

Maciej Koszel

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Zarządzania, Katedra Inwestycji i Nieruchomości
maciej.koszel@ue.poznan.pl

Piotr Bartkowiak

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Zarządzania, Katedra Inwestycji i Nieruchomości

Autor do korespondencji: Piotr Bartkowiak, piotr.bartkowiak@ue.poznan.pl

TYPY KOOPETYCJI MIĘDZYGMINNEJ W POLSKICH OBSZARACH METROPOLITALNYCH

Streszczenie: Artykuł dotyczy problematyki kształtowania relacji międzyorganizacyjnych w ujęciu współpracy i konkurencji (jednocześnie definiowanych jako koopetycja) podejmowanej przez jednostki samorządu terytorialnego na szczeblu gminnym. Podmiotem badań empirycznych przeprowadzonych na przełomie 2015 i 2016 roku były samorządy tworzące obszary metropolitalne w Polsce (łącznie 345 gmin i miast). Kierowano się przesłanką, że w przypadku wybranych podmiotów dominującym podejściem w ramach kształtowania relacji jest współpraca. Celem badań było, po pierwsze, opracowanie typologii relacji podejmowanych w polskich obszarach metropolitalnych, po drugie, identyfikacja typu dominującego. Narzędziem badawczym, które posłużyło osiągnięciu sformułowanych celów, był kwestionariusz ankiety kierowany do przedstawicieli najwyższych władz samorządowych w wybranej grupie podmiotów.

Słowa kluczowe: koopetycja, obszary metropolitalne, strategie relacyjne.

Klasyfikacja JEL: H73, O18, R11.

TYPES OF CO-OPETITION AMONG LOCAL GOVERNMENT UNITS IN POLISH METROPOLITAN AREAS

Abstract: The article deals with the problem of shaping inter-organizational relations in the context of their cooperation and competition (known also as co-opetition) between local government units. Empirical research was conducted in 2015/2016 with the example of self-government units in Polish metropolitan areas. An assumption was made, that the dominant approach used in that matter is cooperation. The main objective of the paper was to 1) prepare a typology of co-opetition among chosen units and 2) identify the dominant type. A questionnaire was used as a main research tool, dedicated and addressed to the representatives of local government unit's authorities.

Keywords: co-opetition, metropolitan areas, relational strategy.

Wstęp

Rosnąca niepewność funkcjonowania organizacji stanowi współcześnie jeden z głównych deskryptorów warunkujących funkcjonowanie organizacji – obok dynamiki i złożoności otoczenia [Jędralska i Czech 2011, s. 9]. Możliwe jest również wskazanie podstawowej zależności między rosnącym poziomem niepewności a wzrostem dynamiki i złożoności otoczenia organizacji. W takim ujęciu niepewność można traktować jako pochodną dwuczynnikowej funkcji dynamiki i złożoności zewnątrz organizacji. Wiąże się to z potrzebą poszukiwania nowych metod zarządzania, w tym odnoszących się do kształtowania relacji międzyorganizacyjnych [Bartkowiak i Koszel 2015]. Podjęty wówczas problem dotyczył możliwości kształtowania relacji międzyorganizacyjnych z wykorzystaniem podejścia (strategii relacyjnej), które w literaturze określa się mianem koopetycji [Cygler 2007; Czakon 2009; Jankowska 2009].

Opracowanie stanowi kontynuację wcześniejszych prac autorów, które koncentrowały się do tej pory na teoretycznym aspekcie relacji koopetycji, bez konkretnego odniesienia do wybranej grupy organizacji będących obiektem badań empirycznych. W toku prowadzenia prac badawczych zdecydowano się na podmiotowe osadzenie koopetycji w grupie jednostek samorządu terytorialnego w polskich obszarach metropolitalnych. Przesłanką takiego wyboru była przede wszystkim istotna luka w zakresie kształtowania relacji międzyorganizacyjnych w przypadku jednostek administracji publicznej – samorządów szczebla podstawowego w Polsce. O ile należy wskazać na wzrost

zainteresowania kooperacją głównie w odniesieniu do działalności podmiotów gospodarczych (przedsiębiorstw), o tyle funkcjonowanie jednostek samorządu terytorialnego w kontekście przedmiotowego problemu badawczego nie było do tej pory w wystarczającym stopniu eksplorowane naukowo. Tym bardziej że działalność wybranych do badań podmiotów charakteryzuje wysoki poziom złożoności, dynamiki i niepewności, co stanowiło główny motyw przemawiający za podjęciem zasadniczych badań w zakresie poznania natury kooperacji występującej między jednostkami samorządu terytorialnego w polskich obszarach metropolitalnych.

Główny cel artykułu stanowi identyfikacja dominującego typu kooperacji na podstawie kryterium ilościowego – większościowego udziału danego typu relacji wśród badanych gmin. Wybrana typologia odnosi się do kryteriów poziomu konkurencji i współpracy międzygminnej, które określono na podstawie oceny wielokryterialnej (osobno dla konkurencji i współpracy). Narzędziem badawczym był kwestionariusz ankiety, kierowany do przedstawicieli najwyższych władz samorządowych (wójtów, burmistrzów, prezydentów) gmin i miast tworzących polskie obszary metropolitalne. Łącznie drogą tradycyjną i równoległe elektroniczną przesłano ankiety do 345 podmiotów. Współczynnik zwrotu wyniósł 39,71% (137 zwrotnych ankiet z 345), struktura otrzymanych ankiet przesądziła o możliwości generalizacji uzyskanych rezultatów.

