

# Krystyna Poznańska

---

## Współpraca przedsiębiorstw w teorii i polityce gospodarczej

---

Ekonomiczne Problemy Usług nr 47, 167-175

---

2010

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

KRYSTYNA POZNAŃSKA

## **WSPÓŁPRACA PRZEDSIĘBIORSTW W TEORII I POLITYCE GOSPODARCZEJ**

### **1. WSTĘP**

Współpraca przedsiębiorstw z podmiotami otoczenia umożliwia im zdobycie dodatkowej przewagi konkurencyjnej. Ponadto przyczynia się do wzrostu efektywności wykorzystania lokalnych czynników produkcji i korzyści skali. Dlatego też w ostatnim okresie zarówno w krajach wysoko uprzemysłowionych, jak i w gospodarce polskiej obserwuje się wzrost znaczenia różnych form współpracy między przedsiębiorstwami, jak też innymi podmiotami otoczenia. Zawierane są alianse strategiczne, tworzone są organizacje sieciowe, klastry, jak też podejmowane są inne formy współpracy. Rozpoznanie zachodzących zjawisk zachodzących w przedsiębiorstwach i ich otoczeniu nie jest możliwe bez jasnego uporządkowania dorobku teoretycznego, dotyczącego teorii wyjaśniających współpracę przedsiębiorstw. Biorąc to pod uwagę, w artykule analizie poddano teoretyczne podstawy koncepcji współpracy przedsiębiorstw

### **2. TEORIE WYJAŚNIAJĄCE WSPÓŁPRACĘ PRZEDSIĘBIORSTW**

Zagadnienie współpracy jest przedmiotem zainteresowania wielu dyscyplin nauki. Obok ekonomii oraz nauk o zarządzaniu, problematyką tą zajmują się socjologowie (teoria sieci społecznych, teoria zależności od zasobów), biologowie (ekologia populacji), matematycy (teoria gier). Wśród teorii najczęściej stosowanych do wyjaśnienia współpracy przedsiębiorstw znajduje się teoria kosztów transakcyjnych oraz teoria zasobowa. Istotnym wsparciem dla teorii kosztów transakcyjnych jest teoria agencji z logiką unikania kosztów biurokracji oraz teoria kompetencyjna podkreślająca koncentrację na kluczowych kompetencjach przedsiębiorstwa. Teorie te będą przedstawione poniżej.

Teoria kosztów transakcyjnych została rozwinięta przez R. H. Coasa w latach trzydziestych XX wieku. Zgodnie z tą teorią rynek i przedsiębiorstwo powinny być traktowane jako „alternatywne sposoby koordynacji produkcji, zdolne do wzajemnego zastępowania się”. Oznacza to, że w przypadku, gdy rynek jest nieskuteczny, przedsiębiorstwa przejmują jego rolę. Natomiast transakcje handlowe zastępowane są wymianami wewnętrznymi. Pojawia się wówczas kwestia dokonywania wyboru dotyczącego zorganizowania wymiany wewnątrz przedsiębiorstwa, czy też pozostawienia jej realizacji rynkowi poprzez porównanie kosztów transakcyjnych (inaczej wykorzystania rynku) z kosztami identycznej transakcji wewnątrz rynku.

Podmiot gospodarujący powinien wybrać taką formę transakcji, która będzie minimalizować sumę kosztów produkcji i kosztów transakcji<sup>1</sup>. O. Williamson twierdził, że ponieważ firma jest zawsze w niekorzystnej pozycji w stosunku do rynku, jeśli chodzi o koszty produkcji, nigdy nie powinna dokonywać transakcji wyłącznie ze względu na

---

<sup>1</sup> B. Kaczmarek, *Współdziałanie przedsiębiorstw*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2000, s. 108.

koszty. R.H. Coase określił koszty transakcyjne jako koszty wszystkich działań, które nie są bezpośrednio związane z produkcją czy z komercjalizacją danego dobra. Działania te są długotrwałe, ryzykowne i w konsekwencji kosztowne, co powinno skłonić zainteresowane strony do zinstytucjonalizowania ich stosunków i doprowadzić do sfinalizowania transakcji poza rynkiem<sup>1</sup>.

