

# KOOPERACJA MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW W ZAKRESIE DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ

*Agnieszka Drews<sup>1</sup>*

## **Streszczenie**

Funkcjonowanie przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce, nacechowanej silną konkurencją oraz postępującymi procesami integracyjnymi, coraz częściej jest uzależnione od relacji i siły powiązań między podmiotami działającymi na rynku. Jednym z istotniejszych czynników determinujących rozwój firm jest ich zdolność do kreowania innowacji. Znaczący potencjał innowacyjny mniejszych podmiotów gospodarczych jest następstwem połączenia dostępnych możliwości kooperacji i konieczności wspierania ekspansji działalności innowacyjnej w dominującym w Polsce sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Głównym celem artykułu jest próba dokonania oceny wymiaru współpracy małych firm w zakresie działalności innowacyjnej w Polsce w latach 2012-2014. Osiągnięcie celu głównego zostało zrealizowane przy pomocy kwerendy literatury przedmiotu, analizy danych z Głównego Urzędu Statystycznego, oraz przeprowadzonego w 2015 r. badania empirycznego na reprezentatywnej próbie małych firm z całej Polski.

**Słowa kluczowe:** małe przedsiębiorstwa, działalność innowacyjna, współpraca.

**Klasyfikacja JEL:** P13, O30.

## **1. Wstęp**

Współczesne realia rynkowe oraz szerzące się następstwa procesów globalizacyjnych wymuszają na przedsiębiorcach konieczność nowego spojrzenia na zarządzanie i funkcjonowanie działalności gospodarczej. W budowaniu i utrzymywaniu przewagi konkurencyjnej, przyczyniającej się pośrednio do rozwoju przedsiębiorstwa, coraz większą rolę odgrywają zasoby niematerialne – głównie wiedza i innowacje. Występująca rywalizacja gospodarcza w połączeniu ze specyfiką, którą posiadają mniejsze przedsiębiorstwa, obliguje owe firmy do nawiązywania współpracy

---

<sup>1</sup> Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania / Nicolaus Copernicus University in Toruń, Faculty of Economic Sciences and Management, e-mail: adrews@doktorant.umk.pl

zwłaszcza w zakresie działalności innowacyjnej. Współdziałanie w sferze innowacji daje szansę małym podmiotom gospodarczym na dostęp do nowych rozwiązań, których w pojedynkę nie byłyby w stanie wygenerować i zaadaptować. Aktywna kooperacja w zakresie innowacyjności może implikować liczne korzyści, m.in.: optymalne wykorzystanie potencjału rozwojowego przedsiębiorstw, zwiększenie efektywności funkcjonowania firm, czy ugruntowanie pozycji konkurencyjnej na rynku. Warto również podkreślić, że ekspansja mniejszych podmiotów gospodarczych, dominujących w strukturze polskiej gospodarki, skutkuje w konsekwencji rozwojem regionów i całego systemu ekonomicznego. Podkreśla się pełnienie przez owe podmioty ważnej roli społecznej oraz gospodarczej.

W niniejszej publikacji podjęto tematykę współpracy przedsiębiorstw z innymi podmiotami w zakresie działalności innowacyjnej. Przedmiotem badań objęto małe firmy z całej Polski. Celem artykułu jest diagnoza zakresu i częstotliwości współpracy małych podmiotów gospodarczych w pierwszych latach pokryzysowej rzeczywistości gospodarczej. W artykule wykorzystano analizę literatury przedmiotu, dane zastane opublikowane przez Główny Urząd Statystyczny oraz wyniki badania empirycznego przeprowadzonego w 2015 r.

## 2. Aktywność innowacyjna a rozmiar przedsiębiorstwa

Działalność innowacyjna przedsiębiorstwa, zgodnie z definicją zaproponowaną w Podręczniku Oslo, oznacza całokształt działań naukowych, technicznych, organizacyjnych, finansowych i komercyjnych, które bezpośrednio prowadzą, bądź mają w zamierzeniu prowadzić do wdrożenia innowacji. Niektóre z tych działań same z siebie mogą mieć charakter nowatorski, inne z kolei nie są nowością, lecz są niezbędne do jej wprowadzenia (OECD, Eurostat, 2008: 20–21). W literaturze przedmiotu podkreśla się szczególne znaczenie prac badawczo-rozwojowych (B+R), które w sposób pośredni przekładają się na liczbę wprowadzonych innowacji (Fic, 2008: 172).

W dzisiejszych czasach, czynności związane z implementacją nowych rozwiązań w firmie stanowią nieodłączny element procesu zarządzania i dostosowywania przedsiębiorstwa do permanentnych zmian występujących w otoczeniu. Innowacje traktowane są również jako newralgiczny instrument ułatwiający utrzymanie silnej pozycji w rywalizacji z konkurentami (Jasiński, 2006: 40). Jest to szczególnie ważne w czasie wahań koniunkturalnych i okresach pokryzysowych, kiedy każda nowa koncepcja wiąże się z niepewnością, co do jej realnych efektów dla przedsiębiorstwa. Podjęcie aktywności innowacyjnej wymaga zaangażowania zarówno odpowiednich środków finansowych, jak i pokładów kapitału ludzkiego, otwartego na nowe pomysły (Gąsowska, 2014: 516).

