

Marzenna BŁASZCZUK-ZAWIŁA*

 0000-0002-6612-8205

Elżbieta SKĄPSKA**

 0000-0003-0664-0917

Transgraniczność jako cecha usług nowofalowych. Przykład pogranicza polsko-białoruskiego

Streszczenie: Celem artykułu jest znalezienie odpowiedzi na pytanie o stopień rozwoju usług nowofalowych w województwie podlaskim, w szczególności jednej z ich cech, jaką jest transgraniczność. Istotność zagadnienia wynika z faktu, że zgodnie z koncepcją władz województwa rozwój relacji z innymi regionami/krajami ma pomóc w przełamywaniu barier rozwojowych Podlasia. Artykuł przygotowano z wykorzystaniem metody analizy danych zastanych (*desk research*) oraz wyników badań ankietowych nad usługami nowofalowymi przeprowadzonych wśród firm usługowych województwa podlaskiego i Białorusi. Z badań wynika, że podlaskie firmy usługowe są stosunkowo mało otwarte na współpracę z zagranicą. Współpraca z innymi krajami, o ile występuje, przybiera mało zróżnicowane formy. Tymczasem warunki dla jej rozwoju wydają się być korzystne, m.in. z uwagi na relatywnie dużą gotowość firm białoruskich do współpracy (zwłaszcza w zakresie dostępu do zasobów i tworzenia partnerstw dla świadczenia usług kompleksowych), postępujące ocieplenie unijno-białoruskich relacji politycznych czy fundusze unijne przewidziane na rozwój obszarów transgranicznych. W tej sytuacji ważne wydaje się uświadamianie podlaskim przedsiębiorcom możliwości i korzyści z zaangażowania w działalność międzynarodową w różnych jej formach i zakresie, a także ich aktywizacja. W ujęciu prognostycznym można stwierdzić, że destymulantami rozwoju współpracy w najbliższych latach nadal będą pery-

* Katedra Integracji i Prawa Europejskiego, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Polska, e-mail: mblaszcz@sgh.waw.pl

** Katedra Zarządzania, Ekonomii i Finansów, Politechnika Białostocka, Polska, e-mail: e.skapska@pb.edu.pl

feryjne położenie województwa (słaba infrastruktura czy dostępność komunikacyjna) oraz stosunkowo niski poziom zamożności białoruskiego społeczeństwa.

Słowa kluczowe: Białoruś, rozwój regionalny, województwo podlaskie, usługi wyższego rzędu, wymiana międzynarodowa

Kody klasyfikacji JEL: O12, O18, R11

Artykuł złożony 31 lipca 2020 r., w wersji poprawionej nadesłany 17 listopada 2020 r.,
zaakceptowany 18 marca 2021 r.

Cross-Border 'New-Wave' Services: The Example of the Polish-Belarusian Borderlands

Abstract: The aim of this article is to examine the development of so-called new-wave services in Poland's eastern Podlaskie province, in particular their role in boosting international cooperation. According to regional officials, the development of relations with other regions and countries helps Poland's Podlaskie overcome its development barriers. The article uses the desk research method and the results of surveys carried out among service companies in Poland's Podlaskie province and neighbouring Belarus. The research shows that companies based in the Polish province show limited openness to foreign cooperation. Meanwhile, the conditions for developing such cooperation seem to be favourable, with many Belarusian companies displaying a high level of readiness to work together, especially in terms of access to resources and the provision of comprehensive services. Other enabling factors include the progressive warming of EU-Belarusian relations and the availability of EU funds for cross-border cooperation. It seems important to make entrepreneurs in Poland's Podlaskie province aware of the possibilities and benefits of engaging in various forms and types of international activities, and to increase their involvement. The peripheral location of the Polish province and the relatively low level of wealth in Belarusian society will continue to hamper bilateral cooperation in the coming years.

Keywords: Belarus, regional development, Podlaskie province, high-level services, international trade

JEL classification codes: O12, O18, R11

Article submitted July 31, 2020, revision received November 17, 2020,
accepted for publication March 18, 2021.

Wprowadzenie

Współcześnie jednym z przejawów ewolucji gospodarki narodowej jest wzrost znaczenia usług, który wyraża się w generowaniu przez nie coraz większej wartości dodanej brutto oraz w rosnącej liczbie osób zatrudnionych w tym sektorze. Zmiany zachodzące w strukturze gospodarek poszczególnych krajów podlegają pewnym prawidłowościom. Jest to szczególnie widoczne, gdy analizą obejmie się dłuższy okres. Problematyka długofalowych zmian struktury gospodarczej od dawna była przedmiotem zainteresowań ekono-

mii. Na uwagę zasługują badania Fishera [1939], Clarka [1940], a następnie Fourastié [1949]. Punktem wyjścia ich analiz był podział gospodarki na trzy sektory. Sektor I obejmował dziedziny wykorzystujące dobra przyrody, a więc rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo. W sektorze II mieściła się działalność, której istotą było przetwarzanie dóbr na dużą skalę – przemysł i budownictwo. Do sektora III zaliczono natomiast całą gamę usług, w szczególności: handel, transport, komunikację, naukę, oświatę, kulturę, ochronę zdrowia, rekreację, administrację publiczną, wymiar sprawiedliwości, finanse i ubezpieczenia.

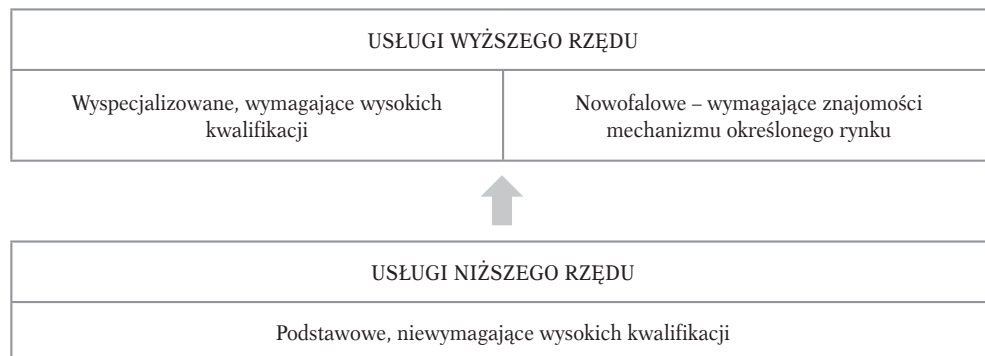
Specyfika usług, dostrzeżona w wyniku urynkowania gospodarki oraz powstania sektora prywatnych przedsiębiorstw, spowodowała ich oddzielenie od produkcji dóbr materialnych. Przez lata praktyka gospodarcza dostarczyła wielu informacji do opisu zjawisk związanych z usługami i stworzenia teorii usług. Jako jeden z pierwszych ekonomiczny wymiar usług dostrzegł Say¹ [1967], definiując je jako pracę produkcyjną – użyteczną, przynoszącą wymierne korzyści. Wskazał on, że w skład bogactwa narodowego wchodzi materialne i niematerialne środki zaspokajania potrzeb. Wraz ze zmianami ilościowego i jakościowego wpływu usług na wzrost i rozwój gospodarczy wyodrębniono usługowy sektor gospodarki. W odniesieniu do niego Katozuzjan [1970] zaproponował rozróżnienie na usługi stare (niewymagające wysokich kwalifikacji, których znaczenie spada wraz z rozwojem gospodarczym) i nowe. Upowszechnienie usług, m.in. na skutek ich włączenia do wymiany międzynarodowej, a także zwiększonego transferu kapitału i nowych technologii w skali globalnej, doprowadziło do powstania kolejnych ich klasyfikacji. Jedną z nich jest podział na usługi niższego i wyższego rzędu, który nawiązuje do koncepcji hierarchii potrzeb Masłowa [Mroczek, 2010: 50]. Usługi niższego rzędu to usługi „tradycyjne”, zaspokajające podstawowe potrzeby człowieka (opieka zdrowotna, fryzjerstwo itp.). Z kolei usługi wyższego rzędu odnoszą się do potrzeb bardziej „wyrafinowanych” lub „zaawansowanych”, czyli wyższych (np. pośrednictwo w obrocie nieruchomościami i w finansach, czynności na rzecz podmiotów gospodarczych, jak operacje księgowe czy wsparcie informatyczne). Istotne znaczenie dla tych drugich ma rozwój technik informacyjnych i komunikacyjnych, które umożliwiają powstawanie wciąż nowych rodzajów usług, o coraz wyższej wartości użytkowej, zaspokajających coraz bardziej zróżnicowane oczekiwania usługobiorców (satisfakcja z konsumpcji w różnych grupach docelowych). Usługi nowofalowe², będące przedmiotem zainteresowania w niniejszym artykule, to część usług wyższego rzędu, które wymagają znajomości mechanizmu określonego rynku i nie mieszczą

¹ Jean Baptiste Say żył w latach 1767–1832. Autorki powołują się na dzieło wydane po jego śmierci.

² Termin „usługi nowofalowe” został wprowadzony na potrzeby badań dotyczących efektywności usług w układzie transgranicznym w ramach polsko-białoruskiego projektu badawczego „Efektywność usług w układzie transgranicznym Polski i Białorusi”, którego uczestnikami były autorki artykułu. Projekt był realizowany w latach 2017–2019 w ramach umowy o współpracy naukowej między Polską Akademią Nauk i Narodową Akademią Nauk Białorusi (nr wniosku: BWZ/478/JL/16, nr projektu: 7).

się w kategorii usług podstawowych, takich jak: handel i naprawy, komunikacja, usługi rzemieślnicze (fryzjerskie, krawieckie, szewskie) (rysunek 1).

