

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 333

Gospodarka regionalna w teorii i praktyce

Redaktorzy naukowi

Danuta Strahl, Andrzej Raszkowski,

Dariusz Głuszczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2014

Redaktor Wydawnictwa: Jadwiga Marcinek
Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz
Korektor: K.H. Kocur
Łamanie: Małgorzata Czupryńska
Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:
www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,
w Dolnośląskiej Bibliotece Cyfrowej www.dbc.wroc.pl,
The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon
http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2014

ISSN 1899-3192
ISBN 978-83-7695-492-9

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk i oprawa:
EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, sp.j.
ul. Brzeska 4, 87-800 Włocławek

Spis treści

Wstęp	9
Jacek Sołtys: Czynniki rozwojowe w dokumentach strategicznych miast powiatowych na obszarze peryferyjnym województwa pomorskiego	11
Małgorzata Markowska: Ocena zależności między rozwojem inteligentnym a odpornością na kryzys ekonomiczny w wymiarze regionalnym – przegląd badań.....	22
Małgorzata Golińska-Pieszyńska: Kreowanie i rozwój kapitału intelektualnego w łódzkiej sferze nauki	33
Artur Myna: Zmiany własnościowe a dekapitalizacja wielorodzinnych zasobów mieszkaniowych.....	42
Andrzej Raczyk, Sylwia Dolzblasz: Transgraniczne relacje współpracy i konkurencji podmiotów gospodarczych na pograniczu polsko-niemieckim	53
Marek Obrębalski: Kontrowersje wokół zintegrowanych inwestycji terytorialnych	63
Anna Golejewska, Damian Gajda: Ocena wykorzystania dotacji unijnych na podnoszenie i aktualizację kwalifikacji zawodowych osób pracujących w województwie pomorskim.....	71
Marta Kusterka-Jefmańska: Metodyka badań subiektywnej jakości życia – wybrane inicjatywy.....	81
Robert Krzemień: Zróżnicowanie przestrzenne w polityce badawczo-rozwojowej w układzie regionalnym w Polsce w okresie integracji europejskiej ..	90
Andrzej Raszkowski: Ranking krajów UE na przykładzie <i>The Europe 2020 Competitiveness Report</i>	101
Alicja Piątyszek-Pych, Joanna Wyrwa: Realizacja polityki rozwoju klastrów w wybranych regionach Polski	113
Iwona Maria Ładysz: Wpływ zmian koniunkturalnych na budżety metropolii w Polsce.....	125
Jacek Jagodziński, Jarosław Kłosowski: Innowacyjność w przedsiębiorstwach logistycznych w województwie dolnośląskim	135
Joanna Cymerman, Marcelina Zapotoczna: Rozkład obciążeń podatkowych na lokalnych rynkach nieruchomości – zarys problematyki.....	146
Małgorzata Okręglika: Problematyka finansowania partnerstwa publiczno-prywatnego przez sektor bankowy w Polsce.....	155
Marta Kusterka-Jefmańska, Bartłomiej Jefmański: Kwestionariusz pomiaru subiektywnej jakości życia mieszkańców regionów przygranicznych.....	165

Dorota Rynio: Uwarunkowania tworzenia nowego modelu polityki regionalnej w Polsce	173
Rozalia Sitkowska: Procedura wspomagania procesów decyzyjnych na szczeblu władz regionalnych w obszarze zaawansowanych technologii, z przykładem zastosowania w województwie mazowieckim.....	183
Zbigniew Piepiora: Finansowanie przeciwdziałania skutkom klęsk żywiołowych w województwie małopolskim (NUTS 2)	195
Jakub Hadyński: Regionalne aspekty konkurencyjności w relacji miasto – wieś	203
Katarzyna Iwińska: Kierunki i profil emigracji mieszkańców województwa dolnośląskiego na tle polskiej emigracji w latach 2002 i 2011	213

Summaries

Jacek Sołtys: Development factors in strategic documents of powiat capitals in peripheral areas of Pomeranian Voivodeship.....	21
Małgorzata Markowska: The assessment of relations between smart growth and resilience to economic crisis in regional perspective – research review.....	32
Małgorzata Golińska-Pieszyńska: Creation and development of intellectual capital in Lodz field of science	41
Artur Myna: Ownership changes and depreciation of the multifamily dwelling stock.....	52
Andrzej Raczyk, Sylwia Dolzblasz: Transborder relations of cooperation and competition among firms in the polish-german borderland.....	62
Marek Obrębalski: Controversies over integrated territorial investment.....	70
Anna Golejewska, Damian Gajda: The evaluation of the use of EU grants for improving and updating qualifications of employees in the Pomeranian Voivodeship	80
Marta Kusterka-Jefmańska: Methodology of the research on the subjective quality of life – a review of selected initiatives	89
Robert Krzemień: Spatial diversity of research and development policy in Poland's regional structure in the times of European integration.....	100
Andrzej Raszkowski: Ranking of EU countries based on the example of <i>Europe 2020 Competitiveness Report</i>	112
Alicja Piątyszek-Pych, Joanna Wyrwa: The implementation of the cluster development policy in the selected regions of Poland.....	124
Iwona Maria Ładysz: The impact of business changes on the budgets of the metropolises in Poland.....	134
Jacek Jagodziński, Jarosław Kłosowski: Innovation in logistics companies in the Lower Silesian Voivodeship	145

