



Munich Personal RePEc Archive

International cooperation among firms in Małopolska Voivodship in the process of European integration

Najda-Janoszka, Marta and Wach, Krzysztof

Cracow University of Economics

2010

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/42685/>
MPRA Paper No. 42685, posted 16 Nov 2012 14:35 UTC

Marta Najda-Janoszka

Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji

Krzysztof Wach

Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji

Międzynarodowe powiązania kooperacyjne małopolskich przedsiębiorstw w procesie europejskiej integracji gospodarczej

1. Wprowadzenie

Przedsiębiorstwa podejmują działania kooperacyjne celem uzupełnienia luk zasobowych i kompetencyjnych, ponieważ nie istnieje przedsiębiorstwo dysponujące możliwościami specjalizacji we wszystkich obszarach działania, stanowiących ogniwa łańcucha tworzonej wartości. Niebagatelne znaczenie dla rozwoju działalności kooperacyjnej przedsiębiorstw ma instytucjonalne wsparcie w obszarach określonych przez specyfikę związków kooperacyjnych. Działania instytucjonalne wpływają bowiem zarówno pośrednio, jak i bezpośrednio na kształtowanie się bardziej korzystnych warunków dla rozwoju działalności kooperacyjnej przedsiębiorstw. W Unii Europejskiej podejmowane są różnorodne inicjatywy zogniskowane wokół problemu aktywizacji ducha współpracy wśród przedsiębiorców. Dlatego, z poznawczego punktu widzenia wydaje się koniecznym dokonanie weryfikacji rzeczywistego wpływu integracji europejskiej na poziom aktywności kooperacyjnej przedsiębiorstw.

Celem artykułu jest analiza wpływu akcesji Polski do Unii Europejskiej na zmiany międzynarodowych powiązań kooperacyjnych przedsiębiorstw z województwa małopolskiego. Artykuł składa się z trzech zasadniczych części. W części pierwszej (teoretycznej) przybliżono teoretyczne podstawy strategii kooperacji. Następnie

przedstawiono zastosowaną metodykę badań, aby w ostatniej części zaprezentować wyniki własnych badań empirycznych.

2. Istota strategii kooperacji przedsiębiorstw

Przedsiębiorstwa funkcjonują w warunkach wzajemnych oddziaływań z innymi uczestnikami środowiska społeczno-gospodarczego. Charakter tej współegzystencji zależy głównie od postawy przedsiębiorstwa (system, którego uczestnicy wykazują rozmyślność zachowań) wobec otoczenia reprezentowanego przez zróżnicowane systemy organizacyjne. Może to być zatem postawa bierna, czyli ignorująca ich istnienie i funkcjonowanie, albo postawa konfrontacyjna prowadząca do działań konkurencyjnych, lub też przedsiębiorstwo może się zdecydować na kształtowanie relacji współdziałania z otoczeniem¹. Jednakże H. Jagoda podkreśla że, współdziałanie wynikające tylko z rzeczowej konieczności (brak możliwości realizacji całościowych procesów w przedsiębiorstwie) można uznać za obojętne z punktu widzenia konkurencyjności przedsiębiorstwa. Dopiero kształtowanie współpracy poprzez prawidłowy rachunek ekonomiczny umożliwi nie tylko realizację procesów przedsiębiorstwa ale umożliwi ją w sposób bardziej efektywny, wpływając tym samym na wzrost konkurencyjności danego przedsiębiorstwa².

Biorąc pod uwagę fakt, że nie istnieje przedsiębiorstwo dysponujące możliwościami specjalizacji we wszystkich obszarach działania, stanowiących ogniwa łańcucha tworzonej wartości³, koniecznym kierunkiem działań staje się dążenie do uzupełnienia luki zasobowej i kompetencyjnej poprzez pozyskanie potrzebnych zasobów i kompetencji⁴ od innych uczestników gry rynkowej (przedsiębiorstw, ośrodków badawczych, organizacji społecznych). Niezbędne zasoby i kompetencje można pozyskać na trzy sposoby:

- samodzielne wykształcenie wewnątrz organizacji,
- pozyskanie od innego przedsiębiorstwa w wyniku fuzji lub przejęcia
- użyczenie, wymiana lub łączenie wybranych zasobów i kompetencji między niezależnymi partnerami biznesowymi.

¹ Por. Z. Pierścionek, *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 428-429

² H. Jagoda, *Współdziałanie i konkurencja przedsiębiorstw – relacje, formy, skutki*, w: W poszukiwaniu strategicznych przewag konkurencyjnych, red. J.L. Czarnota, M. Moszkowicza, Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2003, s. 92

³ „Niezbędnej wiedzy nie można utrzymać w całym przedsiębiorstwie”. H.J. Warnecke, *Rewolucja kultury przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo fraktalne*, PWN, Warszawa 1999, s. 78;

⁴ W opracowaniu przyjęto znaczenie pojęcia „kompetencje” za M. Bratnickim, który zdefiniował „kompetencje” jako umiejętności efektywnego wykorzystania zróżnicowanych procesów wytwarzania wartości dodanej. M. Bratnicki, *Kompetencje przedsiębiorstwa. Od określenia kompetencji do zbudowania strategii*, Placet, Warszawa 2000, s. 23;

Jak wspomniano wcześniej, przedsiębiorstwo nie jest w stanie wykształcić samodzielnie wszystkich potrzebnych dla określonego przedsięwzięcia kompetencji. Zatem, uzupełnienie luki zasobowej i kompetencyjnej może nastąpić w wyniku fuzji lub przejęcia, albo poprzez użyczenie czy też wymianę określonych zasobów i kompetencji. Z uwagi na bardzo wysokie ryzyko utraty suwerenności przedsiębiorstwa, duże koszty finansowe, ogromny nakład prac organizacyjnych przed i po (proces integracji) finalizacji transakcji kupna przedsiębiorstwa, coraz więcej firm decyduje się raczej na podjęcie działań kooperacyjnych z niezależnymi partnerami. W ostatnich latach zaobserwowano następujące trendy w skali świata⁵:

- wyraźny wzrost liczby związków kooperacyjnych przedsiębiorstw;
- wzrost znaczenia kooperacji jako podstawy realizacji strategii wzrostu innowacyjności i konkurencyjności firmy;
- dynamiczne rozszerzanie i pogłębianie się interakcji między współpracującymi partnerami;
- znaczące zwiększenie wpływu podejmowanych przez przedsiębiorstwa działań kooperacyjnych na całłościowe wyniki sektorów do których należą.