Rysunek 1. Usługi nowofalowe jako komponent usług wyższego rzędu



Źródło: Skąpska [2019: 177].

Ponadto zakłada się, że usługi te przyczyniają się do przyspieszenia rozwoju współpracy transgranicznej (o ile spełnione są określone kryteria) [Skąpska, 2019: 176–177], co może mieć szczególne znaczenie dla regionów przygranicznych.

Regiony przygraniczne, będące regionami peryferyjnymi, z reguły cechują: ograniczony potencjał gospodarczy i społeczny, niski poziom zurbanizowania i uprzemysłowienia, stosunkowo niska innowacyjność i wydajność oraz słaba dostępność komunikacyjna pogłębiona ograniczeniami wynikającymi z bliskości granicy państwowej. W rezultacie są to zazwyczaj regiony o niższym poziomie rozwoju w porównaniu z resztą kraju. Przełamanie ich barier rozwojowych wymaga ambitnych, dobrze ukierunkowanych i konsekwentnie wdrażanych działań. Przed wyzwaniem takim stoi województwo podlaskie.

W myśl koncepcji przedstawionej w dokumencie „Strategia Rozwoju Województwa Podlaskiego 2030” [Strategia Rozwoju..., 2019] kluczowym czynnikiem rozwoju województwa ma być kapitał ludzki. Skok rozwojowy ma się dokonać dzięki wykorzystaniu „najnowszych, dopiero rodzących się rozwiązań” [Strategia Rozwoju..., 2019: 5]. Istotne znaczenie dla przełamywania barier rozwojowych województwa, w szczególności jego ograniczonego potencjału, ma mieć zacieśnianie współpracy wewnątrzregionalnej, a także współpracy z innymi regionami w Polsce, Unii Europejskiej i poza UE, w szczególności w krajach wschodnich [Strategia Rozwoju..., 2019: 6]. Ma ono umożliwić dostęp do zewnętrznych rynków produktów i kapitału. Zapewnione mają być też wysoka jakość życia i dogodne warunki dla rozwoju firm wykorzystujących rozwiązania wymagające wysokiego poziomu kapitału ludzkiego [Strategia Rozwoju..., 2019: 7].

Celem niniejszego artykułu jest znalezienie odpowiedzi na pytanie o stopień rozwoju usług nowofalowych w województwie podlaskim, w szczegól-

ności jednej z ich cech, jaką jest transgraniczność (otwartość na współpracę międzynarodową, w tym z sąsiadującą z województwem Białorusią). Wyniki badania firm podlaskich zestawiono z wynikami podobnego badania przeprowadzonego wśród firm białoruskich, aby ocenić gotowość partnerów do podjęcia wspólnych działań.

Artykuł przygotowano z wykorzystaniem metody analizy danych zastanych (*desk research*) – w odniesieniu do pojęcia transgraniczności oraz (częściowo) oceny perspektyw dalszego rozwoju współpracy transgranicznej, a także wyników badań ankietowych nad usługami nowofalowymi, przeprowadzonych w ramach polsko-białoruskiego projektu badawczego „Efektywność usług w układzie transgranicznym Polski i Białorusi”. Analizą objęto usługi nowofalowe bez względu na sposób ich świadczenia.

Istota transgraniczności w kontekście usług

Termin „transgraniczny” nie jest pojęciem jednoznacznym. Według Słownika Języka Polskiego PWN [2019] „transgraniczny” oznacza „przekraczający granice państw, istniejący ponad granicami państw”. Pojęcie to jest więc zdefiniowane bardzo ogólnie, szeroko. Z kolei w Słowniku Synonimów [2019] terminowi „transgraniczny” przypisuje się trzy główne znaczenia:

- 1) nieposiadający granic (bezgraniczny), czyli inaczej np. internacjonalistyczny, ogólnoludzki, pandemiczny, powszechny, światowy, uniwersalny,
- 2) przekraczający granice państwa, czyli ponadnarodowy, ponadpaństwowy, ponadgraniczny,
- 3) odnoszący się do transgraniczności czegoś: międzynarodowy, międzypaństwowy, międzykontynentalny.

W dwóch ostatnich znaczeniach termin „transgraniczny” używany jest często w odniesieniu do handlu usługami, płatności czy fuzji i przejęć międzynarodowych. Z transgranicznym świadczeniem usług mamy do czynienia, gdy usługa jest realizowana z terytorium jednego kraju na terytorium innego kraju, a więc wówczas, gdy na potrzeby świadczenia danej usługi fizycznie nie przemieszczają się ani usługodawca, ani usługobiorca (np. międzynarodowe rozmowy telefoniczne). Określenie to obejmuje zatem tzw. pierwszy sposób świadczenia usług wymieniony w Układzie ogólnym w sprawie handlu usługami [1998] (*General Agreement on Trade in Services – GATS*), ustanawiającym pierwsze regulacje wielostronne dotyczące międzynarodowego handlu usługami. Transgranicznymi są nazywane transakcje płatnicze między podmiotami posiadającymi siedziby w różnych krajach oraz transakcje łączenia albo nabywania spółek zlokalizowanych w różnych krajach [Koralewski, 2009].

Przymiotnik „transgraniczny” występuje w wielu dokumentach wydawanych przez instytucje Unii Europejskiej (np. w dyrektywach czy rozporządzeniach). W tym przypadku termin ten odnosi się zazwyczaj do zjawisk, procesów czy aktywności, w które zaangażowane są podmioty z przynajmniej dwóch państw członkowskich ugrupowania. Mamy więc np. do czynienia

z transgranicznymi: płatnościami³, współpracą⁴, usługami⁵, handlem elektronicznym⁶, wymianą informacji⁷ itd. Termin „transgraniczny” często występuje w związku z projektami współpracy międzynarodowej realizowanymi na obszarach przygranicznych państw członkowskich UE, a współfinansowanymi z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programów Europejskiej Współpracy Terytorialnej czy też Programów Europejskiego Instrumentu Sąsiedztwa. Zgodnie z definicją przyjętą dla tych programów współpraca transgraniczna (*cross-border cooperation*) odnosi się do programu polityki regionalnej UE promującego projekty, których partnerstwo tworzą strony pochodzące z dwóch lub więcej państw znajdujących się na obszarze przygranicznym [Glossary..., 2019].

W literaturze ekonomicznej pojęcie „transgraniczność” nie zostało zdefiniowane jako kategoria autonomiczna. Pojawia się zazwyczaj w rozumieniu cechy zjawisk bądź projektów o charakterze transgranicznym, wywołujących skutki transgraniczne czy oddziałujących na mieszkańców pogranicza krajów ze sobą sąsiadujących. W odniesieniu do przedsiębiorstw zazwyczaj występuje w znaczeniu zbliżonym do umiędzynarodowienia działalności gospodarczej, rozwoju współpracy firm zlokalizowanych na różnych rynkach [Wróblewski, 2014: 98].

Podane definicje nie wyczerpują katalogu znaczeń pojęcia „transgraniczny”. W literaturze z zakresu polityki regionalnej oraz międzynarodowej współpracy podmiotów regionalnych i lokalnych pojęcie to występuje w rozumieniu węższym, bardziej sprecyzowanym. W tym przypadku za współpracę transgraniczną uważa się każde wspólnie podjęte działanie zmierzające do umocnienia i dalszego rozwoju kontaktów sąsiedzkich między wspólnotami i władzami terytorialnymi [Europejska Konwencja Ramowa..., 1980⁸] dwóch lub więcej

³ Np. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 924/2009 z 16.09.2009 r. w sprawie płatności transgranicznych we Wspólnocie oraz uchylające rozporządzenie (WE) nr 2560/2001, OJ L 266, 9.10.2009.

⁴ Decyzja Rady 2008/615/WSiSW z 23.06.2008 r. w sprawie intensyfikacji współpracy transgranicznej, szczególnie w zwalczaniu terroryzmu i przestępczości transgranicznej, OJ L 210, 6.08.2008, czy też Rozporządzenie (WE) nr 1082/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z 5.07.2006 r. w sprawie europejskiego ugrupowania współpracy terytorialnej (EUWT), OJ L 210, 31.07.2006.

⁵ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/644 z 18.04.2018 r. w sprawie transgranicznych usług doręczania paczek, OJ L 112, 2.05.2018.

⁶ Komunikat Komisji, Kompleksowe podejście na rzecz żywienia transgranicznego handlu elektronicznego z korzyścią dla europejskich obywateli i przedsiębiorstw, COM (2016) 320 final, 25.05.2016.

⁷ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/413 z 11.03.2015 r. w sprawie ułatwień w zakresie transgranicznej wymiany informacji dotyczących przestępstw lub wykroczeń przeciwko bezpieczeństwu ruchu drogowego, OJ L 68, 13.03.2015.

