

Agnieszka CZERWIŃSKA- LUBSZCZYK, Anna MICHNA  
Wydział Organizacji i Zarządzania  
Politechnika Śląska

## PROPOZYCJA NARZĘDZIA BADAWCZEGO DO BADANIA ZALEŻNOŚCI POMIĘDZY WSPÓLPRACĄ A EFEKTYWNOŚCIĄ FUNKCJONOWANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW BUDOWLANYCH<sup>1</sup>

**Streszczenie.** W artykule zaprezentowano propozycję narzędzia badawczego – kwestionariusza ankiety do badania zależności pomiędzy współpracą a efektywnością funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw budowlanych. Kwestionariusz zostanie wykorzystany w badaniach empirycznych, które będą przeprowadzone wśród MŚP branży budowlanej województwa śląskiego. Uzasadniono wybór obszaru badawczego. Wskazano na pojawiającą się lukę empiryczną oraz metodologiczną, która została zidentyfikowana dzięki dotychczasowej analizie literatury krajowej oraz zagranicznej. Przedstawiono kierunki dalszych badań.

**Słowa kluczowe:** współpraca, małe i średnie przedsiębiorstwa, branża budowlana, efektywność funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw.

## PROPOSITION OF THE SURVEY QUESTIONNAIRE TO STUDY THE RELATIONSHIP BETWEEN COOPERATION AND PERFORMANCE OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN CONSTRUCTION SECTOR

**Summary.** The paper presents a proposal of a research tool: a survey questionnaire to study the relationship between cooperation and performance of small and medium enterprises in construction sector. The questionnaire will be used in the empirical research of SME construction companies in Silesian Voivodeship. Additionally, the article justifies choice of research area and indicates the empirical and methodological gap. Article is a point for further research in this area.

**Keywords:** cooperation, small and medium enterprises, construction industry, performance of SME.

---

<sup>1</sup> Źródło finansowana: praca statutowa BK/216/ROZ-1/2014

## 1. Wprowadzenie

Obecnie relacje konkurencyjne pomiędzy przedsiębiorstwami coraz częściej są uzupełniane są relacjami opartymi na współpracy [11], a jedną z podstawowych cech nowych koncepcji konkurencyjności staje się duża skłonność przedsiębiorstwa do współpracy [13]. Z jednej strony jest to związane ze swoistą modą na współpracę, z drugiej jednak strony istotnym czynnikiem jest fakt, że wiąże się ona z licznymi korzyściami dla uczestniczących w niej stron [21]. Co więcej, w związku z turbulentnością zmian otoczenia, szans, jeżeli nie przezwyższania, to ograniczania wpływu barier można upatrywać, między innymi we współpracy przedsiębiorstw [4].

Przekonanie o znaczącej roli sektora MŚP dla gospodarki jest powszechne. Wywiera on wpływ na procesy ekonomiczne i społeczne oraz współczesnych gospodarek rynkowych na świecie. Do MŚP zaliczane są podmioty, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników oraz ich roczny obrót nie przekracza 50 milionów euro lub roczna suma bilansowa nie przekracza 43 milionów euro. Sektor MŚP silnie determinuje sytuację na rynku pracy i jest największym pracodawcą w Polsce. Rozpatrując zatrudnienie ze względu na branże MŚP, można zauważyć, że największy udział w zatrudnieniu mają kolejno: przemysł, handel, transport oraz budownictwo. Sektor ten generuje prawie połowę polskiego PKB (48,4%) [3].

Specyfika funkcjonowania MŚP nie pozwala na bezpośrednie przełożenie rozwiązań mających zastosowanie dla dużych przedsiębiorstw. Firmy sektora MŚP działają niejednokrotnie w niszach rynkowych oraz na rynkach o stosunkowo niewielkim potencjale wzrostu [10]. Ich funkcjonowanie, nie tylko w Polsce, jest związane z ograniczeniem środków finansowych, utrudnionym dostępem do kapitału obcego oraz specjalistów. W konsekwencji przedsiębiorstwa te działają – szczególnie w początkowej fazie – opierając się na oszczędnościach prywatnych właścicieli i na pojawiających się szansach w otoczeniu [9]. Małe możliwości finansowania przedsiębiorstw przy dużych trudnościach związanych ze zdobywaniem wsparcia zewnętrznego oznaczają dla wielu firm ciągłe zagrożenie bankrutem, co zmusza je do omijania przedsięwzięć długofalowych, obarczonych ryzykiem [17].