Powyższe obserwacje potwierdzają istotność zagadnienia kooperacji, które stanowi przedmiot niniejszego opracowania.

Kooperacja na poziomie międzyorganizacyjnym oznacza powiązania między niezależnymi, samodzielnymi, autonomicznymi organizacjami (tj. przedsiębiorstwa, ośrodki badawcze, organizacje społeczne) o charakterze współpracy mającej na celu realizację określonego przedsięwzięcia poprzez łączenie wybranych zasobów i kompetencji uczestniczących w niej stron⁶. Jednakże wyniki badań prowadzonych nad wielostronnymi układami współdziałania jednostek gospodarczych przyczyniły się do ograniczenia restrykcyjności powyższej definicji i w konsekwencji, pojęcie współdziałania międzyorganizacyjnego obejmuje również kooperację pomiędzy rozproszonymi jednostkami, tworzącymi jedną grupę kapitałową⁷. Ze względu na istotny stopień zróżnicowania działań kooperacyjnych, niezmiernie istotne dla naukowego poznania ich natury i specyfiki jest ich uporządkowanie według czytelnych i ścisłych kryteriów. W poniższej tabeli (tab. 1)

⁵ K. Sakai, N.H. Kang, *International strategic alliances: their role in industrial globalization*, OECD, DSTI/DOC(2000)5, s. 6.

⁶ Por. Z. Pierścioneł, op. cit., s. 428-429; K. Sakai, N.H. Kang, op. cit., s. 6.

⁷ W przypadku grup kapitałowych większość jej uczestników dysponuje stosunkowo dużą autonomią w zakresie podejmowania decyzji, rozwiązywania problemów organizacyjnych, zarządzania, koordynowania, co pozwala ujmować występującą między nimi współpracę w kategoriach międzyorganizacyjnych, a nawet jako formę kooperacji sieciowej. J. Brillman, *Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania*, PWE, Warszawa 2002, s. 427.

przedstawiono jedną z bardziej kompleksowych typologii prezentowanych w ramach literatury przedmiotu.

Tab. 1 Formy współdziałania gospodarczego – zestawienie porównawcze

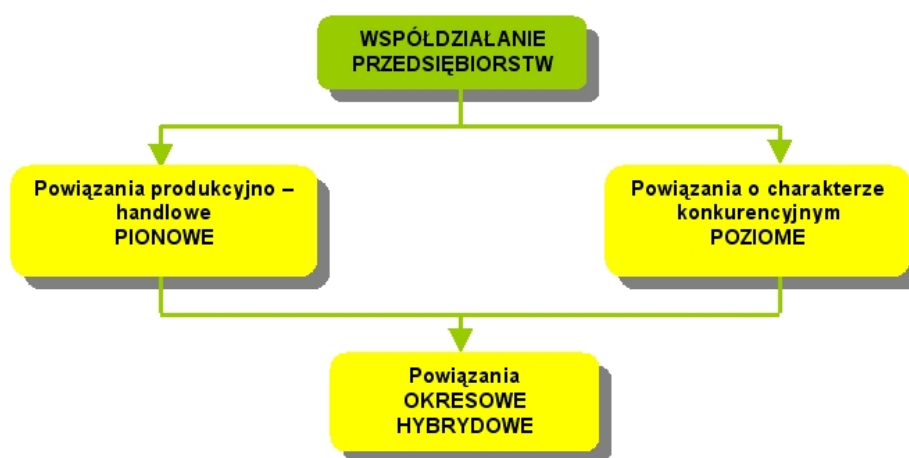
				V. Koncentracyjne zwarte
			IV. Koncentracyjne luźne	
		III. Koordynacyjne		
	II. Umowne			
I. Bezumowne				
Strukturalne				
Funkcjonalne				
Kooperacyjne			Koncentracyjne	
Wymiana wzajemnie dostosowanych świadczeń na zasadach handlowych	Umowy kupna-sprzedaży Umowy kooperacyjne (kooperacja produkcyjna) Inne umowy współpracy, np. kartelowe, konsorcjum, dzierżawa, leasing, wspólne przedsięwzięcia (w tym spółki)	Zjednoczenie wiodące Zrzeszenie asortymentowe Ośrodek Branżowy Zrzeszenie dobrowolne Zrzeszenie obligatoryjne Izba gospodarcza Syndykat	Zjednoczenie Przedsiębiorstwo prowadzące Konzern Holding	Przedsiębiorstwo wielozakładowe

Źródło: *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, red. J. Lichtarski, Wydawnictwo AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 307.

Podstawę współpracy między przedsiębiorstwami jak i innymi organizacjami stanowią wzajemne relacje i powiązania między nimi. Powiązania między niezależnymi organizacjami mogą być dwójakiego rodzaju. W pierwszym przypadku mają charakter produkcyjno-handlowy, co oznacza ich przebieg w układzie pionowym, w którym poszczególne organizacje reprezentują kolejne ogniwa łańcucha tworzenia wartości:

- badania i rozwój (nowe produkty, technologie);
- projektowanie oraz realizacja projektów rozwojowych;
- zaopatrzenie (zasoby materialne i niematerialne);
- produkcja; marketing;
- dystrybucja i sprzedaż;
- serwis, obsługa posprzedażna.

Drugi typ powiązań między przedsiębiorstwami występuje w układzie horyzontalnym (wśród przedsiębiorstw jednego sektora, domeny działalności) i powiązania mają wówczas charakter konkurencyjny⁸. Obserwacja środowiska gospodarczego umożliwiła sformułowanie istotnej konstatacji – konkurencja nie wyklucza kooperacji między przedsiębiorstwami należącymi do tego samego sektora. Współpraca umożliwia bowiem wzrost siły konkurencyjnej uczestniczących w niej przedsiębiorstw, gdyż oznacza łączenie na zasadach synergii i komplementarności wybranych zasobów i kompetencji, np. potencjału produkcyjnego, badawczego, pozostawiając jednocześnie możliwość konkurencji w innych obszarach działalności kooperantów⁹.



Rys. 1 Powiązania między organizacjami
Źródło: opracowanie własne

Co więcej, wyniki prowadzonych obserwacji badawczych wskazują, że coraz częściej zawierane są wielostronne umowy o współpracy pomiędzy poszczególnymi dostawcami, odbiorcami jak i konkurentami co prowadzi w rezultacie do tworzenia sieciowych układów kooperacyjnych o strukturach hybrydowych¹⁰. Warto również wspomnieć, że istnieje znaczna liczba opracowań, w ramach których analizie poddano strukturę konkurencyjną rynków, a sformułowane na jej podstawie wnioski można ująć syntetycznie stwierdzając że powstaje nowa arena konkurencji – pomiędzy sieciami kooperujących przedsiębiorstw¹¹.

