

Dagmara JAROSZ-LEWANDOWSKA
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Katedra Logistyki Ekonomicznej
dagmara.jarosz-lewandowska@ue.katowice.pl

CHARAKTER WSPÓŁPRACY MAŁYCH I ŚREDNICH USŁUGODAWCÓW LOGISTYCZNYCH Z ICH KLIENTAMI W ŁAŃCUCHACH DOSTAW

Streszczenie. Intensywnie postępujące zmiany na globalnym rynku i zwiększające się wymagania klientów w zakresie jakości oraz dostępności produktów powodują konieczność sprostania wyzwaniu, jakim jest zapewnienie odpowiedniego poziomu logistycznej obsługi klienta. Istotny wpływ na możliwość jej uzyskania ma współpraca partnerów, w tym małych i średnich usługodawców z dużymi podmiotami gospodarczymi w łańcuchach dostaw. Praktyka gospodarcza potwierdza, że to właśnie współpraca jest źródłem największej wartości i korzyści dla klientów. Stąd też istotne jest dokonanie identyfikacji charakteru relacji małych i średnich usługodawców z ich klientami w heterogenicznej strukturze łańcucha dostaw.

Słowa kluczowe: relacje, mali i średni usługodawcy logistyczni, łańcuch dostaw, logistyczna obsługa klienta

THE NATURE OF THE COOPERATION OF SMALL AND MEDIUM-SIZED SERVICE PROVIDERS WITH THEIR CUSTOMERS IN SUPPLY CHAINS

Abstract. The intense changes in the global market and increasing requirements of customers in terms of quality and product availability make it necessary to address the challenge of ensuring an adequate logistics customer service. In order to obtain its satisfying level, the small and medium-sized service providers should establish close cooperative relationships with larger supply chain partners. The feedback derived from the business environment confirms that this cooperation is, indeed, the source of the greatest value and benefits for customers. Therefore, it is important to identify the nature of the relations between small and medium-sized service providers and their customers in a heterogeneous structure of supply chains.

Keywords: relations, small and medium-sized service providers, supply chain, logistics customer service

1. Wprowadzenie

Dynamika zmian zachodzących na globalnym na rynku wymusza na przedsiębiorstwach ciągłe dążenie do sprostania wyzwaniu, jakim jest prowadzenie rentownej działalności gospodarczej. W poszukiwaniu rentowności duża część przedsiębiorstw decyduje się coraz częściej na przekazywanie całości bądź też części obsługi logistycznej zewnętrznym usługodawcom, co przyczynia się do szybkiego rozwoju sektora usług logistycznych.

Sektor ten przeszedł w ostatnich latach znaczące przeobrażenia, a jego szacowana wartość wzrosła kilkukrotnie. Postępująca dywersyfikacja sektora usług logistycznych sprawia, że w sektorze tym działają już nie tylko duże podmioty gospodarcze dysponujące znaczącymi zasobami, ale również małe i średnie podmioty, które pełnią coraz to bardziej istotną rolę w kształtowaniu przepływów w łańcuchach dostaw.

Sektor MŚP to sektor bardzo heterogeniczny. W jego skład wchodzi mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, o różnym zasięgu i zakresie działania. To zróżnicowanie jest też obecne wśród podmiotów świadczących usługi logistyczne. W grupie usługodawców logistycznych znajdują się zarówno przedsiębiorstwa transportowo-spedycyjne, firmy składowe, spedytorzy, przewoźnicy drogowi czy też – choć mniej licznie – operatorzy logistyczni. Podmioty te, mimo że znacząco różnią się wielkością od dużych, podlegają zwykle tym samym regulacjom legislacyjnym, co powoduje konieczność wykazywania się umiejętnościami skutecznego zarządzania na szczeblu operacyjnym i strategicznym.

Jednym z immamentnych problemów zarządzania strategicznego jest heterogeniczność przedsiębiorstw będących uczestnikami rynku. Dotyczy to nie tylko przedmiotu, zakresu czy też obszaru ich działania, ale również cech i zjawisk, które są ich udziałem. Stąd też istotny problem w zarządzaniu przedsiębiorstwami stanowi ich interakcja z innymi uczestnikami rynku, w tym z przedsiębiorstwami, z którymi współpracują, konkurują, lub na rzecz których świadczą swe usługi, kształtując wzajemne relacje.