W przypadku mniejszych przedsiębiorstw, które dysponują z reguły ograniczonymi zasobami, generowanie innowacji jest trudne do zrealizowania (Kaufmann, Tödting, 2002: 149). Potwierdza to również założenie, iż wymiar i zasięg aktyw-

ności innowacyjnej danego przedsiębiorstwa zasadniczo jest powiązany z jego wielkością (Camison-Zarnoza i in., 2004: 331). Przewaga potencjału innowacyjnego dużych przedsiębiorstw w zakresie adaptacji oraz komercjalizacji innowacji dostrzeżona została już w połowie XX wieku przez twórcę teorii innowacji – Josepha Schumpetera (1950: 134). Analogiczne poglądy reprezentował brytyjski ekonomista Christopher Freeman, zdaniem którego mniejszych podmiotów gospodarczych zwyczajnie nie stać na ponoszenie nakładów związanych z badaniami w zakresie działalności innowacyjnej (Freeman, 1982: 132).

Z drugiej jednak strony, niemiecki ekonomista Gerhard Mensch, w swojej pracy zakwestionował dominację innowacyjną dużych firm nad małymi. Przekonuje on, iż małe przedsiębiorstwa posiadają wyższą elastyczność działania, większą operatywność w podejmowaniu decyzji, a co za tym idzie cechują się zwiększoną chłonnością na innowacje i sprawnością ich tworzenia (Mensch, 1976: 224).

Z kolei współcześni naukowcy zajmują jeszcze inne stanowisko w tej kwestii – nie dostrzegają oni związku między wielkością przedsiębiorstwa, a jego aktywnością w zakresie innowacji. Podkreślają, iż podjęcie współpracy przez mniejsze podmioty gospodarcze pozwala na osiągnięcie pozytywnych efektów innowacyjnych, a często wąska specjalizacja produkcyjna lub usługowa dużych firm może ograniczać ich nowatorskie predyspozycje (Ahuja, Lampert, Tandon, 2008: 23).

Szeroko rozumiana działalność innowacyjna od zawsze była integralną częścią prowadzenia działalności gospodarczej. Poziom innowacyjności przedsiębiorstwa jest wypadkową oddziaływania różnorodnych czynników, począwszy od postawy kierownictwa, jakości kapitału ludzkiego, stopnia zaawansowania rozwiązań technologicznych, poprzez stosowaną politykę innowacyjną, a kończąc na finansowaniu działalności innowacyjnej. To właśnie kwestia finansowania jest jedną z przyczyn niepodejmowania aktywności innowacyjnej przez małe przedsiębiorstwa w Polsce. Z jednej strony problem tkwi w braku środków na realizację innowacyjnych projektów, z drugiej zaś kryje się w braku wiedzy odnośnie możliwości generowania i finansowania działalności innowacyjnej (Prystrom, Wierzbicka, 2015: 9). Dlatego szansą na zwiększenie poziomu ich innowacyjności jest tworzenie powiązań z podmiotami funkcjonującymi w najbliższym otoczeniu. Podjęcie współpracy umożliwi uzyskanie efektów skali i rozszerzenie kompetencji partnerów poprzez dzielenie się wynikami stosowanych rozwiązań (Wilkinson, Young, 2002: 128).

### **3. Uwarunkowania współpracy przedsiębiorstw**

Pojęcie współpracy określane jest najczęściej jako umiejętność tworzenia więzi i współdziałania z innymi podmiotami na rzecz osiągnięcia określonego celu i korzyści z nim związanych. Każda forma wspólnych działań wypracowana przez poszczególnych uczestników rynku jest nietypowa i trudna do naśladowania (Pałucha, 2016: 395). Współczesne przedsiębiorstwa, aby powiększyć swój potencjał rozwojo-

wy, powinny posiadać umiejętność kooperacji zarówno z podmiotami zaliczanymi do otoczenia konkurencyjnego, jak i z podmiotami należącymi do otoczenia instytucjonalnego. Jednym z podstawowych kryteriów wyodrębniania możliwości kooperacyjnych w ramach mikrootoczenia jest kierunek współpracy. Wyróżnia się: współpracę poziomą, która występuje między przedsiębiorstwami konkurencyjnymi o zbliżonym profilu działalności oraz współpracę pionową, która występuje w ramach relacji z dostawcami i odbiorcami (Świadek, Płonka, 2016: 307). Oddzielnym obszarem współpracy jest kooperacja przedsiębiorstw z instytucjami otoczenia biznesu, m.in. jednostkami centralnymi lub samorządowymi, podmiotami B+R, uczelniami wyższymi etc.

