

Specyfika międzyorganizacyjnych relacji kooperacyjnych

Bartosz Marcinkowski, Henryk Sobolewski*

Streszczenie: *Cel* – Celem artykułu jest rozpoznanie specyfiki relacji kooperacyjnych zawieranych przez przedsiębiorstwa działające w Polsce.

Metodologia badania – Badania empiryczne przeprowadzone zostały z wykorzystaniem metody pogłębionego badania ankietowego oraz wywiadu bezpośredniego na próbie 244 podmiotów zlokalizowanych w Polsce.

Wynik – W artykule przedstawiono diagnozę oraz ocenę stanu i specyfiki współpracy międzyorganizacyjnej w Polsce. Szczegółowej analizie poddano liczebność dostawców i odbiorców z którymi przedsiębiorstwa współdziałają, a także poziom stabilności kooperacji oraz stopień jej sformalizowania.

Oryginalność/wartość – Autorzy próbują przez pryzmat badań empirycznych ukazać uwarunkowania niskiej skłonności do współpracy przedsiębiorstw działających w Polsce.

Słowa kluczowe: relacje międzyorganizacyjne, IORs, kooperacja

Wprowadzenie

W ciągu ostatnich dziesięcioleci współpraca międzyorganizacyjna stała się istotnym trendem w rozwoju przedsiębiorstw. Podmioty gospodarcze, wykorzystując szereg różnorodnych form współdziałania, dążą do utrzymania, a także poprawy swojej pozycji konkurencyjnej. Podkreśla się, że kooperacja umożliwia wyjście poza ograniczenia jednostki i osiągnięcie efektu synergii wspólnych działań. Pozwala na pozyskanie nowych technologii, zasobów finansowych, taniej lub wykwalifikowanej siły roboczej, a także wiedzy i doświadczenia. Często jest jedynym, efektywnym sposobem uzyskania dostępu do specyficznych, rzadkich i trudnych do podrobienia kluczowych kompetencji.

Należy jednak zwrócić uwagę, że pomimo licznych korzyści, płynących z posiadania więzi kooperacyjnych z innymi podmiotami, proces poszukiwania, nawiązywania i rozwijania relacji stanowi istotne wyzwanie dla jednostek gospodarczych funkcjonujących w dzisiejszym świecie. Przedsiębiorcy stają przed szeregiem decyzji dotyczących takich kwestii, jak: ilość kooperantów, stopień zażyłości i formalizacji, a także forma, czy zakres relacji. Przyjęta strategia współpracy warunkuje nie tylko bieżącą działalność, ale także rozwój organizacji w długim okresie.

* dr Bartosz Marcinkowski, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań, bartosz.marcinkowski@ue.poznan.pl; prof. dr hab. Henryk Sobolewski, Wyższa Szkoła Logistyki, ul. E. Estkowskiego 6, 61-755 Poznań, hsobol1@wp.pl.

Na gruncie powyższych rozważań określono cel główny artykułu, który stanowi rozpoznanie specyfiki relacji kooperacyjnych zawieranych przez przedsiębiorstwa działające w Polsce. Realizacji celu posłużyły badania empiryczne przeprowadzone z wykorzystaniem metody pogłębionego badania ankietowego oraz wywiadu bezpośredniego na próbie 244 podmiotów zlokalizowanych w Polsce.

1. Teoretyczne uwarunkowania międzyorganizacyjnych relacji kooperacyjnych

Przeprowadzona przez autorów szczegółowa analiza literatury przedmiotu wskazuje, że kooperacja przedsiębiorstw jest przedmiotem dyskusji i rozważań licznych teorii i koncepcji z zakresu wielu dyscyplin naukowych. Próby wyjaśnienia uwarunkowań współpracy międzyorganizacyjnej podejmowane są przez badaczy zajmujących się naukami nie tylko o zarządzaniu, ale też o charakterze socjologicznym, psychologicznym, społecznym czy nawet politycznym. Należy przy tym zauważyć, że mnogość perspektyw, z jakich zjawisko kooperacji można badać, skutkuje brakiem jednolitej, spójnej metateorii dotyczącej współdziałania podmiotów gospodarczych.