Joanna Cymerman, Marcelina Zapotoczna: Taxes incidence on the local real estate markets – an outline of issues.....	154
Małgorzata Okręglicka: The issues of financing public private partnership by the banking sector in Poland.....	164
Marta Kusterka-Jefmańska, Bartłomiej Jefmański: Questionnaire for measuring the subjective quality of life of border regions' inhabitants.....	172
Dorota Rynio: Determinants of creation of a new model of regional policy in Poland	182
Rozalia Sitkowska: Supporting procedure of the decision processes for regional authorities in the area of advanced technologies with the example of application in the Mazovian Voivodeship	194
Zbigniew Piepiora: Financing of the counteraction of natural disasters' effects in Lesser Poland Voivodeship (NUTS 2)	202
Jakub Hadyński: Regional aspects of competitiveness in relation rural area-town.....	212
Katarzyna Iwińska: Directions and profiles of emigrants from the Lower Silesian Voivodeship against Polish emigration in the years 2002-2011....	222

Andrzej Raczyk, Sylwia Dołzblasz

Uniwersytet Wrocławski

TRANSGRANICZNE RELACJE WSPÓŁPRACY I KONKURENCJI PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH NA POGRANICZU POLSKO-NIEMIECKIM

Streszczenie: Celem pracy była analiza relacji współpracy oraz relacji konkurencji wśród podmiotów gospodarczych funkcjonujących na obszarze pogranicza polsko-niemieckiego. Analizę oparto na badaniu ankietowym 300 firm działających po polskiej oraz 300 po niemieckiej stronie granicy. Przeprowadzone badania pozwoliły stwierdzić, iż przeważającym typem relacji w opinii przedsiębiorców była współpraca. Obserwując znaczenie realnych powiązań transgranicznych firm na pograniczu polsko-niemieckim, można zauważyć, iż generalnie było ono niskie, a zdecydowana większość podmiotów gospodarczych prowadziła działalność, nie biorąc pod uwagę kontekstu pogranicza.

Słowa kluczowe: współpraca i konkurencja, podmioty gospodarcze, pogranicze.

DOI: 10.15611/pn.2014.333.05

1. Wstęp

Granice państwowe są z natury obszarem sprzeczności w bardzo wielu aspektach: bramy i bariery, ochrony i uwięzienia, bezpieczeństwa i jego braku, kontaktu i konfliktu, identyfikacji i różnicowania, wreszcie współpracy i konkurencji. Te pozorne dychotomie mogą się przeplatać wraz z upływem czasu, miejsca, ale także mogą współistnieć jednocześnie u tych samych osób lub funkcjonować w ramach tych samych instytucji, z których część ma regularnie do czynienia z przestrzenią dwóch sąsiednich krajów [Anderson, O'Dowd 1999].

Istnienie granic prowadzi do zmniejszenia efektywności ekonomicznej regionów w aspekcie rynku pracy i PKB. Głównym tego powodem jest ograniczenie mobilności zasobów pracy oraz niski poziom relacji pomiędzy firmami z sąsiadujących państw. Stąd zasadniczym celem polityki współpracy powinno być przełamywanie bariery granicy właśnie w tych dziedzinach [Van Gorp 2009]. Rozwój ekonomiczny obszarów pogranicza zależy przy tym od następujących elementów [Krätke 1996]:

- różnorodności przestrzeni instytucjonalnej, w tym różnorodności podmiotów gospodarczych,

- relacji współpracy i poziomu rozwoju struktur negocjacyjnych po obu stronach granicy,
- efektywności funkcjonowania formalnych kanałów komunikacji oraz sieci instytucji promujących innowacje, transfer wiedzy i współpracę.

Obecność granicy stwarza również wiele szans. Podmioty gospodarcze mogą wykorzystywać przewagi płynące z funkcjonowania w różnych krajach i różnych warunkach otoczenia ekonomicznego (m.in. wykorzystanie niższych kosztów pracy, przepisów prawnych, wejście na nowy rynek zbytu). Bliskość przestrzenna może również stanowić źródło tworzenia sieci innowacji [Heidenreich 1999]. Transgraniczne powiązania gospodarcze mogą stać się bowiem istotnym elementem regionalnych i krajowych systemów innowacji [Heidenreich 1999; Koschatzky 2000]. Badania pokazują jednak, iż dotychczasowy poziom realnych powiązań ponadgranicznych w tym zakresie jest bardzo mały [Koschatzky 2000; Gruchman i in. 2002].