⁸ Z. Pierścionek, op. cit., s. 428-429; K. Sakai, N.H. Kang, op. cit., s. 6.

⁹ Z. Pierścionek, op. cit., s. 428-429; C. Jones, W.S. Hesterley, S.P. Borgatti, *A general theory of network governance: Exchange conditions and social mechanisms*, "The Academy of Management Review", 1997, Vol. 22, No. 4, s. 914.

¹⁰ K. Sakai, N.H. Kang, op. cit.

¹¹ Por. R. Gulati, N. Nohria, A. Zaheer, *Strategic Networks*, Strategic Management Journal, 2000, Vol 21, No 3, s. 203-215; B. Gomes-Casseres, *How Alliance Networks Compete*, "Harvard Business Review", 1994, July-August Vol. 72, s. 62 – 74.

Istnienie, jak i rozwój relacji współdziałania przedsiębiorstw uwarunkowany jest ich treścią, w ramach której można wyodrębnić¹²:

- treści komunikacyjne
- treści wymiany
- treści normatywne

W kontekście działalności kooperacyjnej przedsiębiorstw treści komunikacyjne związane są z przepływem bieżących, dokładnych i jednoznacznych informacji między partnerami. W dobie społeczeństwa informacyjnego płynność tego przekazu informacyjnego zależy przede wszystkim od zapewnienia stosownego zakresu wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych (TIK) o odpowiednio wysokiej jakości przez wszystkich kooperantów.

Z perspektywy treści wymiany powiązania między firmami reprezentują swoiste kanały zawieranych przez nie transakcji. Dlatego, zaangażowane kooperacyjnie przedsiębiorstwa powinny mieć na uwadze takie zagadnienia jak np.: prawne aspekty zawieranych umów handlowych, istniejące i potencjalne bariery (taryfowe, para-taryfowe) w handlu międzynarodowym, podatki pośrednie, kształtowanie się kursów walutowych itp.

Każdy rodzaj relacji między dwoma, lub więcej, stronami uwarunkowany jest stosowanymi przez nie normami, standardami etyki postępowania, wyznawanymi wartościami. Powyższe aspekty konstytuują normatywny kontekst analizowanych sieci kooperacyjnych MSP. Jakkolwiek jest to ostatnia z wymienionych treści nie jest bynajmniej najmniej znacząca. Stosowane przez przedsiębiorstwa zasady etyki biznesu, wypracowane wspólnie procedury i standardy postępowania, w fundamentalny sposób wspierają proces budowy zaufania pomiędzy potencjalnymi partnerami. Zaufanie stanowi z kolei swoisty katalizator procesu kształtowania relacji kooperacyjnych między przestrzennie oddalonymi przedsiębiorstwami, ponieważ funkcjonuje jako substytut tradycyjnych mechanizmów opartych na koordynacji i kontroli¹³.

Unia Europejska, jako egzemplifikacja idei współdziałania na poziomie gospodarek narodowych, podejmuje liczne działania, inicjatywy mające na celu (bezpośrednio lub pośrednio) kształtowanie przyjaznego środowiska dla praktyk współdziałania przedsiębiorstw. Biorąc pod uwagę wskazaną powyżej treść relacji współdziałania należy

¹² E.J. Malecki, D.M. Tootle, *The role of networks in small firm competitiveness*, "International Journal of Technology Management", Vol. 11, 1996, s. 46.

¹³ por. T.K. Das, *Trust, Control, and Risk in Strategic Alliances: An Integrated Framework*, "Organization Studies", March 2001; Ch. Handy, *Trust and the Virtual Organization*, "Harvard Business Review", May-June 1995, s. 44 – 48.

podkreślić, że UE wykazuje dużą aktywność w każdym z wymienionych obszarów. W zakresie treści komunikacyjnych działania wspomagające dotyczą głównie zapewnienia dostępu do technologii informacyjno-komunikacyjnych (TIK), dofinansowania inwestycji w TIK, udostępniania wartościowych treści społeczno-gospodarczych na stronach internetowych, kształcenia i doskonalenia umiejętności wykorzystywania potencjału wyżej wymienionych technologii w działalności gospodarczej¹⁴. Ponadto, UE podejmuje liczne inicjatywy mające na celu umożliwianie, stymulowanie i usprawnianie wymiany umiejętności, kompetencji, zasobów, produktów usług czy technologii między przedsiębiorstwami funkcjonującymi w różnych krajach członkowskich¹⁵. Również w wymiarze normatywnym kooperacji UE wykazuje dużą aktywność. Działania obejmują przede wszystkim ustanawianie i systematyzowanie podstawowych standardów bezpieczeństwa i jakości wyrobów oraz usług, promowanie zasad etyki biznesu, czuwanie nad przejrzystością i przestrzeganiem obowiązujących przepisów prawa, wspieranie inwestycji na rzecz ochrony środowiska.

Biorąc pod uwagę formułowane w literaturze przedmiotu tezy o korzyściach kooperacji przedsiębiorstw oraz zidentyfikowane formy instytucjonalnego wsparcia UE w obszarach określonych przez specyfikę związków współdziałania, należy uznać za konieczne i wartościowe poznawczo dokonanie weryfikacji rzeczywistego wpływu procesu europejskiej integracji gospodarczej na zmiany międzynarodowych powiązań kooperacyjnych przedsiębiorstw.

3. Założenia metodologiczne

Celem prowadzonych badań była jakościowa analiza międzynarodowych powiązań kooperacyjnych przedsiębiorstw z województwa małopolskiego w procesie europejskiej integracji gospodarczej. W ramach tak wyodrębnionego celu, postawiono hipotezę badawczą głoszącą, że po akcesji Polski do Unii Europejskiej nastąpiła intensyfikacja powiązań kooperacyjnych polskich przedsiębiorców z podmiotami z pozostałych krajów Unii Europejskiej.

