

ATRAKCYJNOŚĆ INWESTYCYJNA REGIONU DOLNEGO ŚLĄSKA W ŚWIETLE WSPÓŁCZESNYCH TRENDÓW

Analiza współfinansowana przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach projektu „Analizy, badania i prognozy na rzecz Strategii Województwa Dolnośląskiego” [POKL.08.01.04-02-003/08]

Autorzy:
dr Andrzej Raczyk
dr Sylwia Dołzbłasz
dr Małgorzata Leśniak-Johann

Grudzień, 2010



Spis treści

1.	Wstęp.....	3
2.	Aktywność gospodarcza a atrakcyjność inwestycyjna	3
3.	Atrakcyjność inwestycyjna regionu	10
3.1	Teoretyczne aspekty atrakcyjności inwestycyjnej.....	10
3.2	Czynniki atrakcyjności inwestycyjnej z perspektywy polskich regionów	19
3.3	Pomiar atrakcyjności inwestycyjnej	29
4.	Atrakcyjność inwestycyjna układów lokalnych	32
5.	Empiryczny wymiar aktywności gospodarczej i atrakcyjności inwestycyjnej układów lokalnych Dolnego Śląska.....	43
5.1	Zakres badania.....	43
5.2	Metoda pomiaru.....	45
5.3	Obszary aktywności gospodarczej.....	47
5.4	Podsumowanie	55
6.	Wpływ podmiotów gospodarczych na dochodowość i efektywność układów przestrzennych	57
7.	Wspieranie atrakcyjności inwestycyjnej przez jednostki samorządu terytorialnego.....	64
7.1	Polityka promocyjna i informacyjna	65
7.2	Wybrane aspekty polityki inwestycyjnej	71
7.3	Stawki podatku od nieruchomości jako instrument poprawy atrakcyjności	72
7.4	Stan zaawansowania prac planistycznych.....	75
7.5	Aktywność jednostek samorządu terytorialnego w pozyskiwaniu funduszy z UE.....	80
7.6	Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości.....	86
7.7	Specjalne strefy ekonomiczne	96
8.	Trendy atrakcyjności inwestycyjnej regionu	105
9.	Wnioski i rekomendacje	110

1. Wstęp

Atrakcyjność inwestycyjna jest jednym z najważniejszych elementów związanych z kształtowaniem aktywności gospodarczej oraz determinujących konkurencyjność poszczególnych obszarów. Przedmiotem analizy była identyfikacja obszarów Dolnego Śląska według poziomu atrakcyjności inwestycyjnej (na poziomie lokalnym), ze wskazaniem czynników atrakcyjności inwestycyjnej, wpływu dużych podmiotów gospodarczych na poziom atrakcyjności, działań samorządów terytorialnych służących podnoszeniu atrakcyjności oraz zasadniczych zmian tego poziomu w ostatnich latach. W pracy dokonano przedstawienia najważniejszych aspektów atrakcyjności inwestycyjnej wynikających z literatury przedmiotu oraz przeprowadzono szczegółowe badania empiryczne. Horyzont czasowy badań obejmował lata 2000-2009 - w odniesieniu do wybranych problemów z uwagi na dostępność danych statystycznych horyzont ten był nieco krótszy. Na podstawie analizy teoretycznej oraz empirycznej sformułowano zasadnicze wnioski i rekomendacje dla polityki regionalnej Dolnego Śląska.

2. Aktywność gospodarcza a atrakcyjność inwestycyjna

Atrakcyjność inwestycyjna rozumiana jest najczęściej jako zdolność przyciągnięcia inwestora poprzez oferowanie kombinacji korzyści lokalizacji możliwych do osiągnięcia w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej. Wynikają one ze specyficznych cech obszaru, w którym rozwijana jest działalność gospodarcza. Korzyści te określane są mianem czynników lokalizacji.

O atrakcyjności inwestycyjnej danego obszaru decyduje, zatem, zestaw czynników lokalizacji. Obszary oferujące optymalną kombinację czynników lokalizacji są atrakcyjne inwestycyjnie, gdyż pozwalają na redukcję nakładów inwestycyjnych i bieżących kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa, ułatwiając maksymalizację zysków oraz zmniejszając ryzyko niepowodzenia inwestycji. Różnorodność i specyfika działalności gospodarczej powoduje, że w zależności od jej rodzaju, branży, a nawet sposobu funkcjonowania poszczególnych przedsiębiorstw preferowane są różne czynniki lokalizacji (IBnGR 2007).



Pojęcie atrakcyjności inwestycyjnej nierozdzielnie związane jest z aktywnością gospodarczą. Sam termin aktywności gospodarczej, jakkolwiek powszechnie stosowany w literaturze ekonomicznej, nie ma jednak jednoznacznej wykładni. Wynika to z faktu, iż funkcjonuje ono przede wszystkim w znaczeniu obiegowym. Punktem wyjścia do dalszych rozważań jest prawna definicja działalności gospodarczej¹. Zgodnie z nią jest to zarobkowa działalność wytwórcza, handlowa, budowlana, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i eksploatacja zasobów naturalnych, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły. Celem, dla którego podejmowana jest działalność gospodarcza, jest zarobek. Aktywność człowieka, która nie służy zwiększaniu jego bogactwa, działalnością gospodarczą nie jest, nawet gdyby jej przejawem było wytwarzanie dóbr lub świadczenie usług (Jak stworzyć... 2002). Również przedsięwzięcia o charakterze jednorazowym lub okazjonalnym nie podlegają pod taką definicję. W tym rozumieniu aktywność gospodarczą można utożsamiać z aktywnością podmiotów gospodarczych, przejawiającą się we wzroście ich liczby oraz poszerzaniu zakresu dotychczasowej działalności. Takie rozumienie pojęcia aktywności gospodarczej przyjęto również ze względów praktycznych, ponieważ ułatwia jej pomiar empiryczny.

W literaturze ekonomicznej termin aktywność gospodarcza stosowany jest do opisu procesów wzrostu gospodarczego. Analizę aktywności dokonuje się przy tym poprzez badanie zmian wolumenu Produktu Narodowego, Dochodu Narodowego, Produktu Krajowego Brutto. Sposoby pomiaru aktywności obejmują stronę wydatkową, dochodową oraz podażową gospodarki. Wyjaśnienia cyklicznych zmian aktywności opisuje się w oparciu o cykle koniunkturalne (por. Begg, Fischer, Dornbusch 1997). W tym ujęciu wzrost poziomu aktywności gospodarczej cechuje okres ożywienia oraz boomu gospodarczego i przejawia się we wzroście rozmiarów produkcji, a w ślad za tym produktu krajowego brutto, zmniejszaniu się bezrobocia, podnoszeniu się poziomu płac, zysków i innych rodzajów dochodów. Impulsem do wzrostu aktywności po okresie depresji i stabilizacji jest konieczność dokonania inwestycji odtworzeniowych, które pobudzają najpierw popyt inwestycyjny, a później również konsumpcyjny.

Nierozdzielnie z pojęciem aktywności związane jest pojęcie atrakcyjności inwestycyjnej. W potocznym rozumieniu pojmowane jest ono jako zdolność do przyciągania

¹ Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej (Dz. U. Nr 101, poz. 1178 z późn. zm.)



inwestorów oraz stwarzanie dogodnych warunków rozwoju. Atrakcyjność wskazuje więc na potencjalne możliwości uruchomienia procesów wzrostu, zarówno w oparciu o czynniki endo-, jak i egzogeniczne. Termin ten jest powszechnie stosowany w opracowaniach naukowych, jak i dokumentach planistycznych, przy czym stał się on jednym z istotniejszych elementów szeregu programów rozwojowych formułowanych przez samorządy lokalne i regionalne (por. Kontrakt wojewódzki... 2001, Wojewódzki Program... 2000). Można przy tym zauważyć, iż jest on dość powszechnie traktowany jako nieformalny wyznacznik sukcesu lub porażki prowadzonej polityki przestrzennej w poszczególnych obszarach kraju. Wydaje się, że podejście takie, jakkolwiek dominujące, jest jednak nieuzasadnione. Pojęcie „sukcesu ekonomicznego” w przeważającej części przypadków definiowane jest bowiem w oparciu o wskaźniki Produktu Krajowego Brutto na mieszkańca, lub wskaźniki pokrewne (por. Hudson 1999). Ostatecznym celem prowadzonej polityki regionalnej winno być więc uruchomienie procesu wzrostu i rozwoju gospodarczego, natomiast wzrost atrakcyjności może być tylko narzędziem do realizacji tego zamierzenia. Wskazuje to jednak wyraźnie na zacieranie się różnic pomiędzy pojęciami aktywności i atrakcyjności, efektem czego następuje wysoce dyskusyjne utożsamianie potencjalnych możliwości rozwojowych z samym procesem wzrostu. Niewątpliwie jest to uwarunkowane stosunkowo łatwiejszym sposobem pomiaru zjawiska atrakcyjności, przede wszystkim ze względu na relatywnie bogatszy materiał statystyczny, oraz dostępność do opracowań poświęconych temu zagadnieniu, publikowanych np. w postaci corocznych raportów przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.

Konieczne wydaje się więc podjęcie szerszych badań nad określeniem rzeczywistych relacji między szeroko rozumianą atrakcyjnością poszczególnych obszarów, a ich rzeczywistą aktywnością gospodarczą. Pozwoli to zweryfikować wagę poszczególnych czynników rozwojowych oraz ustalić siłę powiązań pomiędzy tymi czynnikami. Wydaje się, że badania takie umożliwią również stworzenie podstaw do obiektywnej i empirycznej analizy rzeczywistej efektywności kształtowanej polityki przestrzennej w układach lokalnych. Ocena taka jest jednym z ważniejszych elementów związanych z programowaniem i realizacją polityki regionalnej w krajach Unii Europejskiej.

Bardzo często pojęcie atrakcyjności inwestycyjnej obszaru jest utożsamiane z pojęciem konkurencyjności terytorialnej. Wynikać może to z kontrowersyjności użycia



pojęcia konkurencyjność w stosunku do terytoriów. Jednak konkurencyjność i atrakcyjność inwestycyjna regionów są kategoriami zależnymi, przy czym konkurencyjność jest kategorią nadrzędną i znacznie szerszą. Można powiedzieć, że wysoka pozycja konkurencyjna regionu stanowi warunek konieczny, lecz nie wystarczający do tego, aby był on również atrakcyjny dla inwestorów krajowych i zagranicznych. Z tego punktu widzenia ważne jest rozpatrywanie atrakcyjności inwestycyjnej w kontekście konkurencyjności terytorialnej.

W literaturze przedmiotu pojawiają się stanowiska, poddające w wątpliwość, bądź całkowicie negujące możliwość konkurowania jednostek terytorialnych. Argumentem jest stwierdzenie, że jest to proces dotyczący wyłącznie podmiotów gospodarczych, ponieważ terytoria nie oferują podobnego produktu, co wynika z ich zróżnicowania i odrębności (Pietrzyk 2000).

Krugman (1994) postrzega konkurencyjność terytoriów (regionów) jako niebezpieczną pomyłkę („*dangerous misleading*”). Zdaniem autora terytoria nie konkurują ze sobą, jak to robią korporacje, ponieważ nie prowadzą interesów, nie sprzedają również produktu, który konkuruje z innymi produktami. Kolejnym argumentem autora, w odniesieniu do modelu Ricardiańskiego w teorii międzynarodowego handlu, jest stwierdzenie, że terytoria (kraje) będą zawsze znajdować zakres dóbr, w których mają przewagę komparatywną, mimo że nie posiadają przewagi absolutnej (Krugman 1994). Te prowokacyjne poniekąd słowa stały się pretekstem do głębszej debaty prowadzonej na ten temat w połowie lat 90 - tych XX wieku² (Camagni 2002). Początkowo obejmowała ona zagadnienie konkurencyjności narodów, następnie rozszerzono ją również o kontekst terytorialny, w tym regionalny. Szerokie grono biorących udział w dyskusji ekonomistów, regionalistów, ekspertów administracji nie doprowadziło jednak do skonkretyzowania i zadowalającego sprecyzowania materii. Do dziś dnia pojawiają się wątpliwości niektórych autorów, co do użycia terminu konkurencyjność w odniesieniu do terytorium. Jednak na podstawie licznych prac z zakresu konkurencyjności terytorialnej (w tym regionów), można powiedzieć, że znalazło ono swoje miejsce w badaniach ekonomistów i regionalistów, co nie umniejsza jednak kontrowersyjności użycia tego pojęcia. Bardziej adekwatne w stosunku do terytoriów jest użycie pojęcia atrakcyjności, w tym atrakcyjności dla obecnych i

² Debata, której jedną z ostatnich odsłon można było śledzić m in. na łamach *International Regional Science Review* (1996, No 1 - 2), *Urban Studies* (1999, No 5 - 6), Krugman (1998, za Camagni, 2002).

potencjalnych inwestorów (atrakcyjność inwestycyjna).

Pojęcie konkurencyjność regionów jest pojęciem wtórnym, jednocześnie nieco szerszym wobec konkurencyjność gospodarki, a znacznie szerszym w stosunku do pojęcia konkurencyjność przedsiębiorstw. Konkurencyjność regionów jest procesem przebiegającym w przestrzeni, a określa go jej struktura i organizacja (w tym struktura i organizacja gospodarki regionalnej), gospodarka natomiast traktowana jest punktowo.

Należałoby przy tym wyjść od skali mikro, czyli przedsiębiorstw, których fakt konkurowania między sobą nie jest poddawany w wątpliwość (por. Prusek 2000; Stankiewicz 2002; Śmigielska 2003). Wyrazem konkurencyjności przedsiębiorstw jest sukces osiągnięty w rywalizacji (Winiarski 1999) oraz jego trwałość, czyli osiągnięcie stałej przewagi konkurencyjnej. Przewaga ta jest wynikiem wdrażania pewnych strategii konkurencyjnych (por. Porter 1999), a jej źródłem może być m. in. niski koszt oferowanego produktu, zasoby i umiejętności posiadane przez przedsiębiorstwo.

Działalność przedsiębiorstw nie jest zlokalizowana w przestrzeni abstrakcyjnej, a na efektywność ich rozwoju i konkurencyjności ma wpływ wiele czynników, które nie zależą od ich wewnętrznej kondycji (analiza wewnętrzna), lecz są ściśle związane z szeroko pojętym otoczeniem (*milieu*). Otoczenie to stanowią inne przedsiębiorstwa tworząc sieć (Sternberg 1999; Strykiewicz 2001; Malecki 2002; Domański, Marciniak 2003), ale również zagospodarowaną przestrzeń, czyli terytorium. Jest to istotne, ponieważ kategoria ta obejmuje różne aspekty ekonomicznych koncepcji terytorium. W tym samym czasie jest to (Camagni 2002 s. 2396):

- system zewnętrznych lokalizacji technologii,
- system relacji ekonomicznych i społecznych, w którym kapitał relacyjny (*relational capital*)³ i kapitał społeczny (*social capital*), są ściśle związane z daną przestrzenią geograficzną,
- system lokalnego zarządzania (*governance*), który niesie kolektywność prywatnych podmiotów i lokalnej administracji publicznej.

W ujęciu klasycznym terytoria (regiony) mają określoną zdolność do generowania korzyści zewnętrznych dla przedsiębiorstw (Winiarski 1999). Zdolność ta wynika z

³ Kapitał relacyjny jest uważany przez niektórych autorów za odmianę kapitału społecznego. Składają się na niego relacje między instytucjami różnego typu pochodzącymi z danego obszaru. Szczególną rolę odgrywa w nim władza samorządowa (Grosse, 2002).



posiadanych zasobów, ale szczególnie z nierównomiernego wyposażenia terytoriów w zasoby. W rezultacie prowadzi to do nierównego podziału szans sprostania wymogom potencjalnych użytkowników terytorium (mieszkańców, przedsiębiorców, gości) (Kujath 2005). W tym kontekście Porter (2001b) pisze o konkurencyjności lokalizacji, gdzie konkurencyjność postrzegana jest jako korzyści lokalizacji (Gruchman 1999), bądź atrakcyjność pewnych lokalizacji (miejsc) (Chmielewski, Trojanek 1999; Gawlikowska - Hückel 2000; Camagni 2002; Kudłacz, Markowski 2002; Ruciński 2004). Atrakcyjność ta nie jest tylko skierowana w stronę potencjalnych inwestorów, ale wyraża się również przez stworzenie takich warunków życia, aby przyciągnąć potencjalnych mieszkańców oraz gości. Mechanizm ten działa obustronnie, tzn. międzynarodowa konkurencyjność firm zlokalizowanych w danym miejscu determinuje w części również konkurencyjność tych miejsc (Beeg 1999).

Często mówi się o regionalnym wymiarze konkurencyjności gospodarki podkreślając fakt przebiegu całego procesu w przestrzeni, rozpatrując go równolegle na płaszczyźnie światowej, kontynentalnej, krajowej (Hausner, Kudłacz, Szlachta 1998), a także regionalnej i lokalnej.

Najczęściej konkurencyjność rozumiana jest jako „zdolność przedsiębiorstw, gałęzi gospodarki, regionów, państw oraz regionów ponadnarodowych do generowania relatywnie wysokich dochodów i zapewnienia wysokiego poziomu zatrudnienia w warunkach międzynarodowej konkurencji” (Sixth Periodic... 1999, s. 75). Według Komisji Europejskiej jest to „*trwały wzrost standardu życia ludności narodów oraz możliwość osiągnięcia niskiego poziomu bezrobocia*” (European Competitiveness... 2004, s. 11).

Konkurencyjność miejsc (miejscowości, regionów, państw) wiąże się ze zdolnością gospodarki lokalnej (*local economy*) i społeczeństwa do zaspokajania potrzeb oraz podnoszenia standardu życia mieszkańców (Malecki 2002, s. 930). Wyższy standard życia mieszkańców osiąga się poprzez „*zdolność do produkowania towarów i usług odpowiadających potrzebom rynków krajowych i międzynarodowych*” (Chmielewski, Trojanek 1999, s. 62).

Konkurencyjność jest utożsamiana również ze zdolnością do rozszerzonej reprodukcji kapitał ludzkiego, zdolnością do generowania innowacji, zdolnością do współpracy z zagranicą i efektywnego eksportu oraz wysoką pozycją w rankingu względem innych regionów (Mikołajewicz 1998). Czyli postrzegana jest jako zdolność regionów do



przystosowania się do zmieniających się warunków, pod kątem utrzymania lub poprawy pozycji w toczącym się międzyregionalnym współzawodnictwie (Instrumenty... 1996), tak jak przyjmuje się to w dziedzinie rozwoju regionalnego. Współzawodnictwo to ma charakter konkurowania pośredniego i bezpośredniego (Markowski, Marszał 1998). Bezpośrednie przejawia się w staraniach o dostęp do zewnętrznych środków finansowych, zabiegach dążących do przyciągania inwestorów i obcego kapitału itp. Konkurowanie pośrednie to przede wszystkim tworzenie sprzyjających warunków otoczenia dla funkcjonujących w regionie przedsiębiorstw, zapewniających osiągnięcie korzyści i wzrostu konkurencyjności. To podejście odzwierciedla skłonność do analizowania konkurencyjności układów regionalnych, obok ujęcia statycznego, także dynamicznie uwzględniając zmianę pozycji konkurencyjnej.

Zdaniem Klasika (2003, s. 63) „...konkurencyjność regionów można zdefiniować jako przewagę jednego regionu nad innymi będącą wypadkową kilku elementów: atrakcyjności oferty usługowej kierowanej do obecnych i potencjalnych użytkowników regionu (mieszkańców, firm, inwestorów, gości), silnych stron, produktywności i siły eksportowej regionów”. Siłę eksportową tworzą poszczególne marki towarów i usług, sektory utożsamiane z regionem i wpływające na jego pozytywny wizerunek. Konkurencyjność oznacza tu przewagę bądź dystans, pod względem określonych kryteriów, w stosunku do innych jednostek (Klasik 1998).

Konkurencyjność rozpatrywana jest również z punktu widzenia polityki rozwoju regionalnego, realizowanej przez władze publiczne. Głównym motywem jest przyspieszenie i podniesienie poziomu społeczno - gospodarczego (Strahl 2002), co znajduje odniesienie w realizacji ustawowych wymogów. Według Ustawy o zasadach wspierania rozwoju regionalnego (Art. 3, ust. 2, pkt 2) celem wspierania rozwoju regionalnego jest stwarzanie warunków do podnoszenia konkurencyjności wspólnot samorządowych ((Dz.U. 2000, Nr 48, poz. 550 z późn. zm.).

Podobnie Ustawa o samorządzie wojewódzkim (Art. 11, ust. 1) zobowiązuje do formułowania strategii województwa, w taki sposób, aby jednym z celów w niej definiowanych, było podnoszenie poziomu konkurencyjności i innowacyjności gospodarki województwa. Przy czym należy dodać, że opracowywane strategie powinny uwzględniać potrzebę długofalowego wykorzystania istniejących zasobów, oraz tworzyć warunki dla trwałego i długookresowego wzrostu gospodarczego (Klamut 2000).



Konkurencja pochodzi od słowa konkurować czyli jak wskazuje jego etymologia poszukiwać razem (Granice konkurencji 1996). W tym sensie konkurencyjność regionów nie musi oznaczać bezwzględnej, wyniszczającej konkurencji. Może ona wyrażać się również przez korzystną współpracę i współdziałanie (Kuciński 1998). W zależności od rodzaju działalności te same regiony mogą być postrzegane jako konkurenci ale również jako partnerzy. Jest to uzasadnione założenie zwłaszcza, że konkurencyjność nie jest grą o sumie zerowej (*a zero - sume game*) (Büttner 2002). Oznacza to, że sukces jednego regionu nie musi oznaczać jednocześnie porażki innego, a tym samym wszyscy mogą okazać się zwycięzcami. Roli aliansów strategicznych w rozwoju regionów i ich konkurencyjności poświęcono sporo miejsca w literaturze przedmiotu. Można wymienić tu prace m. in. Klasika (2004), Kucińskiego (1998).

Regionalną konkurencyjność można zdefiniować jako⁴ zdolność regionów do wytwarzania trwałego wzrostu wartości dodanej w wyniku:

- efektywnego wykorzystania zasobów i zarządzania procesami gospodarczymi,
- odpowiedniego wykorzystania czynników egzogenicznych i endogenicznych w procesie kształtowania atrakcyjności regionu dla zagranicznych inwestorów adaptacji do światowych trendów w rozwoju gospodarczym.

3. Atrakcyjność inwestycyjna regionu

3.1 Teoretyczne aspekty atrakcyjności inwestycyjnej

W pracy analizie poddano najważniejsze grupy czynników kształtujących atrakcyjność dla inwestorów krajowych i zagranicznych z punktu widzenia istniejącego otoczenia konkurencyjnego w regionie. Otoczenie konkurencyjne przedsiębiorstwa tworzą wszystkie te podmioty, które nawiązują z nim powiązania biznesowe o charakterze konkurencyjnym bądź kooperacyjnym, a także w inny sposób wpływają na jego funkcjonowanie. W skład otoczenia konkurencyjnego wchodzi więc dostawcy, klienci, konkurenci, stowarzyszenia i izby branżowe, instytuty naukowe, samorządy, itp.

Przejście od „fordyzmu” do „postfordyzmu” czyli od gospodarki przemysłowej, czy

⁴Konkurencyjność regionu Polski północnej, grudzień 1997, Holenderski Instytut Ekonomiczny, Elbląg/Rotterdam cyt. za Chmielewski, Trojanek (1999 s. 63 - 64).



nawet usługowej do gospodarki informacyjnej, czy uczącej się (Asheim 2000), niesie ze sobą zmianę czynników lokalizacji (Gilowska i in. 1998; Malecki 2002), które *de facto* są czynnikami rozwoju społeczno - gospodarczego.

Zmiana znaczenia poszczególnych czynników w rozwoju regionów widoczna jest szczególnie w ostatnich kilkudziesięciu latach, kiedy to na znaczeniu zyskują nowe czynniki o charakterze jakościowym tj. efektywnościowe (Mikołajewicz 1998), do tej pory niedostrzegane przez decydentów i badaczy (Dziemianowicz 1997).

Markowski i Marszał (1998) akcentują wejście w nową fazę - przejście od konkurencyjności zasobów do konkurencyjności regionów. Rola tradycyjnych czynników rozwoju jak praca, ziemia i kapitał relatywnie maleje, jednak nadal są one ważne w działalności wytwórczej i usługowej. W rozwoju regionów widoczny jest wzrost znaczenia rozwoju w oparciu o własne zasoby i predyspozycje, przy założeniu możliwej pomocy zewnętrznej kierując się przesłankami ekonomicznymi (Szlachta 1992; Gorzelak 2004).

Czynniki wpływające na atrakcyjność inwestycyjną regionu pogrupowano według kilku kryteriów na czynniki endo- i egzogeniczne (Hryniewicz 2000) makro- i mikroekonomiczne, twarde i miękkie (Grabow, Henckel, Hollbach - Grömig 1995, za Dziemianowicz 1997) oraz pierwotne i wtórne (Gawlikowska - Hückel 2000). Nie są to jednak grupy rozłączne, a z powodu przenikania się poszczególnych z nich trudno jest jednoznacznie określić ich przynależność (Chmielewski, Trojanek 1999).

Czynniki egzogeniczne (zewnętrzne), postrzegane są jako te, które nie zależą od lokalnej społeczności, natomiast endogeniczne (wewnętrzne), jako zależne od polityki prowadzonej przez władze samorządowe lub od działań społeczności lokalnej, a także wynikające z zasobów wewnętrznych regionów (Swianiewicz, Łukomska 2004, s. 21 - 22).

Czynniki pierwotne mają podłoże geograficzne (położenie regionu), strukturalne odzwierciedlają charakter struktury gospodarczej oraz sektorowy układ gospodarczy, instytucjonalne wpływają na możliwości zatrudnienia i generowanie dochodów (Gawlikowska - Hückel 2000, s. 7). Czynniki wtórne wynikają z pierwotnych i działają jako stymulatory lub bariery rozwoju. Należą do nich korzyści zewnętrzne (techniczne, pieniężne, infrastrukturalne) oraz brak elastyczności uniemożliwiający dostosowanie się do gospodarki rynkowej.

Na konkurencyjne funkcjonowanie terytoriów pod kątem ich potencjalnej

atrakcyjności dla inwestorów ma wpływ wiele najróżniejszych czynników. Ze względu na sferę działalności społeczno - gospodarczej podzielono je na czternaście grup (tab. 1). W dalszej części omówiono tylko te, które z punktu widzenia atrakcyjności inwestycyjnej regionów są najważniejsze, bądź wymagają komentarza.

Czynniki twarde wpływają bezpośrednio na działalność gospodarczą, można je, zatem zmierzyć lub oszacować. Miękkie natomiast odnoszą się do elementów jakościowych, które są subiektywne i trudnomierzalne. W analizie twarde czynniki atrakcyjności inwestycyjnej regionu utożsamiane są z czynnikami kształtującymi aktywność gospodarczą w regionie, miękkie czynniki natomiast związane z rozwojem instytucji okołobiznesowych, poziomem innowacyjności, przygotowaniem oferty inwestycyjnej czy stosowanych instrumentów wspierania inwestorów.

Komisja Europejska wskazała na cztery podstawowe czynniki właściwe dla dynamicznego rozwoju regionów najbardziej konkurencyjnych w Unii Europejskiej (Pietrzyk 2000, s.23)⁵. Należą do nich nowoczesna struktura działalności gospodarczej, innowacyjność, przedsiębiorczość, dostępność regionu oraz kwalifikacje siły roboczej. Pośrednio zawierają one komponent wzrostu przedsiębiorczości, rozbudowę infrastruktury technicznej, możliwości biznesowych i inwestycyjnych oraz cech strukturalnych bazy ekonomicznej (Hryniewicz 1996).

Jednym z najważniejszych czynników wpływających na sukces ekonomiczny i wysoką pozycję konkretną terytorium jest obecność i dostępność kapitału ludzkiego (Markowski, Marszał 1998; Maskel, Malmberg 1999; Schütt 2003). Pojęcie to obejmuje jakościowy aspekt czynnika ludzkiego, utożsamiany z wiedzą, umiejętnościami i kompetencjami oraz innymi jego cechami, które wpływają na jego aktywność zawodową (OECD 1998). Jest on wynikiem inwestowania w proces jego rozwoju (jak kształcenie, opieka zdrowotna), który przekłada się na aktywność ekonomiczną (Becker 1962). Wpływem kapitału ludzkiego na rozwój regionalny i lokalny zajmowali się m. in. Bassanini i Scarpetta, (2002); Brunello i Comi (2004); Janc (2006); Passela (2002). Z badań de la Fuente i Ciccone (2002) wynika, że jeden dodatkowy rok edukacji w przeciętnym europejskim kraju może podnieść produktywność o 6,2%.

⁵ Informacje te zawarto w niepublikowanym opracowaniu na potrzeby Komisji Europejskiej, Pinelli D., 1998, Regional Competitiveness Indicators.

Tab. 1. Czynniki atrakcyjności inwestycyjnej regionów

I. p	Rodzaje czynników	Przykłady
1	renta położenia	<ul style="list-style-type: none"> - położenie w pobliżu międzynarodowych szlaków komunikacyjnych (TINA, TEN) - centralne położenie (dobra dostępność komunikacyjna) - położenie przygraniczne
2	ekonomiczne	<ul style="list-style-type: none"> - zróżnicowana struktura sektorowa gospodarki - stopień powiązań zewnętrznych i wewnętrznych przedsiębiorstw, wysoki udział działalności usługowej w strukturze przedsiębiorstw - rozwój przedsiębiorczości (głównie MŚP), w tym z kapitałem zagranicznym - sytuacja na rynku pracy
3	demograficzne	<ul style="list-style-type: none"> - struktura wg płci i wieku - przyrost ludności w regionie, powiecie, gminie
4	kapitał ludzki	<ul style="list-style-type: none"> - wykwalifikowana i wykształcona siła robocza - skłonność do kształcenia ustawicznego (<i>lifelong learning</i>) - wiedza i umiejętności ludzi
5	kapitał społeczny	<ul style="list-style-type: none"> - skłonność ludności do zrzeszania się w różnego typu organizacjach - uczestnictwo bezpośrednie w podejmowaniu decyzji wyborczych w państwie - poczucie więzi i tożsamości regionalnej oraz lokalnej
6	innowacyjność	<ul style="list-style-type: none"> - obecność instytucji B&R, jednostek szkolnictwa wyższego - zdolność do wytwarzania i absorpcji innowacji - powiązania aktorów w regionie (<i>learning region</i>)
7	jakość otoczenia (środowiska) i rozwój turystyki	<ul style="list-style-type: none"> - zróżnicowanie krajobrazu - dobra jakość powietrza, wód, gleby - bogactwo lasów, obecność miejsc przyrody chronionej - obecność infrastruktury turystycznej o wysokim standardzie i jej wykorzystanie
8	kulturowe	<ul style="list-style-type: none"> - kultywowanie tradycji, zwyczajów, wierzeń,
9	otoczenie biznesu	<ul style="list-style-type: none"> - obecność instytucji otoczenia biznesu (sekcja J i K)⁶ - organizacja targów, zwłaszcza międzynarodowych
10	infrastruktura techniczna	<ul style="list-style-type: none"> - rozbudowa i dywersyfikacja sieci transportu (transport multimodalny: autostrady, koleje, rzeki, lotniska) i telekomunikacji - zainwestowanie w infrastrukturę „środowiskową” (wodociągi, kanalizacja, oczyszczalnie ścieków z uzdatnianiem wody)
11	infrastruktura społeczna	<ul style="list-style-type: none"> - sprawny system edukacji, sprawna sieć usługowa z zakresu ochrony zdrowia
12	działalność samorządu lokalnego	<ul style="list-style-type: none"> - skłonność do zrzeszania się w związkach celowych, stowarzyszeniach, także transgranicznych - współpraca w ramach miast, gmin, regionów partnerskich - wpływ na rozwój lokalnej przedsiębiorczości, marketing terytorialny - dostępność instytucji publicznych - silne przywództwo
13	sytuacja w kraju	<ul style="list-style-type: none"> - ogólna kondycja gospodarcza i społeczna, klimat polityczny - przyjęty model polityki regionalnej (finansowanie) i polityk sektorowych, finansów państwa
14	międzynarodowe	<ul style="list-style-type: none"> - zobowiązania państwa wynikające z umów i przynależności do organizacji międzynarodowych - możliwość korzystania z funduszy zagranicznych (np. UE) - internacjonalizacja gospodarki

Źródło: Leśniak, 2006

⁶ Sekcja J - pośrednictwo finansowe, K - obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej (według PKD 2004).



Lundvall (1994, za Morgan 1997, s. 493) podkreślił, że „*wiedza jest najbardziej strategicznym zasobem, a uczenie się najbardziej strategicznym procesem*” w gospodarce uczącej się, co wpływa na przyspieszenie procesu innowacyjnego (Fenkel 2003). Zatem kapitał ludzki wpływa bezpośrednio na innowacyjność.

Innowacja jest ekonomicznym użyciem nowej wiedzy lub nowym połączeniem wiedzy już wcześniej dostępnej (Gregersen, Johanson 1997). Zdaniem autorów jest to pewien proces uczenia, który prowadzi do osiągnięcia „nowej wiedzy”, wykorzystywanej następnie przez przedsiębiorców do formowania pomysłów i projektów.

Istnieją duże dysproporcje pomiędzy wytworzeniem i wykorzystaniem innowacji, niektóre z nich znajdują zastosowanie gospodarcze w postaci nowych technologii inne nie. Jest to element stanowiący przewagę konkurencyjną firm i regionów w gospodarce uczącej się, rozumianej „(...) *jako społeczny, terytorialnie umocowany proces uczenia się*” (Asheim, Clark 2001, s. 806). Innowacja posiada bardzo szerokie znaczenie, obejmuje „*produkt, procesy innowacyjne w firmie, jak również społeczne i instytucjonalne innowacje na poziomie przedsiębiorstwa, regionu czy narodu*” (Morgan 1997, s. 429).

Od połowy lat 90 - tych za sprawą Floridy (1995) upowszechniana jest kategoria regionu uczącego się (*learning region*)⁷, która znakomicie wpisuje się w kreowanie współczesnej gospodarki - „gospodarki opartej na wiedzy” (GOW) czy „informacyjnej” jako wysokokonkurencyjnej. Pojęcie to podkreśla rolę, jaką odgrywa kooperacja i przez to kolektywne uczenie się w skupiskach przestrzennych aktorów, jako sposób na wzmocnienie innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów. Uczenie to jest interaktywne (pomiędzy aktorami w procesie produkcji), instytucjonalne (kreowanie nowoczesnych instytucji a eliminacja przestarzałych) oraz organizacyjne (rozwój horyzontalnej współpracy między aktorami) (Jewtuchowicz, Pietrzyk 2003).

Trwała przewaga konkurencyjna w regionie uczącym się opiera się na tworzeniu wiedzy i ciągłym ulepszaniu (Florida 1995). Opisany proces zachodzi w korzystnym lokalnym otoczeniu, środowisku (*local milieu*), którym jest spójny układ przestrzenny, współtworzony przez aktorów (firmy i instytucje) posiadające autonomię decyzyjną oraz interakcje i kooperacje między nimi (Larsson, Malmberg 1999). Poza tym, otoczenie to

⁷ Podejście inspirowane było przez bardzo szybki rozwój Trzeciej Italii (Third Italy), gdzie dokonało się to dzięki kooperacji między MŚP w dystryktach przemysłowych oraz pomiędzy przedsiębiorstwami i lokalnymi władzami (Asheim, 2000).



charakteryzowane jest przez szereg składowych: materialnych (infrastruktura), niematerialnych (*know-how*), instytucjonalnych (władze, struktura prawna). Składowe te stanowią kompleks relacji, co sprzyja innowacyjności (*innovative milieu*) i konkurencyjności. Częścią innowacyjnego otoczenia są regionalne/lokalne systemy innowacyjne (*regional/local innovation system*) (Markowski i in. 1998). Reprezentują one interaktywne relacje typu firma - otoczenie, polegające na bliskiej współpracy między przedsiębiorstwami, uczelniami wyższymi, instytutami naukowo - badawczymi oraz agencjami rozwoju (Asheim, Clark 2001). Konkurencyjność regionów zależy w dużym stopniu od elementów, które wchodzą w skład regionalnego systemu innowacyjnego (Markowski 2001), który jest „*zbiorem firm i instytucji o wzajemnych powiązaniach, wydzielony na danym terytorium, działających na rzecz lub sprzyjających procesom innowacji i postępowi technologicznemu w gospodarce (...), jego integralną częścią są uwarunkowania społeczno - kulturowe, które przenikają do układu instytucjonalnego i produkcyjnego*” (Instrumenty... 1997, s. 59).

Ważnym czynnikiem konkurencyjności w ostatnich latach staje się zaangażowanie społeczne (Hryniewicz 1996), mobilizacja społeczna (Gorzelać i Jałowiecki 1996), a obecnie coraz częściej określane mianem kapitału społecznego (Coleman 1988; Putnam 1995; Wilson 1997; Whiteley 2000; Fukuyama 2001). Jako kapitał społeczny rozumie się umiejętności współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji w celu realizacji wspólnych interesów, które wynikają z zaufania, norm społecznych, sieci i organizacji społecznych umożliwiających skoordynowane działania (Coleman 1988). Wyraża się on zaangażowaniem społecznym w działaniu obywatelskim (Putnam 1995), szczególnie jednak poprzez aktywność w różnego rodzaju stowarzyszeniach, partiach politycznych, grupach interesu, organizacjach pozarządowych (NGO).

Jak zauważa Tocqueville (za Willson 1997, s. 747) kapitał społeczny zwiększa produkcyjny potencjał społeczności m. in. poprzez „*promocję tworzenia sieci gospodarczych, udział w zarządzaniu, budowie urzędów i rozwoju usług, wspólne przedsięwzięcia, szybszy przepływ informacji, sprawny przebieg transakcji*”. Znaczący wpływ tego czynnika na rozwój potwierdzają badania m in. Hryniewicza (1996), który twierdzi, że na rozwój gospodarczy gmin mają wpływ głównie czynniki społeczno - kulturowe⁸. Znaczenie historycznie

⁸ Autor posłużył się informacjami zebranymi w toku realizacji badań koniunktury gospodarczej i mobilizacji społecznej w gminach w 1995 roku oraz zbiorem danych RSA. Przyjęto hipotezy badawcze, które



uwarunkowanego procesu rozwoju podkreśla kategoria *path dependency* – „zależność od ścieżki” (Domański 2001).

Duży wpływ na mobilizację społeczną ma również wykształcenie. Jak podaje Hryniewicz (1996, s. 113) „...mobilizacja społeczna na rzecz przedsiębiorczości jest łatwiejsza w społeczeństwach o wyższym poziomie wykształcenia”.

Ważnym czynnikiem konkurencyjności regionów i jednostek lokalnych jest ich potencjał ekonomiczny, którego znaczący element stanowią inwestycje zagraniczne (Hass, Łoboda 1999; Nunnenkamp 2000; Namysłak 2003; Brezdeń 2004). W sytuacji, gdy to jednostki terytorialne starają się o potencjalnego inwestora, który ma stosunkowo dużą swobodę lokalizacji działalności, jego pozyskanie jest niewątpliwie wyznacznikiem pozycji konkurencyjnej (Domański, Guzik, Gwosdz 2000). Efektem oddziaływania inwestycji zagranicznych w regionie jest przeważnie transfer nowoczesnych technologii do przedsiębiorstw oraz zastosowania w nich nowoczesnych metod organizacji i zarządzania, poprawa jakości produkcji, a także wzrost i dywersyfikacja eksportu (Agarwal 2000). Strumień bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) kierowany jest do regionów i jednostek lokalnych, nie do państw, bo tylko niektóre z nich są atrakcyjne dla inwestorów.

Nie bez znaczenia dla poprawy konkurencyjności są działania władz regionalnych i lokalnych na rzecz przyciągnięcia potencjalnych inwestorów, co jak podkreślono wpływa na pozycją konkurencyjną regionów. Na kluczową rolę władz publicznych i ich polityki na przygotowanie poszczególnych regionów do konkurencji światowej wskazuje m. in. Grosse (2004). Z jednej strony polityka ta może przyczynić się do zainicjowania procesów rozwoju w oparciu o potencjał endogeniczny. Z drugiej jednakże - pogłębiać uzależnienie od pomocy administracyjnej.

Aby podnieść atrakcyjność dla potencjalnych inwestorów władze często sięgają po liczne instrumenty, jak: oferty inwestycyjne, tworzenie parków technologicznych, wspieranie otoczenia okołobiznesowego, instrumenty preferencji jak ulgi podatkowe (w podatku od nieruchomości), czy działania mające na celu utworzenie w gminie filii specjalnej strefy ekonomicznej, gdzie obowiązują także ulgi w podatku dochodowym. Należy zwrócić uwagę także na fakt, że obecność specjalnych stref ekonomicznych w sposób sztuczny zaburza

mówiły o zależności rozwoju od polityki lokalnej względem przedsiębiorców, zainwestowania w infrastrukturę techniczną, mobilności społecznej i wykształcenia. Weryfikacji hipotez dokonano metodą regresji.



wolną konkurencję obszarów o potencjalnego inwestora, a także jest wyraźnym zagrożeniem dla rozwoju potencjału ekonomicznego obszarów w przyszłości, co wiąże się bezpośrednio z groźbą relokacji kapitału ze stref do regionów bardziej atrakcyjnych (poza Polską).

Stworzenie oferty inwestycyjnej jest pierwszym działaniem w kierunku pozyskania inwestora. Można wskazać dwa typy ofert inwestycyjnych tj. oferty adresowane do konkretnego sektora działalności oraz elastyczne, które mają na celu wspieranie wszystkich czynników lokalizacyjnych. Niezbędne jest jednak przeprowadzenie pogłębionych badań na poziomie konkretnej gminy, których efektem powinno być wyłonienie najbardziej pożądanych sektorów inwestycyjnych.

Nadmierna interwencja władz publicznych może doprowadzić do negatywnych konsekwencji w postaci swoistego uzależnienia od dominującego inwestora (zwykle zagranicznego), a także uspienia własnego wysiłku. Z tego względu należy szczególną uwagę poświęcić na rozwój w oparciu o potencjał własny, nawet najmniejszy, a nie tylko polegać wyłącznie na zagranicznych inwestorach (Porter 2001a). Z drugiej strony władze publiczne mają ograniczone możliwości wpływu na przestrzenne rozmieszczenie podmiotów stymulujących rozwój, co wynika z uniezależnienia się zwłaszcza dużych korporacji, stąd udana próba przyciągnięcia kapitału jest w rzeczywistości uznaniem wyższej pozycji konkurencyjnej w stosunku do innych obszarów.