Relacje współpracy oraz konkurencji w procesie integracji europejskiej mogą podlegać silnej intensyfikacji. Znoszenie szeregu barier ułatwia nawiązywanie i realizację współpracy przygranicznej na różnych płaszczyznach (np. politycznej, gospodarczej, społecznej). Jednocześnie zaś zwiększa presję konkurencyjną na terenie pogranicza ze strony obszarów sąsiadujących przez granicę państwową [Dołzbłasz 2012]. W szczególności dotyczy to kształtowania konkurencyjności jednostek terytorialnych oraz podmiotów gospodarczych. Ponadto kształtowaniu się relacji współpracy i konkurencji towarzyszą zmiany w poziomie dysproporcji rozwoju społeczno-ekonomicznego. Obserwowane są one zarówno w układzie międzypaństwowym (np. Polska-Niemcy), jak i w układzie intraregionalnym, w obrębie poszczególnych państw.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej oraz wejście do strefy Schengen spowodowały silne zmiany uwarunkowań współpracy i konkurencji na obszarze całego kraju. W szczególności jednak ich konsekwencje odczuwalne są na obszarze pogranicza. W efekcie tego powstały warunki do zmian charakteru i intensywności współpracy i konkurencji oraz wzajemnych proporcji między tymi dwoma zjawiskami (np. w postaci przewagi współpracy lub konkurencji).

Celem pracy była analiza relacji transgranicznych występujących pomiędzy polskimi i niemieckimi podmiotami gospodarczymi funkcjonującymi na obszarze pogranicza polsko-niemieckiego. Analizę oparto na badaniu ankietowym (jednolity formularz ankiety dla wszystkich jednostek), które zostało przeprowadzone techniką wywiadu telefonicznego wspomaganego komputerowo (CATI – Computer Assisted Telephone Interviewing). Próba wyniosła 600 podmiotów gospodarczych, w tym 300 funkcjonujących po polskiej oraz 300 po niemieckiej stronie pogranicza. Przy delimitacji obszaru badań uwzględniono wszystkie jednostki NUTS-3 przylegające do granicy polsko-niemieckiej po obu jej stronach (obszar pogranicza). Badanie zostało wykonane w 2011 r. i było poprzedzone pilotażem. Dobór próby miał charakter losowy, warstwowy (nieproporcjonalny). Dobór warstwowy oparty był na zmiennych: kraj badania (Polska – Niemcy) oraz wielkość jednostki mierzona liczbą

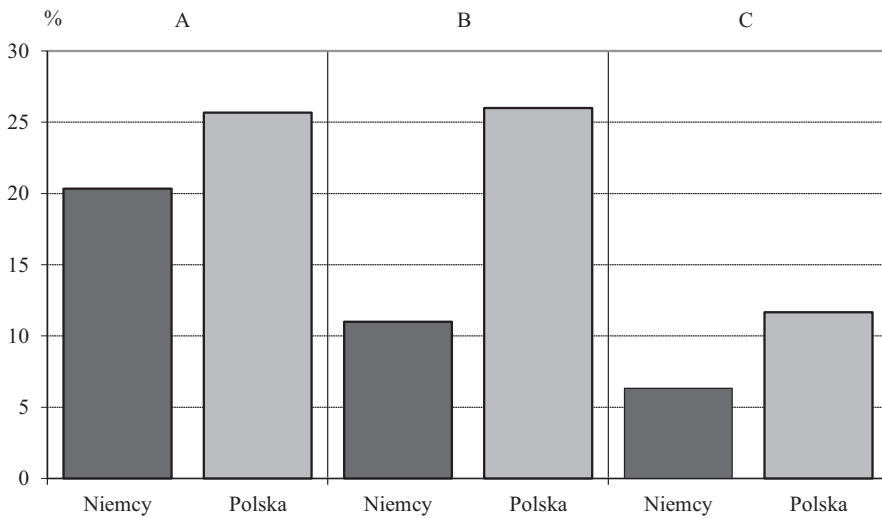
pracujących: firmy mikro (do 9 pracujących), małe (10-49), średnie (50-549), duże (powyżej 250). Był przy tym nieproporcjonalny: zmienna kraj badania uwzględniła równą liczbę firm po obu stronach granicy, zmienna wielkość jednostki ograniczała liczbę firm mikro do 200 jednostek (po 100 na każdą ze stron), pozostałe klasy wielkości były reprezentowane proporcjonalnie do rozkładu istniejącego w rzeczywistości. Przyjęta wielkość próby ($N = 600$) przy założonym poziomie istotności $\alpha = 0,05$ powoduje, iż uzyskane wyniki są statystycznie istotne (statystyczny błąd oszacowania wynosi maksymalnie $\pm 4\%$), mimo iż badanie objęło nieco ponad 0,1% wszystkich firm na pograniczu.

2. Relacje transgraniczne podmiotów gospodarczych

Przeprowadzone badanie pokazało, iż rzeczywisty poziom transgranicznej współpracy firm należy ocenić jako względnie niski (rys. 1). Zaledwie ok. 12% polskich oraz 6% niemieckich jednostek realizowało taką współpracę w momencie badania, natomiast kiedykolwiek w przeszłości odpowiednio 26 i 20%. Symptomatyczna była przy tym asymetria relacji współpracy, tym razem związana ze znacząco większym udziałem polskich podmiotów ją deklarujących. Było to konsekwencją zróżnicowanego poziomu atrakcyjności terenów po obu stronach granicy. Dla jednostek polskich nawiązanie współpracy z firmami niemieckimi ze względu na potencjał i poziom organizacji gospodarki niemieckiej stanowiło z pewnością szansę rozwoju. Z kolei spodziewane korzyści płynące z rozwoju współpracy dla firm niemieckich były wyraźnie mniejsze, stąd zdecydowanie rzadziej wchodziły one w tego rodzaju relacje.

