

prof. UZ dr hab. Arkadiusz Świadek

Zakład Innowacji i Przedsiębiorczości
Uniwersytet Zielonogórski

mgr Marlena Płonka

doktorantka na Wydziale Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Szczeciński

Wpływ współpracy na poziom konkurencyjności i aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw

WPROWADZENIE

Postęp, jaki dokonał się w ostatnich latach w rozumieniu problematyki konkurencyjności przedsiębiorstw, zarówno z perspektywy teoretycznej, jak też z perspektywy praktyki gospodarczej, pozwolił na wypracowanie systemowych rozwiązań dostosowanych do specyfiki współczesnej gospodarki. Koncepcją, która nabrała w tym zakresie szczególnego znaczenia stała się istota współpracy jako jednego z podstawowych czynników stymulujących wzrost poziomu innowacyjności przedsiębiorstw. Polityka rozwoju oparta jest na strukturach sieciowych, a jej zasadnicze elementy czy wręcz całościowe rozwiązania zostały wprowadzone przez większość państw członkowskich OECD.

Celem artykułu jest wykazanie roli współpracy jako jednego z kluczowych czynników decydujących o pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw.

W artykule wyjaśniono pojęcia konkurencyjności, innowacyjności i kooperacji, dokonując jednocześnie podziału biorąc pod uwagę różne kryteria. Przedstawiono istotę struktur sieciowych i klastrowych. Po wyjaśnieniu tych kluczowych dla niniejszego opracowania pojęć na zakończenie opisano znaczenie kooperacji dla kształtowania poziomu konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw.

W celu podniesienia innowacyjności polskiej gospodarki, a w szczególności konkurencyjności sektora MSP, niezbędne jest stymulowanie tworzenia i rozwoju związków kooperacyjnych pomiędzy przedsiębiorstwami oraz pomiędzy przedsiębiorstwami a instytucjami otoczenia biznesu. Konieczność tworzenia związków kooperacyjnych i nawiązywania współpracy jest szczególnie ważna dla polskiej gospodarki zdominowanej przez sektor MSP. Postępująca integracja gospodarki światowej wymusza działania ukierunkowane na podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstw, co prowadzi w konsekwencji do wzrostu ich potencjału innowacyjnego, bez którego trudno jest dzisiaj odnieść sukces na rynku.

Światowe doświadczenia wskazują na ważną rolę wzajemnych powiązań łączących przedsiębiorstwa, które wspomagają je w drodze do osiągnięcia wzajemnych korzyści. Również krajowe badania potwierdzają pozytywny wpływ współpracy przedsiębiorstw na ich pozycję konkurencyjną, innowacyjność, rentowność.

Efektywny system powiązań pomiędzy przedsiębiorstwami oraz przedsiębiorstwami i instytucjami otoczenia biznesu stanowi również o jakości regionalnych i krajowych systemów innowacyjnych. System innowacyjny to instytucje i powiązania między nimi, dzięki którym dana gospodarka stanowi efektywny mechanizm dystrybucji wiedzy celem jej wykorzystywania do podnoszenia poziomu innowacyjności przedsiębiorstw, regionów i całej gospodarki.

POJĘCIE KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Pojęcie konkurencyjności, a co za tym idzie – przewagi konkurencyjnej, w literaturze przedmiotu nie jest jednoznacznie określone. Należy podkreślić, iż można je rozpatrywać w odniesieniu do przedsiębiorstw, sektorów, regionów, państw, a nawet jednostek ponadnarodowych. Generalnie przyjęło się mówić o konkurencyjności w skali mezo, makro i mikro. Dla przedsiębiorstwa, jak podaje S. Kasiewicz, szczególnie przydatne stają się dwie koncepcje konkurencyjności. Według jednej z nich za konkurencyjność uważa się szansę na bezpieczne i trwałe funkcjonowanie przedsiębiorstwa w długim horyzoncie czasu. Drugie podejście natomiast definiuje konkurencyjność jako bieżącą pozycję podmiotu na rynku. Pozycja owa wyrażać się ma w udziale przedsiębiorstwa w rynku i osiąganey przez nie rentowności [Kasiewicz, 2002].

Przewaga konkurencyjna zaś definiowana jest jako poziom luki w stosunku do innych przedsiębiorstw z branży czy segmentu rynkowego. Ponadto zgodnie z *Leksykonem zarządzania* jest to dystans pomiędzy przedsiębiorstwem a konkurentami pod względem wybranego kluczowego czynnika sukcesu jak cena, jakość, marka czy technologia [Adamska, 2004]. U M. Stankiewicza zaś można przeczytać, że przewaga konkurencyjna jest to zdolność do wykorzystania potencjału konkurencyjności do stworzenia skutecznych instrumentów konkurowania i atrakcyjnej oferty rynkowej w celu zbudowania wartości dodanej [Stankiewicz, 2002].

W gospodarce rynkowej definicja konkurencji oznacza rywalizację, współzawodnictwo i jest traktowana jako proces, w ramach którego podmioty walczą o zdobycie jak najkorzystniejszego miejsca na rynku, co w konsekwencji prowadzi do eliminacji słabszych i budowania przewagi silniejszych, czego efektem jest zdobywanie przez tych najsilniejszych bezwzględnej przewagi rynkowej. We współczesnej gospodarce konkurencja uznawana jest za najważniejszy mechanizm, który prowadzi do rozwoju rywalizujących w procesie konkurencji przedsiębiorstw, wyzwalając ich kreatywność. Podstawą określenia konkurencyjności przedsiębiorstwa

jest analiza konkurencji, która pozwala na określenie pozycji danej firmy w relacji do innych podmiotów działających na rynku [Porter, 1992].

Na podstawie literatury można przyjąć, że konkurencyjność przedsiębiorstwa jest wynikiem procesów konkurencji zachodzących na rynku, które prowadzą do uzyskania przez przedsiębiorstwo przewagi w stosunku do innych podmiotów rynkowych [Grupa Lizbońska, 1996, s. 14 i n.]. Z pojęciem konkurencji przedsiębiorstw wiążą się określenia: zdolność konkurencyjna, czyli potencjalna możliwość konkurowania oraz przewaga konkurencyjna, a więc wyższe zdolności konkurencyjne przedsiębiorstwa w stosunku do innych podmiotów rynkowych [Pierścionek, 1996, s. 143 i n.]. Przewaga konkurencyjna może mieć swoje źródło w niższej cenie produktów niż cena oferowana przez konkurentów lub lepszych cechach użytkowych i jakości produktów w stosunku do odpowiedników oferowanych przez konkurencję [Pierścionek, 1996, s. 145].