1. Relacja kooperacji – pojęcie i typologia

Istotę kooperacji stanowi jednoczesne występowanie konkurencji i współpracy w różnych zakresach funkcjonowania podmiotów, między którymi zachodzą relacje [Brandenburger i Nalebuff 1998]. Współcześnie w literaturze przedmiotu funkcjonują rozbudowane wersje tej lakonicznej definicji zaproponowanej przez pionierów badań nad kooperacją. Joanna Cygler [2007, s. 64] proponuje, by kooperację (kooperencję) definiować jako „układ strumieni jednoczesnych i współzależnych relacji konkurencji i kooperacji między konkurentami, zachowującymi swoją odrębność organizacyjną. Relacje kooperacyjne tworzone są do realizacji konkretnych celów strategicznych w określonym horyzoncie czasowym, a ich konsekwencje mają istotny wpływ na strategię zaangażowanych stron”. Uzupełnienie tak przedstawionej definicji stanowi zestaw immanentnych cech kooperacji proponowany przez autorkę – tabela 1.

Tabela 1. Cechy relacji kooperacji

Cecha	Charakterystyka i implikacje
Jednoczesność występowania konkurencji i kooperacji	<ul style="list-style-type: none"> – strumień jednoczesnych (nie sekwencyjnych) relacji konkurencji i kooperacji – możliwość bardziej kompleksowej analizy kooperacji – szerszy kontekst badań nad kooperacją
Rozdzielność występowania konkurencji i kooperacji	<ul style="list-style-type: none"> – jasno określone obszary rywalizacji i współdziałania – efektywna koordynacja działań uczestników relacji – kooperacji i niezależnych strategii rozwoju – realizacja dwóch grup celów: wspólnych (wynikających z kooperacji) oraz indywidulanych (wynikających z konkurencji)
Kompleksowość	<ul style="list-style-type: none"> – kooperacja jako zbiór związków i relacji podmiotów w nią zaangażowanych – kluczowa rola kooperacji w strategiach uczestników relacji
Współzależność	<ul style="list-style-type: none"> – dzielenie się komplementarnymi zasobami i umiejętnościami, które wnoszone są w formie aportu – wzajemne uzależnienie stron zaangażowanych – kooperacja jako główny czynnik rozwoju strategicznego
Dynamizm	<ul style="list-style-type: none"> – dynamika relacji konkurencyjnych i związków kooperacyjnych – nieustanne dążenie do zachowania równowagi między dwoma strumieniami relacji – potrzeba szybkich (natychmiastowych) reakcji na zmiany w otoczeniu – intensywność relacji uwarunkowana sektorowo
Długotrwałość relacji	<ul style="list-style-type: none"> – długoterminowy charakter zawieranych umów – mnogość tworzonych porozumień – struktura wewnętrzna kooperacji zależna od liczby porozumień i ustalonych zakresów
Formalność lub jej brak	<ul style="list-style-type: none"> – możliwość tworzenia formalnych ram funkcjonowania relacji kooperacji (umowy, porozumienia) lub nieformalnych – porozumienia społeczne – związki sformalizowane umożliwiają jednoznaczną identyfikację kooperacji – porozumienia formalne (umowy) ograniczają ryzyko związane z kooperacją
Otwarty charakter	<ul style="list-style-type: none"> – brak ograniczeń do wybranych sektorów, rynków geograficznych – brak ograniczeń form współdziałania i rywalizacji – kooperacja wewnątrz podmiotów lub między nimi – brak limitu zaangażowanych stron

Źródło: Na podstawie: [Cygler 2009, s. 19–22].

Kooperacja znajduje swoje teoretyczne uzasadnienie zarówno na kanwie nauk o zarządzaniu, jak i ekonomii, w tym ekonomii instytucjonalnej. Za najważniejsze teorie wyjaśniające istotę kooperacji uznaje się teorię gier, teorię kosztów transakcyjnych oraz podejście zasobowe [Cygler i in. 2013, s. 28].

Celem artykułu jest opracowanie typologii kooperacji w odniesieniu do jednostek samorządu terytorialnego tworzących polskie obszary metropolitalne. W literaturze przedmiotu funkcjonuje kilka typologii, wśród których za najpopularniejszą uznaje się typologię bazującą na kryteriach:

- liczby uczestników relacji i liczby działań [Dagnino i Padula 2002, s. 30].
- poziomu kooperacji i współpracy [Lado, Boyd i Hanlon 1997].
- liczby konkurentów zaangażowanych w kooperację i zasięg geograficzny relacji [Luo 2007].