⁸ Wyrażenie „wspólnoty i władze terytorialne” odnosi się do jednostek, urzędów i organów realizujących zadania lokalne i regionalne oraz uważanych za takie przez prawo wewnętrzne każdego państwa. Każda z Umawiających się Stron może jednak w momencie podpisywania niniejszej konwencji lub w formie późniejszego powiadomienia Sekretarza Generalnego Rady Europy określić jednostki, urzędy i organy, jak również przedmiot i formy działania, co do

państw, jak również zawarcie porozumień i przyjęcie uzgodnień koniecznych do realizacji takich zamierzeń. Współpraca transgraniczna ograniczona jest ramami właściwości wspólnot i władz terytorialnych, w sposób określony przez prawo wewnętrzne. W tym rozumieniu „transgraniczny” odnosi się do działań wspólnych, realizowanych przez wspólnoty i władze terytorialne (nie bezpośrednio przez przedsiębiorstwa) na obszarze pograniczy państw ze sobą sąsiadujących i mających istotne znaczenie dla mieszkańców pogranicza. Za obszar transgraniczny uważa się w tym przypadku terytorium położone po obydwu stronach linii granicznej, którego szerokość zależy od przyjętej umowy [Słownik pojęć geografii..., 2019]. Może on obejmować jedynie gminy bezpośrednio stykające się z granicą województwa, państwa itp. czy też pas terenu o określonej szerokości (np. 25–50 km).

W literaturze z zakresu geografii ekonomicznej transgraniczność odnosi się do regionów, które mogą być traktowane jako jednolite pod względem geograficznym, historycznym, narodowościowym, ekonomicznym itp. albo stanowić całość funkcjonalną, ale są rozdzielone granicą państwową [Gorzym-Wilkowski, 2005: 243–244]. Szczegółowe definicje sformułowane przez poszczególnych badaczy kładą nacisk na różne cechy tych regionów.

Kilka prób zdefiniowania pojęcia „transgraniczność” jako autonomicznego pojawiło się w literaturze z zakresu socjologii. Jest ona rozumiana jako unormowane instytucjonalnie i zorganizowane zjawisko (proces) masowego i trwałego przepływu (przenikania) przez granicę ludzi, ich potencjału ekonomicznego, ale także wzorów kulturowych, wartości, w połączeniu z aktywnymi działaniami na rzecz podtrzymania lub rozwoju tych kontaktów przez sąsiednie państwa i społeczeństwa [Sadowski, 2007: 112]. Tak rozumianą transgraniczność mogą cechować: różne napięcie, częstotliwość, struktura wewnętrzna oraz różny stopień trwałości.

W artykule termin „transgraniczny” występuje w rozumieniu „międzynarodowy” i odnosi się zasadniczo do pogranicza polsko-białoruskiego.

Usługi nowofalowe a współpraca transgraniczna

Jak wspomniano we wprowadzeniu, usługi nowofalowe przyczyniają się do przyspieszenia rozwoju współpracy transgranicznej. Nie chodzi tu wyłącznie o zwiększony eksport tych usług na rynki innych krajów, ale o zdolność do pobudzania współpracy w różnych jej wymiarach i formach (tabela 1). Współpraca może dotyczyć przykładowo wymiany dóbr i usług, przepływu kapitału i pracy, transferu technologii czy działalności wystawienniczej (organizacja stoisk na targach branżowych wraz z partnerskimi firmami zagranicznymi). Może mieć też na celu np. uzyskanie dostępu do baz danych o klientach.

których zamierza ograniczyć zakres stosowania niniejszej konwencji bądź które zamierza wyłączyć z zakresu jej stosowania.

Tabela 1. Przykładowe sposoby przyspieszania rozwoju współpracy transgranicznej krajów przez usługi nowofalowe

Formy wymiany międzynarodowej	Dobra materialne	Usługi	Kapitał	Praca	Technologia
Eksport	Sprzedaz usług wraz z dobrami materialnymi (np. oprogramowanie wraz z urządzeniem, dla którego zostało napisane)	Sprzedaz usług odbiorcom zagranicznym (zaopatrzenie, serwis)	Inwestycja w zagraniczne przedstawicielstwo/filię	Służbowe wyjazdy zagraniczne pracowników	Sprzedaz <i>know-how</i> zawartego w dobrach, usługach, pracy
Import	Sprzedaz usług transportu potencjalnym konsumentom dóbr	Świadczenie usług na zewnątrz jako <i>offshoring</i> (np. usługi księgowo, informatyczne)	Przenoszenie kapitału za granicę w formie <i>joint venture</i> lub <i>franchising</i>	Możliwość wyjazdu/przeptywu pracowników z branż deficytowych, w celach zarobkowych	Sprzedaz licencji, patentów, wzorów użytkowych, praw autorskich
	Zakup zagranicznych dóbr potrzebnych do prowadzenia działalności gospodarczej (zaopatrzenie)	Zakup zagranicznych usług dodatkowych/uzupełniających, potrzebnych do prowadzenia działalności gospodarczej (zaopatrzenie, serwis)	Pożyczki zagraniczne/ rozwój <i>joint venture</i> z partnerem zagranicznym	Zatrudnianie zagranicznych pracowników o wysokich kwalifikacjach	Nabywanie <i>know-how</i> zawartego w dobrach, usługach, pracy
	Przyptyły produktów, zaspokajających potrzeby społeczne (kulturowe, światopoglądowe, narodowościowe) dla konsumentów z zagranicy	Sprowadzenie doradców usług biznesowych w celach porównawczych i efektywnościowych	Korzystanie z usług brokerów informacji o rynkach zagranicznych (np. o kursie walut, o giełdzie papierów wartościowych, o bankach-korespondentach)	Zyskanie nietoświadczonych potencjalnych pracowników dobrze wykształconych i zmotywowanych do uczenia się w kulturze organizacji	Pozyskanie nowych rozwiązań technicznych na zasadzie benchmarkingu konkurencji

Źródło: opracowanie własne.

W każdej dziedzinie współpraca może przybierać wiele form. W wymianie dóbr materialnych możemy mieć do czynienia z typowymi transakcjami eksportowymi i importowymi, ale też z handlem wymiennym, np. barterem czy transakcjami wiązanymi (jeśli występują trudności płatnicze po stronie partnera). Jej celem może być rozwój dwustronnych powiązań handlowych, uzyskanie dostępu do surowców bądź nowych rynków zbytu itd.

Z kolei usługi mogą być świadczone na cztery różne sposoby przewidziane w GATS, a więc: 1) transgranicznie (bez fizycznego przemieszczania usługodawcy (dostawcy) lub usługobiorcy (konsumenta)), 2) poprzez przemieszczanie konsumenta do kraju usługodawcy, 3) w wyniku sprzedaży w kraju konsumenta przez utworzoną tam firmę z kapitałem zagranicznym (filie, oddział itp.), 4) dzięki czasowemu przemieszczeniu osoby fizycznej – usługodawcy. Mogą być nabywane/sprzedawane na rynku bądź realizowane na specjalne zlecenie; mogą służyć zaopatrzeniu firmy w elementy kluczowe dla świadczenia usługi bądź mieć charakter doradczy/serwisowy. Wymiana usług, podobnie jak dóbr materialnych, może mieć jedną z form handlu wymiennego, np. barter.

Technologia/dobra intelektualne mogą być przekazywane bezpośrednio (np. w postaci patentów, licencji, *know-how*, za pośrednictwem przedsięwzięć *joint venture*, zamawianych projektów) lub pośrednio (*know-how* zawarte w dobrach, usługach, kwalifikacjach pracowników) itd.

Usługi nowofalowe na pograniczu polsko-białoruskim. Wyniki badań własnych

Województwo podlaskie cechuje jeden z najniższych w Polsce wskaźników otwartości, obok województw świętokrzyskiego i lubelskiego [Nazarczuk, Umiński, 2019: 41]⁹. Dotyczy to m.in. stopnia włączenia w gospodarkę światową [Nazarczuk, Umiński, 2019: 43].

Niską skłonność do umiędzynaradawiania działalności usługowej potwierdzają wyniki badania ankietowego zrealizowanego wśród firm podlaskich świadczących usługi nowofalowe. Badanie takie przeprowadzono w okresie od września 2017 r. do czerwca 2018 r., w ramach projektu badawczego obejmującego Polskę (głównie przedsiębiorstwa z województwa podlaskiego i jego stolicy) i Białoruś (z obwodu mińskiego i stolicy)¹⁰. Do badania wytypowano po 200 firm z województwa podlaskiego i Białorusi. W wyniku trudności z dostarczeniem kwestionariuszy (błędne adresy e-mail, odmowa udziału w badaniu) ankiety dostarczono łącznie do 305 firm świadczących usługi, które można było uznać za nowofalowe – 157 z Polski, z czego 64% wypełniło ankiety, oraz do 148 respondentów z Białorusi, z czego otrzymano 34% pełnych ankiet.

⁹ Szczegółowo wskaźnik otwartości został omówiony w [Nazarczuk, Umiński, 2019: 40].

¹⁰ Z uwagi na specyfikę systemu gospodarczego Białorusi (wysoki stopień centralizacji decyzji gospodarczych) badaniem objęto głównie miasto Mińsk, a nie sąsiadujące z Polską obwody brzeski i grodzieński.

Doboru respondentów po stronie polskiej dokonano w drodze selekcji podsekcji usługowych wg kodów PKD dla przedsiębiorców (biznes.gov.pl); po stronie białoruskiej stworzono odrębną bazę danych – prywatnych przedsiębiorstw usługowych funkcjonujących w tym samym zakresie i należących do tych samych kategorii usług.