Ogólną oraz szeroką definicję omawianego pojęcia można znaleźć w Słowniku Wyrazów Obcych, zgodnie z którym termin „kooperacja” oznacza współpracę, współdziałanie, a kiedyś również spółdzielczość (Kopaliński, 2006, s. 422). Z perspektywy nauk o zarządzaniu natomiast, kooperacja międzyorganizacyjna najczęściej traktowana jest jako współdziałanie nastawione na osiągnięcie korzyści (Jaźwiński, Kiernożycka-Sobejko, 2006, s. 609; Kaczyński, 2012, s. 166; Mazur, 2011, s. 290–291; Nowak, 2012, s. 15–35; Olszyński, 1989, s. 11; Strzyżewska, 2011, s. 27–29).

Jedną z głównych koncepcji wyjaśniających przyczyny i uwarunkowania współpracy międzyorganizacyjnej jest teoria kosztów transakcyjnych, będąca częścią paradygmatu nowej ekonomii instytucjonalnej z nurtu ekonomii neoklasycznej. Zgodnie z tą teorią, wszystkie czynności o charakterze ekonomicznym koncentrują się na transakcjach, które należy rozumieć jako formę wymiany produktów lub usług pomiędzy dwoma lub więcej podmiotami. W celu optymalizacji tejsze wymiany, konieczne jest stosowanie mechanizmów zarządzania dopasowanych do natury danej transakcji. Warto zauważyć zatem, że organizacje poszukują najbardziej kosztowo-efektywnych transakcji w celu wzmocnienia swojej konkurencyjności. Jedną ze strategii umożliwiających im osiągnięcie tego celu jest współpraca, bowiem za jej pośrednictwem przedsiębiorstwa są w stanie osiągnąć wyższy poziom efektywności niż w przypadku indywidualnego działania. Kooperację należy zatem traktować przede wszystkim jako sposób na uniknięcie zbędnych kosztów transakcyjnych, bowiem rozkładają się one na wszystkich partnerów (Eisenhardt, 1989, s. 63–64; Fleisher, 1991, s. 119–120; Ouchi, 1980, s. 129–131).

Warto jednak podkreślić, iż zastosowanie logiki teorii kosztów transakcyjnych może prowadzić do nieco sprzecznych wniosków (Bresser, 1988, s. 472–475). Z jednej strony

można powiedzieć, że pośrednia specyfika aktywów w połączeniu z niskim poziomem niepewności stwarzają raczej warunki do łączenia struktur zarządczych niż uniezależniania się podmiotów gospodarczych (Williamson, 1991, s. 269–279). Z drugiej strony natomiast powszechny jest pogląd, iż kooperacja umożliwia organizacjom redukcję wysokiego poziomu niepewności charakterystycznego dla części transakcji (Hennart, 1988, s. 361–366; Kogut, 1988, s. 319–322). Dussauge i in. (2000, s. 99–105) sugerują, że sprzeczności te wynikają przede wszystkim z heterogeniczności form oraz struktur kooperujących przedsiębiorstw, a także z wysoce specyficznych i zróżnicowanych celów kooperacyjnych obie-ranych przez przedsiębiorstwa.

Analizując literaturę przedmiotu można zauważyć, iż znaczna część badaczy, rozpatrując wzajemne stosunki podmiotów funkcjonujących na rynku, opiera się na odmiennych założeniach. W celu wyjaśnienia relacji kooperacyjnych wykorzystuje teorię wymiany, która zakłada, że w warunkach niedoboru zasobów ich wymiana między przedsiębiorstwami jest konieczna do osiągnięcia założonych celów. Organizacje tworzą zatem wzajemne więzi pozwalające na uzyskanie dostępu do rzadkich lub nieosiągalnych w inny sposób zasobów. Należy jednak podkreślić, iż w tym kontekście wymiana stanowi dobrowolną współpracę jednostek nastawioną na osiągnięcie obopólnych korzyści. Zgodnie z założeniami teorii wymiany, istnieją dwa podstawowe, powiązane ze sobą czynniki skłaniające organizacje do współdziałania, tj. specjalizacja oraz niedobór. Z uwagi na to, że większość przedsiębiorstw wykonuje wysoce specjalistyczne funkcje, to aby uzyskać dostęp do rynków zbytu oraz niezbędnych zasobów umożliwiających im spełnianie swoich podstawowych zadań, podmioty muszą dokonywać transakcji wymiany. Ponadto wskazuje się, iż to właśnie rzadkość zasobów skłania przedsiębiorstwa do ograniczania działalności i specjalizacji w konkretnych funkcjach. Jednak wypełnianie nawet tej ograniczonej liczby funkcji wymaga od organizacji dostępu do pewnych elementów, które są w stanie uzyskać jedynie w procesie wymiany z pozostałymi podmiotami działającymi na rynku. Tym samym, ograniczenia w dostępności zasobów tworzą zależności międzyorganizacyjne, jednocześnie sprzyjając specjalizacji.