O.E. Williamson, uważany za najwybitniejszego przedstawiciela teorii kosztów transakcyjnych, wyjaśnił przyczyny powstawania i wzrostu kosztów. Ponadto wskazał na możliwość zastosowania teorii kosztów transakcyjnych do analizy form przedsiębiorstw, których działalność opiera się na porozumieniach. Wyróżnił on dwie kategorie kosztów transakcyjnych<sup>2</sup>:

1. **Koszty *ex ante***, inaczej są to koszty uruchomienia systemu wymiany:
  - koszty kontaktów: koszty znalezienia partnera. Po stronie nabywcy są to koszty szukania (poszukiwaniE odpowiedniej oferty, analiza rozwiązań alternatywnych i ich ewaluacja), po stronie sprzedawcy są to koszty marketingu (badanie potrzeb potencjalnych klientów i możliwości ich zaspokojenia, przygotowania specyfikacji, przeprowadzenia testów, szukanie nowych klientów)<sup>3</sup>,
  - koszty kontraktu: koszty projektowania, negocjowania i zabezpieczenia umowy tak, aby maksymalnie przewidzieć problemy, które mogą powstać po zawarciu kontraktu<sup>4</sup>.
2. **Koszty *ex post***, czyli koszty kontroli – są to koszty harmonizowania systemu wymiany. Należą do nich: koszty monitorowania wykonania porozumienia, koszty niedostosowania, koszty renegocjacji, powstające w wyniku dwustronnych wysiłków podejmowanych dla skorygowania wynikłych *ex post* niedostosowań, koszty uruchomienia i koszty bieżące, związane ze strukturami zarządzania, którymi są podporządkowane, koszty składowania zabezpieczającego wykonanie transakcji zobowiązań<sup>5</sup>.

O. E. Williamson głosił, że zachowania jednostek ekonomicznych są ograniczone w swej racjonalności oraz oportunistyczne<sup>6</sup>. Ograniczona racjonalność oznacza, że przedsiębiorstwa nie dążą do maksymalizacji zysku, lecz do osiągnięcia zysków zadawalających. Oportunizm oznacza natomiast dbanie o korzyści osobiste, nawet przy użyciu podstępów lub oszustwa. Według O. E. Williamsona, koszty realizacji transakcji zależą od następujących czynników:

- niepewności, której wzrost powoduje wzrost kosztów transakcji,
- specyficzności zasobów. Polega ona na dokonaniu nakładów inwestycyjnych w specyficznej dla danej transakcji grupie zasobów. Zjawisko oportunistyki będzie się nasilać wraz ze wzrostem specyfiki nakładu inwestycyjnego, od którego zależy transakcja,
- częstotliwości czy powtarzalności transakcji rynkowych.

---

<sup>1</sup> Tamże, s.109.

<sup>2</sup> O. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki i relacje kontraktowe*, PWN, Warszawa 1998, s. 33-35.

<sup>3</sup> B. Nootboom, *Inter-firm collaboration, learning & networks. An intergrated approach*, Routledge, London/New York 2004, s. 17.

<sup>4</sup> Tamże.

<sup>5</sup> A. Sulejewicz, *Partnerstwo strategiczne: modelowanie i współpraca*, SGH, Warszawa 1997, s. 91.

<sup>6</sup> M. Rainell, *Ekonomia przemysłowa*, PWN, Warszawa 1996, s. 28.

Im wyższe koszty transakcji, tym większe jest zainteresowanie podmiotów w zastępowaniu rynku bardziej rozbudowaną strukturą, np. aliansem strategicznym. Dzięki temu tworzone są pomysły na nowe przedsiębiorstwa.