Rozpiętość podejmowanych działań w ramach kooperacji może dotyczyć współpracy w zakresie: pozyskiwania brakujących zasobów i wiedzy, prowadzenia prac badawczo-rozwojowych, czy też generowania oraz upowszechniania nowych produktów, usług lub procesów. Podjęcie decyzji o rozpoczęciu kooperacji jest z jednej strony wyrazem świadomości przedsiębiorcy w zakresie strategicznego wymiaru relacji we współczesnej gospodarce, a z drugiej strony dążeniem do umocnienia trwałej pozycji rynkowej w wyniku nieustannie zachodzących zmian otoczenia. Nawiązanie współpracy sprzyja aktywności innowacyjnej w dwojaki sposób – prowadzi do parcelacji pracy między podmioty kooperujące, adekwatnej do poziomu posiadanych zasobów i umiejętności oraz umożliwia uzyskanie efektu synergii poprzez systematyczny transfer wiedzy między partnerami, co przekłada się na ograniczenie kosztów w dziedzinie B+R (Fritsch, 2001: 298).

Skłonność przedsiębiorstw do nawiązywania współpracy w zakresie działalności innowacyjnej jest uwarunkowana szeregiem czynników mających charakter zewnętrzny i wewnętrzny. W poniższej tabeli przedstawiono determinanty wpływające na podejmowanie współdziałania o charakterze innowacyjnym wraz z najwyższej ocenionymi przez przedsiębiorstwa elementami w danej grupie czynników.

**Tabela 1.** Endogeniczne i egzogeniczne uwarunkowania współpracy przedsiębiorstw podejmowanej w zakresie działalności innowacyjnej

Uwarunkowania wewnętrzne	Uwarunkowania zewnętrzne
<b>SFERA PRODUKCJI</b> – wiedza, doświadczenie i zdolności kadry inżynierskiej – poziom automatyzacji i robotyzacji procesów produkcyjnych – stan parku maszynowego (nowoczesność, elastyczność)	<b>EKONOMICZNE</b> – koniunktura gospodarcza – umiędzynarodowienie gospodarki – stabilność kursu walutowego
<b>SFERA ZATRUDNIENIA</b> – poziom wykształcenia pracowników – kreatywność pracowników – skłonność do współpracy	<b>POLITYCZNO-PRAWNE</b> – stabilność przepisów podatkowych – polityka proinnowacyjna – stabilność prawa i jasność jego reguł

cd. tab. 1

<p>SFERA LOGISTYKI ZAOPATRZENIOWEJ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– znajomość aktualnej sytuacji na rynkach zaopatrzenia i umiejętność przewidywania przyszłych zmian</li> <li>– wiedza, doświadczenie i zdolności kadr logistycznych</li> <li>– stopień informatyzacji działalności logistycznej</li> </ul>	<p>SOCJOKULTUROWE I DEMOGRAFICZNE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– mobilność siły roboczej</li> <li>– poziom wykształcenia ludności</li> </ul>
<p>SFERA BADAWCZO-ROZWOJOWA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– wiedza kadr zatrudnionych w B+R</li> <li>– kontakty z wyspecjalizowanymi instytucjami naukowo-badawczymi (uczelnie, placówki B+R, firmy doradcze)</li> </ul>	<p>MIĘDZYKRAJOWE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– integracja z Unią Europejską</li> <li>– procesy globalizacyjne</li> </ul>
<p>SFERA ORGANIZACJI I ZARZĄDZANIA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– wiedza, doświadczenie i zdolności menedżerskie kadr zarządzających projektami i kadr kierowniczych</li> <li>– zdolność monitorowania otoczenia przedsiębiorstwa</li> <li>– posiadane systemy zarządzania poszczególnymi funkcjami przedsiębiorstwa</li> </ul>	<p>TECHNOLOGICZNE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– szybkość transferu techniki i technologii</li> <li>– tempo pojawiania się nowych wynalazków</li> <li>– rządowa polityka dotycząca B+R</li> </ul>
<p>SFERA ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– posiadane systemy zapewniania jakości</li> <li>– stosowanie Total Quality Management</li> <li>– stosowane systemy doskonalenia jakości procesów/produktów</li> </ul>	<p>GEOGRAFICZNE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– położenie geograficzne przedsiębiorstwa</li> <li>– dostępność surowców naturalnych</li> </ul>
<p>SFERA MARKETINGU</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– znajomość aktualnej sytuacji na obsługiwanych rynkach i umiejętność przewidywania przyszłych zmian</li> <li>– znajomość potrzeb, preferencji i zachowań klientów i umiejętność przewidywania przyszłych zmian</li> <li>– wiedza, doświadczenie i zdolności kadr marketingu</li> </ul>	<p>SEKTOROWE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– poziom wsparcia finansowego</li> <li>– poziom aktywności innowacyjnej dostawców oraz kooperantów krajowych i zagranicznych</li> <li>– oferta instytucji badawczych</li> </ul>
<p>SFERA ZASOBÓW NIEWIDZIALNYCH</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– posiadane unikatowe umiejętności</li> <li>– zawarte sieci i sojusze</li> <li>– umiejętność kreowania nowych technologii</li> </ul>	
<p>SFERA FINANSÓW</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– potencjał finansowy przedsiębiorstwa</li> <li>– dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania</li> <li>– wiedza, doświadczenie i zdolności kadr finansowo-księgowych</li> </ul>	
<p>SFERA INFORMACJI I KOMUNIKACJI</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– posiadane systemy komunikacji i wymiany informacji</li> <li>– sprawność wewnętrznego systemu przepływu informacji</li> </ul>	