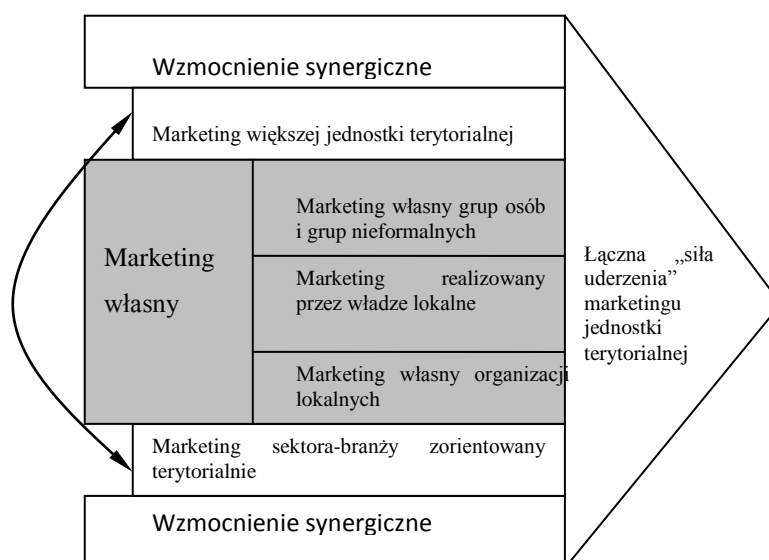
Należy wskazać także na pozamerytoryczne czynniki lokalizacyjne inwestycji, związane z kontaktami indywidualnymi (*face to face*) władz lokalnych czy regionalnych, a także działania prowadzone w ramach tzw. marketingu terytorialnego gminy i województwa. Na znaczenie marketingu terytorialnego w kontekście atrakcyjności inwestycyjnej miast i regionów wskazują m. in. Kistenmacher, Mangels (2000); Knauf, (2002); Markowski, (2002). Jego charakterystycznym elementem jest postrzeganie funkcjonowania terytorium np. miasta, regionu w sposób podobny do prywatnej firmy. Markowski (2002, s. 108) definiuje marketing terytorialny jako „*rynkowo zorientowana koncepcja zarządzania miastem, gminą, regionem przez władze samorządowe i jej partnerów w celu zaspokajania obecnych i przyszłych potrzeb użytkowników*”. Zasadnicze cele marketingu terytorialnego można sprowadzić do (Szromnik 2007, s. 23):

- rozwijania i wzmacniania usług świadczonych przez instytucje publiczne, z których korzystanie jest utrudnione dla mieszkańców i podmiotów gospodarczych,

- kształtowanie pozytywnego wizerunku regionu, gminy oraz jednostek lokalnych,
- zwiększenie atrakcyjności i polepszenie pozycji współzawodniczących ze sobą regionów, miast i wsi

Ekonomicznym efektem marketingu terytorialnego jest, jak podaje autor, wzmocnienie bazy ekonomicznej i wyższe wpływy do budżetu. W praktyce najczęściej marketing sprowadza się do promocji i budowy pozytywnego wizerunku miasta i regionu oraz opracowywania i realizacji strategii rozwoju.

Podmioty, które wpływają na kształtowanie marketingu terytorialnego w gminie są bardzo różnorodne, a sukces jest wypadkową (wzmocnienie synergiczne) działań podejmowanych przez wszystkie grupy (ryc. 1).



Ryc. 1. Struktura marketingu jednostki terytorialnej – marketing własny a inne elementy składowe
Źródło: Szromnik (2007)

Często jako narzędzie rozwoju marketingu miast i regionów wymienia się partnerstwo (Szromnik 2004) oraz kontakty *face to face* (Storper, Venables 2004). Partnerstwo podmiotów regionalnych i lokalnych dotyczy partnerstwa osób, grup, organizacji, ich kontaktów formalnych i nieformalnych. Najwyższym poziomem partnerstwa pomiędzy podmiotami regionalnymi lub lokalnymi (władze samorządowe, podmioty gospodarcze, organizacje, stowarzyszenia, itd.) są, zdaniem autora, wspólne przedsięwzięcia inwestycyjne. Szczęólnego charakteru nabierają one w sytuacji partnerstwa podmiotów z kilku regionów.



Produktem marketingu terytorialnego jest produkt terytorialny, który stanowi system, całość składającą się z części mających zróżnicowane funkcje i częściową autonomię (Wągródzka 2004).

Rola marketingu terytorialnego w przyciąganiu potencjalnych użytkowników i stymulowaniu rozwoju w poszczególnych obszarach jest różna. Badania przeprowadzone przez zespół EUROREG-u⁹ (Swianiewicz, Łukomska 2004) podkreślają drugoplanową rolę tego czynnika w skali gmin Polski. Według badań autorów marketing terytorialny (promocja) ma największe znaczenie dla małych miejscowości, natomiast dla dużych miast nie jest on tak ważny. Przy czym podkreśla się, że decydującym elementem jest dominująca funkcja rozwojowa.

Obecność liderów lokalnych, którzy potrafią skupić aktorów lokalnych i doprowadzić do porozumienia sił lokalnych, to czynnik nie bez znaczenia dla wzmocnienia konkurencyjności i atrakcyjności terytorium. Klasik (2004) nazywa ten czynnik silnym przywództwem, niekoniecznie politycznym. Na wagę istnienia liderów integrujących środowisko lokalne wskazuje również Szlachta (1997).

Ogrom czynników wpływających na atrakcyjność inwestycyjną jednostek terytorialnych różnego szczebla uniemożliwia identyfikację uniwersalnego ich zestawu. Czynniki te różnią się zależnie od obszaru (gminy, powiatu, województwa) oraz formy aktywności gospodarczej. Jednocześnie należy wskazać, że poziom atrakcyjności inwestycyjnej jest wypadkową poziomu konkurencyjności obszaru, na co wskazuje szereg badań, m. in. cyklicznie prowadzone rankingi atrakcyjności inwestycyjnej przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.

3.2 Czynniki atrakcyjności inwestycyjnej z perspektywy polskich regionów

Przyjmuje się, iż obecnie szczególne znaczenie w regionalnej lokalizacji przedsiębiorstw, zarówno o kapitale krajowym, jak i zagranicznym odgrywa postępujący proces integracji gospodarczej (Latocha 2002). Owe procesy integracji powodują m.in. przesunięcie i tworzenie nowych inwestycji. Potencjalni inwestorzy swoje nowe

⁹ Badania przeprowadzono w trzech grupach wielkości samorządów: duże miasta (>50 tys., bez Warszawy), średnie (gminy miejskie od 10 do 50 tys. mieszkańców), małe (wszystkie gminy miejskie < 10 tys.). W analizach empirycznych posłużono się danymi z Banku Danych Lokalnych (BDL), z Państwowej Komisji Wyborczej (PKW) oraz ze sprawozdań budżetowych samorządów lokalnych z lat 1994 - 2000.



przedsiębiorstwa budują przede wszystkim w obszarach stabilnych i silnych ekonomicznie, centrach miejsko – przemysłowych, tzw. biegunach wzrostu. Inwestycje te jednocześnie bardzo często powodują przepływ mobilnych czynników produkcji z peryferii do centrum oraz indukują impulsy wzrostu na sąsiednie, słabiej rozwinięte regiony (Latocha 2005).

Niestety w mechanizmie rozwoju regionalnego może mieć miejsce tzw. ryzyko niepowodzenia konwergencji regionalnej (Paczkowski 1997). Na obszarze Unii Europejskiej brak bezpośredniej pomocy (rozumianej jako dofinansowanie przedsiębiorstw w formie subwencji i ulg podatkowych) może pogrążyć w stagnacji lub depresji regiony np. schyłkowego przemysłu, a rozwijające się dynamicznie regiony będą przyciągać nowe inwestycje. Z drugiej strony czasowe preferencje stosowane w celu przyciągnięcia inwestora mogą przynieść jedynie doraźną poprawę sytuacji gospodarczej regionu, ponieważ inwestorzy po okresie ich wygaśnięcia mogą przenieść swoją działalność gospodarczą w te tereny gdzie będą one obowiązywać. Tworzenie zatem zachęt, zwłaszcza tych okresowych, przyciągających inwestorów, jest jednym z ważniejszych dylematów prowadzonej polityki rozwoju na różnych szczeblach organizacji przestrzennych.

W literaturze przedmiotu istnieje wiele teoretycznych wyjaśnień odnośnie czynników określających przepływ kapitału między krajami (Latocha 2004; Witkowska 1996, 2000). Według teorii BIZ (bezpośrednich inwestycji zagranicznych) decyzje inwestorów o podjęciu inwestycji na rynku zagranicznym zależą od tzw. własnościowych przewag przedsięwzięcia i korzyści z jego internalizacji, a wybór geograficznego miejsca od czynników należących do tzw. otoczenia planowanego przedsięwzięcia w kraju docelowym.

Według Dziemianowicza (1997) w teorii lokalizacji BIZ uzależnia się od konkurencyjnych przewag kraju (regionu), które to przewagi działają korzystnie na procesy rozwojowe przedsiębiorstwa zamierzającego przedsięwziąć inwestycję. Korzyści konkurencyjne występujące na danym obszarze przyjęto się określać mianem korzyści (czynniki) lokalizacyjne. Dają one bowiem potencjalnym inwestorom przewagi cenowe, korzyści skali i zakresu oraz przewagi związane z dysponowaniem (Latocha 2005). Czynniki lokalizacyjne określane są dla poszczególnych krajów lub regionów przyjmujących inwestora i mogą być tylko w nich wykorzystane.

Klimat inwestycyjny w danym kraju, często także w regionie, według literatury przedmiotu, najczęściej tworzą następujące czynniki lokalizacyjne:



- czynniki ekonomiczne (stabilność makroekonomiczna, rynek zbytu, zasoby czynników produkcji i koszty ich pozyskania),
- czynniki prawne (przepisy gospodarcze),
- czynniki społeczne (styl życia mieszkańców, kultura regionalna, znajomość języków obcych),
- czynniki polityczne (stabilność polityczna i związany z tym stopień ryzyka inwestycji w danym kraju).

Biorąc pod uwagę lokalizację przedsięwzięcia w określonym regionie to o lokalizacji inwestycji przesądzą przede wszystkim jego jakościowe czynniki lokalizacyjne, takie jak:

- występowanie regionalnych instytucji otoczenia biznesu istotnych z punktu widzenia przedsiębiorcy (finansowe, ubezpieczeniowe, informacyjne, szkoleniowe, konsultingowe, promocyjne itp.)(Olesiński, Predygiel 2002).
- nowoczesna, globalna infrastruktura transportowa i komunikacyjna pozwalająca na utrzymanie reżimu dostaw just – in – time,
- jakość i koszty pracy,
- jakość środowiska przyrodniczego (Gorzelak 2002).

Dla niektórych rodzajów działalności ważnym czynnikiem lokalizacyjnym jest także funkcjonowanie na danym obszarze korporacji międzynarodowych, przede wszystkim tych których zasięg działalności jest globalny.

Inwestycje bezpośrednie dzieli się na dwie podstawowe grupy: zorientowane popytowo oraz podażowo i każda z nich potrzebuje innych czynników lokalizacyjnych. Inwestycje nastawione popytowo stymulowane są potrzebą penetracji rynków zagranicznych w celu sprzedaży towarów. W przypadku drugiego rodzaju inwestycji nastawionych podażowo najważniejszym elementem jest dostęp do surowców lub technologii oraz zaopatrzenia w dobra pośrednie i finalne (Witkowska 1996). Bardzo często BIZ podejmuje się ze względu na korzyści skali lub racjonalizację procesu produkcyjnego, w tym ostatnim przypadku często elementem atrakcyjnym jest funkcjonowanie na danym obszarze znacznej liczny przedsiębiorstw z danego segmentu współpracujących i kooperujących ze sobą. W literaturze zjawisko to nosi miano lokalnych klastrów (Porter 2001; Wojnicka i inni 2001).

A zatem te same czynniki lokalizacyjne regionów będą miały różne rangi dla poszczególnych rodzajów przedsiębiorstw produkcyjnych, usługowych czy dystrybucyjnych, a



jeszcze inne dla tych zajmujących się pracami badawczo – rozwojowymi czy marketingiem. Dodatkowo inwestycje od podstaw (*greenfield investment*) będą zależały od sytuacji i warunków ekonomicznych, politycznych i społecznych kraju, w którym planowana jest inwestycja (Sitek 2000).

Podstawowe znaczenie odgrywają bezpośrednio (twarde) czynniki lokalizacyjne. To przede wszystkim w nich upatruje się największych korzyści pozwalających na redukcję kosztów. W przypadku Polski uważa się, że bardzo istotnym czynnikiem lokalizacyjnym przede wszystkim dla inwestorów zagranicznych jest wielkość i jakość zasobów pracy oraz stosunkowo niskie ich koszty, w odniesieniu do innych krajów europejskich.

Wraz ze zmieniającą się strukturą inwestycji rośnie rola pośrednich miękkich czynników inwestycyjnych, które nie przekładają się bezpośrednio na wynik finansowy przedsiębiorstwa (np. poziom rozwoju infrastruktury społecznej, jakość środowiska, działalność władz lokalnych i regionalnych).

Atrakcyjność inwestycyjna obszaru (regionu) rozumiana jest jako zdolność skłonienia inwestora (krajowego lub zagranicznego) do inwestycji, poprzez oferowanie kombinacji czynników lokalizacyjnych (korzyści lokalizacyjnych) na danym terenie pozwalających na osiągnięcie jak najwyższych korzyści dla nowo zlokalizowanej działalności gospodarczej. Korzyści lokalizacyjne dla potencjalnego inwestora mogą być różne np. w postaci kształtowania się kosztów prowadzonej działalności gospodarczej, przychodów ze sprzedaży, rentowności netto planowanej inwestycji czy jej konkurencyjności (Cieślak 2000).

Regiony (obszary) oferujące optymalną kombinację tych czynników stają się zatem atrakcyjnym miejscem lokowania oraz funkcjonowania przedsiębiorstw, ponieważ pozwalają w dużej mierze na zmniejszenie nakładów inwestycyjnych oraz bieżących kosztów funkcjonowania przedsięwzięcia z jednej strony, z drugiej natomiast ułatwiają maksymalizację zysków oraz ograniczają ryzyko niepowodzenia inwestycji.

Różnorodność i specyfika działalności gospodarczej powoduje, że w zależności od jej rodzaju, branży, a nawet sposobu funkcjonowania poszczególnych przedsiębiorstw preferowane są różne czynniki lokalizacyjne. Nie można zatem mówić o absolutnej atrakcyjności inwestycyjnej obszarów. Atrakcyjność ta jest w głównej mierze uzależniona od popytu na dane czynniki lokalizacyjne, a popyt na te czynniki zależy od wielkości i struktury



planowanej inwestycji¹⁰. Rzeczywista atrakcyjność inwestycyjna danego obszaru może być więc określona jedynie dla przypadku konkretnej inwestycji w określonym momencie czasu. Tym niemniej istnieje pewien zestaw czynników określanych mianem uniwersalnych, które z pewnością nie wyczerpują wachlarza walorów, jakich poszukują inwestorzy przy lokowaniu swojej inwestycji, ale choć w przybliżony sposób pozwalają określić atrakcyjność inwestycyjną obszarów z punktu widzenia poszczególnych rodzajów działalności gospodarczej (Kalinowski 2005). Przedstawione poniżej czynniki lokalizacyjne nie determinują wielkości strumienia inwestycji, a jedynie określają pewne prawdopodobieństwo skłonienia inwestora do lokalizacji swojej inwestycji na danym obszarze. Należy jednak pamiętać, iż w wielu wypadkach to nie czynniki obiektywne decydują o miejscu lokalizacji danej inwestycji, lecz czynniki subiektywne, zależne od systemu wartości decydentów, ich wiedzy oraz wizerunku obszaru kształtowanego przez media.

Najczęściej do najważniejszych czynników lokalizacyjnych, określających atrakcyjność inwestycyjną regionów w Polsce zalicza się:

- dostępność komunikacyjną (transportową),
- koszty pracy,
- wielkość i jakość zasobów pracy,
- chłonność rynków zbytu,
- poziom rozwoju infrastruktury gospodarczej i społecznej,
- poziom rozwoju gospodarczego i społecznego danego obszaru,
- jakość środowiska przyrodniczego,
- poziom bezpieczeństwa powszechnego (Nowicki 2009).

Ponadto do czynników mogących przyczynić się do wzrostu atrakcyjności danego obszaru można zaliczyć:

- występowanie Specjalnych Stref Ekonomicznych (SSE) (choć niejednokrotnie zaliczane są do elementów infrastruktury gospodarczej),
- „elastyczność” i „otwartość” władz lokalnych.

Z uwagi jednak na różnorodność oraz specyfikę poszczególnych rodzajów działalności gospodarczej, każda z nich kształtuje odmienne preferencje lokalizacyjne. Powoduje to, iż nie

¹⁰ W miarę rozwoju cywilizacyjnego następuje zmiana popytu na poszczególne czynniki lokalizacyjne.



istnieją obszary (regiony) o tzw. absolutnej atrakcyjności inwestycyjnej. Konsekwencją tego jest znaczne zróżnicowanie przestrzenne obszarów pod względem ich atrakcyjności dla potencjalnych inwestorów.

Analizując szczegółowo poszczególne czynniki lokalizacyjne, odpowiednio rozwinięta infrastruktura transportowa (komunikacyjna) pozwala na:

- obniżenie kosztów dostaw surowców i komponentów niezbędnych do produkcji,
- obniżenie kosztów dostarczenia produktów finalnych do odbiorców,
- zapewnienie warunków transportu pasażerskiego umożliwiającego bezpośrednie spotkania z dostawcami, współpracownikami, klientami, doradcami (Stawicka 2007).

Istotność powyższego czynnika lokalizacyjnego jest oczywiście różna dla poszczególnych rodzajów działalności gospodarczej. I tak dla działalności przemysłowej, zwłaszcza tej tradycyjnej, zasadnicze znaczenie ma poziom rozwoju infrastruktury drogowej i kolejowej. Rola tej ostatniej jednak w ostatnim czasie wyraźnie spada. Biorąc pod uwagę natomiast działalność związaną z zaawansowanymi technologiami dużego znaczenia nabiera np. obecność portu lotniczego.

W przypadku działalności usługowej, z uwagi na jej specyfikę, poziom rozwoju infrastruktury transportowej nie odgrywa tak istotnej roli jak w przypadku działalności produkcyjnej. W warunkach dynamicznego rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych w niektórych przypadkach działalności usługowej poziom rozwoju infrastruktury komunikacyjnej rozumianej w tradycyjnym ujęciu, nie ma najmniejszego znaczenia.

Czynnik kosztów pracy z punktu widzenia inwestora związany jest przede wszystkim z możliwościami:

- zatrudniania odpowiedniej liczby pracowników,
- zatrudniania pracowników o określonych, pożądanych umiejętnościach zawodowych i odpowiednim w zależności od charakteru pracy doświadczeniu,
- zatrudniania pracowników spełniających oczekiwania pracodawców w zakresie cech osobowościowych (sumienność, odpowiedzialność, uczciwość, kreatywność itp.),
- ponoszenia kosztów pracy gwarantujących rentowność inwestycji.

Oczywiście podobnie jak w przypadku dostępności komunikacyjnej w zależności od rodzaju planowanej do rozpoczęcia działalności zapotrzebowanie na określone cechy



zasobów pracy jest zróżnicowane. W przypadku działalności produkcyjnej najczęściej poszukiwani są przede wszystkim absolwenci szkół zawodowych, a więc osoby posiadające określone, konkretne umiejętności. W odniesieniu do działalności usługowej w znacznie większym stopniu opiera się ona na pracy osób z wykształceniem średnim lub wyższym (Nowicki 2009).

Kolejny czynnik wpływający na atrakcyjność inwestycyjną regionu to chłonność rynku zbytu. Odpowiednia chłonność umożliwia potencjalnemu inwestorowi sprzedaż dóbr lub usług na lokalnym i regionalnym rynku. Im chłonność rynku jest większa, tym możliwe do osiągnięcia korzyści skali rosną, dzięki czemu poniesione nakłady inwestycyjne szybciej zostaną zwrócone. Wysoka chłonność rynku regionalnego i lokalnego pozwala również ograniczyć koszt finalny danego dobra m.in. poprzez redukcję kosztów transportu (Nowicki 2009). Znaczenie tego czynnika dla poszczególnych rodzajów działalności gospodarczej jest bardzo różne. I tak jego rola jest znacznie wyższa w odniesieniu do działalności usługowej, związanej w szczególności z bezpośrednim kontaktem z klientem, a względnie niska w przypadku działalności produkcyjnej.

Poziom rozwoju infrastruktury gospodarczej i społecznej w znacznym stopniu wiąże się w początkowym okresie z usprawnieniem realizacji procesu inwestycyjnego, a później ze sprawnym funkcjonowaniem przedsięwzięcia. Oczywiście nie wszystkie komponenty infrastruktury gospodarczej i społecznej wpływają na lokalizację inwestycji w sposób bezpośredni, niejednokrotnie ich oddziaływanie jest pośrednie. Generalnie jednak ich znaczenie wzrasta w dłuższej perspektywie czasu.

W grupie czynników z zakresu infrastruktury gospodarczej oddziałujących w sposób bezpośredni i pośredni na atrakcyjność lokalizacją obszaru wymienia się przede wszystkim:

- występowanie odpowiedniej ilości instytucji otoczenia biznesu świadczących różnego rodzaju usługi dla przedsiębiorstw, np. parki technologiczne, inkubatory, agencje rozwoju gospodarczego, centra transferu technologii itp.,
- obecność ośrodków naukowo – badawczych i jednostek badawczo – rozwojowych;
- lokalizację specjalnych stref ekonomicznych,
- organizację imprez targowo – wystawienniczych.



Biorąc pod uwagę poszczególne rodzaje działalności gospodarczej z punktu widzenia działalności produkcyjnej (zwłaszcza w obrębie tradycyjnych działów gospodarki) ważną rolę odgrywają dostępne, atrakcyjne tereny inwestycyjne (np. w ramach SSE). Natomiast dla działalności produkcyjnej zaawansowanej technologicznie coraz większego znaczenia nabiera dostępność do ośrodków naukowo – badawczych i specjalistycznych laboratoriów.

Infrastruktura społeczna rozumiana jest jako urządzenia będące materialną podstawą pozwalającą na dostęp do szeroko rozumianych usług społecznych (kulturalnych, socjalnych, zdrowotnych itp.). Dobrze rozwinięta i dostępna infrastruktura społeczna w sposób przede wszystkim pośredni wpływa na atrakcyjność lokalizacyjną terenu poprzez:

- tworzenie sprzyjających warunków życia, przyciąganie imigrantów, co przekłada się pośrednio na wielkość i jakość zasobów pracy,
- kształtowanie klimatu otwartości w wymianie poglądów, sprzyjającego kreatywności i innowacjom,
- ułatwienie organizacji szkoleń, konferencji, spotkań z klientami.

Infrastruktura społeczna ma istotne znaczenie dla lokalizacji działalności usługowej oraz działalności zaawansowanej technologicznie, gdyż w największym stopniu jest zależna od dostępności wysokiej jakości kapitału ludzkiego i klimatu społecznego sprzyjającego innowacjom (Cieślak, Krześniak 1998).

Obecnie coraz częściej czynnikiem przyczyniającym się do wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej regionu jest stan i jakość środowiska naturalnego. Choć z uwagi na specyfikę i charakter działalności gospodarczej może mieć on dychotomiczny wpływ na kształtowanie atrakcyjności inwestycyjnej danego obszaru:

- z jednej strony istnienie obszarów o wysokich walorach środowiska przyrodniczego, objętych prawną ochroną w znacznym stopniu ogranicza możliwości prowadzenia działalności gospodarczej, zwłaszcza w dziedzinach będących źródłem najsilniejszych konfliktów ze sferą ekologiczną,
- z drugiej, wysoki poziom zanieczyszczenia i degradacji środowiska powoduje wymierne, finansowe straty w działalności przedsiębiorstw związane z m.in.: kosztami wprowadzenia systemów utylizacji zanieczyszczeń, podwyższoną absencją chorobową, a w skrajnych przypadkach z przyspieszonym zużyciem majątku trwałego (np. korozja),



- dodatkowo zdegradowane środowisko wpływa na jakość i poziom życia mieszkańców, co z kolei przekłada się na wielkość i jakość zasobów pracy,
- w niektórych wypadkach procesy technologiczne wymagają wręcz bardzo wysokich parametrów środowiskowych.

Stan środowiska przyrodniczego także odmiennie wpływa na lokalizację poszczególnych rodzajów działalności gospodarczej. W przypadku przemysłu występowanie obszarów chronionych istotnie zawęża możliwości lokalizacji inwestycji. Z kolei dobry stan środowiska przyrodniczego sprzyja z reguły lokalizacji inwestycji usługowych czy opartych na zaawansowanych technologiach.

Czynnikiem inwestycyjnym, który relatywnie najmniej przekłada się na wynik finansowy potencjalnego inwestora, jest poziom bezpieczeństwa publicznego. Niski poziom tego elementu głównie wiąże się ze zwiększonymi wydatkami na ochronę majątku i pracowników. Rola tego czynnika w kreowaniu atrakcyjności inwestycyjnej w większym stopniu wiąże się z poczuciem bezpieczeństwa osobistego i odpowiedzialnością za najbliższych współpracowników lub ważnych kontrahentów inwestora, niż z rzeczywistym zyskiem firmy. Najczęściej uważa się, że niski poziom bezpieczeństwa powszechnego może:

- powodować zmniejszenie wielkości i obniżenie jakości zasobów pracy w wyniku migracji spowodowanej pogorszeniem się warunków życia w zakresie poczucia bezpieczeństwa,
- świadczy o stosunkowo niskim poziomie rozwoju kapitału społecznego, co z kolei może utrudniać sam proces realizacji inwestycji i jej dalsze funkcjonowanie,
- sygnalizować występowanie patologii społecznych lub słabości systemu władzy na różnych szczeblach.

Poziom bezpieczeństwa powszechnego ma nieco większe znaczenie w lokalizacji inwestycji usługowych i zaawansowanych technologicznie, bardziej zależnych od jakości zasobów pracy (Nowicki 2009).

Wspieranie inwestycji w Polsce reguluje ustaw z dnia 20 marca 2002 roku o finansowym wspieraniu inwestycji (Dz.U. z 2002 roku Nr 41 poz. 363 z późn. zm.¹¹), która jest prawnym narzędziem umożliwiającym samorządom pomoc przedsiębiorcom w lokowaniu inwestycji w regionach i określa zasady oraz formy udzielania wsparcia

¹¹ Ostatnia nowelizacja Ustawy pochodzi z 22 października 2004 r.



finansowego przedsiębiorcom dokonującym nowych inwestycji lub tworzącym nowe miejsca pracy związane z tymi inwestycjami (Stawicka 2007). W świetle tej ustawy przedsiębiorca może uzyskać wsparcie finansowe, gdy:

- wartość inwestycji jest nie mniejsza niż 10 mln euro,
- wartość inwestycji nie jest mniejsza niż 500 tys. euro, a inwestycja dotyczy rozbudowy lub modernizacji istniejącego przedsiębiorstwa oraz wiąże się z utrzymaniem się co najmniej 100 miejsc pracy lub 50 miejsc pracy w przypadku inwestycji w jednym z obszarów wsparcia przez nie mniej niż 5 lat,
- jest to inwestycja, dzięki której zostanie utworzonych co najmniej 20 miejsc pracy na nie mniej niż 5 lat,
- jest to inwestycja wprowadzająca innowację technologiczną,
- nowa inwestycja wpływa na poprawę stanu środowiska,
- nowa inwestycja zlokalizowana jest na obszarze parku przemysłowego lub technologicznego.

Inwestorowi udzielona zostanie pomoc finansowa, gdy po za wymienionymi powyżej warunkami spełni co najmniej dwa z wymienionych poniżej:

- inwestycja wpłynie na rozwój gospodarczy w regionie,
- inwestycja będzie realizowana w obszarach wsparcia,
- inwestycja będzie wprowadzała innowacje technologiczne,
- inwestycja przyczyni się do rozwoju współpracy z krajowym zapleczem naukowo – badawczym,
- inwestycja będzie mieć wpływ na lokalny rynek pracy.

Wsparcie finansowe nowej inwestycji może być udzielone:

1. przedsiębiorcy dokonującemu nowej inwestycji:
 - wartości nieprzekraczającej 50% maksymalnej wielkości pomocy publicznej przewidzianej dla obszarów wymienionych w ustawie o pomocy publicznej;
 - na utworzenie nowych miejsc pracy, w wysokości nieprzekraczającej równowartości kwoty 4 000 euro na jedno utworzone miejsce pracy, pomnożonej przez liczbę utworzonych miejsc pracy, przy czym wielkość pomocy nie może przekroczyć dwuletnich kosztów pracy nowo zatrudnionych pracowników, na które składają się koszty płacy



brutto pracowników powiększone o wszystkie obowiązkowe płatności związane z ich zatrudnieniem,

- na szkolenia, o których mowa w ustawie o pomocy publicznej, przy czym maksymalna wysokość wsparcia na szkolenia dla jednego pracownika nie może przekroczyć równowartości kwoty 1 150 euro.
2. gminie – na tworzenie i modernizację infrastruktury technicznej bezpośrednio związanej ze wspieraną inwestycją określonego przedsiębiorcy.

Przedstawiona powyżej Ustawa reguluje także obliczenie wartości nowej inwestycji i tak zgodnie z nią:

- koszty nabycia gruntów nie przekraczają 5% całkowitych kosztów inwestycji;
- nakłady na budowle i budynki nie przekraczają 40% całkowitych kosztów inwestycji,
- nakłady na wyposażenie obiektów wynoszą do 70%, całkowitych kosztów inwestycji,
- nakłady na wartości niematerialne i prawne nie przekraczają 25% sumy kosztów i nakładów wymienionych powyżej.

3.3 Pomiar atrakcyjności inwestycyjnej

Ogrom czynników wpływających na atrakcyjność inwestycyjną jednostek terytorialnych różnego szczebla uniemożliwia określenie w sposób pełny i satysfakcjonujący jej poziom. W badaniach przestrzennych często ogranicza się jedynie do ukazania tylko części problemu. Zasadniczo nie jest możliwe stworzenie uniwersalnego zestawu wskaźników atrakcyjności inwestycyjnej regionów.

Obiektywność otrzymywanych wyników zależy od doboru mierników opisujących poszczególne komponenty (czynniki) oraz przyjętej metody taksonomicznej, przy pomocy której określa się miejsce w rankingu jednostek terytorialnych. W praktyce wyznaczenie poziomu atrakcyjności inwestycyjnej obszarów opiera się na analizie dostępnego materiału statystycznego, uzupełnionego informacjami badań jakościowych. Jest to zatem *de facto* analiza oparta na wskaźnikach potencjału, nakładów i osiągniętych wyników, które dotyczą pewnych wycinków rzeczywistości społeczno - gospodarczej na badanym obszarze.

Do określenia aspektu zewnętrznego - globalnego konkurencyjności najbardziej celowe wydaje się uwzględnienie oceny rozwoju przemysłu oraz wielkość i strukturę eksportu, co przybliży oszacowanie zdolności firm do sprzedaży na rynkach



międzynarodowych (Gawlikowska - Hückel 2004). W ocenie endogennego potencjału regionów największe znaczenie ma, jak już wspomniano, kapitał ludzki i społeczny, innowacyjność oraz zagospodarowanie w infrastrukturę techniczną i społeczną.

Miernikiem najczęściej przyjmowanym do charakterystyki kapitału ludzkiego jest udział ludności z wyższym wykształceniem w ogóle ludności w wieku 25 - 59 lat. Kapitał społeczny mierzony jest przede wszystkim udziałem ludności zrzeszających się w organizacjach typu non - profit (pozarządowych, NGOs) oraz frekwencją w wyborach, przy czym najbardziej adekwatne do oceny są wybory samorządowe i prezydenckie.

Poziom innowacyjności w ujęciu ilościowym określany jest przede wszystkim poprzez udział pracujących w działalności B&R (badania i rozwój), udział PKB przeznaczonego na wydatki w sferze B&R oraz efekty w postaci rejestracji patentów w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców.

Zainwestowanie w infrastrukturę techniczną mierzone jest na podstawie efektów rzeczowych np. długości autostrad, kanalizacji, wodociągów w przeliczeniu na jednostkę powierzchni. Poziom rozwoju infrastruktury społecznej charakteryzowany jest przez dostępność personelu, mieszkań (np. lekarzy, pielęgniarek, nauczycieli) dla ludności z danego obszaru. Stąd jej miernikiem jest liczba lekarzy (specjalistów)/pielęgniarek na 1000 mieszkańców, czy liczba mieszkań na 1000 osób.

Przegląd wybranych wskaźników określających poszczególne ilościowe aspekty atrakcyjności inwestycyjnej w kontekście otoczenia konkurencyjnego, zawiera tab. 2. Czynnikiem ograniczającym przy doborze mierników jest zakres publikowanych danych przez statystykę publiczną. Nie jest również możliwe proste przeniesienie wskaźników stosowanych na szczeblu regionalnym na poziom lokalny. Wynika to z konieczności innego podejścia do zagadnienia na obydwu poziomach.

Przy doborze poszczególnych wskaźników do analizy ważne jest zachowanie procedury, z punktu widzenia poprawności statystycznej, co sprowadza się do spełnienia warunków normatywności, istotności, jednoznaczności i rozłączności (Gorzela 1979).

Normatywność oznacza określenie jednoznacznego wpływu wskaźnika dodatniego lub ujemnego na zjawisko. Warunek istotności narzuca przyjęcie tylko zmiennych istotnych dla procesu. Jednoznaczność wyraża się w możliwości określenia jednoznacznego wpływu zmiennej z punktu widzenia problemu badawczego. Warunek rozłączności podkreśla, że

zakres informacji niesionej przez poszczególne wskaźniki powinien być różny.

Tab. 2. Wskaźniki atrakcyjności inwestycyjnej w kontekście otoczenia konkurencyjnego regionu

l. p	Czynniki	Wskaźniki	
		Poziom lokalny (gmina)	Poziom regionalny (województwo)
1	ekonomiczne	<ul style="list-style-type: none"> - dochody własne budżetów gmin na mieszkańca - wskaźnik zatrudnienia - stopa bezrobocia ogółem i w wieku 15-24 lata - udział pracujących w III sektorze - wskaźnik przedsiębiorczości netto w sekcji J i K - wartość inwestycji w II sektorze na pracującego 	<ul style="list-style-type: none"> - PKB <i>per capita</i> - wskaźnik produktywności (PKB na pracującego) - wskaźnik zatrudnienia - stopa bezrobocia ogółem i w wieku 15-24 lata - udział pracujących w II/III sektorze - udział pracujących sekcji J i K - udział wartości dodanej brutto z III/II sektora - udział nakładów inwestycyjnych w przemyśle przetwórczym - wskaźnik przedsiębiorczości netto ogółem na 1000 czynnych zawodowo
2	demograficzne	<ul style="list-style-type: none"> - przyrost rzeczywisty ludności - przyrost naturalny, liczba urodzeń żywych/1000 mieszkańców - saldo migracji ogółem/1000 mieszkańców - udział ludności w wieku przedprodukcyjnym - wskaźnik obciążenia ludnością starszą 	<ul style="list-style-type: none"> - przyrost rzeczywisty ludności - przyrost naturalny, liczba urodzeń żywych na 1000 mieszkańców - saldo migracji ogółem na 1000 mieszkańców - udział ludności w wieku przedprodukcyjnym - wskaźnik obciążenia ludnością starszą
3	kapitał ludzki	<ul style="list-style-type: none"> - udział ludności z wyższym wykształceniem w ludności w wieku 25-64 lata 	<ul style="list-style-type: none"> - udział ludności z wyższym wykształceniem w ludności w wieku 25-64 lata
4	kapitał społeczny	<ul style="list-style-type: none"> - liczba NGO na 1000 mieszkańców - frekwencja w wyborach samorządowych 	<ul style="list-style-type: none"> - liczba NGO na 1000 mieszkańców - frekwencja w wyborach prezydenckich, parlamentarnych
5	innowacyjność		<ul style="list-style-type: none"> - liczba jednostek B&R na 1000 mieszkańców - udział pracujących w B&R - nakłady na B&R w PKB w sektorze przedsiębiorstw - liczba patentów/1mln ludności
6	jakość otoczenia (środowiska) i rozwój turystyki	<ul style="list-style-type: none"> - udział ludności obsługiwanej przez oczyszczalnie ścieków - liczba miejsca noclegowych ogółem na mieszkańca (wskaźnik funkcji turystycznej) - stopień wykorzystania miejsc noclegowych - udział noclegów udzielonych turystom zagranicznym w obiektach całorocznych 	<ul style="list-style-type: none"> - udział nakładów na ochronę środowiska - udział ludności obsługiwanej przez oczyszczalnie ścieków - udział powierzchni chronionej - liczba miejsc noclegowych ogółem/mieszkańca - udział noclegów udzielonych turystom zagranicznym w obiektach całorocznych
7	infrastruktura techniczna	<ul style="list-style-type: none"> - długość dróg publiczne o nawierzchni twardej na 100 km² - długość sieci wodociągowej na 10 tys. km² - długość sieci kanalizacyjnej na 10 tys. km² 	<ul style="list-style-type: none"> - długość dróg publicznych o nawierzchni twardej na 100 km² - długość sieci wodociągowej na 10 tys. km² - długość sieć kanalizacyjnej na 10 tys. km²
8	infrastruktura społeczna	<ul style="list-style-type: none"> - liczba osób/mieszkanie - mieszkania oddane do użytku na 1000 mieszkańców - liczba łóżek szpitalnych na 10 tys. mieszkańców - liczba lekarzy na 10 tys. mieszkańców 	<ul style="list-style-type: none"> - liczba osób/mieszkanie - mieszkania oddane do użytku na 1000 mieszkańców - liczba odbiorców pomocy społecznej na 1000 mieszkańców - liczba łóżek szpitalnych na 10 tys. mieszkańców - liczba lekarzy na 10 tys. mieszkańców

Źródło: Leśniak, 2006



Dodatkowo zmienne powinien charakteryzować wysoki poziom reprezentatywności, który zależy od zasobu informacji własnej oraz poziom skorelowania z innymi zmiennymi (Kudłacz 1995).

Duży wpływ na otrzymane wyniki ma dobór metody statystycznej. Ze względu na różnorodność czynników determinujących konkurencyjność, warto wykorzystywać narzędzia wielowymiarowej analizy porównawczej, w tym zwłaszcza miary agregatowe (Strahl, Sobczak 1999). Najczęściej stosuje się metody analizy czynnikowej (w tym składowych głównych) (Barjak i in. 2000; Ciok, Kołodziejczak 2000; Leśniak 2004, Dołzbłasz, Leśniak 2005) metody odległości od wzorca np. metoda Hellwiga (Hellwig 1968; Wierzińska, Stec 1996) wskaźników przyrodniczych Perkala (Szafranek 2002; Namysłak 2003) oraz w różny sposób skonstruowane wskaźniki syntetyczne, np. HDI (Raczyk 2004).

Dodatkowym narzędziem są często badania jakościowe w postaci wywiadów kwestionariuszowych i wywiadów bezpośrednich, a także analizy SWOT.

4. Atrakcyjność inwestycyjna układów lokalnych

Ze względu na sposób pojawiania oraz rozprzestrzeniania się procesów wzrostu w przestrzeni w ramach teorii rozwoju regionalnego można wyróżnić dwa zasadnicze nurty (Chmiel 1997):

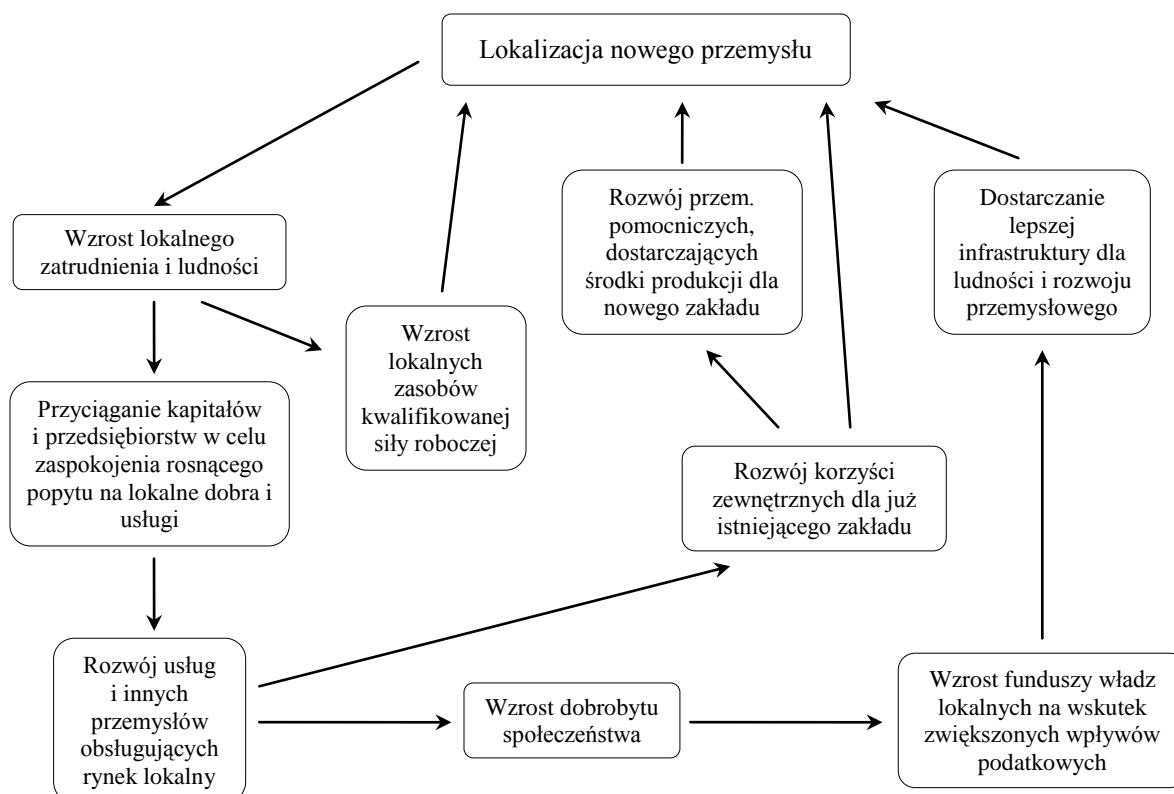
- „rozwoju od góry” - zakładająca, że rozwój gospodarczy można zapoczątkować w niewielu dynamicznych sektorach i obszarach geograficznych, i że w sposób spontaniczny rozprzestrzeni się on na resztę rozpatrywanej przestrzeni,
- „rozwoju od dołu” - wychodząca z założenia, iż inicjatywy rozwojowe wychodzą od społecznościach lokalnych w oparciu o zasoby miejscowe.

Szczególną rolę w pierwszym nurcie, tj. „rozwoju od góry” odegrała teoria biegunów wzrostu Perroux z 1955 r. Przyjęła ona za punkt wyjścia tezę, że większość dostrzegalnych procesów wzrostu gospodarki cechuje się brakiem równowagi: „wzrost nie pojawia się wszędzie jednocześnie; uwidacznia się ze zmienną intensywnością w punktach lub biegunach wzrostu” (F. Perroux 1978, s. 27). Motorem wzrostu gospodarczego są określone dziedziny działalności gospodarczej, cechujące się największą dynamiką wzrostu i rozwoju. Pojęcie biegun wzrostu (jednostka motoryczna) oznacza w tym ujęciu zjawisko wybijające się ponad poziom przeciętny. Zależnie od tego, czy biegun jest przekaźnikiem impulsów wzrostowych,



czy rozwojowych, określany jest jako biegun wzrostu lub biegun rozwoju. Jednostką motoryczną może być wielkie przedsiębiorstwo przemysłowe, kompleks przemysłowy, grupa przedsiębiorstw przemysłowych lub nawet cała gałąź przemysłu motorycznego. Najważniejszymi cechami jednostki motorycznej są przy tym: znacząca pod względem ilościowym wielkość, szybki, ponadprzeciętny wzrost, silnie rozwinięte powiązania z innymi działalnościami gospodarczymi, wyróżniająca się pozycja na rynku. Rozwój i działanie jednostki motorycznej określa się ogólnie terminem polaryzacja. Przez polaryzację rozumie się proces powiększania się jednostki motorycznej oraz ogół rezultatów pozytywnego (efekty rozprzestrzeniania, indukcji, przesiąkania) lub negatywnego (efekty wymywania, drenażu) wpływu na rozwój innych jednostek (Grzeszczak 1999).