Kolejną teorią nawiązującą do współpracy przedsiębiorstw jest **teoria agencji** oparta na relacjach agencji. Relacja agencji powstaje wówczas, gdy mocodawca (pryncypał) zleca wykonanie pewnego działania (usługi) przedstawicielowi (agentowi). Zlecenie to wymaga od mocodawcy przekazania agentowi uprawnień decyzyjnych, niezbędnych do wykonania tego zadania. Delegowanie tych uprawnień powoduje rozdzielanie podejmowania decyzji w zakresie wykonania danego zadania i kontrolowania tego zadania. W efekcie może to prowadzić do powstania tzw. problemu agencji, wynikającego z dwóch powodów:

1. Asymetrii informacji, będącej konsekwencją faktu, iż agent wie więcej o wykonywanych przez siebie zadaniach niż mocodawca lub też mocodawca nie posiada wszystkich informacji o agencie, które chciałby mieć.
2. Rozbieżności funkcji celu agenta i mocodawcy – cele stron nie są zbieżne. Asymetria informacji oraz brak zbieżności celów mocodawcy i agenta stwarzają możliwość nieuczciwego postępowania partnerów przejawiającego się tzw. selekcją negatywną lub hazardem moralnym. Selekcja negatywna związana jest z ukrywaniem informacji ze szkodą dla mocodawcy. Określana jest też mianem ukrytej informacji, czyli ukrytej wiedzy. Przykładem może być fałszywe przedstawianie kwalifikacji przez kandydatów do pracy, jak również aktualnych pracowników podczas starania się o uzyskanie określonej posady, co do której pracodawca ma określone wymagania w zakresie wiedzy, doświadczenia i predyspozycji. Prowadzi to do wzrostu kosztów związanych ze zbieraniem informacji na temat pracowników, aby ustalić, kto spełnia ich oczekiwania. Natomiast hazard moralny oznacza niedotrzymywanie warunków przez ukrywanie własnych działań, czyli dotyczy ukrytego działania. Konsekwencją wystąpienia problemu agencji są:
  - koszty monitorowania agenta ponoszone przez mocodawcę,
  - koszty zyskania wiarygodności w oczach agenta,
  - koszty strat wynikających z niezgodności funkcji celu – straty rezydualne, które powstają, gdy pomimo wysiłków zwierzchnika nie udaje się skłonić agenta do działania zgodnie z celami zwierzchnika.

Sposobem na ograniczenie problemu i kosztów agencji jest takie ukształtowanie kontraktu, które odpowiednio rozwiązuje problem bodźców dla agentów. Teoria agencji nawiązuje do neoklasycznej zasady, że efektywność maksymalizowana jest, gdy agent wynagradzany jest odpowiednio do jego produktywności krańcowej.

Zgodnie z tą teorią istnieją dwa rozwiązania problemów związanych z selekcją negatywną i hazardem moralnym:

1. Monitoring, czyli zwiększenie ilości informacji o zachowaniach agenta poprzez ich monitorowanie; im więcej informacji posiada pryncypał tym trudniej jest agentowi bumelować lub fałszywie przedstawiać kompetencje; jednak niesie to ze sobą zwiększone koszty<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> A. A. Alchain, D. Damsetz, *Production, information cost and economic organization*, American Economic Review, December 1972, s. 76-95.

2. Roszczenia rezydualne, które łączą cele agentów z celami pryncypałów. Roszczenia rezydualne mogą być wprowadzone przez<sup>1</sup>:
- wynagrodzenia z roszczeniem rezydualnym – zastąpienie tradycyjnych umów o pracę kontraktami uzależniającymi wynagrodzenie od wypracowanego zysku
  - wynagrodzenie z niską podstawą i dużymi dodatkami bazującymi na zysku,
  - stworzenie organizacji hybrydowej.