W artykule skoncentrowano się na MŚP branży budowlanej. Dane GUS dotyczące wyników działalności budownictwa za 2013 rok nie są optymistyczne. Produkcja budowlano-montażowa zrealizowana w 2013 roku była o 10,5% niższa niż przed rokiem. Spadek ten był wynikiem zmniejszenia sprzedaży robót o charakterze zarówno inwestycyjnym, jak i remontowym, co więcej - spadek produkcji odnotowano we wszystkich działach budownictwa. Oddano do użytku mniej nowych budynków, mniejszą łączną kubaturę budynków i mniej mieszkań (5,1%), a ponadto rozpoczęto budowę mniejszej ich liczby w stosunku do 2012 roku (10,2%) [24]. Podawany przez GUS wskaźnik źródeł finansowania inwestycji przez przedsiębiorstwa budowlane wyraźnie wskazuje na znacznie większe

wykorzystanie środków własnych przez przedsiębiorstwa budowlane niż innych źródeł finansowania, takich jak kredyt czy leasing [8].

Taka specyfika działalności wymaga od przedsiębiorców budowlanych konieczności współpracy. Wydaje się, że wymogi dzisiejszej rzeczywistości biznesowej tendencje te będą tylko umacniać. Należy zatem stwierdzić, że gotowość firm budowlanych do podejmowania współpracy będzie w sposób widoczny wpływać na ich pozycję rynkową. Przedsiębiorstwa zainteresowane rozwojem będą musiały takie działania podejmować. Niestety wyniki badań wskazują na niski poziom współpracy w branży budowlanej [22].

Celem artykułu jest przedstawienie propozycji narzędzia badawczego do badania zależności pomiędzy współpracą a efektywnością funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw budowlanych (do pomiaru której planujemy wykorzystać m.in. następujące zmienne: wzrost przychodów, wzrost rentowności netto, wzrost liczby zatrudnionych).

## **2. Zakres przedmiotowy i podmiotowy planowanych badań empirycznych**

Zależność pomiędzy współpracą przedsiębiorstw a ich funkcjonowaniem wydaje się dość dobrze rozpoznana [7; 12; 16], ale przeniesienie wyników tych badań na grunt MŚP branży budowlanej z uwagi na jego specyfikę nie zawsze jest możliwe wprost – otwiera to interesujące pole badawcze. Pomimo iż problem ma kluczowe znaczenie dla funkcjonowania tych firm dotychczasowe badania zależności pomiędzy współpracą a funkcjonowaniem małych i średnich przedsiębiorstw budowlanych, szczególnie polskich, wydają się fragmentaryczne i nieuporządkowane. Luka metodologiczna z kolei jest związana z brakiem wypracowanego narzędzia badającego kompleksowo powyższą zależność.

Planowane badanie ilościowe ma na celu zbadanie zależności pomiędzy współpracą a funkcjonowaniem małych i średnich przedsiębiorstw. Zostanie ono przeprowadzone z użyciem anonimowego kwestionariusza ankiety. Kwestionariusz zostanie udostępniony przedsiębiorcom i menedżerom w wersji on-line. Badaniem zostaną objęte małe i średnie przedsiębiorstwa branży budowlanej. W wyniku dotychczasowych badań literatury krajowej oraz zagranicznej prowadzonych przez autorów wyłoniono pytania, które dotyczą m.in.: motywacji związanej z podejmowaniem współpracy, jej formalizacji, zaangażowania, zaufania oraz wzajemnego wpływu stron, obszarów, w ramach jakich realizowana jest współpraca, zgodności partnerów oraz pojawiającej się rywalizacji, efektywności wynikającej ze współpracy oraz barier, jakie napotykają zaangażowane strony.