2. Metodologia badań i charakterystyka próby

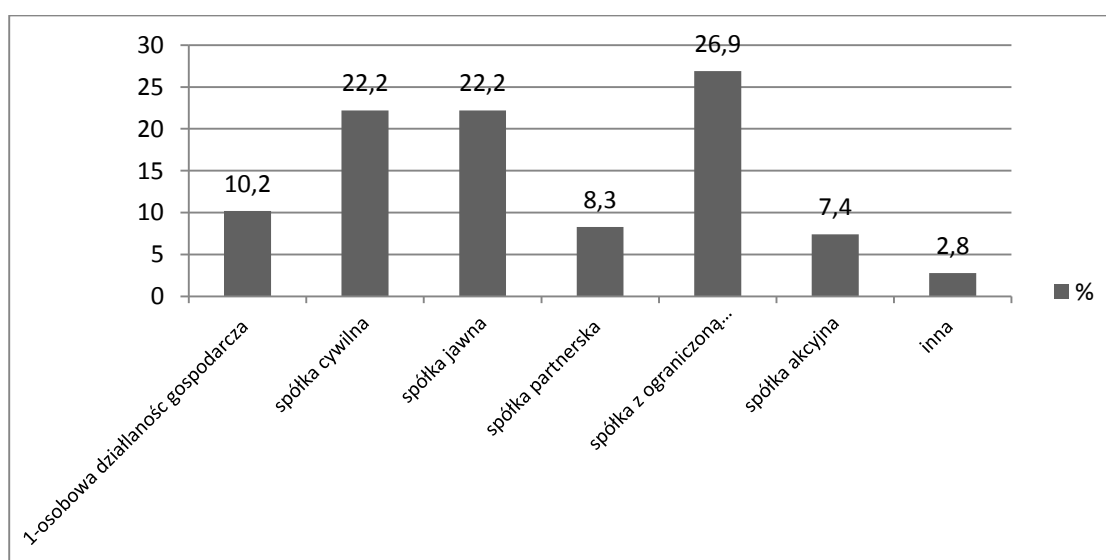
Celem badań przeprowadzonych w kwietniu 2015 roku przez Centrum Badań i Analiz Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach była identyfikacja relacji łączących małych i średnich usługodawców logistycznych z ich partnerami. Obiektami badań były małe i średnie

przedsiębiorstwa deklarujące świadczenie usług logistycznych. Narzędziem badawczym była ankieta, na podstawie której przeprowadzone zostały ustrukturyzowane wywiady.

Biorąc pod uwagę konieczność dokonania wnikliwej analizy, zastosowanie tej metody wydaje się być adekwatne i pozwala na uzyskanie odpowiedzi na dwa postawione pytania badawcze:

1. Jakie są formy współpracy małych i średnich usługodawców logistycznych z ich partnerami, na rzecz których świadczą usługi?
2. Jakie relacje łączą małych i średnich usługodawców z ich partnerami w łańcuchach dostaw?

W badaniu udział wzięło 108 podmiotów z siedzibą na terenie Górnego Śląska. Respondenci określając typ prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej, zadeklarowali, że są: przedsiębiorstwem usługowym (36,1%), usługowo-handlowym (38,9%), przedsiębiorstwem handlowym (19,4%), innym (5,6%). Dominującą grupę w badanej próbie stanowiły mikro przedsiębiorstwa, których udział wynosił 59,3% badanych. Drugą co do wielkości grupę tworzyły duże przedsiębiorstwa (21,3%), a najmniej licznie reprezentowane były średnie przedsiębiorstwa (19,4%). Zdecydowana większość badanych to podmioty o kapitale krajowym (93,5%). Firmy o kapitale zagranicznym to jedynie 1,9%, a kapitał mieszany reprezentowany był przez 4,7% podmiotów z próby. Najliczniej reprezentowanymi formami prawnymi prowadzonej przez badanych działalności gospodarczej są: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (26,9%), spółka cywilna (22,2%) i spółka jawna (22,2%). Rozkład form prawnych prowadzonej działalności przedstawiony został na rysunku 1.



Rys. 1. Formy prawne prowadzonej działalności

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w kwietniu 2015 r.

W badanej grupie licznie reprezentowane są podmioty, które funkcjonują na rynku od 10 do 15 lat i powyżej 20 lat. Ich udział w badanej próbie stanowi 23,1% i 20,4%. Rozkład cyklu obecności na rynku przedstawiony został w tabeli 1.

Tabela 1

Rozkład cyklu obecności na rynku w grupie badanych przedsiębiorstw

Lp.	Okres funkcjonowania	Liczebność	Procent
1	do roku	3	2,8
2	od 2 do 3 lat	10	9,3
3	od 4 do 5 lat	14	13
4	od 6 do 9 lat	19	17,6
5	od 10 do 15 lat	25	23,1
6	od 16 do 20 lat	15	13,9
7	Powyżej 20 lat	22	20,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w kwietniu 2015 roku.

3. Wyniki badań

Każde przedsiębiorstwo obecne na rynku i współistniejące na nim z innymi uczestnikami zmuszone jest do wchodzenia w różne relacje, przybierające również różny charakter. Badanie charakteru relacji między podmiotami jest procesem złożonym wymagającym między innymi odniesienia się do nastawienia, jakie reprezentują przedsiębiorstwa względem innych podmiotów obecnych na rynku.