Sposób wypełniania kwestionariusza ankiety przez menedżerów z każdego kraju był różny: polscy respondenci wypełniali ankietę internetową (przesyланą mailem), a białoruscy – papierową, rozdawaną (dostarczaną przez ankieterów). W obu przypadkach ankietę miała jednakową strukturę¹¹. Wybór sposobów ankietowania został dostosowany do specyfiki warunków prowadzenia działalności gospodarczej i realizowania badań w obu krajach. W wyniku dyskusji zespołów badawczych z zaangażowanych uczelni uzgodniono, że zróżnicowane podejście do firm polskich i białoruskich zwiększy prawdopodobieństwo uzyskania zadowalającego odsetka zwrotów.

Ankieta została skierowana do kadry kierowniczej (decydentów)¹² przedsiębiorstw usługowych, reprezentujących następujące rodzaje usług wyodrębnione z sekcji PKD: usługi edukacyjne, budowlane, handlowe, medyczne, reklamowe, konsultingowe, informacyjne i informatyczne oraz finansowe¹³. Najliczniejszą grupę respondentów z Polski stanowiły przedsiębiorstwa edukacyjne (28,7%), a najmniej liczną – finansowe (3,0%). Z kolei wśród przedsiębiorstw białoruskich dominowały firmy budowlane (27,3%), a najmniej grupę stanowiły przedsiębiorstwa edukacyjne (2,3%). W grupie polskich przedsiębiorstw najwięcej było mikrofirm z kapitałem polskim, natomiast białoruskich – małych i średnich z kapitałem białoruskim. Odzwierciedla to różnicę w strukturze sektora usług w Polsce i na Białorusi.

Z analizy uzyskanych odpowiedzi wynika, że aż 60% przedsiębiorstw podlaskich świadczących usługi nowofalowe nie dostrzega możliwości wymiany międzynarodowej lub możliwości takie ocenia bardzo nisko. Jednocześnie jedynie 18% respondentów wskazało, że włączają rynki zagraniczne do swojej działalności i ma to dla nich stosunkowo duże znaczenie (rysunek 2). Średnia

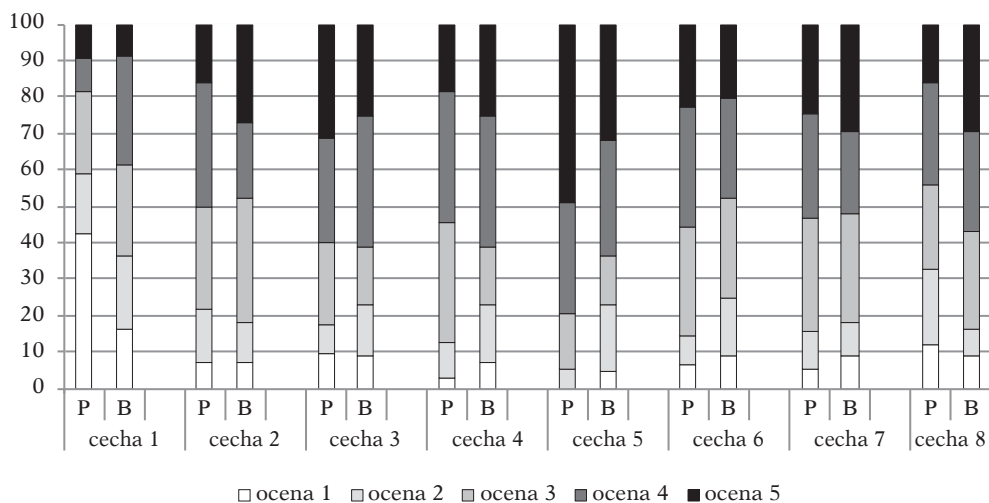
¹¹ Pełny kwestionariusz ankiety został zamieszczony w książce: [Skąpska, 2019: 243–252].

¹² W większości przypadków byli to właściciele firm lub kadra zarządzająca najwyższego szczebla (według informacji podawanych przez firmy w bazach danych).

¹³ Struktura polskich przedsiębiorstw usługowych, które znalazły się w próbie badawczej, była następująca: firmy edukacyjne – 28,7%, budowlane – 13,9%, handlowe – 11,9%, medyczne – 8,9%, reklamowe – 8,9%, konsultingowe – 8,9%, świadczące usługi informacyjne i informatyczne – 7,9% oraz finansowe – 3,0%. W grupie tej dominowały mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające do 9 osób włącznie (65,3%). Firmy małe (10–49 pracowników) stanowiły 27,7%, średnie (50–249 pracowników) – 5,9%, a duże (250 pracowników i więcej) – 1% badanych firm. Kapitał tych przedsiębiorstw był zdecydowanie polski (96,0%). Kapitał mieszany i zagraniczny rozłożył się równomiernie (po 2,0%). Struktura przedsiębiorstw białoruskich była następująca: firmy budowlane – 27,3%, informatyczne i informacyjne – 18,2%, handlowe – 18,2%, inne – 13,6%, medyczne – 9,1%, konsultingowe – 4,6%, finansowe – 4,6%, reklamowe – 2,3% oraz edukacyjne – 2,3%. W grupie tej dominowały przedsiębiorstwa małe (34,1%) i średnie (29,5%), przedsiębiorstwa mikro i duże stanowiły po 18,2%. Kapitał większości z nich był białoruski (77,3%). Pozostały kapitał określono jako mieszany (13,6%) oraz zagraniczny (9,1%).

ważona ocen odnośnie do możliwości wymiany międzynarodowej w działalności poszczególnych przedsiębiorstw wyniosła niespełna 2,30 w pięciostopniowej skali Likerta. Dla równolegle prowadzonego badania firm białoruskich średnia ważona ocena dotycząca tego pytania była nieco wyższa: 2,95, a odpowiedzi bardziej zróżnicowane. Wśród wszystkich badanych cech usług nowofalowych możliwość wymiany międzynarodowej była tą, co do której wyniki badań po obu stronach granicy cechowała największa rozbieżność. Istotność różnic między obiema grupami badanych przedsiębiorstw pod względem tej cechy potwierdził test U Manna-Whitneya¹⁴ (przy poziomie istotności $p < 0,05$).

Rysunek 2. Cechy usług nowofalowych, ich ocena oraz stopień występowania w przedsiębiorstwach polskich i białoruskich (w %)



Uwagi: P – firmy polskie (podlaskie), B – firmy białoruskie. Badane cechy usług nowofalowych: cecha 1: Możliwość wymiany międzynarodowej; cecha 2: Wysoka zyskowność (opłacalność); cecha 3: Zgodność z trendami światowymi; cecha 4: Wysoki stopień urynkowienia; cecha 5: Wysokie nasycenie wiedzą (wysoki poziom kompetencji i kwalifikacji pracowników); cecha 6: Wysoki poziom wrażliwości na koniunkturę gospodarczą; cecha 7: Wysoka podatność na wdrażanie nowych technologii; cecha 8: Gospodarcze oddziaływanie organów państwowych i samorządowych. Skala ocen od 1–5 (1 – dana cecha nie występuje, 5 – dana cecha jest istotna z punktu widzenia działalności przedsiębiorstwa).

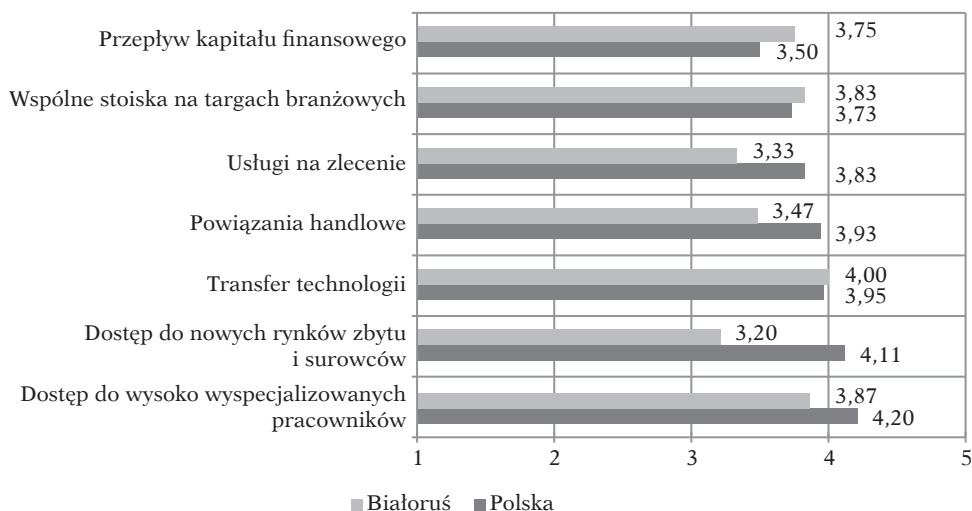
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Nieco wyższe wyniki uzyskano w odniesieniu do pytania o rzeczywistą współpracę z firmami zagranicznymi. Zadeklarowała ją ponad połowa (55%) badanych przedsiębiorstw usługowych w województwie podlaskim. Współpraca ta miała najczęściej formę usług na zlecenie, powiązań handlowych, transferu technologii oraz uzyskiwania dostępu do pracowników wysoko wyspe-

¹⁴ Jest to test sprawdzający wartości próbek pobranych z dwóch niezależnych populacji. Szerzej na ten temat patrz np. Durka [2003] oraz Corder i Foreman [2009].

cializowanych (najwięcej wskazań). Obok dostępu do nowych rynków zbytu i surowców były to formy współpracy o największym wpływie na poprawę efektywności świadczenia usług przez badane firmy (rysunek 3).