Warto również zauważyć, że motywem skłaniającym organizacje do wymiany zasobów może być chęć zmniejszenia poziomu niepewności funkcjonowania, która wynika nie tylko z rzadkości zasobów, ale także z takich czynników, jak brak doskonałej wiedzy na temat zmiennych warunków otoczenia zewnętrznego, ograniczona dostępność partnerów czy też dostępne stawki transakcji wymiany. Organizacje zatem zawiązują relacje z innymi podmiotami, aby tworzyć obszary, w których środowisko jest w większym stopniu przewidywalne, a warunki działania podlegają negocjacom. Ponadto, zwiększanie zakresu relacji międzyorganizacyjnych zmniejsza niepewność dzięki zwiększeniu dostępu do rynków zbytu i rzadkich zasobów. Wobec tego można stwierdzić, iż każdy zaangażowany we współpracę podmiot obniża własny, indywidualny poziom niepewności funkcjonowania, co jednocześnie stanowi wspólną korzyść (Blau, 1964, s. 89–115; Cook, 1977, s. 62–79; Emerson, 1962, s. 31–36; Levine, White, 1961, s. 583–601; Thompson, 1967).

W rozważaniach na temat zależności między przedsiębiorstwami na uwagę zasługuje również teoria zależności od zasobów, która często jest interpretowana jako rozszerzenie teorii wymiany (Cook, 1977, s. 63–72). Koncepcja ta opiera się w głównej mierze na założeniu, że żadne przedsiębiorstwo nie jest niezależne i musi uczestniczyć w wymianie w celu zdobycia surowców wykorzystywanych jako środki produkcji oraz nowych rynków zbytu dla swoich produktów. Natomiast z uwagi na to, iż środki te mają zasadnicze znaczenie dla funkcjonowania, a ich dostępność jest ograniczona, organizacja musi rozwijać i utrzymywać relacje z partnerami handlowymi kontrolującymi te zasoby. W ten sposób podmioty z własnej bazy zasobowej tworzą swego rodzaju zobowiązania, które zapewniają dalszy przepływ zasobów z i do przedsiębiorstwa, usprawniając wykonywanie zadań.

Należy jednak zauważyć, że zobowiązania wobec innych podmiotów mogą ograniczać zdolność przedsiębiorstwa do efektywnego wykorzystywania własnych zasobów. Ponadto, z uwagi na fakt, iż osiągnięcie celów organizacyjnych zależy z jednej strony od zdolności do gospodarowania zasobami wewnętrznymi wedle indywidualnych potrzeb i celów, a z drugiej strony od możliwości pozyskiwania zewnętrznych zasobów, kwestia zarządzania relacjami międzyorganizacyjnymi staje się kluczowa dla strategii przedsiębiorstwa. W tym kontekście niezwykle istotna jest także wiedza, kiedy wykorzystać zasoby organizacji na potrzeby budowania i rozwijania relacji, a kiedy unikać spełniania żądań partnerów. Jednocześnie bardzo ważna dla podmiotów staje się umiejętność rozpoznania, kiedy partner gotowy będzie zaangażować swoje wewnętrzne zasoby we współpracę, a kiedy może odmówić ich wykorzystania.

Z powyższych założeń wynika także, że przedsiębiorstwa, które posiadają dostęp do pewnych rzadkich, pożądaných na rynku zasobów, dominują w stosunkach z przedsiębiorstwami, które tych zasobów potrzebują. Z uwagi na to, że ilość cennych, trudnych do zdobycia i zastąpienia zasobów jest ograniczona, a liczba podmiotów chcących je uzyskać znaczna, partnerzy, którzy są w stanie dostarczyć takie zasoby, zyskują fundamentalne znaczenie w procesie wymiany i znaczną przewagę konkurencyjną. Jednocześnie warto zauważyć, że partnerów dostarczających mało istotne, łatwe do zdobycia zasoby, można nietrudno wymienić. W ten sposób tworzy się pewna symetria relacji. Jeśli bowiem zasoby obu stron są cenione na równi, można mówić o związku symetrycznym, natomiast jeśli zasoby jednej strony relacji są cenione bardziej, niż te drugiej strony, wytwarza się związek asymetryczny, w którym może występować ponadto różny poziom uzależnienia (Aldrich, 2008, s. 106–134; Buchanan, 1992, s. 65–70; Finkelstein, 1997, s. 787–808; Logsdon, 1991, s. 23–35; Pfeffer, Salancik, 2003, s. 257–288).