Na potrzeby prowadzonych badań empirycznych, ze względu na specyfikę działalności wybranej grupy podmiotów, zdecydowano się na opracowanie typologii uwzględniającej kryteria poziomu konkurencji oraz poziomu kooperacji, które można jednoznacznie utożsamiać z liczbą działań objętych relacjami o charakterze konkurencyjnym i kooperacyjnym w ramach całkowitego strumienia przepływów międzyorganizacyjnych – rysunek 1. Typologia określa zasadniczo charakter podmiotu – uczestnika relacji kooperacji (koopetytora). Kwestią umowną pozostaje ustalenie granicy pomiędzy niskim a wysokim poziomem konkurencji i kooperacji (liczbą działań o takim charakterze). Wysoki poziom konkurencji i kooperacji charakteryzuje podmioty, które określa się mianem „integratorów” kooperacji. Jednostki, które wykazują niski poziom działań zarówno konkurencyjnych, jak i kooperacyjnych (bierna postawa, niskie zaangażowanie w kształtowanie relacji), nazywane są „samotnikami”. Przewaga strumieni konkurencji nad kooperacją wskazuje na odgrywanie roli „wojownika”. Taka postawa charakteryzuje się wysokim poziomem „agresywności” i może sprzyjać wykształceniu się oportunistycznego działania. Skrajną sytuacją jest przewaga relacji kooperacyjnych nad konkurencyjnymi. W takim przypadku mówi się o postawie „partnerskiej”.

Poziom konkurencji	Wysoki	Wojownik	Integrator
	Niski	Samotnik	Partner
		Niski	Wysoki
		Poziom kooperacji	

Rysunek 1. Typy kooperacji ze względu na poziom konkurencji i współpracy uczestników relacji

Źródło: [Cygler i in. 2013, s. 32].

2. Metodyka i rezultaty przeprowadzonych badań empirycznych

Badaniem przy wykorzystaniu kwestionariusza ankiety objęto gminy oraz miasta tworzące polskie obszary metropolitalne – łącznie 345 gmin i miast wchodzących w skład obszarów metropolitalnych: Gdańska (56 gmin i miast), Katowic (50 gmin i miast), Krakowa (53 gminy i miasta), Łodzi (28 gmin i miast), Poznania (45 gmin i miast), Szczecina (13 gmin i miast), Warszawy (72 gminy i miasta) i Wrocławia (28 gmin i miast).

W przeprowadzonych badaniach empirycznych populacja została podzielona na warstwy według następujących kryteriów:

- przynależność do obszaru metropolitalnego – gdański, katowicki, krakowski, łódzki, poznański, szczeciński, warszawski, wrocławski,
- rodzaj gminy/miasta – wiejska, miejsko-wiejska, miejska lub miasto na prawach powiatu (dwa ostatnie rozpatrywano wspólnie),
- liczba ludności gminy/miasta – do 5 tys. mieszkańców, między 5 a 10 tys. mieszkańców, między 10 a 25 tys. mieszkańców, między 25 a 50 tys. mieszkańców, między 50 a 100 tys., powyżej 100 tys. mieszkańców,
- położenie gminy/miasta względem miasta metropolitalnego – centralne, druga strefa, peryferyjne.

Kwestionariusz ankiety skierowano do przedstawicieli najwyższych władz samorządowych – prezydentów, burmistrzów i wójtów.

Wskaźnik zwrotu ogółem z badania wyniósł 39,71% (137 kwestionariuszy z 345) i kształtował się między 18,4% w OM Katowic a 84,6% w OM Szczecina. Uzyskane rezultaty poddano ocenie rzetelności przy wykorzystaniu wskaźnika alfa Cronbacha (rezultat na poziomie 0,898 oznacza wysoką rzetelność i spójność wykorzystanego kwestionariusza).

Kwestionariusz składał się z siedmiu części (bloków) poświęconych różnym aspektom działalności jednostek samorządu terytorialnego tworzących obszary metropolitalne w Polsce. Kryteriom, które służyły ocenie poziomu konkurencji i współpracy międzygminnej, poświęcono blok trzeci i czwarty kwestionariusza – łącznie 12 pytań, na podstawie których dokonano oceny poziomu konkurencji i współpracy. Przyjęto procedurę oceny, której istota sprowadziła się do wyskalowania wariantów odpowiedzi tak, aby możliwe było wyróżnienie niskiego i wysokiego poziomu konkurencji i współpracy. Pełny zestaw elementów podlegających ocenie w ramach wykorzystanego narzędzia badawczego zawiera tabela 2.

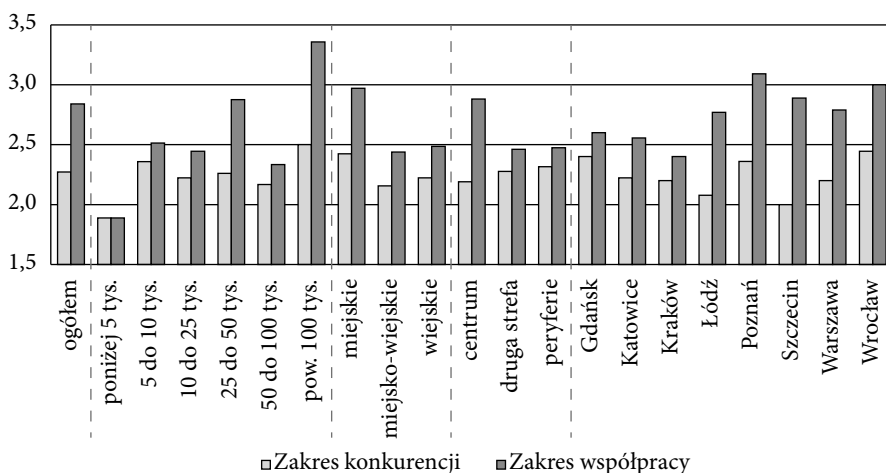
Tabela 2. Kryteria identyfikacji dominującego postępowania gmin w ramach kształtowania relacji kooperacji w polskich obszarach metropolitalnych

