocen 4,03 pkt) oraz nieuczciwą konkurencję (średnia ocen 3,70 pkt). Natomiast w średnich przedsiębiorstwach za najbardziej znaczące bariery współpracy uznano biurokrację (średnia ocen 3,92 pkt) oraz brak środków finansowych na wspólne przedsięwzięcia (średnia ocen 3,60 pkt).

3. Zakończenie

Z zaprezentowanych badań dotyczących współpracy małych i średnich przedsiębiorstw przeprowadzonych w województwach łódzkim i mazowieckim wynika, że:

- najczęściej wskazywanymi partnerami współpracy byli partnerzy rynkowi w postaci dostawców, odbiorców i innych firm, rzadziej jednostki B + R, uczelnie wyższe, instytucje otoczenia biznesu oraz organizacje pozarządowe. Znajduje to wyraz w wiodącym przedmiocie współpracy określonym jako wspólna sprzedaż;
- współpraca przedsiębiorstw miała duży zakres, tzn. obejmowała, oprócz kontaktów typowo gospodarczych, także wymianę wiedzy i różnego rodzaju przedsięwzięcia i usługi (zlecenie ekspertyz, analiz i opracowań, udział w targach, wystawach i konferencjach);
- badane przedsiębiorstwa wskazywały jako główny powód współpracy motywy rynkowe, nie dostrzegając innych istotnych dla rozwoju współpracy motywów o charakterze pozarynkowym. Ma to ścisły związek z obecnymi partnerami współpracy i charakteru relacji pomiędzy nimi;
- najczęściej wskazywaną barierą w realizacji współpracy była niekorzystna sytuacja gospodarcza, co oznacza z reguły ograniczony popyt na produkty/usługi przedsiębiorstw, a w dalszej kolejności biurokracja (zbyt trudne i długie procedury związane z realizacją współpracy), nieuczciwa konkurencja oraz brak środków finansowych na wspólne przedsięwzięcia;
- relacje pomiędzy przedsiębiorstwami miały raczej charakter rywalizacji konkurencyjnej niż współpracy. Wydaje się, że relacja ta jest wynikiem niskiego poziomu zaufania między przedsiębiorstwami, ogranicza ona wzrost zaufania,

a w konsekwencji wpływa negatywnie na rozwój współpracy między przedsiębiorstwami;

- z przeprowadzonych analiz wynika, że badane przedsiębiorstwa posiadały dostateczną wiedzę o specyfice i korzyściach współpracy, zarówno finansowych jak i pozafinansowych, nie miały problemu z dotarciem do potencjalnych partnerów oraz były skłonne do podjęcia współpracy;
- rozwój współpracy małych i średnich przedsiębiorstw w badanych województwach wzmocniłyby: platforma współpracy, która będzie stanowiła punkt kontaktowy – czyli pierwszy krok do nawiązania współpracy, szkolenia i doradztwo (finansowane ze środków publicznych programu współpracy) oraz powołanie animatorów współpracy na poziomie województwa.

Literatura

- Acs Z., 2010, *Entrepreneurship and Regional Development*, Edward Elgar, Northampton, MA.
- Acs Z., Armington C., 2004, *The impact of geographic differences in human capital on service firm formation rates*, Journal of Urban Economics, vol. 56, no. 2, s. 244–278.
- Adamik A. (red.), 2011, *Kształtowanie konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw*, C.H. Beck, Warszawa.
- Adamik A. (red.), 2012, *Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie. Budowanie konkurencyjności firm i regionu*, Difin, Warszawa.
- Garfoli G. (red.), 1992, *Endogenous Development in Southern Europe*, Avebury, Aldershot.
- Glaeser E., Kerr W., 2009, *Local industrial conditions and entrepreneurship: How much of the spatial distribution can we explain?*, Journal of Economics and Management Strategy, vol. 18, no. 3, s. 623–663.
- Ignatiuk S., 2011, *Wpływ przedsiębiorstw z sektora MSP na rozwój gospodarczy północno-wschodniego regionu kraju*, Ekonomia i Zarządzanie, t. 3, nr 2, s. 7–20.
- Jewtuchowicz A., 1998, *Innowacje technologiczne w rozwoju lokalnym i regionalnym*, Materiały konferencyjne, Łódź.
- Korol J.A., Szczuciński P., 2011, *Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w przestrzeni regionalnej Polski. Studium z zakresu ekonometrii regionalnej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Leszczyński Z., 2004, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w przekrojach sektorowym i regionalnym*, [w:] Strużycki M. (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 235–270.
- Leszczyński Z., 2011, *Przedsiębiorstwa w rozwoju regionalnym*, [w:] Strużycki M. (red.), *Przedsiębiorstwo. Region. Rozwój*, Difin, Warszawa, s. 228–260.
- Pyke F., 1992, *Industrial Development through Small-Firm Cooperation*, International Labour Office, Geneva.
- Thurik R., Wennekers S., 2004, *Entrepreneurship, small business and economic growth*, Journal of Small Business Enterprise Development, vol. 11, no. 1, s. 140–149.