Przewaga hybrydowych form organizacyjnych nad umowami o pracę z roszczeniem rezydualnym wynika z tego, że redukują one negatywną selekcję, stanowiącą przeszkodę we wzroście firmy zarówno przy poszukiwaniu agentów do wykonywania określonych zadań, jak i w trakcie współpracy. Dzięki zastosowaniu organizacji hybrydowej (np. franczyzy) agent jest osobiście zainteresowany, aby wykonywane przez niego zadania były adekwatne do jego predyspozycji/kwalifikacji i umiejętności (ze względu na konieczność poniesienia nakładów i całkowitej niezależności wynagrodzenia od zysku). Nie jest również w interesie agenta fałszowanie informacji, dzięki czemu pryncypał może zaoszczędzić na kosztach zbierania informacji o agencie<sup>2</sup>.

Teoria kosztów transakcyjnych i teoria agencji koncentrują się na zagadnieniu oszczędności kosztów związanych z poszczególnymi formami zarządzania (rynkem, hybrydami i hierarchią). Inne uzasadnienie współpracy znajdujemy w **podejściu sieciowym**. „Podstawowe założenie sieciowego ujęcia zależności między partnerami jest takie, że jednostkowa firma opiera się na zasobach pozostających w gestii innych firm”<sup>3</sup>. Ujęcie sieciowe zależności między partnerami uwzględnia trzy elementy oraz wzajemne relacje między nimi, tj.:

- działania,
- aktorów,
- zasoby.

Działania polegają na pełnieniu różnych funkcji (np. badań i rozwoju, zaopatrzenia, zarządzania produkcją, itp.) przez pojedyncze firmy, stają się one zadaniami i muszą być wzajemnie powiązane.

Działania te tworzą sieć wzajemnie powiązanych zadań funkcjonalnych, złożonych i trudnych do przedstawienia w całości. Powiązania między działaniami różnych firm w sieci rozwijają się dzięki dwóm rodzajom interakcji:

- procesom wymiany, obejmującym wymianę informacji, dóbr i usług,
- procesom przystosowania się, będącym zbiorem procesów społecznych, obejmujących m.in. stosunki międzyludzkie, elementy techniczne, logistyczne, prawne czy administracyjne. Przez przystosowanie się zasoby łączą się w konfiguracje zasobów, tworząc unikalne rezultaty<sup>4</sup>.

Do aktorów zalicza się pojedyncze osoby, jak i organizacje, mające władzę w podejmowaniu decyzji. Sieć zależności organizacyjnych tworzona jest przez związki

---

<sup>1</sup> M. C. Jansen, W. H. Meckling, *Theory of Firm, Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure*. "Journal of Financial Economics", October 1976, s. 308.

<sup>2</sup> S. A. Shane, *Hybrid organizational arrangements and their implication for firm growth and survival: a study of new franchisors*. "Academy of Management Journal" 1996 No 1, s. 397-407.

<sup>3</sup> P. B. Schary, T. Skjott-Larsen, *Zarządzanie globalnym łańcuchem podaży*, PWN, Warszawa 2002, s. 65.

<sup>4</sup> Tamże, s. 68.

z aktorami, obejmującymi wzajemne utożsamianie się i zaangażowanie, które prowadzą do wytworzenia się zaufania.

Ostatni element ujęcia sieciowego obejmuje różne rodzaje zasobów zarówno materialnych, jak i niematerialnych. Do pierwszych z nich zalicza się m.in. pracowników, wyposażenie, zasoby finansowe. Natomiast zasoby niematerialne obejmują wiedzę, wizerunek firmy, zdolności do uczenia się, prawa patentowe.