Z. Pierścionek identyfikuje trzy zasadnicze postawy cechujące przedsiębiorstwa w tym zakresie. Wśród nich wyróżnia: postawę konfrontacyjną, postawę obojętną i postawę współdziałania¹. Z kolei P. Nowodziński i P. Tomski wyróżniają dwa rodzaje relacji przedsiębiorstw, określając je mianem kooperacji pozytywnej, która polega na współdziałaniu, czy też współpracy i kooperacji negatywnej, która jest przejawem walki konkurencyjnej².

B. Borkowska i B. Klimczak interpretują w rozległym ujęciu współdziałanie³ przedsiębiorstw jako każdą postać powiązań występujących między danymi jednostkami, które służą do koordynacji działalności gospodarczej⁴.

Relacje przedsiębiorstwa można rozpatrywać z punktu widzenia pojedynczych relacji między dwoma i więcej przedsiębiorstwami oraz relacji występujących w zbiorowości

¹ Pierścionek Z.: Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstw. PWN, Warszawa 2007, s. 428.

² Nowodziński P., Tomski P.: Więzy międzyorganizacyjne w strategii konkurencji i rozwoju przedsiębiorstw. Wydział Zarządzania, Politechnika Częstochowska, Częstochowa 2010, s. 15.

³ Zob. Tomski P.: Interpretacje istoty i zakresu współdziałania przedsiębiorstw, [w:] Czarnota J.L., Moszkowicz M. (red.): W poszukiwaniu strategicznych przewag konkurencyjnych. Wydział Zarządzania, Politechnika Częstochowska, Częstochowa 2003, s. 236; Lichtarski J.: Współdziałanie gospodarcze przedsiębiorstw. PWE, Warszawa 1993.

⁴ Borkowska B., Klimczak B.: Współdziałanie przedsiębiorstw w świetle mikroekonomicznej teorii firmy, [w:] Współdziałanie strategiczne w gospodarce. Prace Naukowe, Nr 786. Akademia Ekonomiczna, Wrocław 1998, s. 17.

przedsiębiorstw⁵. Rozpatrywanie pojedynczej relacji między dwoma lub więcej przedsiębiorstwami polega na łączeniu wybranych zasobów jednego i drugiego przedsiębiorstwa i/lub na określonych porozumieniach dotyczących przede wszystkim podziału rynków zbytu na sfery wpływów oraz uzgodnieniach co do ceny oferowanych produktów⁶. Z kolei rozpatrywanie relacji w pewnej zbiorowości przedsiębiorstw jest charakterystyczne dla badania wzajemnej interakcji między podmiotami stanowiącymi ogniwa łańcucha dostaw, które ze względu na rodzaj struktury działalności gospodarczej postrzegane są jako struktury kontraktowe. Ich elementami są niezależne podmioty gospodarcze, które prowadzą działalność gospodarczą w różnych formach organizacyjno-prawnych, a łączące je relacje są skutkiem zawartych umów i porozumień⁷. Cechy wymiany przedsiębiorstwa z otoczeniem i łączące je więzi przedstawione zostały tabeli 2.

Tabela 2

Cechy wymiany przedsiębiorstwa na tle łączących je więzi

Cechy więzi	rynkowe	hierarchiczne	rekurencyjne	relacyjne
Istota	Jednorazowy transfer praw własności	Ciągły proces wytwarzania i podziału bogactwa	Epizodyczne wytwarzanie i transfer praw własności	Ciągłe wytwarzanie i transfer praw własności
Warunki wymiany	Jednoznaczne kompletne i pieniężne...	Struktura podległości służbowej	Pewne, kompletne i oparte na wcześniejszych doświadczeniach [...]	Niepełne, otwarte i niekompletne wzajemne uczenie się, zabezpieczenia [...]
Inwestycje specyficzne	Niespecyficzne	Idiosynkratyczne	Mieszane	Mieszane i idiosynkratyczne
Czas trwania wymiany	Jednoczesna wymiana	Nieokreślone	Krótki termin do średniego terminu	Średni termin do długiego terminu
Status stron	Ograniczona nie wyłączna relacja pomiędzy stronami równymi w świetle prawa	Relacja służbowa pomiędzy stronami nierównymi w świetle prawa (przełożony-pracownik)	Nieograniczona, wyłączna relacja pomiędzy stronami równymi w świetle prawa	Ekstensywna, wyłączna i osadzona społecznie relacja pomiędzy stronami równymi w świetle prawa
Mechanizm rozwiązywania sporów	Reguły rynku i normy prawne	Wewnętrzne rozwiązywanie konfliktów oparte na hierarchii	Normy udziału w przedsięwzięciu oraz normy prawne	Wewnętrzne zaprojektowane przez strony i oparte na zaufaniu
Podstawa prawna i porządek władzy	Prawo cywilne rynkowy porządek	Prawo pracy porządek hierarchiczny	Umowy neoklasyczne, porządek rynkowy	Umowy relacyjne, bilateralny porządek