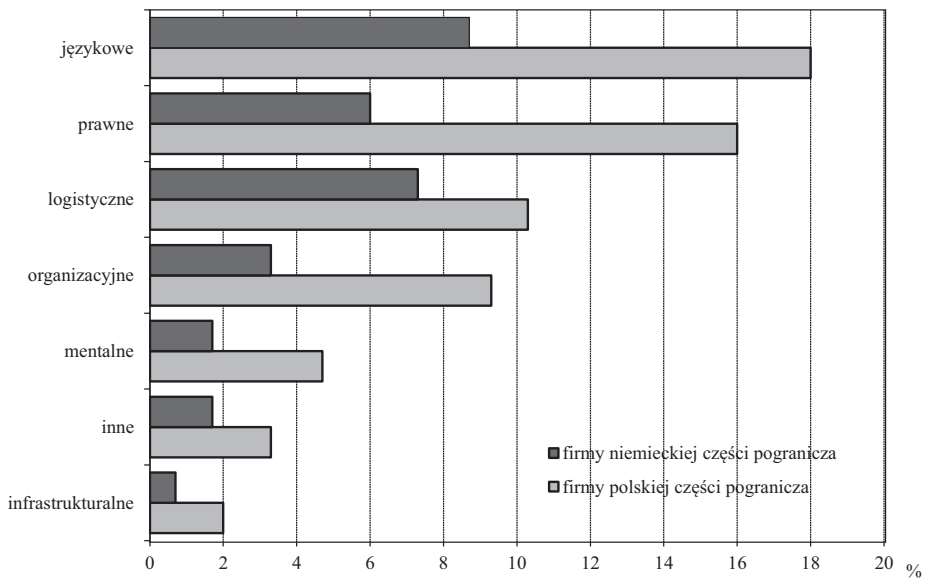
Należy zwrócić uwagę na fakt, iż zasadniczym obszarem nawiązywania relacji współpracy transgranicznej pozostaje przede wszystkim kraj sąsiada (ponad 25% polskich i 11% niemieckich firm), w zdecydowanie mniejszym stopniu natomiast obszar pogranicza (odpowiednio 12% i 6%; rys. 2). Przestrzenne struktury powiązań w odniesieniu do relacji współpracy są więc podobne do przestrzennych struktur działalności inwestycyjnej firm polskich i niemieckich opisanych m.in. w pracach Zagodzińskiej i Szefflera [1998] oraz Krätke [2002]. Również więc w przypadku współpracy można mówić o efekcie „tunelu”, polegającym na tworzeniu relacji w układzie polskie pogranicze – obszary Niemiec Zachodnich oraz niemieckie pogranicze – polskie obszary metropolitalne. Należy przy tym zauważyć, iż efekt ten w większym stopniu dotyczy jednostek polskich niż niemieckich. Wydaje się, iż odzwierciedla to większą skalę zróżnicowań w poziomie rozwoju pomiędzy obszarami pogranicza a resztą kraju po stronie niemieckiej.

Wśród podmiotów współpracujących po polskiej stronie dominują jednostki o względnie długim (ponad 6-letnim) stażu relacji współpracy (ponad 62%). Oznacza to, iż duża część powiązań była zapoczątkowana jeszcze przed wejściem Polski do UE. Natomiast relacje nawiązane w ostatnich latach odgrywają mniejszą rolę. W grupie jednostek niemieckich natomiast znaczenie wszystkich trzech badanych



Rys. 1. Udział podmiotów gospodarczych współpracujących z partnerami zagranicznymi (polskie firmy z niemieckimi oraz niemieckie z polskimi): kiedykolwiek w przeszłości z obszaru całego kraju (A), aktualnie z obszaru całego kraju (B), aktualnie tylko z obszaru pogranicza polsko-niemieckiego (C) – stan w 2011 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 2. Bariery rozwoju relacji współpracy z podmiotami gospodarczymi funkcjonującymi po drugiej stronie granicy na pograniczu polsko-niemieckim w 2011 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne.

przekrojów czasowych było podobne. Na podstawie uzyskanych wyników można powiedzieć, iż akcesja Polski nie spowodowała wyraźnego wzrostu nawiązywanych relacji transgranicznych o trwałym charakterze. Istnienie granicy państwowej może bowiem skutecznie tłumić rozwój ponadgranicznych powiązań, jednakże samo ograniczenie znaczenia granicy jako bariery nie jest w stanie wykreować nowych impulsów ich rozwoju. Ponieważ procesy integracji ekonomicznej Polski i UE (w tym z Niemcami) poprzedzały w wielu aspektach formalną akcesję, toteż rok 2004 nie stanowił przełomu w rozwoju współpracy polsko-niemieckiej.