Koncepcja biegunów wzrostu Perroux miała pierwotnie charakter sektorowy, przede wszystkim wiązano ją z działalnością przemysłową. Jednymi z pierwszych, którzy nadali jej wymiar przestrzenny był Myrdal i Hirschmann. Zdaniem Hirschmanna (za Hermansen 1974) aktywizacji rozwoju poszczególnych obszarów winno sprzyjać powstanie punktów wzrostu, utożsamianych przede wszystkim z aglomeracjami. Wzrost nierówności regionalnych postrzega jako przejściowy, pierwszy etap pozytywnego procesu prowadzącego w dłuższym horyzoncie czasowym do rozwoju zacofanego zaplecza. Wynika to z założenia, że generowane przez biegun efekty rozprzestrzeniania („przesączenia”) się wzrostu przeważają nad efektami negatywnymi, wynikającymi z drenażu siły roboczej i oszczędności. Nieco inne podejście prezentował Myrdal (1958). Zauważył on, że wzrost nierówności jest naturalnym wynikiem gry sił rynku, które nie działają na rzecz równości, lecz dążą do zwiększania dysproporcji. W ich wyniku kraje (obszary) znajdujące się na wyższym poziomie pod względem produktywności i dochodów będą dążyć do jeszcze wyższego poziomu rozwoju, podczas gdy kraje znajdujące się na niższym poziomie pozostaną na nim lub będą spychane jeszcze niżej (Myrdal 1970). W efekcie, jakakolwiek zmiana powodująca odejście od układu równowagi poprzez efekt sprzężeń zwrotnych wykazywać będzie tendencję rosnącą. Proces ten wyjaśnił za pomocą teorii okrężnej i kumulatywnej przyczynowości (Myrdal 1958) (ryc. 2). Doszedł również do wniosku, że wystąpienie tendencji do niwelacji różnicowań międzyregionalnych zależy od poziomu rozwoju gospodarczego. Inaczej mówiąc nierówności w krajach biednych będą się zwiększać, natomiast w krajach bogatych – zmniejszać.



Ryc. 2. Model kumulatywnej przyczynowości G. Myrdala

Źródło: Kneble D. E., 1967, *Model of economic development*, [w] R. J. Chorley, P. Hagget (eds.), *Socioeconomic models In geography*, London (cyt. za: A.C.M. Jansen, 1978)

Z uwagi na charakter oddziaływania na otoczenie Penouil (1978) wydzielił trzy zasadnicze rodzaje biegunów wzrostu:

- punkty wzrostu – zespół działalności indukujących znajduje się na ograniczonej przestrzeni, wzrost nie przenosi się na otoczenie,
- strefy wzrostu – charakteryzują się istnieniem relacji komplementarności w rozległej strefie geograficznej, zorganizowanej wokół jednego ośrodka,
- osie wzrostu – złożone z szeregu punktów lub biegunów, między którymi relacje komplementarności rozwijają się głównie dzięki uprzywilejowanej osi transportu.

Pewną przeciwwagę, uzupełnienie dla teorii „rozwoju od góry” stanowić miały koncepcje rozwoju lokalnego, nazywanego również „rozwojem od dołu”, „o własnych siłach”. Zakładały one, że podstawowe czynniki rozwoju regionów, takie jak: infrastruktura, kapitał ludzki, struktura gospodarki, struktura społeczna itp., są mało mobilne. Dlatego też głównym celem polityki regionalnej winno być jak najlepsze wykorzystanie tych nieprzenośnych zasobów, a więc zapewnienie pełnego zatrudnienia i możliwie najwyższej



produktywności pozostałych czynników wytwórczych. Cel ten może być realizowany przede wszystkim poprzez poszukiwanie sposobów usuwania wewnętrznych barier wzrostu (hamujących powstawanie nowych przedsiębiorstw oraz rozwój już istniejących), a nie zajmowanie się optymalną lokalizacją produkcji, która uzależniona jest od różnych warunków w skali międzyregionalnej czy międzynarodowej (Chmiel, 1997).

Wydaje się, że zwiększenie znaczenia przypisywanego czynnikom lokalnym w rozwoju poszczególnych obszarów są konsekwencją szeregu obserwowanych procesów gospodarczych, takich jak: przejście od fordyzmu do postfordyzmu, globalizacja działalności gospodarczej, osiągnięcia w dziedzinie telekomunikacji, malejące znaczenie czynnika transportu, stanowiących determinanty rozmieszczenia aktywności gospodarczej w przestrzeni. Obserwowane relacje między kapitałem, a układami terytorialnymi wskazują przy tym na następujące okoliczności (Bagdziński, Konkel 1997):

- rosnące znaczenie jakości środowiska lokalnego, w tym jakości zagospodarowania przestrzennego i zasobów ludzkich, ich innowacyjności oraz poziomu wiedzy i kwalifikacji,
- ograniczoną wielkość kapitałów powodującą, że to układy lokalne i regionalne ubiegają się o kapitał, a nie kapitał z rozwagą dokonuje wyborów lokalizacyjnych spośród wielu alternatyw.

Ponadto, jak zauważa Domański (1993) w skali międzynarodowej obserwuje się osłabienie roli impulsów pochodzących ze szczebla centralnego, zyskują natomiast na sile impulsy miejscowe, pozostające praktycznie poza kontrolą państwa. W związku z tym generowanie rozwoju lokalnego ma lepsze szanse powodzenia, gdy inicjowane jest na szczeblu lokalnym, niż poza nim. Jeżeli określony obszar nie ma potencjału własnego, lub jest on bardzo wątki, to nawet znaczna interwencja zewnętrzna takiego potencjału nie będzie w stanie stworzyć (Gorzela 2000a). Tendencję do prymatu czynników endogennych w rozwoju regionalnym i lokalnym nad czynnikami egzogennymi potwierdzają wyniki badań empirycznych przeprowadzonych przez Gorzelaka (2000b). Również studia nad transferem technologii i innowacji RITTS (2000) wskazują na uzależnienie konkurencyjności regionów przede wszystkim od zdolności konkurencyjnych lokalnych podmiotów gospodarczych. Marschall (1987, cyt. za Gorzelak 1989) w analizie obszarów stagnujących zauważa, iż skazane są one na stagnację właśnie dzięki czynnikom globalnym, a ich odrodzenie nie może



nastąpić tylko dzięki przywróceniu wysokiej dynamiki ogólnogospodarczej. Regiony te są z reguły zdominowane przez dziedziny wytwarzania, będące siłą napędową schyłkowych cykli rozwoju. Natomiast nowe cykle rozwojowe dokonują się przy nowej strukturze gospodarki, której najbardziej dynamiczne dziedziny lokują się w regionach im sprzyjających. Dlatego też rozwój obszarów stagnujących może zostać zapoczątkowany głównie dzięki endogennym, wewnętrznym czynnikom rozwoju zdolnym do dokonania zmian dostosowujących ich struktury do struktur właściwych nowoczesnym cyklom rozwojowym.

Przedstawiony w zarysie podział kierunków w badaniach różnicowań regionalnych ma charakter przede wszystkim porządkujący. Należy bowiem podkreślić, iż w praktyce badawczej ulega on często zacieraniu. Według Chmiela (1997) dotyczy to zarówno teorii lokalizacji i teorii rozwoju regionalnego, jak i samych nurtów w obrębie tej ostatniej (konceptje „rozwoju od góry” a konceptje „rozwoju od dołu”). Wydaje się, że wynika to przede wszystkim z poszukiwań najbardziej kompleksowej formy opisu i wyjaśnienia rzeczywistości, łączącej elementy wielu koncepcji i nurtów (por. Bagdziński 1994), dokonywanej jednakże na bazie terminów i metod zaczerpniętych z jednej teorii. Następstwem tego jest obserwowane poszerzanie zakresu znaczeniowego szeregu stosowanych pojęć oraz swoisty „eklektizm pojęciowy”. Przykładem może być w tym wypadku termin lokalizacja, używany zarówno w przypadku badań rozmieszczenia dużych korporacji międzynarodowych, jak i w odniesieniu do analizy sektora małych i średnich przedsiębiorstw, w wypadku których trudno mówić o świadomym i celowym wyborze miejsca działalności. Taki stan rzeczy jest prawdopodobnie również konsekwencją pewnego braku proporcji pomiędzy wieloma koncepcjami teoretycznymi, a możliwościami zastosowania ich w praktyce na poziomie inter- i intraregionalnym. Chodzi w tym wypadku przede wszystkim o ich empiryczną weryfikację oraz o obiektywizm i „standardowość” takiej weryfikacji.

W oparciu o przedstawione koncepcje zagadnienie rozwoju gospodarczego poszczególnych obszarów można sprowadzić do odpowiedzi na następujące pytania:

- jakie czynniki powodują pojawienie się wzrostu gospodarczego lub przyciągnięcia inwestora,
- jakie uwarunkowania są niezbędne, aby raz zapoczątkowany wzrost (w wyniku np. procesu inwestycyjnego) okazał się trwały oraz rozprzestrzenił się na otoczenie.



Opisania głównych czynników determinujących wzrost oraz relacji zachodzących pomiędzy nimi dokonano za pomocą schematu przedstawionego na ryc. 3. Punktem wyjścia do jego konstrukcji był model kumulatywnej przyczynowości Myrdała (por. ryc. 2). Schemat stara się jednak uwzględnić współczesne postrzeganie uwarunkowań i następstw wzrostu gospodarczego (por. Parysek 1996; Wojtasiewicz 1996; Parysek 2001). Oparty jest przy tym na następujących założeniach:

- dokonano podziału czynników na zewnętrzne i wewnętrzne,
- wszystkie czynniki niezależne (bądź zależne w bardzo nieznacznym stopniu) od regionalnego (lokalnego) układu społeczno – gospodarczego nazwano zewnętrznymi¹². Inaczej mówiąc są to obiektywnie istniejące czynniki, na które regionalni (lokalni) aktorzy sfery społeczno – gospodarczej nie mają praktycznie żadnego wpływu. Zaliczono do nich zarówno czynniki związane np. z rentą położenia, warunkami środowiska przyrodniczego, jak i z polityką gospodarczą państwa (stopy procentowe, inflacja, przepisy prawne).
- przedmiotem analizy są przede wszystkim czynniki wewnętrzne i powiązania pomiędzy nimi,
- w celu uproszczenia schematu powiązania pomiędzy czynnikami rozwojowymi wskazują tylko na istnienie zależności wpływających na wielkość, nie zaś na strukturę wzajemnych oddziaływań.

Główne elementy przedstawionego schematu stanowią:

- A. aktywność gospodarcza, utożsamiona z aktywnością lokalnych podmiotów gospodarczych oraz inwestorów zewnętrznych działających na danym obszarze. Na tak rozumiany poziom aktywności w sposób bezpośredni wpływają następujące czynniki:
- wielkość i struktura popytu lokalnego. Dużą rolę odgrywa w tym wypadku zagadnienie, na ile jest on zaspokajany przez firmy spoza danego obszaru,
 - stosowane instrumenty polityki regionalnej, bezpośrednio kształtujące warunki gospodarowania, obejmujące m. in. wielkość podatków i opłat lokalnych, koszty wynajmu nieruchomości, kredyty preferencyjne, itd.,

¹² Założenie to jest naturalnie uproszczeniem. Istnienie takich interakcji można obserwować np. w sferze kształtowania polityki państwa, będącej w znacznej mierze wynikiem lobbingu zarówno układów gałęziowych, jak i przestrzennych. Zmianom ulegać mogą również warunki stwarzane przez środowisko przyrodnicze (np. poprzez budowę zbiornika wodnego).



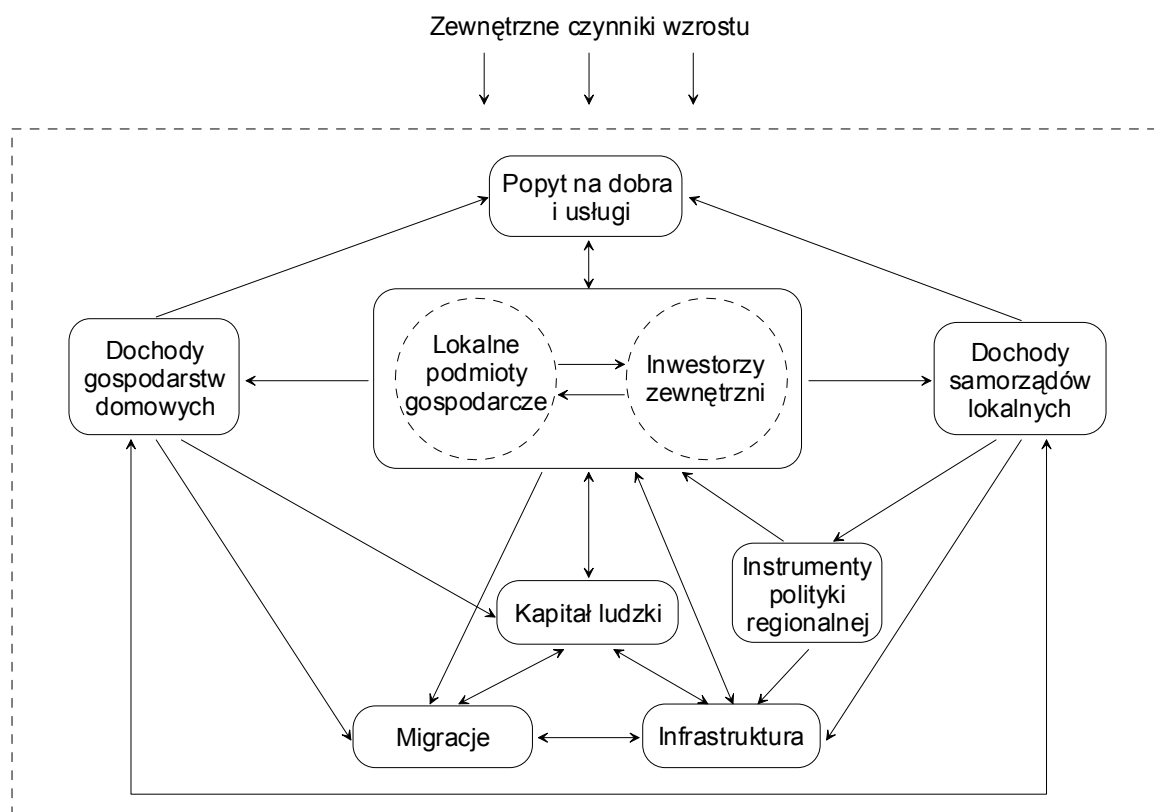
- poziom rozwoju infrastruktury (technicznej oraz społecznej), oddziaływający na możliwości zapoczątkowania działalności gospodarczej, tempo i kierunki jego rozwoju, jak również sprawność funkcjonowania sfery produkcyjnej na danym obszarze. Szczególną rolę odgrywają w tym wypadku instytucje otoczenia biznesu, warunkujące w zasadzie procesy rozwoju gospodarczego. Ponadto wzrost zapotrzebowania na usługi świadczone przez infrastrukturę powoduje zwiększenie zakresu działalności (oraz liczby) podmiotów je tworzących,
 - kapitał ludzki. W zdecydowanej większości opracowań naukowych stanowi on jedną z głównych determinant rozwoju gospodarczego, poprzez sprzyjanie procesom przedsiębiorczości, innowacji, wspólnoty obywatelskiej. W pracy w obrębie pojęcia kapitału ludzkiego zawarto również kapitał społeczny,
- B. wielkość i struktura popytu lokalnego na dobra i usługi. Czynniki te uzależnione są od wielkości dochodów gospodarstw domowych, dochodów samorządów lokalnych, poziomu aktywności gospodarczej i związanych z nimi dochodów podmiotów gospodarczych. Należy przy tym pamiętać, że przedstawione relacje dochód - popyt w praktyce ulegają często zaburzeniu np. poprzez zróżnicowaną skłonność do oszczędzania gospodarstw domowych, czy zróżnicowaną politykę budżetową jednostek samorządu terytorialnego, określającą wielkość środków przeznaczaną na inwestycje,
- C. poziom dochodów samorządów lokalnych. Kształtowany jest on głównie aktywnością gospodarczą oraz dochodami gospodarstw domowych poprzez szereg podatków i opłat lokalnych, składających się w znacznej mierze na tzw. dochody własne. Ze względu na ustalanie w skali kraju na poziomie centralnym tylko górnego limitu szeregu stawek tych podatków (opłat), większość gmin stosuje własne, stosownie do prowadzonej polityki budżetowej. Znaczne obniżenie takich stawek może powodować zmniejszenie wpływów budżetowych, nawet w sytuacji znaczącego wzrostu gospodarki lokalnej,
- D. instrumenty polityki regionalnej. Element ten nie był w ogóle uwzględniany w modelu Myrdala. Wielkość i znaczenie tego czynnika w układach lokalnych zależą od polityki prowadzonej przez władze samorządowe, w tym od wielkości środków przeznaczanych na ich realizację. Nie zawsze więc wielkość dochodów budżetowych przekłada się na zakres wsparcia dla podmiotów gospodarczych. W analizie pominięto wszystkie



instrumenty szczebla ponadlokalnego, a więc stosowane na poziomie województwa lub kraju,

- E. poziom rozwoju infrastruktury (technicznej oraz społecznej). Ze względu na przepływy finansowe zależy od wielkości środków przeznaczanych z budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz w ramach instrumentów polityki regionalnej (np. tworzenie inkubatorów przedsiębiorczości, parków technologicznych, organizowanie szkoleń, kursów). Efekty sprzężeń zwrotnych powodują ponadto, że procesy rozwoju gospodarczego w istotny sposób kształtują poziom rozwoju infrastruktury, ponieważ część podmiotów gospodarczych tworzy zarazem elementy tej infrastruktury dla pozostałych przedsiębiorstw. Wzrost gospodarczy przejawia się przy tym w większym popycie na usługi świadczone przez infrastrukturę, oraz większym jej obciążeniu (co może stanowić zarazem barierę rozwoju). Bardzo ważną rolę w kształtowaniu infrastruktury (przede wszystkim społecznej) odgrywa kapitał ludzki. Ponadto pewne znaczenie odgrywają ruchy migracyjne (w szczególności migracje wahadłowe), przede wszystkim w kontekście zwiększonego obciążenia infrastruktury,
- F. kapitał ludzki. Czynnikiem ten charakteryzuje się największą siecią wzajemnych relacji i powiązań. Kapitał ludzki kształtuje się w procesie wzrostu gospodarczego, m. in. poprzez wzrost wiedzy i umiejętności, aktywizację zawodową ludności przeciwdziałającą procesom bierności i wykluczenia społecznego, itd. Ważną rolę w kształtowaniu kapitału ludzkiego odgrywa infrastruktura – jakość i dostępność edukacji, możliwości komunikowania się i przekazywania wiedzy. Istotnym czynnikiem modyfikującym poziom dostępnego kapitału ludzkiego są migracje. Mogą one powodować zwiększenie, bądź ograniczenie jego zasobów nawet w stosunkowo krótkim czasie. Możliwości inwestycji w kapitał ludzki zależą również od dochodów gospodarstw domowych. W tym ostatnim wypadku wpływ ten warunkowany jest jednak szeregiem innych czynników, jak np. poziomem aspiracji edukacyjnych, stylem życia, itd.,
- G. migracje. Zjawisko migracji w przedstawionym modelu stanowi bezpośrednie następstwo różnic dochodów gospodarstw domowych, poziomu rozwoju gospodarczego, kapitału ludzkiego oraz dostępnością do infrastruktury (i jej jakością),
- H. dochody gospodarstw domowych. Zasadniczym czynnikiem kształtującym wielkość tych dochodów jest aktywność podmiotów gospodarczych. Dzieje się tak dlatego, ponieważ

zyski przedsiębiorstw stanowią zarazem zyski gospodarstw domowych będących ich właścicielami. Ponadto gospodarstwa domowe otrzymują dochody z tytułu dostarczanych podmiotom gospodarczym czynników wytwórczych (tzn. z pracy). Uzupełniające źródłem dochodów stanowią ponadto transfery z budżetów samorządów lokalnych, w postaci np. środków pomocy społecznej, ulg i zwolnień podatkowych dla poszczególnych grup ludności.



Ryc. 3. Determinanty kumulatywnego procesu wzrostu w układzie intraregionalnym.
Źródło: Opracowanie własne

W zaproponowanym modelu, w porównaniu do modelu Myrdala, zasadnicze czynniki wzrostu nie uległy znaczącej zmianie. Wprowadzono szeroko rozumiane pojęcie kapitału ludzkiego w miejsce zasobów pracy pojmowanych tylko w kontekście siły roboczej. Ponadto uwzględniono instrumenty finansowe polityki regionalnej. Znaczącej modyfikacji dokonano natomiast w strukturze powiązań pomiędzy poszczególnymi czynnikami. Do najważniejszych cech tak ukształtowanego schematu można zaliczyć:

- system powiązań nie ma kształtu łańcucha jednostronnych zależności jak w wypadku modelu Myrdala (por. ryc. 2). Praktycznie każdy czynnik rozwojowy zarówno wpływa na aktywność gospodarczą, jak i jest nią po części determinowany,



- szereg zależności występuje również pomiędzy poszczególnymi czynnikami rozwojowymi,
- wszystkie zależności mają charakter warunkowy, tzn. zmiana jednego czynnika może, ale nie musi powodować zmiany w obrębie czynników z nim związanych. Zależy to przede wszystkim od występowania różnego typu barier „tłumiących” siłę wzajemnych powiązań.

Przedstawiony schemat sugeruje, że kluczowe znaczenie dla poprawności analizy rozwoju gospodarczego poszczególnych obszarów odgrywa nie tylko ocena najważniejszych czynników determinujących wzrost gospodarczy, ale także (a może przede wszystkim) zależności zachodzących pomiędzy nimi. Uwzględnienie tego elementu wiąże się z koniecznością określenia siły oraz charakteru obserwowanych powiązań. Można przy tym założyć, że:

- występowanie powiązań (oraz relacji) o znaku dodatnim stwarza silne, wewnętrzne bodźce stymulujące wzrost,
- występowanie powiązań (oraz relacji) o znaku ujemnym stanowi silną barierę rozwojową.

Problematyczne wydaje się natomiast wyznaczenie siły związków pomiędzy poszczególnymi czynnikami. Wynika to z konieczności przeprowadzenia szczegółowych i kosztownych badań, nie zawsze możliwych w praktyce do realizacji z uwagi na dostępność danych empirycznych. Przegląd literatury przedmiotu wskazuje przy tym, iż najczęściej przedmiotem analiz jest jednokierunkowy wpływ poszczególnych czynników rozwojowych na aktywność gospodarczą. Zauważalne jest również duże zainteresowanie zależnościami zachodzącymi w układach kapitał ludzki – aktywność gospodarcza oraz infrastruktura – aktywność gospodarcza. Praktycznie pomijane w badaniach przestrzennych są kompleksowe powiązania pomiędzy poszczególnymi czynnikami rozwojowymi. Jedynie w wypadku czynnika związanego z dochodami samorządów lokalnych można powiedzieć, iż doczekał się on szeregu obszernych badań, przede wszystkim jednak o charakterze teoretycznym (por. Parysek 1995, Bończak – Kucharczyk, Chmura, Herbst 1998, Misiąg 2000). Brak wystarczającej liczby badań empirycznych określających siłę zależności między poszczególnymi czynnikami powoduje, że zapomina się o ich warunkowym charakterze, utożsamiając je czasami z samym procesem wzrostu gospodarczego. Dużym problemem utrudniającym przeprowadzenie badań aktywności gospodarczej jest również



skomplikowana sieć powiązań pomiędzy czynnikami wzrostu i aktywnością gospodarczą. Ponadto, jak wspomniano już wcześniej, waga przypisywana poszczególnym czynnikom jest w opinii szeregu autorów bardzo zmienna i uzależniona między innymi od poziomu rozwoju społeczno – gospodarczego, struktury gospodarki, itd.

Pamiętać również należy, że w szeregu wypadków główną determinantą rozwoju poszczególnych obszarów są czynniki nazwane w opisywanym schemacie „zewnętrznymi”. Zakładając ich zaistnienie oraz występowanie wewnętrznych sprzężeń zwrotnych można wyróżnić cztery zasadnicze typy zachowań układów gospodarczych w skali regionalnej oraz lokalnej:

- reakcja na czynnik zewnętrzny oraz uruchomienie kumulatywnych procesów wzrostu. W dłuższym horyzoncie czasowym możliwość całkowitego, lub przynajmniej częściowego, uniezależnienia procesów wzrostu od pierwotnego czynnika rozwojowego,
- reakcja na czynnik zewnętrzny bez uruchomienia kumulatywnych procesów wzrostu. Rozwój w znacznej części (lub całkowicie) uzależniony od występowania określonego czynnika zewnętrznego. W dłuższym horyzoncie czasowym możliwość wystąpienia kumulatywnych procesów filtracji (hamowania) rozwoju,
- brak odpowiedzi układu na czynnik zewnętrzny. Stagnacja obszaru. W dłuższym horyzoncie czasowym zagrożenie depresją,
- brak oddziaływania czynnika zewnętrznego. Rozwój uzależniony przede wszystkim od poziomu rozwoju czynników wewnętrznych w punkcie startu.

Zwrócić należy przy tym uwagę na istniejące zależności między czynnikami zewnętrznymi, a poziomem rozwoju gospodarczego. W większości wypadków wyższy poziom aktywności obszaru powinien ułatwić recepcję i reakcję na bodźce zewnętrzne. W tym kontekście można również spodziewać się istnienia obszarów, których rozwój czynników endogenicznych ukierunkowany jest przede wszystkim pod kątem „przechwytywania” impulsów zewnętrznych. Trzeba również mieć na uwadze fakt, iż siła niektórych czynników zewnętrznych może być większa w wypadku obszarów stagnujących. Zaliczyć tutaj należy stosowane instrumenty polityki regionalnej, zorientowane na wyrównywanie między- i wewnątrzregionalnych dysproporcji. Przykładową i pobieżną analizę reakcji układu lokalnego na wystąpienie zewnętrznych bodźców rozwojowych w oparciu o zaproponowany schemat przedstawiono w tab. 3.

Tab. 3. Zmiana lokalnego układu gospodarczego pod wpływem oddziaływania zewnętrznych impulsów rozwojowych - przykład

Zewnętrzny czynnik rozwojowy	Renta położenia, różnica cen po obu stronach granicy
Reakcja układu	Rozwój handlu bazarowego, wzrost przedsiębiorczości
Czynniki filtrujące kumulacyjny proces wzrostu	<ul style="list-style-type: none">– znaczna część przedsiębiorców pochodzi z innych obszarów kraju, lokalne zasoby pracy przede wszystkim w charakterze pracy najemnej,– niski poziom kapitału ludzkiego w punkcie startu (początek okresu transformacji),– niski poziom wyposażenia społecznego (social embeddedness)*– znaczny transfer dochodów poza obszar,– struktura gospodarcza zorientowana na jeden, dominujący rodzaj działalności (handel bazarowy),– dostawcy dóbr i usług spoza obszaru,– znaczny udział gospodarki nieformalnej (szara strefa),– inwestycje samorządowe zorientowane przede wszystkim na restytucję silnie zdekapitalizowanego majątku trwałego
Zanik zewnętrznego czynnika rozwojowego	Wyrównanie cen dóbr i usług po obu stronach granicy
Reakcja układu	Odływ kapitałów, stagnacja gospodarcza

(*) – pojęcie to oznacza m. in. duch przedsiębiorczości, zdolności innowacyjne, kulturę przemysłową, samoidentyfikację, solidarność społeczną, środowisko zaufania (por. Strykiewicz 1999)

Źródło: opracowanie własne

5. Empiryczny wymiar aktywności gospodarczej i atrakcyjności inwestycyjnej układów lokalnych Dolnego Śląska

5.1 Zakres badania

Poziom rozwoju aktywności gospodarczej stanowi istotny komponent atrakcyjności inwestycyjnej. Przede wszystkim stanowi bowiem odzwierciedlenie dogodnych warunków funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Ponadto stwarza szanse na nawiązanie powiązań ekonomicznych, a w konsekwencji trwałe przyciągnięcie inwestorów. Jest również ważnym elementem budowania polityki marketingowej poszczególnych regionów.

Pomiaru aktywności gospodarczej w układach lokalnych, rozumianego przede wszystkim w kategoriach oceny rzeczywistych jej przejawów, dokonano z wykorzystaniem wskaźników stosowanych w literaturze do opisu zjawisk i procesów pośrednio z nią związanych. Wynikało to z braku możliwości bezpośredniego pomiaru tego zjawiska dla gmin czy powiatów. Dobór wskaźników został poprzedzony staranną analizą i przeglądem praktycznie całego dostępnego publicznie materiału empirycznego. Posłużono się również



wnioskami wynikającymi z analizy literatury przedmiotu.

Z uwagi na bardzo trudny do określenia oraz mocno zróżnicowany przestrzennie wpływ aktywności gospodarczej na wartość poszczególnych wskaźników, przyjęto, że mają one taką samą wagę. Wyniki pomiaru rzeczywistej aktywności gospodarczej skonfrontowano z potencjalnymi możliwościami rozwojowymi, wyznaczonymi w oparciu o mierniki stosowane w literaturze. Kompleksowej analizy problematyki aktywności gospodarczej dokonano w oparciu o wskaźnik syntetyczny Human Development Index (HDI), zbudowany na podstawie szeregu wskaźników cząstkowych. Badanie przeprowadzono dla jednostek poziomu LAU 2 (gminy).

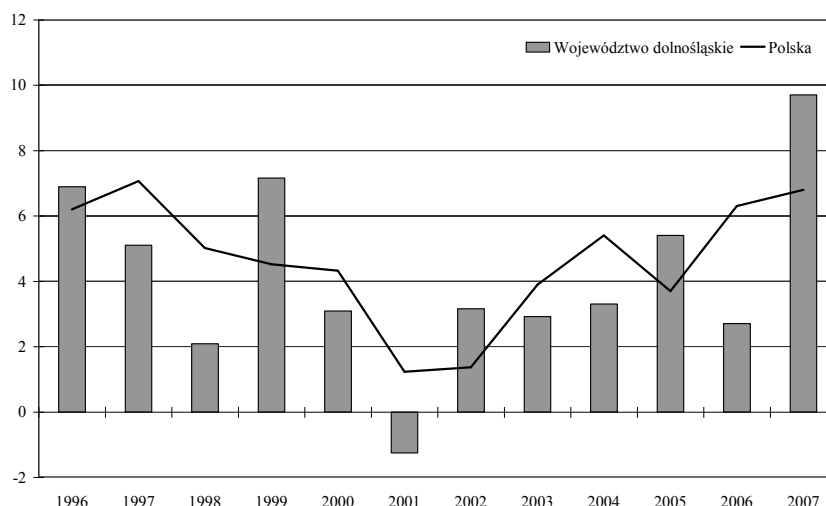
Materiał empiryczny wykorzystany w pracy pochodził przede wszystkim z danych pozyskanych z GUS, w tym Banku Danych Lokalnych, Banku Danych Regionalnych. Ponadto wykorzystano również informacje uzyskane z Rejonowych Urzędów Pracy. Mając na względzie obiektywizm uzyskanych wyników analizy, umożliwiającą kontynuację badań na obszarze całego kraju oraz praktyczne ich zastosowanie w kształtowaniu polityki regionalnej, świadomie unikano stosowania danych jakościowych oraz danych o charakterze incydentalnym. Z uwagi na fakt ciągłej ewolucji systemu statystyki lokalnej oraz zmian przepisów prawnych (m.in. Ustawy o statystyce publicznej, Ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, reformy administracyjnej państwa, wprowadzenia klasyfikacji EKD oraz PKD) konstrukcja niektórych z zaproponowanych wskaźników jest odmienna, niż w analizach prowadzonych dla poziomu krajowego czy regionalnego.

Zakres czasowy analizy objął lata 2000-2009. Przyjęcie takiego horyzontu czasowego wymagało uwzględnienia następujących okoliczności:

1. Dopiero w roku 2000 w skali kraju stworzono podstawy prawne pod świadomą i celową politykę regionalną, realizowaną w praktyce od roku 2001. Obowiązująca od 1999 r. reforma organizacji terytorialnej państwa, wprowadzająca nowy, trójszczeblowy podział administracyjny kraju, nie spowodowała bowiem stworzenia żadnych instrumentów, zasad i procedur realizacji polityki inter- i intraregionalnej (por. Gilowska 2000). Fakt ten, w kontekście akcesji Polski do Unii Europejskiej powoduje, iż można obecnie mówić o początku nowego etapu kształtowania struktur regionalnych. Tym bardziej więc istotna z punktu widzenia polityki regionalnej wydaje się próba określenia dotychczasowych kierunków i czynników determinujących rozwój poszczególnych

obszarów w regionie.

2. Lata 2000-2009 obejmowały okres będący fragmentem cyklu koniunkturalnego od wyraźnego spowolnienia gospodarczego obserwowanego w skali kraju i regionu w latach 2000-2001, poprzez boom gospodarczy lat 2006-2007, do kolejnego, wyraźnego spowolnienia wywołanego kryzysem światowym (lata 2008-2009) (por. ryc. 4). Z tego też względu uwarunkowania kształtowania aktywności gospodarczej były odmienne.
3. W badanym okresie dużą rolę odgrywały czynniki związane z trwającym procesem transformacji systemowej oraz procesami integracyjnymi: okres przedakcesyjny 2000-2003, oraz lata po akcesji związane z dwoma okresami programowania polityki regionalnej UE (2004-2006, 2007-2013).



Ryc. 4. Zmiana wartości PKB w przeliczeniu na mieszkańca w latach 1995-2007 (dane w proc.)
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

5.2 Metoda pomiaru

Badanie aktywności gospodarczej w układzie lokalnym praktycznie pozbawione jest jednolitego wzorca w literaturze krajowej. Prowadzone prace ograniczały się z reguły do analizy zjawisk stanowiących poszczególne komponenty aktywności gospodarczej. Dotyczyły one najczęściej poziomu rozwoju przedsiębiorczości, zmiany liczby i struktury podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w rejestrze REGON (por. Kamińska, Ziolo 1993, Gałązka, Mync 1994, Domański 1995, Kamińska 1996, Województwo... 2001), czy dochodów samorządów lokalnych (Gorzelał, Jałowiecki 1996). Jedną z niewielu prób syntetycznego ujęcia tej problematyki dokonał Hryniewicz (2000), przede wszystkim jednak z punktu widzenia uwarunkowań społeczno - kulturowych. Ponadto charakterystyka aktywności



gospodarczej dokonywana była w ramach bardziej szerokich badań ogólnego poziomu rozwoju społeczno – gospodarczego (Dziemianowicz 1997; Stasiak 2000). Podkreślenia wymaga fakt, iż zdecydowana większość prac koncentrowała się przy tym na określeniu szans i możliwości rozwojowych poszczególnych obszarów z punktu widzenia istniejących warunków do prowadzenia działalności gospodarczej, nie zaś identyfikacji zróżnicowań samego zjawiska aktywności.

Dokonując podsumowania przedstawionych wcześniej rozważań należy wskazać na następujące uwarunkowania prowadzonych badań:

- ze względu na brak możliwości prostej adaptacji wskaźników stosowanych w analizach regionalnych do analiz układów lokalnych¹³ konieczny jest dobór wskaźników pośrednio charakteryzujących aktywność gospodarczą,
- przyjęcie określonych wskaźników winno być uzasadnione merytorycznie i ograniczać się tylko do rzeczywistych przejawów tej aktywności,
- badanie aktywności gospodarczej powinno być wynikiem analizy kompleksowej, a jej pomiar następować w oparciu o wskaźnik syntetyczny.

Uwzględniając powyższe uwarunkowania przeprowadzono kilkuetapową procedurę wyboru wskaźników do analizy.

Pierwszy etap polegał na przeglądzie praktycznie całego dostępnego publicznie oraz charakteryzującego się względną ciągłością materiału empirycznego w odniesieniu do jednostek poziomu lokalnego. Analiza ta objęła bazy danych gromadzone przez statystykę publiczną, zgodnie z rokrocznie przyjmowanym przez Radę Ministrów Programem Badań Statystyki Publicznej (por. Program..., 2001, 2002). Ponadto zapoznano się z możliwościami wykorzystania administracyjnych systemów informacyjnych¹⁴ innych instytucji publicznych pod kątem ich przydatności do realizowanego tematu. Podstawą był w tym wypadku wykaz wszystkich ważniejszych rejestrów i baz danych prowadzonych w kraju (Polska statystyka... 1998). Podstawową przeszkodą w stosowaniu informacji z wielu źródeł jest brak spójności zawartych w nich informacji, zarówno w zakresie systemów klasyfikacyjnych, jak i samych

¹³ Dotyczy to zdecydowanej większości stosowanych w literaturze wskaźników ekonomicznych, jak np. wartości produktu regionalnego brutto, nakładów inwestycyjnych, struktury wartości dodanej, itp.

¹⁴ Zgodnie z ustawą o statystyce publicznej obejmują one systemy zbierania, gromadzenia i przetwarzania informacji przez organy administracji rządowej, samorządu terytorialnego, inne instytucje rządowe, organy prowadzące urzędowe rejestry i Narodowy Bank Polski, prowadzone w oparciu o przepisy kompetencyjne lub inne akty prawne niż ustawa o statystyce publicznej, związane bezpośrednio z wykonywaniem przez nie zadań statutowych.



wartości poszczególnych cech. Ponadto zasadniczym problemem jest uzyskanie danych zdezagregowanych do jednostek poziomu lokalnego oraz brak ciągłości prowadzonych baz danych. Z tych też względów jako zasadnicze źródło informacji przyjęto materiały GUS obejmujące Bank Danych Regionalnych, Bank Danych Lokalnych oraz roczniki statystyczne. Ponadto uzupełniono je materiałami Rejonowych Urzędów Pracy.

W kolejnym etapie badań dokonano przyjęcia zestawu wskaźników. W efekcie przeprowadzonej procedury do problemów istotnych dla określania różnicowań terytorialnych aktywności gospodarczej w regionie zaliczono poszczególne komponenty wynikające z modelu kumulatywnej przyczynowości, możliwe do zbadania empirycznego na poziomie lokalnym. Objęły one zagadnienia: przedsiębiorczości jako elementu konkurencyjności gospodarki, dochodowości i efektywności gospodarek lokalnych, aktywności obywatelskiej społeczności lokalnych, lokalnych rynków pracy, mobilności przestrzennej ludności. Na ich podstawie dokonano wyboru wskaźników cząstkowych oraz skonstruowano wskaźnik syntetyczny.

5.3 Obszary aktywności gospodarczej

W efekcie przeprowadzonej weryfikacji dostępnego materiału empirycznego do syntetycznego przedstawienia problematyki kształtowania się obszarów wzrostu i stagnacji w aspekcie gospodarczym przyjęto następujące wskaźniki cząstkowe:

- A) podmioty gospodarcze osób fizycznych zarejestrowane w rejestrze REGON na 1000 mieszkańców - przedsiębiorczość indywidualna,
- B) spółki handlowe z kapitałem polskim zarejestrowane w rejestrze REGON na 10 tysięcy mieszkańców - duża przedsiębiorczość,
- C) spółki handlowe z udziałem kapitału zagranicznego zarejestrowane w rejestrze REGON na 10 tysięcy mieszkańców - przedsiębiorczość zagraniczna,
- D) fundacje, stowarzyszenia i organizacje społeczne na 10 tysięcy mieszkańców w wieku produkcyjnym - aktywność obywatelska społeczności lokalnych,
- E) liczba zarejestrowanych bezrobotnych na 100 osób w wieku produkcyjnym - stopa bezrobocia,
- F) liczba pracujących na 100 osób w wieku produkcyjnym - stopa zatrudnienia,
- G) udział podmiotów gospodarczych sekcji J (Pośrednictwo finansowe) oraz K (Obsługa

- nieruchomości, wynajem i działalność związana z prowadzeniem interesów) w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych - sektor otoczenia biznesu,
- H) podatki od osób prawnych, stanowiące dochód budżetów gmin z tytułu udziału w dochodach budżetu państwa (CIT) w przeliczeniu na mieszkańca - podatki od osób prawnych,
- I) podatki od osób fizycznych, stanowiące dochód budżetów gmin z tytułu udziału w dochodach budżetu państwa (PIT) w przeliczeniu na mieszkańca - podatki od osób fizycznych,
- J) saldo migracji wewnętrznych na 1000 mieszkańców - saldo migracji,
- K) różnica między liczbą mieszkańców faktycznie przebywających na danym obszarze a liczbą zameldowanych w przeliczeniu na 1000 mieszkańców – wskaźnik różnicy.

W celu wyeliminowania z badania zmiennych niosących podobny zakres informacji przeprowadzono analizę korelacyjną powyższych wskaźników. W wyniku niej z dalszej analizy wykluczono wskaźnik dużej przedsiębiorczości (silna korelacja z przedsiębiorczością zagraniczną oraz wskaźnikiem różnicy).

Procedura obliczania wskaźnika syntetycznego składała się z dwóch etapów. W pierwszym należy dokonano podziału zmiennych na stymulanty oraz destymulanty oraz wyznaczono dla nich indeksy cząstkowe, zgodnie ze wzorem (Ilnicki, 1999):

$$P_{ij} = \frac{(X_{ij} - \min X_i)}{(\max X_i - \min X_i)} \text{ w wypadku stymulant oraz}$$

$$P_{ij} = \frac{(\max X_i - X_{ji})}{(\max X_i - \min X_i)} \text{ lub } P_{ij} = 1 - \frac{(X_{ij} - \min X_i)}{(\max X_i - \min X_i)} \text{ w wypadku destymulant, gdzie}$$

P_{ij} - indeks cząstkowy i-tej cechy ($i=1,2,3,\dots,m$) w j-tym obiekcie ($j=1,2,3,\dots,n$)

x_{ij} - wartość i-tej cechy ($i=1,2,3,\dots,m$) w j-tym obiekcie ($j=1,2,3,\dots,n$)

\max_i - wartość maksymalna i-tej cechy,

\min_i - wartość minimalna i-tej cechy.

Przeprowadzone obliczenia powodują, iż indeksy cząstkowe każdej zmiennej przybierają wartości z przedziału od 0 do 1 (0Ł Ł1). Wyznaczenie wskaźnika syntetycznego polega na obliczeniu średniej arytmetycznej z indeksów cząstkowych

$$(H)_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m P_{ij}$$



Otrzymana w miejsce analizowanych cech zmienna syntetyczna również przybiera wartości w przedziale od 0 do 1. Wartości zbliżone do jedności wskazują na bardzo wysoki poziom rozwoju analizowanego zjawiska.