W celu rozwiązania problemu badawczego określającego wpływ akcesji Polski do Unii Europejskiej na powiązania kooperacyjne badanych przedsiębiorstw posłużono się

¹⁴ Programy operacyjne realizowane w krajach członkowskich w ramach polityki strukturalnej UE; inicjatywa budowy europejskiego społeczeństwa informacyjnego – eEurope, i2010;

¹⁵ Eliminacja barier w swobodzie przepływu kapitału, usług, towarów, osób; wspieranie wspólnych inicjatyw grup przedsiębiorców w dziedzinie badań i rozwoju – Programy Ramowe UE; Wieloletnie Programy dla Przedsiębiorstw i Przedsiębiorczości, programy operacyjne realizowane w krajach członkowskich w ramach polityki strukturalnej UE;

ankietą pocztową. Jako metodę operacjonalizacji wybrano percepcję menedżerską, która zapewnia akceptowalną poprawność i rzetelność, a przede wszystkim przewyższa inne metody pod względem praktyczności zastosowania. Jest bardzo często stosowana w analogicznych badaniach¹⁶. Stąd jako główną technikę badawczą zastosowano ankietowanie (poprzedzone sondażem diagnostycznym), uzupełnione techniką obserwacji. Sposób gromadzenia informacji wykorzystywał analizę *ex post* dokonaną przez przedsiębiorców (zmiany w okresie badania oraz przed akcesją, czyli 3 lata wcześniej).

Obiektami badań były przedsiębiorstwa prywatne z województwa małopolskiego bez względu na ich wielkość, czy formę prawną, które funkcjonowały na rynku co najmniej 3 lata (chodziło o wybór przedsiębiorstw, które rozpoczęły swoją działalność jeszcze przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej). Dobór przedsiębiorstw do próby badawczej miał charakter losowy, przy czym badania ze względów pragmatycznych ograniczono do jednego województwa – małopolskiego. Założono, że materiał empiryczny powinien obejmować co najmniej 250, a maksymalnie 350 przypadków. Poszczególnych reprezentantów próby badawczej losowano na podstawie bazy REGON, przy czym zastosowano odmienne podejście, nie to standardowo stosowane w analogicznych badaniach. Próba badawcza była bowiem aktualizowana, aż do osiągnięcia zakładanej wielkości. Przy uwzględnieniu tych założeń otrzymano 350 ankiet, w tym 323 ankiety kompletne nadające się do dalszej obróbki statystycznej (odrzucono 27 ankiet ze względu na istotne braki).

4. Wyniki badań empirycznych¹⁷

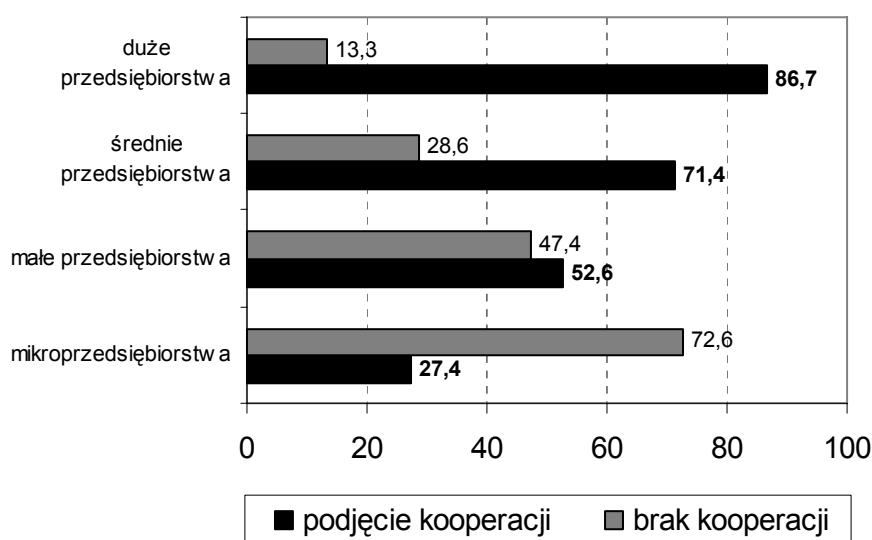
Aż 42,5% badanych przedsiębiorstw deklarowało współpracę z podmiotami z pozostałych krajów Unii Europejskiej. Blisko $\frac{2}{3}$ badanych przedsiębiorstw podjęło współpracę jeszcze przed akcesją Polski do Unii Europejskiej, choć warto podkreślić, że ponad $\frac{1}{3}$ współpracę taką nawiązała już po akcesji, co może świadczyć o pozytywnym wpływie akcesji w tym względzie.

Współpracowanie z podmiotami z pozostałymi krajów Unii Europejskiej jest zależna od wielkości badanych przedsiębiorstw ($\chi^2 = 46,4$ przy $p = 0,00000$). Im większe

¹⁶ Argumentację przemawiającą za jej stosowaniem można znaleźć w: D.W.Lyon, G.T.Lumpkin, G.G.Dess, *Enhancing Enterprenerial Orientation Research: Operationalizing and Measuring a Key Strategic Decision Making Process*, "Journal of Management" 2000, nr 5, s. 1055-1085.

¹⁷ Badania empiryczne zostały przeprowadzone w ramach projektu badawczego pt. „Wpływ akcesji Polski do Unii Europejskiej na rozwój przedsiębiorstw województwa małopolskiego”, kierownik projektu: dr Krzysztof Wach, projekt badawczy nr NN 115 1449 33 (oznaczenie wewnętrzne 81/KPiI/2/2007/GI/047) finansowany przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego na podstawie umowy nr 1449/B/H03/2007/33, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007-2008.

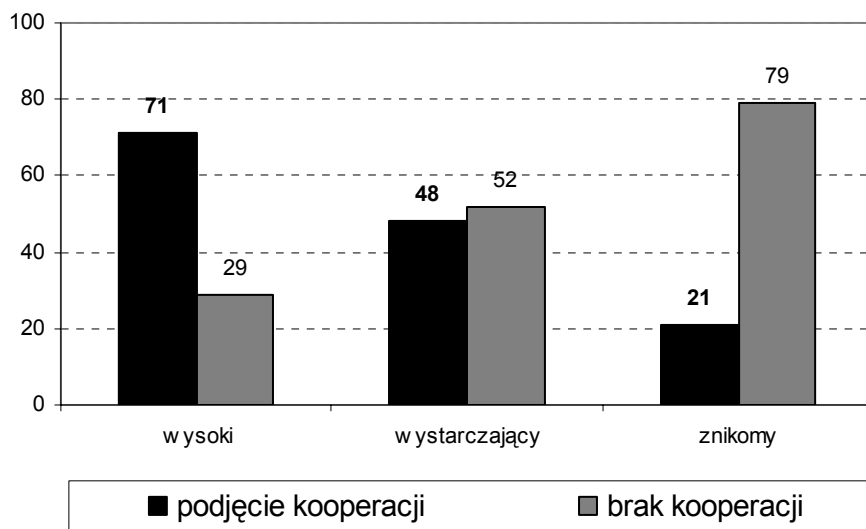
przedsiębiorstwo, tym wyższy jest odsetek firm kooperujących. Z jednej strony niespełna $\frac{1}{3}$ mikroprzedsiębiorstw, a z drugiej zdecydowana większość dużych przedsiębiorstw kooperuje z partnerami z krajów Wspólnoty (por. rys. 1). Zależność ta została również potwierdzona w ujęciu dychotomicznym ($\chi^2 = 12,7$ przy $p = 0,0004$). Aż 60% przedsiębiorstw z sektora MŚP nie podjęła kooperacji, podczas gdy 87% DP współpracę taką podjęło. Oznacza to, że małe i średnie przedsiębiorstwa rzadziej nawiązują powiązania kooperacyjne niż przedsiębiorstwa duże, a dodatkowo im większa jest firma tym powiązania kooperacyjne są częściej spotykane.