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Popławski, Sudolska, Zastempowski, 2008: 64–88)

Każde przedsiębiorstwo funkcjonuje w specyficznym dla siebie środowisku, będącym wypadkową uwarunkowań o charakterze międzynarodowym, krajowym, sektorowym oraz wewnętrznym. Otoczenie dalsze przedsiębiorstwa wywiera konkretny wpływ na funkcjonowanie działalności gospodarczych. Z kolei samo przedsiębiorstwo ma ograniczone możliwości kształtowania poszczególnych elementów tego otoczenia. Inaczej jest w przypadku determinant endogenicznych, które są kształtowane i rozwijane w sposób indywidualny dla danej działalności.

Jak wynika z tabeli 1, wiedza, doświadczenie i zdolności kadr wymieniane są w większości sfer funkcjonalno-zasobowych przedsiębiorstwa, jako jeden z ważniejszych czynników wewnętrznych wpływających na podjęcie decyzji o współpracy w zakresie działalności innowacyjnej. Równie istotna w procesie podejmowania kooperacji przez przedsiębiorstwa jest umiejętność analizy rynku i otoczenia, a także zdolność do przewidywania przyszłych zmian w poszczególnych sferach. Wśród wskazanych przez przedsiębiorców determinant endogenicznych przeważają te o charakterze niematerialnym. W tym miejscu godzi się podkreślić, iż analogicznie ważne z punktu widzenia podjęcia współpracy są potencjał finansowy przedsiębiorstwa oraz jego podstawowa infrastruktura techniczna, bez których trudno byłoby rozpocząć prowadzenie aktywności innowacyjnej.

Jeżeli chodzi o uwarunkowania zewnętrzne i ich wpływ na poziom kooperacji przedsiębiorstw w zakresie innowacji, to zdecydowanie największe znaczenie mają czynniki międzynarodowe – tj. powiązania wynikające z procesów globalizacyjnych oraz integracyjnych. Tak samo ważna dla przedsiębiorców jest sytuacja społeczno-gospodarcza kraju rodzimego, w tym głównie: występująca koniunktura, stabilność i przejrzystość przepisów prawnych, polityka rządowa w zakresie działań B+R oraz możliwości wsparcia finansowego i merytorycznego w zakresie działalności innowacyjnej. Jednakże, dopiero odpowiednia kompilacja uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych, połączona z racjonalnym wykorzystaniem zasobów w procesie innowacyjnym, umożliwia firmie adaptację i komercjalizację nowych rozwiązań wypracowanych wspólnymi siłami.

## **4. Wymiar współpracy przedsiębiorstw w Polsce**

### **4.1. Działalność innowacyjna a współdziałanie firm w świetle analiz GUS**

Główny Urząd Statystyczny określa współpracę w zakresie działalności innowacyjnej, jako aktywne uczestnictwo we wspólnych przedsięwzięciach z innymi przedsiębiorstwami lub podmiotami niekomercyjnymi. Co ważne, kooperacja taka nie musi przekładać się na bezpośrednie, wymierne korzyści ekonomiczne dla podmiotów współpracujących, a może cechować się tylko długofalowym i perspektywicznym nawiązaniem relacji (GUS, 2015: 97). W pierwszych latach pokryzysowej rzeczywi-

stości gospodarczej w Polsce (tj. 2012–2014) w ramach działalności innowacyjnej współpracowała 1/3 aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw przemysłowych i niecała 1/4 aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw usługowych. W obu przypadkach odnotowano zwiększenie poziomu kooperacji w porównaniu do okresu 2011–2013 o 1,7 pkt proc. dla firm przemysłowych oraz 1,6 pkt proc. dla firm usługowych (GUS, 2015: 97). Intensyfikacja wspólnych działań o charakterze nowatorskim w kolejnych latach jest odzwierciedleniem stopniowego wychodzenia gospodarki z impasu ekonomicznego oraz wzrostu świadomości przedsiębiorców w zakresie budowania trwałej przewagi konkurencyjnej opartej na wiedzy i innowacjach. Kooperacja w ramach działalności innowacyjnej jest silnie powiązana z wielkością przedsiębiorstwa, co potwierdzają dane za lata 2012–2014 zaprezentowane w poniższej tabeli 2.