Kryterium oceny	Charakterystyka badanych jednostek terytorialnych w ujęciu dominującego sposobu działania lub stanu	
	konkurencja	współpraca
Cele strategiczne	odmienne (dezintegracja)	zbieżne (integracja)
Zasięg oddziaływania społeczno-gospodarczego	bardzo duży (wywieranie wpływu na inne JST)	bardzo mały (uleganie wpływowi innych JST)
Znaczenie gospodarcze w regionie	wysokie (wywieranie wpływu na inne JST)	niskie (uleganie wpływowi innych JST)
Samodzielność w zakresie realizacji celów o charakterze ponadlokalnym	wysoka (wywieranie wpływu na inne JST)	niska (uzależnienie od innych JST)
Względna atrakcyjność: inwestycyjna, mieszkaniowa (nowi mieszkańcy), turystyczna	wysoka (rywalizacja oparta na wewnętrznych czynnikach konkurencyjnych)	niska (konieczność współpracy z innymi JST i kreowanie wspólnej polityki w tym zakresie)
Podejście do zarządzania zasobami wewnętrznymi	wzmacnianie potencjału wewnętrznego	wymiana zasobów z innymi JST
Stopień wyposażenia w zasoby	nadmiar (redundancja zasobów)	niedobór (uzależnienie od innych JST)
Stopień dopasowania infrastruktury technicznej do potrzeb mieszkańców	dopasowana w wysokim stopniu (czynnik sprzyjający postawie konkurencyjnej)	niedopasowana w wysokim stopniu (czynnik sprzyjający postawie kooperacyjnej)
Podejście do wymiany informacji/wiedzy/ <i>know-how</i>	ochrona	otwartość wymiany
Charakter polityki w zakresie przyciągania inwestorów, mieszkańców i turystów	aktywna (kreowanie czynników sprzyjających wysokiej konkurencyjności)	bierny (ograniczony potencjał konkurencyjny)
Stosunek do gmin sąsiednich	rywalizacja (konkurencji)	współpraca (partnerzy)
Charakter relacji z gminami sąsiednimi	niesformalizowane (sprzyjające konkurencji)	sformalizowane (sprzyjające współpracy)

Kryterium oceny	Charakterystyka badanych jednostek terytorialnych w ujęciu dominującego sposobu działania lub stanu	
	konkurencja	współpraca
Podejście do realizacji inicjatyw o charakterze ponadlokalnym	bierno (sprzyjające konkurencji – rywalizacja)	aktywne (sprzyjające współpracy – partnerstwo)
Proces formułowania strategii rozwoju	samodzielnie (bez uwzględnienia interesu innych JST)	wspólnie z innymi/sąsiednimi gminami (uwzględniając interes innych/sąsiednich JST)
Forma realizacji usług użyteczności publicznej	samodzielnie (sprzyjająca rywalizacji)	wspólnie z innymi/sąsiednimi gminami (sprzyjająca integracji)
Nastawienie do konkurowania z innymi/sąsiednimi gminami	pozytywne (sprzyja rywalizacji)	negatywne (sprzyja współpracy)
Sposób postrzegania gmin sąsiednich	konkurenci (sprzyja rywalizacji międzygminnej)	partnerzy (sprzyja współpracy i integracji)
Zakres działań podejmowanych w ramach konkurencji międzygminnej	szeroki (rywalizacja – postawa konkurencyjna)	wąski (współpraca – postawa kooperacyjna)
Wpływ konkurencji na rozwój społeczno-gospodarczy	wysoki	niski
Wpływ konkurencji na relacje z innymi/sąsiednimi gminami	negatywny (dezintegracja – zacieśnianie konkurencji)	pozytywny (możliwość wykorzystania efektów konkurencji – pozytywny wpływ na konkurencyjność regionu)
Nastawienie do realizacji zadań w ramach współpracy z innymi/sąsiednimi gminami	negatywne (dezintegracja – zacieśnianie konkurencji)	pozytywne (integracja – zacieśnianie współpracy i partnerstwa)
Zakres działań podejmowanych w ramach współpracy międzygminnej	wąski (sprzyja rywalizacji)	szeroki (sprzyja kooperacji)
Wpływ współpracy na rozwój społeczno-gospodarczy	niski (sprzyja kształtowaniu relacji opartej na konkurowaniu)	wysoki (sprzyja dalszej integracji i współpracy)
Wpływ współpracy na relacje z innymi/sąsiednimi gminami	negatywny (sprzyja kształtowaniu relacji opartej na konkurowaniu)	pozytywny (sprzyja dalszej integracji i współpracy)