Rys. 1. Współpraca z podmiotami z UE według wielkości badanych przedsiębiorstw (w %)
 Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Na podstawie kalkulacji statystycznych potwierdzono, że podjęcie współpracy zależy od formy prawnej badanych przedsiębiorstw ($\chi^2 = 51,1$ przy $p = 0,00000$). Przedsiębiorstwa prywatne osób fizycznych oraz spółki cywilne w przeważającej większości nie podjęły kooperacji, podczas gdy sytuacja dla spółek kapitałowych jest odwrotna. Wyniki te nie mogą dziwić, bowiem potwierdzają prawidłowość, że podmioty najmniejsze działają głównie na rynku lokalnym. Na fakt podjęcia współpracy miała również wpływ branża, w jakiej działają badane przedsiębiorstwa ($\chi^2 = 27,2$ przy $p = 0,004$). Kooperację najczęściej podejmowały przedsiębiorstwa działające w dwóch branżach – produkcji i przetwórstwie produkcyjnym oraz obsłudze nieruchomości i usługach biznesowych. Z kolei najrzadziej współpracę nawiązywały firmy z takich branż jak edukacja, ochrona zdrowia i pomoc społeczna czy rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo. Powiązania kooperacyjne z partnerami z krajów UE są

zdecydowanie częstsze wśród przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, niż krajowym ($\chi^2 = 20,7$ przy $p = 0,00001$). Aż 80,6% przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym nawiązało taką współpracę, a jednocześnie 61,8% przedsiębiorstw z kapitałem krajowym nie nawiązało żadnej współpracy z podmiotami europejskimi. W badanej zbiorowości zaobserwowano, że powiązania kooperacyjne zależą także od poziomu wiedzy o funkcjonowaniu rynku europejskiego ($\chi^2 = 29,5$ przy $p = 0,00000$). Im poziom wiedzy o UE jest wyższy, tym większy jest odsetek firm, które nawiązały powiązania kooperacyjne z podmiotami z Unii Europejskiej (por. rys. 2).

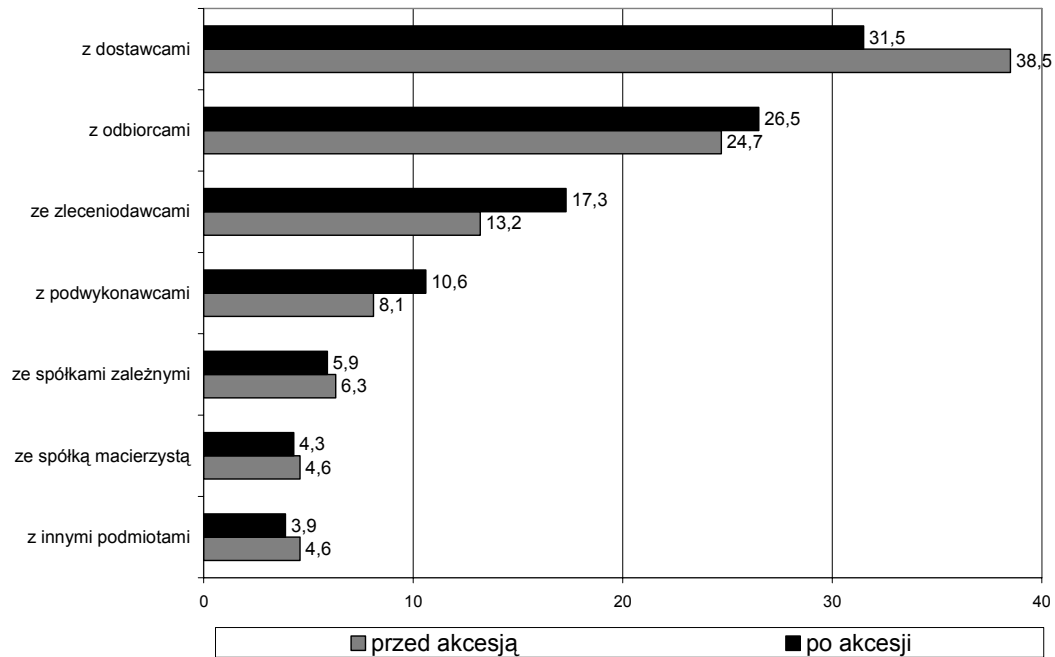


Rys. 2. Zależność powiązań kooperacyjnych z podmiotami z UE od poziomu wiedzy na temat funkcjonowania rynku europejskiego (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

W badanej zbiorowości zaobserwowano także zależność powiązań kooperacyjnych od faktu ubiegania się o dotacje europejskie ($\chi^2 = 20,9$ przy $p = 0,00000$). Blisko $\frac{2}{3}$ przedsiębiorstw, które starały się o dotacje nawiązało współpracę z partnerami z UE, a jednocześnie ponad $\frac{2}{3}$ przedsiębiorstw, które nie starały się o dotacje współpracy takiej nie podjęło. Analogiczną prawidłowość zaobserwowano dla firm, które otrzymały dotacje z funduszy europejskich, a odsetek firm kooperujących był niemalże identyczny ($\chi^2 = 16,6$ przy $p = 0,00005$). Wykryto również, że podjęcie współpracy zależy także od korzystania ze wsparcia instytucjonalnego ($\chi^2 = 25,4$ przy $p = 0,00000$). Blisko $\frac{2}{3}$ badanych przedsiębiorstw, które korzystały z oferty instytucji otoczenia biznesu nawiązała współpracę z podmiotami europejskimi. Na podstawie kalkulacji statystycznych potwierdzono także, że poziom dostosowania się do standardów i wymagań europejskich wpływa na powiązania

kooperacyjne ($\chi^2 = 40,6$ przy $p = 0,00000$). Im wyższy jest stopień dostosowania się, tym większy jest odsetek firm kooperujących¹⁸.