Przedsiębiorstwo, które zmierza do osiągnięcia wysokiej konkurencyjności, musi dążyć do zbudowania trwałej przewagi konkurencyjnej na rynku. Jak to określają G. Hamel i C.K. Prahalad: „Zdobycie przewagi konkurencyjnej oznacza kreowanie przywództwa (...)” [Hamel, Prahalad, 1999, s. 14 i n.]. Wymienieni autorzy stworzyli koncepcję budowania wysokiej konkurencyjności firmy przez efektywniejszą koncentrację zasobów wokół kluczowych celów strategicznych, przez efektywniejszą akumulację zasobów, przez ochronę zasobów zawsze, kiedy to jest możliwe oraz przez szybkie odzyskiwanie zasobów za sprawą minimalizacji czasu pomiędzy poniesieniem wydatków i uzyskaniem wpływów [Hamel, Prahalad, 1999, s. 132]. Zdaniem G. Hamela i C.K. Prahalada trwałą przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwo może uzyskać jedynie wtedy, jeżeli w dziedzinie, w której działa, zdobędzie kluczowe kompetencje [Hamel, Prahalad, 1999, s. 163 i n.]. Z kolei kluczowe kompetencje to zbiór wiedzy i umiejętności w określonych dziedzinach, które pozwalają odróżniać się przedsiębiorstwom w stosunku do ich konkurentów, co w efekcie przyczynia się do tworzenia w sposób ciągły nowych technologii i produktów skutecznie konkurujących na globalnym rynku.

Wzrost konkurencyjności jest zasadniczym celem realizowanych przez przedsiębiorstwa strategii, których wynikiem jest uzyskanie miejsca na rynku, określające pozycję przedsiębiorstwa w stosunku do konkurentów. Konkurencja jest procesem dynamicznym i dlatego pozycja przedsiębiorstwa ulega ciągłym zmianom podążając w kierunku zdobywania pozycji lidera.

ISTOTA AKTYWNOŚCI INNOWACYJNEJ

Działalność innowacyjna przedsiębiorstwa polega na uruchamianiu produkcji nowych lub istotnie ulepszonych (zmodernizowanych) wyrobów, a także wdrażaniu nowych lub istotnie ulepszonych procesów, przy czym wyroby te i procesy są nowe przynajmniej z punktu widzenia wprowadzającego je przedsiębior-

stwa. Obejmuje ona szereg działań o charakterze badawczym (naukowym), technicznym, organizacyjnym, finansowym i handlowym. Przedsiębiorstwo innowacyjne charakteryzuje się: prowadzeniem wielu prac badawczo-rozwojowych, ponoszeniem nakładów na te czynności, posiadaniem i wprowadzaniem na rynek dużej liczby innowacji produktowych czy usługowych [Fic, 2008, s. 172].

Zgodnie z terminologią stosowaną przez Główny Urząd Statystyczny, opartą na metodologii OECD i Komisji Europejskiej, na działalność innowacyjną składa się szereg działań o charakterze naukowym, technicznym, organizacyjnym, finansowym i komercyjnym, których celem jest opracowanie i dyfuzja nowych lub istotnie ulepszonych produktów lub procesów [GUS, 2010, s. 6]. Część z tych działań jest już innowacyjna sama w sobie, a pozostałe mogą nie zawierać nowości, ale są niezbędne do opracowania i wdrożenia innowacji, tj. prace badawcze i rozwojowe, zakup licencji, zakup i montaż maszyn i urządzeń, modernizacja i rozbudowa budynków służących wdrażaniu innowacji, szkolenia personelu [OECD, 2001, s. 14].

Celem każdej organizacji powinno być poprawienie lub utrzymanie pozycji rynkowej; kluczem do osiągnięcia takiego efektu jest wprowadzanie innowacji, które są traktowane jako główne instrumenty walki z konkurencją [Jasiński, 2006, s. 40]. W warunkach dynamicznie rozwijającej się konkurencji globalnej wytworzyła się szczególna forma przedsiębiorstw, które można określić mianem przedsiębiorstw innowacyjnych. Jest to ta grupa przedsiębiorstw, których struktura i organizacja nastawione są na generowanie innowacji [Sosnowska, Łobejko, Kłopotek, 2000, s. 13].

Innowacyjne przedsiębiorstwo to takie, które wprowadziło innowację w trzech ostatnich latach. Niekoniecznie muszą to być innowacje, które przyniosły sukces komercyjny, gdyż wiele innowacji kończy się niepowodzeniem [OECD i Eurostat, s. 22]. Działalność innowacyjna w konsekwencji w danym okresie może mieć dla przedsiębiorstwa trojaki efekt [OECD i Eurostat, s. 62]:

- działalność pomyślnie zakończona wdrożeniem nowej innowacji (przy czym niekoniecznie musi się ona wiązać z sukcesem komercyjnym),
- działalność bieżąca w trakcie realizacji, która nie doprowadziła dotychczas do wdrożenia innowacji,
- działalność zaniechana przed wdrożeniem innowacji.

Do oceny stanu zaawansowania technologicznego przedsiębiorstw stosuje się dwie grupy pomiarów. Pierwsza z nich jest związana z przynależnością przez przedsiębiorstwo do określonej działalności produkcyjnej zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności. Według takiej systematyki wyróżniono cztery grupy przemysłów stosujących: wysoką, średniowysoką, średnioniską i niską technologię. Druga grupa mierników dotyczy posiadania przez przedsiębiorstwa określonych środków automatyzacji produkcji. Za środki automatyzacji procesów produkcyjnych uważa się urządzenia (lub zestawy maszyn i urządzeń) wykonujące określone czynności bez udziału człowieka, stosowane w celu samoczynne-

go sterowania, regulowania urządzeń technicznych oraz kontrolowania przebiegu procesów technologicznych [GUS, 2010, s. 54].

Innowacyjne przedsiębiorstwa powinny cechować się [Sosnowska, Łobejko, Kłopotek, 2000, s. 11]:

- zdolnością do permanentnego generowania innowacji,
- kreatywnością,
- umiejętnością wykorzystywania innowacyjnego potencjału firmy dla utrzymania wysokiej pozycji konkurencyjnej, opartej o kluczowe kompetencje,
- zdolnością przewidywania przyszłości,
- stałą łącznością z klientami firmy celem skutecznego poznawania ich potrzeb,
- posiadaniem zespołu innowatorów gwarantujących wysoki poziom innowacyjności firmy,
- elastycznością działania w dostosowywaniu się do zmieniających warunków.

Z kolei sprawnie działające przedsiębiorstwo innowacyjne powinno charakteryzować się dodatkowo [Jasiński, 1992, s. 25]:

- prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych (ewentualnie zakupem rozwiązań B+R z zewnątrz),
- przeznaczaniem relatywnie wysokich nakładów finansowych na B+R,
- systematycznym wdrażaniem nowych rozwiązań naukowo-technicznych,
- posiadaniem dużego udziału nowości (wyrobów i technologii) w wartości produkcji w cenach sprzedaży,
- ciągłym wprowadzaniem innowacji na rynek.

Co więcej, takie przedsiębiorstwo powinno potrafić tworzyć, absorbować i zbywać nowe produkty oraz adaptować się do zmian zachodzących w otoczeniu [Janasz, 1995, s. 46]. Środkiem do realizacji tych celów jest dysponowanie odpowiednim potencjałem rzeczowym, ludzkim i finansowym.