Odmienne podejście do zagadnienia współpracy międzyorganizacyjnej prezentuje teoria instytucjonalna. Zgodnie z jej założeniami, podejmując próbę wyjaśnienia jednorodności form i praktyk organizacyjnych stosowanych przez przedsiębiorstwa, organizacje powinny być postrzegane nie tylko jako systemy produkcyjne, ale przede wszystkim jako systemy społeczno-kulturowe. Instytucjami można natomiast nazwać struktury społeczne, które osiągnęły wysoki poziom elastyczności. Składają się one z elementów

kulturowo-poznawczych, normatywnych oraz regulujących, które w połączeniu ze swoimi funkcjami i zasobami zapewniają stabilność i sens dla życia społecznego. Można powiedzieć, iż instytucje są przekazywane za pośrednictwem różnego rodzaju nośników, w tym systemów symboli, relacji i norm działających na różnych poziomach kompetencji, od uwarunkowań globalnych, po lokalne zachowania międzyludzkie. Z założenia nie są one stałe, a podlegają ciągłym zmianom o charakterze przyrostowym i nieciągłym.

Bazując na powyższych założeniach należy zauważyć, że pola organizacyjne¹ wywierają potężny wpływ na poszczególne przedsiębiorstwa, poprzez siły rynkowo-konkurencyjne oraz wymagania instytucjonalne. Siły instytucjonalne mogą wywierać presję za pośrednictwem zróżnicowanych mechanizmów, takich jak zachęty, nagrody oraz kary. Teoria instytucjonalna, w odróżnieniu od pozostałych teorii opisujących relacje kooperacyjne zakłada, że organizacje konkurują nie tylko o zasoby i klientów, ale także w celu osiągnięcia władzy politycznej, zasadności instytucjonalnej² oraz przydatności społeczno-ekonomicznej. W tym kontekście podkreśla się, iż strategia kooperacji pozwala przedsiębiorstwom sprostać presji wywieranej przez instytucje narzucające określone przepisy oraz normy działania (Bjorck, 2004, s. 1–2; DiMaggio, Powell, 1983, s. 147–156; Scott, 2013; Sharfman, Gray, Yan, 1991, s. 181–200; Suchman, 1995, s. 571–608).

Podsumowując – prosta interpretacja omawianego pojęcia jest zdecydowanie niewystarczająca dla zrozumienia istoty i natury kooperacji. Z uwagi na to, że współpraca międzyorganizacyjna jest przedmiotem zainteresowań licznych teorii, koncepcji i dyscyplin, w celu pełnego zrozumienia kwestii współpracy międzyorganizacyjnej konieczna jest znacznie szersza analiza problemu. Należy jednak zaznaczyć, że przeprowadzone badania literaturowe nie wyczerpują problematyki współdziałania przedsiębiorstw, a mają na celu jedynie naświetlenie najistotniejszych cech i właściwości relacji kooperacyjnych.

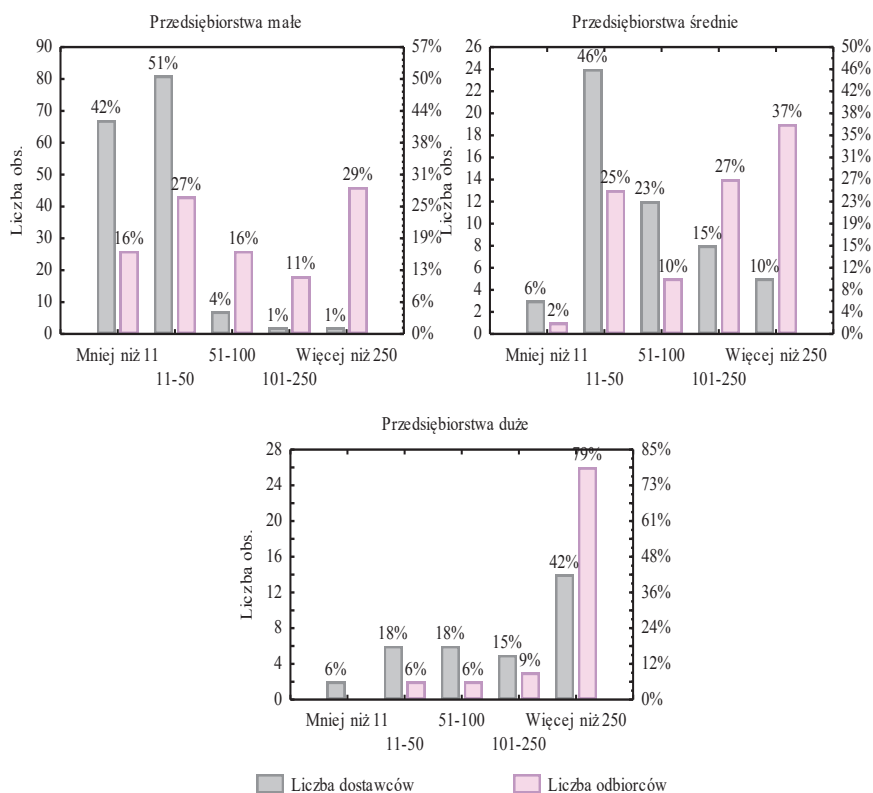
2. Charakterystyka międzyorganizacyjnych powiązań kooperacyjnych w świetle badań empirycznych