Rys. 3. Rodzaje powiązań kooperacyjnych badanych przedsiębiorstw z podmiotami z pozostałych krajów Unii Europejskiej (w %)

* Wśród innych – nienazwanych podmiotów wskazywano organizacje pozarządowe, instytucje otoczenia biznesu oraz kontrahentów odbiorców.

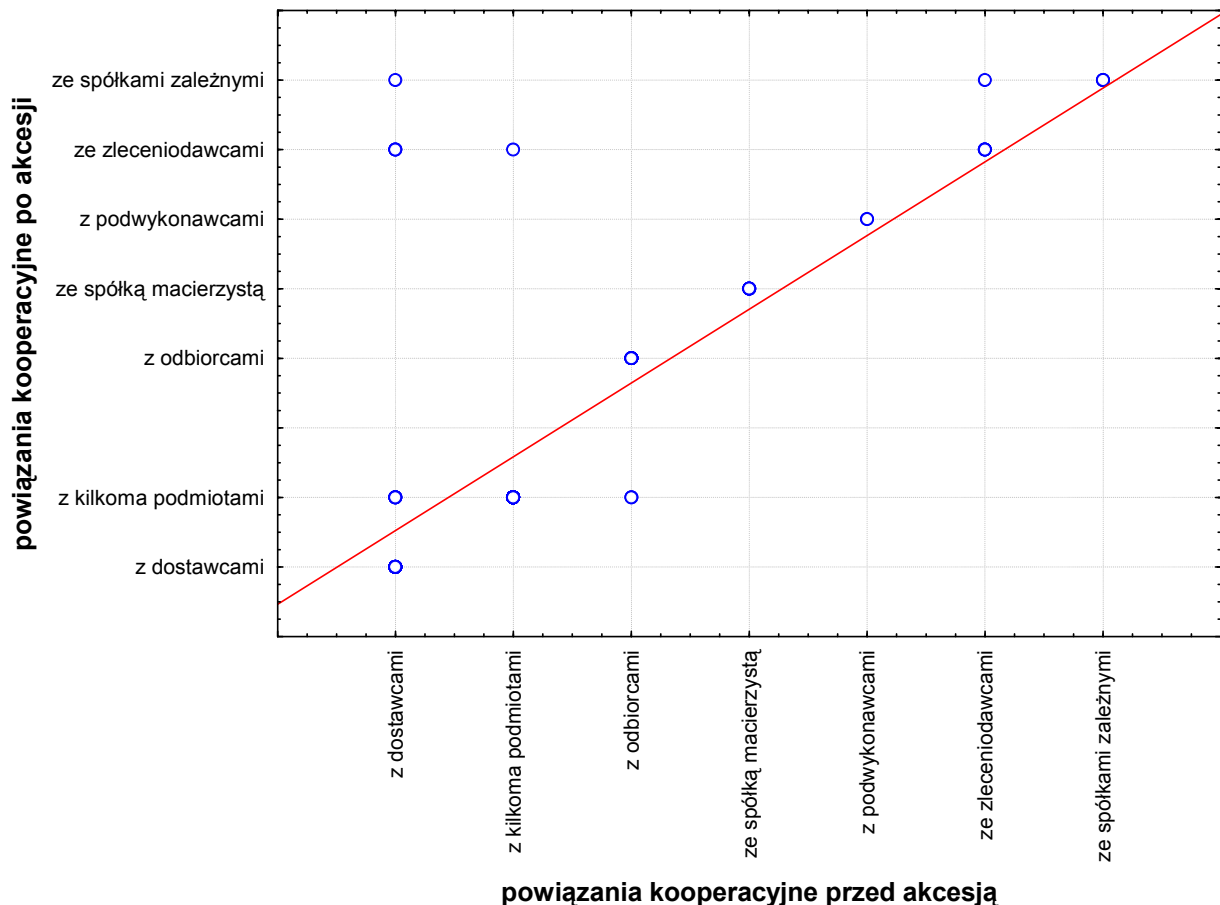
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Podmiotowy charakter podjętej współpracy był zróżnicowany w badanej zbiorowości (por. rys. 3). Badani przedsiębiorcy zarówno przed, jak i po akcesji najchętniej współpracowali z dostawcami, odbiorcami oraz zleceniodawcami. Po akcesji udział powiązań kooperacyjnych zauważalnie zmalał w wypadku powiązań z dostawcami, natomiast zauważalnie wzrósł w wypadku kooperacji z odbiorcami, zleceniodawcami oraz podwykonawcami. W toku kalkulacji statystycznych wykazano, że podmiotowy charakter powiązań kooperacyjnych zależy od wielkości badanych przedsiębiorstw ($\chi^2 = 31,9$ przy $p = 0,02$). Mikroprzedsiębiorstwa współpracują najczęściej z dostawcami, natomiast średnie i duże przedsiębiorstwa z kilkoma podmiotami jednocześnie. Analogiczną zależność zaobserwowano dla formy prawnej badanych przedsiębiorstw ($\chi^2 = 78,1$ przy $p = 0,0006$). Spółki osobowe (spółki cywilne i spółki jawne) współpracują najczęściej z dostawcami, natomiast spółki kapitałowe (spółki z o.o. oraz spółki akcyjne) z kilkoma podmiotami

¹⁸ Powiązania kooperacyjne nawiązało aż 60,1% firm deklarujących pełne dostosowanie, 40,6% - częściowe dostosowanie oraz 17,9% znikome dostosowanie.

jednocześnie. Rodzaj powiązań kooperacyjnych w badanej zbiorowości zależał również – choć przy dopuszczalnym poziomie istotności statystycznej - od branży, w jakiej działały badane przedsiębiorstwa ($\chi^2 = 82,9$ przy $p = 0,07$). Z dostawcami najchętniej współpracowały przedsiębiorstwa z branży handel i naprawy, natomiast z kilkoma podmiotami jednocześnie przedsiębiorstwa działające w dwóch branżach – produkcja i przetwórstwo przemysłowe oraz budownictwo.