Rozważane jest przeprowadzenie badań empirycznych na terenie województwa śląskiego. Rozpatrując rozmieszczenie przedsiębiorstw MŚP, można zauważyć znaczne różnice pomiędzy poszczególnymi obszarami Polski. Największa liczba firm jest zlokalizowana na terenie takich województw, jak: mazowieckie, śląskie oraz wielkopolskie. Jednak biorąc pod

uwagę udział przedsiębiorstw sektora MŚP w ogólnej liczbie przedsiębiorstw, można zauważyć, że w województwie śląskim udział przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 249 osób jest nieznacznie wyższy niż w województwie mazowieckim [3].

Oczekuje się, że w wyniku badań będzie możliwe opracowanie rekomendacji związanych ze współpracą dla menedżerów małych i średnich przedsiębiorstw budowlanych w kontekście poprawy efektywności ich funkcjonowania.

### 3. Budowa proponowanego narzędzia badawczego

Proponowany kwestionariusz ankiety obejmuje ponad dwadzieścia pytań. Składa się głównie z pytań zamkniętych, do których odpowiedzi umieszczono na pięciostopniowej skali Likerta. Kwestionariusz umożliwi badanie współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym. Kwestionariusz opracowano na podstawie istniejących narzędzi do badania współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami. Wykorzystano pytania w niezmienionej formie (po przetłumaczeniu na język polski) lub adaptowano je na potrzeby kwestionariusza. Zwrócono szczególną uwagę, aby nie zamieszczać podobnych pytań pochodzących z różnych źródeł.

Kwestionariusz zawiera metryczkę, która obejmuje pytania dotyczące okresu istnienia przedsiębiorstwa, rodzaju prowadzonej działalności w obrębie branży budowlanej, liczby zatrudnionych pracowników, rocznego przychodu oraz wartości aktywów ogółem.

Pytania dotyczące typologii podmiotów oraz obszarów zostały sformułowane m.in. na podstawie publikacji pochodzących z literatury zagranicznej, takich jak: Serbanica [20], Arita, Fujita, Kameyama [1] oraz Pitoska [14].

Kwestionariusz otwiera pytanie mające na celu określenie, jak często badane przedsiębiorstwo współpracuje z innymi organizacjami, które zostały określone z uwzględnieniem kryterium rodzajowego, podwykonawstwa, konkurencji oraz wielkości takiego przedsiębiorstwa. Rodzajowo wyszczególniono następujące organizacje: firmy branżowe, firmy spoza branży, stowarzyszenia branżowe, jednostki samorządowe, uczelnie wyższe oraz instytuty badawcze. Kryterium podwykonawstwa dzieli firmy branżowe na takie, które są podwykonawcami badanego przedsiębiorstwa, oraz na takie, których to badane przedsiębiorstwo jest podwykonawcą. Z kolei kryterium konkurencji pozwala na podział współpracujących firm na takie, z którymi badane przedsiębiorstwo obecnie konkuruje, oraz na takie, z którymi konkurowało w przeszłości, a obecnie nie konkuruje. Wielkość przedsiębiorstw współpracujących została określona jako: mikroprzedsiębiorstwa, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa. Do wyróżnienia poszczególnych typów posłużono się kryterium wielkości zatrudnienia. Następnie zwrócono uwagę na podział przedsiębiorstw budowlanych, z którymi współpracuje badany podmiot na podstawie Polskiej Klasyfikacji

Działalności. Wyróżniono przedsiębiorstwa zajmujące się kolejno: robotami budowlanymi związanymi ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych, robotami związanymi z budową dróg kołowych i szynowych, robotami związanymi z budową rurociągów, linii telekomunikacyjnych i elektroenergetycznych, robotami związanymi z budową pozostałych obiektów inżynierii lądowej i wodnej, rozbiórką i przygotowaniem terenu pod budowę, wykonywaniem robót budowlanych wykończeniowych, projektowaniem architektonicznym, projektowaniem budowlanym, projektowaniem instalacyjnym, dostawami materiałów i instalacji budowlanych, dostawami maszyn i urządzeń budowlanych [24].