W społeczeństwie opartym na wiedzy procesy gospodarcze wymagają określonej stymulacji stanowiącej synergiczny układ biznesowej przedsiębiorczości, naukowej innowacyjności oraz dynamicznej kreatywności. Wspomniana kreatywność w zakresie implementacji wiedzy i wyników badań w celu opracowania innowacyjnych produktów, usług, technik i technologii oraz rozwiązań systemowych przekłada się na poziom konkurencyjności przedsiębiorstw, regionów oraz krajów [Świadek, 2011, s. 60].

Na poziom innowacyjności przedsiębiorstw ma wpływ wiele czynników i to zarówno o charakterze pozytywnym, jak i negatywnym. Pomimo szerokiej różnorodności czynników determinujących aktywność innowacyjną przedsiębiorstw, w niniejszym artykule skupiono uwagę na głównych wyznacznikach współczesnego podejścia systemowego i ewolucyjnego do działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w układach regionalnych. Wybór związany jest z dwoma kierunkami badań obserwowanymi na świecie, a mianowicie: 1) próbami identyfikacji interakcji w systemach innowacji wraz z uwarunkowaniami tych procesów – zjawisko współ-

pracy (kooperacji pionowej i poziomej) oraz 2) znaczeniem teorii nowej geografii ekonomicznej, reprezentowanej między innymi przez P. Krugmana, dla kształtowania systemów innowacji poprzez efekt zbliżenia przestrzennego uczestników rynku [Świadek, 2011, s. 79]. Biorąc więc pod uwagę powyższe kierunki, w niniejszym opracowaniu zwrócono uwagę na występowanie wzajemnych interakcji i powiązań przedsiębiorstw w pionowych i poziomych łańcuchach dostaw oraz systemach – regionalnych czy sektorowych, w których funkcjonują.

Analizy empiryczne związków między poziomem współpracy a poziomem innowacyjności w perspektywie regionalnej z jednej strony nie prowadzą co prawda do jednoznacznego wniosku, że nastawienie na kooperację w regionie decyduje o aktywności innowacyjnej. Z drugiej jednak strony badania przeprowadzone przez M. Fritscha w regionach Wiednia i Słowenii pokazały, że współpraca jest pozytywna dla innowacji [Fritsch, Franke, 2000].

ISTOTA WSPÓŁPRACY

Na wstępie wyjaśniania istoty współpracy należy zwrócić uwagę na różnicę pomiędzy związkami kooperacyjnymi a koncentracyjnymi. Związki kooperacyjne definiowane są jako obszary współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami i mające na celu podnoszenie ich konkurencyjności, przy zachowaniu ich ekonomicznej i prawnej samodzielności. Natomiast związki koncentracyjne polegają na podejmowaniu współpracy o charakterze powiązań kapitałowych, w wyniku czego następuje rezygnacja w części lub całości z samodzielności gospodarczej, czego przykładem mogą być fuzje (łączenie się przedsiębiorstw) oraz przejęcia (jedno przedsiębiorstwo nabywa część udziałów drugiego). W dalszej części będą omawiane związki kooperacyjne.

Współpraca może występować wyłącznie pomiędzy przedsiębiorstwami, ale może też dotyczyć kontaktów pomiędzy przedsiębiorstwami a sferą otoczenia biznesu.

W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele rodzajów związków kooperacyjnych, a podziału takiej współpracy można dokonać ze względu na:

– rodzaj sformalizowania i umocowania prawnego do współpracy i wówczas można wyróżnić:

- kooperację bezumowną, funkcjonującą na podstawie niesformalizowanych relacji pomiędzy uczestnikami związku kooperacyjnego, czego przykładem mogą być klastry,
- kooperację umowną, której podstawą są sformalizowane relacje pomiędzy uczestnikami związku kooperacyjnego, a przykładem tego typu relacji są długookresowe umowy o współpracy, porozumienia o poufności, umowy typu joint venture.

- kierunki współpracy, co prowadzi do wyróżnienia:
 - współpracy horyzontalnej, zwanej kooperacją poziomą, zachodzącą pomiędzy jednostkami gospodarczymi o podobnym profilu działalności, kooperujących w podobnych segmentach rynkowych (zarówno produktowych, jak i geograficznych) i może prowadzić do tworzenia struktur klastrowych;
 - współpracy wertykalnej zwanej też pionową, występującej w ramach łańcucha produkcji np. na linii dostawcy – producent, czy producent – dystrybutor.
 - wielkość podmiotów gospodarczych:
 - współpraca pomiędzy małymi podmiotami,
 - współpraca pomiędzy dużym podmiotem a małymi podmiotami,
 - współpraca pomiędzy dużymi podmiotami.
- Interesującą klasyfikację powiązań proponuje von Tunzelman [von Tunzelman, 2004], identyfikując trzy rodzaje sieci:
- sieci funkcjonalne skupiające podmioty w zależności od obszarów ich funkcjonowania identyfikując cztery takie podstawowe obszary:
 - obszar technologiczny (funkcjonowanie działów badawczo-rozwojowych, zdolność organizacji do adaptowania nowych rozwiązań organizacyjno-technologicznych),
 - obszar produkcji (w ujęciu procesowym),
 - obszar produktowy (w ujęciu marketingowym),
 - obszar zarządzania i administracji (finanse).
 - sieci w zakresie pozyskiwania następujących ośmiu zasobów:
 - pracowników nisko wykwalifikowanych,
 - pracowników wykwalifikowanych,
 - pracowników B+R,
 - kadry zarządzającej,
 - kapitału fizycznego,
 - infrastruktury,
 - kapitału niematerialnego,
 - kapitału obrotowego.
 - sieci geograficzne, których zakres zależy od obszaru funkcjonowania sieci i N. von Tunzelman wyróżnia cztery typy sieci pod względem zakresu obszaru funkcjonowania:
 - sieci lokalne,
 - sieci ponadregionalne,
 - sieci narodowe,
 - sieci ponadnarodowe, często również określane mianem sieci globalnych, choć w większości sieci międzynarodowe obejmują kilka krajów, koncentrując się na regionie, a rzadko kiedy mają typowy globalny charakter.

Osobny obszar współpracy stanowi współpraca pomiędzy sektorem przedsiębiorstw a organizacjami otoczenia instytucjonalnego, a do najważniejszych rodzajów instytucji otoczenia biznesu zaliczyć należy:

- jednostki administracji centralnej, w tym przede wszystkim Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP),
- jednostki samorządu terytorialnego,
- agencje rozwoju regionalnego,
- jednostki zaplecza badawczo-rozwojowego, w tym np.: laboratoria, jednostki badawczo-rozwojowe, ośrodki badawczo-rozwojowe, jednostki Polskiej Akademii Nauk,
- organizacje pracodawców i pracobiorców, w tym np. związki zawodowe,
- izby i stowarzyszenia producenckie, w tym np. izby gospodarcze i handlowe,
- instytucje szkoleniowo-doradcze,
- sektor szkolnictwa wyższego,
- instytucje wspierające przedsiębiorczość, do których zaliczyć należy przede wszystkim inkubatory przedsiębiorczości i parki przemysłowe,
- sieci wspierające przedsiębiorczość i innowacyjność.