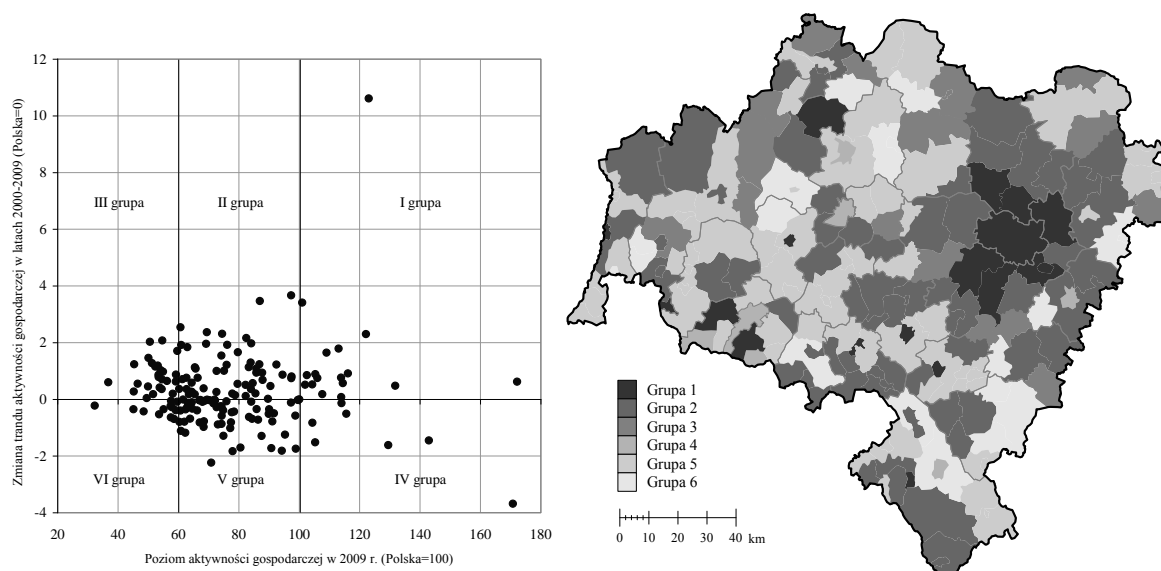
Podstawą do wydzielenia obszarów aktywności gospodarczej było uwzględnienie stanu poziomu rozwoju gospodarczego obserwowanego w 2009 r. oraz zmian tego stanu w latach 2000-2009. Założono przy tym, iż ich identyfikacja powinna być oparta o analizę relacji wartości wskaźnika syntetycznego w odniesieniu do średniej krajowej. Ponadto przyjęty, iż obszary aktywności charakteryzują się ponadprzeciętnym poziomem rozwoju oraz ponadprzeciętnym wzrostem, obszary stagnacji zaś – zarówno niskim poziomem rozwoju jak i niską dynamiką wzrostu. W oparciu o powyższe założenia dokonano podziału zbiorowości powiatów na następujące grupy (ryc. 5):

- I grupa, obszary wzrostu - poziom rozwoju gospodarczego powyżej 100 % średniej krajowej, zmiana wskaźnika w latach 2000-2009 – powyżej średniej krajowej,
- II grupa, obszary potencjalnego wzrostu - poziom rozwoju gospodarczego w przedziale 60 - 100 % średniej krajowej,
- III grupa, obszary aktywizacji gospodarczej - poziom rozwoju gospodarczego poniżej 60 % średniej krajowej, zmiana wskaźnika syntetycznego w latach 2000-2009 – powyżej średniej krajowej,
- IV grupa, obszary wzrostu zaburzonego- poziom rozwoju gospodarczego powyżej 100 % średniej krajowej, zmiana wskaźnika w latach 2000-2009 – poniżej średniej krajowej,
- V grupa, obszary stagnacji – poziom rozwoju gospodarczego w przedziale 60 – 100 % średniej krajowej, zmiana w latach 2000-2009 – poniżej średniej krajowej,
- VI grupa, peryferyjne obszary stagnacji – poziom rozwoju gospodarczego poniżej 60 % średniej krajowej, zmiana w latach 2000-2009 – poniżej średniej krajowej,

Analiza danych w oparciu o przedstawione założenia wskazuje, iż jedną z najistotniejszych cech obszarów wzrostu na terenie Dolnego Śląska było współwystępowanie silnych impulsów rozwojowych w obrębie większości analizowanych zjawisk (wskaźników cząstkowych). Można przy tym zaobserwować wyraźny związek między ogólnym poziomem aktywności gospodarczej poszczególnych jednostek, a liczbą zmiennych cząstkowych, dla których otrzymały one wartości ponadprzeciętne. Uprawnia to do sformułowania następujących wniosków:

- pomiędzy czynnikami rozwojowymi w układach lokalnych występują silne oddziaływania,
- oddziaływania te mają charakter kumulatywny,
- ogólny wzrost aktywności gospodarczej wymaga zmian w obrębie wszystkich (lub przynajmniej większości) tych czynników,
- zewnętrzne impulsy rozwojowe mogą stanowić tylko wstępny element aktywizacji poszczególnych obszarów. Długotrwały proces wzrostu uwarunkowany tylko ich istnieniem nie wydaje się możliwy.

Wskazuje to, iż najważniejszą rolę w aktywizacji poszczególnych obszarów odgrywa harmonijny wzrost wszystkich czynników rozwojowych. Nadmierna koncentracja środków w ramach prowadzonej polityki na jednym tylko czynniku, ze względu na efekty filtracji, może nie przynieść spodziewanych efektów.



Ryc. 5. Syntetyczny wskaźnik poziomu aktywności gospodarczej
(relacja między wartością wskaźnika w 2009 r. oraz jego zmianą w latach 2000-2009)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Rozkład przestrzenny aktywności gospodarczej wskazuje, iż charakterystyczną cechą początkowego okresu transformacji była koncentracja aktywności w aglomeracji wrocławskiej oraz najważniejszych ośrodkach przemysłowych regionu (LGOM) (ryc. 6). Zwarte obszary o wysokim lub średnim poziomie rozwoju gospodarczego obejmowały relatywnie niewielką część województwa i dotyczyły otoczenia Wrocławia oraz części LGOM-u. Ponadto izolowane ośrodki wzrostu związane były przede wszystkim z wybranymi ośrodkami miejskimi (Np. Świdnica, Dzierżoniów, Zgorzelec) oraz miejscowościami uzdrowiskowymi (Np. Polanica Zdrój, Szczawno-Zdrój, Świeradów Zdrój). W województwie w



wymiarze przestrzennym przeważały natomiast tereny przeżywające wyraźne problemy gospodarcze. Związane były one przede wszystkim z jednostkami o dominacji tradycyjnych gałęzi przemysłu (Sudety Środkowe, Pogórze Sudeckie) oraz rolnictwa (północna i zachodnia część województwa).

Wyznaczona w oparciu o linię trendu prognoza rozwoju ekonomicznego wskazuje, iż prawdopodobne przeobrażenia przestrzeni gospodarczej polegać będą przede wszystkim na poszerzaniu zakresu oddziaływania głównych obszarów aktywności. W pozostałych, efekty rozprzestrzeniania się procesów wzrostu będą miały prawdopodobnie ograniczony charakter. W wyniku obserwowanej stopniowej aktywizacji coraz większej części regionu można przy tym mówić o kształtowaniu się przestrzennego układu obszarów aktywności gospodarczej o charakterze węzłowo - pasmowym. Podstawowymi elementami tego układu są (ryc. 6):

A. występowanie trzech wyraźnie zarysowanych węzłów obejmujących:

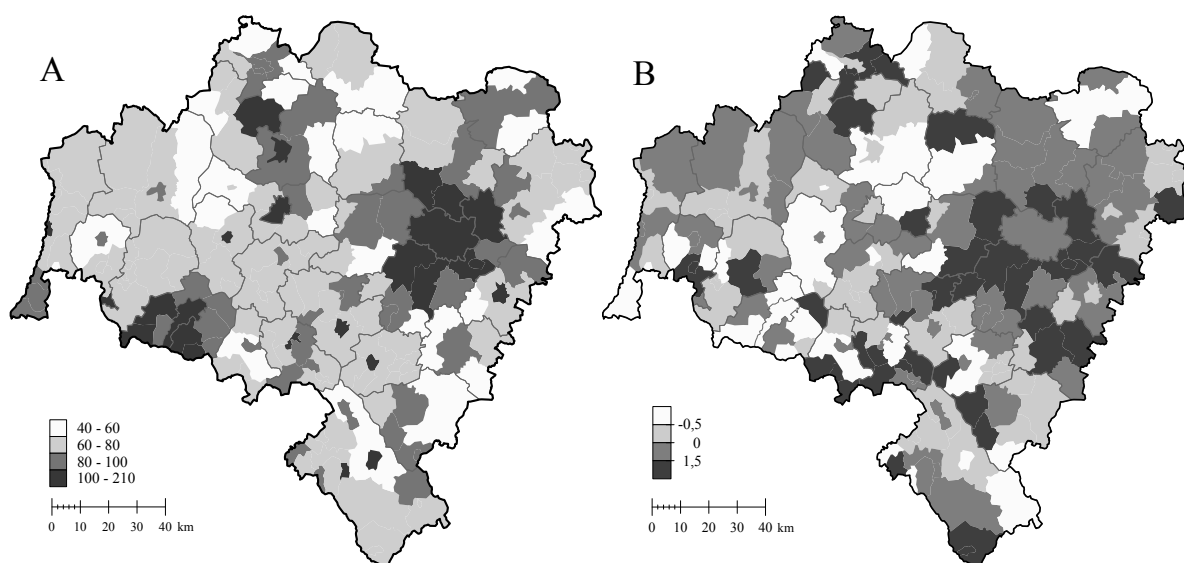
- aglomerację wrocławską wraz z otoczeniem. Rozwój tego obszaru uwarunkowany jest przede wszystkim silnymi bodźcami rozwojowymi generowanymi przez Wrocław. Obejmuje on swym zasięgiem miasto Wrocław, powiat wrocławski, trzebnicki, średzki, oławski,
- obszar Jeleniej Góry i powiatu jeleniogórskiego, którego zasadniczymi elementami są: Jelenia Góra, Szklarska Poręba i Karpacz,
- obszar LGOM-u (miasto Legnica, powiat polkowicki i lubiński),

B. kształtowanie się głównej osi rozwojowej łączącej węzeł Wrocławia z węzłem jeleniogórskim; wrocławski z Legnicą,

C. kształtowanie się obszarów aktywizacji gospodarczej na terenie Sudetów.

Pozytywnym zjawiskiem jest obserwowane i prognozowane zdynamizowanie rozwoju w obrębie Sudetów i Pogórza Sudeckiego, dotkniętych głębokimi zmianami w sferze gospodarczej (upadek tradycyjnych gałęzi przemysłu, stanowiących dotychczas bazę ekonomiczną dla tego obszaru). Świadczy to o pierwszych pozytywnych efektach procesu głębokiej reorientacji gospodarczej tych terenów, związanych z rozwojem sektora usług oraz stosowanymi instrumentami polityki regionalnej (Np. Specjalne Strefy Ekonomiczne). Szczególnie wyraźne jest to obserwowane w wałbrzyskim. Wydaje się przy tym, iż w odniesieniu do Wałbrzycha proces ten powinien przebiegać z większym natężeniem

zważywszy na potencjał miasta i jego rolę w systemie funkcjonalno-osadniczym Sudetów. Zastanawiające jest również relatywnie niska dynamika wzrostu Jeleniej Góry (ale nie powiatu jeleniogórskiego). Może to wskazywać na procesy przesuwania działalności gospodarczej z terenu miasta do jego bezpośredniego otoczenia bądź na osłabienie pozycji konkurencyjnej Jeleniej Góry. W tym ostatnim wypadku stanowiłoby to zagrożenie rozwoju całego węzła jeleniogórskiego w przyszłości, dlatego też powinno być przedmiotem szczególnej uwagi ze strony samorządów lokalnych i regionalnych. Niepokojące jest natomiast utrzymywanie się stagnacji w terenach wiejskich północnej i zachodniej części województwa, co może być w przyszłości źródłem poważnych napięć społecznych. Wydaje się, iż potwierdza to tezę mówiącą o tym, iż aktywizacja jednostek posiadających w przeszłości istotny potencjał gospodarczy (związany w tym wypadku z działalnością przemysłową) jest łatwiejsza, niż jednostek, które potencjału takiego nigdy nie miały.



Ryc. 6. Poziomu aktywności gospodarczej w 2009 (A) r. oraz zmiana tego poziomu w latach 2000-2009 (B)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Należy jednocześnie zaznaczyć, iż przedstawione tendencje w kształtowaniu się układu przestrzennego gospodarki regionu mogą ulec zmianie, przede wszystkim w wyniku:

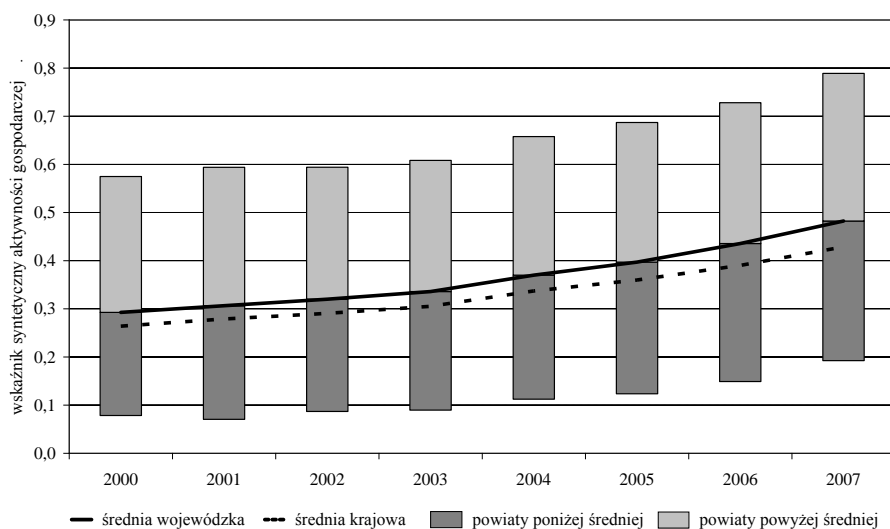
- zwiększenia się roli szlaków komunikacyjnych (w tym przede wszystkim węzłów komunikacyjnych) w kreowaniu rozwoju gospodarczego (obsługa ruchu lokalnego i tranzytowego). Do obszarów posiadających największe potencjalne możliwości wykorzystania tego czynnika można zaliczyć: Kobierzyce, Legnicę, Lubin, Wrocław,



Bolków, Jaworzynę Śląską, Kłodzko, Bolesławiec, Zgorzelec. Podstawowym warunkiem jest w tym wypadku zasadnicza poprawa jakości sieci transportowej oraz rozbudowa infrastruktury towarzyszącej (stacje benzynowe, przeładunkowe, magazyny, parkingi, itd.),

- realizowanych przekształceń w obrębie systemu edukacji, w tym w szczególności sieci szkolnictwa wyższego w regionie - zwiększenie jakości kapitału ludzkiego, zmiana zachowań przestrzennych ludności (w tym zmniejszenie negatywnych skutków efektu drenażu), przyspieszenie przeobrażeń struktur społecznych. Efektem tego może być zdynamizowanie rozwoju miast średniej wielkości, przyspieszenie procesu przeobrażeń struktur gospodarczych (wzrost sektora usług) oraz budowa gospodarki opartej na wiedzy,
- dalszych efektów stosowanych instrumentów polityki regionalnej, np. Specjalnych Stref Ekonomicznych, programów realizowanych w ramach Funduszy Strukturalnych, Inkubatorów Przedsiębiorczości, Parków Technologicznych, Centrów Transferu Technologii,
- lokalizacji znaczących inwestycji kapitału krajowego i zagranicznego. Pomimo, iż dotychczasowy rozkład tych inwestycji w znacznej mierze nawiązuje do obserwowanego poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych jednostek, nie można wykluczyć pewnej ich reorientacji np. w wyniku aktywnej polityki marketingowej władz samorządowych, lub zachęt ze strony państwa. Szereg przykładów świadczy o tym, iż jest to możliwe nawet w wypadku jednostek pozbawionych znaczącego potencjału gospodarczego. Najważniejszym czynnikiem wydaje się w tym wypadku lokalizacja specjalnej strefy ekonomicznej,
- upadku istniejących, największych podmiotów gospodarczych, determinujących rozwój pojedynczych układów lokalnych lub nawet subregionalnych w wyniku nasilenia zjawisk kryzysowych w gospodarce światowej oraz krajowej. Brak alternatywnych możliwości rozwoju przy ograniczonym wsparciu w ramach polityki regionalnej może skutkować w takim wypadku trwałą degradacją ekonomiczną i społeczną tych obszarów,
- dalszej integracji gospodarki Polski z gospodarką Unii Europejskiej - przyspieszenie procesów wzrostu gospodarczego, poprawa stanu infrastruktury, wzrost znaczenia renty położenia i możliwości jej wykorzystania, zwiększenie presji konkurencyjnej, zwiększenie

znaczenia czynników globalnych w gospodarce regionu (np. kryzysu gospodarki światowej).



Ryc. 7. Zróżnicowanie wartości wskaźnika syntetycznego w województwie dolnośląskim w latach 2000 – 2007
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Pomimo powolnej aktywizacji gospodarczej całego regionu (w relacji do średniej krajowej), obserwowane przeobrażenia wskazują jednoznacznie na postępujący wzrost zróżnicowań wewnątrzregionalnych mierzony w wartościach bezwzględnych (ryc. 7). W analizowanym okresie miał on miejsce praktycznie we wszystkich latach, nie zależał więc w istotny sposób od koniunktury gospodarczej. Podstawową przyczyną wzrostu tych zróżnicowań był prawdopodobnie mechanizm wzrostu kumulatywnego powodujący, iż jednostki o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego charakteryzowały się z reguły wyższą dynamiką wzrostu. Towarzyszyło temu niewielkie oddziaływanie czynników dążących do naturalnego wyrównywania dysproporcji, jak np. migracje siły roboczej (do obszarów aktywności) czy kapitału (do obszarów o niskich kosztach pracy). Spowodowane to było nadmierną w skali całego regionu podażą siły roboczej, niskimi kwalifikacjami pracowników na terenach słabo rozwiniętych gospodarczo, problemami mieszkaniowymi w obszarach aktywności oraz bardzo niewielkimi różnicami kosztów pracy w poszczególnych jednostkach. W efekcie tego przeciwdziałanie dalszemu wzrostowi zróżnicowań intraregionalnych może mieć miejsce tylko w warunkach aktywizacji obszarów stagnacji i depresji gospodarczej. Wymaga to jednak bardzo aktywnej, długofalowej i spójnej polityki regionalnej realizowanej



zarówno przez samorząd wojewódzki, jak i samorządy lokalne. Biorąc pod uwagę realne możliwości finansowe jednostek samorządu terytorialnego i skalę problemów występujących w poszczególnych obszarach dalsza polaryzacja przestrzeni gospodarczej, przynajmniej w horyzoncie krótko- i średniookresowym, wydaje się więc nieunikniona. W dłuższej perspektywie można spodziewać się, iż nadmierny wzrost zróżnicowań spowoduje zwiększenie roli naturalnych czynników wyrównujących dysproporcje, np. wzrost mobilności przestrzennej ludności. Proces ten rodzić będzie jednak szereg negatywnych następstw, przede wszystkim w sferze społecznej. Utrzymywanie się długotrwałych i znaczących dysproporcji może również niekorzystnie oddziaływać na procesy rozwoju obszarów wzrostu. Dlatego też kształtowanie się poziomu i dynamiki wzrostu aktywności gospodarczej w układach lokalnych winno być przedmiotem dalszych, szczegółowych analiz, a ich wyniki uwzględniane w kreowanej polityce regionalnej i lokalnej.

5.4 Podsumowanie

Kształtowanie się węzłowo – pasmowej struktury przestrzennej aktywności gospodarczej powoduje, iż wielkość i status administracyjny poszczególnych jednostek obserwacji ma ważny, ale nie determinujący wpływ na poziom rozwoju gospodarczego. Różnicowanie się przestrzeni regionu przebiega przede wszystkim w układzie: obszary sukcesu – obszary stagnacji. Dlatego też coraz ważniejszą rolę odgrywają relacje przestrzenne poszczególnych jednostek z obszarami nisz aktywności. Mogą one ułatwiać, lub utrudniać proces rozprzestrzeniania się aktywności gospodarczej. Szczegółowe poznanie wszystkich mechanizmów tego procesu zachodzących w układach lokalnych w warunkach transformującej się gospodarki wymaga jednak przeprowadzenia odrębnych, kompleksowych badań uwzględniających specyfikę poszczególnych obszarów. Należy przy tym zauważyć, iż tak rozumiana analiza relacji przestrzennych winna leżeć w centrum zainteresowania samorządów lokalnych i regionalnych, ponieważ relacje te mają zasadniczy wpływ na realne szanse i możliwości rozwoju poszczególnych obszarów.

Dokonując syntezy przedstawionych wniosków dotyczących kształtowania struktur przestrzennych aktywności gospodarczej, ze względu na dominację istniejących przesłanek rozwoju w regionie Dolnego Śląska można wyróżnić następujące grupy obszarów:



- wzrostu kumulatywnego (obszarów wzrostu). Większość obserwowanych uwarunkowań sprzyja intensyfikacji procesów wzrostu. Dalsze kształtowanie się aktywności uzależnione jest od siły pojawiających się progów rozwojowych,
- wzrostu zaburzonego (obszary potencjalnego wzrostu oraz aktywizacji gospodarczej) w którym występuje szereg przeciwstawnych tendencji. Powodują one osłabienie lub wręcz eliminację efektów mnożnikowych związanych z kumulatywnymi procesami wzrostu. Bardzo duże znaczenie dla aktywizacji gospodarczej odegra likwidacja istniejących progów rozwojowych,
- pozbawione wyraźnych przesłanek wzrostu. Obszary takie narażone są na trwałą stagnację gospodarczą, potęgowaną niekorzystnymi zjawiskami mnożnikowymi. Aktywizacja gospodarcza wymaga kompleksowego oddziaływania na całą sferę społeczną i gospodarczą, co wykracza z reguły poza realne możliwości samorządów lokalnych (zwłaszcza ich strony finansowej). Niezbędne może być w tym wypadku oddziaływanie silnych impulsów zewnętrznych – np. w postaci narzędzi polityki regionalnej wykorzystujących środki Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej.

Najważniejszym czynnikiem sprzyjającym kreowaniu podmiotów gospodarczych wysokiej techniki w obrębie całej gospodarki regionu był kapitał ludzki. Badanie wykazało, iż utrzymanie wysokiego tempa wzrostu gospodarek lokalnych może być dokonane tylko w wypadku korzystnych przeobrażeń ich struktur (zwłaszcza pod kątem poziomu rozwoju technologicznego). Tym samym kwestia zaawansowania technologicznego staje się ważnym problemem rozwoju nie tylko wybranych obszarów województwa (np. obszarów metropolitalnych, terenów Specjalnych Stref Ekonomicznych, itd.), ale wszystkich lokalnych układów terytorialnych. Stanowi bowiem jeden z najważniejszych czynników determinujących kierunki i tempo procesu wewnątrzregionalnej konwergencji (dywergencji) (por. Raczyk, Dobrowolska-Kaniewska 2007).

Dotychczas realizowana polityka regionalna zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym skupiała się przede wszystkim na problematyce kształtowania zróżnicowań interregionalnych (wzrost potencjału województw), relatywnie niewiele miejsca poświęcając kwestii zróżnicowań intraregionalnych. Powoduje to, iż procesy dywergencji wewnątrzregionalnej były pośrednio wzmacniane realizowanymi instrumentami polityki regionalnej (Fundusze Strukturalne), np. w wyniku alokacji projektów w obszarach o



najwyższym poziomie rozwoju (wynikało to z ich większej zdolności absorpcyjnej środków pomocowych UE). Konieczne wydaje się w związku z tym:

- prowadzenie stałego monitoringu zmian różnicowań wewnątrzregionalnych przez władze samorządowe i upowszechnianie wyników tego monitoringu wśród aktorów lokalnych i regionalnych,
- dokonywanie oceny przyjmowanych rozwiązań w ramach realizowanej polityki regionalnej z punktu widzenia ich wpływu na wielkość różnicowań przestrzennych – np. uruchomienie specjalnych programów wsparcia, stworzenie systemu (np. promocji, szkoleń, instrumentów finansowych) poprawiającego zdolność absorpcyjną obszarów stagnacji, unikanie mechanizmów, które w sposób nieintencjonalny (pośredni) powodują preferowanie obszarów wzrostu przy ubieganiu się o wsparcie ze środków UE, itd.,
- tworzenie i realizacja spójnej polityki władz samorządowych i władz lokalnych uwzględniających najważniejsze, rzeczywiste problemy rozwojowe obszarów stagnacji.

Dalsze kształtowanie się przestrzeni gospodarczej regionu, w warunkach normalnej gry rynkowej, polegać będzie przede wszystkim na jego ewolucyjnej modyfikacji. Wydaje się, iż zasadnicza weryfikacja racjonalności i efektywności struktur przestrzennych już nastąpiła, a jej pozytywne i negatywne efekty mogą determinować rozwój gospodarczy województwa w przeciągu najbliższych lat.

6. Wpływ podmiotów gospodarczych na dochodowość i efektywność układów przestrzennych

Jednym z istotnych elementów determinujących dochodowość i efektywność poszczególnych układów przestrzennych jest funkcjonowanie sfery gospodarczej w lokalnym oraz regionalnym wymiarze. Do określenia poziomu dochodowości i efektywności tych jednostek można zastosować wskaźnik dochodów gmin z tytułu udziału w podatkach od osób fizycznych (PIT) oraz od osób prawnych (CIT), stanowiących dochód budżetu państwa¹⁵. Łącznie stanowią one największą pozycję obciążeń ponoszonych przez podmioty gospodarcze oraz osoby fizyczne na rzecz sektora publicznego (Kaczor, Misiąg, Niedzielski

¹⁵ ze względu na długość sformułowania w dalszych rozważaniach stosowane będą odpowiednio określenia: dochody od osób fizycznych (PIT) oraz dochody od osób prawnych (CIT).



2001). Należy przy tym jednak mieć pełną świadomość diagnostyczności obu wskaźników. Wysokie dochody nie zawsze są wynikiem wysokiego poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych obszarów, w tym przede wszystkim racjonalności i efektywności ich struktur. Mogą być wynikiem np. bezpośrednich lub ukrytych transferów finansowych z budżetu państwa, określonej polityki podatkowej preferującej poszczególne sektory gospodarcze, czy grupy społeczne, itd. Obserwowany poziom dochodów cechuje się ponadto znacznymi fluktuacjami wynikającymi np. ze zmian przepisów podatkowych, zmian kondycji finansowej przedsiębiorstw, itd. W zasadzie uniemożliwia to jego analizę dynamiczną. W celu wyeliminowania tych zagrożeń konieczne wydaje się więc badanie obu wskaźników w dłuższym horyzoncie czasowym oraz przyjęcie założenia, iż nieracjonalne i nieefektywne struktury nie będą w stanie w tak długim okresie generować zysków (Jakubowicz, Raczyk 2002). Mając na względzie powyższe zastrzeżenia do analizy dochodowości przedsiębiorstw przyjęto wskaźnik wielkości dochodów od osób prawnych przypadających na mieszkańca w relacji do średniej krajowej. Umożliwia to jego analizę dynamiczną oraz minimalizuje efekt zmian stawek podatku dochodowego oraz zmian udziału gmin w dochodach budżetu państwa w poszczególnych latach.

Dochód podmiotów prawnych jest równy kwocie stanowiącej podstawę opodatkowania przedsiębiorstw, na którą składają się: przychód pomniejszony o koszty jego uzyskania oraz przysługujące podmiotowi odliczenia, jak np. darowizny, ulgi inwestycyjne, itd. Suma tak ujętych dochodów stanowi przybliżenie strumienia finansowego, jaki w danym roku pozostaje do dyspozycji przedsiębiorstw. Jest więc jednym ze wskaźników chłonności rynku regionalnego i popytu inwestycyjnego, który – podobnie jak podatki – jest proporcjonalny do dochodu (Wojnicka 2000).

Wskaźnik podatku od osób prawnych przeliczony na 1 mieszkańca pozwala dokonywać pomiaru wielkości wypracowanych zysków z pominięciem transferów skierowanych do i na zewnątrz. Jego zasadniczą wadą jest natomiast to, iż wysoki poziom podatków może być kreowany tylko przez jeden duży podmiot gospodarczy, co nie zawsze odpowiada rzeczywistej kondycji gospodarczej obszaru (pozostałych firm). Dobrym przykładem jest w tym wypadku kopalnia węgla brunatnego oraz elektrownia w Turoszowie rzutująca na wyniki gminy Bogatynia oraz całego powiatu zgorzeleckiego. Podobna sytuacja ma miejsce na obszarze LGOM-u. Istotnym problemem w wypadku analizy tego podatku jest

powszechne dążenie podmiotów gospodarczych do unikania jego płacenia poprzez np. „ucieczkę” w koszty, „elastyczną” księgowość, itd. Niewątpliwie znacznie lepszym odzwierciedleniem kondycji gospodarki poszczególnych obszarów byłaby wielkość wpływów z podatku VAT, jednakże dane takie w układach przestrzennych nie są zbierane. Pełny przegląd podatków i opłat ponoszonych przez pracodawców i pracobiorców na rzecz sektora publicznego, stanowiących potencjalne źródło danych do badań aktywności gospodarczej, zawarto w tab. 4.

Tab. 4. Dochody sektora publicznego pochodzące od przedsiębiorstw w Polsce

Rodzaje podatków i opłat	
Obciążenia pracodawców i właścicieli przedsiębiorstw	Obciążenia pracowników związane z wynagrodzeniami
Opodatkowanie dochodów	
– Podatek dochodowy od osób prawnych – Podatek dochodowy od osób fizycznych ^A – Karta podatkowa – Podatek od przychodu ewidencjonowanego	– Podatek dochodowy od osób fizycznych
Inne podatki	
– Podatek od towarów i usług – Podatek akcyzowy – Podatek od nieruchomości – Podatek od środków transportowych	
Obciążenia niepodatkowe związane z wynagrodzeniami	
– Składka na ubezpieczenia społeczne ^B – Składka na Fundusz Pracy	– Składka na ubezpieczenia społeczne ^C – Składka na powszechne ubezpieczenie zdrowotne
Inne obciążenia niepodatkowe	
– Cło – Obligatoryjne wpłaty do budżetu z zysku – Inne obciążenia ^D	

(A) podatek od osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą i opodatkowanie dochodów osobistych właścicieli przedsiębiorstw

(B) w części pokrywanej przez pracodawcę

(C) w części pokrywanej przez pracownika, bez składki na rzecz otwartych funduszy emerytalnych

(D) obejmuje m.in. pozostałe podatki i opłaty lokalne, składki i inne opłaty na rzecz pozostałych funduszy celowych, niepodatkowe obciążenia zysku

Źródło: Kaczor, Misiąg, Niedzielski 2001

Wskaźnik podatku od osób fizycznych przeliczony na 1 mieszkańca w nieco mniejszym stopniu związany jest z rzeczywistym miejscem wypracowanych dochodów. Uwzględnia bowiem szereg transferów z budżetu państwa (np. emerytury, renty) oraz jest zaburzany np. dojazdami do pracy - szczególnie jest to widoczne w otoczeniu największych aglomeracji kraju. Ze względu na znacznie niższy stopień koncentracji oraz nieznaczne fluktuacje dochodów daje jednak w rezultacie bardziej obiektywne wyniki. Uwzględnia przy tym aktywność gospodarczą ludności, np. osób fizycznych prowadzących działalność



gospodarczą. Pozwala również określić poziom zamożności społeczności lokalnych oraz, łącznie z dochodami osób prawnych, wielkość potencjalnego popytu lokalnego.

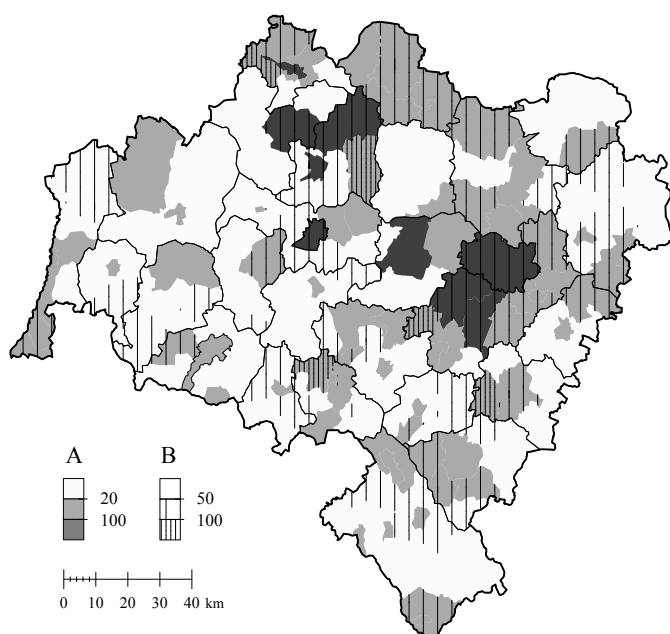
Pomimo dużych możliwości interpretacyjnych stosowanie obydwu wskaźników w praktyce badawczej napotyka na szereg trudności. Wynikają one ze zmienności przepisów regulujących dochody gmin oraz transfery środków pochodzących z budżetu państwa na rzecz jednostek samorządu terytorialnego. Należy bowiem pamiętać, że publikowane dane dotyczące wielkości podatków od osób fizycznych oraz prawnych stanowią tylko część tych podatków przekazywaną z budżetu państwa do jednostek samorządu terytorialnego. Wielkość tego udziału oraz sposób jego alokacji określone zostały zmieniającymi się wielokrotnie ustawami o finansowaniu gmin.

Wielkość podatków od osób prawnych obserwowana w gminach Dolnego Śląska była wypadkową dwóch zasadniczych czynników: liczby i wielkości podmiotów gospodarczych oraz ich kondycji ekonomicznej. Z tego względu w obrębie gmin można wyróżnić następujące typy jednostek:

1. zdominowane przez jeden lub kilka dużych podmiotów gospodarczych,
2. wykazujące brak dominacji (rozproszony charakter działalności gospodarczej),
3. stanowiące typ pośredni.

Cechą charakterystyczną typu pierwszego były znaczne fluktuacje wskaźnika podatku od osób prawnych, odzwierciedlające kondycję ekonomiczną dominującego przedsiębiorstwa (notabene wielkość tych fluktuacji stanowiła bardzo istotną przesłankę do określenia stopnia zdominowania gospodarki lokalnej przez takie przedsiębiorstwo). Generowany dochód z reguły w niewielkim tylko stopniu przyczyniał się do wzrostu popytu lokalnego, ponieważ z reguły był zaspokajany na rynku zewnętrznym. Poziom powiązań z gospodarką lokalną z reguły uzależniony był od rodzaju działalności danego podmiotu oraz czasu jego funkcjonowania – nowe przedsiębiorstwa często powiązań takich w ogóle nie wykazywały. W wyniku tego wpływ takich jednostek na procesy wzrostu kumulatywnego był prawdopodobnie stosunkowo nieznaczny i ograniczał się do czynnika dochodów gospodarstw domowych i samorządów lokalnych. Układy przestrzenne zdominowane przez pojedyncze przedsiębiorstwa cechowały się bardzo dużą podatnością na sytuacje kryzysowe, np. związane z pogorszeniem ich kondycji ekonomicznej albo zmianą miejsca lokalizacji ich działalności (np. w wyniku relokacji). W warunkach postępującej globalizacji gospodarki oraz

skracania cyklu życiowego wytwarzanych produktów zagrożenie to będzie się jeszcze nasilać. Należy jednak pamiętać, iż duże przedsięwzięcia gospodarcze w dłuższej perspektywie mogą stać się źródłem silnych impulsów rozwojowych. Wymaga to jednak poprawy poziomu rozwoju pozostałych czynników wzrostu kumulatywnego (kapitał ludzki, infrastruktura). W obszarze Dolnego Śląska układy wykazujące największe zdominowanie związane były z przemysłem miedziowym (Rudna, Polkowice, Żukowice) oraz energetycznym (Bogatynia) (ryc. 8). Również w pozostałych jednostkach wykazującym cechy takiego zdominowania najważniejszą rolę odgrywał przemysł (np. Świebodzice, Mietków, Kondratowice). Jelcz – Laskowice, Ścinawa, Żmigród, Kobierzyce, Kąty Wrocławskie).



Ryc. 8. Podatki od osób prawnych na 1 mieszkańca w 2009 r. (A) oraz współczynnik zmienności tego podatku w latach 2000-2009 (B) (Polska=100)
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Drugi wyróżniony typ cechował się znaczną liczbą funkcjonujących przedsiębiorstw, co zmniejszało zagrożenie dla lokalnych układów gospodarczych. Przyczyniało się również do wzrostu popytu lokalnego oraz aktywizacji mieszkańców. Oddziaływanie tych pozytywnych zjawisk zależało jednak w znacznej mierze od istniejącej struktury wielkościowej oraz sektorowej istniejących podmiotów oraz wykształconej sieci powiązań. Dominacja bardzo małych jednostek, funkcjonujących na bazie nietrwałych impulsów zewnętrznych (handel przygraniczny) w jednym, określonym typie działalności (np. punkty handlowe na bazarach) stwarzała poważne niebezpieczeństwo znacznych wahań koniunkturalnych oraz istotnego ograniczenia aktywności gospodarczej w sytuacji zaniku tych impulsów. Najmniej korzystna

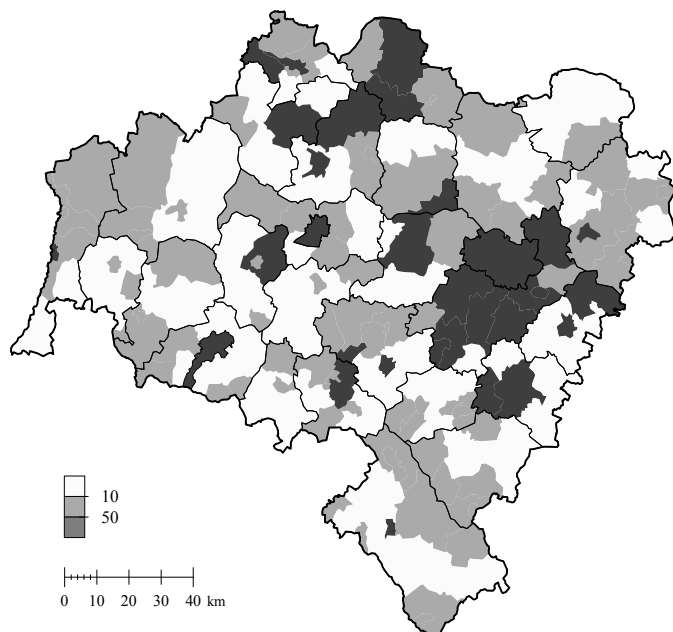


sytuacja panowała na obszarach o małej liczbie podmiotów gospodarczych oraz bardzo niewielkiej skali ich działalności.

Do najbardziej typowych jednostek drugiej grupy zaliczyć można największe miasta regionu, w tym przede wszystkim Wrocław i Jelenią Górę, w nieco mniejszym stopniu Wałbrzych i Legnicę. W całym analizowanym okresie charakteryzowały się one znacznymi, a przy tym niemal pozbawionymi przypadkowych fluktuacji wartościami dochodów.

Trzeci z wyróżnionych typów charakteryzował się mieszaną strukturą wielkościową funkcjonujących podmiotów gospodarczych. Należy przy tym podkreślić, iż granice pomiędzy przedstawionymi grupami jednostek były płynne, a poszczególnej gminy mogły zmieniać przynależność do określonego typu w okresie badania, np. w wyniku upadku dominującego przedsiębiorstwa, lub lokalizacji nowego.

Poziom podatków od osób prawnych w układzie przestrzennym cechował się najwyższym poziomem zróżnicowań ze wszystkich wskaźników przyjętych do analizy. W początkowym okresie badania wysokie wartości wskaźnika związane były przede wszystkim z lokalizacją zakładów przemysłowych. Dotyczyło to praktycznie całego regionu Dolnego Śląska. Zmiany obserwowane w latach 2000-2009 wskazują jednak, iż coraz większą rolę w kształtowaniu się wielkości dochodów odgrywały nowo powstające podmioty gospodarcze, również sektora usługowego (ryc. 9). Świadczy o tym dynamiczny wzrost wartości wskaźnika w gminach turystycznych i uzdrowiskowych (Polanica Zdrój, Duszniki Zdrój, Kudowa Zdrój) oraz w rejonie przejść granicznych (Zgorzelec, Międzyzylesie, Kudowa Zdrój). Wskazują one, iż dynamiczny rozwój przedsiębiorczości sprzyja generowaniu znacznych dochodów lokalnej gospodarki, nawet w warunkach upadku dotychczas funkcjonujących przedsiębiorstw. Wyraźne objawy aktywizacji gospodarczej obserwować można przede wszystkim w obszarze aglomeracji wrocławskiej oraz głównych ośrodkach LGOM. Bardzo dużą rolę w kreowaniu dochodów odgrywały nowe, duże przedsięwzięcia inwestorów krajowych oraz zagranicznych (Kobierzyce, Jelcz-Laskowice, Święta Katarzyna, Żurawina, Kąty Wrocławskie, Długołęka, Środa Śląska, Brzeg Dolny, Oława, Oleśnica). Niepokojące było natomiast utrzymywanie się niskiego poziomu dochodowości w przemysłowych gminach obszaru Sudetów. Biorąc pod uwagę wartość zainwestowanego tam majątku trwałego oraz wysoki stopień jego zużycia moralnego i fizycznego, utrudniało to procesy jego modernizacji lub wręcz powodowało jego całkowite wyłączenie z procesów gospodarowania.



Ryc. 9. Podatki od osób prawnych na 1 mieszkańca – zmiana w latach 2000-2009
(Polska=100)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Zachodzące procesy weryfikacji racjonalności i efektywności istniejących struktur gospodarczych spowodowały pewną modyfikację krajobrazu gospodarczego regionu w okresie transformacji systemowej. Wskazuje na to fakt, iż zmiana poziomu dochodowości gospodarki była ujemnie skorelowana z wielkością dochodów w początkowym okresie zmian systemowych (w odniesieniu do 1993 wartość współczynnika korelacji wyniosła $-0,413$). Dotyczyło to jednak tylko początkowych lat transformacji. Natomiast w okresie 2000-2009 zauważyć można wyraźny (statystycznie istotny) związek między wyjściowym poziomem dochodowości a trendami zmian tej dochodowości w kolejnych latach (wsp. korelacji $+0,619$). Oznacza to, iż atrakcyjne inwestycyjnie i aktywne gospodarczo obszary cechowały się większą dynamiką przyrostu podatków od osób prawnych, niż pozostała część województwa. Częściowo było to wynikiem wzrostu efektywności funkcjonujących tam podmiotów gospodarczych, w znacznej mierze jednak prawdopodobnie wynikało z przyciągnięcia nowych jednostek zewnętrznych (w tym zagranicznych) oraz rozwoju przedsiębiorczości lokalnej. Co istotne, obszary o najwyższych i najniższych wartościach dochodowości gospodarki lokalnej przybierały charakter zwarty. W dłuższym horyzoncie czasowym może to prowadzić do wzrostu różnicowań przestrzennych oraz wielkoskalowej polaryzacji przestrzeni Dolnego Śląska (aglomeracja Wrocławia, LGOM versus środkowa i zachodnia część regionu). Zważywszy na bardzo silne, potencjalne oddziaływanie czynnika



dochodowości i efektywności podmiotów gospodarczych na pozostałe elementy kształtujące lokalną aktywność gospodarczą (np. procesy migracyjne, popyt lokalny, dochody samorządu lokalnego, kapitał ludzki) może to w znaczącym stopniu wpływać na rozkład atrakcyjności inwestycyjnej i powodować, iż przybierze ona charakter trwały. Z punktu widzenia konkurencyjności całego regionu byłoby to z pewnością zjawisko bardzo niekorzystne, ponieważ spowodowałoby znaczące ograniczenie efektywności wykorzystania istniejących lokalnych potencjałów na znacznym obszarze województwa. Dlatego też konieczne wydaje się uwzględnienie tego zagadnienia w kreowaniu i realizacji polityki regionalnej.