Przenosząc podejście sieciowe do współpracy przedsiębiorstw, podkreśla się, iż „sieć przedsiębiorstw” stanowi formę organizacji ekonomicznych działań, której celem jest realizacja korzyści w zakresie konkurencji i która charakteryzuje się relacjami kompleksowymi i zwrotnymi, raczej kooperacyjnymi niż kompensacyjnymi i stosunkowo stałymi, między prawnie niezależnymi, jednakże ekonomicznie zwykle zależnymi przedsiębiorstwami<sup>1</sup>. Sieci przedsiębiorstw są rodzajem współpracy, służącej za źródło długotrwałych korzyści w zakresie konkurencji. Wykształcenie się tych relacji sieciowych następuje między prawnie niezależnymi podmiotami gospodarczymi, które są od siebie zależne z gospodarczego punktu. Relacje sieciowe mogą stanowić strategiczne zasoby dla sukcesów przedsiębiorstw. Takie ujęcie sieci pozwala oddzielić „sieć przedsiębiorstw” od innych form współpracy, w tym aliansów strategicznych, umów partnerskich czy spółek *joint venture* i innych.

Trudniejsze jest odróżnienie sieci przedsiębiorstw od organizacji wirtualnych, a także klastrów czy dystryktów przemysłowych. Pojęcie klastra stosowane jest w szczególności dla regionalnych aglomeracji. Według definicji M. E. Portera, klastr to „geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych z sobą firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (na przykład uniwersytetów, jednostek normalizujących i stowarzyszeń branżowych) w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale również współpracujących. Klastry osiągają masę krytyczną (niezbędna liczba firm i instytucji tworząca efekt aglomeracji) i odnosząc niezwykle sukcesy konkurencyjne w określonych dziedzinach działalności, są uderzającą cechą niemal każdej gospodarki narodowej, regionalnej, stanowej, a nawet wielkomiejskiej, głównie w krajach gospodarczo rozwiniętych”<sup>2</sup>.

Dystrykty przemysłowe są natomiast aglomeracjami związanych ze sobą branży, które winny spełniać określone wymagania pod względem wytwarzanych i sprzedawanych produktów, kultury charakterystycznej dla danego regionu, możliwości minimalizacji kosztów i struktury podmiotów gospodarczych. Pomimo wielu podobieństw pojęcie dystryktów przemysłowych należy odróżnić od pojęcia sieci przy pomocy różnych specyficznych uwarunkowań, które powinny być w ich przypadku spełnione.

Poza wymienionymi teoriami wyjaśniającymi współpracę przedsiębiorstw należy zwrócić również uwagę na teorie, które opisują wpływ współpracy na ekspansję przedsiębiorstwa, w tym na **teorię zasobową**. Zgodnie z nią jednym z motywów współpracy przedsiębiorstw jest chęć uzyskania dostępu do strategicznych zasobów innych podmiotów. Jest to związane ze specyfiką strategicznych zasobów, która sprawia, iż nie są one dostępne na rynku, nie poddają się łatwo imitacji i nie mają bliskich substytutów. W krótkim okresie pozyskanie zasobów jest możliwe przez wykup przedsiębiorstwa (całego lub jego części), fuzję (całkowitą lub częściową) lub przez wejście w alians. Kolejnym motywem jest chęć zachowania własnych zasobów wewnątrz firmy pomimo

<sup>1</sup> J. Sydow, *Mitbestimmung und neue Unternehmensnetzwerke*, Berlin 1999, s. 20.

<sup>2</sup> M. E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 246.

aktualnego braku możliwości pełnego ich wykorzystania. Firmy mogą dążyć do utrzymania niektórych zasobów, ale mogą nie mieć możliwości ich wykorzystania. Współpraca pozwala zachować te, które są obecnie niewykorzystane w pełni, poprzez okresowe pozostawienie ich do dyspozycji zewnętrznego partnera przy realizacji jego zadań. Zgodnie z teorią zasobową współpraca jest preferowana wówczas, gdy zdyskontowana wartość bieżąca zasobów w przyszłości jest większa niż wartość zrealizowana w wyniku sprzedaży tych zasobów<sup>1</sup>.