Opracowanie typologii bazującej na kryteriach poziomu konkurencji i kooperacji odbyło się w dwójnasób. W pierwszym podejściu, uproszczonym, identyfikacji typów kooperacji jednostek samorządu terytorialnego (gmin i miast) posłużyły dwa pytania kwestionariusza, w których ramach przedstawiciele najwyższych władz samorządowych wskazywali na poziom (liczbę) działań konkurencyjnych oraz kooperacyjnych podejmowanych przez gminę/miasto w stosunku do jednostek sąsiednich (w regionie – obszarze metropolitalnym). Ocena odbywała się przy wykorzystaniu czterostopniowej skali odpowiedzi, w której poszczególne warianty oznaczały: 1 – niski poziom konkurencji/współpracy, 4 – wysoki poziom konkurencji/współpracy.

Analiza uzyskanych wyników (rys. 2) – liczby poszczególnych wariantów odpowiedzi – w pytaniach P23 (poziom/zakres konkurencji) oraz P28 (poziom/zakres współpracy) wskazuje, że dominującym typem kooperacji (w ujęciu wartości absolutnych) jest „integrator” – 43 przypadki, na drugim miejscu znajduje się kooperacja typu „partnerskiego” (42 przypadki), trzecia pod względem zidentyfikowanych typów jest kooperacja typu „samotniczego” (40 przypadków). Najmniej samorządów spełniło kryteria kooperacji typu „wojowniczego” – jest to zaledwie 12 przypadków. Jest to jednak podejście, które nie odzwierciedla w pełni charakteru relacji wewnątrz obszarów metropolitalnych.



Rysunek 2. Średnie oceny w wyróżnionych grupach gmin w pytaniu P23 – zakres działań podejmowanych w ramach konkurencji z innymi gminami – oraz w pytaniu P28 – zakres działań podejmowanych w ramach współpracy z innymi gminami

Źródło: Na podstawie badań własnych.

Interpretacja uzyskanych ocen w ujęciu średnich arytmetycznych ogółem oraz w ujęciu wyróżnionych grup pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

- średnia ocena zakresu współpracy w każdym przypadku jest wyższa od zakresu konkurencji – daje to podstawy do uznania tej pierwszej za dominujący typ podejścia w kontekście kształtowania relacji międzygminnych; w kontekście całości przeprowadzonych badań przesłanka ta jest jednak niewystarczająca, szczególnie gdy wziąć pod uwagę potencjał konkurowania i współpracy jednostek samorządu terytorialnego w obszarach metropolitalnych w Polsce, niemniej stanowi ważny argument przemawiający za pozytywną weryfikacją hipotezy mówiącej o tym, że w polskich obszarach metropolitalnych dominuje partnerski typ koopetycji;
- średnia ocena analizowanych kwestii dla ogółu jednostek, które wzięły udział w badaniu, wskazuje na występowanie koopetycji typu partnerskiego, którą charakteryzuje wąski zakres (niski poziom) konkurencji (2,27) oraz szeroki zakres (wysoki poziom) współpracy (2,84) działań podejmowanych przez jednostki samorządu terytorialnego;
- analiza danych uzyskanych w ujęciu liczby ludności gmin daje następujące rezultaty: gminy 1) do 5 tys., 2) między 5 a 10 tys., 3) między 10 a 25 tys. oraz 4) między 50 a 100 tys. mieszkańców zaklasyfikowano jako typ samotnika w zakresie kształtowania relacji międzygminnych – cechuje je wąski zakres (niski poziom) konkurencji i wąski zakres (niski poziom) współpracy w ramach podejmowanych działań; gminy 5) między 25 a 50 tys. i 6) pow. 100 tys. mieszkańców zaklasyfikowano jako typ partnera w zakresie kształtowania relacji międzygminnych – cechuje je wąski zakres (niski poziom) konkurencji oraz szeroki zakres (wysoki poziom) współpracy;
- analiza uzyskanych wyników w ujęciu wyróżnionych typów gmin wykazuje, że gminom miejskim odpowiada partnerski typ koopetycji – wąski zakres konkurencji i szeroki zakres współpracy, gminom miejsko-wiejskim i wiejskim natomiast typ samotnika;
- w ujęciu lokalizacji badanych gmin średnie wartości dla uzyskanych ocen klasyfikują gminy strefy centralnej jako typ partnera, gminy drugiej i peryferyjnej strefy jako samotników;
- analizując uzyskane rezultaty według kryterium przynależności samorządów do poszczególnych obszarów metropolitalnych, gminy i miasta OM Gdańska, OM Katowic, OM Łodzi, OM Poznania, OM Szczecina, OM Warszawy i OM Wrocławia, na podstawie wartości średnich, uznano

za typ partnera, rozkład wyników w przypadku OM Krakowa stanowi o tym, że samorządy go tworzące charakteryzuje typ samotnika;

- uzyskane rezultaty są zbieżne z wynikami odzwierciedlającymi sposób postrzegania gmin sąsiednich w głównej mierze właśnie jako partnerów, nie zaś konkurentów, czemu poświęcono osobne pytanie w omawianym kwestionariuszu.