7. Wspieranie atrakcyjności inwestycyjnej przez jednostki samorządu terytorialnego

Działania jednostek samorządu terytorialnego służące wspieraniu aktywności gospodarczej oraz atrakcyjności inwestycyjnej w praktyce mogą dotyczyć następujących obszarów (Bończak i inni 1998):

- polityki budżetowej, w tym przede wszystkim struktury dochodów i wydatków,
- polityki inwestycyjnej, zwłaszcza w długofalowej perspektywie,
- polityki podatkowej w odniesieniu do podatków lokalnych: podatek od nieruchomości, podatek od środków transportu, podatek od posiadania psów, opłata targowa, podatek rolny, podatek leśny, podatek od spadków i darowizn, opłata skarbową, podatek od działalności gospodarczej osób fizycznych opłacany w formie karty podatkowej, podatki dochodowe od osób fizycznych i prawnych, opłata administracyjna za czynności urzędowe, inne opłaty (np. za parkowanie, wyżywienie w przedszkolach, korzystanie z obiektów publicznych), opłaty miejscowe,
- systemu opłat i kar: opłaty adiacenckie, opłaty za zajęcie pasa drogowego, opłaty za pobyt w izbie wytrzeźwień, opłaty eksploatacyjne, opłaty za wycinkę drzew, kary za zanieczyszczenie środowiska naturalnego, mandaty (np. za niewłaściwe parkowanie),
- systemu cen za usługi komunalne,
- polityki gospodarowania mieniem,
- polityki przestrzennej, w tym stanu zagospodarowania gruntów i planowania przestrzennego,
- polityki promocyjnej i informacyjnej.



Realne oddziaływanie poszczególnych instrumentów polityki rozwoju lokalnego jest bardzo różne i przede wszystkim ma charakter pośredni. Nie zostało przy tym jeszcze kompleksowo i empirycznie zbadane. Wydaje się jednak, iż najważniejszą rolę odgrywają te czynniki, które mają charakter powszechny, względnie trwałe (tzn. oddziałują na funkcjonowanie podmiotów gospodarczych przez dłuższy czas) oraz w największym stopniu wiążą się z odczuwalną poprawą warunków powstawania i funkcjonowania tych jednostek. Dotyczą więc instrumentów, które powodują obniżkę kosztów funkcjonowania oraz obniżają bardzo istotne przy powstawaniu nowych podmiotów progi startowe. Z uwagi na powyższe uwarunkowania oraz biorąc pod uwagę empiryczne możliwości pomiaru poszczególnych elementów lokalnej polityki rozwoju w dalszej analizie uwzględniono następujące czynniki:

- polityka promocyjna i informacyjna,
- wysokość lokalnych stawek podatku od nieruchomości,
- wybrane aspekty polityki inwestycyjnej,
- stan prac planistycznych w układach lokalnych,
- wykorzystanie środków Funduszy Strukturalnych,
- lokalna polityka rozwoju: ośrodki innowacji i przedsiębiorczości,
- specjalne strefy ekonomiczne.

7.1 Polityka promocyjna i informacyjna

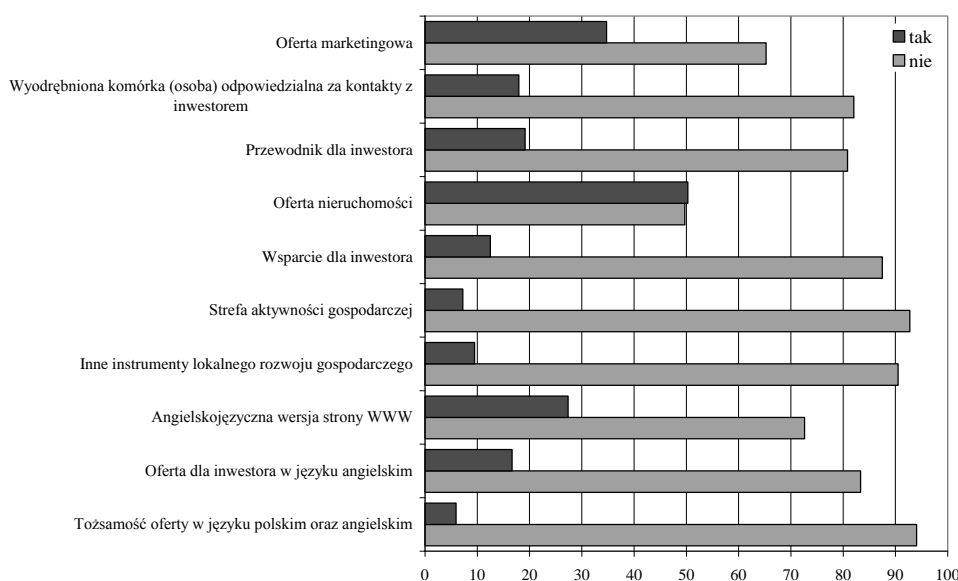
Polityka promocyjna i informacyjna jednostek samorządu terytorialnego szczebla lokalnego może przejawiać się w bardzo wielu wymiarach. Z uwagi na trudność pomiaru wszystkich komponentów tej polityki w pracy skoncentrowano się na wybranym aspekcie tej polityki, tj. serwisach internetowych gmin. Prowadzenie stron internetowych jest przy tym najtańszym, najbardziej powszechnym i najszerzej oddziałującym instrumentem kształtowania tej polityki. Wydaje się również, iż w większości wypadków jest wyznacznikiem stanu realizacji polityki informacyjnej w innym wymiarach. W analizie poddano szczegółowej analizie serwisy internetowe gmin przede wszystkim pod kątem ich zawartości merytorycznej i przydatności dla inwestorów lokalnych i zewnętrznych. Uwzględniono przy tym oficjalne strony internetowe wszystkich gmin w regionie, jak również strony zawarte w serwisie Biuletynu Informacji Publicznej.

W analizie wzięto pod uwagę następujące elementy (ryc. 10):



- istnienie ogólnej oferty marketingowej dla inwestorów. Mogła przy tym przybierać ona różne formy, np. opisu walorów lokalizacyjnych, zbioru informacji promocyjnych, analizy konkurencyjności gospodarki lokalnej, itd.
- istnienie wyodrębnionej komórki (osoby) odpowiedzialnej za kontakty z inwestorem. Czynnikiem ten jest bardzo ważny ze względu na uwarunkowania psychologiczne podejmowania decyzji inwestycyjnych (personalizacja kontaktu z inwestorem, możliwość indywidualizacji strategii pozyskiwania inwestora) oraz istotne ograniczenie oddziaływania szeregu barier (w szczególności administracyjnej w przypadku, gdy osoba taka przejmowała od inwestora wszelkie obowiązki formalno-administracyjne związane z inwestycją).
- posiadanie przewodnika dla inwestora. Z reguły zawierał on mniej lub bardziej szczegółowy opis procedur załatwiania wszelkich spraw administracyjnych związanych z podejmowaniem działalności gospodarczej, bardzo często wraz z elektronicznymi szablonami dokumentów administracyjnych oraz zbiorami podstawowych przepisów prawnych. W warunkach bardzo silnego zbiurokratyzowania polskiej gospodarki oraz wskazywanych w szeregu badaniach dużych problemów przedsiębiorców w poruszaniu się w skomplikowanym systemie prawnym element ten mógł przyczynić się do ograniczenia problemów zarówno na etapie podejmowania (rejestracji) działalności gospodarczej, jak i jej dalszego funkcjonowania.
- oferta sprzedaży (wynajmu) nieruchomości dla inwestorów. Zapewnienie terenów pod działalność inwestycyjną może stanowić ważny czynnik przyciągania inwestorów. W szczególności istotną rolę odgrywała lokalizacja tych terenów, kompleksowe przygotowanie do procesu inwestycyjnego (media). W praktyce w wielu przypadkach oferta dotyczyła jedynie nieruchomości pod zabudowę mieszkaniową, co wprawdzie miało istotne znaczenie dla zaspokojenia potrzeb społeczności lokalnych, ale odgrywało nieco mniejszą rolę w aktywizacji gospodarczej gminy.
- oferta wsparcia dla inwestora innymi instrumentami finansowymi w ramach polityki lokalnej. Z reguły były to ogólne, czasowe zwolnienia z opłat podatku od nieruchomości.
- funkcjonowanie strefy aktywności gospodarczej, jako podstawowego instrumentu polityki przestrzennej zorientowanej na wzrost aktywności gospodarczej i atrakcyjności inwestycyjnej.

- istnienie innych instrumentów polityki rozwoju lokalnego: Parki Technologiczne, Inkubatory Przedsiębiorczości, Centra Logistyczne, Parki Przemysłowe, Centra Transferu Technologii, inne instytucje lokalne służące ułatwieniom w pozyskiwaniu środków finansowych, itd. Potencjalne znaczenie tej grupy czynników w aktywizacji gospodarczej należy uznać jako bardzo duże.
- angielskojęzyczny serwis internetowy gminy jako bardzo ważny element kształtowania ogólnej polityki marketingowej gminy i jej percepcji w układzie ponadkrajowym,
- angielskojęzyczna oferta inwestycyjna (marketingowa) dla inwestora wskazująca na aktywną politykę gminy w staraniach o inwestorów zagranicznych,
- tożsamość angielsko- i polskojęzycznej oferty dla inwestora świadcząca o przywiązywaniu bardzo dużego znaczenia do pozyskania inwestorów zagranicznych. Element ten wymagał relatywnie dużego wysiłku organizacyjnego oraz finansowego (częste tłumaczenie serwisu wraz z jego aktualizacją).



Ryc. 10. Wybrane elementy polityki marketingowej gmin w ramach serwisów internetowych ukierunkowanej na poprawę atrakcyjności inwestycyjnej w regionie Dolnego Śląska w 2010r.
Źródło: opracowanie własne na podstawie serwisów WWW

Oceniając politykę marketingową gmin należy podkreślić przede wszystkim fakt, iż jest ona zaskakująco słabo wykorzystywana. Może to wynikać z niedoceniań przez liderów lokalnych znaczenia Internetu w kształtowaniu wizerunku poszczególnych jednostek oraz udostępniania i przepływu informacji istotnych z punktu widzenia inwestora. Zwłaszcza dotyczy to sytuacji tzw. pierwszego kontaktu w układzie inwestor – władze lokalne (bardzo



często ma on miejsce w przestrzeni wirtualnej i poprzedza kontakt bezpośredni). Tymczasem jakość funkcjonowania w przestrzeni wirtualnej może mieć istotne przełożenie na realny rozwój poszczególnych jednostek. Dotyczy to zwłaszcza sytuacji związanej z procesem podejmowania decyzji inwestycyjnej, gdzie w pierwszym rzędzie istotne są łatwość pozyskania i zasób dostępnych informacji, a dopiero w późniejszym etapie dochodzi do krytycznej analizy tych informacji (np. oceny polityki podatkowej, warunków lokalizacyjnych). W tym kontekście jednostki pozbawione odpowiedniej polityki informacyjnej w wielu wypadkach praktycznie wykluczają się z wyścigu o inwestora nawet w sytuacji, gdy realne warunki rozwoju działalności gospodarczej na ich terenie są bardzo korzystne i wiążą się z możliwością uzyskania szeregu przewag konkurencyjnych. Istnieje wprawdzie wiele innych potencjalnych możliwości kreowania polityki informacyjnej, tym niemniej jednak informacje zawarte w przestrzeni wirtualnej mają szereg zalet, które każą stawiać je na istotnym miejscu w marketingu terytorialnym:

- niskie koszty udostępniania i przekazu informacji,
- swoboda w sposobie kształtowania przekazu,
- praktycznie nieograniczony krąg odbiorców.

Zacieranie się granic między przestrzenią wirtualną a przestrzenią realną powoduje również, iż serwisy WWW oprócz roli informacyjnej mają szansę również przejęcia części funkcji związanych z bieżącym wsparciem, opieką nad podmiotami gospodarczymi. Mogą to czynić w sposób ogólny (np. poprzez szczegółowe przewodniki dla inwestora, ogólne porady związane z procedurami administracyjnymi czy wybranymi kwestiami z zakresu obowiązującego prawa) lub ukierunkowany (zindywidualizowany w postaci kontaktu mailowego, forum internetowego, itd.). Pozwala to w znaczący sposób ograniczyć problemy ograniczonej dostępności przestrzennej instytucji publicznych związanych z rozwojem gospodarczym oraz przyczynia się do obniżenia kosztów działalności.

W wymiarze empirycznym zaledwie około 1/3 gmin Dolnego Śląska posiadało ogólną ofertę marketingową dla inwestora (ryc. 11). Najczęściej zawierała ona ogólne informacje o gminie, np. położenie, krótki opis sfery gospodarczej, społecznej, przyrodniczej czy walorów turystycznych. Z punktu widzenia polityki marketingowej jej znaczenie wiązało się ściśle z budowaniem wizerunku gminy (np. nowoczesna, prężna gospodarka, unikatowe zasoby środowiskowe).

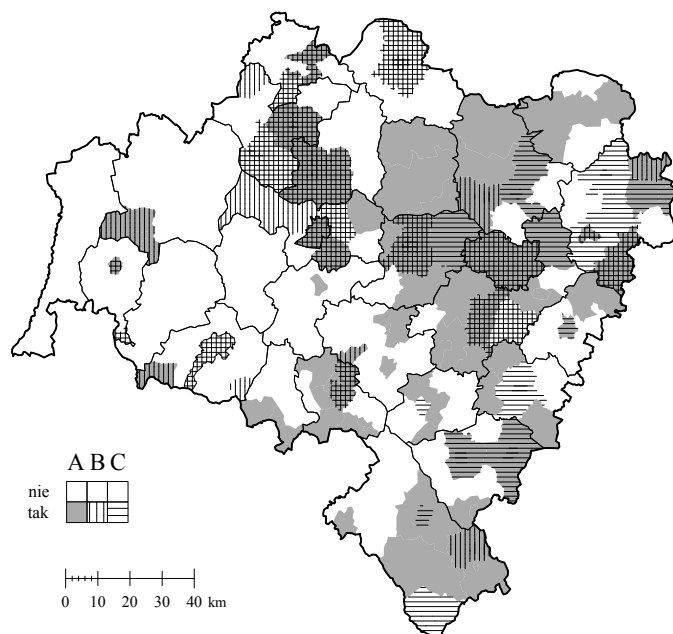


Kolejne badane elementy związane były z informacjami o charakterze praktycznym. W tej grupie najczęściej udostępnianą informacją (ponad 50%) była oferta nieruchomości pod cele inwestycyjne (zarówno inwestycje mieszkaniowe, jak i strictly gospodarcze). W niespełna 20% jednostek serwisy Internetowe zawierały przewodnik dla inwestora – w reguły zawierający wykaz głównych aktów prawnych, wzorów formularzy, rzadziej – szczegółowy opis poszczególnych czynności związanych z rozpoczęciem działalności gospodarczej, dostosowany do specyfiki danej gminy. Podobny udział serwisów wskazywał na osobę do kontaktu z inwestorem (bardzo rzadko była to wydzielona, osobna komórka organizacyjna). W około 12% wypadków zawarto informacje o konkretnym wsparciu dla nowych inwestorów, przy czym były to w przeważającym wypadku okresowe (np. trzyletnie) redukcje w obciążeniach z tytułu podatku od nieruchomości.

W relatywnie niewielu jednostkach (poniżej 10%) wskazywano na inne, stosowane instrumenty rozwoju gospodarczego – najczęściej były to lokalne strefy aktywności oferujące tereny pod działalność gospodarczą wraz z niezbędną infrastrukturą. Przy czym nawet w wypadkach stosowania tego typu instrumentów, udostępnione informacje w szeregu wypadkach były dosyć ogólne.

Potencjalne oddziaływanie serwisów internetowych na inwestorów zagranicznych było relatywnie niewielkie (ryc. 12). W odniesieniu do 27% jednostek istniała angielska wersja serwisu internetowego. Niemal zawsze miał one jednak bardzo ograniczony tematycznie charakter i często sprowadzał się do istnienia jednej podstrony, zawierającej najważniejsze informacje o gminie. Zaledwie niespełna 17% gmin posiadało angielską wersję oferty inwestycyjnej. W tym wypadku również zasób informacji był z reguły znacznie uboższy, a tylko w 6% wypadków zakres treści był tożsamy. Należy podkreślić przy tym, iż specyfiką Dolnego Śląska wydaje się być dość duży udział serwisów zorientowanych na odbiorców niemieckich oraz czeskich. Generalnie jednak deklarowany bardzo duży poziom otwartości społeczności lokalnych na inwestorów zagranicznych wskazywany w wielu badaniach empirycznych oraz intensywna kooperacja z przedsiębiorcami zagranicznymi (jedna z wyższych w skali kraju liczba firm z udziałem kapitału zagranicznego) nie przekładają się w dostatecznym stopniu na politykę marketingową władz lokalnych. Należy uznać to za element znacznie osłabiający konkurencyjność całego regionu, zwłaszcza w kontekście faktu, iż jest on relatywnie łatwy do poprawy.

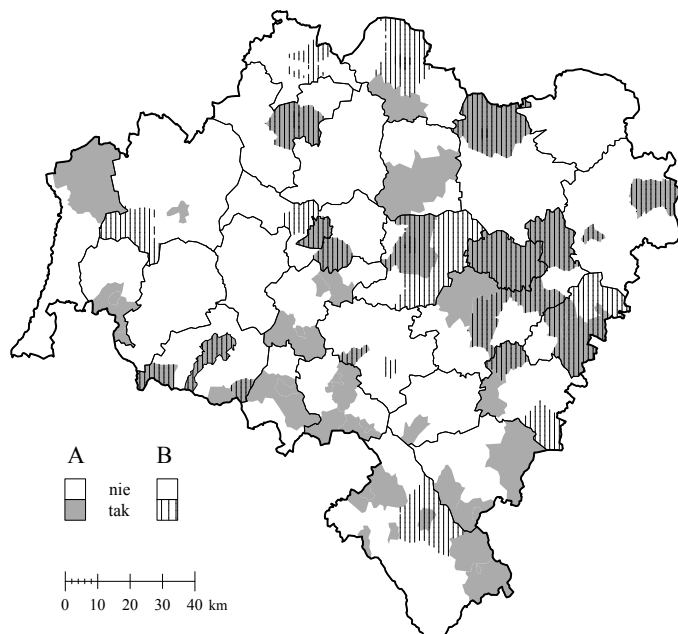
Oprócz zawartości merytorycznej serwisów internetowych ocenie podlegała również ich czytelność (przejrzystość). Brano przy tym pod uwagę nie ich stronę formalną (grafika, język strony, atrakcyjność bannerów, itd.), ale walory użytkowe. Przede wszystkim łatwość znalezienia informacji potrzebnych z punktu widzenia inwestora, istnienia wydzielonego segmentu (odnośnika) dotyczącego spraw gospodarczych, oferty inwestycyjnej. Ocena miała charakter trzystopniowy (niska, średnia, duża). W tym kontekście ponad 40% serwisów posiadało niską wartość informacyjną dla przedsiębiorców. W grupie tej znalazły się strony WWW pozbawione w ogóle potrzebnych informacji, lub posiadające stosowne informacje w bardzo trudny do odnalezienia sposób (np. na podstronach nie związanych tematycznie z rozwojem gospodarczym). Strony około 28% gmin oceniono jako średnio przydatne. Zawierały one przynajmniej część potrzebnych informacji, najczęściej rozrzuconych po całym serwisie, lub ułożonych w mało przejrzysty sposób. Zaledwie niespełna 15% serwisów oceniono jako bardzo dobre, oferujące potrzebne treści w sposób czytelny, łatwy w odbiorze i kompleksowy. Wskazuje to, iż oprócz problemu niedostatku treści ważnych dla inwestorów, istnieje również wyraźny problem ich dostępności.



Oznaczenia: A – ogólna oferta marketingowa, B – wydzielona osoba (komórka) ds. kontaktów z inwestorem, C – przewodnik dla inwestora

Ryc. 11. Wybrane aspekty polityki marketingowej zawarte w oficjalnych serwisach internetowych gmin Dolnego Śląska – stan w 2010r.

Źródło: opracowanie własne



Ryc. 12. Oficjalne serwisy internetowe gmin w języku angielskim (A) oraz zawarta w serwisie oferta dla inwestora w języku angielskim (B) – stan w 2010r.

Źródło: opracowanie własne

7.2 Wybrane aspekty polityki inwestycyjnej

W celu określenia spodziewanego wpływu polityki inwestycyjnej na aktywizację gospodarczą dokonano przeglądu zamierzeń inwestycyjnych gmin zawartych w Wieloletnich Planach Inwestycyjnych (WPI) oraz Programach Rozwoju Lokalnego. Zwrócono przy tym szczególną uwagę na projekty, które w bezpośredni sposób ukierunkowane były na rozwój gospodarczy. Należy przy tym zaznaczyć, iż pozostałe przedsięwzięcia również w mniej lub bardziej wyraźny sposób mogły wpływać na poprawę lokalnej atrakcyjności inwestycyjnej, tym niemniej jednoznaczne skwantyfikowanie tego wpływu było bardzo trudne. W pracy uwzględniono wszystkie te programy gminne, które były udostępnione w wersji elektronicznej na stronach internetowych Biuletynu Informacji Publicznej. Łącznie przeglądu dokonano w odniesieniu do prawie 3,5 tys. projektów inwestycyjnych na ogólną kwotę ponad 16 mld PLN.

Badanie wykazało, iż planowane przedsięwzięcia skupiały się przede wszystkim na zaspakajaniu bieżących potrzeb społeczności lokalnych i były związane przede wszystkim z rozbudową infrastruktury podstawowej (drogi, sieć wodociągowa, kanalizacyjna) oraz infrastruktury społecznej (szkoły, sale gimnastyczne, domy kultury, obiekty sportowe). Należy przy tym podkreślić, iż w szeregu gminach w trakcie wyboru przedsięwzięć do



realizacji kryteria związane z ich wpływem na rozwój gospodarczy odgrywały ważną rolę. Tym niemniej należy podkreślić, iż w zdecydowanej większości realny wpływ tych przedsięwzięć na aktywizację gospodarczą miał charakter mocno pośredni i mógł być zauważony dopiero w dłuższej perspektywie czasowej.

Udział projektów inwestycyjnych bezpośrednio zorientowanych na rozwój aktywności gospodarczej była bardzo niski i wynosił około 1,5% zarówno jeśli chodzi o ich liczbę, jak i przewidziane do ich realizacji środki finansowe. Wiązały się najczęściej z udostępnieniem terenów pod inwestycje np. w ramach Stref Aktywności Gospodarczej. Mając na uwadze perspektywiczny charakter WPI wskazuje to, iż w najbliższych latach nie należy spodziewać się zasadniczego przełomu w strukturze realizowanych inwestycji. Jest ona wynikiem przede wszystkim ogromnych potrzeb inwestycyjnych gmin oraz wieloletnich zaniedbań w zakresie poziomu rozwoju infrastruktury. Podobne wnioski odnośnie preferencji inwestycyjnych samorządów lokalnych płyną z analizy wydatkowania środków w ramach Funduszy Strukturalnych (por. Dobrowolska-Kaniewska, Raczyk 2008; Dołzbłasz, Raczyk 2010). W tym kontekście jednak wydaje się konieczne propagowanie inwestycji prorozwojowych, czasami mniej atrakcyjnych dla władz lokalnych z punktu widzenia krótkookresowych potrzeb społeczności lokalnych (wyborców). Jakkolwiek ostateczne rozstrzygnięcia dylematów polityki lokalnej wynikających ze szczupłości środków inwestycyjnych (np. polityka społeczna versus polityka gospodarcza) powinno być wynikiem indywidualnych, lokalnych uwarunkowań, tym niemniej badanie wskazuje na zasadność zmian świadomościowych liderów lokalnych. Dlatego też celowe byłoby uruchomienie działań promujących nowoczesne zarządzanie gospodarką lokalną (np. best practice), uwzględnianie w coraz większym wymiarze gospodarczych konsekwencji realizowanych działań.

7.3 Stawki podatku od nieruchomości jako instrument poprawy atrakcyjności

Kwestie obciążeń oraz ogólnych zwolnień z podatku od nieruchomości reguluje Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz.U. z 2006 r. Nr 121, poz. 844 z późn. zm). Zgodnie z nią opodatkowaniu podlegają następujące nieruchomości lub obiekty budowlane:

- grunty,



- budynki lub ich części,
- budowle lub ich części związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Podstawę opodatkowania stanowi przy tym:

- dla gruntów – powierzchnia,
- dla budynków lub ich części – powierzchnia użytkowa,
- dla budowli lub ich części związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – ich wartość.

Maksymalne stawki podatku od nieruchomości są corocznie określone rozporządzeniem ministra właściwego ds. finansów. Rada gminy może uchwalić przy tym obniżenie tych stawek, w celu obniżenia kosztów działalności gospodarczej. Należy przy tym mieć świadomość, iż w większości wypadków podatek od nieruchomości nie stanowi najważniejszej pozycji w obciążeniach podatkowych firm, stąd też jego oddziaływanie na aktywizację ekonomiczną jest ograniczone i może mieć charakter głównie wspomagający.

Ponadto zgodnie z obowiązującymi przepisami rada gminy, w drodze uchwały, może wprowadzić inne zwolnienia indywidualnym podatnikom. Należy to jednak czynić ostrożnie i tylko w naprawdę uzasadnionych wypadkach, ponieważ stanowi to element zaburzania swobody konkurencji, zwłaszcza w stosunku do pozostałych lokalnych przedsiębiorców. Relatywnie często stosowanym instrumentem są również uchwalane przez radę gminy powszechne, okresowe (np. trzyletnie) zwolnienia z tego podatku w odniesieniu do wybranych kategorii firm (np. tworzących nowe miejsca pracy).

Jakkolwiek ulgi i zwolnienia w podatkach przyczyniają się z pewnością do pewnej poprawy warunków funkcjonowania przedsiębiorstw, tym niemniej rzadko mają decydujący wpływ na podjęcie decyzji o inwestowaniu. W przypadku konkurencji gmin o inwestora zewnętrznego, mogą jednak przesądzić o wyborze konkretnej lokalizacji spośród kilku stwarzających z punktu widzenia inwestora podobne warunki.

Należy przy tym zaznaczyć, iż w praktyce efektywność stosowanych zwolnień i ulg zależy od wielu czynników. Istotne wydaje się przy tym, aby miały one charakter transparentny, dotyczyły całych grup, nie indywidualnych podatników, a ich wprowadzenie było uzasadnione nie szczególną sytuacją podatnika, ale dobrem gminy i ogółu mieszkańców, jasny i czytelny powinien też być ich skutek ekonomiczny (Bończak i inni 1998).



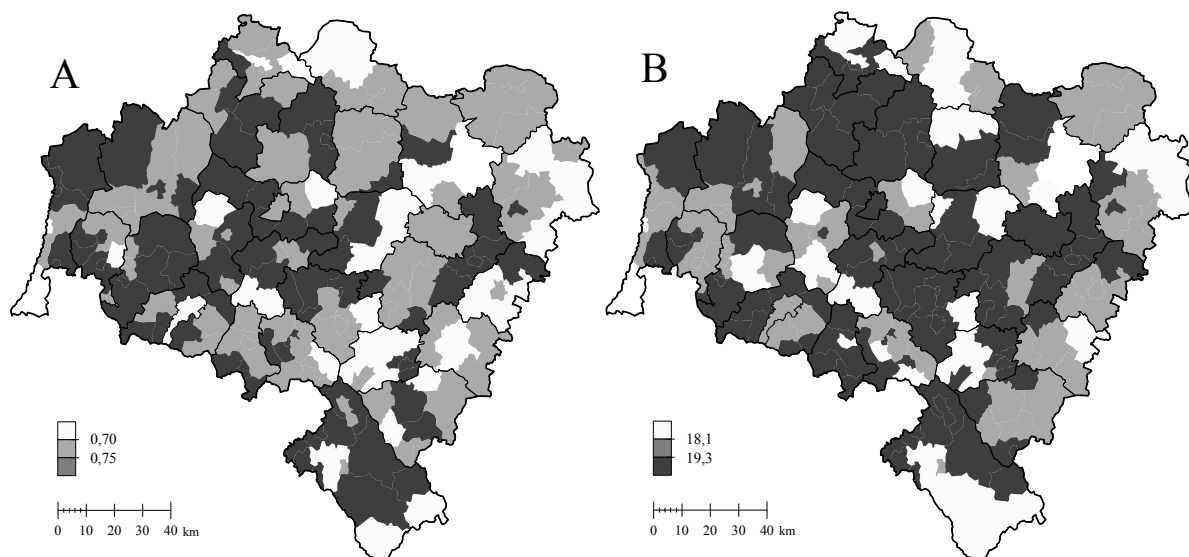
Ze względu na potencjalny wpływ na sferę gospodarczą największą rolę w aktywizacji lokalnej gospodarki w ramach podatku od nieruchomości odgrywają stawki tego podatku:

- od gruntów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, bez względu na sposób zakwalifikowania w ewidencji gruntów i budynków (w roku 2010 maksymalne stawki wyniosły 0,77 PLN za 1 m² powierzchni),
- od budynków związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej oraz od budynków mieszkalnych lub ich części zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej (stawka maksymalna wyniosła 20,51 PLN od 1 m² powierzchni użytkowej).

W odniesieniu do podatków od gruntów w roku 2010 około 60% gmin Dolnego Śląska skorzystało z możliwości obniżki stawek tego podatku (ryc. 13). Z reguły jednak były to relatywnie niewielkie kwotowo obniżki. W rozkładzie przestrzennym brak jest w zasadzie wyraźnych prawidłowości. Oznacza to, iż kształtowanie stawek tego podatku wynikało z indywidualnej strategii podatkowej gmin, niezależnej od ich rodzaju, statusu, wielkości, czy aktualnego poziomu rozwoju ekonomicznego – badanie wykazało w tym wypadku brak jakiegokolwiek współzależności.

Nieco inaczej kształtował się podatek od budynków (ryc. 13). Maksymalne stawki przyjęło około 20% gmin, 80% stosowało więc różnego rodzaju obniżki jako instrument oddziaływania na zachowania podmiotów gospodarczych. Był więc on nieco bardziej popularny. Wykazywał również wprawdzie niewielki, ale istotny statystycznie związek (wsp. korelacji +0,207) z ogólnym poziomem aktywności ekonomicznej. Można więc powiedzieć, iż w niektórych wypadkach stawki tego podatku były wyższe na obszarach o wysokim poziomie rozwoju, i niższe w terenach słabiej rozwiniętych. Wydaje się więc, iż podatek ten w szeregu gminach miał stanowić lokalny instrument zachęcający do podejmowania działalności gospodarczej i obniżający barierę finansową funkcjonowania. Trudno w tym wypadku rozstrzygnąć, czy intencją władz lokalnych było przede wszystkim przyciągnięcie inwestorów zewnętrznych, czy też rozwój lokalnego biznesu (ewentualnie realizacja obu celów). Kształtowanie obniżonych stawek tego podatku często szło w parze z obniżkami podatku gruntowego (WSP. korelacji + 0,600). Sugeruje to dążenie do spójności stosowanych instrumentów lokalnej polityki podatkowej. W zestawieniu jednak z innymi instrumentami aktywizacji lokalnej (np. polityka marketingowa, inne formy wsparcia dla biznesu, korzystny klimat inwestycyjny, itd.) brak jest jednak wyraźnych współzależności. Świadczy to

generalnie o braku kompleksowej, konsekwentnej polityki poprawy aktywności i atrakcyjności realizowanej przez samorządy lokalne (oczywiście nie wyklucza to realizacji i sukcesu takiej polityki w jednostkowych wypadkach). Tymczasem tylko w warunkach wieloaspektowego i wieloletniego oddziaływania na przestrzeń ekonomiczną podejmowane działania mogą odnieść wyraźny i trwały skutek.



Ryc. 13. Stawki podatku od nieruchomości związane z prowadzeniem działalności gospodarczej obowiązujące w gminach Dolnego Śląska w 2010 r.

(A – podatek od gruntów; B – podatek od budynków)

Źródło: opracowanie własne

7.4 Stan zaawansowania prac planistycznych

Uporządkowana gospodarka przestrzenna gminy jest uznawana za istotny element z punktu widzenia rozwoju gospodarczego w wymiarze lokalnym. Dla podmiotów gospodarczych ważne są cechy przestrzeni, w której prowadzą bądź planują prowadzenie działalności gospodarczej. Oprócz fizycznego rozmiaru danego terenu brane pod uwagę jest m.in. jego ukształtowanie, zasoby, położenie komunikacyjne, cena, sąsiedztwo, a także aktualna i dopuszczalna forma zagospodarowania (Sztando 2005). Obowiązujące i, co ważne, aktualne „Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy” stanowi istotny element wpływający na decyzje podejmowane przez podmioty gospodarcze. W tym kontekście jednakże najważniejsze są obowiązujące w gminie miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego (MPZP). Stanowią one kluczowy instrument pro-



gospodarczy z zakresu polityki przestrzennej w gminach¹⁶. Określając m.in. dopuszczalne formy użytkowania terenu, sposób zagospodarowania, sieci infrastruktury technicznej, czy też tereny pod zabudowę wielkopowierzchniową stanowią ważny czynnik w procesie podejmowania decyzji odnośnie prowadzenia działalności gospodarczej. Na obszarach, które są pokryte planami proces inwestycyjny jest zdecydowanie łatwiejszy niż na obszarach bez obowiązujących MPZP (funkcja regulacyjna planu). Ponadto w sposób jasny i czytelny przedstawiają one perspektywy rozwoju przestrzennego gminy, w tym zamierzenia co do rozwoju obszarów przeznaczonych pod działalność gospodarczą (funkcja informacyjna planu). Wyróżnia się ponadto promocyjną funkcję planu, który przez swoje zapisy może wyrażać zapotrzebowanie i chęć rozwoju przedsiębiorczości na terenie gminy. Jak zauważa Sztando (2005) pożądany byłby w procesie planowania przestrzennego w gminach stały dialog władz samorządowych z przedsiębiorcami w celu osiągnięcia korzystnych z gospodarczego punktu widzenia rozwiązań. Znaczenie MPZP z punktu widzenia gospodarczego jest istotne, bowiem zmiany w zakresie zagospodarowania przestrzennego gminy są zmianami warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Odpowiednie jego zapisy mogą stymulować rozwój gospodarczy lub też stanowić element hamujący.

Uznając zaawansowanie prac planistycznych za czynnik wpływający na atrakcyjność inwestycyjną jednostek szczebla gminnego dokonano ich analizy dla gmin Dolnego Śląska. Za podstawę przyjęto wskaźnik udziału powierzchni gminy pokrytej obowiązującymi MPZP w roku 2008 r. oraz przyrost w porównaniu do roku 2005.

W Polsce w 2008 r. 19,7% powierzchni było pokryte obowiązującymi MPZP¹⁷. W porównaniu do średniej krajowej sytuacja w województwie dolnośląskim kształtowała się dużo korzystniej. W 2008 r. ponad 32% powierzchni regionu miało obowiązujące MPZP. Wyższa była także dynamika prac planistycznych, dla całego kraju udział powierzchni pokrytej planami od 2005 r. wzrósł o niespełna 6 punktów procentowych, na Dolnym Śląsku natomiast wzrost ten wyniósł ponad 13 punktów procentowych.

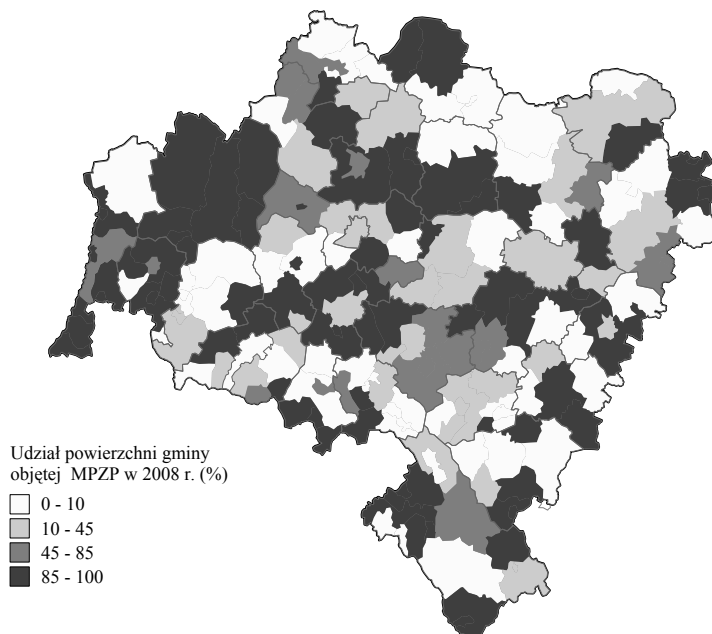
¹⁶ Inne instrumenty progospodarcze z obszaru polityki przestrzennej to m.in. (Sztando 2005): rozwijanie infrastruktury technicznej, ochrona środowiska i odtwarzanie jego walorów, zróżnicowanie przestrzenne podatków dla przedsiębiorców, udostępnianie zasobów, działania podmiotów z udziałem gminy, wykupywanie gruntów przez gminę.

¹⁷ W analizie jeśli nie jest zaznaczone inaczej brano pod uwagę dane łącznie o obowiązujących miejscowych planach zagospodarowania przestrzennego uchwalonych według ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. o zagospodarowaniu przestrzennym oraz według ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym z 27 marca 2003 r.

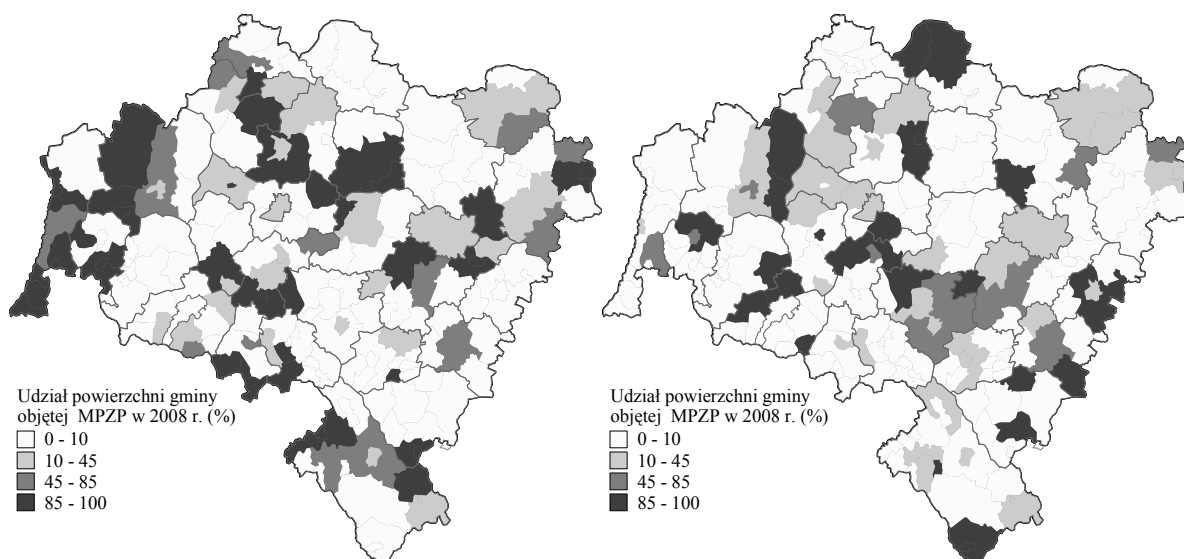


Średnia wielkość pojedynczego planu tak dla całej Polski, jak i dla województwa dolnośląskiego była podobna i wyniosła w 2008 r. ok. 300 ha (dla planów uchwalanych według ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym z 2003 r.). Charakterystyczna jest zmiana w wielkości nowych planów, obejmują one średnio dwa razy większy obszar niż plany uchwalone według ustawy z 1994 r.

Zaawansowanie prac planistycznych w poszczególnych gminach na Dolnym Śląsku było zróżnicowane. Udział powierzchni gminy pokrytej planami wahał się o zera do 100% (zarówno analizując oddzielnie w podziale na plany uchwalone według ustawy z 1994 r. i ustawy z 2003 r., jak i łącznie). Brak jest wyraźnych prawidłowości w obserwowanym rozkładzie przestrzennym (ryc. 14, 15). Pozytywnie wyróżniają się w szczególności obszar przygranicza polsko-niemieckiego, tereny LGOM, gminy z ważnymi przejściami granicznymi oraz gminy w otoczeniu dużych miast. Warto zauważyć wyższe udziały w niektórych gminach w obszarach atrakcyjnych pod względem turystycznym (np. miejscowości turystyczno-uzdrowiskowe w Kotlinie Kłodzkiej). Podkreślić także należy widoczną zależność między pro gospodarczym nastawieniem gmin w postaci wyznaczania gminnych stref aktywności gospodarczej, a zaawansowaniem prac planistycznych. Jako przykłady takich gmin można wymienić m.in. wiejską gminę Oława, Siechnice, Kobierzyce, Bolesławiec, Gromadka. Wskazuje to, iż MPZP dla szeregu gmin były ważnym instrumentem pozyskiwania inwestorów (prowadzących działalność gospodarczą oraz w zakresie budownictwa mieszkaniowego). Charakterystyczne jest ponadto, iż duże miasta Dolnego Śląska nie uplasowały się w najwyższej klasie. Wydaje się, iż jest to skutkiem dużo bardziej skomplikowanego, czasochłonnego i kosztowniejszego procesu przygotowywania miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego w dużych miastach. W miastach średnich natomiast udział powierzchni pokrytej MPZP był w większości wyższy. Negatywnie pod względem zaawansowania prac planistycznych kształtowała się sytuacja w północno-wschodniej części województwa, a także w centralnej/wschodniej części w powiatach średzkim, dzierzoniowskim, ząbkowickim. Bardzo słabym zaawansowaniem charakteryzowały się ponadto gminy z powiatu lwóweckiego.



Ryc. 14. Zaawansowanie prac planistycznych w gminach Dolnego Śląska w 2008 r.
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS



Ryc. 15. Udział powierzchni gminy objętej obowiązującymi miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego uchwalonymi według ustawy: (A) z 1994 r. i (B) z 2003 r.
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

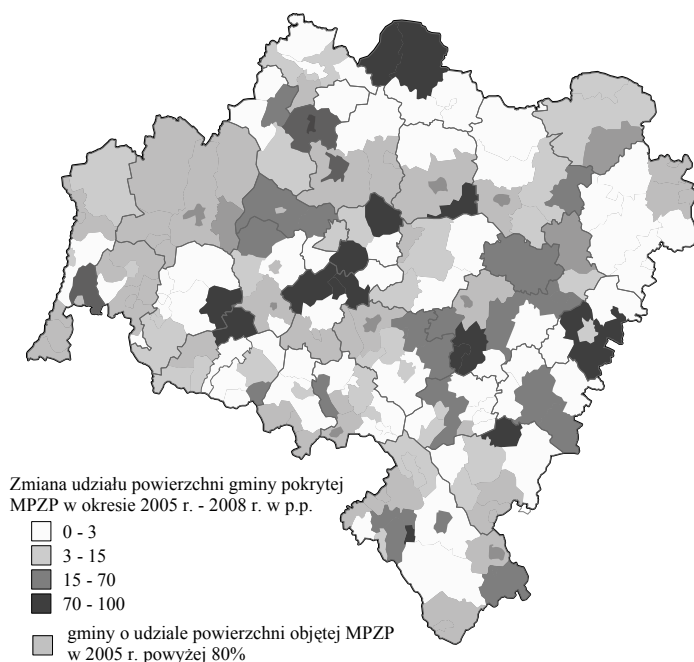
Stan zaawansowania prac planistycznych w gminach miejskich i gminach wiejskich był na bardzo podobnym poziomie i wyniósł odpowiednio 48% i 46%. Natomiast wyższym udziałem charakteryzowały się gminy miejsko-wiejskie z pokryciem MPZP na poziomie prawie 60%. Można wnioskować, iż jest to, jak wspomniano wcześniej, skutkiem trudniejszego procesu przygotowywania miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego w dużych miastach. W miastach małych proces ten jest relatywnie łatwiejszy,



stąd gminy miejsko-wiejskie, w których skład wchodzi tego typu ośrodki, miały wyższy udział powierzchni pokrytej MPZP.