Istotnym motywem nawiązywania współpracy w świetle teorii zasobowej jest również brak możliwości wykonywania określonych zadań wewnątrz firmy, jak też niska efektywność takich działań oraz strategiczny wymóg koncentrowania się na kluczowych kompetencjach. Firma może użyć do wykonania tych zadań najlepszych zasobów i umiejętności innych firm. Wraz z wyborem strategii dywersyfikacji zamiast specjalizacji zwiększa się złożoność zarówno na rynku nakładów, jak i zbytu. Dlatego też przedsiębiorstwo, aby osiągnąć przewagę konkurencyjną, musi koncentrować się na kluczowych kompetencjach i rozwijać współpracę. Koncentracja na kluczowych umiejętnościach powoduje, że podmiot musi szukać partnerów, którzy umożliwią mu dostęp do komplementarnych kompetencji. To uzasadnia wybór określonych form współpracy, a w szczególności alianсів strategicznych, w przypadku których istotna jest ochrona kluczowych kompetencji danego podmiotu. Współpraca prowadzi również do zwiększenia elastyczności poprzez przegrupowanie kompetencji podmiotów odpowiednio do zmieniających się warunków i wymogów otoczenia<sup>2</sup>.

Współpracę przedsiębiorstw można też uzasadniać, odwołując się do **teorii opartej na wiedzy**. I tak np. M. Grant i Ch. Baden-Fuller zwracają uwagę na cztery zasadnicze przesłanki współpracy przedsiębiorstw, wynikające z teorii opartej na wiedzy<sup>3</sup>:

1. Porozumienia o współpracy są mechanizmem transferu wiedzy skodyfikowanej, w sytuacji, gdy wiedza ta nie może być całkowicie zawarta w produkcie, który jest przedmiotem wymiany. W tym przypadku szczególną rolę odgrywają sieci społeczne, mające istotne znaczenie dla transferu wiedzy pomiędzy firmami, uniwersytetami i innymi instytucjami.
2. Porozumienia o współpracy są zawierane w celu wsparcia pionowych powiązań z dostawcami. Wynikają z niezgodności zakresów produktów i wiedzy. W większości firm nie ma idealnie dopasowanego zakresu wiedzy do zakresu wytwarzanych produktów. Często niektórych zasobów firmy nie posiadają, niektórych zaś nie wykorzystują. Tym większe jest niedopasowanie zakresu posiadanej wiedzy do zakresu produkcyjnego, im większa powinna być skłonność przedsiębiorstw do podejmowania różnych form współpracy i tym większa korzyść z zawieranych transakcji. Współpraca pozwala bowiem na uzupełnienie brakującej wiedzy<sup>4</sup>.
3. Porozumienia o współpracy mogą być konsekwencją coraz większej niepewności co do długoterminowego zapotrzebowania na wiedzę przez przedsiębiorstwa (przyszłych wymagań wiedzy, zakresu produkcji), którą firmy odczuwają. Współcześnie

---

<sup>1</sup> T. K. Das, B. S. Teng, *A Resource-Based Theory of Strategic Alliances*. "Journal of Management" 2000, No 1, s. 38.

<sup>2</sup> B. Nooteboom, dz. cyt., s. 48.

<sup>3</sup> R. M. Grant, Ch. Baden – Fuller, *A knowledge-based theory of Inter-firm collaboration*, Academy of Management Best Papers Proceedings 1995, s. 17-21.

<sup>4</sup> B. Kogut, *Joint venture: Theoretical and empirical perspectives*. "Strategic Management Journal", July – August 1988, s. 319-322.

innowacje powstają poprzez transfer wiedzy między sektorami. Współpraca między przedsiębiorstwami może znacząco zmniejszyć czas dostępu do wymaganej wiedzy.