Badania empiryczne dotyczące specyfiki międzyorganizacyjnych relacji kooperacyjnych zrealizowane zostały w okresie od października 2015 do stycznia 2016 roku, a w ich ramach przeanalizowano za pomocą kwestionariusza ankietowego 244 jednostki zlokalizowane w Polsce. Ponadto przeprowadzono obserwację uczestniczącą oraz wywiady bezpośrednie w wybranych podmiotach, w trakcie których autorzy mieli możliwość uzyskania szerszych informacji i opinii wynikających z doświadczeń i praktyki.

¹ Przez pole organizacyjne należy rozumieć zagregowane organizacje stanowiące pewien rozpoznany obszar życia instytucyjnego. W skład pola organizacyjnego wchodzi kluczewi dostawcy i odbiorcy, zasoby, agencje regulacyjne oraz inne przedsiębiorstwa produkujące substytucyjne produkty i usługi (DiMaggio, Powell, 1983, s. 148).

² Zasadność należy rozumieć jako założenie, iż działania podmiotu są pożądane, właściwe lub odpowiednie w pewnym społecznie skonstruowanym systemie norm, wartości, przekonań i definicji (Suchman, 1995, s. 574).

Trzeba podkreślić, że niezwykle ważnym aspektem kreującym obraz kooperacji polskich przedsiębiorstw jest liczba kooperantów, z jakimi jednostki współdziałają. Analizując współpracę międzyorganizacyjną pod tym kątem, należy skupić się na ilości zarówno kooperantów czynnych (przedsiębiorstw wytwarzających produkty bądź usługi dla innych podmiotów (Nowak, 2011, s. 876)), jak i kooperantów biernych (jednostek, które korzystają z dostaw i usług kooperacyjnych) (Nowak, 2011, s. 875–876). Ponadto powinno się zwrócić szczególną uwagę na liczbę stałych kooperantów (założono, iż będą to podmioty, z którymi współpraca trwa dłużej niż 2 lata), a także liczbę przedsiębiorstw, z którymi współpraca została sformalizowana, tj. oparta o umowę pisemną. Szczegółowe dane empiryczne dotyczące powyższych kwestii przedstawiono na rysunku 1 oraz w tabelach 1 i 2.



Rysunek 1. Liczba aktywnie współpracujących kooperantów według kryterium wielkości przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Badania struktury współpracujących przedsiębiorstw, ze względu na kryterium ilościowe, dokonano w oparciu o podział na 5 grup. Pierwsza analizowana grupa przedsiębiorstw deklarowała współpracę z 10 lub mniej kooperantami, druga z 11–50, trzecia z 51–100,

kolejna z 101–250, natomiast w ostatniej grupie znalazły się podmioty współdziałające z więcej niż 250 kontrahentami. Warto także zaznaczyć, że analizując powyższe dane podjęto decyzję o kategoryzacji wyników względem wielkości badanego podmiotu, z uwagi na zaobserwowane istotne różnice w ilości kooperantów.