Rysunek 3. Oceny znaczenia poszczególnych form współpracy z partnerami zagranicznymi dla poprawy efektywności świadczenia usług przez respondentów (skala 1–5; średnie ważone)



Uwaga: Dane na wykresie odzwierciedlają jedynie odpowiedzi firm, które zadeklarowały zaangażowanie we współpracę międzynarodową (55% badanych firm polskich i 80% badanych firm białoruskich).

Skala ocen od 1–5 (1 – dana forma współpracy ma niewielkie znaczenie, 5 – dana forma współpracy jest istotna z punktu widzenia działalności przedsiębiorstwa).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

W tym samym okresie po stronie białoruskiej we współpracę z zagranicą zaangażowane było 80% firm (rysunek 3). Najczęściej przybierała ona podobne formy jak w przypadku firm podlaskich, poza usługami na zlecenie. Jednak jedynie uzyskanie dostępu do wysoko wyspecjalizowanych pracowników oraz transfer technologii, wraz ze wspólnymi stoiskami na targach branżowych oraz przepływem kapitału finansowego, miały w opinii respondentów duży wpływ na poprawę efektywności ich działania.

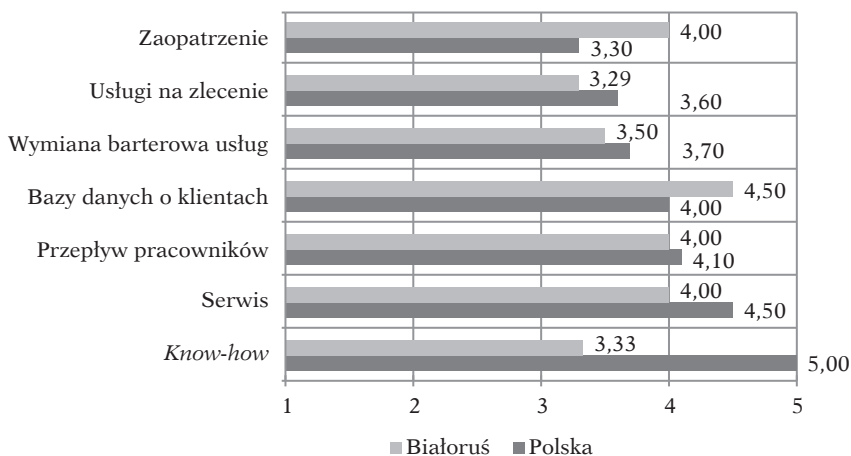
Odpowiedzi respondentów sugerują, że białoruskie przedsiębiorstwa usługowe częściej podejmują współpracę z partnerami zagranicznymi niż firmy polskie, a jednocześnie częściej niżej oceniają jej znaczenie dla poprawy efektywności prowadzonej działalności usługowej. Możliwym wytłumaczeniem różnic w wynikach jest specyfika białoruskiej gospodarki, w tym motywowane politycznie umowy z firmami rosyjskimi czy kazachskimi, które mogą mieć np. charakter wizerunkowy (dowód na integrację na obszarze poradzieckim), a niekoniecznie przekładają się na poprawę wyników gospodarczych. Róż-

nice w zakresie zaangażowania we współpracę międzynarodową mogą też wynikać z różnic w wielkości firm i zaangażowaniu kapitału zagranicznego.

Szczególnie duża różnica między firmami z Podlasia i Białorusi występowała w ocenie znaczenia dostępu do nowych rynków zbytu i surowców (rysunek 3).

Jeśli chodzi o zaangażowanie polskich firm usługowych we współpracę z przedsiębiorstwami z Białorusi, to wyniki były wyraźnie niższe niż w przypadku współpracy ogółem. Zadeklarowało ją zaledwie 19% badanych firm. Najpopularniejszymi formami współpracy były: zaopatrzenie, usługi na zlecenie oraz przepływ pracowników. Jednocześnie, poza ostatnią, nie były to działania o szczególnie dużym wpływie na działalność przedsiębiorstw (rysunek 4), w przeciwieństwie do przepływu *know-how* czy usług serwisowych, które jednak zadeklarowała nieliczna grupa firm. W przypadku firm białoruskich współpracę z polskimi podmiotami zadeklarowało blisko 35% ankietowanych. Najczęściej przybierała ona formę zaopatrzenia (75% zaangażowanych we współpracę z Polską) i usług na zlecenie (44%). Obie formy, wraz z serwisem i bazami danych o klientach, miały największy wpływ na działalność badanych przedsiębiorstw. Podobnie jak w przypadku pytania o współpracę z partnerami zagranicznymi w ogóle również i tu oceny jej znaczenia były w większości przypadków wyższe wśród firm polskich. Wyjątkiem były: zaopatrzenie i bazy danych o klientach (wyraźnie ważniejsze dla firm białoruskich). Największe różnice w ocenie dotyczyły *know-how* i serwisu (ważniejsze dla firm polskich).

Rysunek 4. Znaczenie poszczególnych form współpracy polsko-białoruskiej (skala 1–5; średnie ważone)

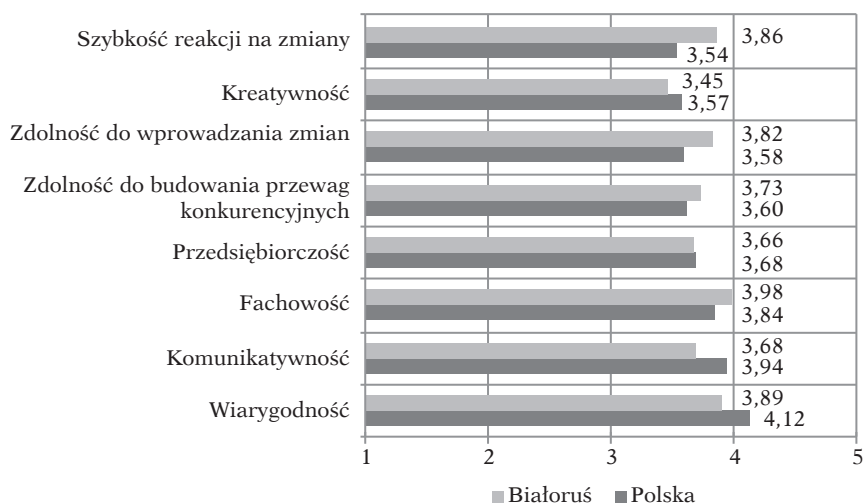


Uwaga: Dane na wykresie odzwierciedlają jedynie odpowiedzi firm, które zadeklarowały zaangażowanie we współpracę dwustronną (19% badanych firm polskich; 35% firm białoruskich). Skala ocen od 1–5 (1 – dana forma współpracy ma niewielkie znaczenie, 5 – dana forma współpracy jest istotna z punktu widzenia działalności przedsiębiorstwa).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

W kolejnym kroku badania zapytano respondentów o cechy pożądane we współpracy z przedsiębiorstwami usługowymi, odpowiednio z Białorusi i Polski. Badane przedsiębiorstwa usługowe obu krajów za najbardziej pożądane uznały wiarygodność i fachowość. Dla polskich firm duże znaczenie miała również komunikatywność (rozumiana jako asertywność, umiejętności negocjacyjne), a dla firm białoruskich – szybkość reakcji na różnego rodzaju zmiany (społeczne/kulturowe, polityczne, gospodarcze/rynkowe) oraz zdolność do wprowadzania zmian (rysunek 5). W przypadku tego pytania oceny przedsiębiorstw po obu stronach granicy były bardziej zbliżone niż odpowiedzi na wcześniejsze pytania dotyczące poziomu zaangażowania we współpracę międzynarodową i jej poszczególne formy.

Rysunek 5. Ocena znaczenia poszczególnych cech dla wzajemnej współpracy polsko-białoruskiej (skala 1–5; średnie ważone)



Uwaga: Dane na wykresie odzwierciedlają jedynie odpowiedzi firm, które zadeklarowały zaangażowanie we współpracę dwustronną (19% badanych firm polskich; 35% firm białoruskich). Skala ocen od 1–5 (1 – dana forma współpracy ma niewielkie znaczenie, 5 – dana forma współpracy jest istotna z punktu widzenia działalności przedsiębiorstwa).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