Źródło: Ring P.S., Van de Ven A.H.: Structuring Cooperative Relationship between Organizations. „Strategic Management Journal”, Vol. 13, No. 7, 1992, s. 486, [w:] Czakon W.: Dynamika więzi międzyorganizacyjnych przedsiębiorstwa. Akademia Ekonomiczna, Katowice 2007, s. 43.

⁵ Czakon W.: Dynamika więzi międzyorganizacyjnych przedsiębiorstwa. Akademia Ekonomiczna, Katowice 2007, s. 36, [w:] Świerczek A.: Zarządzanie ryzykiem zakłóceń we współdziałaniu przedsiębiorstw w łańcuchach dostaw. Akademia Ekonomiczna, Katowice 2012, s. 76.

⁶ Pierścionek Z.: Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa. PWN, Warszawa 2007, s. 431.

⁷ Por. Trocki M.: Kształtowanie struktur działalności gospodarczej. „Organizacja i Kierowanie”, Vol. 4, Nr 102, 2000, s. 28-42; Świerczek A.: op.cit., s. 76 i nast.

4. Formy współpracy małych i średnich usługodawców logistycznych z ich partnerami, na rzecz których świadczą usługi

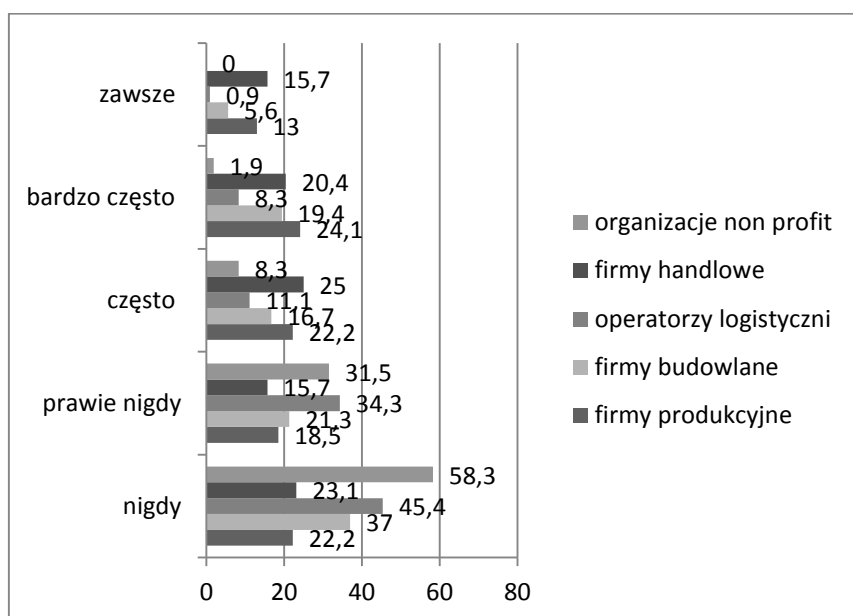
Łańcuch dostaw jest heterogeniczną siecią łączącą niezależne podmioty dążące do zaspokojenia potrzeb klientów w sposób szybszy i lepszy niż czynią to ich konkurenci rynkowi. Relacje, jakie mają miejsce w łańcuchu dostaw pomiędzy ich uczestnikami, noszą znamiona współpracy, a niejednokrotnie przybierają charakter związków partnerskich. Partnerstwo to polega na umiejscowieniu współdziałania ze wszystkimi przedsiębiorstwami funkcjonującymi w łańcuchu dostaw⁸.

W ustrukturyzowanym wywiadzie przeprowadzonym w kwietniu 2015 roku udział wzięło 108 podmiotów gospodarczych. Z ich deklaracji wynika, że większość z nich świadczy usługi na rzecz jednego (19,4%), dwóch (10,2%), trzech (9,3%) lub dziesięciu (8,3%) uczestników łańcucha dostaw. Mniej licznie reprezentowane w próbie są podmioty, które obsługują pięciu (4,6%), dwudziestu (5,6%) trzydziestu uczestników (2,8%), pięćdziesięciu (3,7%), czy też stu uczestników łańcucha dostaw (1,9%). W badanej próbie znalazły się również podmioty, które stwierdziły, że nie obsługują uczestników łańcuchów dostaw (16,7%)⁹. Jedynie pojedynczy uczestnicy badania zadeklarowali obsługę większej liczby podmiotów.