Analizując profil przedsiębiorstwa małego (zatrudniającego mniej niż 50 osób), należy przede wszystkim zwrócić uwagę, iż współpracują one najczęściej z małą liczbą kooperantów czynnych (90% respondentów wskazało, że aktualnie kooperuje z 50 lub mniej dostawcami), ale zazwyczaj jest to długotrwała współpraca, rzadko oparta na umowie pisemnej (prawie połowa przedsiębiorstw deklaruje, iż współdziała w oparciu o pisemną umowę z mniej niż 21% dostawców). Odmiennie kształtują się relacje z kooperantami biernymi, których ilość jest w tym wypadku dużo większa (prawie jedna trzecia respondentów wskazała na posiadanie ponad 250 odbiorców), jednak związki o tym charakterze mają dużo częściej postać krótkotrwałych, niesformalizowanych powiązań (najliczniejsza grupa respondentów – 37% – wskazała, że posiada 10 lub mniej stałych odbiorców, prawie połowa przedsiębiorstw stosuje sformalizowaną współpracę wobec mniej niż 21% swoich kooperantów biernych).

Badając obraz średniego przedsiębiorstwa (zatrudniającego od 50 do 249 osób) należy zwrócić uwagę na większą niż w przypadku przedsiębiorstw małych, niemniej nadal stosunkowo niewielką liczbę, kooperantów czynnych (połowa przedsiębiorstw posiada 50 lub mniej dostawców, jedynie jedna czwarta przedsiębiorstw więcej niż 100). Ponadto również w tej grupie przedsiębiorstw dominuje stała współpraca z kooperantami czynnymi, jednak dużo częściej oparta jest ona o umowę pisemną (prawie połowa respondentów deklaruje, iż prowadzi sformalizowaną współpracę z więcej niż 60% swoich dostawców). W grupie przedsiębiorstw średnich ponad jedna trzecia przedsiębiorstw współpracuje z bardzo dużą liczbą odbiorców (powyżej 250), natomiast jedna trzecia ze średnią i dużą ilością odbiorców (51–250). Również w tej grupie przedsiębiorstw w przypadku relacji z kooperantami biernymi dominują relacje o krótkim horyzoncie czasowym (ponad połowa respondentów wskazała, że współpraca trwająca dłużej niż 2 lata dotyczy jedynie mniej niż 50 odbiorców). Stopień formalizacji relacji z kontrahentami jest zróżnicowany – jedna trzecia respondentów określiła, iż prowadzi współpracę opartą o umowy pisemne z więcej niż 80% odbiorców, z drugiej strony jedna trzecia przedsiębiorstw praktycznie nie formalizuje swoich stosunków z kooperantami czynnymi (posiadając umowę pisemną z mniej niż 21% odbiorców).

Odmiennie kształtuje się obraz przedsiębiorstw dużych. W tym przypadku dominująca grupa respondentów wskazała na posiadanie zarówno bardzo dużej liczby dostawców (42%), jak i odbiorców (79%). Relacje z dostawcami w tej grupie przedsiębiorstw zwykle nie przybierają postaci długoterminowej – połowa dużych przedsiębiorstw wskazała, że stała współpraca dotyczy jedynie 50 lub mniej dostawców, jednak dużo częściej jest to współpraca sformalizowana (aż połowa respondentów określiła, że ponad 80% współpracy z dostawcami jest oparta o umowę pisemną). Należy ponadto zwrócić szczególną uwagę na współpracę z odbiorcami, która nie tylko ma najczęściej charakter długoterminowy, ale

także sformalizowany (36% podmiotów prowadzi współpracę opartą o umowy pisemne z więcej niż 80% swoich odbiorców).

Tabela 1

Liczba stałych kooperantów (współpraca trwająca dłużej niż 2 lata) według kryterium wielkości przedsiębiorstwa

	Wielkość przedsiębiorstwa	Małe		Średnie		Duże	
		N	udział (%)	N	udział (%)	N	udział (%)
Kooperanci czynni	10 i mniej	106	66,67	10	19,23	3	9,09
	11–50	47	29,56	28	53,85	13	39,39
	51–100	4	2,52	9	17,31	7	21,21
	101–250	2	1,26	3	5,77	5	15,15
	więcej niż 250	0	0,00	2	3,85	5	15,15
Kooperanci bierni	10 i mniej	59	37,11	7	13,46	3	9,09
	11–50	55	34,59	22	42,31	3	9,09
	51–100	21	13,21	7	13,46	6	18,18
	101–250	10	6,29	8	15,38	7	21,21
	więcej niż 250	14	8,81	8	15,38	14	42,42

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Tabela 2

Udział kooperantów, z którymi współpraca została sformalizowana (oparta o umowę pisemną) według kryterium wielkości przedsiębiorstwa