Biorąc pod uwagę podział MPZP ze względu na podstawę prawną ich uchwalenia, tj. plany uchwalone na podstawie ustawy o zagospodarowaniu przestrzennym z 1994 r. i plany uchwalone na podstawie ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym z 2003 r. widoczne są pewne prawidłowości (ryc. 15). Wysoki udział starszych planów charakteryzuje gminy o większej intensywności rozwoju gospodarczego, m.in. pas gmin po południowej i wschodniej stronie Wrocławia (Kąty Wrocławskie, Kobierzyce, Siechnice, Długołęka), obszar LGOM'u, ważne miejscowości turystyczno-uzdrowiskowe, czy też pas gmin wzdłuż granicy z Niemcami. Można wnioskować, iż gminy o wyższym poziomie rozwoju, mając na uwadze znaczenie MPZP w intensyfikacji procesów inwestycyjnych, podjęły wcześniej wysiłek objęcia nimi jak największej powierzchni gminy.

Porównując udział powierzchni gminy pokrytej obowiązującymi MPZP w roku 2005 i w roku 2008 można określić postępy prac planistycznych na Dolnym Śląsku. Widoczne jest duże różnicowanie przestrzenne obszaru województwa pod tym względem (ryc. 16). Mając na uwadze, iż wśród gmin o zerowym lub bardzo niskim przyroście są także jednostki o pełnym lub bardzo wysokim pokryciu planami w początkowym okresie badania, warto zwrócić jedynie uwagę na gminy o dużym postępie odnotowanym w badanym okresie. Wśród nich brak jest zauważalnych prawidłowości przestrzennych. W okresie 2005-2008 aktywne były zarówno niektóre gminy w obszarach atrakcyjnych turystycznie (Polanica Zdrój, Kowary, Sobótka), gminy z ważnymi korytarzami transportowymi na swoim terenie (np. Legnickie Pole), czy też w pobliżu dużych miast (Długołęka). Jednocześnie jednak w gminach o podobnych uwarunkowaniach takiej aktywności nie odnotowano. Aktywne były także niektóre gminy wiejskie jak np. Niechlów, Męcinka, Ciepłowody. Bardzo duży przyrost w pokryciu gminy planami często było wynikiem uchwalenia jednego MPZP obejmującego cały obszar gminy, co miało miejsce z reguły właśnie w gminach wiejskich. Intensyfikacja prac planistycznych w ostatnich latach była więc wynikiem strategii postępowania tylko wybranych jednostek terytorialnych i mogła być warunkowana różnymi czynnikami (świadomość władz lokalnych, problemy formalno-prawne uchwalenia planu).



Ryc. 16. Dynamika prac planistycznych w gminach Dolnego Śląska w okresie od 2005 do 2008 r. (w punktach procentowych)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Postępy prac planistycznych przez 4 lata, tj. od 2005 r. do 2008 r. biorąc pod uwagę rodzaj gminy kształtowały się na takim samym poziomie. Zmiana udziału powierzchni gminy pokrytej MPZP wyniosła od 12 p.p. w gminach miejskich, przez 14,4 p.p. w miejsko-wiejskich i 15,4 p.p. w gminach wiejskich.

Słabe zaawansowanie prac planistycznych stwarza zagrożenie dla gmin stanowiąc istotną barierę rozwojową. Zagrożenia te z jednej strony dotyczą gmin rozwijających się najdynamiczniej np. największe miasta regionu, tereny wzdłuż korytarz transportowych, jak i obszarów najslabszych. Dwie dziedziny najbardziej narażone na negatywne efekty braku planów lub niskiego ich udziału w powierzchni gminy to budownictwo mieszkaniowe i transport drogowy (Śleszyński, Bański i inni 2007). Pod tym względem duże inwestycje związane z działalnością gospodarczą są mniej zagrożone ze względu na fakt, iż MZPZ są często tworzone na ich potrzeby. Natomiast niedostatek planów jest z pewnością ograniczeniem dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.

7.5 Aktywność jednostek samorządu terytorialnego w pozyskiwaniu funduszy z UE

Efektywność jednostek samorządu lokalnego i regionalnego w pozyskiwaniu funduszy z UE jest uznawane za jeden z elementów świadczących o aktywności władz samorządowych.



Jest ona efektem z jednej strony jakości kadry urzędniczej w poszczególnych jednostkach, z drugiej także możliwości finansowych ze względu na konieczność posiadania wkładu własnego w realizowanym projekcie. Fundusze europejskie stanowią (lub mogą stanowić) znaczący dodatkowy dochód do budżetu jednostek samorządowych. Dzięki nim wiele inwestycji może być w ogóle zrealizowanych, ponieważ bez wsparcia zewnętrznego byłoby to niemożliwe. Pozytywny efekt funduszy europejskich zarówno w wymiarze krajowym, jak i regionalnym oraz lokalnym wydaje się być niezaprzeczalny. Otwarte pozostaje pytanie, na ile realizacja projektów ze środków UE przekłada się na rozwój gospodarczy poszczególnych jednostek terytorialnych, a w szczególności na ile pozytywne impulsy będą miały trwały charakter i oddziaływanie. Z punktu widzenia rozwoju gospodarczego na poziomie lokalnym najkorzystniejsze byłoby pobudzenie i wzmocnienie endogenicznych czynników rozwoju przedsiębiorczości.

Wpływ funduszy UE oprócz wymiaru realnego w postaci zrealizowanych projektów ma też inne mniej wymierne efekty. W kontekście działalności samorządów lokalnych warto wspomnieć o upowszechnianiu się w całym sektorze publicznym nowoczesnych standardów zarządzania. Dzieje się tak m.in. przez wdrożenie zasad dotyczących programowania, wskaźników, monitorowania i ewaluacji do polityki rozwoju i systemu zarządzania rozwojem. Proces ten przyczynił się do wzmocnienia programowania strategicznego, wdrażania wieloletniego zarządzania strategicznego i finansowego, poprawy sprawności i jakości funkcjonowania administracji oraz kształtowania kultury administracyjnej związanej z zarządzaniem środkami publicznymi (Wpływ funduszy europejskich ... 2010).

Należy podkreślić, iż w praktyce wdrażania programów w ramach Funduszy Strukturalnych w Polsce (w tym przede wszystkim programów regionalnych – ZPORR, RPO) samorządy lokalne stanowią najważniejszą grupę beneficjentów, zarówno jeśli chodzi o kwotę pozyskanych środków finansowych, jak i liczbę zrealizowanych projektów. Dlatego też struktura tematyczna działań podejmowanych przez władze samorządowe oraz jakość wykonanych przedsięwzięć determinuje efektywność wykorzystania środków pomocowych UE oraz skuteczność ich oddziaływania na procesy społeczno-gospodarcze. Z tego też punktu widzenia działania samorządów lokalnych finansowane ze środków Wspólnotowych powinny częściej wychodzić poza bieżące potrzeby inwestycyjne gmin (np. związane z rozbudową

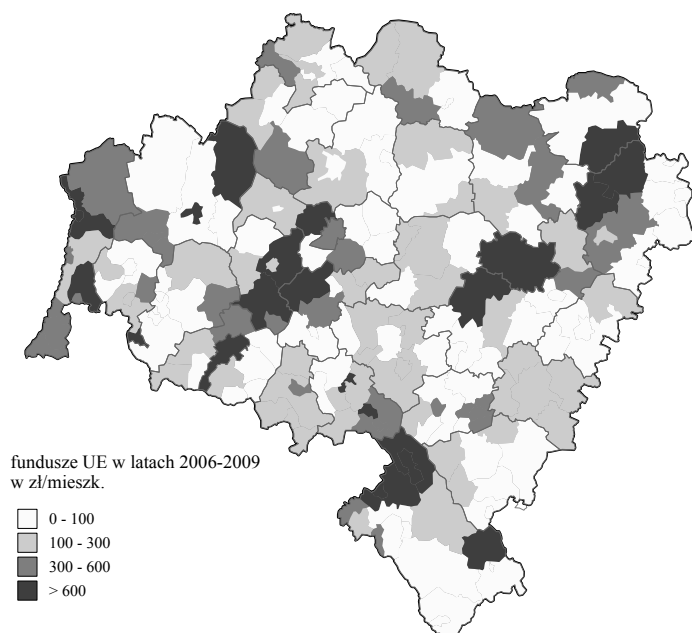


infrastruktury podstawowej) na rzecz przedsięwzięć przyczyniających się do istotnej poprawy atrakcyjności inwestycyjnej poszczególnych obszarów.

W analizie empirycznej wykorzystano dane o wysokości dochodów budżetów gmin pochodzących z funduszy UE uzyskanych łącznie w latach 2006-2009. Średnia kwota środków z budżetu UE pozyskanych przez gminy w Polsce w latach 2006-2009 wyniosła ponad 324 zł na mieszkańca. Wielkość dla gmin Dolnego Śląska kształtowała się bardzo podobnie i wyniosła niewiele ponad 350 zł na mieszkańca. W kwotach nominalnych było to 12 mld zł dla jednostek szczebla gminnego z całej Polski, a dla jednostek z Dolnego Śląska kwota ta wyniosła niewiele ponad 1 mld zł.

Aktywność poszczególnych jednostek szczebla gminnego na Dolnym Śląsku w latach 2006-2009 była zróżnicowana. Kwoty uzyskane z funduszy UE wahały się od zera w gminach, które takich środków nie pozyskały (Platerówka, Zawonia, gmina wiejska Kamieniec Ząbkowicki, Międzybórz) do 3139 zł na mieszkańca w gminie Krośnice w powiecie milickim. Średnio gminy Dolnego Śląska w latach 2006-2009 pozyskały niewiele ponad 260 zł na mieszkańca (jakkolwiek dysproporcje w tym zakresie były bardzo duże). Połowa gmin pozyskała poniżej 133 zł na mieszkańca. Warto przy tym zauważyć, iż na ogólną kwotę środków mogło się złożyć wiele małych pod względem dofinansowania projektów, często także miała miejsce sytuacja odwrotna, gdzie jeden duży projekt zaważył na pozycji danej gminy.

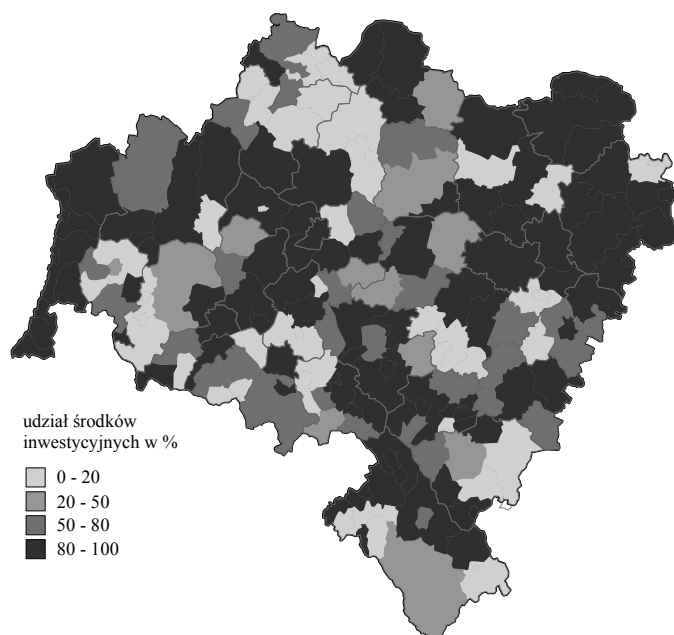
Najaktywniejsze pod tym względem wykorzystania środków gminy, oprócz zdecydowanie dominującej gminy Krośnice, osiągały wartości 1000-1300 zł na mieszkańca. Były wśród nich największe miasta regionu jak Jelenia Góra, miasta duże i średnie, np. Świeradów Zdrój, gminy miejsko-wiejskie – Świerzawa, Twardogóra, a także gminy wiejskie – Dobroszyce. Pod względem wielkości uzyskanych środków z budżetu UE wyraźnie na korzyść wyróżnia się pas gmin od Jeleniej Góry na północ (gminy w powiecie złotoryjskim i częściowo jaworskim) po Miłkowice (powiat legnicki), gminy sąsiadujące z Niemcami, obszar gmin graniczących z Czechami w północno-zachodniej części Kotliny Kłodzkiej, a także Wrocław z sąsiadującą gminą Kobierzyce (ryc. 17). Gminy o niskiej aktywności w tym zakresie nie tworzyły zwartych przestrzennie stref i były rozsiane po całym obszarze Dolnego Śląska.



Ryc. 17. Środki z budżetu UE pozyskane w latach 2006-2009 przez jednostki samorządowe szczebla gminnego na Dolnym Śląsku (w PLN na mieszkańca)
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

W celu dokładniejszego przedstawienia struktury środków z budżetu UE wzięto pod uwagę wielkość pozyskanych środków inwestycyjnych (ryc. 18). Rozkład przestrzenny był w tym wypadku bardzo podobny do zróżnicowania przestrzennego środków ogółem z budżetu UE na 1 mieszkańca. Wynika to z zdecydowanej przewagi środków inwestycyjnych w strukturze środków ogółem. Jedyną wartą odnotowania różnicą jest fakt, iż w tym przypadku Wrocław nie został zaliczony do najwyższej klasy.

Biorąc pod uwagę odsetek jaki stanowiły środki inwestycyjne w środkach z budżetu UE ogółem widoczna jest ich zdecydowana przewaga w strukturze dochodów gmin z UE. Średni udział środków inwestycyjnych dla wszystkich gmin kraju wyniósł 88%, na Dolnym Śląsku był nieznacznie wyższy – 92%. Widoczne jest więc, iż to projekty infrastrukturalne dominowały w przedsięwzięciach realizowanych z funduszy UE przez gminy i miały decydujący wpływ na ogólną wielkość funduszy UE pozyskanych przez te jednostki. Wynika to z faktu, iż jednostki samorządu lokalnego były dużo bardziej zaangażowane w pozyskiwanie środków inwestycyjnych, dzięki którym mogły realizować większą liczbę kosztochłonnych przedsięwzięć mieszczących się w zakresie ich zadań własnych (m.in. drogi lokalne, sieć wodociągowa i kanalizacyjna, infrastruktura społeczna).



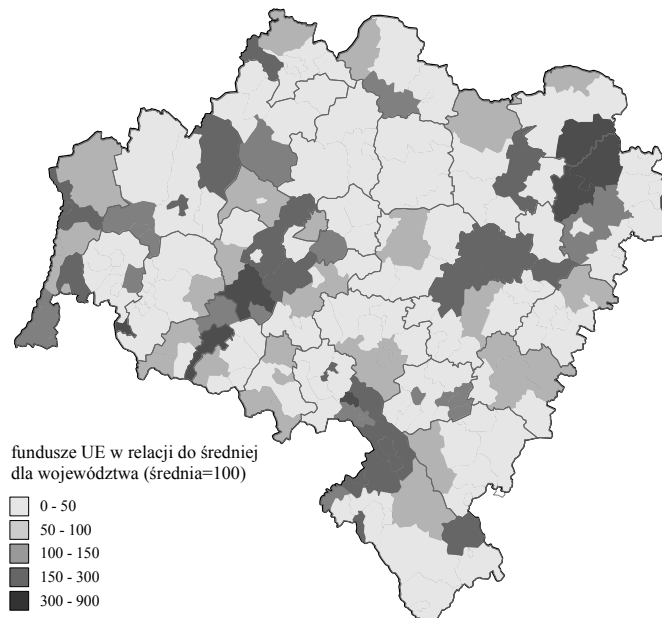
Ryc. 18. Udział środków inwestycyjnych w kwocie środków ogółem z budżetu UE pozyskanych w latach 2006-2009 przez jednostki samorządowe szczebla gminnego na Dolnym Śląsku (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Wśród gmin na Dolnym Śląsku udział środków inwestycyjnych wynosił od zera do 100% (ryc. 18). Z ogólnej liczby 169 gmin aż w 117 środki te stanowiły powyżej 80% ogólnej kwoty dofinansowania. Tylko dla 22% gmin było to poniżej 1/5 całości środków, a dla 10% od 1/5 do połowy środków. Mniejszymi udziałami charakteryzowały się gminy w pasie sąsiadującym z Czechami, a także w północnej części województwa w powiecie głogowskim i polkowickim. O ile w przypadku tych ostatnich jednostek można przypuszczać, iż poziom zainwestowania w infrastrukturę transportową i techniczną jest na relatywnie wysokim poziomie, to w części południowej województwa skala potrze jest z pewnością duża. Niższy udział środków inwestycyjnych wydaje się więc raczej wynikać z nieco słabszej efektywności tych gmin w pozyskiwaniu środków z UE.

Efektywność gmin w pozyskiwaniu środków z funduszy europejskich w latach 2006-2009 była bardzo zróżnicowana w przestrzeni województwa dolnośląskiego. Odnosząc wyniki gmin do średniej dla całego regionu widoczne są pewne prawidłowości przestrzenne (ryc. 19). Dużo wyższe niż średnia kwoty dofinansowania udało się uzyskać gminom w pasie od Jeleniej Góry przez Świerawę po Miłkowice, podobnie pozytywnie wyróżniają się gminy przy granicy z Czechami od Kudowy Zdrój przez Nową Rudę po Jedlinę Zdrój. Z gmin Sudetów Zachodnich wyróżnia się Świeradów Zdrój. Wymienić należy także Wrocław, gminy

sąsiadujące (Kąty Wrocławskie, Czernica, Trzebnica) i leżące w pobliżu (Dobroszyce, Twardogóra). Na szczególne wyróżnienie zasługuje gmina Krośnice, która była lepsza o niemal 900% od średniej wojewódzkiej (przy czym należy podkreślić, iż prawie w całości były to środki inwestycyjne).



Ryc. 19. Środki z budżetu UE w przeliczeniu na mieszkańca pozyskane w latach 2006-2009 przez gminy na Dolnym Śląsku w relacji do średniej wojewódzkiej
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Udział projektów wspierających rozwój gospodarczy i potencjał inwestycyjny gmin był bardzo niewielki. Dominowały projekty z zakresu infrastruktury transportowej, infrastruktury środowiskowej, komunalnej i energetycznej (co w znacznej mierze wynika z ogromnych potrzeb inwestycyjnych w tym zakresie). Należy przy tym podkreślić, iż lepsza dostępność do infrastruktury technicznej także stanowi ważny element atrakcyjności inwestycyjnej. Dużo niższy był udział projektów z zakresu infrastruktury społecznej. Natomiast większy był odsetek projektów mających na celu podnoszenie jakości kapitału ludzkiego, co z punktu widzenia atrakcyjności inwestycyjnej należy ocenić bardzo pozytywnie. W długotrwałej perspektywie powinno to sprzyjać, w pośredni sposób, rozwojowi przedsiębiorczości i innowacji.

Finansowanie ze środków UE nakładów infrastrukturalnych oraz bezpośredniego wsparcia przedsiębiorstw w widoczny sposób pozytywnie wpływa na ożywienie aktywności inwestycyjnej w Polsce, prowadząc do podniesienia tempa wzrostu nakładów brutto na środki trwałe oraz zwiększenia stopy inwestycji (Wpływ..., 2010). Mając na uwadze fakt, iż w



analizach dotyczących szczebla krajowego wpływ taki jest zauważalny, można zakładać, iż podobne skutki występują zarówno na szczeblu regionalnym, jak i w układach lokalnych (oczywiście w mniejszej skali i o zróżnicowanej sile). W tym kontekście realizowana polityka spójności ma szczególnie istotne dla wielkości i struktury nakładów inwestycyjnych sektora publicznego, w dużo mniejszym stopniu natomiast przekłada się na wydatki inwestycyjne w sektorze prywatnym.

Zarówno stan zawansowania prac planistycznych, jak i efektywność w pozyskiwaniu środków z UE stanowią bardzo ważny element aktywności jednostek samorządu gminnego. Brak empirycznych związków między oboma formami aktywności w odniesieniu do gmin regionu wskazuje, iż w większości wypadków nie prowadzą one całościowej polityki oddziaływania na kierunki i tempo zagospodarowania oraz realizowane procesy inwestycyjne. Badania wskazują też na bardzo duże zróżnicowanie poziomu aktywności gmin, co w dłuższej perspektywie będzie sprzyjać dalszej polaryzacji wewnętrznej regionu. Może również powodować znaczące obniżenie atrakcyjności znacznych obszarów województwa w sytuacji bardzo niskiej aktywności inwestycyjnej sektora publicznego oraz utrudnień dla działalności gospodarczej wynikających z braku planów zagospodarowania przestrzennego.

7.6 Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości

Najważniejszym celem instytucji wspierania rozwoju gospodarczego jest możliwość aktywizacji endogenicznych zasobów regionów oraz lepszego wykorzystanie lokalnych czynników wzrostu. Jak podkreślono w raporcie na temat instytucji wspierających przedsiębiorczość (Ośrodki przedsiębiorczości... 2009) nowoczesne strategie rozwoju powinny odchodzić od zhierarchizowanych struktur na rzecz relacji sieciowych i inicjatyw obywatelskich, które w większym stopniu sprzyjają przenikaniu idei i wymiany informacji. Rozwój regionu powinien być stymulowany przez lokalne potrzeby i wolę zmian zgłaszaną przez mieszkańców. Dotychczasowy rozwój ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce uznaje się za sukces społeczności lokalnych i osób bezpośrednio związanych z tymi instytucjami. Transferują one nowe doświadczenia i pomoc zewnętrzną, przez co umożliwiają aktywizację lokalnej przedsiębiorczości. Wymierne efekty to tylko część społeczno-ekonomicznych korzyści z ich działania, natomiast należy także uwzględniać



społeczne i psychologiczne korzyści pokazujące potrzebę aktywności i samoorganizacji społeczności lokalnych.

Bardzo ważnym elementem kształtującym uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości i wzrostu inwestycji mają instytucje otoczenia biznesu, a w tym ośrodki innowacji i przedsiębiorczości. Instytucje otoczenia biznesu można bowiem rozumieć jako układ instytucjonalny, który rozumiany jest jako zespół instytucji i organizacji, których zadaniem jest inicjowanie i sterowanie rozwojem regionu, wraz z występującymi pomiędzy nimi powiązaniem i to zarówno o charakterze wewnętrznym, jak i zewnętrznym (Hausner i inni 1997). Należy podkreślić, iż w koncepcji polityki regionalnej źródłem innowacji, rozwoju przedsiębiorczości oraz wzrostu inwestycji nie jest pojedynczy przedsiębiorca, a środowisko, w którym on funkcjonuje. Na środowisko to, rozumiane także jako otoczenie, składają się: społeczności lokalne, elementy materialne i niematerialne oraz właśnie instytucje (Jewtuchowicz 1997). Instytucje te określane są mianem m.in.: okołobiznesowych, instytucji otoczenia biznesu, instytucji wsparcia rozwoju gospodarczego, infrastruktury rynkowej, infrastruktury otoczenia biznesu, instytucji non-profit, instytucji pozarządowych, instytucji rozwoju lokalnego itp. (Piotrowska – Trybull 2005). Do instytucji i organizacji tych zalicza się przede wszystkim:

- agencje, fundacje i stowarzyszenia rozwoju regionalnego i lokalnego,
- ośrodki wspierania biznesu,
- inkubatory przedsiębiorczości, innowacyjności, parki technologiczne itp.,
- centra transferu technologii,
- organizacje samorządu gospodarczego (izby gospodarcze, rzemieślnicze, handlowe itp.),
- organy terenowej administracji publicznej,
- inne instytucje jak: szkoły wyższe, stowarzyszenia twórcze, partie polityczne, związki zawodowe, organizacje społeczne, zrzeszenia pracodawców,
- stowarzyszenia wspierania przedsiębiorczości i rynku pracy, MŚP itp.,
- banki regionalne, instytucje finansowe, fundusze poręczeniowo - kredytowe centa usługowe itp. (Hausner i inni 1997; Longhi 1999; Keeble i inni 1999, Dziemianowicz i inni 2000).

Powyższe instytucje mimo różnego charakteru i rodzaju prowadzonej działalności skierowanej do różnych odbiorców oraz zasięgu oddziaływania i źródeł finansowania tworzą



bazę rozwoju i są jednym z filarów rozwoju lokalnego. Ich działalność pozwala na bezpośrednie kontakty z lokalnymi przedsiębiorcami (poprzez doradztwo, szkolenia, udzielanie kredytów, informację gospodarczą itp.), ale także umożliwia podnoszenie kwalifikacji lokalnej ludności (poprzez kursy i szkolenia) i sprzyja tworzeniu kapitału społecznego (stowarzyszenia, kluby itp.) na danym obszarze.

Część usług świadczonych przez instytucje wsparcia w sposób newralgiczny wpływa na rozwój innowacyjności i przedsiębiorczości w regionie. Dotyczy to przede wszystkim: ośrodków szkoleniowo – doradczych, centrów transferu technologii, parabankowych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, inkubatorów, centrów i parków technologicznych. Podmioty te łącznie określa się mianem ośrodków innowacji i przedsiębiorczości, a ich usługi skierowane są przede wszystkim do firm rozpoczynających działalność gospodarczą, które ze względów przede wszystkim finansowych, nie mogą skorzystać z pomocy instytucji komercyjnych (m.in. banków, firm konsultingowych czy prawnych itp.) (Matusiak 2004b).

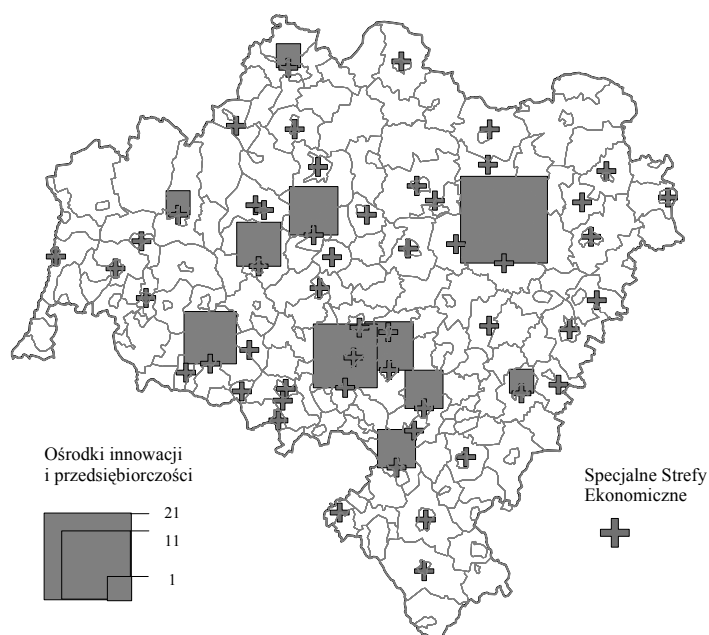
Dynamiczny rozwój tych ośrodków w Polsce miał miejsce w latach 90-tych XX i początkowym okresie XXI wieku. Wtedy to powstały najważniejsze struktury lobbingowe, które do dziś odpowiadają za rozwój innowacyjności i przedsiębiorczości w kraju¹⁸. Jak wskazują jednak badania prowadzone m.in. przez SOOIP, działalność tych ośrodków nie do końca spełnia swoją rolę. W bieżącej działalności tych podmiotów głównymi partnerami są bowiem urzędy pracy, a prowadzona działalność dotyczy realizacji programów celowych zorientowanych na samozatrudnienie bezrobotnych. Natomiast drugorzędną rolę odgrywa współpraca z instytucjami naukowo – badawczymi, firmami technologicznymi czy działania na rzecz transferu i komercjalizacji technologii (Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości..., 2009), a więc te elementy, które w głównej mierze przyczyniają się do wzrostu innowacyjności podmiotów i instytucji na danym obszarze.

Na koniec 2009 roku na obszarze województwa dolnośląskiego funkcjonowały 53 ośrodki innowacji i przedsiębiorczości¹⁹, na 717 tych instytucji w kraju (ryc. 20).

¹⁸ Takie jak np.: Stowarzyszenie Organizatorów i Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości (SOOIP), Stowarzyszenia Agencji i Fundacji Rozwoju Regionalnego, Stowarzyszenia „Wolna Przedsiębiorczość, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości oraz wiele innych. Więcej na temat rozwoju ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce można znaleźć w pracy (Matusiak, Zasiadły 2001).

¹⁹ Według Stowarzyszenia Organizatorów i Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości.

Województwo dolnośląskie znalazło się na 5 miejscu pod względem liczby instytucji (po woj. śląskim, mazowieckim, wielkopolskim i małopolskim).



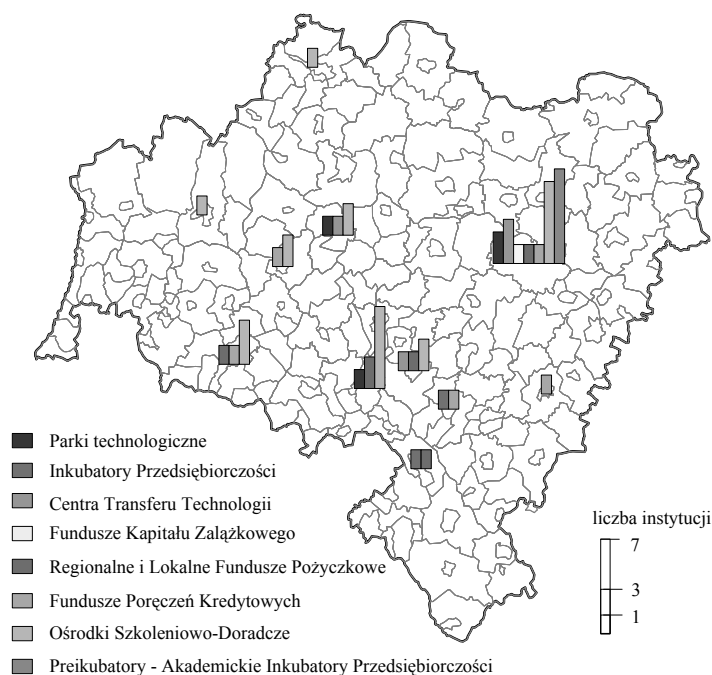
Ryc. 20. Rozmieszczenie ośrodków innowacji i przedsiębiorczości oraz specjalnych stref ekonomicznych na Dolnym Śląsku w 2009

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SOOIP i Specjalnych Stref Ekonomicznych

Większość instytucji tego typu działała w centralnej i południowej części regionu. Relatywnie mniej było ich natomiast w północnej, wschodniej oraz zachodniej części województwa. Bardzo wyraźna była dominacja Wrocławia jako miejsca koncentracji działalności ośrodków innowacji i przedsiębiorczości. Ponadto występowanie tych instytucji w zasadzie ograniczało się do największych miast regionu. Nie była to sytuacja korzystna, ponieważ z punktu widzenia lokalnego przedsiębiorcy ośrodki te powinny być zlokalizowane jak najbliżej, aby ułatwić mu kontakt i dostęp do świadczonych usług. W porównaniu do 2004 przybyło 15 instytucji. W rozmieszczeniu widoczną zmianą był spadek ich liczby w części zachodniej województwa na rzecz jego centrum. Relatywnie niska liczba tego typu instytucji w Polsce, jak i na Dolnym Śląsku może wynikać z m.in. (Matusiak 2004b):

- niskiej aktywności instytucji poziomu centralnego (Ministerstwo Gospodarki, Komitet Badań Naukowych, podległe im agendy rządowe) w zakresie inicjowania i finansowania przedsięwzięć z zakresu transferu i komercjalizacji technologii,
- braku wizji politycznej wspierania innowacyjności przede wszystkim sektora MŚP,

- w małym zakresie i nieodpowiednio zrestrukturyzowanej sfery badawczo – rozwojowej, nieprzygotowanej do współpracy z podmiotami gospodarczymi oraz organizacjami pozarządowymi wspierającymi innowacyjność i przedsiębiorczość,
- braku doświadczenia i rozpowszechnionych wzorów przeprowadzania i organizacji transferu technologii,
- nikłego zainteresowania MŚP współpracą z sektorem B+R, w związku z dominacją arbitrażowego charakteru przedsiębiorczości w Polsce.



Ryc. 21. Rozmieszczenie ośrodków innowacji i przedsiębiorczości według rodzajów na Dolnym Śląsku w 2009 roku
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SOOIP

W regionie, podobnie jak w kraju, największy udział wśród analizowanych instytucji stanowiły ośrodki szkoleniowo – doradcze (ponad 43% - ryc. 21), natomiast najmniej było w województwie inkubatorów przedsiębiorczości i funduszy kapitału załóżkowego²⁰. Struktura rodzajowa w porównaniu do roku 2004 była bardzo podobna, warty podkreślenia jest jedynie wzrost liczby parków technologicznych.

W 2009 roku na Dolnym Śląsku funkcjonowało 23 ośrodków szkoleniowo – doradczych (ryc. 21). Występują one często także pod nazwami: ośrodki wspierania przedsiębiorczości, centra wspierania biznesu, kluby przedsiębiorczości, czy punkty

²⁰ W trakcie przygotowania były parki technologiczne w Brzegu Dolnym, Polkowicach i Zgorzelcu.



konsultacyjno – doradcze. Najczęściej omawiane podmioty działają w formie non-profit. Prowadzą usługi doradcze, szkoleniowe i informacyjne, działają na rzecz rozwoju przedsiębiorczości, samozatrudnienia i wspierania konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw. Ponadto ośrodki te uczestniczą we wszystkich inicjatywach mających na celu rozbudowanie potencjału gospodarczego oraz poprawę jakości życia społeczności lokalnej (Stowarzyszenie... 2010). Zlokalizowane były w miarę równomiernie na obszarze Dolnego Śląska, zwraca jednak uwagę ich brak w południowo-wschodniej części województwa.

Centra transferu technologii działają jako podmioty nie nastawione na zysk, które świadczą usługi szkoleniowe, doradcze i informacyjne z zakresu szeroko rozumianego transferu i komercjalizacji technologii oraz towarzyszących temu działań. Centra działają na styku sfery B+R i sfery biznesu, co skutkuje określaniem ich mianem instytucji pomostowych. Ich działalność ma w głównej mierze zaowocować adaptacją nowoczesnych technik i technologii zwłaszcza przez małe i średnie przedsiębiorstwa, a tym samym przyczynić się do podniesienia ich innowacyjności i konkurencyjności. Do najważniejszych celów centrów transferu technologii należą:

- waloryzacja potencjału naukowo – innowacyjnego w regionie, tworzenie baz danych i rozwijanie sieci kontaktów pomiędzy sferą B+R, a sferą produkcji,
- opracowanie studiów przedinwestycyjnych obejmujących rozpoznanie zalet nowych produktów i technologii oraz porównanie ich ze znajdującymi się na rynku substytutami, ocenę wielkości potencjalnego rynku, oszacowanie kosztów produkcji i dystrybucji oraz niezbędnych nakładów inwestycyjnych,
- identyfikację potrzeb innowacyjnych podmiotów gospodarczych (audyt technologiczny),
- popularyzację, promocję i rozwój przedsiębiorczości technologicznej (Matusiak i inni 2005a).

Na obszarze Dolnego Śląska w 2009 roku działało pięć centrów technologii, trzy we Wrocławiu – Wrocławskie Centrum Transferu Technologii przy Politechnice Wrocławskiej, Medyczne Centrum Transferu Technologii, Centrum Doradztwa Biznesowego i Patentowego (przy Wrocławskim Medycznym Parku Naukowo-Technologicznym), Ośrodek Innowacji NOT (Naczelnej Organizacji Technicznej) oraz po jednej instytucji w Legnicy i w Świdnicy - Ośrodki Innowacji NOT.



Podkreślić należy, iż Wrocławskie Centrum Transferu Technologii powstało już w 1996 roku, jako jedno z pierwszych w kraju i obecnie należy do wiodących ośrodków tego typu w Polsce. Posiada akredytację Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) oraz należy do międzynarodowej sieci *Innovation Relay Center*, która tworzy Europejską Sieć Informacji Technologicznej (WCTT jest jej przedstawicielem w zachodniej Polsce).

Regionalne i lokalne fundusze pożyczkowe, nazywane również funduszami rozwoju przedsiębiorczości, mają za zadanie wspomaganie lokalnego rozwoju gospodarczego poprzez pomoc finansową nowopowstającym, ale także działającym małym i średnim przedsiębiorstwom. Fundusze pożyczkowe są jednostkami parabankowymi, non-profit, które świadczą pomoc finansową w formie grantów, dotacji, gwarancji i preferencyjnych pożyczek dla innowacyjnych podmiotów, na wprowadzenie nowych technologii, jej komercjalizację, na opracowanie nowych rozwiązań itp. Regionalne i lokalne fundusze pożyczkowe są znacznie bardziej dostępne dla potencjalnego MŚP niż środki finansowe z instytucji komercyjnych, przede wszystkim ze względu na uproszczone procedury, brak wymaganego doświadczenia kredytowego (historii kredytowej) oraz dużo niższe zabezpieczenia (Mażewska i inni 1997).

W 2009 roku na obszarze województwa działało 6 lokalnych funduszy pożyczkowych. Miały one swoje siedziby we Wrocławiu, Jeleniej Górze, Świdnicy, Nowej Rudzie i dwa w Wałbrzychu. Widoczny był ich brak w północnej i północno-wschodniej części województwa.

Fundusze poręczeń kredytowych jako instytucje non-profit, nastawione są przede wszystkim na wspieranie lokalnego rozwoju społeczno – ekonomicznego poprzez pomoc finansową w formie poręczeń dla małych, rozwojowych firm nie posiadających wystarczającej historii kredytowej lub wymaganych przez komercyjne instytucje finansowe zabezpieczeń (Gajewski i inni 2000). Na Dolnym Śląsku w 2009 roku działało 5 funduszy poręczeń kredytowych (mniej niż w 2004 r., w przeciwieństwie do wcześniej omawianych instytucji, których liczba w ostatnich pięciu latach wzrosła). Działały one przede wszystkim w formie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, a ich okres funkcjonowania był stosunkowo krótki, ponieważ wszystkie powstały po 2000 roku.

Inkubatory przedsiębiorczości oraz inkubatory technologiczne (centra technologiczne) są zorganizowanymi kompleksami gospodarczymi, które obejmują szeroką grupę wyodrębnionych i opartych na nieruchomości ośrodków, posiadających ofertę lokalową oraz usługową dla małych i średnich przedsiębiorstw (ryc. 22). Ich działalność ukierunkowana jest



na wspieranie nowo powstałych firm oraz optymalizację warunków dla transferu i komercjalizacji technologii dla tych firm. Podstawowym zadaniem obu inkubatorów jest asysta w tworzeniu oraz pomoc w pierwszym okresie działania firmy.

Okres pobytu firmy w inkubatorze wynosi od 3 do 5 lat. Cel inkubatorów można rozumieć zatem jako pomoc nowopowstałej firmie w osiągnięciu dojrzałości i zdolności do samodzielnego funkcjonowania na rynku. Inkubatory mogą aktywnie oddziaływać na rozwój lokalny/regionalny oraz tworzyć klimat dla przedsiębiorczości poprzez przede wszystkim:

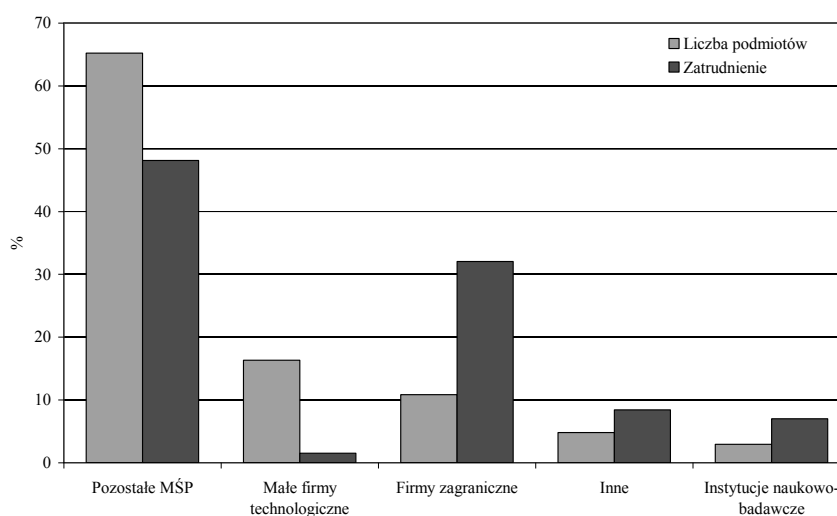
- rozwijanie nowoczesnych form współpracy pomiędzy sferą B+R, a sferą produkcji,
- tworzenie nowych, trwałych miejsc pracy,
- transfer i komercjalizację technologii,
- inicjowanie przekształceń strukturalnych i zagospodarowanie niewykorzystanych obiektów przemysłowych,
- promocję przedsiębiorczości i rozwój ekonomiczny sektora prywatnego,
- promocję regionu i tworzenie sieci współpracy pomiędzy regionalnymi aktorami życia gospodarczego (Ośrodki przedsiębiorczości... 2009).

Na Dolnym Śląsku w 2009 roku funkcjonowało 7 Preinkubatorów – Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości. Wszystkie zlokalizowane były we Wrocławiu i funkcjonowały w większości przy szkołach wyższych. Dwa istniejące inkubatory przedsiębiorczości działały w Nowej Rudzie – Słupcu oraz w Dzierżoniowie. W porównaniu do 2004 r. brak było inkubatorów technologicznych (w 2004 r. funkcjonowały dwie instytucje tego typu).

Park technologiczny, nazywany także technopolem, parkiem naukowym, badawczym, naukowo – badawczym itp., jest zorganizowanym kompleksem gospodarczym, zarządzanym przez wykwalifikowanych specjalistów, którego celem jest podniesienie dobrobytu społeczności, w której działa, poprzez promowanie kultury innowacji i konkurencji wśród przedsiębiorców i instytucji (Stowarzyszenie... 2010) oraz w ramach którego realizowana jest polityka w zakresie wspomagania młodych innowacyjnych firm, nastawionych na rozwój nowych produktów i technologii w strategicznych, technologicznych dziedzinach oraz optymalizacji warunków transferu technologii i komercjalizacji rezultatów badań instytucji naukowych i badawczo – rozwojowych do praktyki gospodarczej.

Inicjatorem tworzenia parków jest zwykle sektor nauki lub administracja (centralna, regionalna, samorządowa), ale także może być to sektor przemysłu lub usług. Zazwyczaj powstanie parku wspomagane jest przez instytucje finansowe np. banki i w zależności, który z wymienionych powyżej podmiotów jest głównym inicjatorem powstania. Za tworzeniem parków technologicznych przemawiają następujące argumenty:

- komasacja małych i średnich przedsiębiorstw na jednym obszarze umożliwia i ułatwia kontakty, owocując, dość często, nawiązywaniem współpracy oraz powiązań kooperacyjnych, tworząc tzw. sieci współpracy,
- możliwość wspierania nowopowstających małych i średnich firm poprzez programy pomocy finansowej, technicznej i doradczej,
- nawiązywanie, a następnie zacieśnianie współpracy z instytucjami sfery B+R,
- stymulacja rozwoju regionalnego, zmian strukturalnych i podnoszenia atrakcyjności lokalizacyjnej regionu,
- tworzenie nowych, trwałych miejsc pracy.