Przeważającą grupę klientów obsługiwanych przez indagowane podmioty stanowią firmy produkcyjne i firmy handlowe. Ustosunkowując się do pytania wywiadu w przypadku tych dwóch grup klientów, respondenci stwierdzali, że są to podmioty obsługiwane przez nich zawsze (13% uzyskanych deklaracji odnosi się do firm produkcyjnych i 15,7% do firm handlowych) bardzo często (24,1% uzyskanych deklaracji odnosi się do firm produkcyjnych i 20,4% do firm handlowych) lub często (22,2% uzyskanych deklaracji odnosi się do firm produkcyjnych i 25% do firm handlowych). Usługodawcy badanej próby przyznają, że obsługują również firmy budowlane (zawsze – 5,6%, bardzo często – 19,4%, często – 16,7%) i operatorów logistycznych (zawsze – 0,9%, bardzo często – 8,3%, często – 11,1%). Szczegółowe dane w tym zakresie zaprezentowane zostały na rysunku 2.

⁸ Wiktorowska-Jasik A.: Logistyka kontraktowa małych i średnich przedsiębiorstw. „Logistyka”, nr 5, 2011, artykuł na płycie CD 3, s. 1303.

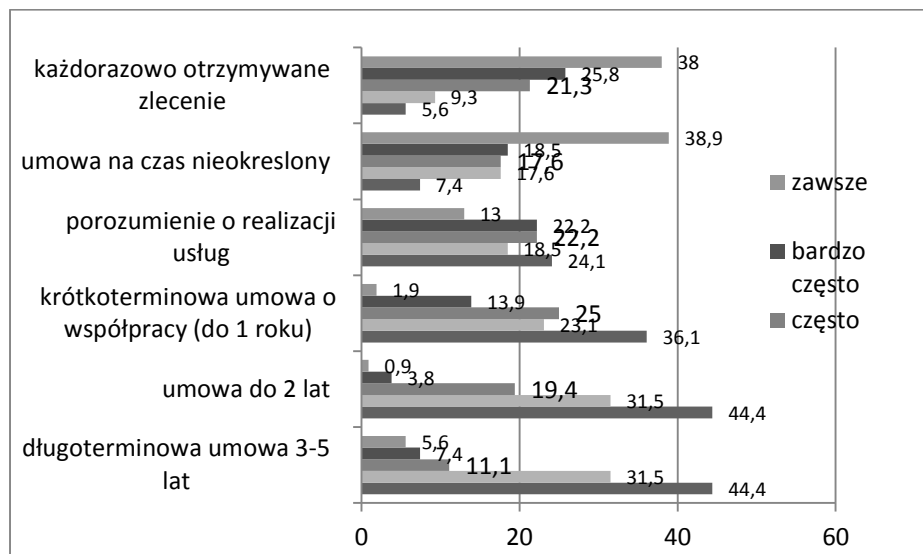
⁹ Biorąc pod uwagę fakt, że znacząca większość badanych to mikroprzedsiębiorstwa, można podejrzewać, że przedmiotowy wynik może być skutkiem braku wiedzy w zakresie identyfikacji określenia „łańcuch dostaw”.



Rys. 2. Bezpośredni klienci małych i średnich usługodawców

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w kwietniu 2015 r.

Uzyskane dane wskazują, że dla dużej części badanej próby małych i średnich podmiotów gospodarczych dominującą formę współpracy stanowi umowa zawierana na czas nieokreślony. Sytuacja ta dotyczy 38,9% badanych, którzy przyznają, że ich współpraca „zawsze” (38,9%), „bardzo często” (18,5%) lub „często” (17,6%) ma miejsce na podstawie takiego rodzaju umowy. Znacząca grupa podmiotów badanej próby realizuje swe usługi w oparciu o porozumienie dotyczące realizacji usług (odpowiedź „zawsze” wskazało 13%, „bardzo często” – 22,2% a „często” – 22,2%) lub na podstawie krótkoterminowej umowy (odpowiedź „zawsze” wybrało 38,9% respondentów, „bardzo często” – 18,5% a „często” – 17,6%). Szczegółowe wyniki uzyskanych od respondentów odpowiedzi przedstawione zostały na rysunku 3.



Rys. 3. Formy współpracy MSP z ich klientami

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w kwietniu 2015 r.