Powyżej scharakteryzowano teorie wyjaśniające współdziałanie przedsiębiorstw. Należy jednak podkreślić, iż opracowanie to nie pretenduje do opracowania kompleksowego z teorii firmy.

### **3. WSPIERANIE NIEKTÓRYCH FORM WSPÓŁPRACY PRZEDSIĘBIORSTW W GOSPODARCE POLSKIEJ**

Biorąc pod uwagę powyższe rozważania, należy zastanowić się nad możliwościami wykorzystania koncepcji współpracy przedsiębiorstw w gospodarce polskiej. Trzeba przy tym podkreślić, iż w Polsce skłonność przedsiębiorstw do współpracy z instytucjami otoczenia jest niska. Przyczyną tego stanu rzeczy jest brak zaufania pomiędzy partnerami biznesowymi, jak również dominacja źle pojmowanej kultury konkurencji, niedostrzegającej w kooperacji w wybranych obszarach działalności szans na wspólny rozwój czy poprawienie również indywidualnej pozycji konkurencyjnej. Dlatego też na szczeblu centralnym i lokalnym podejmowane są różne inicjatywy wspierające współpracę przedsiębiorstw. Można do nich zaliczyć inicjatywy wspierające tworzenie klastrów. Klastry są ważnym elementem współczesnej polityki regionalnej, innowacyjnej oraz przemysłowej. Znalazło to odzwierciedlenie m.in. w:

- „Sektorowym Programie Operacyjnym Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004-2006”, w szczególności w Priorytecie 1. „Rozwój przedsiębiorczości i wzrost innowacyjności poprzez wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu”, Działaniu 1.1 „Wzmocnienie instytucji wspierających działalność przedsiębiorstw” oraz Działaniu 1.4 „Wzmocnienie współpracy między sferą badawczo-rozwojową a gospodarką”,
- w dokumencie strategicznym pt. „Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007-2013”, który został przyjęty przez Rząd RP w dniu 4 września 2006 r. W ramach działań „Infrastruktura dla innowacji” podkreślono znaczenie wspierania wspólnych działań przedsiębiorców o charakterze sieciowym, ukierunkowanych na realizację przedsięwzięć innowacyjnych,
- w dokumencie strategicznym „Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007-2013” oraz „Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013” (PO IG). Dla rozwoju klastrów największe znaczenie ma Priorytet 5. „Dyfuzja innowacji”.

W ramach tego priorytetu zawarto dwa działania wspierające inicjatywy klastrowe, tj.:

- Działanie 5.1 „Wspieranie powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym”, którego celem jest pomoc w pokryciu kosztów zainicjowania lub prowadzenia inwestycji związanych z tworzeniem i rozwojem powiązań kooperacyjnych, w tym klastrów.
- Działanie 5.2 „Wspieranie sieci proinnowacyjnych instytucji otoczenia biznesu o znaczeniu ponadregionalnym”, w ramach którego wspierane są proinnowacyjne instytucje otoczenia biznesu, takie jak: parki naukowo-technologiczne, inkubatory technologiczne, centra transferu technologii itd.

Przykładem propagowania idei powiązań kooperacyjnych jest również ogłoszony w 2007 roku program pilotażowy PARP „Wsparcie na rozwój klastra”. W ramach programu pomoc publiczna była przeznaczona na współpracę krajową lub międzynarodową klastrów, promocję, doskonalenie kwalifikacji koordynatora lub podmiotów funkcjonują-



cych w ramach klastrów oraz działania zwiększające innowacyjność inicjatyw klastrowych. Ważny element wsparcia stanowiły także wybrane inwestycje niezbędne do podniesienia poziomu komunikacji i wymiany informacji oraz stworzenia sprawnej infrastruktury badawczej na potrzeby klastra technologicznego jako struktury. W konkursie zgłoszono 49 wniosków, a aplikantami byli koordynatorzy klastrów działający w ramach różnych form organizacyjnych. W wyniku postępowania konkursowego wybrano 5 projektów, które zostały zgłoszone przez następujących wnioskodawców: Eurocentrum Innowacji i Przedsiębiorczości, Górnośląską Agencją Przekształceń Przedsiębiorstw S.A., Fundację Rozwoju Rolnictwa, Wsi i Obszarów Wiejskich, Jagiellońskie Centrum Innowacji Sp. z o.o. oraz Lubelską Izbę Rzemieślniczą.