Ryc. 22. Struktura lokatorów parków technologicznych w Polsce w 2009 r.
Źródło: opracowanie własne na podstawie Ośrodki innowacji... 2009, 2009

Na Dolnym Śląsku w 2009 roku działały cztery Parki Technologiczne – dwa we Wrocławiu oraz po jednym w Wałbrzychu i Legnicy. Najstarszym z nich jest Wrocławski Park Technologiczny, który został powołany do życia w 1999 roku jako spółka prawa handlowego, a jego akcjonariuszami zostali, w kolejności udziałów: gmina Wrocław, Uniwersytet Wrocławski, BZ WBK Inwestycje Sp. z o.o., Politechnika Wrocławska, Agencja Rozwoju Przemysłu, Akademia Rolnicza (obecny Uniwersytet Przyrodniczy), Fundacja Rozwoju



Politechniki Wrocławskiej, Dolnośląska Izba Gospodarcza i Skarb Państwa. Wrocławski Park Technologiczny jest jedną z bardziej zaawansowanych tego rodzaju inicjatyw w Polsce. Podobnie jak i we wszystkich parkach technologicznych w Polsce najczęściej zlokalizowanych było w nich MŚP. Udział firm zagranicznych wyniósł niewiele ponad 10%. Natomiast biorąc pod uwagę liczbę pracowników w poszczególnych rodzajach przedsiębiorstw widoczne jest, iż to firmy zagraniczne były podmiotami największymi. Zwraca uwagę niski udział firm technologicznych i instytucji naukowo-badawczych.

Fundusze Kapitału Załączkowego fundusze kapitału podwyższonego ryzyka (*venture capital*). Są to fundusze zamknięte, których działalność polega na przeznaczaniu środków finansowych na inwestycje określonego typu – niepewne, ale mogące przynieść wysokie stopy zwrotu. Za granicą fundusze tego typu inwestują w przedsiębiorstwa nowe, oparte na zaawansowanych technologiach, które dają duże szanse na zysk, przy jednoczesnym wysokim ryzyku inwestycyjnym. Natomiast w Polsce domeną tych funduszy są firmy, które mają dobry produkt i odniosły sukces rynkowy, a brakuje im kapitału na szybszy rozwój i zwiększenie zdolności produkcyjnych, zdobycie kolejnych nisz rynkowych lub rozwój sieci sprzedaży (Tamowicz, Rot 2002). Fundusze tego typu tworzone są przez inwestorów publicznych (agencje rządowe, władze lokalne) i prywatne (banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, korporacje, fundusze emerytalne, szkoły wyższe, osoby fizyczne).

W 2009 roku na Dolnym Śląsku funkcjonował tylko jeden fundusz tego rodzaju - MCI.BioVentures (przy MCI.BIO Ventures Sp. z o.o.) z siedzibą we Wrocławiu. W obszarze zainteresowania tego funduszu są takie branże jak: biotechnologia, farmacja, urządzenia i materiały medyczne, usługi ochrony zdrowia. Preferowana wielkość inwestycji od 500 tys. do 4 mln PLN. Na wsparcie mogą liczyć firmy z całej Polski.

Liczba ośrodków przedsiębiorczości i innowacji na Dolnym Śląsku była relatywnie niewielka. Biorąc pod uwagę dodatkowo ich koncentrację w największych miastach województwa można je uznać za czynnik wpływający na wzrost atrakcyjności inwestycyjnej jedynie tych miast i gmin je otaczających. Wydaje się, iż ich wpływ na atrakcyjność inwestycyjną całego regionu jest ograniczony. Warty podkreślenia jest widoczny w ostatnich latach proces włączania się uczelni wyższych w sieć ośrodków innowacji i przedsiębiorczości, należy jednak przy tym pamiętać, iż ma to miejsce głównie we Wrocławiu.



7.7 Specjalne strefy ekonomiczne

Kolejnym dość istotnym czynnikiem lokalizacyjnym, będącym jednocześnie jednym z narzędzi przyciągającym inwestorów, są specjalne strefy ekonomiczne (SSE)²¹. Program tworzenia SSE był realizowany przez lata, ale jest również obecnie jednym z głównych instrumentów polityki interregionalnej w Polsce (Smętkowski 2008).

Specjalne strefy ekonomiczne to wydzielona i niezamieszкана część terytorium kraju, w której działalność gospodarcza może być prowadzona na preferencyjnych warunkach (m.in. pomoc publiczna w formie zwolnień z podatku dochodowego) zdefiniowanych w ustawie o specjalnych strefach ekonomicznych z 20 października 1994 r.²². Przedsiębiorcom działającym w strefach oferuje się więc pakiet subsydiowanych usług w postaci pomocy publicznej państwa (Liberska 1999). W ujęciu prawnym jest to wyodrębniona administracyjnie część terytorium państwa, przeznaczona do prowadzenia działalności gospodarczej na korzystniejszych warunkach niż uwarunkowania wynikające z przepisów z przepisów regulujących krajową działalność gospodarczą. W ujęciu ekonomicznym jest ona enklawą gospodarczą, stanowiącą instrument polityki gospodarczej, szczególnie strukturalnej i lokalizacyjnej, służący rozwojowi całego kraju oraz wspierający rozwój określonych regionów (Bazydło, Smętkowski 2000).

Podstawowym celem stworzenia specjalnych stref było:

²¹ Informacje o specjalnych strefach ekonomicznych zawarte w niniejszym opracowaniu pochodzą ze strony internetowej Ministerstwa Gospodarki, Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, stron poszczególnych specjalnych stref ekonomicznych oraz zapisów Ustawy o Specjalnych Strefach Ekonomicznych (Dz. U. z 1994r. Nr 123, poz.600 z póź. zm.) określająca zasady i tryb ustanawiania specjalnych stref ekonomicznych.

²² Podstawy prawne regulujące działalność specjalnych stref ekonomicznych w Polsce:

- ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych (Dz. U. z 1994r. Nr 123, poz.600), znowelizowana ustawą z dnia 16 listopada 2000 roku o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych oraz o zmianie niektórych ustaw (Dz. U. z 2000 r. Nr 117, poz. 1228) oraz ustawą z dnia 02 października 2003 roku o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych i niektórych ustaw (Dz. U. z 2003 r. Nr 188 poz. 1840);
- 14 Rozporządzeń Rady Ministrów w sprawie ustanowienia każdej z funkcjonującej w Polsce stref, zawierające m.in. opis granic każdej ze stref oraz doprecyzowujące okres ich funkcjonowania,
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 10 grudnia 2008 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorcom działającym na podstawie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenach specjalnych stref ekonomicznych, doprecyzowujące szczegóły działalności w SSE, takie jak np. rodzaje działalności, na które wydawane jest zezwolenie, warunki udzielania przedsiębiorcy pomocy publicznej, warunki uznawania wydatków za wydatki kwalifikowane.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 10 grudnia 2008 r. w sprawie szczegółowych kryteriów, których spełnienie umożliwi objęcie specjalną strefą ekonomiczną gruntów stanowiących własność lub użytkowanie wieczyste podmiotów innych niż zarządzający specjalną strefą ekonomiczną, Skarb Państwa, jednostka samorządu terytorialnego oraz związek komunalny.



- przyspieszenie rozwoju gospodarczego regionów, a przede wszystkim obszarów, na których i wokół których powstawały poprzez rozwój określonych dziedzin działalności gospodarczej, rozwój nowych rozwiązań technicznych i technologicznych oraz ich wykorzystanie w gospodarce narodowej,
- zwiększenie konkurencyjności wytwarzanych wyrobów i świadczonych usług,
- zagospodarowanie istniejącego majątku przemysłowego i infrastruktury,
- tworzenie nowych miejsc pracy i przeciwdziałanie bezrobociu,
- przyciągnięcia do Polski inwestorów zagranicznych,
- przyciągnięcie na tereny stosunkowo słabo rozwinięte inwestorów, w tym krajowych,
- zagospodarowanie niewykorzystanych zasobów naturalnych z zachowaniem zasad równowagi ekologicznej (Cieślak 2003).

Przyjmuje się, iż idea tworzenia specjalnych stref ekonomicznych jako wyodrębnionych obszarów na terytorium państwa, które miały z mocy obowiązującego prawa korzystniejsze warunki do prowadzenia działalności gospodarczej, pojawiała się już w starożytności, a później w średniowieczu (Cieślak 2003). Za pierwszą strefę ekonomiczną, we współczesnym tego słowa znaczeniu, uznaje się bezcłową strefę w Puerto Rico założoną w 1951 r. W Polsce za pierwszą strefę uważa się powstałą w 1995 r. strefę w Mielcu.

Idea specjalnych stref ekonomicznych to system zachęt finansowych dla potencjalnego inwestora lokującego swoją działalność gospodarczą w strefie. Zachęty finansowe wprowadzone wspomnianą już ustawą z 1994 roku dotyczyły przede wszystkim:

- całkowitego zwolnienia dochodu od podatku dochodowego przez okres pierwszych 10–ciu lat działalności gospodarczej,
- 50 % zwolnienia przez lata następne, aż do końca istnienia strefy,
- zwolnienia z podatku od nieruchomości (Cieślak 2003).

W chwili obecnej na terenie Polski funkcjonuje 14 specjalnych stref ekonomicznych. Różnią się one pod względem powierzchni, lokalizacji, charakteru, warunków zagospodarowania, wyposażenia w infrastrukturę drogową, techniczną i telekomunikacyjną. Do dnia 30 maja 2004 roku łączny obszar stref nie mógł przekroczyć powierzchni określonej na dzień 31 grudnia 2000 roku tj. 6325 ha, od dnia 31 maja 2004 roku istnieje możliwość zwiększenia łącznego obszaru stref do 8000 ha, z tym, że zwiększenie może być przeznaczone wyłącznie na realizację dużych inwestycji o nakładach nie mniejszych niż 40



mln euro albo tworzących co najmniej 500 nowych miejsc pracy. Każda nowelizacja granic stref wymaga zbilansowania obszarów włączanych z wyłączanymi.

Stworzenie strefy ma miejsc w drodze rozporządzenia wydanego przez Radę Ministrów na wniosek ministra gospodarki, który to wniosek uzgodniony zostaje z ministrem właściwym do spraw rozwoju regionalnego. W tym samym trybie Rada Ministrów może znieść strefę przed upływem okresu, na jaki została ona ustanowiona, zmienić jej obszar lub połączyć strefy. Rozporządzenie w sprawie ustanowienia strefy określa:

- nazwę strefy, teren jaki obejmuje i jej granice;
- przedmioty działalności gospodarczej, na które nie będzie wydawane zezwolenie uprawniające do korzystania z pomocy publicznej przewidzianej w ustawie o specjalnych strefach ekonomicznych,
- zarządzającego strefą,
- okres na jaki ustanawia się strefę
- wielkość i warunki udzielania pomocy publicznej przedsiębiorcom prowadzącym działalność gospodarczą na terenie strefy na podstawie zezwolenia.

Strefą zarządzać może wyłącznie spółka akcyjna lub spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w stosunku, do której Skarb Państwa lub samorząd województwa posiada większość głosów, które mogą być oddane na walnym zgromadzeniu lub zgromadzeniu wspólników. Skarb Państwa jest także uprawniony do powoływania lub odwoływania większości członków jej Zarządu.

Do najważniejszych zadań zarządzającego są działania zmierzające do rozwoju działalności gospodarczej prowadzonej na terenie strefy, w tym przede wszystkim:

- promocja strefy,
- organizacja rokowań i przetargów oraz udzielanie zezwoleń,
- zbywanie lub pośredniczenie w zbywaniu prawa własności i prawa użytkowania wieczystego gruntów objętych strefą,
- kontrola działalności przedsiębiorców w zakresie jej zgodności z zezwoleniem,
- budowa infrastruktury na terenie strefy,
- opieka nad inwestorami, pośredniczenie w kontaktach z władzami samorządowymi, właścicielami mediów i infrastruktury itp.



Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej i zgodnie z postanowieniami Traktatu Akcesyjnego, konieczne stało się zharmonizowania zasad dotyczących udzielania pomocy przez Państwo w specjalnych strefach ekonomicznych. W aktualnym stanie prawnym na terenach specjalnych stref ekonomicznych funkcjonuje kilka grup przedsiębiorców, których różnią zasady udzielania pomocy publicznej. Biorąc pod uwagę poszczególne grupy przedsiębiorców, którzy otrzymali zezwolenie przed 1 stycznia 2001 roku:

- mali przedsiębiorcy - zachowali prawo do Nielimitowanych ulg w podatku dochodowym do dnia 31 grudnia 2011 roku,
- średni przedsiębiorcy - zachowali prawo do Nielimitowanych ulg w podatku dochodowym do dnia 31 grudnia 2010 roku,
- duzi przedsiębiorcy, którzy uzyskali zezwolenia do końca 1999 roku maksymalna pomoc publiczna wynosi 75 % kosztów inwestycji, a dla tych, którzy uzyskali zezwolenia w 2000 roku – 50 % kosztów inwestycji,
- w przypadku przedsiębiorców z sektora motoryzacji maksymalna pomoc publiczna wynosiła 30 % kosztów inwestycji,

Przy ustaleniu dopuszczalnej wielkości pomocy publicznej uwzględnia się całkowitą wielkość pomocy publicznej jaką duży przedsiębiorca, w tym z sektora motoryzacyjnego otrzymał od dnia 1 stycznia 2001 roku. Przedsiębiorcom, którzy zaakceptowali powyższe zmiany wprowadzone Traktatem poprzez złożenie wniosku do ministra właściwego do spraw gospodarki o zmianę zezwolenia (termin upływał z dniem 31 grudnia 2007 roku) przysługiwało również prawo:

- zmiany warunków zezwolenia na korzystniejsze bez uzasadnienia przyczyn,
- wykorzystania środków zgromadzonych na rachunku Funduszu Strefowego na dofinansowanie nowych inwestycji realizowanych przez samego podatnika lub wskazaną przez niego, powiązaną z nim w co najmniej 25 % organizacyjnie lub kapitałowo firmę,
- w przypadku dużych przedsiębiorców ustawowe zwolnienie z podatku od nieruchomości wg stanu i stawek z roku 2000 (zwolnienie z podatku od nieruchomości oraz umorzenie zaległości z tytułu podatku od nieruchomości należnego za okres od dnia 01.01.2001 roku stanowi pomoc regionalną z tytułu nowych inwestycji, rozpoczętych po dniu uzyskania zezwolenia).



Wspomniany powyżej Fundusz Strefowy tworzony jest w Banku Gospodarstwa Krajowego z kwot podatków dochodowych wpłacanych przez „starych” przedsiębiorców po przekroczeniu dopuszczalnych traktatem akcesyjnym pułapów pomocy. Zgromadzone środki przeznaczone zostaną na dofinansowanie nowej inwestycji realizowanej na terenie RP nie później niż do 2023 roku przez podatnika lub spółkę powiązana z nim kapitałowo lub organizacyjnie. Wsparcia udziela się na wniosek uprawnionego, na warunkach zgodnych z przyjętym przez Komisję Europejską programem pomocowym.

Wsparcie nowej inwestycji stanowi pomoc regionalną z tytułu kosztów nowej inwestycji lub kosztów tworzenia nowych miejsc związanych z tą inwestycją. Warunkiem udzielenia wsparcia nowej inwestycji jest:

- złożenie wniosku przed rozpoczęciem inwestycji,
- udział środków własnych przedsiębiorcy co najmniej 25 % całkowitych kosztów inwestycji,
- prowadzenie działalności gospodarczej związanej z nową inwestycją przez co najmniej 5 lat od zakończenia inwestycji,
- trzymanie nowo utworzonych miejsc pracy przez co najmniej 5 lat od dnia ich utworzenia.

W przypadku przedsiębiorców, którzy otrzymali zezwolenie po 31 grudnia 2000 roku przysługuje prawo do zwolnienia dochodów uzyskiwanych z działalności gospodarczej prowadzonej w strefie od podatku dochodowego. Pomoc regionalną w formie zwolnień podatkowych można otrzymać z tytułu:

- kosztów nowej inwestycji,
- tworzenia nowych miejsc pracy

Przedsiębiorca korzystający z pomocy z tytułu kosztów nowej inwestycji jest zobowiązany do:

- prowadzenia działalności gospodarczej przez okres nie krótszy niż 5 lat,
- utrzymania własności składników majątku, z którymi były związane wydatki inwestycyjne przez okres 5 lat od dnia wprowadzenia do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym.

Minimalna wysokość nakładów inwestycyjnych uprawniająca do korzystania z pomocy publicznej w specjalnej strefie ekonomicznej wynosi 100 000 euro, przy czym



udział własny przedsiębiorcy w inwestycji musi wynosić 25 %. Podstawą do korzystania z pomocy publicznej jest zezwolenie wydane przez Zarządzającego strefą w drodze przetargu lub rokowań. Na terenie stref można prowadzić działalność bez zezwolenia, ale dochody z tej działalności nie podlegają zwolnieniu z podatku dochodowego.

Mając na względzie maksymalne wykorzystanie instrumentu stref w celu tworzenia nowych miejsc pracy Rada Ministrów podjęła decyzję o poszerzeniu katalogu działalności, na które wydaje się zezwolenie, o sektor nowoczesnych usług określane mianem: „Business Process Offshoring”. Są to usługi z dziedziny finansów, księgowości zarządzania zasobami ludzkimi, administracji, technologii teleinformatycznych oraz związane bezpośrednio z obsługą klientów zewnętrznych tzw. call centres. Wybór przedsiębiorców, którzy uzyskują zezwolenie na działalność w strefie odbywa się w drodze przetargu lub rokowań podjętych na podstawie publicznego zaproszenia.

Zezwolenie określa przedmiot działalności gospodarczej oraz warunki funkcjonowania w strefie, które dotyczą w szczególności:

- zatrudnienia przez przedsiębiorcę przy prowadzeniu działalności gospodarczej na terenie strefy przez określony czas określonej liczby pracowników,
- dokonania przez przedsiębiorcę inwestycji na terenie strefy o wartości przewyższającej określoną kwotę.

Zezwolenie może być udzielone, jeśli zakres zamierzonej działalności gospodarczej jest zgodny z planem rozwoju strefy oraz zarządzający dysponuje wolnymi terenami, obiektami, które są niezbędne do prowadzenia takiej działalności, ponadto podjęcie zamierzonej działalności przyczyni się do osiągnięcia celów określonych w planie rozwoju strefy. Zezwolenia udziela, cofa bądź zmienia minister właściwy do spraw gospodarki. W kompetencji tego ministra pozostaje również sprawowanie kontroli działalności gospodarczej podmiotu, który uzyskał zezwolenie. Minister właściwy do spraw gospodarki może w drodze rozporządzenia powierzyć zarządzającemu:

- udzielanie, w jego imieniu, pozwoleń na prowadzenie działalności w strefie,
- wykonywanie w jego imieniu bieżącej kontroli działalności przedsiębiorców uwzględniając w szczególności przedmiot działalności oraz termin rozpoczęcia działalności w terminie określonym w zezwoleniu, limity zatrudnienia, a także nakłady inwestycyjne.



Zezwolenie na działalność w strefie wygasa z upływem okresu, na jaki została ustanowiona strefa. Zezwolenie może być cofnięte albo zakres lub przedmiot działalności określony w zezwoleniu może zostać ograniczony, jeżeli przedsiębiorca zaprzestał na terenie strefy prowadzenia działalności gospodarczej, na którą posiadał zezwolenie lub rażąco uchybił warunkom określonym w zezwoleniu, lub nie usunął stwierdzonych w trakcie kontroli uchybień w wyznaczonym terminie. Na wniosek przedsiębiorcy, po zasięgnięciu opinii zarządzającego strefą, minister właściwy do spraw gospodarki może zmienić zezwolenie. Zmiana nie może dotyczyć obniżenia określonego w zezwoleniu poziomu zatrudnienia.

W 2008 r. miała miejsce ostatnia nowelizacja ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Do najważniejszych zmian które wprowadzała należą:

- zwiększenie limitu wielkości obszaru strefy z 12 000 do 20 000 hektarów;
- określenie zasad i kryteriów obejmowania sferą gruntów stanowiących własność lub będących w użytkowaniu wieczystym podmiotów innych niż zarządzający strefą, Skarb Państwa, gmina, związek komunalny (mowa tu przede wszystkim o gruntach prywatnych);
- uściślenie warunków określonych w zezwoleniu na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie strefy oraz określenie zasad jego zmiany przez ministra właściwego do spraw gospodarki;
- przedłużenie funkcjonowania stref do 2020 r. (w rozporządzeniach wykonawczych).

Po 2020 r. specjalne strefy ekonomiczne utracą przywileje podatkowe i przekształcą się w parki technologiczne, inkubatory lub firmy świadczące usługi dla inwestorów. Obecnie rozważane są kolejne zmiany w ustawie z zakresu funkcjonowania SSE w związku z kryzysem ekonomicznym. Firmy działające w strefach mają w związku z nim trudności z wypełnieniem zobowiązań wynikających z działalności w SSE, co powoduje, iż rozważa się:

- możliwość zmian warunków zezwolenia (np. obniżenia poziomu zatrudnienia o 20%, a w latach 2010 – 2011 o 25%, we wszystkich zezwoleniach, niezależnie od daty ich wydania);
- możliwość rozliczenia straty podatkowej dla celów kalkulacji wysokości wykorzystanej pomocy publicznej.

Ponadto 27 stycznia 2009 r. Rada Ministrów przyjęła koncepcję rozwoju specjalnych stref ekonomicznych, przedłożoną przez ministra gospodarki, w której wskazano kierunki ich



dalszego funkcjonowania. Według tej koncepcji za inwestycje kwalifikujące się do wsparcia instrumentem specjalnej strefy ekonomicznej uznano inwestycje:

- innowacyjne;
- realizowane w sektorach priorytetowych (uznanych za strategiczne dla rozwoju polskiej gospodarki);
- wspierające rozwój klastrów, parków przemysłowych i technologicznych;
- zwiększające stopień uprzemysłowienia regionów słabo uprzemysłowionych;
- tworzących określoną liczbę nowych miejsc pracy lub o określonych minimalnych kosztach kwalifikowanych inwestycji – w zależności od stopy bezrobocia w powiecie).

Za inwestycje priorytetowe, w tej koncepcji, uznano te, które będą realizowane w następujących sektorach:

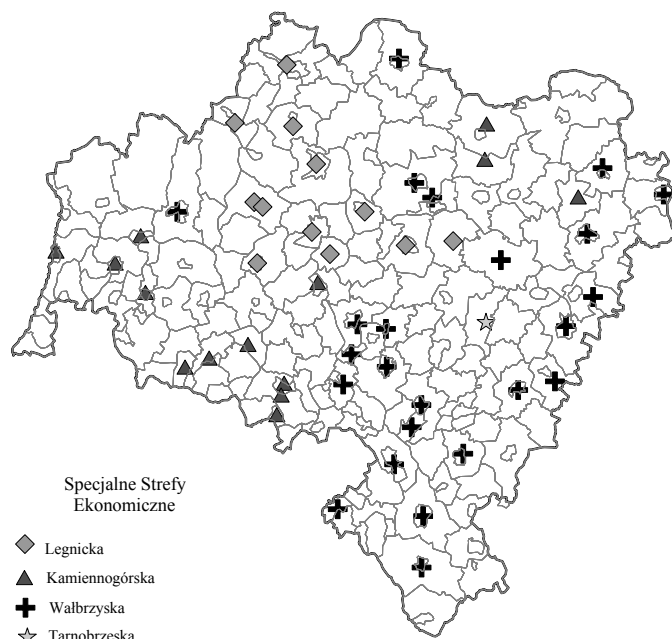
- motoryzacyjnym;
- lotniczym;
- elektronicznym;
- maszynowym;
- biotechnologii;
- chemii małotonażowej;
- działalności badawczo – rozwojowej;
- sektorze nowoczesnych usług;
- przemyśle produkującym urządzenia służące do produkcji paliw i energii ze źródeł odnawialnych (Specjalne Strefy Ekonomiczne, 2009).

Jak już wspomniano na obszarze Polski w 2010 r. działało 14 Specjalnych Stref Ekonomicznych (SSE), z czego trzy funkcjonowały na obszarze województwa dolnośląskiego:

- Kamiennogórska Specjalna Strefa Małej Przedsiębiorczości
- Legnicka
- Wałbrzyska „Invest-Park”.

Dolny Śląsk pod względem liczby lokalizacji specjalnych stref ekonomicznych oraz ich podstref należy do najlepiej wyposażonych w skali kraju. Kamiennogórską SSE tworzy, na obszarze województwa, 14 podstref, Legnicką - 13 podstref, Wałbrzyską - 24 podstrefy. Należy zaznaczyć, iż na obszarze regionu funkcjonuje dodatkowo podstrefa będąca częścią tarnobrzeskiej SSE, zlokalizowana w Biskupicach Podgórnych na obszarze gminy

Kobierzyce²³. Obecnie podstrefy dolnośląskich specjalnych stref ekonomicznych znajdują się na obszarze 51 gmin (ryc. 23).



Ryc. 23. Przestrzenne rozmieszczenie specjalnych stref ekonomicznych i ich podstref na terenie województwa dolnośląskiego – stan w listopadzie 2010 r.

Źródło: opracowanie własne

Celem powstania SSE „Małej Przedsiębiorczości” w Kamiennej Górze było obniżenie wysokiej stopy bezrobocia strukturalnego (Rozporządzenie... 1997a). Podstawową przesłanką powołania legnickiej SSE była z kolei dywersyfikacja struktury gospodarczej regionu z uwagi na monokulturę przemysłu zwanego z eksploatacją i przetwórstwem złóż miedzi oraz zagospodarowanie znacznych powierzchni produkcyjnych i urządzeń infrastruktury technicznej (Rozporządzenie... 1997b). Natomiast powodem powstania wałbrzyskiej SSE „Inwest-Park” była restrukturyzacja przemysłu wydobywczego węgla kamiennego i związanego z nim kompleksu przemysłu ciężkiego zlikwidowanego zagłębia dolnośląskiego (rozporządzenie... 1997c).

Powierzchnia dolnośląskich stref ekonomicznych stanowi 1,2 % powierzchni województwa. Największa powierzchniowo jest strefa wałbrzyska – 1255 ha. W jej skład wchodzi także największa pod względem powierzchni podstrefa wrocławska – 196 ha. Najmniejszą strefą jest strefa kamiennogórska, zajmująca powierzchnię 355,7 ha, a

²³ Powstała ona w związku z ulokowaniem w pobliżu Wrocławia jednej z największych bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce, jaką była wytwórnia ekranów ciekłokrystalicznych międzynarodowego koncernu LG Philips.



najmniejszą podstrefą, podstrefa Bystrzyca Kłodzka, której powierzchnia wynosi niespełna 3 ha. Stopień zagospodarowania specjalnych stref ekonomicznych w województwie jest znacznie zróżnicowany, zarówno w układzie poszczególnych stref, jak i ich podstref. Najwyższy stopień zagospodarowania ma strefa wałbrzyska i legnicka (Brezdeń, Spallek 2008).

Dolnośląskie specjalne strefy ekonomiczne oraz ich podstrefy nie wykazują specjalizacji w określonych działach gospodarki. Funkcjonują w nich bowiem zarówno przedsiębiorstwa związane z tradycyjnymi rodzajami produkcji, jak i zaawansowane technologicznie, produkcyjne, jak i usługowe (transportowe, magazynowe itp.).

Dokonywane inwestycje w SSE na obszarze województwa przyczyniają się do pozytywnych przekształceń strukturalnych i poprawy systemu gospodarczego regionu. Z uwagi na lokowanie się pewnych rodzajów działalności w dolnośląskich SSE, na obszarze regionu tworzą się centra przemysłowe np. przemysłu motoryzacyjnego, czy produkcji sprzętu AGD (Brezdeń, Spallek 2008), które mogą przerodzić się w przyszłości w lokalne klastry, czy sieci współpracy.

8. Trendy atrakcyjności inwestycyjnej regionu

Ocenę zmian atrakcyjności inwestycyjnej regionu Dolnego oparto o wyniki rankingów województw prowadzonych przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. Wynikało to z faktu, iż mają one bardzo duże znaczenie opiniotwórcze zarówno w gronie osób zajmujących się kreowaniem i realizacją polityki regionalnej, jak i środowisk przedsiębiorców (adresatów ofert inwestycyjnych poszczególnych regionów). Ponadto analiza zmian pozycji regionu w czasie w oparciu o badania prowadzone jednolitymi kryteriami metodologicznymi pozwala też uchwycić najważniejsze zjawiska związane ze zmianą atrakcyjności województwa.

Z uwagi na dostępne materiały empiryczne i ich porównywalność czasową analizę przeprowadzono dla lat 2006-2009. Uwzględniono przy tym zarówno ogólny poziom atrakcyjności województwa dolnośląskiego, jak i poszczególne komponenty tej atrakcyjności (tab. 5).

W badanym okresie atrakcyjność inwestycyjna województwa dolnośląskiego, w ujęciu syntetycznym, nie uległa zasadniczej zmianie. Pozycja regionu była przy tym dość wysoka i relatywnie stabilna. Okres światowego kryzysu finansowego i gospodarczego



zapoczątkowany w roku 2008 nie spowodował więc istotnej zmiany pozycji konkurencyjnej województwa na tle kraju. Wskazuje to, iż struktury gospodarcze Dolnego Śląska okazały się względnie odporne na negatywne czynniki zewnętrzne.

Tab. 5. Pozycja województwa dolnośląskiego w poszczególnych komponentach określających atrakcyjność inwestycyjną i w całościowym wskaźniku w poszczególnych 2006 - 2009.

Nazwa komponentu	Pozycja w rankingu			
	2006	2007	2008	2009
Dostępność transportowa	3	1	3	4
Zasoby i koszty pracy	4	5	7	6
Rynek zbytu	5	5	5	4
Infrastruktura gospodarcza	2	1	2	2
Infrastruktura społeczna	3	3	3	3
Poziom bezpieczeństwa	12	12	15	15
Aktywność województw wobec inwestorów	1	1	2	1
Ogólna atrakcyjność inwestycyjna	3	2	3	2

Źródło: Kalinowski (red.), 2006, 2007, 2008; Nowickiego (red.), 2009

Najwyżej ocenionym elementem składającym się na atrakcyjność inwestycyjną była najwyższa w Polsce aktywność województwa wobec inwestorów. Obejmowała ona przede wszystkim działania władz samorządowych związane z kreowaniem wizerunku regionu, jego popularyzacji w kraju i zagranicą oraz tworzeniu sprzyjającego, dogodnego klimatu inwestycyjnego. Ten ostatni element traktowany jest jako bardzo istotny. Składają się na niego zarówno działania tzw. „miękkie” np. oferta marketingowa wraz z przewodnikiem inwestorskim (co i gdzie załatwić), jak i działań o charakterze „twardym”, np. uzbrojenie terenów pod inwestycje.

Kolejnym czynnikiem pozytywnie wpływającym na atrakcyjność inwestycyjną regionu Dolnego Śląska jest bardzo wysoki poziom rozwoju infrastruktury gospodarczej, (druga pozycja w kraju). Wynika to przede wszystkim ze znacznej liczby funkcjonujących w regionie instytucji otoczenia biznesu, w tym także instytucji wspierających przedsiębiorczość i innowacyjność (Dołzbłasz 2008; Dobrowolska – Kaniewska 2008). Jedyną słabością w tym względzie jest niestety ich przestrzenna koncentracja ograniczająca się głównie do Wrocławia i pozostałych największych miast regionu (Wałbrzych, Jelenia Góra, Legnica). Również w odniesieniu do pozostałych czynników branż pod uwagę przy analizie poziomu rozwoju infrastruktury gospodarczej Dolny Śląsk uzyskał bardzo wysoka pozycję – liczba oraz jakość funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych, jednostek naukowo – badawczych oraz szkół wyższych. Ich rola w gospodarce regionu odgrywa coraz większą rolę, zwłaszcza w



przyciąganiu kapitału wiedzochłonnego np. IBM Global Services Delivery, Google, czy Hewlett-Packard. Należy przy tym jednak podkreślić, iż wykazują one bardzo silną koncentrację przestrzenną (tereny aglomeracji Wrocławia), co może mieć pewne negatywne następstwa w kontekście znaczącej polaryzacji procesów rozwoju na Dolnym Śląsku.

Stosunkowo dobrze oceniona została dostępność transportowa. Chodzi tu przede wszystkim o możliwość dotarcia do poszczególnych miejsc w przestrzeni regionu, zwłaszcza jego stolicy. Dużą rolę odgrywa w tym wypadku przede wszystkim „renta położenia” oraz dość dobrze rozwinięty system komunikacyjny (głównie pod względem liczby połączeń): piąte pod względem wielkości lotnisko w kraju, jedna z największych w Polsce liczby połączeń kolejowych. Wydaje się przy tym, iż niewątpliwym atutem regionu jest położenie na trasie jednego z istotniejszych transeuropejskich korytarzy transportowych, potencjalna bliskość rynków zbytu krajów Europy Zachodniej. Największą słabością infrastruktury transportowej jest jej jakość.

Najstabilniejszym czynnikiem lokalizacyjnym dla województwa jest infrastruktura społeczna. Infrastruktura społeczna to w głównej mierze materialne podstawy umożliwiające świadczenie usług społecznych i kulturalnych. Najczęściej pod pojęciem tym rozumie się zespół urządzeń publicznych zaspokajających potrzeby socjalne, oświatowe i kulturalne ludności. Z uwagi, iż są to elementy stosunkowo „stałe” w rzeczywistości społeczno – gospodarczej, ich wpływ na atrakcyjność inwestycyjną regionu również jest stosunkowo niezmienny. Niska podatność infrastruktury społecznej na zmiany powoduje, iż określony jej poziom rozwoju wpływa na procesy aktywności społecznej i ekonomicznej w długiej perspektywie czasowej. W tym kontekście relatywnie wysoka pozycja regionu stanowi niewątpliwą atut.

Stosunkowo stabilną, jakkolwiek nieco niższą pozycję w rankingu odnotowano również w zakresie rynku zbytu. Składowe określające ten czynnik to: wielkość rynku zbytu (określająca potencjalną liczbę osób lub firm zainteresowanych dobrem finalnym), zamożność gospodarstw domowych (pozwalająca szacować skłonność ludności do zakupów), wydatki inwestycyjne przedsiębiorstw oraz instytucji (oznaczające pośrednio sytuację finansową przedsiębiorstw i instytucji). Im wyższe wartości osiągają, tym wyższe stają się możliwości osiągnięcia korzyści skali dla produkowanych dóbr lub świadczonych usług przez potencjalnego inwestora. Stosunkowo wysoka chłonność regionalnego rynku zbytu pozwala



również ograniczyć koszt finalny dobra, poprzez redukcję kosztów transportu (brak konieczności poszukiwania innych, dalszych rynków zbytu). Z pozycji, jaką zajmuje region w tym względzie w kraju można przypuszczać, iż chłonność rynku zbytu na Dolnym Śląsku jest względnie dobra. Tym niemniej jednak nie stanowi ona najsilniejszego atutu województwa. W tym kontekście lokalizacje inwestorów w regionie są zorientowane najczęściej na klienta zewnętrznego (rynek krajowy lub UE). Powoduje to, iż potencjalna ich podatność na późniejszą relokację jest relatywnie wysoka. Poprawa chłonności rynku regionu może dokonać się tylko w dłuższej perspektywie czasowej, w warunkach dynamicznego wzrostu gospodarczego, znaczącego ograniczenia bezrobocia oraz wzrostu zamożności. Jest więc bardzo silnie uzależniona od długookresowej atrakcyjności inwestycyjnej.

Najbardziej zmiennym w czasie komponentem wpływającym na atrakcyjność inwestycyjną regionu są zasoby i koszty pracy. Znaczenie tego czynnika w procesie podejmowania decyzji lokalizacyjnej uzależnione jest przede wszystkim od charakteru planowanego przedsięwzięcia. I tak w przypadku przedsiębiorstw, których działalność jest w głównej mierze wiedzochłonna, zapotrzebowanie występuje głównie na wysokiej klasy specjalistów o określonym poziomie wykształcenia. Ten zasób pracy jest najdroższy. W przypadku działalności niewymagającej wykwalifikowanych pracowników, koszty pracy są relatywnie niższe, choć to również uzależnione jest od rodzaju działalności. Trudno jest jednoznacznie wskazać jedną przyczynę wahań pozycji regionu w tym zakresie w ostatnich latach. Z uwagi na zmienne brane przy tym pod uwagę można przypuszczać, iż najprawdopodobniej wynikało to ze zmian stopy bezrobocia i liczby ofert pracy. Niewątpliwie jednak pozycja regionu w odniesieniu do tego komponentu jest zdecydowanie zbyt niska. Czynniki kosztów i zasobów pracy jest bardzo ważnym elementem brany pod uwagę przez potencjalnych inwestorów, ponieważ przewaga konkurencyjna Polski, przede wszystkim w porównaniu do innych państw UE, w znacznej mierze bazuje właśnie na kosztach pracy. Konieczne wydaje się wzmocnienie zwłaszcza elementu zasobów pracy. Służyć temu powinna polityka edukacyjna dostosowująca system kształcenia do wymogów współczesnej gospodarki. Wprawdzie w odniesieniu do kształcenia na poziomie wyższym władze lokalne i regionalne nie są wyposażone w odpowiednie kompetencje, tym niemniej należy zintensyfikować działania o charakterze przede wszystkim pośrednim. Aktywna polityka zmian rynku pracy powinna objąć:



- bieżącą ewaluację systemu szkolnictwa średniego, ponieważ ten szczebel edukacji w bardzo wielu wypadkach kształtuje późniejsza ścieżkę edukacyjną młodzieży,
- intensyfikację współpracy samorządów lokalnych i samorządu regionalnego ze szkołami wyższymi oraz inicjowanie powiązań w układzie szkoły wyższe – przedsiębiorcy,
- inicjowanie programów wsparcia dla obszarów o niskich zasobach ludzkich, warunkowanych strukturą gospodarczą lub sytuacjami kryzysowymi (np. upadek największego pracodawcy).

Najślabszym komponentem atrakcyjności inwestycyjnej dla Dolnego Śląska jest poziom bezpieczeństwa powszechnego. Od 2006 r. pozycja województwa w tym zakresie nie tylko nie uległa poprawie, ale, co jest szczególnie niepokojące, pogorszyła się (spadek z 12 na 15 pozycję). Mimo, iż poziom bezpieczeństwa jest elementem, który nie przekłada się bezpośrednio na wynik finansowy przyszłej inwestycji, to jednak wiąże się z pewnymi dodatkowymi kosztami np. na ochronę majątku, czy pracowników. Ponadto poczucie bezpieczeństwa przede wszystkim osobistego jest elementem wpływającym na relacje z otoczeniem, a zatem kształtowanie tzw. kapitału społecznego oraz na utożsamianie się z danym miejscem (także tworzenie więzi społecznych). Niski poziom bezpieczeństwa publicznego to wynik przede wszystkim wysokiego poziomu przestępczości na terenie regionu i stosunkowo niskiego poziomu jego wykrywalności. W dłuższej perspektywie utrzymywanie się bardzo niekorzystnego poziomu bezpieczeństwa może mieć bardzo negatywne skutki dla atrakcyjności inwestycyjnej, przede wszystkim w sytuacji powstania i utrwalenia się stereotypów z tym związanych (miejsce niebezpieczne, ryzykowne). Przyniosłoby to niepowetowane straty dla polityki marketingowej regionu, ponieważ przełamywanie stereotypów jest procesem niesłychanie długotrwałym i wymaga bardzo intensywnych i długotrwałych działań. Ponadto może to przekładać się na inne czynniki, np. zasoby ludzkie (mniejsza skłonność osób o najlepszych kwalifikacjach do przenosin na teren województwa). Stąd poprawa poziomu bezpieczeństwa powinna być jednym z priorytetów polityki poprawy konkurencyjności.

Z przedstawionej powyżej analizy wynika, iż aktywne oddziaływanie władz samorządowych powinno wprawdzie dotyczyć wszystkich wymienionych czynników, tym niemniej najważniejsza wydaje się poprawa bezpieczeństwa publicznego oraz w zakresie zasobów pracy.



9. Wnioski i rekomendacje

1. Jakkolwiek atrakcyjność inwestycyjna regionu jest wypadkową atrakcyjności poszczególnych układów lokalnych, tym niemniej w szczególnych wypadkach o sukcesie polityki w tym zakresie decydują obszary najbardziej konkurencyjne w wymiarze krajowym oraz globalnym (np. Wrocław, Kobierzyce). W tym kontekście budowanie polityki konkurencyjności regionu musi ogniskować się na dwóch zasadniczych aspektach:

- dalszym podnoszeniu atrakcyjności obszarów o najbardziej wyjątkowym, elitarnym charakterze w celu przyciągania inwestorów najbardziej pożądanym (np. z zakresu wysokiej techniki),
- poprawie atrakcyjności pozostałych, słabiej rozwiniętych obszarów województwa. W tym wypadku powinna być ona zorientowana na rozbudowę potencjału endogenicznego, sprzyjającej rozwojowi lokalnej przedsiębiorczości, aktywizacji społecznej, współpracy instytucjonalnej, itd.

2. Czynniki lokalizacyjne wymieniane w literaturze przedmiotu generalnie są podobne, inne jest tylko znaczenie im przypisywane (niektóre ocenia się jako ważniejsze, inne - mniej istotne). Przy tym dyskusja o hierarchii tych czynników wydaje się niezakończona z dwóch zasadniczych powodów:

- dynamicznie zmieniających się uwarunkowań funkcjonowania światowej gospodarki, zwłaszcza w okresie globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego,
- bardzo zróżnicowanych warunków działalności poszczególnych rodzajów podmiotów gospodarczych i wynikających stąd odmiennych priorytetów oraz oczekiwań tych podmiotów przy podejmowaniu decyzji lokalizacyjnych. W tym kontekście inne potrzeby będzie postulował np. podmiot produkcyjny, a inne placówka usług z zakresu pośrednictwa finansowego.

Ponadto inne czynniki lokalizacyjne są wskazywane jako istotne na poziomie krajowym, inne na regionalnym, a jeszcze inne na lokalnym. Innymi słowy decyzja lokalizacyjna na poszczególnych poziomach przestrzennych jest podejmowana w odniesieniu do nieco innego zestawu zmiennych lokalizacyjnych. W efekcie tego opracowanie jednego, uniwersalnego, ostatecznego i zamkniętego katalogu czynników lokalizacyjnych dla



poszczególnych regionów czy układów lokalnych wydaje się niemożliwe. Kształtowanie polityki podnoszenia atrakcyjności inwestycyjnej może mieć dwojaki charakter:

- oferty adresowanej,
- oferty elastycznej.

Powinna ona służyć pozyskaniu wybranych tematycznie grup inwestorów (np. przemysł wysokiej techniki, usługi high-tech) i dostosowaniu oferty inwestycyjnej do zidentyfikowanych potrzeb tych inwestorów. Celem tego podejścia jest podniesienie jakościowe funkcjonowania układu społeczno-ekonomicznego regionu i pozyskanie najbardziej pożądanych przedsiębiorstw z punktu widzenia docelowej struktury gospodarki (Gospodarka Oparta na Wiedzy). Ostateczny wybór grup inwestorów jest decyzją ściśle ukierunkowującą politykę gospodarczą, stąd powinien być podjęty przez władze samorządowe. Można go oprzeć o dziedziny zawarte w Regionalnej Strategii Innowacji. Po wyborze adresatów tworzonej oferty inwestycyjnej, konieczne jest szczegółowe i indywidualne zbadanie potrzeb tych inwestorów. Dopiero na tej podstawie można opracować wykaz działań niezbędnych do realizacji strategii.

Wymaga to dokładnego, wcześniejszego zbadania aktualnych oraz spodziewanych w najbliższej perspektywie potrzeb podmiotów tego działu gospodarki i wzmocnieniu (wykreowaniu) atutów danego obszaru w taki sposób, aby w maksymalny sposób odpowiadały one konkretnym inwestorom. Zaletą takiej strategii postępowania jest większe prawdopodobieństwo uzyskania przewagi konkurencyjnej nad jednostkami, które strategii takiej nie wdrożyły. Zasadnicze wady związane są ze znaczącym zawężeniem potencjalnej puli inwestorów zewnętrznych oraz zagrożeniem rozwoju "monokultury gospodarczej" ze wszystkimi negatywnymi konsekwencjami z tego płynącymi (np. zdecydowanie większa podatność regionu na sytuacje kryzysowe, deformacja struktur gospodarczych, społecznych, itd.). Ponadto pomyślność tego sposobu postępowania wymaga bardzo dokładnych badań empirycznych, które, zważywszy na określony poziom ich niepewności, nie zawsze mogą przynieść spodziewane efekty.