Kolejne pytanie ma na celu określenie, jak często małe i średnie przedsiębiorstwa podejmują współpracę w poszczególnych obszarach, takich jak: produkcja, pozyskanie zasobów, dystrybucja, zasoby ludzkie, badania i rozwój, IT, administracja, finanse, promocja/marketing, ekspertyzy/opinie, zamówienia publiczne, przetargi.

Pytanie dotyczące motywacji związanej z podejmowaniem współpracy zbudowano, opierając się na trzech publikacjach: Beuve, Saussier [2], Fernández-Ardevol, Masllorens [6], Danik, Lewandowska [5]. Wyróżniono motywację związaną z dostępem do nowego rynku, brakiem sprzętu, brakiem kompetencji, ze zwiększeniem elastyczności, z możliwością podziału ryzyka pomiędzy firmy współpracujące, dostępem do informacji, know-how, dostępem do technologii, poprawą jakości realizowanych robót, usprawnieniem zakupów, poprawą badań i rozwoju, poprawą sytuacji finansowej, silniejszą pozycją konkurencyjną, terminowością regulowania zobowiązań finansowych, nieformalnymi kontaktami pomiędzy menedżerami.

Sformułowania pytania dotyczącego formalizacji współpracy zostały zaczerpnięte z publikacji: Schmolzi, Wallenburg [18]. Stwierdzenia otrzymały następujące brzmienie: w ramach współpracy mamy pisemne umowy o wysokim poziomie szczegółowości, które określają zadania, czynności i procedury postępowania, oraz w ramach współpracy wykorzystujemy szczegółowe standardowe procedury operacyjne.

Pytanie dotyczące zaufania na poziomie międzyorganizacyjnym zostało zaczerpnięte z publikacji: Rese, Baier [15]. Stwierdzenia otrzymały następujące brzmienie: organizacje współpracujące ufają sobie wzajemnie, są równe wobec siebie, są skłonne do dzielenia się wiedzą, są otwarte na niezbędne zmiany.

Pytanie badające rywalizację pomiędzy współpracującymi organizacjami zbudowano na podstawie publikacji: Zhang, Shu, Jiang, Malter [23]. Stwierdzenia otrzymały następujące brzmienie: organizacje współpracujące mają tych samych dostawców, mają identyczne kluczowe kompetencje, znajdują się na tym samym rynku produktu, mają podobną linię produktów, mają zapotrzebowanie na ten sam rodzaj wiedzy związanej z produktem lub procesem rozwoju.

Następne trzy pytania, obejmujące wzajemny wpływ, zaangażowanie oraz efektywność współpracy, zostały zaczerpnięte z pracy: Schmolzi, Wallenburg [18]. Pytania dotyczące wzajemnego wpływu przyjęły następujące brzmienie: organizacje współpracujące mają

równoważny głos oraz mogą wzajemnie wpływać na innych w podejmowaniu decyzji odnoszących się do współpracy. Z kolei sformułowania pytania dotyczącego zaangażowania przyjęły następujące brzmienie: nasza firma jest gotowa poświęcić konieczne zasoby, aby utrzymać tę współpracę, jest gotowa do długoterminowych inwestycji w ramach tej współpracy, jest gotowa do poświęceń, aby pomóc naszym współpracownikom, oraz jest bardzo lojalna wobec organizacji współpracujących. Następnie sformułowano stwierdzenia dotyczące efektywności współpracy, takie jak: współpraca wpływa pozytywnie na kluczowe kompetencje oraz wzmacnia naszą przewagę konkurencyjną, sprawia, że jesteśmy bardzo zadowoleni z jej wyników oraz pozwala zrealizować założone przez nas cele.

Sformułowania pytania badającego zgodność partnerów, zaczerpnięte z publikacji: Rese, Baier [15], przyjęły następujące brzmienie: współpraca rozwija się poprawnie w odniesieniu do: celów, kwestii finansowych, kryteriów jakościowych, harmonogramów i terminów, oceny działań (ewaluacji). Sformułowania dotyczące umiejętności brzmią: organizacje współpracujące mają odpowiednią umiejętność komunikacji, odpowiednie struktury biurokratyczne, wystarczające zasoby pracy ludzkiej, wystarczające zasoby IT, wystarczające środki finansowe.