Przeprowadzona analiza i interpretacja uzyskanych rezultatów w odniesieniu tylko do kryteriów zakresu (poziomu) konkurencji i współpracy pozostaje jednak niewystarczająca w kontekście określenia typów kooperacji – przyjęte rozwiązanie stanowi bowiem zbyt uproszczenie opisywanej rzeczywistości. Budowa kwestionariusza ankiety zakładała podział na części (bloki pytań) poświęcone poszczególnym zagadnieniom podlegającym ocenie. Blok 4 (pytania od P21 do P26) i blok 5 (pytania od P27 do P38) dotyczyły podstawowych charakterystyk konkurencji i współpracy. Na potrzeby opracowania typologii kooperacji międzygminnej wewnątrz polskich obszarów metropolitalnych przyjęto założenie, że poziom konkurencji i współpracy determinujący następnie typ kooperacji zostanie wyznaczony jako średnia arytmetyczna oceny kryteriów przedstawionych w tabeli 3, stanowi zatem ocenę wielokryterialną konkurencji i kooperacji.

Tabela 3. Kryteria określające typ kooperacji międzygminnej w polskich obszarach metropolitalnych

Typ relacji	Kryteria szczegółowe
Konkurencja	<ol style="list-style-type: none"> 1) Nastawienie gminy do konkurowania z innymi gminami (P21) 2) Sposób postrzegania gmin sąsiednich (P22) 3) Zakres działań podejmowanych w ramach konkurencji (P23) 4) Wpływ konkurencji międzygminnej na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego (P24) 5) Wpływ konkurencji międzygminnej na relacje z innymi gminami (P25)
Współpraca	<ol style="list-style-type: none"> 1) Nastawienie gminy do realizacji zadań w ramach współpracy z innymi gminami (P26) 2) Zakres działań podejmowanych wspólnie z innymi gminami (P28) 3) Horyzont czasowy współpracy z innymi gminami (P29) 4) Zakres przestrzenny współpracy z innymi gminami (P30) 5) Doświadczenie gminy w zakresie realizacji zadań w ramach współpracy międzygminnej (P31) 6) Udział gminy w uzyskiwanych korzyściach wynikających z podejmowanej współpracy z innymi gminami (P33) 7) Wpływ współpracy międzygminnej na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego (P37) 8) Wpływ współpracy międzygminnej na relacje z innymi gminami (P38)

Wykorzystanie czterostopniowej skali odpowiedzi w narzędziu badawczym rodzi istotny problem w postaci wyznaczenia punktu granicznego między niskim a wysokim poziomem konkurencji i współpracy, na podstawie których identyfikuje się następnie typy kooperacji. Na potrzeby interpretacji uzyskanych rezultatów przyjęto, że niski poziom konkurencji/współpracy odpowiada zasadniczo wariantom odpowiedzi bardzo niski i niski (na skali odpowiedzi dedykowanych temu zagadnieniu były to odpowiednio wartości „1” i „2”), wysokiemu zaś poziomowi warianty wysoki i bardzo wysoki (na skali odpowiedzi wartości „3” i „4”). W przypadku analizy wartości średnich za wartość graniczną uznano wartość środkową wynosząca 2,51 (nie zaś średnią arytmetyczną czy medianę obliczoną na podstawie otrzymanych ocen).

Przeprowadzone obliczenia dają następujące rezultaty:

- typ partnera w kształtowaniu relacji kooperacji międzygminnej w polskich obszarach metropolitalnych zidentyfikowano w przypadku 56 jednostek samorządu terytorialnego (40,9% ogółu);
- typ integratora w kształtowaniu relacji kooperacji międzygminnej w polskich obszarach metropolitalnych zidentyfikowano w przypadku 56 jednostek samorządu terytorialnego (40,9% ogółu);
- typ samotnika w kształtowaniu relacji kooperacji międzygminnej w polskich obszarach metropolitalnych zidentyfikowano w przypadku 17 jednostek samorządu terytorialnego (12,4% ogółu);
- typ wojownika w kształtowaniu relacji kooperacji międzygminnej w polskich obszarach metropolitalnych zidentyfikowano w przypadku 8 jednostek samorządu terytorialnego (5,8% ogółu).

Na podstawie przyjętych w pracy założeń odnoszących się do metodyki określania typów kooperacji oraz identyfikacji dominującego typu kształtowania relacji kooperacji stwierdzono, że brak jednoznacznie dominującego typu kooperacji międzygminnej, jednak na podstawie szczegółowych wyników za taki typ uznać można typ partnera – kształtowanie kooperacji cechujące się wysokim poziomem współpracy i niski poziomem konkurencji. W tabeli 4 zamieszczono wykaz jednostek samorządu terytorialnego według wyróżnionych typów kooperacji.

Analiza uzyskanych wyników umożliwia określenie profilu jednostek samorządu terytorialnego reprezentujących poszczególne typy kooperacji na podstawie struktury rezultatów – tabela 5.