	Wielkość przedsiębiorstwa	Małe		Średnie		Duże	
		N	udział (%)	N	udział (%)	N	udział (%)
	Udział kooperantów, z którymi współpraca została sformalizowana (%)						
Kooperanci czynni	Mniej niż 21%	74	46,54	15	28,85	3	9,09
	21–40	21	13,21	8	15,38	3	9,09
	41–60	11	6,92	6	11,54	5	15,15
	61–80	18	11,32	11	21,15	5	15,15
	więcej niż 80	35	22,01	12	23,08	17	51,52
Kooperanci bierni	Mniej niż 21	81	50,94	17	32,69	10	30,30
	21–40	14	8,81	4	7,69	5	15,15
	41–60	16	10,06	2	3,85	3	9,09
	61–80	11	6,92	13	25,00	3	9,09
	więcej niż 80	37	23,27	16	30,77	12	36,36

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Warto zaznaczyć, iż analizując pozyskany materiał empiryczny dotyczący liczby kooperantów podjęto decyzję o wykorzystaniu współczynnika korelacji Pearsona. Powyższe podejście pozwoliło na wyciągnięcie wielu interesujących wniosków³:

- wzrost wielkości przedsiębiorstwa w większym stopniu pociąga za sobą wzrost ilości kooperantów czynnych ($r_{xy} = 0,63$) niż biernych ($r_{xy} = 0,36$),
- wzrost liczby kooperantów czynnych w znacznie większym stopniu związany jest ze stabilizacją współpracy ($r_{xy} = 0,84$) niż z jej formalizacją ($r_{xy} = 0,23$),
- wzrost liczby kooperantów biernych wyraźnie przekłada się na zwiększenie stabilności współpracy ($r_{xy} = 0,7$), co jednak ciekawe, wiąże się ze zmniejszeniem stopnia sformalizowania kooperacji z odbiorcami ($r_{xy} = -0,16$).

Uwagi końcowe

Podsumowując, należy podkreślić, że powiązania kooperacyjne analizowanych podmiotów przyjmowały różnorodną postać. Badając rodzaj i charakter więzi międzyorganizacyjnych skupiono się nie tylko na szerokości układów kooperacyjnych, ale także stopniu ich zażyłości. Szczegółowej analizie poddano liczebność dostawców i odbiorców, z którymi przedsiębiorstwa w Polsce współpracują, a także poziom stabilności współpracy międzyorganizacyjnej oraz stopień jej sformalizowania. Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, iż podmioty gospodarcze funkcjonujące w Polsce cechują się niską skłonnością do współpracy, co przejawia się ograniczonym zakresem rozwoju relacji oraz niskim stopniem formalizacji współdziałania.

Z uwagi na otrzymane wyniki badań empirycznych, konieczne wydaje się prowadzenie dalszych analiz mających na celu zgłębienie przyczyn niskiej skłonności do współpracy, która cechuje polski rynek. Ponadto trzeba zwrócić uwagę, iż rezultaty powinny być publikowane w możliwie przystępnej dla czytelników formie, z uwagi na występujący znaczny potencjał współpracy środowiska naukowego i biznesowego.

Literatura

- Aldrich, H. (2008). *Organizations and Environments*. Stanford University Pres.
- Bjorck, F. (2004). Institutional theory: a new perspective for research into IS/IT security in organisations (s. 1–5). W: *Proceedings of the 37th Hawaii International Conference on System Sciences*. IEEE.
- Blau, P.M. (1964). *Exchange and Power in Social Life*. Transaction Publishers.
- Bresser, R.K.F. (1988). Matching collective and competitive strategies. *Strategic Management Journal*, 4 (9), 375–385.
- Buchanan, L. (1992). Vertical Trade Relationships: The Role of Dependence and Symmetry in Attaining Organizational Goals. *Journal of Marketing Research*, 1 (29), 65–75.
- Cook, K.S. (1977). Exchange and Power in Networks of Interorganizational Relations. *Sociological Quarterly*, 1 (18), 62–82.

³ Zgodnie ze stosowaną praktyką założono, iż korelacja między parą zmiennych jest słaba, jeśli $0,1 < |r_{xy}| \leq 0,3$; średnia, jeśli $0,3 < |r_{xy}| \leq 0,5$; silna, jeśli $|r_{xy}| > 0,5$. Przyjęto poziom istotności $p = 0,05$.