W grupie polskich firm współpraca związana była z dostarczaniem zarówno dóbr, jak i usług (po ok. 7% wskazań). Z kolei firmy niemieckie częściej były dostarczycielem dóbr (ok. 4%) niż usług (1%). Ich ogólny udział był przy tym nieco niższy. Istniejące sieci współpracy związane były więc głównie z relatywnie liczną populacją firm dostarczających dobra i usługi oraz względnie niewielką populacją nabywców tych dóbr i usług. Udział jednostek deklarujących się jako nabywcy był po polskiej oraz niemieckiej stronie zbliżony. Z uwagi na brak stosownych danych trudno jednoznacznie rozstrzygnąć, czy podobna liczba nabywców dóbr i usług po obu stronach granicy przekładała się na podobną skalę transakcji finansowych. W miarę zbilansowana skala handlu zagranicznego Polski i Niemiec w ostatnich latach pozwala jednak przypuszczać, iż również w tym aspekcie istniała na granicy względna równowaga.

Biorąc pod uwagę przedmiot współpracy jednostek polskich i niemieckich, dominowali wspólni dostawcy usług oraz wspólne bazy surowców i źródeł energii. Bardzo rzadko wskazywano na wspólne zaplecze badawczo-rozwojowe, wspólne podwykonawstwo, wspólne strategie rozwoju czy wspólne ośrodki szkoleniowe. Świadczy to o tym, iż realizowana współpraca w dość niewielkim stopniu przechodziła w bardziej zaawansowane formy, przekładające się na istotne jakościowo zwiększenie konkurencyjności (działalność B+R) czy pogłębienie wzajemnych relacji (wspólne planowanie rozwoju).

Jakkolwiek hierarchia najważniejszych barier rozwoju współpracy po obu stronach granicy była podobna, to jednak zauważalna była bardzo duża asymetria wskazań barier przez respondentów strony polskiej i niemieckiej. Generalnie ponad 75% firm niemieckich nie widziało (lub nie było w stanie zidentyfikować) barier rozwoju współpracy. W grupie jednostek polskich udział ten przekraczał 55%. W zdecydowanej większości wypadków wynikał on z niezajomości realiów występujących w kraju sąsiada, o czym świadczy wprost szereg udzielonych odpowiedzi. Dlatego też ogólnie większa liczba barier zauważonych przez polskich respondentów była prawdopodobnie konsekwencją skali zainteresowania współpracą po polskiej stronie (a nie większym oddziaływaniem barier). Najważniejsze problemy rozwoju współpracy wiązały się z barierą językową. Nieco mniejsze znaczenie odgrywały bariery prawne, logistyczne i organizacyjne. Natomiast najmniej istotne były bariery infrastrukturalne, mentalne oraz inne, wskazywane w indywidualnych wypadkach (m.in. brak zaufania, problemy finansowe, niechęć partnera). Niewielka rola barier

infrastrukturalnych stwarza potencjalnie bardzo duże możliwości rozwoju współpracy oraz pokazuje, iż przypisuje się im zbyt duże znaczenie w realizowanej polityce regionalnej [por. Dołzbłasz, Raczyk 2010]. Jednocześnie kluczowego znaczenia nabierają kompetencje językowe, których rozwój powinien stać się przedmiotem szczególnego zainteresowania władz lokalnych i regionalnych, zwłaszcza w sytuacji istnienia olbrzymiej asymetrii w tym zakresie (względnie powszechna, podstawowa znajomość języka niemieckiego wśród Polaków oraz praktycznie brak znajomości języka polskiego wśród Niemców) [por. Dołzbłasz, Raczyk 2012].

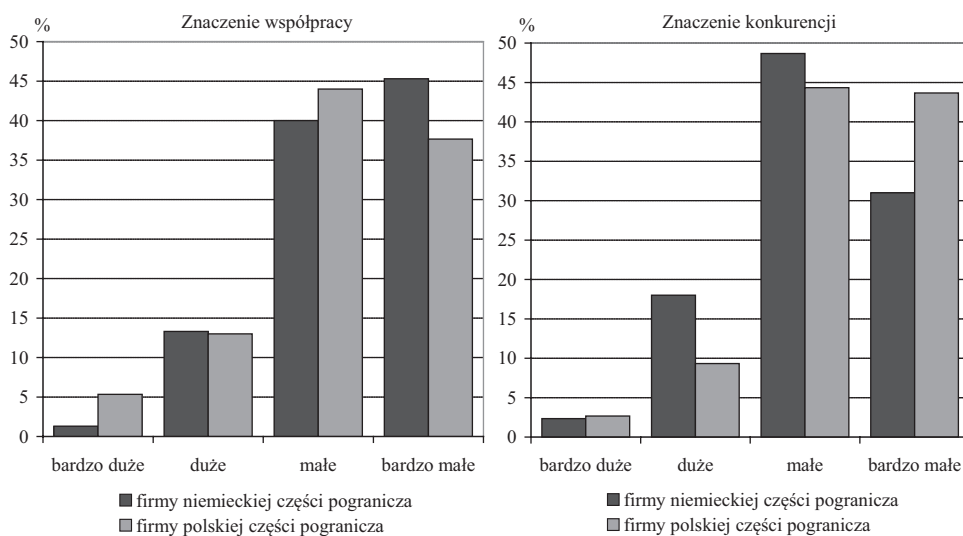
Znaczenie relacji współpracy z firmami po drugiej stronie granicy dla przeważającej grupy respondentów polskich i niemieckich (ponad 80%) było małe lub bardzo małe (rys. 3). Odzwierciedla to stan niskiej, rzeczywistej skali powiązań transgranicznych. Znaczenie współpracy dla jednostek polskich było przy tym nieznacznie wyższe w porównaniu ze wskazaniami jednostek niemieckich. Podobnie kształtował się rozkład ocen relacji konkurencji na obszarze pogranicza – dla ok. 80% firm siła odczuwanej presji konkurencyjnej była niska lub bardzo niska. W odróżnieniu od relacji współpracy natomiast relatywnie większą presję konkurencyjną odczuwały firmy niemieckie. Wydaje się to zrozumiałe, zważywszy wskazywany przez nie fakt zasadniczo niższych kosztów produkcji dóbr i usług po polskiej stronie. Na podstawie uzyskanych wyników można stwierdzić, iż dominującym typem relacji w układzie pogranicza nie była ani współpraca, ani konkurencja, ale raczej wzajemna obojętność.