5. Relacje łączące małych i średnich usługodawców z ich partnerami w łańcuchach dostaw

Wiele czynników sprawia, że obecny obraz relacji łączących dostawców i odbiorców ulega zmianie i obok oczywistego wymiaru transakcyjnego czy też technicznego, warunkującego możliwość świadczenia usług, obejmuje coraz częściej aspekty społeczne i/lub kulturowe. Sytuacja ta spowodowana jest wzrastającą świadomością konsumentów, którzy coraz częściej przy wyborze dostawców zwracają uwagę na ich szeroko rozumianą społeczną odpowiedzialność względem środowiska i interesariuszy. Fakt ten powoduje, że podmioty pragnące utrzymać swą pozycję na rynku przy wyborze partnerów świadczących na ich rzecz różnego rodzaju usługi coraz częściej kierują się nie tylko rachunkiem ekonomicznym, lecz również wieloaspektową oceną zleceniobiorcy.

Respondenci, dokonując oceny stopnia, w jakim ich zleceniodawcy są podmiotami godnymi zaufania, ocenili, że 10,2% w bardzo dużym i 48,1% w dużym stopniu zasługuje na taką ocenę. Jedynie 5,6% uznało, że ich zdaniem ich zleceniodawcy są w bardzo małym stopniu podmiotami, które zasługują na miano „godnych zaufania”. Podobne wskazania uzyskane zostały w zakresie oceny stopnia znajomości specyfiki firmy przez podmioty zlecające im usługi. Mali i średni usługodawcy reprezentujący badaną próbę stwierdzili, że ich klienci w bardzo dużym (9,3%) i w dużym stopniu (48,1%) znają specyfikę ich firmy. Równie pozytywnie w badanej próbie wypada ocena zaangażowania zleceniodawców we współpracę z małymi i średnimi usługodawcami. Na „duże” zaangażowanie w tym obszarze wskazuje aż 41,7% badanych, na „bardzo duże” – 6,5%, a na „średnie” – 27,8%.

Jednocześnie badanie wykazało, że mali i średni usługodawcy doceniają również fakt, że współdziałanie ze zleceniodawcami przyczynia się do poprawy ich pozycji na rynku. Zdaniem 14,8% ma to bardzo duży wpływ, zdaniem 39,8% duży, a dla 23,1% ma to średni wpływ. W ocenie 7,4% badanych usługodawców badanej próby współdziałanie z ich zleceniodawcami ma bardzo mały wpływ na poprawę ich pozycji na rynku, a w ocenie 14,8% mały wpływ.

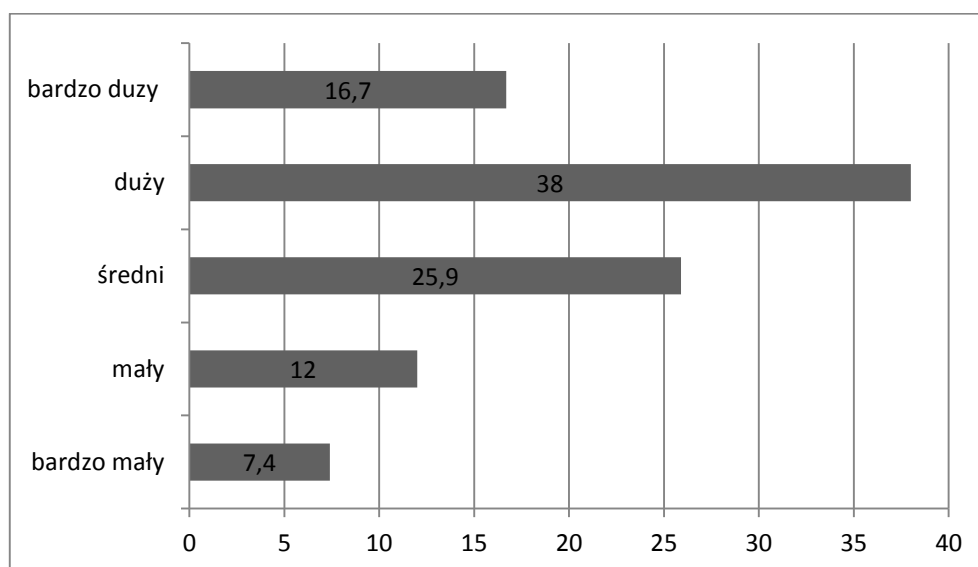
Mali i średni usługodawcy deklarują, że podejmują dodatkowe działania mające na celu udoskonalenie powiązań z ich zleceniodawcami. Stwierdzenie takie jest udziałem 13% respondentów, którzy przyznają się do bardzo dużych wysiłków czynionych w tym zakresie i 39,8%, którzy oceniają swe wysiłki jako duże¹⁰. W ocenie badanych system wartości reprezentowanych przez ich firmę i firmę partnera nie jest identyczny. Na bardzo dużą zgodność w badanym obszarze wskazuje jedynie 4,6% podmiotów z próby, na dużą zgodność 28,7%, a średnią 29,6%. Dla 16,7% badanych zgodność ta jest bardzo mała, a dla 13,9% mała. Rozwój technologii informatycznych i informacyjnych ma coraz większy wpływ na funkcjonowanie małych i średnich usługodawców, którzy przyznają, że w bardzo dużym (11,1% badanych) lub dużym (32,4% badanych) stopniu wykorzystują nowoczesne narzędzia informatyczne (np. Internet, EDI, bazy danych, systemy klasy ERP) w kształtowaniu relacji ze swymi zleceniodawcami¹¹. Na średnie wykorzystanie narzędzi informatycznych w relacjach ze swymi zleceniodawcami wskazuje 29,6% indagowanych podmiotów, a 12% ocenia je jako małe lub nawet bardzo małe (14,8%)¹².