Rodzajowy charakter powiązań kooperacyjnych zarówno przed, jak i po akcesji jest niemalże identyczny. Na podstawie wyników obliczeń statystycznych ($\chi^2 = 450,6$ przy $p = 0,00000$) oraz wykresu rozrzutu (zob. rys. 4) można przyjąć, że akcesja Polski do Unii Europejskiej nie wpłynęła na zmianę charakteru powiązań kooperacyjnych badanych przedsiębiorstw z podmiotami z pozostałych krajów Unii Europejskiej.



Rys. 4. Wykres rozrzutu rodzaju powiązań kooperacyjnych przed i po akcesji
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Tab. 2. Macierz dwudzielna częstości obserwowanych podjętej kooperacji przed i po akcesji

częstości obserwowane		Ilość rodzajów podjętej współpracy po akcesji						Razem	
		1	2	3	4	5	6		
Ilość rodzajów podjętej współpracy przed akcesją	1	liczba obserwacji	63	5	2	1	0	0	71
		% z kolumny	98,44%	17,24%	28,57%	10,00%	0,00%	0,00%	-
		% z wiersza	88,73%	7,04%	2,82%	1,41%	0,00%	0,00%	-
		% z całości	56,25%	4,46%	1,79%	0,89%	0,00%	0,00%	63,39%
	2	liczba obserwacji	1	24	1	3	0	0	29
		% z kolumny	1,56%	82,76%	14,29%	30,00%	0,00%	0,00%	-
		% z wiersza	3,45%	82,76%	3,45%	10,34%	0,00%	0,00%	-
		% z całości	0,89%	21,43%	0,89%	2,68%	0,00%	0,00%	25,89%
	3	liczba obserwacji	0	0	4	1	0	1	6
		% z kolumny	0,00%	0,00%	57,14%	10,00%	0,00%	100,00%	-
		% z wiersza	0,00%	0,00%	66,67%	16,67%	0,00%	16,67%	-
		% z całości	0,00%	0,00%	3,57%	0,89%	0,00%	0,89%	5,36%
	4	liczba obserwacji	0	0	0	5	0	0	5
		% z kolumny	0,00%	0,00%	0,00%	50,00%	0,00%	0,00%	-
		% z wiersza	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%	0,00%	-
		% z całości	0,00%	0,00%	0,00%	4,46%	0,00%	0,00%	4,46%
	5	liczba obserwacji	0	0	0	0	1	0	1
		% z kolumny	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%	-
		% z wiersza	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%	-
		% z całości	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,89%	0,00%	0,89%
Razem	liczba obserwacji	64	29	7	10	1	1	112	
	% z całości	57,14%	25,89%	6,25%	8,93%	0,89%	0,89%	100,00%	

Legenda:

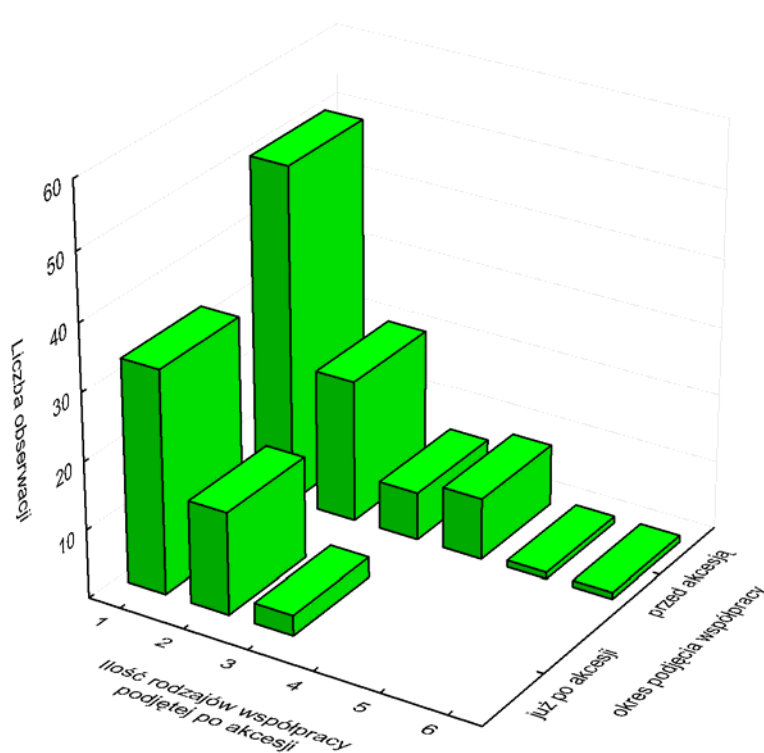
- Zaciemniono pola, w których ilość rodzajów podjętej współpracy po akcesji jest równa ilości rodzajów podjętej współpracy przed akcesją.
- Wytłuszczonym drukiem zaznaczono pola, w których ilość rodzajów podjętej współpracy po akcesji przewyższyła ilości rodzajów podjętej współpracy przed akcesją.

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Analizując nasilenie powiązań kooperacyjnych na skutek akcesji warto przyglądać się statystykom opisowym. Wartość mediany dla ilości powiązań kooperacyjnych zarówno przed, jak i po akcesji wyniosła $M_e = 1$, podobnie wartość dominanty wyniosła $M_o = 1$, jednak przy różnych licznosciach mody. Wartość typowa była liczniejsza w okresie poakcesyjnym (73 przed, 86 po akcesji). Kwartył dolny zarówno przed, jak i po akcesji wynosił $Q_1 = 1$, a kwartył górny $Q_3 = 2$. Wartość minimalna przed i po akcesji wynosiła 1, natomiast wartość maksymalna po akcesji wzrosła o jeden i wyniosła 6. Przeciętna wartość dla ilości powiązań przed akcesją wynosiła $\bar{x} = 1,5$ (przy $s = 0,8$) i wzrosła po akcesji do $\bar{x} = 1,8$ (przy $s = 1,0$). Zestawiając ze sobą przytoczone statystyki opisowe można zauważyć nieznaczne nasilenie się powiązań kooperacyjnych po akcesji. W celu zbadania zależności pomiędzy tymi zmiennymi zastosowano test chi-kwadrat, którego wynik potwierdził, że zmienne te są współzależne ($\chi^2 = 300,2$ przy $p = 0,00000$). Analizując wyniki sporządzonej

macierzy dwudzielnej (tab. 1) oraz rozkładu dwuwymiarowego analizowanych zmiennych należy stwierdzić, że w przeważającej większości powiązania kooperacyjne nie nasiliły się na skutek akcesji Polski do Unii Europejskiej (86,62% przy 97 obserwacjach). Tylko w jednym przypadku intensywność powiązań kooperacyjnych osłabiła się po akcesji (0,89%). W pozostałych 14 przypadkach (12,49%) nastąpiła intensyfikacja powiązań kooperacyjnych po akcesji. Wyniki te pozwalają na przyjęcie hipotezy, że po akcesji Polski do Unii Europejskiej nastąpiła **nieznaczna** intensyfikacja powiązań kooperacyjnych badanych przedsiębiorstw z podmiotami z pozostałych krajów unii Europejskiej.