Podjęte w oparciu o uzyskany materiał empiryczny próby odpowiedzi na pytanie, czy wskazywane w literaturze związki między siłą współpracy i jednocześnie siłą odczuwanej presji konkurencyjnej istnieją również na pograniczu polsko-niemieckim, nie doczekały się jednoznacznej odpowiedzi. Najsilniejszą presję konkurencyjną odczuwały firmy, które oceniły znaczenie współpracy jako duże oraz małe. Z kolei grupa podmiotów o najmniejszej presji konkurencyjnej obejmowała jednostki przywiązujące zarówno bardzo małe, jak i bardzo duże znaczenie do współpracy. Wydaje się, iż w istniejących na pograniczu warunkach bardzo dużych różnicowań zasadniczych czynników kształtujących konkurencyjność firm (np. koszty pracy) odczuwalna presja konkurencyjna zależna była przede wszystkim od znaczenia tych czynników w działalności poszczególnych jednostek. W związku z tym prawdopodobnie najsilniejszą presję konkurencyjną odczuwała grupa firm niemieckich, dla której dotychczas zasadniczym źródłem przewag rynkowych były niskie koszty wytwarzania (w zderzeniu z konkurencją strony polskiej czynnik ten tracił na znaczeniu). Być może skutek powolnego wyrównywania się w przyszłości różnic cenowych, kosztów pracy itd. związki między intensywnością relacji współpracy i konkurencji nabiorą bardziej jednoznacznego charakteru.

Jedną z najważniejszych kwestii kształtowania się relacji transgranicznych wydaje się określenie dominującego charakteru tych relacji (rys. 4). Pozwala to uchwycić ich ogólną, syntetyczną percepcję z punktu widzenia rzeczywistych aktorów współpracy i konkurencji (podmioty gospodarcze). Jednocześnie umożliwia wskazanie zasadniczych perspektyw budowania wspólnego regionu transgranicznego.