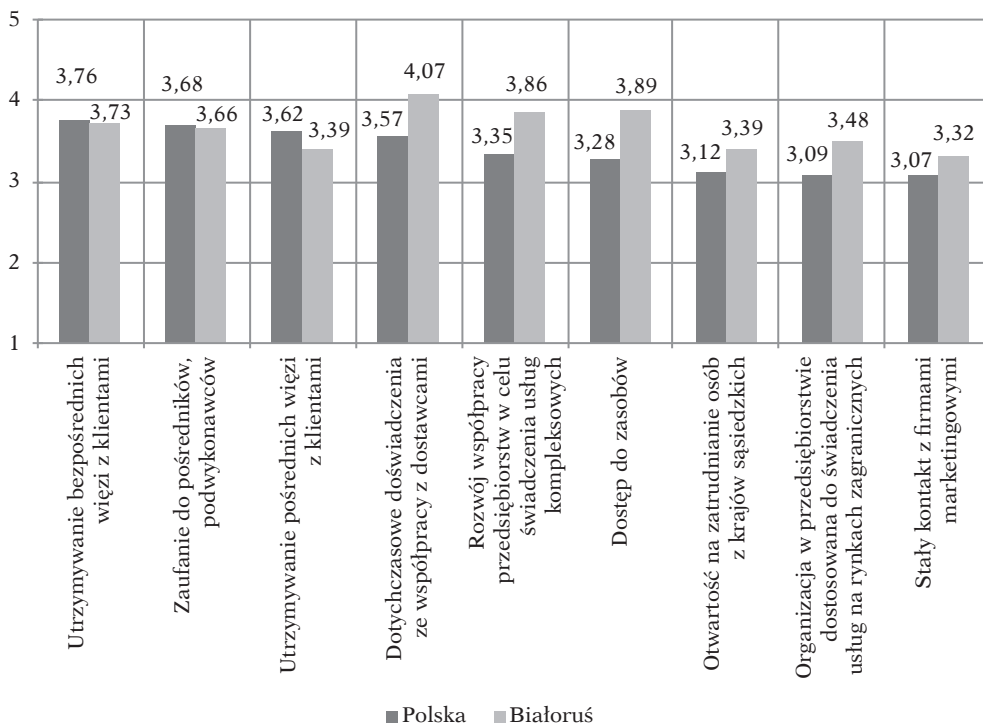
Z drugiej strony za czynniki o najmniejszym wpływie na wzajemną współpracę obie strony uznały kreatywność, rozumianą jako chęć dzielenia się pomysłami. Niska nota tego czynnika może wynikać ze stosunkowo dobrego rozpoznania potrzeb i możliwości związanych ze świadczeniem usług na określonym rynku, tj. z dobrej znajomości rynku, sposobów dystrybucji i konkurencji. Dla firm podlaskich relatywnie niewielkie znaczenie miały też zdolność do wprowadzania zmian oraz szybkość reakcji na zmiany. Przyczyny tego mogą być bardzo różne. W przypadku pierwszego czynnika może to wynikać z nieświadomości potrzeby wprowadzania zmian, braku środków finansowych

na ten cel, ale też nieznanymi potrzebami rynku, braku chęci do szybkiej reakcji na zmieniające się oczekiwania konsumentów czy podejmowania ryzyka. W drugim przypadku może być to wynik bliskości, przede wszystkim społecznej i kulturowej obu krajów.

Z kolei w opinii przedsiębiorstw białoruskich relatywnie niewielkie było również znaczenie przedsiębiorczości (otwartości na przedsięwzięcia) oraz komunikatywności (rysunek 5).

Na koniec badane przedsiębiorstwa zostały poproszone o ocenę czynników otoczenia bliższego i dalszego, które mogłyby wpłynąć na poprawę ich współpracy transgranicznej. W przypadku otoczenia bliższego firmy polskie za szczególnie ważne uznały utrzymywanie bezpośrednich więzi z klientami, rozumiane jako rozpoznawanie ich bieżących potrzeb, a także zaufanie do pośredników, podwykonawców oraz utrzymywanie pośrednich więzi z klientami (dostarczanie informacji o ofercie usługowej). Z kolei dla firm białoruskich były to: dotychczasowe doświadczenia współpracy z dostawcami, dostęp do zasobów (personel, technologia, maszyny i urządzenia itp.) oraz rozwój współpracy przedsiębiorstw w celu świadczenia usług kompleksowych (rysunek 6).

Rysunek 6. Ocena znaczenia poszczególnych czynników z otoczenia bliższego przedsiębiorstwa w rozwoju relacji polsko-białoruskich (skala 1–5; średnie ważone)



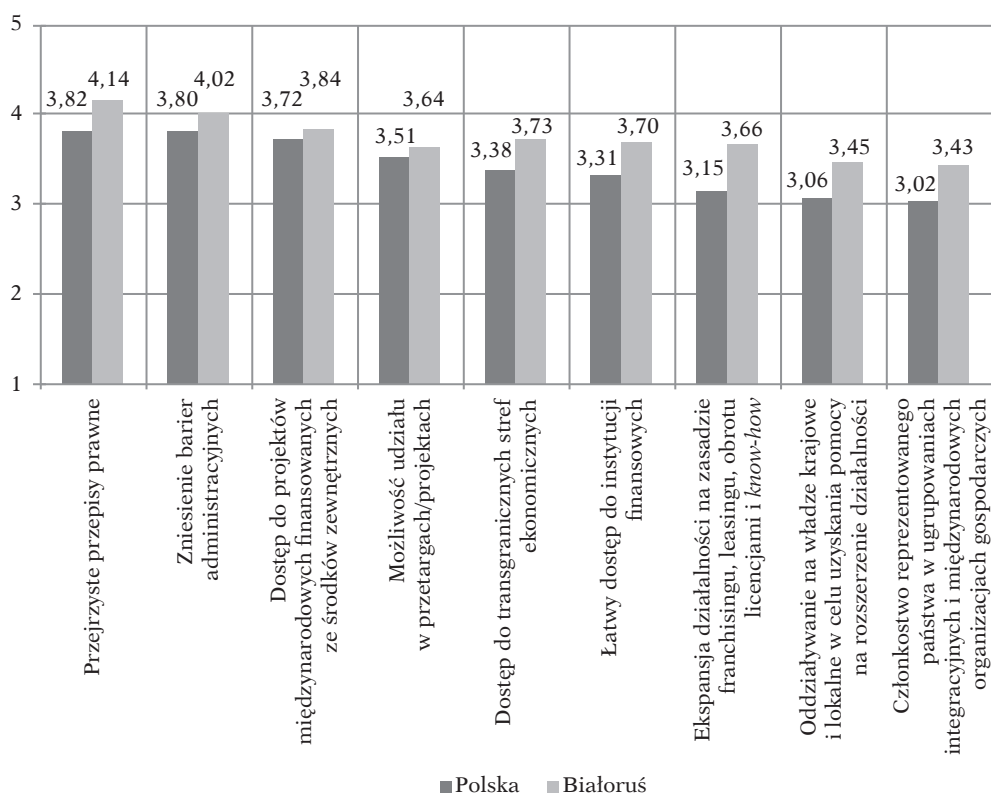
Uwaga: Skala ocen od 1–5 (1 – dany czynnik ma najsłabszy wpływ, 5 – dany czynnik ma najsilniejszy wpływ).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Cechami istotnie różniącymi firmy podlaskie i białoruskie (potwierdzonymi testem U Manna-Whitneya przy poziomie istotności $p < 0,05$) były dostęp do zasobów oraz współpraca w celu świadczenia usług kompleksowych.

Z kolei za czynniki otoczenia dalszego (makrootoczenia) o najistotniejszym znaczeniu dla poprawy współpracy transgranicznej przedsiębiorstwa usługowe obu państw uznały: przejrzyste przepisy prawne (w tym ułatwienia dotyczące przekraczania granic państwowych), zniesienie barier administracyjnych (np. skrócenie czasu oczekiwania na załatwienie spraw czy składania dokumentów) oraz dostęp do projektów międzynarodowych finansowanych ze środków zewnętrznych (np. unijnych) (rysunek 7). Test U Manna-Whitneya (przy poziomie istotności $p < 0,05$) wskazał na istotne różnice jedynie w ocenie ekspansji działalności na zasadzie franchisingu, leasingu, obrotu licencjami i *know-how*.

Rysunek 7. Ocena znaczenia poszczególnych czynników otoczenia dalszego przedsiębiorstw dla poprawy polsko-białoruskiej współpracy transgranicznej (skala 1-5; średnie ważone)



Uwaga: Skala ocen od 1-5 (1 – dany czynnik ma najslabszy wpływ, 5 – dany czynnik ma najsilniejszy wpływ).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Zaskakująco nisko respondenci z obu krajów ocenili możliwości rozwoju współpracy dzięki wykorzystaniu faktu członkostwa w ugrupowaniach integracyjnych i międzynarodowych organizacjach gospodarczych, możliwości uzyskania koncesji na rozszerzenie działalności czy ekspansji działalności na zasadzie franchisingu, leasingu, obrotu licencjami i *know-how*.

Zarówno w przypadku otoczenia bliższego, jak i dalszego wagi nadane przez firmy białoruskie były zazwyczaj wyższe niż oceny firm polskich.

Perspektywy rozwoju współpracy transgranicznej w dziedzinie usług

Wymiana handlowa ma istotny wpływ na gospodarkę każdego kraju. Przyczynia się do podniesienia efektywności gospodarowania przedsiębiorstw, co znajduje odzwierciedlenie w rozmiarach produktu krajowego brutto i jego strukturze. Ułatwia przyspieszenie postępu technologicznego, poprawę jakości wytwarzanych produktów, podnoszenie kwalifikacji pracowników czy uzyskanie korzyści ze skali działania. Szczególną rolę może odegrać w przypadku regionów peryferyjnych, w tym przygranicznych. Przyczyniając się do przyspieszenia ich rozwoju gospodarczego, ułatwia zaawansowanie procesu doganiania innych regionów kraju. Import pozwala na zaspokojenie popytu firm na dobra (surowce, maszyny i urządzenia), usługi, technologie, kapitał i pracę, niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej określonego typu. Z kolei eksport umożliwia przełamanie barier związanych z niską chłonnością rynku lokalnego/regionalnego.

Przyjęta definicja usług nowofalowych nie precyzuje, czy przyspieszają one rozwój wymiany między regionami sąsiadującymi ze sobą, czy odległymi. Wydaje się, że we współczesnym świecie (z uwagi na rozwój Internetu, stosunkowo niskie koszty transportu, dużą mobilność ludzi) w wielu dziedzinach współpracy rozróżnienie to ma znaczenie drugorzędne. Kluczową rolę zdają się odgrywać atrakcyjność oferowanych usług i zainteresowanie potencjalnych odbiorców.