Badając wpływ zleceniodawców na realizację założonych przez usługodawców celów, stwierdzono, że w opinii badanych podmiotów ich partnerzy w istotny sposób wpływają na stopień ich realizacji. Wyniki uzyskanych wskazań w tym zakresie zaprezentowane zostały na rysunku 4.

¹⁰ Na średnie zaangażowanie w tym zakresie wskazuje 25% badanych z próby, na małe – 13,9%, a na bardzo małe – 8,3%.

¹¹ Nadmienić należy, że w grupie badanych podmiotów 14,8% wskazuje na bardzo małe wykorzystanie technologii informatycznych w kontaktach ze swymi zleceniodawcami, a 12% na małe. Jednak 29,6% przyznaje się do „średniego” wykorzystania wskazanych narzędzi. Na wyniki uzyskane w tym obszarze wpływ mieć może fakt, że znacząca większość w badanej grupie podmiotów stanowią mikro przedsiębiorstwa, które biorąc pod uwagę liczbę obsługiwanych zleceń, nie identyfikują potrzeby szerszego zaangażowania się w wykorzystywanie zaawansowanych narzędzi informatycznych.

¹² Zdaniem autorki wpływ na uzyskanie wyników w tym obszarze mieć może struktura badanej populacji, w której występuje znacząca liczba mikro przedsiębiorstw.



Rys. 4. Wpływ partnerów na realizację celówMSP

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w kwietniu 2015 r.

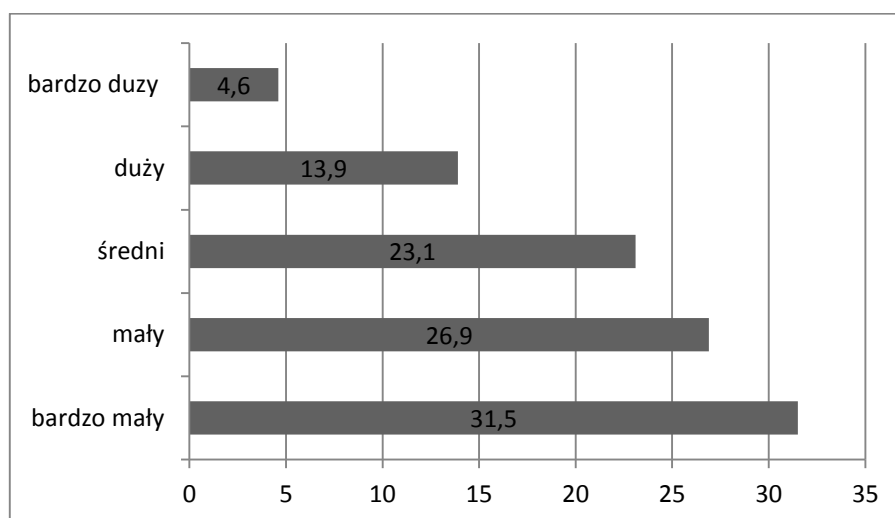
Wpływ partnerów na podejmowane przez usługodawców badanej próby działania w obszarze inwestycji nie jest tak istotny. Zdaniem 37,1% jest on bardzo mały lub mały. W ocenie 35,2% indagowanych wpływ partnerów można określić jako „średni”, a 22,2% przyznaje, że wpływ ten jest duży lub nawet „bardzo duży”, jak twierdzi 5,6% badanych.

Z podobnym rozkładem opinii respondentów mamy do czynienia w ocenie wpływu partnerów na dostosowywanie się ich usługodawców do procedur, które są ich udziałem.

Wpływ ten jako „bardzo mały” ocenia 14,8% badanych, 26,9% uznaje go za „mały”, 28,7% za „średni” lecz 24,1% przyznaje, że jest on „duży”, a 5,6% , że „bardzo duży”.

Badania wskazują jednak, że działania partnerów, pomimo mniejszego lub większego wpływu na pewne obszary funkcjonowania usługodawców, raczej nie są postrzegane przez MSP jako ingerujące w ich działalność.

Badane podmioty dokonując oceny ewentualnej ingerencji partnera w ich funkcjonowanie, przypisują wskazania, które przedstawiono na rysunku 5.