**Tabela 2.** Odsetek przedsiębiorstw współpracujących w ramach działalności innowacyjnej

Rodzaj przedsiębiorstwa / Rozmiar przedsiębiorstwa	Ogółem	Małe	Średnie	Duże
Przedsiębiorstwa przemysłowe (w %)	30,1	19,7	33,0	52,2
Przedsiębiorstwa usługowe (w %)	24,6	19,1	30,7	46,3

Źródło: (GUS, 2015: 98)

## 4.2. Metodyka badań

W niniejszej części artykułu przedstawiono wycinek badania empirycznego, które zostało zrealizowane w ramach ogólnopolskiego projektu badawczego pt. *Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw w dobie kryzysu gospodarczego – uwarunkowania, trendy i modele*<sup>2</sup>.

Badanie zostało przeprowadzone przy udziale firmy badawczej PBS sp. z o.o. w Sopocie na losowej próbie małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Reprezentatywność próby zapewniono w oparciu o cztery następujące kryteria: rozmiar przedsiębiorstwa, rodzaj prowadzonej działalności według sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD), lokalizację siedziby przedsiębiorstwa w przekroju wojewódzkim oraz minimalny (5-letni) okres funkcjonowania podmiotu na rynku. Wywiady bezpośrednie z respondentami zakończyły się w pierwszym kwartale 2015 roku. Zostały one przeprowadzone z wykorzystaniem metody CAPI (z ang. *Computer Assisted Personal Interview*).

W badaniu wzięły udział 204 podmioty zaliczane do grona małych firm (bez mikro), których szczegółową strukturę ujęto w tabeli 3 oraz 46 podmiotów średniej

<sup>2</sup> Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr DEC-2013/09/B/HS4/01971.

wielkości. Dalszej analizie, dotyczącej zakresu i oceny współpracy w generowaniu i upowszechnianiu nowych rozwiązań, poddane zostały wyłącznie małe przedsiębiorstwa, które aktywnie prowadziły działalność innowacyjną w latach 2012–2014 – stanowiące 164 podmioty z próby badawczej.

**Tabela 3.** Charakterystyka badanych małych przedsiębiorstw ( $n = 204$ )

Kryterium	Wolumen	Udział %
Sektory wg PKD		
C – Przetwórstwo przemysłowe	40	19,61
E – Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	2	0,98
F – Budownictwo	35	17,16
G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	58	28,43
H – Transport i gospodarka magazynowa	5	2,45
I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	20	9,81
J – Informacja i komunikacja	6	2,94
K – Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	4	1,96
L – Działalność związana z obsługą nieruchomości	9	4,41
M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	16	7,84
N – Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	3	1,47
Q – Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	1	0,49
R – Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	2	0,98
S – Pozostała działalność usługowa	3	1,47
Lokalizacja przedsiębiorstwa		
Dolnośląskie	13	6,37
Kujawsko-pomorskie	9	4,42
Lubelskie	9	4,42
Lubuskie	6	2,94
Łódzkie	9	4,42
Małopolskie	19	9,31
Mazowieckie	37	18,14



cd. tab. 3

Opolskie	5	2,45
Podkarpackie	8	3,92
Podlaskie	7	3,43
Pomorskie	12	5,88
Śląskie	24	11,76
Świętokrzyskie	5	2,45
Warmińsko-mazurskie	8	3,92
Wielkopolskie	23	11,27
Zachodniopomorskie	10	4,90
Prowadzenie działalności innowacyjnej		
Tak	164	80,39
Nie	40	19,61

Źródło: opracowanie własne

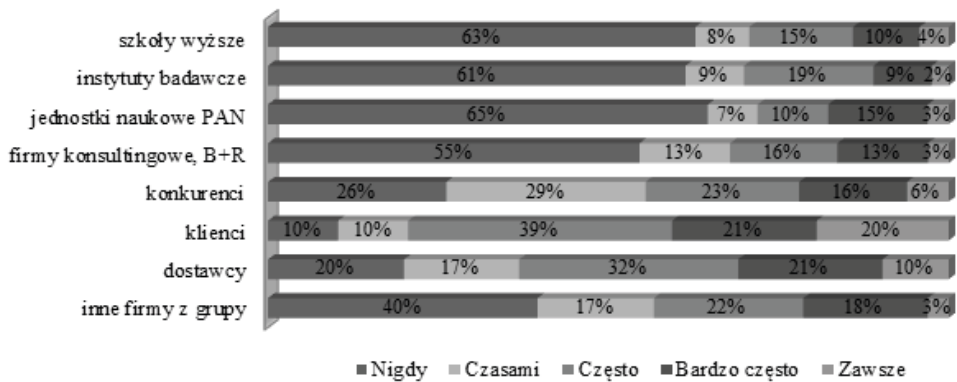
### 4.3. Wyniki badań

Określenie częstotliwości i oceny współpracy małych przedsiębiorstw w zakresie działalności innowacyjnej oparto na wytycznych pochodzących z podręcznika Oslo. W badaniu aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw wyodrębnić można następujące rodzaje krajowych i zagranicznych podmiotów partnerskich (OECD, 2008: 86):

- inne przedsiębiorstwa należące do tej samej grupy przedsiębiorstw,
- dostawcy,
- klienci,
- konkurenci,
- firmy konsultingowe, badawczo-rozwojowe, laboratoria komercyjne,
- jednostki naukowe Polskiej Akademii Nauk (PAN),
- instytuty badawcze,
- szkoły wyższe.