Dobra i usługi oferowane przez firmy działające w regionach peryferyjnych mogą nie być atrakcyjne dla konsumentów z centralnych, bogatszych regionów kraju. Mogą jednak znaleźć odbiorców w krajach sąsiadujących. Polska, która dokonała głębokiej transformacji politycznej i gospodarczej, motywowanej m.in. dążeniem do uzyskania członkostwa w Unii Europejskiej i sprostania konkurencji na jednolitym rynku europejskim, należy do krajów o stosunkowo dobrze rozwiniętym sektorze usługowym. Udział tego sektora w tworzeniu wartości dodanej brutto sięga 63,4% (dane za 2017 r.; ostatnie dostępne dane). W województwie podlaskim jest on niższy i wynosi 62,4%¹⁵. Z drugiej strony, w gospodarce białoruskiej występuje względny niedorozwój sfery usług. Wiąże się on ze znacznym niedocenianiem ich wartości użytkowej w socjalistycznych rozwiązaniach instytucjonalnych, które ukształtowały

¹⁵ Szacunki własne na podstawie danych GUS.

strukturę tej gospodarki, opartą przede wszystkim na sektorze surowcowym, przemyśle ciężkim i budownictwie. Na Białorusi udział sektora usługowego w tworzeniu wartości dodanej brutto wynosi 55,8% (dane za 2018 r.) [National Statistical Committee..., 2020], a w sąsiadujących z Polską regionach grodzieńskim i brzeskim jest jeszcze niższy (odpowiednio 40,4% i 48,2%). Niedorozwój sektora usługowego na Białorusi może być zatem wykorzystany przez firmy województwa podlaskiego, funkcjonujące w zbliżonym otoczeniu kulturowym i mogące łatwiej się komunikować z partnerami po drugiej stronie granicy. Istotne znaczenie będzie miał rozwój usług nowoczesnych, które jeszcze nie są oferowane na rynku białoruskim lub są oferowane w ograniczonym zakresie.

Zainteresowanie oferowanymi usługami będzie warunkowane poziomem rozwoju gospodarczego, stopniem otwartości kraju partnerskiego, a także zainteresowaniem konsumentów nowymi rozwiązaniami. Jeśli chodzi o poziom rozwoju gospodarczego, to w 2018 r. produkt regionalny brutto na jednego mieszkańca w województwie podlaskim wyniósł 10 837 USD, podczas gdy w obwodzie grodzieńskim było to 4738 USD, a w brzeskim – 4086 USD. W najbogatszym regionie Białorusi – mieście Mińsk był on niższy niż na Podlasiu i wynosił 8168 USD¹⁶. Niski poziom zamożności Białorusinów, przekładający się na mały popyt na usługi, może być więc barierą współpracy dwustronnej.

Czynnikiem, który może istotnie przyczynić się do jej rozwoju powinno być natomiast stopniowe ocieplanie stosunków Unii Europejskiej z Białorusią. Przez wiele lat rozwój polsko-białoruskiej współpracy gospodarczej ograniczały względy polityczne. Łamanie przez Białoruś zasad demokracji, praw politycznych i obywatelskich zahamowało ratyfikację unijno-białoruskiego Układu o partnerstwie i współpracy (*Partnership and Cooperation Agreement* – PCA) z 1995 r. W konsekwencji od 1 maja 2004 r. podstawą handlowych i gospodarczych stosunków polsko-białoruskich jest Umowa w sprawie handlu i współpracy zawarta między Wspólnotami Europejskimi a Związkiem Socjalistycznych Republik Radzieckich z 1989 r. Nie zawiera ona wielu istotnych postanowień uwzględnianych w późniejszych umowach międzynarodowych, w tym dotyczących wymiany usługowej czy inwestycji. Ponadto, od czerwca 2007 r. Białoruś jest wyłączona z preferencji taryfowych w ramach unijnego Powszechnego Systemu Preferencji (*Generalised Scheme of Preferences* – GSP) w odpowiedzi na łamanie podstawowych zasad Międzynarodowej Organizacji Pracy. W efekcie, import białoruskich towarów do UE, w tym do Polski, podlega taryfom importowym według standardowej stawki niepreferencyjnej KNU [European Commission, 2020]. Zmiana sytuacji na Białorusi doprowadziła już m.in. do przyjęcia unijno-białoruskiej umowy o ułatwieniach wizowych, przewidującej łatwiejsze uzyskanie wiz krótkoterminowych na wjazd do Unii Europejskiej przez niektóre kategorie podróżujących obywateli Białorusi,

¹⁶ Obliczenia własne na podstawie danych GUS (Rachunki regionalne) i NBP (dla Polski) oraz Narodowego Komitetu Statystycznego Republiki Białorusi i Narodowego Banku Białorusi.

a także obniżenie opłat za wizy [Komisja Europejska, 2020]. Liberalizowane są również warunki wjazdu niektórych kategorii podróżnych (np. turystów) na Białoruś, w tym rozszerzona strefa ruchu bezwizowego w obwodach grodzieńskim i brzeskim.

Jak wynika z przeprowadzonego badania, znaczna część podlaskich firm usługowych (45%) nie dostrzega możliwości wymiany międzynarodowej w prowadzonej przez siebie działalności. Tymczasem większość rodzajów usług może być przedmiotem handlu, z uwagi na różnorodność sposobów ich świadczenia. W regionach przygranicznych szczególnie popularną formą może być handel usługami związany z przekraczaniem granicy przez konsumenta (usługobiorcę) bądź pracownika firmy (usługodawcę). Sytuację w tym zakresie mogłoby zmienić uświadomienie przedsiębiorstwom takiej możliwości oraz ich wsparcie w podjęciu decyzji o umiędzynarodowieniu działalności (doradcze, finansowe). Dotyczy to zwłaszcza najbardziej perspektywicznych dziedzin polsko-białoruskiej współpracy usługowej, a więc transportu (z uwagi na tranzytowe położenie obu krajów), budownictwa, ochrony środowiska, bankowości i ubezpieczeń oraz turystyki (w Puszczy Białowieskiej i regionie Kanału Augustowskiego) [Ministerstwo Rozwoju, 2016]. Ułatwienia w nawiązywaniu współpracy powinny objąć szeroko rozumianą przedsiębiorczość (z uwagi na liczne ośrodki miejskie i istniejące programy wsparcia), handel (w świetle spodziewanego rozwoju wymiany handlowej z UE) oraz inwestycje (wobec istnienia preferencyjnych obszarów inwestowania) [Holubava, Skąpska, 2018: 240].

Podsumowanie i wnioski

Jedną z istotnych cech usług nowofalowych jest przyspieszanie rozwoju współpracy transgranicznej. Można ją definiować na różne sposoby, ale ostatecznie chodzi o zaangażowanie parterów z różnych krajów. Współpraca z innymi regionami może mieć istotne znaczenie dla przełamywania barier rozwojowych, zwłaszcza regionów przygranicznych. Umożliwia ona m.in. dostęp do zewnętrznych rynków produktów i kapitału oraz zbyt w przypadku niskiej chłonności rynku lokalnego. Dlatego też władze województwa podlaskiego upatrują w niej szansę na przyspieszenie rozwoju regionu. Nie będzie to jednak zadanie łatwe, z uwagi na stosunkowo małą otwartość firm podlaskich na rozwój stosunków gospodarczych z zagranicą. Niską skłonność do umiędzynarodawiania działalności usługowej potwierdzają wyniki badania ankietowego przeprowadzonego wśród firm województwa. Może ona wynikać z braku odpowiednich środków finansowych, niechęci do ryzyka czy wiedzy na temat potencjalnych korzyści, ale też z braku wiedzy o możliwościach podnoszenia efektywności dzięki współpracy z partnerami o innych doświadczeniach rynkowych.

Dotychczasowa współpraca międzynarodowa badanych podlaskich firm usługowych obejmowała przede wszystkim usługi na zlecenie, powiązania

handlowe, transfer technologii oraz dostęp do wysoko wykwalifikowanych pracowników. Podobne formy wskazały badane firmy białoruskie. W relacjach dwustronnych współpraca była jeszcze skromniejsza. Koncentrowała się na takich formach, jak zaopatrzenie i usługi na zlecenie, które jednak nie wpływały istotnie na poprawę efektywności działania badanych przedsiębiorstw. Wydaje się zatem, że firmy po obu stronach granicy niezbyt się angażują w poszukiwanie zróżnicowanych form współpracy, które umożliwiłyby im podniesienie efektywności gospodarowania.

Transgraniczność jako cecha usług nowofalowych na pograniczu polsko-białoruskim występuje zatem w stosunkowo niewielkim stopniu. Współpraca podlaskich i białoruskich firm usługowych jest jedynie aktywnością w fazie powolnego wzrostu, nierokującą na ożywienie w krótkim okresie. Brakuje motywacji do zmian oraz wdrożenia instrumentów umożliwiających podjęcie aktywności na poziomie międzynarodowym. Świadczyć może o tym fakt, że zdecydowana większość podlaskich firm usługowych (prawie 80%) nie prowadzi własnych badań marketingowych, a tylko 5% z nich zleca przeprowadzenie takich badań firmom zewnętrznym [Skąpska, Hundert, 2020]. Usługi są w znacznej mierze ukierunkowane na kraj ich świadczenia, a ich rozwój uzależniony od wewnętrznych uwarunkowań społeczno-gospodarczych, w których funkcjonują badane przedsiębiorstwa.