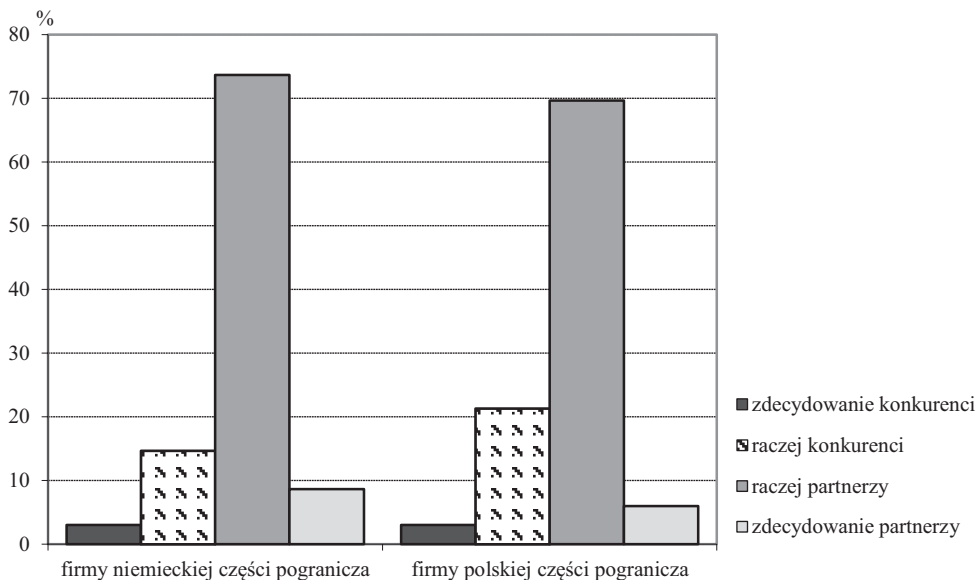
Dominującym typem relacji w odniesieniu do podmiotów gospodarczych na pograniczu polsko-niemieckim jest współpraca – ponad 70% firm postrzega jednostki zza granicy jako raczej partnerów. Jednocześnie jednak tylko niespełna 9% respondentów określiło wzajemne relacje jako zdecydowanie partnerskie. W znacznej mierze ta ostatnia grupa obejmowała jednostki, które prowadziły rzeczywistą współpracę, stąd jest ona relatywnie mała. Z kolei respondenci postrzegający firmy kraju sąsiada jako raczej partnerów wskazywali prawdopodobnie bardziej na potencjalne niż rzeczywiste doświadczenia związane z nawiązywaniem wzajemnych relacji. Około 20% respondentów po polskiej oraz 15% po niemieckiej stronie postrzegało firmy zza granicy jako raczej konkurentów. Odczuwalna silna presja konkurencyjna na pograniczu dotyczyła bardzo niewielkiej liczby jednostek (3%). Zaskakujący w kontekście kształtowania się znacznych dysproporcji w poziomie rozwoju ekonomicznego na pograniczu był fakt, iż to strona niemiecka częściej postrzegała polskie firmy jako partnerów współpracy. Znacznie niższe koszty wytwarzania po stronie polskiej nie były więc generalnie postrzegane jako zagrożenie, lecz szansa rozwoju współpracy (np. pogłębienia kooperacji przy produkcji określonych dóbr czy świadczenia usług). Wynikało to prawdopodobnie również z tego, iż firmy niemieckie posiadały nadal szereg przewag konkurencyjnych związanych z poziomem innowacyjności oraz większą efektywnością procesów produkcji. Można przy tym zauważyć, iż w opinii przedsiębiorców istotnym źródłem potencjalnej współpracy gospodarczej jest zasadnicza odmienność przewag konkurencyjnych na pograniczu. Ponadto opisany wcześniej niewielki zakres realnych powiązań gospodarczych powoduje, iż większość wskazanych przez respondentów relacji ma charakter raczej potencjalny niż realny.

Badanie wykazało, iż dominujący charakter relacji zależał przede wszystkim od zasięgu działalności, w mniejszym stopniu od wielkości podmiotów gospodarczych. Najczęściej postrzeganie firm z drugiej strony granicy jako konkurentów obserwowane było w grupie jednostek o zasięgu lokalnym. Wraz ze wzrostem zasięgu działalności wzrastał również udział relacji współpracy. Wydaje się to naturalne, ponieważ to jednostki lokalne w największym stopniu wzajemnie konkurują o lokalne zasoby, jak i na lokalnych rynkach zbytu. Wielkość firmy miała w tym kontekście drugorzędne znaczenie. Nasilanie się więc procesów globalizacji oraz włączanie gospodarki pogranicza w obieg europejskich czy ogólnoswiatowych powiązań ekonomicznych powinny skutkować wzrostem wzajemnego postrzegania firm w kontekście partnerstwa. Jednocześnie jednak nie należy zapominać o tym, iż jednostki o zasięgu lokalnym i regionalnym prowadzonej działalności gospodarczej odgrywają bardzo dużą rolę w strukturze firm (w tym przede wszystkim po stronie polskiej). Stąd naturalne w odniesieniu do tej grupy jednostek utrzymywanie się relacji konkurencji będzie rzutowało na ogólną skłonność do współpracy w przyszłości. Zwraca uwagę również fakt, iż generalnie większy udział wskazań relacji partnerstwa w populacji firm niemieckich dotyczył wszystkich wydzielonych grup według zasięgu działalności. Oznacza to, iż większa skłonność do wchodzenia w re-



Rys. 3. Znaczenie współpracy i konkurencji z podmiotami gospodarczymi funkcjonującymi po drugiej stronie granicy dla firm na pograniczu polsko-niemieckim w 2011 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 4. Dominujący charakter relacji transgranicznych między polskimi a niemieckimi podmiotami gospodarczymi na pograniczu polsko-niemieckim w 2011 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne.

lacje współpracy firm niemieckich nie wynikała z odmienności struktur badanych firm, lecz miała charakter powszechny.

3. Podsumowanie

Przeprowadzone badanie wykazało, iż dominującym typem relacji w odniesieniu do podmiotów gospodarczych na pograniczu polsko-niemieckim była współpraca. Badanie nie potwierdziło również obiegowych poglądów, iż jednostki strony polskiej w większym stopniu postrzegają partnerów niemieckich w kontekście współpracy, natomiast jednostki strony niemieckiej przede wszystkim w kontekście konkurencji. Co zaskakujące, to firmy niemieckie częściej wskazywały współpracę.

Praca pokazała, iż asymetria poziomu rozwoju ekonomicznego na pograniczu przekłada się na asymetrię zachowań podmiotów gospodarczych w zakresie realizowanej i planowanej działalności inwestycyjnej po drugiej stronie granicy polsko-niemieckiej. Konsekwencją opisanych zachowań firm oraz różnej siły oddziaływania barier po polskiej oraz niemieckiej części pogranicza będzie przy tym prawdopodobnie dalszy wzrost tych zróżnicowań w przyszłości.