Kooperacja typu integrator występuje częściej wśród gmin średnich pod względem liczby ludności, między 10 a 50 tys. mieszkańców, większe znaczenie ma w samorządach miejskich, w większym stopniu występuje

Tabela 4. Typologia jednostek samorządu terytorialnego w ujęciu kształtowania kooperacji międzygminnej w polskich obszarach metropolitalnych

Typ kooperacji	Wyszczególnione jednostki samorządu terytorialnego
Partner	Biskupice, Bochnia (W), Brójce, Cewice, Czerniejewo, Dąbrówka, Domaniów, Dopiewo, Gdańsk, Gdynia, Gliwice, Gniezno (M), Goleniów, Góra Kalwaria, Gryfino, Izabelin, Kalwaria Zebrzydowska, Katowice, Klembów, Kołbaskowo, Komorniki, Kraków, Malbork (W), Miechów, Miękinia, Mińsk Mazowiecki (M), Mysłowice, Niepołomice, Nowa Sucha, Oborniki, Ozorków (W), Pabianice, Parzęczew, Piaseczno, Pobiedziska, Pszczółki, Puck (W), Radzymin, Reda, Rzgów, Siepraw, Sierakowice, Skawina, Sosnowiec, Stare Czarnowo, Stare Pole, Subkowy, Świątniki Górne, Tczew (W), Tokarnia, Trąbki Wielkie, Tuszyn, Wrocław, Zgierz (M), Zgierz (W), Zielonka
Integrator	Aleksandrów Łódzki (M), Brwinów, Buk, Bytom, Czemiń, Czernica, Czernichów, Czerwonak, Czosnów, Dąbrowa Górnicza, Dobra, Dobroń, Duszniki, Gniewino, Granowo, Grodzisk Wlkp., Iwanowice, Karczew, Kiszkowo, Kobylanka, Konstancin-Jeziorna, Kosakowo, Kościan (M), Kórnik, Lębork, Łódź, Łubowo, Malbork (M), Mszczonów, Olawa (M), Ozorków (M), Pelplin, Pniewy, Poznań, Prusice, Pruszcz Gdański (M), Rokietnica, Słomniki, Sopot, Stargard, Stryszów, Suchy Las, Szczecin, Śrem, Środa Wlkp., Świnoujście, Tarnowo Podgórne, Warszawa, Wągrowiec (W), Wiązowna, Wisznia Mała, Wiśniowa, Wyszków, Zabierzów, Zaniemyśl, Żukowo
Samotnik	Chorzów, Dobczyce, Gniew, Gniezno (W), Igołomia-Wawrzeńczyce, Jaworzno, Jerzmanowice, Jordanów Śląski, Ksawerów, Lichnowy, Mogilany, Nowe Warpno, Somonino, Stepnica, Sztutowo, Świętochłowie, Żyrardów
Wojownik	Alwernia, Chmielno, Dębe Wielkie, Mietków, Nowe Brzesko, Sułoszowa, Trzciana, Wielka Wieś

Objaśnienia: W – gminy wiejskie, M – gminy miejskie.

Źródło: Na podstawie badań własnych.

również w gminach tzw. drugiej strefy lokalizacji obszarów metropolitalnych. Obszarem metropolitalnym, w którym wyraźnie zarysowuje się przewaga tego typu nad pozostałymi, jest OM Poznania (72% zidentyfikowanych przypadków). Kooperacja typu partnerskiego występuje w głównej mierze wśród gmin największych – powyżej 50 tys. mieszkańców, częściej wśród gmin miejsko-wiejskich (46,88% zidentyfikowanych przypadków) niż wśród gmin miejskich (33,33%) i wiejskich (42,42%). Partnerzy to przede wszystkim gminy centralnej strefy obszarów metropolitalnych. Najwyższy odsetek samorządów spełniających kryteria partnera zidentyfikowano w OM Łodzi (61,54%). Pod względem liczby ludności „samotniczy” typ kooperacji występuje częściej wśród gmin małych – poniżej 5 tys. mieszkańców – oraz w grupie gmin między 50 a 100 tys. mieszkańców. Według innego rodzaju

Tabela 5. Struktura typów kooperacji międzygminnej w polskich obszarach metropolitalnych

Wyszczególnienie	Integrator	Partner	Samotnik	Wojownik	Ogółem	Integrator (w %)	Partner (w %)	Samotnik (w %)	Wojownik (w %)
Do 5 tys. mieszk.	1	3	4	1	9	11,11	33,33	44,44	11,11
5 do 10 tys.	14	17	3	5	39	35,90	43,59	7,69	12,82
10 do 25 tys.	20	17	6	2	45	44,44	37,78	13,33	4,44
25 do 50 tys.	14	9	1	0	24	58,33	37,50	4,17	0,00
50 do 100 tys.	1	3	2	0	6	16,67	50,00	33,33	0,00
Pow. 100 tys.	6	7	1	0	14	42,86	50,00	7,14	0,00
Wiejska	28	28	4	6	66	42,42	42,42	6,06	9,09
Miejsko-wiejska	12	15	3	2	32	37,50	46,88	9,38	6,25
Miejska	16	13	10	0	39	41,03	33,33	25,64	0,00
Centrum	17	21	4	0	42	40,48	50,00	9,52	0,00
Druuga strefa	32	28	10	6	76	42,11	36,84	13,16	7,89
Peryferie	7	7	3	2	19	36,84	36,84	15,79	10,53
Gdańsk	8	12	4	1	25	32,00	48,00	16,00	4,00
Katowice	2	4	3	0	9	22,22	44,44	33,33	0,00
Kraków	6	10	4	5	25	24,00	40,00	16,00	20,00
Łódź	4	8	1	0	13	30,77	61,54	7,69	0,00
Poznań	18	6	1	0	25	72,00	24,00	4,00	0,00
Szczecin	5	4	2	0	11	45,45	36,36	18,18	0,00
Warszawa	9	9	1	1	20	45,00	45,00	5,00	5,00
Wrocław	4	3	1	1	9	44,44	33,33	11,11	11,11