Interesujące są również zależności ilości powiązań kooperacyjnych podjętych po akcesji Polski do Unii Europejskiej od momentu nawiązania współpracy. Analizując rozkład dwuwymiarowy częstotliwości tych zmiennych (rys. 5) widać, że te firmy, które przed nawiązaniem współpracy jeszcze przed akcesją, nasiliły ją po akcesji, natomiast dodatkowo warto podkreślić dość wysoki odsetek firm kooperujących z partnerami europejskimi, które nawiązały współpracę dopiero po akcesji.



Rys. 5. Powiązania kooperacyjne badanych przedsiębiorstw z partnerami z Unii Europejskiej
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

5. Wnioski

Międzynarodowe powiązania kooperacyjne są jedną z kluczowych determinant konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw. Wyniki przeprowadzonych badań są

optymistyczne. Wśród badanych przedsiębiorstw zaobserwowano nie tylko zainteresowanie podjęciem takiej współpracy, ale przede wszystkim rzeczywistą kooperację z partnerami zagranicznymi. Wśród firm kooperujących z partnerami zagranicznymi aż ponad $\frac{1}{3}$ podjęła taką współpracę dopiero po akcesji Polski do Unii Europejskiej, co może świadczyć o pozytywnym wpływie rozszerzenia Wspólnoty na zachowania konkurencyjne polskich przedsiębiorstw. Na podstawie wyników badań można wyciągnąć następujące wnioski:

- Przedsiębiorstwa duże znacznie częściej kooperują z podmiotami zagranicznymi, niż przedsiębiorstwa z sektora MŚP.
- Międzynarodową współpracę najchętniej podejmowały przedsiębiorstwa działające w branży produkcji i przetwórstwa przemysłowego.
- Nawiązanie współpracy z partnerami zagranicznymi jest uzależnione od stanu wiedzy na temat zasad funkcjonowania rynku europejskiego. Im poziom wiedzy jest wyższy, tym większy jest odsetek firm kooperujących.
- Podmioty aplikujące i/lub pozyskujące dotacje współfinansowane ze środków europejskiej chętniej podejmują kooperację międzynarodową, niż firmy pasywne względem funduszy europejskich.

Literatura

1. Bratnicki M., *Kompetencje przedsiębiorstwa. Od określenia kompetencji do zbudowania strategii*, Placet, Warszawa 2000
2. Brillman J., *Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania*, PWE, Warszawa 2002.
3. Das T.K., *Trust, Control, and Risk in Strategic Alliances: An Integrated Framework*, Organization Studies, March 2001;
4. Gomes-Casseres B., *How Alliance Networks Compete*, Harvard Business Review, 1994, July-August Vol. 72, s. 62 – 74;
5. Gulati R., Nohria N., Zaheer A., *Strategic Networks*, Strategic Management Journal, 2000, Vol 21, No 3, s. 203-215;
6. Handy Ch., *Trust and the Virtual Organization*, Harvard Business Review, May-June 1995, s. 40 – 50;
7. Jagoda H., *Współdziałanie i konkurencja przedsiębiorstw – relacje, formy, skutki*, w: W poszukiwaniu strategicznych przewag konkurencyjnych, red. J.L. Czarnota, M. Moszkowicz, Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2003.
8. Jones C., Hesterley W.S., Borgatti S.P., *A general theory of network governance: Exchange conditions and social mechanisms*, The Academy of Management Review, 1997, Vol. 22, No. 4, s. 911 – 945;
9. Lyon D.W., Lumpkin G.T., Dess G.G., *Enhancing Entrepreneurial Orientation Research: Operationalizing and Measuring a Key Strategic Decision Making Process*, "Journal of Management" 2000, nr 5, s.1055-1085.
10. Malecki E.J., Tootle D.M., *The role of networks in small firm competitiveness*, International Journal of Technology Management, Vol. 11, 1996, s. 46.

11. Pierścionek Z., *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
12. *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, red. J. Lichtarski, Wydawnictwo AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003.
13. Sakai K., Kang N.H., *International strategic alliances: their role in industrial globalization*, OECD, DSTI/DOC(2000)5.
14. Warnecke H.J., *Rewolucja kultury przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo fraktalne*, PWN, Warszawa 1999.
15. *Wpływ akcesji Polski do Unii Europejskiej na rozwój przedsiębiorstw województwa małopolskiego*, kierownik projektu: Krzysztof Wach, projekt badawczy nr NN 115 1449 33 finansowany przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego na podstawie umowy nr 1449/B/H03/2007/33, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007-2008 (maszynopis powielony). Pełne wyniki opublikowano w: K. Wach, *Skutki akcesji do Unii Europejskiej dla polskich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008.

Streszczenie:

Celem artykułu jest analiza wpływu akcesji Polski do Unii Europejskiej na zmiany międzynarodowych powiązań kooperacyjnych przedsiębiorstw z województwa małopolskiego. Artykuł składa się z trzech zasadniczych części. W części pierwszej (teoretycznej) przybliżono teoretyczne podstawy strategii kooperacji. Następnie przedstawiono zastosowaną metodykę badań, aby w ostatniej części zaprezentować wyniki własnych badań empirycznych.

International Cooperation among Firms in Małopolska Voivodeship in the Process of European Integration

Summary:

The goal of the article is to analyse the effects of Poland's accession to the European Union on change in international cooperation between firms in Małopolska region. The article consists of three basic sections. In the first, the theoretical bases of cooperation strategy are discussed. This is followed by a presentation of the research methods used, then the results of the authors' own empirical research based on a random sample of 323 enterprises using a survey.

Key words:

Business Cooperation, European Integration, Poland, Economic Integration

Source / Źródło:

M. Najda-Janoszka, K. Wach, *Międzynarodowe powiązania kooperacyjne małopolskich przedsiębiorstw w procesie europejskiej integracji gospodarczej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2010, nr 812, pp. 99-114 (ISSN 1898-6447)