Obszar związany z barierami pojawiającymi się w ramach współpracy został przedstawiony w pytaniu, które zostało zaczerpnięte z publikacji: Danik, Lewandowska [5]. Wyróżniono następujące bariery: negatywne doświadczenia związane ze współpracą, brak zaufania, przeszkody prawne, ryzyko związane z wyłonieniem się nowego konkurenta, konieczność podziału zysków, bariery językowe, brak potrzeby współpracy.

Powyższe sformułowania uzupełniono o pytanie dotyczące kwestii finansowych, takich jak: finansowanie zewnętrzne banków oraz innych instytucji finansowych, korzystanie z poręczeń oraz kryteriów branych pod uwagę przy nawiązywaniu współpracy z organizacjami krajowymi oraz zagranicznymi. Na podstawie publikacji: Beuve, Saussier [2] wyróżniono osiem kryteriów: reputacja, gwarancja czasu dostawy (realizacji), cena, bliskość geograficzna, marka, techniczne kompetencje, gwarancja długoterminowego kontraktu oraz przynależność do tej samej grupy przedsiębiorstw.

Kolejne trzy pytania dotyczą wyłącznie współpracy w wymiarze międzynarodowym, a dokładnie krajów, w jakich zazwyczaj podejmowana jest współpraca, oraz wsparcia rządu, Unii Europejskiej czy też firm konsultingowych w nawiązywaniu międzynarodowych relacji współpracy.

Kwestionariusz zamykają pytania dotyczące efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa. Respondenci są proszeni o określenie, jak zmieniły się w stosunku do poprzedniego roku przychody przedsiębiorstwa, liczba pracowników oraz rentowność netto przedsiębiorstwa. Aby ograniczyć potencjalne wątpliwości menedżerów/właścicieli przedsiębiorstw co do bezpieczeństwa przekazanych danych informacje o finansach przedsiębiorstw mogą być podawane w ujęciu procentowym.

#### 4. Zakończenie

Współpraca przedsiębiorstw i jej uwarunkowania są przedmiotem wielu analiz i badań empirycznych zarówno w kraju, jak i za granicą. Badany jest jej wpływ konkurencyjność, przetrwanie, wzrost i rozwój organizacji. MŚP mogą uzyskiwać wiele korzyści z funkcjonowania w sieciach współpracy. Przedsiębiorstwa te często działają w warunkach niedoboru zasobów materialnych i niematerialnych, co utrudnia funkcjonowanie w szybko zmieniającym się otoczeniu. Dzięki uczestnictwu w sieci współpracy mogą uzyskać dostęp do wiedzy oraz umiejętności, które pozwolą im utrzymać konkurencyjność. Wyniki pokazują, że współpraca wpływa pozytywnie na wzrost MŚP mierzony m.in. wartością dodaną oraz aktywami netto [19]. Jednak zależność ta nie zawsze jest pozytywna. Jeśli ogranicza się tylko do ścisłego podwykonawstwa, to może powodować ciągłą presję na obniżanie cen. Badania przeprowadzone wśród koreańskich firm produkcyjnych pokazują, że ryzyko wynikające z uzależnienia od dużego kooperanta przewyższa potencjalne korzyści płynące ze współpracy [12].

Analiza literatury zarówno krajowej, jak i zagranicznej pozwala na stwierdzenie, iż zależność pomiędzy współpracą a efektywnością funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw budowlanych nie była dotychczas badana w sposób kompleksowy. Branża ta jest niezmiernie rzadko podmiotem badań w tym obszarze. Zatem w dalszych badaniach planowane jest wykorzystanie omówionego narzędzia badawczego do zebrania danych empirycznych właśnie wśród MŚP branży budowlanej. Niemniej jednak narzędzie to może być również wykorzystane w badaniu MŚP funkcjonujących w innych branżach.

#### Bibliografia

1. Arita T., Fujita M., Kameyama Y.: Effects of regional cooperation among small and medium-sized firms on their growth in Japanese industrial clusters. "Review of Urban & Regional Development Studies", no. 3, 2006.
2. Beuve J., Saussier S.: Interfirm cooperation in strategic relationships: the role of formal contract. "Industrial and Corporate Change", no. 4, 2011.
3. Czerwińska- Lubszczyk A., Michna A.: SMEs of the construction industry in economic slowdown, [in:] Knosala R. (ed.): Innovations in management and production engineering. Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, Opole 2013.
4. Czerwińska-Lubszczyk A., Michna A., Męczyńska A.: Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw sektora budowlanego. „Zarządzanie Finansami”, nr 4, 2013.