- DiMaggio, P.J., Powell, W.W. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 2 (48), 147–160.
- Dussauge, P., Garrette, B., Mitchell, W. (2000). Learning from Competing Partners: Outcomes and Durations of Scale and Link Alliances in Europe, North America and Asia. *Strategic Management Journal*, 2 (21), 99–126.
- Eisenhardt, K.M. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *The Academy of Management Review*, 1 (14), 57–74.
- Emerson, R.M. (1962). Power-Dependence Relations. *American Sociological Review*, 1 (27), 31–41.
- Finkelstein, S. (1997). Interindustry merger patterns and resource dependence: a replication and extension of Pfeffer (1972). *Strategic Management Journal*, 10 (18), 787–810.
- Fleisher, C.S. (1991). Using an Agency-Based Approach to Analyze Collaborative Federated Interorganizational Relationships. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 1 (27), 116–130.
- Hennart, J.F. (1988). A transaction costs theory of equity joint ventures. *Strategic Management Journal*, 4 (9), 361–374.
- Jaźwiński, I., Kiernożycka-Sobejko, A. (2006). Kooperacja i konkurencja w rozwoju społeczno-ekonomicznym w aspekcie międzynarodowej współpracy regionów. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 8, 609–620.
- Kaczyński, S. (2012). Konkurowanie czy kooperacja – drogą rozwoju przedsiębiorstw w XXI wieku. *Zarządzanie i Finanse*, 1 (3), 163–173.
- Kogut, B. (1988). Joint ventures: Theoretical and empirical perspectives. *Strategic Management Journal*, 4 (9), 319–332.
- Levine, S., White, P.E. (1961). Exchange as a Conceptual Framework for the Study of Interorganizational Relationships. *Administrative Science Quarterly*, 4 (5), 583–601.
- Logsdon, J.M. (1991). Interests and Interdependence in the Formation of Social Problem-Solving Collaborations. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 1 (27), 23–37.
- Mazur, J. (2011). Współpraca przedsiębiorstw w teorii i praktyce polskiej. *Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej*, 32, 290–314.
- Noga, A. (2011). *Teorie przedsiębiorstw*. Warszawa: PWE.
- Nowak, D. (2011). Wartość przedsiębiorstwa w procesie kooperacji w świetle badań empirycznych. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 37, 871–882.
- Nowak, D. (2012). *Zarządzanie międzyorganizacyjnymi relacjami kooperacyjnymi w przedsiębiorstwach przemysłowych*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Olszyński, J. (1989). *Kooperacja przemysłowa w gospodarce kapitalistycznej: aspekty teoretyczne*. Warszawa: SGPiS.
- Ouchi, W.G. (1980). Markets, Bureaucracies, and Clans. *Administrative Science Quarterly*, 1 (25), 129–141.
- Pfeffer, J., Salancik, G.R. (2003). *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. Stanford University Press.
- Scott, W.R. (2013). *Institutions and Organizations: Ideas, Interests, and Identities*. Los Angeles: SAGE Publications.
- Sharfman, M.P., Gray, B., Yan, A. (1991). The Context of Interorganizational Collaboration in the Garment Industry: An Institutional Perspective. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 2 (27), 181–208.
- Strzyżewska, M. (2011). *Współpraca między przedsiębiorstwami – odniesienie do polskiej praktyki*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Suchman, M.C. (1995). Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches. *Academy of Management Review*, 3 (20), 571–610.
- Thompson, J.D. (1967). *Organizations in action; social science bases of administrative theory*. New York: McGraw-Hill.
- Williamson, O.E. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 2 (36), 269–296.

THE SPECIFICITY OF INTER-ORGANIZATIONAL COOPERATIVE RELATIONS

Abstract: *Purpose* – The main objective of the article has been settled as the recognition of the specificity of cooperative relations concluded by enterprises operating in Poland.

Design/methodology/approach – Empirical studies have been conducted using an in-depth survey and a direct interview on the sample of 244 entities located in Poland.

Findings – The article presents the diagnosis and assessment of the state and characteristic of inter-organizational cooperation in Poland. The number of suppliers and recipients with which the companies interact, as well as the level of cooperation stability and the degree of its formalization were analyzed in detail.

Originality/value – The authors attempt through the prism of empirical studies to show the conditions of a low propensity for cooperation of enterprises operating in Poland.

Keywords: inter-organizational relations, IORs, cooperation

Cytowanie

Marcinkowski, B., Sobolewski, H. (2018). Specyfika międzyorganizacyjnych relacji kooperacyjnych. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 1 (91), 353–363. DOI: 10.18276/frfu.2018.91-29.