Do najważniejszych struktur sieciowych, w ramach których dochodzi do wzajemnej współpracy podmiotów w nich uczestniczących należy zaliczyć:

- Krajowy System Usług (KSU) – sieć Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości świadcząca usługi dla małych i średnich przedsiębiorstw, która powstała w 1996 roku; każdy z ośrodków powinien świadczyć przynajmniej jedną z pięciu usług adresowanych do małych i średnich firm oraz przedsiębiorców rozpoczynających prowadzenie działalności gospodarczej: usługi doradczo-szkoleniowe (proste i złożone), szkoleniowe (o różnym zakresie i stopniu specjalizacji), informacyjne (kojarzenie partnerów gospodarczych, obsługa inwestorów zagranicznych), finansowe (udzielanie poręczeń i pożyczek), proinnowacyjne (pomoc we wdrażaniu rozwiązań innowacyjnych, prowadzenie audytów technologicznych); w ramach sieci KSU wyodrębnione zostały podsieci tematyczne: Krajowy System Innowacji, Punkty Konsultacyjno-Doradcze, Sieć Informacji dla Biznesu, Sieć Euro Info Centers [Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, 2005],
- Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych (KSWP) – skupiające instytucje oferujące usługi poręczeniowe;
- Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych (PSFP) – skupiające organizacje oferujące usługi pożyczkowe;
- Krajowy Punkt Kontaktowy (KPK) – sieć ośrodków, której podstawowym celem jest informowanie o możliwościach i warunkach uczestniczenia w międzynarodowych projektach badawczych;
- Krajowa Sieć Ośrodków Informacji Patentowej – sieć nadzorowana przez Urząd Patentowy RP, która ma na celu ułatwienie przedsiębiorcom dostępu do informacji patentowej;
- Ośrodki Przekazu Innowacji (*Innovation Relay Centers* – IRC) – celem sieci jest pomoc przedsiębiorcom w procesie wyszukiwania zagranicznych technologii, poszukiwania zagranicznych klientów na nowoczesne rozwiązania opra-

cowywane przez krajowe ośrodki naukowe i przedsiębiorstwa (szczególnie firmy z sektora MSP), pomoc w procesie międzynarodowego transferu technologii;

– Naczelna Organizacja Techniczna – Federacja Stowarzyszeń Naukowo-Technicznych; NOT w 2005 roku utworzyła 35 Ośrodków Innowacji NOT na terenie całego kraju, które wspierają głównie firmy z sektora MSP, pomagając w nawiązywaniu kontaktów ze sferą B+R oraz w pozyskiwaniu finansowania przedsięwzięć innowacyjnych w szczególności produktowych i procesowych.

Do instytucji koncentrujących swoje działania na procesie wspierania innowacyjności firm z sektora MSP dodatkowo zaliczyć należy:

- centra transferu technologii – z reguły są to jednostki zlokalizowane przy wyższych uczelniach, bezpośrednio współpracujące z przemysłem, których zadaniem jest marketing i sprzedaż innowacyjnych technologii wyprodukowanych przez naukowców;
- parki technologiczne – zorganizowane struktury, których zadaniem jest tworzenie warunków do innowacji, rozwoju nowych technologii, ich transferu i komercjalizacji; najczęściej wykorzystują infrastrukturę badawczą uczelni i innych ośrodków naukowych; tworzące je podmioty mogą współpracować ze sobą w ramach Centrów Doskonałości i Centrów Zaawansowanych Technologii;
- preinkubatory – samodzielne jednostki operujące na terenie uczelni, wspierające pracowników, którzy myślą o założeniu własnej firmy opartej na zaawansowanych technologiach; preinkubatory przygotowują firmę innowacyjną do samodzielnego funkcjonowania w ramach parku technologicznego;
- instytucje doradcze i konsultingowe – komercyjne przedsiębiorstwa działające na styku nauki i przemysłu, które oferują usługi z zakresu pozyskiwania i implementacji nowych technologii, marketingu nowych produktów i usług, pozyskiwania informacji, wdrażania technik telekomunikacyjno-informatycznych, doradztwa w zakresie nowoczesnych metod zarządzania;
- instytucje finansowe, w tym banki, fundusze inwestycyjne, fundusze pożyczkowe, fundusze typu venture capital i fundusze poręczeń kredytowych.

ISTOTA STRUKTUR SIECIOWYCH I KLASTROWYCH

Organizacja sieciowa to struktura oparta o wzajemne relacje niepowiązanych kapitałowo przedsiębiorstw, która ma charakter kooperacyjny, najczęściej w postaci średnio i długookresowych umów kooperacyjnych. J. Cygler [2003] za W.E. Baker [1992, s. 399] rozwija definicję organizacji sieciowej, opisując organizację sieciową jako układ związków między firmami, charakteryzujący się głównie powiązaniem poziomymi, dającymi możliwość zdecentralizowanego planowania i kontroli elementów sieci. J. Cygler wskazuje, że powiązania między przedsiębiorstwami w ramach struktur sieciowych powinny mieć charakter długookresowy, co w konsekwencji prowadzi do osiągnięcia znacznie większych

korzyści w przypadku wydłużonego horyzontu czasowego kontaktów, niż gdyby organizacje zawierały między sobą związki o charakterze doraźnym [Cygler, 2003]. J. Cygler [2003] oceniając pozytywnie współpracę sieciową wymienia wiele korzyści z funkcjonowania sieci, a wśród nich:

- redukcja niepewności – działania rynkowe realizowane są w sytuacji niepewności, powiązania kooperacyjne stwarzają warunki wzajemnej solidarności i zaufania w zmieniającym się otoczeniu;
- zwiększenie elastyczności – praktyka gospodarcza wskazuje, iż kluczowym czynnikiem sukcesu jest zdolność dopasowania do zmieniającego się otoczenia; struktury sieciowe dają możliwości na szybką realokację zasobów i poniesienie znacznie niższych kosztów;
- możliwość pozyskania nowych zdolności rozwojowych – wielostronne aliansy pozwalają przedsiębiorstwom na znaczne zwiększenie zdolności produkcyjnych poprzez m.in. wykorzystanie wolnych mocy kilku partnerów w układzie; w efekcie struktury sieciowe sprzyjają racjonalizacji wykorzystania tych zdolności poprzez integrację działań partnerów i koordynację realizacji projektów;
- możliwość ułatwionego dostępu do deficytowych zasobów i umiejętności – często w ramach grupy powiązań kooperacyjnych występuje komplementarność zasobów i umiejętności partnerów; struktury sieciowe sprzyjają ich wzajemnej wymianie pomiędzy stronami oraz wspólnego ich nabywania (np. poprzez efekty wspólnego uczenia się lub scentralizowanych zakupów), co znacznie obniża koszty pozyskiwania aktywów w porównaniu z organizacjami niezrzeszonymi; ponadto istnieje możliwość korzystania z doświadczeń w zakresie zarządzania poszczególnymi zasobami, którymi mogą podzielić się partnerzy z danej grupy powiązań;
- nabywanie szybkości działania – zdolność szybkiego reagowania staje się kluczowym czynnikiem sukcesu w okresie globalizacji; czas reakcji na sygnały z otoczenia oraz szybkość realizacji projektów są podstawowym źródłem przewag konkurencyjnych; powiązania sieciowe dają możliwość szybkiej mobilizacji oraz możliwości (czynniki materialne i niematerialne) realizacji określonych projektów. Dzięki temu przedsiębiorstwa – podmioty wielostronnych aliansów strategicznych – osiągają korzyści skali i zasięgu (zarówno w aspektach geograficznych, sektorowych, jak i poszczególnych segmentów rynku);
- pozyskiwanie informacji – informacja może być pozyskana w ramach jej przepływu między partnerami układu lub też wspólnie z nimi zdobywana z otoczenia; możliwość wspólnego pozyskiwania informacji znacznie obniża koszty jej zdobywania; korzyści te są szczególnie istotne w tzw. sektorach zaawansowanych technologii, gdzie pozyskiwana informacja (techniczna, organizacyjna, rynkowa) szybko podlega dezaktualizacji [Górzyński, Pander, Koć, 2006, s. 18].

Jedną z najbardziej rozwiniętych i zintegrowanych form struktur sieciowych są formy klastrowe. Zasadniczą różnicą pomiędzy siecią a klastrem jest to, że struktury klastrowe charakteryzują się koncentracją geograficzną, a struktury

sieciowe nie zawsze oraz to, że klastry charakteryzują się większym stopniem integracji z otoczeniem instytucjonalno-organizacyjnym. W literaturze sygnalizuje się, że struktury klastrowe mają coraz większe znaczenie w procesie podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw.

W literaturze przedmiotu znajduje się wiele definicji klastrów, a do najpopularniejszych zaliczyć należy definicję OECD, UNIDO oraz M.E. Portera.

Według definicji OECD klastry to geograficzne koncentracje wzajemnie powiązanych ze sobą przedsiębiorstw i instytucji danego obszaru działalności gospodarczej [Wojnicka, 2004].

Według UNIDO klastry to regionalne i terytorialne koncentracje firm produkujących i sprzedających podobne lub komplementarne produkty, a przez to zmuszonych do przewyżniania podobnych problemów i wyzwań. W rezultacie może to powodować powstawanie wyspecjalizowanych dostawców maszyn i surowców oraz powodować rozwój specjalistycznych kompetencji i umiejętności, jak również szybszy rozwój specjalistycznych i zindywidualizowanych usług [UNIDO, 2001].

M.E. Porter definiuje klastry jako geograficzne koncentracje wzajemnie powiązanych przedsiębiorstw, wyspecjalizowanych dostawców (w tym dostawców usług), przedsiębiorstw z innych powiązanych sektorów i branż oraz instytucji otoczenia gospodarczego (np. uniwersytetów, izb handlowych) wzajemnie konkurujących oraz współpracujących [Porter, 2000].

Międzynarodowe badania wskazują, że struktury klastrowe wpływają korzystnie na podnoszenie konkurencyjności firm i regionów [European Commission, 2003; Ketels, 2003; UNIDO, 2000].

Według M.E. Portera do najważniejszych korzyści funkcjonowania klastrów zaliczyć należy:

- wyższą efektywność funkcjonowania firm wynikającą z możliwości dostępu do wyspecjalizowanych aktywów i dostawców, którzy mogą w ramach struktur klastrowych reagować szybciej niż w przypadku firm „odizolowanych”;
- firmy i instytucje w strukturach klastrowych mogą osiągać wyższy poziom innowacyjności dzięki występowaniu tzw. knowledge spillover, czyli dyfuzji wiedzy;
- podnosi się poziom tzw. business formation, a w efekcie ogólny poziom przedsiębiorczości w regionie (w rezultacie np. firmy „odpryskowe” łatwiej znajdują partnerów zewnętrznych, szybciej tworzą się lepsze i bardziej wyspecjalizowane zasoby) [Porter, 2000].

Struktury klastrowe są obecnie jednym z najskuteczniejszych narzędzi z zakresu polityki gospodarczej, których celem jest stymulowanie współpracy horyzontalnej, a w efekcie konkurencyjności i innowacyjności regionów oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Klastry przyczyniają się do tworzenia skutecznych mechanizmów wsparcia funkcjonowania przedsiębiorstw i poprawy otoczenia prowadzenia działalności gospodarczej poprzez tworzenie kompleksowych, komplementarnych i wewnętrznych struktur wsparcia.

ZNACZENIE WSPÓŁPRACY DLA PODNOSZENIA POZIOMU KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Kooperacja odgrywa istotną rolę zarówno w koncepcji kreowania „środowiska innowacyjnego” [Aydalot, Keeble, 1988; Crevoiser, Maillat, 1991, s. 13–34] jak i w literaturze poświęconej „sieciom” [Camagni (red.), 1993, s. 1–31] czy „klastrom” [Pyke, Becattini, Sengenberger, 1990; Porter 1998, s. 77–90]. Współpraca pełni ważną funkcję w przepływie wiedzy, która stanowi fundamentalny element w teorii wzrostu [Krugman, 1991; Romer, 1991, s. 2–22] i w koncepcji (krajowych i regionalnych) systemów innowacyjnych [Lundvall, 2001, s. 1–19; Cooke, Uranga, Gomez, 1997, s. 475–491; Edquist, 2001, s. 1–40].

Badania nad kooperacją między przedsiębiorstwami w stymulowaniu innowacyjności są dobrze udokumentowane w literaturze międzynarodowej. Badania DISKO w obszarze współpracy innowacyjnej w przemyśle różnych krajów, czy studia nad sieciami i ich formowaniem wskazują na bliższą lub dalszą, mniej lub bardziej formalną kooperację przedsiębiorstw [Basri, 2001, s. 143–168].

Współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami oraz instytucjami otoczenia biznesu stymuluje podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstw. E. Wojnicka w swoich badaniach wykazała w Polsce na poziomie branż przemysłowych pozytywny wpływ większej intensywności porozumień na rzecz innowacji z różnymi podmiotami na większy udział przychodów z działalności innowacyjnej w całkowitych przychodach branży [Wojnicka, 2004].

Kooperacja sprzyja aktywności innowacyjnej na dwa sposoby [Fritsch, 2001, s. 298]:

- prowadzi do podziału pracy w działalności innowacyjnej, czyli specjalizacji,
- może być kanałem transferu wiedzy – przyczyniając się do redukcji kosztów transakcji, przez ograniczenie niepewności i wzrost zaufania, szczególnie w przypadku związków systematycznych i długofalowych.