Respondenci w pierwszej kolejności, zostali poproszeni o określenie częstotliwości współpracy z instytucjami partnerskimi według 5-stopniowej skali porządkowej:

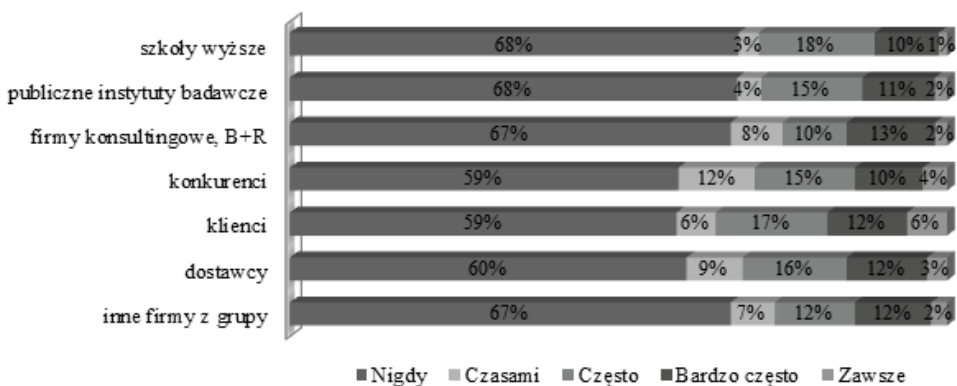
- 1 – nigdy,
- 2 – czasami,
- 3 – często,
- 4 – bardzo często,
- 5 – zawsze.



**Rys. 1.** Częstotliwość współpracy małych przedsiębiorstw z podmiotami krajowymi

Źródło: opracowanie własne

Małe przedsiębiorstwa zdecydowanie częściej decydują się na podjęcie współpracy w zakresie działalności innowacyjnej z instytucjami krajowymi, niż zagranicznymi (por. rys. 1 i 2). Owa tendencja może wynikać z bardziej lokalnego charakteru prowadzonej działalności oraz ograniczonych możliwości wejścia na rynki międzynarodowe przez mniejsze podmioty gospodarcze. Kooperacja pionowa małych przedsiębiorstw (tzn. klientami i dostawcami lokalnymi) w pierwszych latach pokryzysowych występowała z większą cyklicznością, niż kooperacja poziomowa (tj. z konkurentami rodzimymi i innymi przedsiębiorstwami należącymi do grupy). Większa skłonność do współpracy pionowej wynika z permanentnie zmieniającego się otoczenia, a co za tym idzie konieczności reagowania na nowe oczekiwania odbiorców i nawiązywania długotrwałych relacji z dostawcami i klientami.



**Rys. 2.** Częstotliwość współpracy małych przedsiębiorstw z podmiotami zagranicznymi

Źródło: opracowanie własne

Oprócz określenia częstotliwości współpracy z instytucjami krajowymi i zagranicznymi, respondentów poproszono o dokonanie oceny podjętej kooperacji w zakresie działalności innowacyjnej w skali 1–5 (gdzie: 1 – bardzo źle, 5 – bardzo dobrze). W tabeli 4 umieszczono odpowiedzi ujęte w formie trzech statystyk opisowych: liczby wskazań (L), mediany (M) oraz dominanty (D).

**Tabela 4.** Ocena krajowych i zagranicznych instytucji partnerskich w zakresie innowacji

Rodzaj podmiotów współpracujących z małych przedsiębiorstwami	L					M	D
	1	2	3	4	5		
Instytucje krajowe							
inne przedsiębiorstwa należące do grupy	4	11	40	38	6	3	3
dostawcy	2	10	58	45	16	3	3
klienci	2	9	60	54	22	4	3
konkurenci	7	15	63	30	6	3	3
firmy konsultingowe, B+R, laboratoria komercyjne	7	13	25	26	4	3	4
jednostki naukowe PAN	3	7	20	22	6	3	4
instytuty badawcze	3	10	22	25	3	3	4
szkoły wyższe	2	8	24	22	5	3	3
Instytucje zagraniczne							
inne przedsiębiorstwa należące do grupy	0	11	19	21	3	3	4
dostawcy	0	8	33	14	10	3	3
klienci	1	6	30	25	5	3	3
konkurenci	0	9	30	24	4	3	3
firmy konsultingowe, B+R, laboratoria komercyjne	1	9	21	19	4	3	3
publiczne instytuty badawcze	1	7	21	19	5	3	3
szkoły wyższe	1	6	28	12	5	3	3