Podsumowując, należy stwierdzić, iż w warunkach globalizacji utrzymanie międzynarodowej konkurencyjności staje się coraz trudniejszym wyzwaniem. Jedną z koncepcji dającą szansę na osiągnięcie trwałych przewag konkurencyjnych jest stymulowanie różnych form współpracy przedsiębiorstw, w tym sieci przedsiębiorstw, inicjatyw klastrowych. Wymienione formy współpracy przyczyniają się do zwiększania innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw oraz regionów i krajów. W artykule analizie poddano teoretyczne podstawy koncepcji współpracy przedsiębiorstw. Zwrócono uwagę na inicjatywy podejmowane na szczeblu centralnym, mające na celu wspieranie tego rodzaju inicjatyw w gospodarce polskiej.

## SUMMARY

Nowadays cooperation between enterprises attracts the interest of both academic researchers and economic practitioners. This interest results from a key role that may be played by the mentioned co-operation in increasing innovativeness and competitiveness of enterprises and others. The article discusses the theoretical basis of the concept of cooperation between enterprises.

*Translated by Kamil M. Kraj*

## LITERATURA:

1. Alchain A. A., Damsetz D., *Production, information cost and economic organization*, American Economic Review, December 1972;
2. Cygler J., *Alianse strategiczne, Difin*, Warszawa 2002;
3. Das T. K., Teng B. S., *A Resource-Based Theory of Strategic Aliances*. "Journal of Management", 2000, No 1;
4. Dworzecki Z., *Przedsiębiorstwo kooperujące*, Euro Export Grupa Doradcza, Warszawa 2002;
5. Faulker D., Bowman C., *Strategie konkurencji*, Grbether i Spółka, Warszawa 1996;
6. Górzyński M., et al., *Tworzenie związków kooperacyjnych między MSP oraz MSP i instytucjami otoczenia biznesu*, PARP, Warszawa 2006;
7. Grant R. M., *Toward a knowledge-based theory of firm*. "Strategic Management Journal", Winter 1996;

8. Jansen M. C., Meckling W. H., *Theory of Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure*. "Journal of Financial Economics", October 1976;
9. Kaczmarek B., *Współdziałanie przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2000;
10. Kogut B., *Joint venture: Theoretical and empirical perspectives*. "Strategic Management Journal", July- August 1988;
11. Nooteboom B., *Inter-firm collaboration, learning & networks. An intergrated approach*, Routledge, London/New Jork 2004;
12. Porter M. E., *Porter o konkurencji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001;
13. Rainell M., *Ekonomia przemysłowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996;
14. Schary P. B., Skjott-Larsen T., *Zarządzanie globalnym łańcuchem podaży*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002;
15. Shane S. A., *Hybrid organizational arrangements and their implication for firm growth and survival: a study of new franchisors*. "Academy of Management Journal" 1996, No 1;
16. Sulejewicz A., *Partnerstwo strategiczne : modelowanie i współpraca*, SGH, Warszawa 1997;
17. Sydow J., *Mitbestimmung und neue Unternehmensnetzwerke*, Berlin 1999;
18. Wiatrak A. P., *Organizacje sieciowe – istota ich działania i zarządzania*, Współczesne Zarządzanie 2003, nr 3;
19. Williamson O., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki i relacje kontraktowe*, PWN, Warszawa 1998;
20. *Współdziałanie gospodarcze przedsiębiorstw*, J. Lichtarski (red.), PWE, Warszawa 1992.