Coraz częściej nowoczesne polityki regionalne zwracają uwagę na wzrost innowacyjności i konkurencyjności jako efekt kooperacji między przedsiębiorstwami, traktując je jednocześnie jako mocny punkt integrujący programy, podejmowane przez administrację samorządową i wspierane przez istniejące w regionie instytucje [Amin, 1998, s. 69–89; Cooke, 2000; Morgan, Nauwelaers, 1999].

M.E. Porter w części swoich studiów nad przewagą konkurencyjną zauważył, że wiele stanów w USA i regionów w Europie ukierunkowało swoje polityki na promocję współpracy między firmami [Doeringer, Terkla, 1995, s. 225–237].

Istotność zjawiska kooperacji doceniono w Niemczech, gdzie dwa ministerstwa, odpowiedzialne za politykę innowacyjną, uznały współpracę i sieci innowacyjne za główne determinanty aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw i rozwijane są tam dwie linie programowe:

- rozwiązania, z których będzie korzystać wiele przedsiębiorstw,

– zbliżenie badań do rynku, aby zrealizować specyficzne cele przedsiębiorstw [Mehr *Dynamik fur zukunftfahige Arbeitsplatze*, 2002, s. 44].

Światowe doświadczenia wskazują na ważną rolę powiązań łączących przedsiębiorstwa z innymi podmiotami w generowaniu innowacji. Związki i kontakty między przedsiębiorstwami i ich kontrahentami oraz np. instytucjami i uczelniami stanowią system, w ramach którego przedsiębiorstwa o ograniczonym dostępie do wiedzy zdobywają ją z zewnątrz, co z kolei umożliwia im samym generowanie nowych pomysłów i podnoszenie innowacyjności [Woodward, 2005]. Do innych korzyści zaliczyć należy łatwiejszy i tańszy dostęp do zasobów produkcyjnych (włączając w to również możliwości i koszt pozyskiwania środków finansowych oraz możliwość podnoszenia kwalifikacji i pozyskiwania lepiej wykształconych kadr), tworzenie własnych zasobów produkcyjnych i intelektualnych (np. poprzez tworzenie wspólnego zaplecza badawczo-rozwojowego), podnoszenie efektywności funkcjonowania firmy (np. poprzez wprowadzanie wspólnych systemów zarządzania dostawcami i klientami), wpływanie na poprawę funkcjonowania otoczenia instytucjonalno-prawnego (np. poprzez tworzenie organizacji przedsiębiorców reprezentujących firmy w relacjach z przedstawicielami administracji lokalnej oraz centralnej) [Górzyński, Pander, Koć, 2006, s. 7].

E. Wojnicka wskazuje, że system innowacyjny to instytucje i powiązania między nimi, dzięki którym dana gospodarka stanowi efektywny mechanizm dystrybucji wiedzy celem jej dalszego przetworzenia [Wojnicka, 2004]. Współpraca, jej zdaniem, stanowi również warunek konieczny efektywnego funkcjonowania systemów innowacyjnych, a najważniejszym elementem systemu innowacyjnego są przedsiębiorstwa i ich kondycja oraz jakość powiązań pomiędzy nimi, które to czynniki determinują konkurencyjność państw i dobrobyt społeczny.

Jakość relacji pomiędzy przedsiębiorstwami oraz pomiędzy przedsiębiorstwami a instytucjami otoczenia biznesu odgrywa dużą rolę w podnoszeniu konkurencyjności regionów, w szczególności tych o niższym potencjale konkurencyjnym i niskim poziomie zurbanizowania. Z punktu widzenia polityki regionalnej od charakteru tego typu powiązań zależy rozwój regionów. Polityka regionalna, prowadzona w oparciu o silne układy kooperacyjne, sprzyja polepszaniu jakości życia mieszkańców, wspiera przedsiębiorczość, wzmacnia wizerunek całego regionu. Słabość układu przesuwania natomiast regiony na peryferia. Z drugiej strony należy zaobserwować, że im wyższy poziom rozwoju gospodarczego danego regionu, tym łatwiej kształtują się regionalne sieci powiązań między organizacjami i łatwiej powstaje partnerstwo sieciowe. I odwrotnie, im niższy poziom rozwoju, tym powiązania pomiędzy organizacjami są słabsze, mają indywidualny charakter, nierzadko nacechowane są nieufnością lub wrogością [Górzyński, Pander, Koć, 2006, s. 8].

W Polsce w ostatnich latach przy omawianiu zjawiska współpracy wpływającej na jakość i poziom konkurencyjności przedsiębiorstw, wzrasta zainteresowanie koncepcją klastrów. Koncepcja klastra stanowi nowy sposób myślenia o kre-

owaniu międzynarodowej konkurencyjności gospodarki [Porter, 2001; Porter, 1990]. Ich cechą charakterystyczną jest zdolność do generowania i utrzymania przewagi konkurencyjnej [Porter, 1990; Meyer-Stamer, 1999].

Istnieje wyjątkowa zgodność co do oceny potencjalnych korzyści, jakie dla lokalnej, regionalnej czy też narodowej gospodarki przynosi funkcjonowanie systemu produkcji typu klastrowego. Efektywnie funkcjonujący klastery prowadzi po pierwsze do wzrostu produktywności lokalnych przedsiębiorstw ze względu na dostęp do relatywnie tanich, wyspecjalizowanych czynników produkcji oraz różnorodnych nakładów wykorzystywanych w działalności produkcyjnej [Mariussen, 2001]. Po drugie, przestrzenna bliskość podmiotów gospodarczych stymuluje i wspiera ich innowacyjność [Marshall, 1925; OECD, 2000]. Po trzecie, efektywnie funkcjonujący klastery powoduje wzrost dostępności specjalistycznych usług okołobiznesowych, inwestycje w infrastrukturę, co wpływa pozytywnie na funkcjonowanie sieci i przekłada się na wzrost poziomu innowacyjności podmiotów funkcjonujących w strukturze sieciowej. W niektórych przypadkach klastery mogą stać się swoistym motorem rozwoju regionalnego. Przykładem mogą być klastry wysokotechnologiczne w Austin (USA), Szkocji, brytyjskim Cambridge czy Penang (Malezja) [Voyer, 1997].

Doświadczenia ostatnich lat pokazały, że również firmy działające w sektorach tradycyjnych lub średnich technologii mogą charakteryzować się wysoką innowacyjnością, a tym samym konkurencyjnością. Przejawem tego nowego podejścia jest między innymi zainteresowanie interakcjami oraz sprawnym przepływem informacji pomiędzy różnymi podmiotami gospodarki regionalnej czy lokalnej (przedsiębiorstwami, ośrodkami badawczymi, instytucjami okołobiznesowymi i władzami lokalnymi) oraz ich znaczeniem dla wprowadzania innowacji [Kukliński, 1996; Okoń-Horodyńska, 2000]. Wzrost zainteresowania tymi koncepcjami był przyczyną przeprowadzenia badań dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstw w regionalnych (lokalnych) systemach innowacyjnych [Wojnicka, Rot, Tamowicz, Brodzicki, 2001].