Źródło: opracowanie własne

Analiza uzyskanych wyników pozwala stwierdzić, iż współpraca z krajowymi i zagranicznymi podmiotami w zakresie działalności innowacyjnej oceniana jest na

zbliżonym, przeciętnym poziomie – w większości przypadków  $M = 3$ . Najwyższe oceny za kooperację według wskazań ankietowanych uzyskali: krajowi klienci i dostawcy oraz zagraniczni klienci i dostawcy. Taka struktura odpowiedzi po części jest powiązana z wyższą częstotliwością współpracy z owymi podmiotami, w porównaniu do pozostałych. Ponadto, przedsiębiorcy wprowadzający nowe rozwiązania i ulepszenia, powstałe w wyniku kooperacji z najbliższym otoczeniem i w odpowiedzi na pojawiający się popyt, generują podwójne korzyści. Dzięki podejmowaniu systematycznej współpracy pionowej w ramach aktywności innowacyjnej, przedsiębiorstwa mogą zaoszczędzić środki, które przeznaczyłyby na prowadzenie badań i analiz gospodarczych, a dostosowując proces wytwórczy lub wachlarz usług do występujących potrzeb, mogą one umocnić swoją pozycję konkurencyjną na rynku.

**Tabela 5.** Formy i rodzaje kooperacji podejmowanej w ramach działalności innowacyjnej

Formy współpracy	Udział procentowy odpowiedzi (n = 164)				
	nigdy	czasami	często	bardzo często	stale
diagnoza potrzeb przedsiębiorstwa i jego klientów	25,61%	20,12%	25,00%	23,17%	6,10%
generowanie pomysłów na nowe produkty	28,66%	20,73%	28,66%	14,63%	7,32%
prace projektowe i rozwojowe	34,76%	17,07%	28,05%	16,46%	3,66%
budowanie prototypów i testowanie	42,07%	15,24%	25,61%	14,63%	2,44%
wdrożenie nowych produktów i procesów	29,88%	16,46%	31,71%	17,68%	4,27%
Rodzaje współpracy	Udział procentowy odpowiedzi (n = 164)				
	TAK	NIE			
pozyskiwanie wiedzy/pomysłów/ technologii	45,73%	54,27%			
udostępnianie wypracowanych rozwiązań	17,07%	82,93%			
realizacja wspólnych projektów	28,05%	71,95%			

Źródło: opracowanie własne

Ostatnim omawianym zagadnieniem dotyczącym podejmowania współpracy przez małe przedsiębiorstwa w zakresie działalności innowacyjnej będzie forma

i charakter kooperacji. W większości analizowanych przypadków, kooperacja służy rozpoznaniu potrzeb firmy i jego klientów oraz generowaniu i wdrożeniu pomysłów dotyczących nowych produktów i procesów (zob. tab. 5). Właściciele małych przedsiębiorstw mają świadomość, iż bez odpowiedniej diagnozy potrzeb własnych i otoczenia oraz kreowania nowych rozwiązań, funkcjonowanie w obecnej rzeczywistości gospodarczej jest znacznie trudniejsze. Niestety nadal, najmniej wspólnych wysiłków podejmowanych jest w zakresie prac projektowych i rozwojowych oraz budowania prototypów i testowania ich w ramach prowadzonej działalności.

Powyższa struktura odpowiedzi związana z formami podejmowanej współpracy w ramach działalności innowacyjnej jest efektem z jednej strony ograniczonych wolnych zasobów kapitałowych, będących w posiadaniu małych przedsiębiorstw, które mogłyby zostać przeznaczone na prace projektowo-rozwojowe, a z drugiej strony skłonnością mniejszych podmiotów gospodarczych bardziej do pozyskiwania rozwiązań z zewnątrz, niż ich udostępniania, czy wspólnego wykonania. Blisko połowa badanych firm (ok. 46%) wskazała, iż współpraca z instytucjami partnerskimi polegała w głównej mierze na pozyskaniu wiedzy, pomysłów lub technologii w zakresie innowacji od owych podmiotów. Tylko 17% ankietowanych udostępniło wypracowane rozwiązania w ramach nawiązanej kooperacji. Jedynie w przypadku 28% respondentów współpraca polegała na realizacji wspólnych projektów.

## 5. Zakończenie

Tematyka współpracy przedsiębiorstw z podmiotami zewnętrznymi w zakresie rozwiązań innowacyjnych jest obecnie wyjątkowo aktualna. Postępujący proces globalizacji w połączeniu z dynamicznym rozwojem technologicznym sprawia, że działanie przedsiębiorstw „w pojedynkę”, a także korzystanie tylko z wewnętrznych zasobów i posiadanej wiedzy staje się niewystarczające. Z tego powodu, coraz większego znaczenia nabiera kooperacja, zwłaszcza w zakresie działalności innowacyjnej.