W świetle przeprowadzonego badania wydaje się, że duży wpływ na perspektywy rozwoju współpracy transgranicznej w dziedzinie usług między województwem podlaskim a Białorusią będzie miała aktywność podlaskich przedsiębiorstw. Z jednej strony powinny one podjąć działania nakierowane na zwiększenie/rozpoczęcie sprzedaży swoich usług na rynku białoruskim (np. badania rynkowe, marketingowe, tworzenie sieci dystrybucji, kampanie reklamowe, informacyjne), z drugiej – oferować współpracę umożliwiającą rozwój białoruskich firm usługowych – w zakresie dostępu do zasobów (np. technologii, przeszkolonych pracowników) czy też tworzenia partnerstwa dla świadczenia usług kompleksowych. Współpraca może mieć również na celu dostęp do zasobów umożliwiających obniżenie kosztów prowadzenia działalności. Z badania wynika też, że firmy białoruskie są wyraźnie zainteresowane współpracą umożliwiającą ekspansję na zasadzie franchisingu, leasingu, obrotu licencjami i *know-how*. Ważne wydaje się zatem uświadamianie podlaskim przedsiębiorcom możliwości i korzyści zaangażowania w działalność międzynarodową w różnych jej formach i zakresie oraz ich aktywizacja. Istotną rolę w rozwoju wzajemnych relacji gospodarczych powinny odgrywać wiarygodność i fachowość, a także doświadczenia partnerów i ich mocne strony. Warto wykorzystać otwartość białoruskich przedsiębiorstw usługowych na współpracę z firmami zagranicznymi.

Współpracę można też poprawić, wzmacniając przejrzystość przepisów prawnych, znosząc bariery administracyjne i biurokratyczne (skrócenie czasu oczekiwania na załatwienie spraw, składania dokumentów itp.). Rozwojowi polsko-białoruskiej współpracy transgranicznej powinno też sprzyjać stop-

niowe ocieplenie stosunków UE–Białoruś oraz związane z tym ułatwienia w przemieszczeniu się obywateli, a także unijne środki finansowe przeznaczone na rozwój tej współpracy. Przedsiębiorcy z Białorusi wyraźnie deklarują zainteresowanie dostępem do projektów międzynarodowych finansowanych ze środków zewnętrznych, na co wskazują m.in. wyniki prezentowanego badania ankietowego. W przypadku współpracy krajów/regionów sąsiadujących występują czynniki ułatwiające współpracę, jak bliskość kulturowa czy językowa, bądź też ją hamujące – zaszczości historyczne, spory polityczne. W przypadku relacji polsko-białoruskich mamy do czynienia raczej z pierwszą z tych sytuacji. Czynnikiem ograniczającym możliwości rozwoju wzajemnych relacji mogą być natomiast peryferyjne położenie (słaba infrastruktura czy dostępność komunikacyjna) oraz stosunkowo niski poziom zamożności białoruskiego społeczeństwa i popytu na usługi nowofalowe. Dodatkowo negatywnie wpływają na nie trudności z tworzeniem przedsiębiorstw prywatnych na Białorusi i nakierowanie jej współpracy na Rosję. Rozwijanie transgraniczności jako cechy usług nowofalowych znacząco ogranicza obecny kryzys polityczny na Białorusi. Jego skutkami są niestabilność warunków współpracy oraz pogorszenie warunków społeczno-gospodarczych. Ten ostatni czynnik został dodatkowo wzmocniony przez osłabienie działalności gospodarczej związane z epidemią koronawirusa i spadkiem cen ropy naftowej.

Zainicjowane badania na temat świadczenia usług nowofalowych w układzie transgranicznym wymagają szerszego potraktowania. Dalsze kierunki badań mogłyby obejmować próbę wyodrębnienia czynników sprzyjających rozwojowi współpracy usługowej zależnych od instytucji rządowych, których zadaniem jest wspieranie doradcze i finansowe przedsiębiorstw oraz pomoc w ich ekspansji na rynki zagraniczne. Badanie takie (np. w formie kwestionariusza) mogłoby być skierowane do ekspertów z instytucji otoczenia biznesu.

Bibliografia

- Clark C. [1940], *Conditions of Economic Progress*, Macmillan, London.
- Corder G.W., Foreman D.I. [2009], *Nonparametric Statistics for Non-Statisticians: A Step-by-Step Approach*, Wiley.
- Durka P.J. [2003], *Wstęp do współczesnej statystyki*, Wydawnictwo Adamantan, Warszawa.
- European Commission [2020], *Countries and regions – Belarus*, https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/belarus/index_en.htm [dostęp: 11.06.2020].
- Europejska konwencja ramowa o współpracy transgranicznej między wspólnotami i władzami terytorialnymi, sporządzona w Madrycie dnia 21 maja 1980 r. [1980], Dz.U. 1993 nr 61, poz. 287.
- Fisher A. [1939], Production, primary, secondary and tertiary, *Economic Record*, 15(1).
- Fourastié J. [1949], *Le grand espoir du XXe siècle: Progrès technique, progrès économique, progrès social*, Presses Universitaires de France, Paris.

- Glossary – cross border cooperation* [2020], <https://www.interregeurope.eu/index.php?id=10#index-C> [dostęp: 10.05.2020].
- Gorzym-Wilkowski W.A. [2005], Region transgraniczny na tle podstawowych pojęć geograficznych – próba syntezy, *Przegląd Geograficzny*, 77(2): 235–252.
- GUS [2019], *Rachunki regionalne*, Warszawa.
- Holubava V., Skąpska E. [2018], Transgraniczność Polski i Białorusi – stymulatory i bariery, *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 19(3).
- Katouzjan M. [1970], The Development of the Service Sector, *Oxford Economic Papers*, 3.
- Komisja Europejska [2020], UE-Białoruś: ułatwienia wizowe i readmisja, 30.06.2020, https://ec.europa.eu/poland/news/200630_bielarus_pl [dostęp: 20.07.2020].
- Koralewski M. [2009], *Krajowe i transgraniczne fuzje i przejęcia w prawie podatkowym i rachunkowości. Regulacje ustawowe – Prawo wspólnotowe – Umowy międzynarodowe – MSR/MSSF*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Ministerstwo Rozwoju [2016], Białoruś. Informacja o stosunkach gospodarczych Polski z Białorusią, lipiec, http://archiwum.mpit.gov.pl/media/21757/KW_Bielorus_28_06_2016.pdf [dostęp: 15.02.2020].
- Mroczek A. [2010], *Perspektywy rozwoju centrów usług wyższego rzędu w miastach Polski, Studia miejskie*, tom 2: 49–60.
- Narodowy Bank Białorusi [2020], <https://www.nbrb.by>
- Narodowy Komitet Statystyczny Republiki Białorusi [2020], <https://www.belstat.gov.by> [dostęp: 12.05.2020].
- National Statistical Committee of the Republic of Belarus [2020], *National Accounts of the Republic of Belarus. Statistical Book*, Minsk.
- Nazarczuk J.M., Umiński S. [2019], *Foreign Trade in Special Economic Zones in Poland*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn.
- NBP [2020], www.nbp.pl [dostęp: 12.05.2020].
- Sadowski A. [2007], Przemiany transgraniczna polsko-białoruskiego w warunkach Unii Europejskiej, w: *Transgraniczność w perspektywie socjologicznej. Pogranicza Polski w integrującej się Europie*, M. Zielińska, B. Trzop, K. Lisowski (red.), Lubuskie Towarzystwo Naukowe, Zielona Góra: 105–123.
- Say J.B. [1967], *Letters to Mr Malthus on several subjects of political economy and of the stagnation of commerce*, Augustus M. Kelley Publishers, New York.
- Skąpska E. [2019], *Racjonalność gospodarowania. Perspektywa usług*, CeDeWu, Warszawa.
- Skąpska E., Hundert M. [2020], Progressive Services Viewed by Service Providers: Regional Comparative Analysis, *Eurasian Business Perspectives*, 13(2): 91–101.
- Słownik Języka Polskiego PWN [2019], <https://sjp.pwn.pl/sjp/transgraniczny;2578512> [dostęp: 12.12.2019].
- Słownik pojęć geografii społeczno-ekonomicznej [2019], http://www.edupedia.pl/words/index/show/292150_sownik_pojec_geografii_spolecznoekonomicznej-obszar_transgraniczny.html [dostęp: 12.12.2019].
- Słownik synonimów [2019], <https://synonim.net/synonim/transgraniczny> [dostęp: 13.12.2019].
- Strategia Rozwoju Województwa Podlaskiego 2030. Projekt [2019], Białystok, wrzesień.

- Układ ogólny w sprawie handlu usługami* [1998], Obwieszczenie Ministra Spraw Zagranicznych z dnia 23 lutego 1998 r. w sprawie ogłoszenia załączników do Porozumienia ustanawiającego Światową Organizację Handlu (WTO), Dz. U. z 1998 r., nr 34, poz. 195, Załącznik 1B.
- Wróblewski Ł. [2014], Transgraniczne powiązania przedsiębiorstw z Frankfurtu nad Odrą i Słubic, Görlitz i Zgorzelca oraz Guben i Gubina, w: *Współczesne wyzwania polityki regionalnej i gospodarki przestrzennej. T. 1*, S. Ciok, S. Dołbłasz (red.), Rozprawy Naukowe Instytutu Geografii i Rozwoju Regionalnego 33(1), Uniwersytet Wrocławski, Wrocław: 97–110.