PODSUMOWANIE

Zasadniczym celem polityki opartej o struktury sieciowe powinno być trwałe podnoszenie poziomu konkurencyjności lokalnej, regionalnej i narodowej gospodarki. Polityka oparta o współpracę przedsiębiorstw powinna prowadzić do wzrostu ich innowacyjności i poprawy ich pozycji konkurencyjnej. Działania powinny skupiać się na wzmacnianiu pozycji konkurencyjnej podmiotów zlokalizowanych w sieci poprzez ukierunkowanie rozwoju oraz wzrost specjalizacji kooperujących przedsiębiorstw i instytucji dla osiągnięcia wzajemnych korzyści. Realizacja polityki opartej na wzajemnej współpracy wymaga dalekowzroczności i cierpliwości. Efektywna i konsekwentnie wdrażana polityka może prowa-

dzic do przekształcania się związków kooperacyjnych w regionalne systemy innowacji charakteryzujące się efektywną absorpcją i tworzeniem innowacji.

Związki i kontakty przynoszą wiele korzyści podmiotom w nich uczestniczącym. Między przedsiębiorstwami a instytucjami otoczenia biznesu stwarzają system, w ramach którego przedsiębiorstwa o ograniczonym dostępie do wiedzy mogą zdobywać ją z zewnątrz, co z kolei umożliwia im samym generowanie nowych pomysłów i podnoszenie innowacyjności. Do innych korzyści zaliczyć można łatwiejszy i tańszy dostęp do zasobów produkcyjnych, tworzenie własnych zasobów produkcyjnych i intelektualnych chociażby poprzez tworzenie wspólnego zaplecza badawczo-rozwojowego, podnoszenie efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw dzięki dostępowi do wiedzy w zakresie wprowadzanie efektywnych systemów zarządzania i nowych rozwiązań organizacyjnych, wpływanie na poprawę funkcjonowania otoczenia instytucjonalno-prawnego poprzez tworzenie organizacji reprezentujących podmioty kooperujące w relacjach z przedstawicielami administracji mających wpływ na tworzenie systemu prawnego do prowadzenia działalności gospodarczej.

Jakość relacji pomiędzy przedsiębiorstwami oraz pomiędzy przedsiębiorstwami a instytucjami otoczenia biznesu jest szczególnie istotna w kontekście podnoszenia konkurencyjności podmiotów życia gospodarczego i regionów, w których te podmioty kooperują ze sobą wzajemnie. Dotyczy to przede wszystkim regionów charakteryzujących się niższym potencjałem konkurencyjnym i niskim poziomem zurbanizowania. Z punktu widzenia polityki regionalnej od jakości wzajemnych powiązań i ich charakteru oraz sprawności zależy rozwój regionów. Polityka regionalna prowadzona w oparciu o silne układy kooperacyjne, sprzyja polepszaniu jakości życia mieszkańców, wspiera przedsiębiorczość, wzmacnia wizerunek regionu.

LITERATURA

- Adamska M. (red.), 2004, *Leksykon zarządzania*, Difin, Warszawa.
- Amin A., 1999, *Una perspectiva institucionalista sobre el desarrollo economico regional*, „Ekonomiaz” 1998, No. 41.
- Aydalot Ph., Keeble D. (red.), 1988, *High Technology and Innovative Environments: The European Experience*, Routledge, London.
- Baker W.E., 1992, *The Network Organization in Theory and Practice* [w:] *Networks and Organizations*, red. N. Nohria, B. Eccles, Harvard Business School Press, Cambridge.
- Basri E., 2001, *Inter-firm technological collaboration in Australia in an international context: implications for innovation performance and public policy* [w:] *Innovative Networks, Cooperation in National Systems of Innovation*, OECD, Paris.
- Camagni R. (red.), 1993, *Innovation Networks*, London; G. Grabher, *Rediscovering the social in the economics of interfirm relations* [w:] *The Embedded Firm – On the Socioeconomics of Industrial Networks*, red. G. Grabher, Routledge, London.

- Cooke P. (et.al.), 2000, *The Governance of Innovation in Europe*, Pinter, London.
- Crevoiser O., Maillat D., Milieu, 1991, *Industrial organization and territorial production system – towards a new theory of spatial development* [w:], *Innovation Networks: Spatial Perspective*, red. R. Camagni, Belhaven, London.
- Cygler J., 2003, *Współpraca niemieckich inwestorów z polskimi podwykonawcami – tworzenie nowych powiązań sieciowych*, referat zaprezentowany podczas konferencji pt. Deutschland und Polen als strategische Partner. Netzwerke im erweiterten Europa, Warszawa, 12–13 czerwca 2003 w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego w Warszawie; referat dostępny jest na stronie www.wspiz.edu.pl/resources/Joanna+Cygler.doc?rid=7921
- Doeringer P.B., Terkla D.G., 1995, *Business strategy and cross-industry clusters*, „Economic Development Quarterly”, No. 9(3).
- Edquist Ch., 2001, *The Systems of Innovation Approach and Innovation Policy: An Account of the State of the Art*, Paper presented at the DRUID Conference. Aalborg 12–15 June 2001, Under Theme F, „National Systems of Innovation, Institutions and Public Policies”.
- European Commission, 2000, *Report on European Seminar on Cluster Policy*, Copenhagen, 10 June 2003, Brussels, 24 June 2003.
- Fic M., 2008, *Wiedza i innowacje w nowej gospodarce*, Oficyna Wydawnicza UZ, Zielona Góra.
- Fritsch M., Franke G., 2000, *Innovation, regional knowledge spillovers and R&D*, Working Paper 2000/25, Faculty of Economics and Business Administration, Technical University Bergakademie, Freiberg.
- Fritsch M., 2001, *R&D-cooperation and the efficiency of regional innovation activities*, Working Paper 2001/4, Faculty of Economics and Business Administration. Technical University Bergakademie, Freiberg.
- Fritsch M., 2001, *Co-operation in Regional Innovation Systems*, „Regional Studies”, No. 35.4.
- Górzyński M., Pander W., Koć P., 2006, *Tworzenie związków kooperacyjnych między MSP oraz MSP i instytucjami otoczenia biznesy*, PARP, Warszawa.
- Grupa Lizbońska, 1996, *Granice konkurencji*, Poltext, Warszawa.
- GUS, 2010, *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006–2009*, Warszawa.
- Hamel G., Prahalad C.K., 1992, *Przewaga konkurencyjna jutra*, Business Press, Warszawa.
- Janasz W., 1995, *Innowacje, badania i rozwój* [w:] W. Janasz, I. Leśkiewicz, *Identyfikacja i realizacja procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwie*, Wyd. Nauk. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Jasiński A.H., 2006, *Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji*, Difin, Warszawa.
- Jasiński A.H., 1992, *Przedsiębiorstwo innowacyjne na rynku*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Kasiewicz S., 2002, *Zarządzanie operacyjne w dobie globalizacji*, Difin, Warszawa.
- Ketels Ch., 2003, *The Development of the cluster concept – present experience and further developments*, Harvard Business School, paper presented at NRW conference on clusters on Duisburg, Germany, 5 December 2003; UNIDO, Cluster Development and Promotion of Business Development Services: UNIDO experience in India, Private Sector Development Branch, Working Paper no 6.