Rys. 5. Ocena ingerencji partnera w działalność usługodawcy logistycznego
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w kwietniu 2015 r.

Zdecydowana większość badanych podmiotów (68,5%) deklaruje swe zaangażowanie w problemy zrównoważonego rozwoju i działanie zgodne z filozofią społecznej odpowiedzialności biznesu. Biorąc pod uwagę strukturę badanej populacji, w której większość stanowiły mikro przedsiębiorstwa, wynik ten świadczy o wysokiej świadomości społecznej i ekologicznej oraz wskazuje na etyczne prowadzenie biznesu przez większość podmiotów reprezentujących badaną próbę.

6. Podsumowanie i wnioski

Powszechne rozumienie współdziałania przedsiębiorstw sprowadza się do konkluzji, że jest to zharmonizowana współpraca podmiotów, które wykonują określone działania przysparzające obu stronom określonych i zamierzonych celów. Współpraca przedsiębiorstw w istotny sposób wpływa na ich funkcjonowanie na rynku. Może być źródłem optymalizacji wykorzystania posiadanych przez nie zasobów, prowadzić do skracania się cykli produkcyjnych, przyczyniać się do wzrostu szeroko rozumianej efektywności, która skutkuje wzrostem zysków.

Rozpatrując relacje łączące podmioty sektora małych i średnich przedsiębiorstw badanej grupy z ich klientami, stwierdzić można, że podmioty te realizują usługi logistyczne dla zdywersyfikowanej grupy odbiorców. Przeważające formy współpracy to umowa zawarta na czas nieokreślony lub bezumowna obsługa każdorazowo otrzymywanych zleceń. Mali i średni usługodawcy badanej próby mają świadomość wagi współpracy z ich partnerami i podejmują wysiłki mające na celu doskonalenie wzajemnych relacji. W ocenie badanych współpraca przyczynia się również do poprawy ich pozycji konkurencyjnej na rynku oraz w istotny sposób

wpływa na realizację założonych przez nich celów. Decyzje dotyczące inwestycji czy też procedur obowiązujących u danego usługodawcy u części badanych są niezależne od wpływu partnerów, a u ~30 % są determinowane przez ingerencję partnerów w te obszary. Struktura badania nie pozwala jednak na uzyskanie informacji o czynnikach determinujących ingerencję partnerów w obszary działania usługodawców badanej próby.

Wielkość badanej próby na tle ilości podmiotów zaliczanych do MŚP i obecnych na rynku nie pozwalają na formułowanie jednoznacznych wniosków. Uzyskane dane sygnalizują pewne prawidłowości będące udziałem podmiotów z badanej grupy i wskazują na potrzebę dalszej eksploracji złożonego problemu, jakim jest współdziałanie małych i średnich usługodawców z partnerami w łańcuchach dostaw.

Bibliografia

1. Borkowska B., Klimczak B.: Współdziałanie przedsiębiorstw w świetle mikroekonomicznej teorii firmy, [w:] Współdziałanie strategiczne w gospodarce. Prace Naukowe, Nr 786. Akademia Ekonomiczna, Wrocław 1998.
2. Czakon W.: Dynamika więzi międzyorganizacyjnych przedsiębiorstwa. Akademia Ekonomiczna, Katowice 2007.
3. Lichtarski J.: Współdziałanie gospodarcze przedsiębiorstw. PWE, Warszawa 1993.
4. Nowodziński P., Tomski P.: Więzy międzyorganizacyjne w strategii konkurencji i rozwoju przedsiębiorstw. Wydział Zarządzania, Politechnika Częstochowska, Częstochowa 2010.
5. Pierścionek Z.: Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa. PWN, Warszawa 2007.
6. Ring P.S., Van de Ven A.H.: Structuring Cooperative Relationship between Organizations. „Strategic Management Journal”, Vol. 13, No. 7, 1992.
7. Świerczek A.: Zarządzanie ryzykiem zakłóceń we współdziałaniu przedsiębiorstw w łańcuchach dostaw. Akademia Ekonomiczna, Katowice.
8. Tomski P. : Interpretacje istoty i zakresu współdziałania przedsiębiorstw, [w:] Czarnota J.L., Moszkowicz M. (red.): W poszukiwaniu strategicznych przewag konkurencyjnych. Wydział Zarządzania, Politechnika Częstochowska, Częstochowa 2003.
9. Trocki M.: Kształtowanie struktur działalności gospodarczej. „Organizacja i Kierowanie”, Vol. 4, Nr 102, 2000.
10. Wiktorowska-Jasik A.: Logistyka kontraktowa małych i średnich przedsiębiorstw. „Logistyka”, nr 5, 2011, artykuł na płycie CD 3.