Przedstawione powyżej rozważania teoretyczne, połączone z uzyskanymi wynikami badań umożliwiają sformułowanie kilku wniosków:

- aktywność innowacyjna małych przedsiębiorstw uwarunkowana jest posiadaniem zasobami i możliwościami dyfuzji rozwiązań innowacyjnych z zewnątrz,
- zauważalny jest niski odsetek małych przedsiębiorstw podejmujących współpracę w zakresie działalności innowacyjnej,
- małe przedsiębiorstwa częściej nawiązują kooperację w zakresie działalności innowacyjnej z podmiotami krajowymi, niż zagranicznymi,
- obserwowana jest dominacja podejmowania przez małe podmioty gospodarcze współpracy pionowej (tj. z dostawcami i klientami), niż współpracy poziomej (tj. z innymi przedsiębiorstwami),

— zarówno poziom, jak i zakres kooperacji w ramach aktywności innowacyjnej, w przypadku małych przedsiębiorstw w Polsce znajduje się w początkowej fazie rozwoju.

Zaprezentowane w artykule deliberacje nie wyczerpują w pełni poruszanej problematyki. Mogą one jednak, zdaniem autorki, stanowić punkt wyjścia do dalszych badań dotyczących przesłanek i barier w podejmowaniu decyzji o nawiązaniu współpracy przez małe przedsiębiorstwa z podmiotami otoczenia bliższego i dalszego.

## Bibliografia

1. Ahuja G., Lampert C.M., Tandon V. (2008), Moving Beyond Schumpeter: Management Research on the Determinants of Technological Innovation. *The Academy of Management Annals*, vol. 2(1), pp. 1–98.
2. Camison-Zarzoza C., Lapedra-Alcami R., Segarra-Cipres M., Boronat-Navarro M. (2004). A Meta-Analysis of Innovation and Organizational Size. *Organization Studies*, vol. 25(3), pp. 331–361.
3. Fic M. (2008). *Wiedza i innowacje w nowej gospodarce*. Zielona Góra: Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego.
4. Freeman Ch. (1982). *The Economics of Industrial Innovation*. London: F. Printer.
5. Fritsch M. (2001). Co-operation in Regional Innovation Systems. *Regional Studies*, no. 35.4, pp. 297–307.
6. Gąsowska M.K. (2014). Rola innowacji w procesie zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach wahań koniunktury na przykładzie wybranych przedsiębiorstw. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej – Organizacja i Zarządzanie*, z. 74, s. 513–524.
7. Główny Urząd Statystyczny (2015). *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2012–2014*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
8. Jasiński A.H. (2006). *Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji*. Warszawa: Difin.
9. Kaufmann A., Tödtling F. (2002). How effective is innovation support for SMEs? An analysis of the region of Upper Austria. *Technov*, no. 22, pp. 147–159.
10. Mensch G. (1976). *Gemischtwirtschaftliche Innovationspraxis. Alternative Organisationsformen der staatlichen Forschungs- und Technologiepolitik*. Göttingen: Otto Schwarz.
11. OECD (2008). *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*. Wydanie trzecie. Warszawa: Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.
12. Pałucha K. (2016). Współpraca przedsiębiorstw w procesie budowania ich potencjału innowacyjnego. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Seria: Organizacja i Zarządzanie*, z. 93, s. 393–403.
13. Popławski W., Sudolska A., Zastempowski M. (2008). *Współpraca przedsiębiorstw w Polsce w procesie budowania ich potencjału innowacyjnego*. Toruń: TNOiK Dom Organizatora.
14. Prystrom J., Wierzbička K. (2015). *Finansowanie działalności innowacyjnej*. Warszawa: Difin.
15. Schumpeter J.A. (1950). *Kapitalismus, Socialismus und Demokratie*. Bern: UTB GmbH.

16. Świadek A., Płonka M. (2013). Wpływ współpracy na poziom konkurencyjności i aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw. *Nierówności społeczne a Wzrost Gospodarczy*, z. 34, s. 301–319.
17. Wilkinson I., Young L. (2002). On cooperating firms, relations and net-works. *Journal of Business Research*, vol. 55(2), s. 123–132.

## **COOPERATION OF SMALL ENTERPRISES IN INNOVATIVE ACTIVITIES**

### **Abstract**

Functioning of enterprises in the contemporary economy, marked by strong competition and progressive integration processes, is increasingly dependent on the strength of relationship and links between actors on the market. One of the most important factors determining the development of companies is their ability to create innovation. Significant innovation potential of smaller business is a result of combination of available opportunities of cooperation and the need to support the expansion of innovative activity in the dominant Polish sector of small and medium-sized enterprises. The main purpose of this article is an attempt to assess the dimension of the cooperation between small companies in the field of innovative activity in Poland in 2012–2014. The achievement of the main objective was executed using the query literature, analysis of data from Central Statistical Office and carried out in 2015 empirical study on a representative sample of small companies from Poland.

**Key words:** small enterprises, innovative activities, cooperation.

**JEL Classification:** P13, O30.