5. Danik L., Lewandowska M.: Motives and barriers in the field of cooperation between companies. Research outcomes based on the polish engineering industry. „Journal of Economics and Management”, no. 1, 2013.
6. Fernández-Ardevol M., Masllorens J.L.: Determinants of science-based cooperation: evidence in a sample of small and micro firms. “Managing Global Transitions”, no. 4, 2011.
7. Lechner C., Dowling M., Welpel I.: Firm networks and firm development: The role of the relational mix. „Journal of Business Venturing”, no. 4, 2006.
8. Michna A., Czerwińska-Lubszczyk A., Męczyńska A., Jagoda-Sobaluk D.: Metody inwentyczne w zarządzaniu małym i średnim przedsiębiorstwem branży budowlanej – założenia teoretyczne. „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, s. Organizacja i Zarządzanie”, z. 63, Gliwice 2012.
9. Michna A., Męczyńska A., Kmiecik R., Sękowska R.: Badania literaturowe wybranych aspektów funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw, [w:] Kiełtyka L. (red.): Rozwój i doskonalenie funkcjonowania przedsiębiorstw. Difin, Warszawa 2010.
10. Mikołajczyk B., Krawczyk M.: Aniołowie Biznesu w sektorze MSP. Difin, Warszawa 2007.
11. Ots M.: Competition, Collaboration and Cooperation: Swedish provincial newspaper markets in transition. “Journal of Media Business Studies”, no. 2, 2012.
12. Park Y., Shin J., Kim T.: Firm size, age, industrial networking, and growth: a case of the Korean manufacturing industry. „Small Business Economics”, no. 1, 2010.
13. Pierścionek Z.: Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa. PWN, Warszawa 2003.
14. Pitoska E.: An empirical research on networking & cooperation between small and medium enterprises in peripheral economies. “International Journal of Innovations in Business”, no. 5, 2012.
15. Rese A., Baier D.: Success factors for innovation management in networks of small and medium enterprises. “R&D Management”, no. 2, 2011.
16. Ritala P.: Coopetition Strategy – When is it Successful? Empirical Evidence on Innovation and Market Performance. “British Journal of Management”, no. 3, 2012.
17. Safin K.: Zarządzanie małą firmą. Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003.
18. Schmoltzi C., Wallenburg C.: Operational Governance in horizontal cooperations of logistics service providers: performance effects and the moderating role of cooperation complexity. “Journal of Supply Chain Management”, no. 2, 2012.
19. Schoonjans B., van Cauwenberge P., Vander Bauwhede H.: Formal business networking and SME growth. „Small Business Economics”, no. 1, 2013.
20. Serbanica C.: A cause and effect analysis of University – business Cooperation for regional innovation in Romania. “Theoretical and Applied Economics”, no. 10, 2011.



21. Sroka W.: Korzyści i zagrożenia uczestnictwa w sieci aliansów- analiza porównawcza. „Przegląd Organizacji”, nr 1, 2010.
22. Wasiluk A.: Zaufanie i współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami w perspektywie budowy i rozwoju struktur klastrowych. „Ekonomia i Zarządzanie”, nr 5, 2013.
23. Zhang H., Shu C., Jiang X., Malter A.: Managing knowledge for innovation: the role of cooperation, competition and alliance nationality. “Journal of International Marketing”, no. 4, 2010.
24. Główny Urząd Statystyczny: [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl).

### **Abstract**

The purpose of the paper is presentation of research tool: a survey questionnaire to study the relationship between cooperation and performance of small and medium enterprises in construction sector. The questionnaire was developed based on existing tools for research cooperation between enterprises. Questionnaire items includes for example: motivation, formalization, commitment, trust and mutual influence, functional complexity, partner selection, competition, ability, and barriers of cooperation. The article presents also the characteristics of SMEs in construction sector.