Źródło: Na podstawie badań własnych.

gminy typu samotniczego to częściej gminy miejskie. Według kryterium lokalizacji samotnicy występują głównie w strefie peryferyjnej obszarów metropolitalnych. Największa liczba zidentyfikowanych samorządów tego typu wystąpiła w OM Katowic. Typ wojowniczy, który cechuje przewaga konkurencji nad współpracą, zidentyfikowano w 8 przypadkach. Były to gminy małe i średnie, poniżej 25 tys. mieszkańców, gminy wiejskie i miejsko-wiejskie, zlokalizowane w drugiej i peryferyjnej strefie badanych obszarów metropolitalnych. Największy odsetek gmin typu wojownik występuje w OM Krakowa (20%).

Zakończenie

Kooperacja, polegająca na jednoczesnym konkurowaniu i współpracy, jest podejściem powszechnie występującym wśród jednostek samorządu terytorialnego tworzących obszary metropolitalne w Polsce. Przypadki samorządów, które zadeklarowały brak podejmowania współpracy międzygminnej, są jednostkowe. Na etapie opracowania typologii relacji kooperacji zostały zidentyfikowane jako typ wojownika, który cechuje niski poziom współpracy (lub jej brak) oraz wysoki poziom konkurencji. W przeważającej mierze badane gminy podejmują jednak liczne inicjatywy o charakterze współpracy w wybranych zakresach swojej działalności, rywalizując między sobą w innych dziedzinach. Szeroki zakres prowadzonych badań nad polskimi obszarami metropolitalnymi umożliwił opracowanie typologii relacji kooperacji występującej między gminami, które tworzą wybrane podmioty. Analiza uzyskanych rezultatów pozwoliła na zidentyfikowanie liczebności poszczególnych typów oraz wskazanie typu dominującego, którym jest typ partnera, cechujący się względnie niskim poziomem konkurencji i wysokim poziomem kooperacji. Wydaje się jednak, że przeprowadzone badania nie eksplorują wybranego przedmiotu w sposób wyczerpujący. Mimo że badano np. korzyści współpracy i konkurencji międzygminnej, istnieje silna potrzeba poznania pełnej natury kooperacji, w tym m.in. przedmiotowych zakresów konkurencji i współpracy, barier współpracy międzygminnej, powiązania kooperacji z poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego czy np. zrównoważonego rozwoju. Autorzy sygnalizują w tym miejscu, że badania takie są obecnie przez nich prowadzone.

Bibliografia

- Bartkowiak, P., Koszel, M., 2015, *Koopetycja jednostek samorządu terytorialnego*, Przegląd Organizacji, nr 9, s. 68–76.
- Brandenburger, A., Nalebuff, B., 1998, *Co-opetition. A Revolutionary Mindset that Combines Competition and Cooperation*, Currency Paperback, New York.
- Cygler, J., 2007, *Kooperencja – nowy typ relacji między konkurentami*, Organizacja i Kierowanie, nr 2 (128), s. 61–77
- Cygler, J., 2009, *Kooperencja przedsiębiorstw. Czynniki sektorowe i korporacyjne*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- Cygler, J., Aluchna, M., Marciszewska, E., Witek-Hajduk, M., Materna, G., 2013, *Kooperencja przedsiębiorstw w dobie globalizacji. Wyzwania strategiczne, uwarunkowania prawne*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Czakon, W., 2009, *Koopetycja – splot tworzenia i zawłaszczania wartości*, Przegląd Organizacji, nr 12, s. 11–14.
- Dagnino, G.B., Padula, G., 2002, *Coopetition Strategy. A New Kind of Interfirm Dynamics for Value Creation*, opracowanie przygotowane w ramach „EURAM – The European Academy of Management”, Second Annual Conference, Sztokholm, 9–11 maja.
- Jankowska, J., 2009, *Konkurencja czy kooperacja?*, Ekonomista, nr 1, s. 67–89.
- Jędralska, K., Czech, A., 2011, *O naturze niepewności i jej interpretacjach*, Master of Business Administration, nr 3 (110), s. 9–18.
- Lado, A.A., Boyd, N.G., Hanlon, S.C., 1997, *Competition, Cooperation, and the Search for Economic Rents: A Syncretic Model*, Academy of Management Review, vol. 22, no. 1, s. 110–141.
- Luo, Y., 2007, *A Coopetition Perspective of Global Competition*, Journal of World Business, vol. 42, iss. 2, s. 129–144.