- Krugman P., 1991, *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge.
- Kukliński A., 1996, *Regionalne systemy innowacji (R.S.I.) w Polsce, doświadczenia i perspektywy* [w:] F.E. Stiftung, *Wzrost konkurencyjności regionów*, Łódź.
- Lundvall B.-A., 1997, *Introduction* [w:] B.-A. Lundvall, *National Systems of Innovation*; R.R. Nelson (red.), *National Innovation Systems*; Ph. Cooke, M. Uranga, E. Gomez, *Regional innovation systems: institutional and organisational dimension*, „Research Policy”, No. 26.
- Mariussen A., 2001, *Millieux and innovation in the northern periphery – A Norwegian/northern European benchmarking*, Nordregio Working Paper, Stockholm.
- Marshall A., 1925, *Zasady ekonomiki*, M. Arct, Warszawa (polski przekład publikacji z roku 1890).
- Mehr Dynamik fur zukunftsfahige Arbeitplatze. Innovationspolitik. Bundesministerium fuer Wirtschaft und Technologii. Bundesministerium fur Bildung und Forschung. Druckpunkt Offset GmbH. Bergheim, April 2002.*
- Meyer-Stamer J., 1999, *Strategien lokaler/regionaler Entwicklung: Cluster, Standortpolitik und systemische Wettbewerbsfähigkeit*, Institut für Entwicklung und Frieden, Universität Duisburg, Duisburg.
- Morgan K., Nauwelaers C. (red.), *Regional Innovation Strategies. The Challenge for Less-favoured Regions*. Cities and Public Policy Series, The Stationery Office, Regional Studies Association, London.
- OECD, 2000, *Local partnership, cluster and SME globalisation*, Bologna.
- OECD, 2001, *Enhancing SME Competitiveness*, The OECD Bologna Ministerial Conference, France.
- OECD i Eurostat, *Podręcznik Oslo*.
- Okoń-Horodyńska E., 2000, *Jak budować regionalne systemy innowacji*, „Polska Regionów” nr 15, IBnGR, Warszawa.
- Pierścionek Z., 1996, *Strategie rozwoju firmy*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- Porter M.E., 2000, *Location, competition, and economic development: Local clusters in a global economy*, Economic Development Quartely, Thousand Oaks, February.
- Porter M.E., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, Nowy Jork.
- Porter M.E., 2001, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa.
- Porter M.E., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, Nowy Jork.
- Porter M.E., 1992, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa.
- Porter M.E., 1998, *Clusters and the new economics of competition*, „Harvard Business Review”, No. 11–12.
- Pyke F., Becattini G., Sengenberger W., 1990, *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- UNIDO, 2001, *Development of Clusters and Networks of SMEs – The UNIDO Programme*, Vienna.
- Sosnowska A., Łobejko S., Kłopotek A., 2000, *Zarządzanie firmą innowacyjną*, Difin, Warszawa.
- Stankiewicz M.J. (red.), 2002, *Determinanty konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Sposoby i warunki umacniania przedsiębiorstw w perspektywie globalizacji*, Wyd. UMK, Toruń.

- Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, 2005, *Ośrodki przedsiębiorczości i innowacji w Polsce – raport SOOIPP 2004*, Poznań.
- Świadek A., 2011, *Regionalne systemy innowacji w Polsce*, Difin, Warszawa.
- von Tunzelman N., 2004, *Network alignment in the catching – up economies of Europe* [w:] F. McGowan, S. Radosevic, N. von Tunzelman (eds.), *The Emerging Industrial Structures of the Wider Europe, Studies in Global Competition Series*, Routledge, London–New York.
- Voyer R., 1997, *Knowledge-based industrial clustering: international comparisons*, Nordicity Group Ltd..
- Wojnicka E., 2004, *System innowacyjny Polski z perspektywy przedsiębiorstw*, IBnGR, Gdańsk.
- Wojnicka W., Rot P., Tamowicz P., Brodzicki T., 2001, *Regionalny system innowacyjny w województwie pomorskim*, „Polska Regionów” nr 26, IBnGR, Gdańsk.
- Woodward R. (red.), 2005, *Sieci innowacji w polskiej gospodarce – stan obecny i perspektywy rozwoju*, Raport CASE nr 60, CASE, Warszawa.

Streszczenie

W gospodarce opartej na wiedzy współpraca w zakresie wymiany wiedzy staje się jednym z najważniejszych czynników w walce o uzyskanie przewagi konkurencyjnej.

Celem artykułu jest wykazanie roli współpracy jako jednego z kluczowych czynników decydujących o pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw.

W artykule wyjaśniono pojęcia konkurencyjności, innowacyjności i kooperacji, dokonując jednocześnie podziału biorąc pod uwagę różne kryteria. Przedstawiono istotę struktur sieciowych i klastrowych. Po wyjaśnieniu tych kluczowych dla niniejszego opracowania pojęć na zakończenie opisano znaczenie kooperacji dla kształtowania poziomu konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw.

Artykuł podejmuje problematykę istoty i znaczenia kooperacji pomiędzy przedsiębiorstwami i pomiędzy przedsiębiorstwami a instytucjami otoczenia biznesu w budowaniu konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw. Wskazuje, jak transformacja gospodarki i zmiany uwarunkowań globalnego rynku, doprowadziły w ostatnich latach do stwierdzenia, że jednym z kluczowych czynników na poprawę innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw jest właśnie ich wzajemna współpraca, która jest wyznacznikiem rynkowej pozycji podmiotów, a dodatkowo warunkuje możliwość odniesienia sukcesu w rywalizacji rynkowej i znacząco wpływa na poziom innowacyjności przedsiębiorstwa.

The Influence of Cooperation on the Level of Competitiveness and Innovation Activity of Enterprises

Summary

In economy based on the knowledge, cooperation within the exchange of the knowledge becomes one of the most important factors in a fight for gaining an advantage.

The purpose of the article is to demonstrate the role of cooperation as one of the most significant factors determining the competitive position of the enterprises.

In the article, the concepts of competitiveness, innovation and cooperation are explained. At the same time, collaboration is divided, taking into account various criteria. The article presents the essence of network and cluster structures. After explaining these key, for this study, terms, the final part of the article describes the meaning of cooperation for creating the level of competitiveness and innovation of the companies.

The article deals with the issues of the essence and meaning of cooperation between enterprises and, between them and institutions connected with business, in building competitiveness and innovation of the enterprises. It shows that in recent years the transformation of the economy and the changes in global market conditions have led to a thought that one of the key factors in improving innovation and competitiveness of the enterprises is their mutual cooperation, which is a measure of the market position of the entities. Additionally, collaboration determines the possibility of succeeding in a market competition and considerably influences the level of innovation of the company.