W oparciu o obserwowaną skalę realnych powiązań transgranicznych można stwierdzić, iż generalnie była ona niska. Świadczy to o tym, iż zdecydowana większość firm prowadziła działalność gospodarczą pomijającą w zasadzie kontekst pogranicza lub nie przywiązywała do niego istotnej wagi. Wydaje się, że głównym powodem takiego stanu rzeczy była niewielka rola obszarów pogranicza w gospodarce zarówno Niemiec, jak i (przynajmniej częściowo) Polski. W efekcie peryferyjność terenów pogranicza może być jednocześnie źródłem problemów rozwoju relacji transgranicznych. Można się przy tym zastanowić, czy warunkiem intensyfikacji wzajemnych powiązań nie jest najpierw przewyższenie peryferyjności. W takim wypadku opisywane powiązania gospodarcze stanowiłyby naturalny, przejściowy etap budowy relacji transgranicznych. Zgodnie z nim w początkowym etapie zasadne byłoby wspieranie przede wszystkich działań związanych z przełamywaniem peryferyjności ekonomicznej. Dopiero w wyniku zdynamizowania procesów wzrostu i rozwoju gospodarczego można zbudować silne i trwałe relacje transgraniczne. Problemem pozostaje przy tym fakt, że osiągnięcie tego etapu tylko umożliwi, ale z pewnością nie gwarantuje intensyfikacji wzajemnych powiązań. Wydaje się, iż bardzo duże znaczenie będzie odgrywać w tym wypadku ukształtowany, dominujący charakter relacji transgranicznych. W sytuacji gdy będzie on związany ze współpracą, umożliwi to budowanie spójnego regionu transgranicznego. Wzrost relacji konkurencji może ten proces natomiast zahamować. Skuteczność integracji ekonomicznej zależeć będzie przy tym przede wszystkim też od tego, na ile relacje o charakterze deklaracyjnym będą się przekładać na rzeczywiste zachowania firm. Dotychczasowe obserwacje wskazują bowiem, iż nie zawsze ma to miejsce.

Literatura

- Anderson J., O'Dowd L., *Borders, border regions and territoriality: contradictory meanings, changing significance*, "Regional Studies" 1999, no. 33 (7), s. 593-604.
- Dołzbłasz S., *Transborder relations between territorial units in the Polish-German borderland*, "Geographia Polonica" 2012, vol. 85, n o. 3, s. 23-36.
- Dołzbłasz S., Raczyk A., *Współpraca transgraniczna w Polsce po akcesji do UE*, Oficyna A Wolters Kluwer business, Warszawa 2010.
- Dołzbłasz S., Raczyk A., *Transborder openness of companies in a divided city: Zgorzelec/Görlitz case study*, "Tijdschrift voor economische en sociale geografie" 2012, no. 103 (3), s. 347-361.
- Gruchman B., Nowińska-Łażniewska E., Parowacz I., Kötze A., Huskobra G., Osiecka A., *Współpraca transgraniczna przedsiębiorstw na pograniczu polsko-niemieckim na przykładzie województw zachodniopomorskiego i lubuskiego oraz Landu Brandenburgii*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2002, nr 4 (10), s. 23-48.
- Heidenreich M., *Grenzregionen. Entwicklungschancen und Barrieren zwischen West- und Mitteleuropa*, [w:] *Die Bindungen der Globalisierung. Interorganisationsbeziehungen im regionalen und globalen Wirtschaftsraum*, red. G. Fuchs, G. Krauss, H.-G. Wolf, Metropolis-Verlag, Marburg 1999, s. 136-161.
- Koschatzky K., *A River is a River-Cross-Border Networking Between Baden and Alsace*, "European Planning Studies" 2000, no. 8 (4), s. 429-449.
- Krätke S., *Where East meets West: The German-Polish border region in transformation*, "European Planning Studies" 1996, no. 4 (6), s. 647-670.
- Krätke S., *The Regional Impact of EU Eastern Enlargement: A View from Germany*, "European Planning Studies" 2002, no. 10 (5), s. 651-664.
- Van Gorp N., *Backwardness of border regions*, "Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie" 2009, no. 100 (3), s. 358-364.
- Zagodzińska I., Szeffler E., *Podmioty z kapitałem niemieckim prowadzące działalność w Polsce w latach 1993-1998*, „Studia Regionalne i Lokalne” 1998, nr 4 (4), s. 105-112.

TRANSBORDER RELATIONS OF COOPERATION AND COMPETITION AMONG FIRMS IN THE POLISH-GERMAN BORDERLAND

Summary: The aim of the study was to analyze relations of co-operation and relations of competition among firms functioning in the area of Polish-German borderland. The analysis was based on questionnaire survey conducted among 300 companies operating on the Polish side and 300 companies on the German side of the border. The research revealed that the predominant type of relationship among companies in the Polish-German borderland, in the opinion of entrepreneurs, was a collaboration. However, the observed real importance of transborder relations was generally low. Moreover, it can be stated that the vast majority of businesses was operating without taking into account the context of the border.

Keywords: cooperation and competition, firms, borderland.