Strategia ukierunkowana cechuje się dużo większym ryzykiem, ponieważ docelowa grupa inwestorów jest relatywnie niewielka, z reguły też będąca przedmiotem największego zainteresowania innych regionów. Stąd również w ramach tej strategii celowe byłoby



włączenie działań związanych z rozwojem endogenicznym (np. kreowanie firm w oparciu o regionalne zasoby kapitału ludzkiego).

Drugi typ strategii wiąże się z elastycznym dostosowywaniem polityki regionu (czy układu lokalnego) do zmieniających się uwarunkowań gospodarki światowej. Wiąże się to z dążeniem do wzmocnienia tych czynników, które w danym momencie uważa się (lub przewiduje się w najbliższej przyszłości) za najważniejsze przy podejmowaniu decyzji lokalizacyjnych. Podniesienie pozycji konkurencyjnej następuje więc w oparciu o wszystkie zidentyfikowane czynniki, albo też część z nich, najistotniejsze lub też najłatwiejsze w realizacji z punktu widzenia władz samorządowych. Zalety takiej strategii to przede wszystkim bardzo szeroka, potencjalna pula adresatów (podmiotów gospodarczych) i wynikające stąd szanse sukcesu. Wady natomiast: trudności w poprawie wszystkich czynników lokalizacyjnych ze względu na długotrwałość procesu ich zmian, ograniczone środki finansowe, ograniczoną liczbę instrumentów polityki regionalnej. Istotnym problemem jest również fakt, iż ze względu na tempo zmian sfery społeczno-gospodarczej kreowanie polityki poprawy atrakcyjności inwestycyjnej musi być wynikiem złożonego procesu identyfikacji przewidywanej w przyszłości hierarchii czynników lokalizacyjnych. Z tego też względu powinna być ona procesem ciągłym, podlegającym szczegółowej i bieżącej weryfikacji i ocenie. Znaczące trudności wiążą się przy tym również z problemem racjonalnego wyboru w wyniku ograniczeń informacji np. statystycznych (w odniesieniu do statystyki publicznej opóźnienie rzędu 2-3 lat, szątkowe informacje dotyczące sfery gospodarczej i społecznej w odniesieniu do układów regionalnych i lokalnych).

Strategia ta powinna spowodować poprawę atrakcyjności inwestycyjnej w odniesieniu do wszystkich podmiotów gospodarczych. Co ważne, powinna przyczyniać się również do rozwoju endogenicznego co jest szczególnie ważne dla obszarów, pozbawionych znacznych szans na pozyskanie inwestorów zewnętrznych. Z uwagi na relatywnie powolne zmiany w obrębie większości „twardych” czynników rozwojowych, może ono przynieść wyraźny skutek w średnim oraz długim horyzoncie czasowym. W odniesieniu do czynników „miękkich” – w krótkim oraz średnim horyzoncie czasowym.



3. Politykę atrakcyjności inwestycyjnej regionu należy rozpatrywać w trzech, głównych aspektach:

- rozwoju egzogenicznego - przyciągania inwestorów zewnętrznych, w tym zagranicznych,
- rozwoju endogenicznego- lokalizacji nowych (lub rozwoju istniejących) podmiotów gospodarczych poziomu lokalnego,
- stabilizacji wzrostu - zapobiegania relokacji przedsiębiorstw oraz przeciwdziałania skutkom relokacji (lub upadku) podmiotów gospodarczych.

Polityka poprawy pozycji konkurencyjnej regionu musi być wewnętrznie spójna, tzn. ukierunkowana na realizację wszystkich trzech wymiarów tej konkurencyjności. Tylko wówczas ma szansę przełożyć się na trwałe zdynamizowanie wzrostu województwa w dłuższym horyzoncie czasowym. W świetle rozważań teoretycznych oraz przeprowadzonych badań empirycznych można zauważyć brak tej spójności. Liczba i zakres stosowanych instrumentów lokalnej polityki gospodarczej poszczególnych gmin wskazuje na dominację pierwszego podejścia (utożsamianego zresztą z samym pojęciem atrakcyjności), tj. ukierunkowania wysiłku na pozyskaniu inwestorów zewnętrznych.

4. W zakresie rozwoju egzogenicznego analiza wykazała bardzo duże zróżnicowanie rzeczywistej aktywności samorządów lokalnych w realizacji polityki podnoszenia atrakcyjności inwestycyjnej. Część jednostek, zwłaszcza posiadających istotne przewagi konkurencyjne (korzyści aglomeracji, atrakcyjna lokalizacja – np. węzły autostradowe, przejścia graniczne) prowadzi mniej lub bardziej kompleksową politykę przyciągania inwestorów lub promocji lokalnej przedsiębiorczości. Większość gmin polityki takiej praktycznie nie prowadzi lub też ma ona bardzo ograniczony charakter. Może to prowadzić do osłabienia aktywności gospodarczej znacznych obszarów województwa, a w konsekwencji ograniczyć konkurencyjność całego układu regionalnego.

Brak spójności oraz tymczasowość realizowanych działań w polityce marketingowej gmin stanowi więc jedną z istotnych przyczyn obniżających atrakcyjność regionu. W tym też kontekście konieczne wydaje się dokonanie szczegółowego przeglądu i ewaluacji działań podejmowanych przez poszczególne gminy z punktu widzenia ich trafności i efektywności oraz upowszechnienie wyników tej oceny wśród liderów lokalnych wraz ze wskazaniem przykładowych rozwiązań (np. przewodnik dla gmin, podręcznik best practice). Działaniom



uświadamiającym mogą towarzyszyć inne przedsięwzięcia wywierające pośredni wpływ na samorządy lokalne, np. tworzenie i publikowanie okresowych, jednolitych metodologicznie więc porównywalnych rankingów gmin według jakości ich polityki dla inwestorów lokalnych i zewnętrznych (klimat inwestycyjny, stosowane instrumenty polityki lokalnej, polityka marketingowa). Tworzone i publikowane w skali kraju rankingi i zestawienia gmin nie mają takiego oddziaływania, ponadto dotyczą z reguły czynników ekonomicznych i społecznych podlegających bardzo powolnym zmianom w czasie (np. aktywność ekonomiczna ludności, poziom dochodów własnych gmin, itd.). Ocena bieżących działań gmin miałaby tymczasem z pewnością olbrzymie znaczenie motywujące i powinna mieć charakter przede wszystkim pozytywny (wskazywanie sukcesów, osiągnięć, nowoczesnych sposobów zarządzania, itd.). Mogłaby być również wykorzystana w polityce kreowania wizerunku całego regionu.

W tym kontekście władze regionalne powinny pełnić rolę lidera, promotora działań marketingowych zarówno na szczeblu wojewódzkim (integracja aktorów regionalnych), jak i poziomie lokalnym. Służyć temu mogą działania podnoszenia świadomości i umiejętności liderów lokalnych w zakresie marketingu terytorialnego (np. seminaria, warsztaty, szkolenia).

W celu podniesienia atrakcyjności regionu konieczna wydaje się dalsza poprawa pozycji konkurencyjnej województwa w kontekście budowania głównych przewag konkurencyjnych, poprzez dalszą rozbudowę infrastruktury technicznej i społecznej, zasobów kapitału ludzkiego i społecznego, poprawy poziomu innowacyjności gospodarki. Szczególną uwagę należy poświęcić zagadnieniom, w zakresie których województwo uzyskuje relatywnie słabe wyniki na tle kraju, np. bezpieczeństwo publiczne. Ze względu na wzajemne zależności pomiędzy poszczególnymi czynnikami rozwojowymi brak efektywnych działań może skutkować znaczącym obniżeniem atrakcyjności całego regionu w dłuższym horyzoncie czasowym (np. w wyniku utrwalenia negatywnego wizerunku).

5. W odniesieniu do rozwoju endogenicznego analiza wykazała relatywnie zbyt małą rolę instrumentów poprawy poziomu przedsiębiorczości lokalnej oraz aktywizacji lokalnych społeczności. W zasadzie aspekt ten bardzo często jest pomijany w polityce poprawy atrakcyjności, ponieważ z reguły jest ona skoncentrowana na pozyskaniu inwestorów zewnętrznych (w tym przede wszystkim zagranicznych). Tymczasem przedsiębiorczość lokalna stanowi podstawę funkcjonowania poszczególnych obszarów. Niedostateczne



wsparcie jej rozwoju jest więc istotnym czynnikiem ograniczającym konkurencyjność regionu. Istotne znaczenie mogą w tym wypadku odegrać działania związane np. z istotnym ograniczeniem barier biurokratycznych związanych z założeniem i prowadzeniem działalności gospodarczej (np. przewodnik dla inwestora, osoby do kontaktu z przedsiębiorcami lokalnymi, funkcjonujące „jedno okienko”, efektywny e-urząd). Ponadto ważną rolę powinna odgrywać uporządkowana gospodarka przestrzenna (aktualne MPZP) oraz wsparcie przedsiębiorców w procesie aplikowania i realizacji projektów w ramach funduszy UE oraz innych źródeł zewnętrznych. Celowa byłoby poprawa dostępności przestrzennej i efektywności ośrodków przedsiębiorczości i innowacji (np. zwiększenie aktywności, większa ich liczba, bardziej elastyczny sposób działania).

W rozwoju endogenicznym jednym z najważniejszych źródeł sukcesu jest rozwój zasobów ludzkich i przeciwdziałanie ich degradacji (np. w wyniku niskiej aktywności zawodowej). Podnoszenie poziomu aktywności zawodowej powinno dotyczyć w szczególności kobiet, osób niepełnosprawnych i długotrwale bezrobotnych. Najważniejsze w tym kontekście powinny być działania związane z podnoszeniem kwalifikacji, poprawą dostępności przedszkoli i żłobków, elastycznym dostosowywaniem systemu kształcenia do potrzeb rynku pracy.

6. W odniesieniu do problemu stabilizacji wzrostu badanie wykazało, iż praktycznie brak jest ze strony samorządów lokalnych kompleksowych działań związanych z zatrzymaniem istniejących podmiotów gospodarczych i przeciwdziałaniem ich relokacji. Konieczne wydaje się w tym kontekście:

- podjęcie działań mających na celu przeciwdziałanie zjawisku relokacji, np. „zakorzenie” (*local embeddedness*) podmiotów gospodarczych, zwiększenie powiązań biznesowych z lokalnymi i regionalnymi firmami, dbałość o kształtowanie sprzyjającego klimatu dla istniejących podmiotów (elastyczne dostosowywanie działań podejmowanych przez władze samorządowe do potrzeb tych jednostek – np. w zakresie edukacji, unikanie powstawaniu sytuacji konfliktowych), integracja pracowników (zwłaszcza wyższego szczebla) ze społecznością lokalną,
- podjęcie działań zmierzających do ograniczenia negatywnego wpływu potencjalnej relokacji (lub upadku) firm: wykorzystanie aktualnych szans rozwojowych wynikających



- np. ze zwiększonych dochodów gminy przede wszystkim do dalszej poprawy atrakcyjności inwestycyjnej (długofalowa polityka inwestycyjna poprawiająca najważniejsze czynniki tej atrakcyjności – polityka prorozwojowa), budowa zróżnicowanych struktur gospodarki lokalnej,
- opracowanie polityki zagospodarowania terenów SSE po zakończeniu ich formalnego funkcjonowania,
 - identyfikacja gmin o najwyższym poziomie zdominowania gospodarki przez największe przedsiębiorstwa (bądź grupę największych przedsiębiorstw),
 - monitoring i ocena ryzyka relokacji podmiotów gospodarczych,
 - szczegółowa analiza skutków upadku (przenosin) podmiotu gospodarczego w gminach o charakterze zdominowanym z uwzględnieniem uwarunkowań lokalnych (skutki dla lokalnego rynku pracy, dochodów własnych gminy, procesów migracyjnych, kapitału ludzkiego i w konsekwencji atrakcyjności inwestycyjnej).

Realizacji powyższych działań powinna towarzyszyć akcja uświadamiająca liderom lokalnym potencjalne zagrożenia związane z relokacją, szkolenia z zakresu technik „zakorzeniania firm”, sposobów postępowania w sytuacji upadku (relokacji) największego w lokalnym układzie pracodawcy, itd. Konieczne wydaje się również szczegółowa identyfikacja skali integracji inwestorów zewnętrznych z gospodarką regionu (gminy) w oparciu o odrębne badania empiryczne. Pozwoli to dostosować podejmowane działania do rzeczywistych zjawisk związanych problemem „zakorzenienia” firm.

7. Istotnym problemem polityki atrakcyjności inwestycyjnej regionu w zakresie stosowanych instrumentów poprawy tej atrakcyjności jest dominacja tylko jednego z nich. Na Dolnym Śląsku istnieje najwyższa w skali kraju koncentracja lokalizacji Specjalnych Stref Ekonomicznych (SSE) i ich podstref (51 gmin). Przeprowadzone badania wykazały, iż SSE stanowią najważniejszy i najczęściej stosowany instrument aktywizacji gospodarki poszczególnych gmin, pozbawiony w wielu wypadkach alternatywy. W efekcie więc instrument polityki regionalnej, który miał mieć pierwotnie wyjątkowy i unikatowy charakter, stał się najpowszechniejszym narzędziem aktywizacji gospodarki. Rodzi to szereg konsekwencji i zagrożeń. Przede wszystkim uzależnia to atrakcyjność inwestycyjną całego regionu od rozwiązań ogólnokrajowych lub wręcz europejskich (przepisy dotyczące



funkcjonowania SSE i konieczność ich uzgadniania z Komisją Europejską). Każda decyzja dotycząca zmiany przepisów prawnych, okresu obowiązywania zwolnień podatkowych dla inwestorów, itd. ma więc olbrzymie znaczenie dla konkurencyjności województwa i poszczególnych układów lokalnych. Uzależnienie polityki aktywizacji gospodarki regionalnej od czynników zewnętrznych może mieć szereg negatywnych skutków w przyszłości.

Po drugie powszechność istnienia SSE w przestrzeni regionu oraz siła przetargowa tego instrumentu powoduje, iż w zasadzie w wymiarze województwa można mówić o konkurencyjności dwóch grup gmin: posiadających strefę i gmin pozostałych. Możliwość przyciągnięcia inwestorów zewnętrznych przez układy lokalne pozbawione SSE są w tym kontekście niewątpliwie mocno utrudnione. Być może zresztą jest to czynnik, dla którego gminy nie podejmują zbyt wielu własnych działań w zakresie poprawy atrakcyjności inwestycyjnej.

Należy też mieć na uwadze fakt, iż funkcjonowanie SSE wiąże się z przewagami konkurencyjnymi wynikającymi przede wszystkim z obniżenia kosztów (konkurencja kosztowa). Tymczasem przedsięwzięcia oparte przede wszystkim o niskie koszty pracy cechują się znaczną skłonnością do migracji przestrzennej w poszukiwaniu jeszcze niższych kosztów pracy. Wzrost kosztów pracy w Polsce, zakończenie okresu funkcjonowania SSE, wzrost atrakcyjności (opartej o koszty pracy) innych regionów w skali UE (np. nowych państw członkowskich) lub w skali globalnej (Azja Południowo-Wschodnia) mogą spowodować masową relokację przedsiębiorstw z obszaru Dolnego Śląska w przyszłości. Proces ten mogą zresztą inicjować inne czynniki – np. zakończenie cyklu życiowego produktów produkowanych w regionie (np. telewizory LCD). Problem ten zresztą w warunkach globalizacji gospodarki może dotyczyć też znacznej liczby przedsiębiorstw funkcjonujących poza SSE. Dlatego też konieczna wydaje się realizacja działań uświadamiających władzom samorządowym potencjalne zagrożenia oraz podjęcie kroków im zapobiegających. Kluczowa jest przy tym dywersyfikacja stosowanych instrumentów polityki regionalnej Dolnego Śląska, zwłaszcza na poziomie lokalnym.

8. Jednym z najważniejszych następstw światowego kryzysu finansowego, zapoczątkowanego w 2008 r. jest znaczące osłabienie aktywności inwestycyjnej w wymiarze globalnym. Ograniczenie liczby i wielkości inwestycji powoduje znaczące zwiększenie



czynnika konkurencyjności poszczególnych obszarów. W tych warunkach tylko regiony najbardziej atrakcyjne mają szansę na pozyskanie inwestorów zewnętrznych.

Wydaje się, iż sukcesem polityki zwiększania atrakcyjności inwestycyjnej powinno być powstanie nowych (lub rozwój istniejących) firm niezależnie od tego, czy pochodzą one spoza regionu, czy też nie. Stąd zawsze powinna mieć ważny wymiar wspierający endogeniczne czynniki rozwoju.

9. Wszystkie działania związane z polityką atrakcyjności inwestycyjnej powinny być realizowane i monitorowane w długiej perspektywie czasowej (wykraczającej poza kadencyjność władz samorządowych). W świetle badań teoretycznych oraz empirycznych tylko długotrwałe, konsekwentne i spójne oddziaływanie na przestrzeń gospodarczą może przynieść oczekiwany sukces.

Działania rekomendowane do realizacji są uzależnione od bardzo wielu, dynamicznie zmieniających się uwarunkowań. Stąd dokonano ich krótkiego zestawienia w kontekście potencjalnych możliwości i barier dla ich realizacji (tab. 6).

Tab. 6. Możliwości i bariery realizacji działań wpływających na atrakcyjność Dolnego Śląska

Działania	Możliwości	Bariery
Wspieranie rozwoju egzogenicznego – „twarde” czynniki lokalizacyjne	Możliwość finansowania ze źródeł zewnętrznych Spójność i ciągłość realizowanej polityki Lokalizacja inwestycji kluczowych z punktu widzenia rozwoju społeczno-gospodarczego regionu oraz kraju	Trudności w pozyskaniu środków zewnętrznych Niedostatek środków własnych jst. Brak ciągłości oddziaływania na poszczególne czynniki przez aktorów regionalnych i lokalnych Powolne efekty prowadzonych inwestycji Marginalizacja regionu w polityce inwestycyjnej państwa Utrzymywanie się lub pogłębienie światowego kryzysu finansowego
Polityka marketingowa	Realizacja spójnej polityki marketingowej samorządów lokalnych Włączenie wszystkich aktorów regionalnych i lokalnych Elastyczne dostosowywanie struktur administracyjnych do potrzeb gospodarki	Brak spójnych działań Niewydolność organizacyjna jst w prowadzeniu polityki marketingowej Brak środków finansowych w budżetach jst. Brak współpracy jednostek jst. w kształtowaniu i realizacji polityki marketingowej Utrwalenie braku świadomości konieczności prowadzenia polityki marketingowej Brak długofalowego podejścia do polityki atrakcyjności inwestycyjnej i aktywności gospodarczej
Wspieranie rozwoju endogenicznego	Dostosowanie instrumentów do realnych potrzeb Zmiany świadomości znaczenia rozwoju endogenicznego wśród aktorów lokalnych Środki finansowe Wzrost kompetencji układu administracyjnego Uregulowanie gospodarki przestrzennej – zwiększenie pokrycia regionu MPZP	Brak realizacji właściwych instrumentów Skupianie się tylko na rozwoju egzogenicznym Powolne realizowanie zmian w zakresie gospodarki przestrzennej Brak długofalowego podejścia do polityki atrakcyjności inwestycyjnej i aktywności gospodarczej
Rozwój instrumentów poprawy atrakcyjności inwestycyjnej	Dywersyfikacja instrumentów poprawy atrakcyjności Poprawa dostępności przestrzennej do ośrodków przedsiębiorczości i innowacji w skali lokalnej (wzrost liczby i efektywności ich działań) Polityka zagospodarowania obszarów SSE po formalnym zakończeniu ich działalności	Oparcie się tylko o instrument SSE Likwidacja SSE lub ograniczenie zakresu ich działalności w wyniku np. zmian formalno-prawnych Brak długofalowego podejścia do polityki atrakcyjności inwestycyjnej i aktywności gospodarczej
Działania stabilizacji wzrostu	Zwiększenie zakorzenienia podmiotów gospodarczych w układach lokalnych Dywersyfikacja gospodarcza poszczególnych obszarów	Masowa relokacja firm Upadek podmiotów gospodarczych niektórych sektorów (np. w wyniku skrócenia cyklu życia produktów) Brak długofalowego podejścia do polityki atrakcyjności inwestycyjnej i aktywności gospodarczej Utrwalenie lub zwiększenie monofunkcyjności obszarów, np. LGOM

Źródło: opracowanie własne



Bibliografia

- Agarwal J. P., 2000, EU - Direktinvestitionen im Integrationsprozess: Perspektiven für die Osterweiterung, Weltwirtschaft, No 3.
- Asheim B. T., 2000, The Learning Firm in the Learning Region: Workers Participation as Social Capital, Paper presented at DRUID's Summer 2000 Conference, Rebild, Denmark, June 15 – 17.
- Asheim B., Clark E., 2001, Creativity and Cost in Urban and Regional Development in the "New Economy", European Planning Studies, Vol 9, No 7.
- Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski w 2007 roku, IBnGR, Gdańsk, 2007.
- Bagdziński S. L., 1994, Lokalna polityka gospodarcza (w okresie transformacji systemowej), UAM, Toruń.
- Bagdziński S. L., Konkel J. A., 1997, Instrumenty promowania i wspierania rozwoju lokalnego i przedsiębiorczości, (w:) Maik W., Problematyka rozwoju lokalnego w warunkach transformacji systemowej, Biuletyn KPZK PAN, Warszawa, z. 177.
- Barjak F., Franz P., Heimpold G., Rosenfeld M., 2000, Regionalanalyse Ostdeutschland: Die Wirtschaftliche Situation der Länder, Kreise und kreisfreien Städte im Vergleich, Wirtschaft im Wandel, No 2.
- Bassanini A., Scarpetta S., 2002, Does Human Capital Matter for Growth in OECD Countries? A Pooled Mean - Group Approach, Economic Letters, 74.
- Bazydło A., Smętkowska M., 2000, Specjalne strefy ekonomiczne – światowe zróżnicowanie instrumentu, (w:) Kryńska E. (red.), Polskie specjalne strefy ekonomiczne, Warszawa.
- Becker G. S., 1962, Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis, The Journal of Political Economy, No 70, s. 9 - 49.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 1997, Ekonomia, t. 2, Warszawa.
- Bończak – Kucharczyk E., Chmura K., Herbst K., 1998, Jak władze lokalne mogą wspierać przedsiębiorczość, Fundacja Inicjatyw Społeczno – Ekonomicznych, Polska Fundacja Promocji Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa.
- Brezdeń P., 2004, Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozwój regionalnej i lokalnej przestrzeni gospodarczej w woj. dolnośląskim, (w:) Markowski T. (red.), Przestrzeń w zarządzaniu rozwojem regionalnym i lokalnym, Biuletyn KPZK PAN, z. 211.
- Brezdeń P., Spallek W., 2008, Specjalne strefy ekonomiczne w przestrzeni gospodarczej województwa dolnośląskiego, Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego, nr 10, Warszawa – Kraków.
- Büttner S., 2002, Polacy i Niemcy: partnerzy czy konkurenci w Europie, (w:) Mazur R. M., Forbrig J. (red.), Polska i Niemcy w zmieniającym się świecie. Z dyskusji X Forum Polsko - Niemieckiego, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa.
- Camagni R., 2002, On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading, Urban Studies, Vol. 39, No 13.
- Chmiel J., 1997, Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionów, Studia i Prace ZBSE, GUS, Warszawa.
- Chmielewski R., Trojanek M., 1999, Czynniki określające konkurencyjność układów przestrzennych (regionów i miast), (w:) Domański R. (red.), Podstawy gospodarcze polityki miasta. Studium Poznania, cz. II, Biuletyn KPZK PAN, z. 187.
- Cieślak A., 2000, Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 300.
- Cieślak A., 2003, Kryteria przestrzennej alokacji pomocy publicznej dla przedsiębiorców: Przypadek specjalnych stref ekonomicznych w Polsce, „Gospodarka Narodowa” nr 10.



- Cieślak A., Krześniak A., 1998, Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wymianę handlową Polski, „Ekonomista”, nr 2-3.
- Ciok S., Dołzbłasz S., Leśniak M., Raczyk A., 2008, Polska-Niemcy. Współpraca i konkurencja na pograniczu, Acta Universitatis Wratislaviensis. Studia Geograficzne, t. 85, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Ciok S., Jakubowicz E., 1995, Regionalne zróżnicowanie procesów transformacji w Polsce, (w:) Jagielski A. (red.), Zadania badawcze geografii społecznej i ekonomicznej w obliczu transformacji ustrojowej i restrukturyzacji gospodarczej (materiały z konferencji), Instytut Geograficzny Uwr, Wrocław – Szklarska Poręba.
- Ciok S., Kołodziejczak T., 2000, Konkurencyjność polskiego pogranicza zachodniego, (w:) Polityka regionalna i jej rola w podnoszeniu konkurencyjności regionów, (red.) M. Klamut, L. Cybulski, AE, Wrocław.
- Coleman, 1988, Social Capital in the Creation of Human Capital, American Journal of Sociology, vol. 94, Supplement, University of Chicago.
- Coraggio J. L., 1977, Krytyka teorii biegunów wzrostu, (w:) Kukliński A., Problemy rozwoju regionalnego w krajach trzeciego świata, Biuletyn KPZR PAN, Warszawa, z. 94.
- Darwent D. F., 1978, Bieguny i ośrodki wzrostu w planowaniu regionalnym, Przegląd Zagranicznej Literatury Geograficznej, IGiPZ PAN, Warszawa, z. 3-4.
- de la Fuente A., Ciccone A., 2002, Human Capital in a Global and Knowledge - Based Economy, European Commission, Paris, s. 121.
- Dobrowolska – Kaniewska H., 2008, Potencjał innowacyjny i jego wykorzystanie w wybranych sektorach gospodarki Dolnego Śląska, maszynopis pracy doktorskiej, Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego, Uniwersytet Wrocławski, s. 304.
- Dołzbłasz S., 2008, Instytucje otoczenia biznesu oraz jednostki sfery B+R na obszarze województwa dolnośląskiego, (w:) Endo i egzogeniczne determinanty obszarów wzrostu i stagnacji w województwie dolnośląskim w kontekście Dolnośląskiej Strategii Innowacji, UMWD, DAWG, Wrocław.
- Dołzbłasz S., Leśniak M., 2005, Conditions of Competitiveness in the Borderland in the Context of European Integration, (in) Pacuk M., Michalski T.(eds.), Problems of Regional and Local Development in Polish, Russian and Lithuanian Parts of South Baltic Arc, Coastal Regions, No 9, University of Gdańsk, Gdynia – Pelplin.
- Domański B., 1989, Przestrzeń a postawy społeczne - wybrane zagadnienia, Przegląd Geograficzny, t. LXI, z. 4.
- Domański B., 2001, Czynniki społeczne w rozwoju społeczno - gospodarczym we współczesnej Polsce, (w:) Sagan I., Czepczyński M. (red.), Wybrane problemy badawcze geografii społecznej w Polsce, Uniwersytet Gdański.
- Domański B., Guzik R., Gwosdz K., 2000, Konkurencyjność i ranga wielkich miast Polski w świetle inwestycji zagranicznych firm produkcyjnych, (w:) Domański R. (red.), Nowe problemy rozwoju wielkich miast i regionów, Biuletyn KPZR PAN, z. 192.
- Domański R., Marciniak A. 2003, Sieciowe koncepcje gospodarki miast i regionów, Studia KPZR PAN, T. CXIII, Warszawa, s. 173.
- Domański R., 1993, Strategie i planowanie rozwoju miast w społecznej gospodarce rynkowej, (w:) Klasik A., Mikołajewicz Z. (red.), Społeczno – gospodarcze i przestrzenne problemy Górnośląskiego Okręgu Przemysłowego i Śląska Opolskiego, Biuletyn KPZR PAN, Warszawa, z. 162.
- Domański R., 1995, Otoczenie i nisze gospodarki Poznania, (w:) Parysek J.J., Rozwój lokalny: zagospodarowanie przestrzenne i nisze atrakcyjności gospodarczej, Studia KPZR PAN, PWN, Warszawa, t. CIV.



- Domański R., 2000, Miasto innowacyjne, Studia KPZK, PAN, PWN, Warszawa, t. CIX.
- Dziemianowicz W., 1997, Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce, Studia Regionalne i Lokalne, EIRRI, Warszawa.
- Dziemianowicz W., Mackiewicz M., Malinowska E., Misiąg W., Tomalak M., 2000, Wspieranie przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstwa, Warszawa, s. 154.
- European Competitiveness Report*, 2004, Comission Staff Work Document, European Comission, Luxembourg, s. 284.
- Fenkel A., 2003, Barrier and Limitations in the Development of Industrial Innovation in the Region, Euopean Planning Studies, Vol 11, No 2.
- Florida R., 1995, Toward the Learning Region, Futures, Vol 7, No 5.
- Fukuyama F. 2001, Social Capital, Civil Society and Development, Third World Quarterly, Vol 22, No 1.
- Gajewski M., Kiliański T., Szczucki J., 2000, Zasady organizacji i funkcjonowania funduszy poręczeń kredytowych, Krajowe Stowarzyszenie Poręczeń Kredytowych, Radom, s. 64.
- Gałązka A., Mync A., 1994, Nowe miejsce sektora prywatnego w polskiej gospodarce ze szczególnym uwzględnieniem województwa warszawskiego, (w:) Mync A., Jałowiecki B., Przedsiębiorczość i prywatyzacja, Biuletyn KPZK PAN, Warszawa, z. 168.
- Gawlikowska - Hüchel K., 2000, Atrakcyjność inwestycyjna województw Polski, Polska Regionów, No 13, IBnGR, Gdańsk, s. 56.
- Gilowska Z., 2000. Regionalne uwarunkowania reform strukturalnych, Studia Regionalne i Lokalne, EIRRI, Warszawa, nr 2.
- Gilowska Z., Gorzelak G., Jałowiecki B., Sobczak K., 1998, Kierunki polityki regionalnej Polski, Studia Regionalne i Lokalne, No 24, EUROREG, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, s. 96.
- Golinowska S., 1999, Warunki tworzenia miejsc pracy, Raporty, Centrum Analiz Społeczno – Ekonomicznych CASE, Warszawa, nr 31.
- Gorzelak G., 1979, Dobór zmiennych w statystycznej analizie porównawczej, Wiadomości Statystyczne, z. 3.
- Gorzelak G., 1989, Teorie rozwoju regionalnego a gospodarka socjalistyczna, Przegląd Geograficzny, t. LXI, z. 3.
- Gorzelak G., 2000a, Założenia długofalowej strategii rozwoju regionalnego Polski, ekspertyza na zlecenie RCSS, Warszawa.
- Gorzelak G., 2000b, Zewnętrzna interwencja jako czynnik rozwoju lokalnego (na przykładzie Programu inicjatyw Lokalnych), Studia Regionalne i Lokalne, EIRRI, Warszawa, z. 3.
- Gorzelak G., 2002, Polskie regiony w procesie integracji europejskiej, „Studia Regionalne i lokalne”, Wydawnictwo Naukowe Scholar, nr 2-3/2002, Warszawa, s. 64.
- Gorzelak G., 2004, Polska polityka regionalna wobec zróżnicowań polskiej przestrzeni, Studia Regionalne i Lokalne, No 4, Warszawa.
- Gorzelak G., Jałowiecki B., 1996, Koniunktura gospodarcza i mobilizacja społeczna w gminach '95. Raport z I. etapu badań, Studia Regionalne i Lokalne, No 16, s. 158.
- Gorzelak G., Jałowiecki B., 1998, Problematyka społeczna w gospodarce przestrzennej, [w] Marszał T., Opałto M (red.), Współczesne problemy rozwoju regionalnego, Biuletyn KPZK PAN, Warszawa, z. 180.
- Granice Konkurencji, 1996, Grupa Lizbońska, Massachusetts Institute of Technology, Potex, Warszawa, s. 211.
- Gregersen B., Johanson, 1997, Learning Economy, Innovation Systems and European Integration, Regional Studies, Vol 31, No 5.



- Grosse T. G., 2004, Ocena systemu polityki regionalnej w Polsce. Wyzwania i zagrożenia uczestnictwa w nowej polityce spójności w teorii i praktyce, (w:) Grosse T. G. (red.), Polska wobec nowej polityki spójności Unii Europejskiej, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Gruchman B., 1999, Konkurencyjność Poznania i współpraca z innymi miastami, (w:) Domański R. (red.), Podstawy gospodarcze polityki miasta. Studium Poznania, cz. II, Biuletyn PAN KPZK, z. 187.
- Grzeszczak J., 1978, Recepja teorii biegunów wzrostu w Polsce, (w:) Grzeszczak J., Teoria biegunów wzrostu, Przegląd Zagranicznej Literatury Geograficznej, IGiPZ PAN, Warszawa, z. 3-4.
- Grzeszczak J., 1999, Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej, IGiPZ PAN, Prace Geograficzne, Warszawa, nr 173.
- Hass H. D., Łoboda J., 1999, The Competitiveness of Regions as Exemplified by Attractiveness to German Direct Investment in Poland, (in) Domański R. (eds.), The Competitiveness of Regions in the Polish and European Perspective, Studia Regionalia, Vol. 9, PAN, Warszawa.
- Hausner J., Kudłacz T., Szlachta J., 1997, Instytucjonalne przesłanki regionalnego rozwoju Polski. Synteza wyników badań, (w:) Hausner J., Kudłacz T., Szlachta J. (red.), Instytucjonalne przesłanki regionalnego rozwoju Polski, Studia KPZK PAN, nr 106, Warszawa.
- Hausner J., Kudłacz T., Szlachta J., 1998, Ukształtowanie nowego modelu rozwoju regionalnego Polski zorientowanego na konkurencyjność regionów, (w:) Identyfikacja nowych problemów rozwoju regionalnego Polski, Biuletyn KPZK PAN, z. 185.
- Hellwig Z., 1968, Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukturę kwalifikowanych kadr, Przegląd Statystyczny, R. 15, z. 4.
- Hermansen T., 1974, Bieguny wzrostu i teorie pokrewne – przegląd porównawczy, (w:) Kukliński A., Planowanie rozwoju regionalnego w świetle doświadczeń międzynarodowych, PWE, Warszawa.
- Hryniewicz J. T., 1996, Czynniki rozwoju regionalnego, (w:) Jałowiecki B. (red.), Oblicza polskich regionów, Studia Regionalne i Lokalne, No 17.
- Hryniewicz J., 2000, Endo- i egzogeniczne czynniki rozwoju gospodarczego gmin i regionów, EIRRiL, Studia Regionalne i Lokalne, nr 2.
- Hudson R., 1999, What makes economically successful regions in Europe successful? Implications for transferring success from west to east, Economic Geography Research Group, Working Paper Series, RGS/IBG, nr 01.
- Illicki D., 1999, Poziom i jakość życia ludności Dolnego Śląska ze szczególnym uwzględnieniem warunków mieszkaniowych, Instytut Geograficzny, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław, praca doktorska.
- Instrumenty i instytucje wzrostu konkurencyjności regionów*, czerwiec 1996, Zespół Zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce, Warszawa.
- Jak stworzyć własną firmę. Warunki podejmowania działalności gospodarczej w Polsce. Poradnik*, 2002.
- Jakubowicz E., Raczyk A., 2002, Problemy i wskaźniki oceny zróżnicowań wewnątrzregionalnych, (w:) Rogacki H. (red.), Możliwości i ograniczenia zastosowań metod badawczych w geografii społeczno – ekonomicznej i gospodarce przestrzennej, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
- Janc K., 2006, Human and Social Capital in Poland - Spatial Diversity and Relations, Europa XXI, z. 14, PTG IG I PZ PAN, Warszawa.
- Jansen A. C. M., 1978, Znaczenie teorii biegunów wzrostu dla geografii ekonomicznej, Przegląd Zagranicznej Literatury Geograficznej, IGiPZ PAN, Warszawa, z. 3-4.



- Jewtuchowicz A., 1997, Przedsiębiorczość, innowacje i konkurencyjność regionów (podstawowe pojęcia i identyfikacja problemów), (w:) Jewtuchowicz A. (red.) Środowisko, przedsiębiorczość, innowacje a rozwój terytorialny, Uniwersytet Łódzki, Łódź.
- Jewtuchowicz A., Pietrzyk I., 2003, Rozwój terytorialny - teoria a polska rzeczywistość. (Przykład regionu łódzkiego), (w:) Klasik A. (red.), Zarządzanie rozwojem lokalnym i regionalnym w kontekście integracji europejskiej, Biuletyn KPZK PAN, z. 208.
- Kaczor T., Misiąg W., Niedzielski A., 2001, Udział małych i średnich przedsiębiorstw w tworzeniu dochodów publicznych, PARP, Warszawa.
- Kalinowski T. (red.), 2005, Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2005, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, s. 77.
- Kamińska W., 1996, Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza jako nowy element struktury gospodarczej w południowo – wschodniej Polsce, (w:) Domański R. (red.), Nowa generacja w badaniach gospodarki przestrzennej, Biuletyn KPZK PAN, Warszawa, z. 174.
- Kamińska W., Ziolo Z., 1993, Rozwój indywidualnej działalności gospodarczej w województwach przygranicznych polski Południowo – Wschodniej, (w:) Kitowski J., Ziolo Z., Czynniki i bariery rozwoju rejonów przygranicznych, Kraków – Rzeszów – Warszawa.
- Karpińska - Mizielińska W., Smuga T., 1994, Zmiany stosunków własnościowych w procesie tworzenia strategii gospodarczej, Raporty, studia nad strategią, IRiSS, Warszawa.
- Kayne J., 1999, State Entrepreneurship Policies and Programs, Kaufmann Center for Entrepreneurial Leadership, <http://www.emkf.org/> (20.10.2003).
- Keeble D., Wilkinson F., 1999, Collective learning and knowledge development in the evolution of regional cluster of high technology SME's in Europe, Regional Studies, vol. 33, no 4.
- Kistenmacher H., Mangels K., 2000, Regionalmanagement als Motor für eine nachhaltige Raumentwicklung?, Raumforschung und Raumplanung, No 2 – 3.
- Klaassen L. H., 1974, Bieguny wzrostu w teorii i polityce ekonomicznej, (w:) Kukliński A., Planowanie rozwoju regionalnego w świetle doświadczeń międzynarodowych, PWE, Warszawa.
- Klamut M., 2000, Konieczność, cele i uwarunkowania podnoszenia konkurencyjności regionów w Polsce, (w:) Klamut M., Cybulski L. (red.), Polityka regionalna i jej rola w podnoszeniu konkurencyjności regionów, AE, Wrocław.
- Klasik A., 1998, Analiza konkurencyjności i strategii konkurencyjności miast, (w:) Broszkiewicz R. (red.), Konkurencyjność miast i regionów Polski Południowo - Zachodniej, AE, Wrocław.
- Klasik A., 2003, Strategie konkurencyjne polskich regionów, (w:) Domański R. (red.), Nowe kierunki badawcze w regionalistyce. Nowe doświadczenia polityki regionalnej, Biuletyn KPZK PAN, z. 204.
- Klasik A., 2004, Współpraca konkurencyjna i alianse strategiczne miast, (w:) Korenik S., Szótek K. (red.), Konkurencyjność i potencjał rozwoju polskich metropolii - szanse i bariery, Biuletyn KPZK PAN, z. 214.
- Knauf S., 2002, Koncepcja marketingu jako determinanta wzrostu konkurencyjności miasta, (w:) Słodczyk J., Jakubczyk Z. (red.), Zarządzanie gospodarką miejską i prawne podstawy funkcjonowania miasta, Uniwersytet Opolski, Opole.
- Kneble D. E., 1967, Model of economic development, (w:) Chorley R. J., Hagget P. (eds.), Socioeconomic models In geography, London (cyt. za: A.C.M. Jansen, 1978).
- Koncepcja polityki przestrzennego zagospodarowania kraju, 2001 (M. P. 2001 nr 26, poz. 432).
- Konkurencyjność polskiej gospodarki. Analiza porównawcza wybranych czynników ekonomicznych*, RCSS, Warszawa, 2002.
- Kowalski J.S., 1990, Teorie rozwoju regionalnego w świetle badań kontaktów układów centralnych, gałęziowych i regionalnych, Przegląd Geograficzny, t. LII, z. 3.



- Krugman P., 1994, Competitiveness - a dangerous obsession, *Foreign Affairs*, Vol. 73, No 2. pp. 7 (dostępne <http://www.pkarchive.org> z dnia 15. 04. 2005).
- Kuciński K., 1998, Konkurencyjność jako zagadnienie regionalne, *Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej*, SGH, Warszawa s. 56.
- Kudłacz T., 1995, Ocena jakości przestrzeni miejskiej, *Wiadomości Statystyczne*, R. XL, No 3.
- Kudłacz T., Markowski T., 2002, Zintegrowany rozwój aglomeracji jako podstawa budowania konkurencyjności polskiej przestrzeni społeczno - gospodarczej, *Studia Regionalne i Lokalne*, No 2 – 3.
- Kujath H. J., 2005, Metropolräume in Mittel - und Osteuropa, *IRS Aktuell*, No 47, Erkner.
- Kwiatkowski E., Kubiak P., 1998, Poziom rozwoju gospodarczego i dynamika restrukturyzacji a bezrobocie regionalne w Polsce, *Gospodarka Narodowa*, IRISS, Warszawa, nr 7.
- Larssen S., Malmberg A., 1999, Innovations, Competitiveness and Local Embeddedness. A Study of Machinery Producers in Sweden, *Geografiska Analler*, No 81, B.
- Latocha T., 2002, Lokalizacja produkcji międzynarodowej a procesy integracji europejskiej, „*Studia Europejski*”, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, nr 3/2002.
- Latocha T., 2004, Foreign Capital in Polish – Textile – Clothing Industry – As an attempt of Analysis based on the Foreign Direct Investment and Location Theories, „*Fibres & Textiles in Eastern Europe*”, no 1 (45)/2004.
- Latocha T., 2005, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Unii Europejskiej w świetle teorii rozwoju regionalnego i teorii lokalizacji, „*Studia Europejskie*”, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, nr 2/2005.
- Leśniak – Johann M., 2009, Konkurencyjność obszarów pogranicza polsko – niemieckiego w świetle analizy potencjału ludnościowego i poziomu przedsiębiorczości, (w:) Wrzeszcz-Kamińska G. (red.), *Spójność społeczna i ekonomiczna Unii Europejskiej*, WSH, Wrocław.
- Leśniak M., 2004, Konkurencyjność regionów Polski a integracja z Unią Europejską, (w:) Rdzanek G., Stadtmüller E. (red.), *Człowiek, region, państwo w procesach globalizacji, regionalizacji oraz integracji*, Wrocław.
- Leśniak M., 2006, Konkurencyjność obszarów pograniczy polsko-niemieckiego, Praca doktorska napisana w Zakładzie Zagospodarowania Przestrzennego, Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego, Uniwersytet Wrocławski, 2006 (maszynopis).
- Liberska B., 1999, Czynniki przyciągające zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Wnioski dla Polski z doświadczeń z innych krajów, (w:) Sadowski Z. (red.) *Kapitał zagraniczny w Polsce. Warunki działania*, Warszawa.
- Longhi C., 1999, Networks, collective learning and technology development in innovative high technology regions: The case of Sophia – Antipolis, *Regional Studies*, vol. 33, no 4.
- Łoboda J., 1973, Rozwój telewizji w Polsce, *Acta Universitatis Wratislaviensis*, nr 191, *Studia Geograficzne XIX*, Wrocław.
- Łoboda J., 1983, Rozwój koncepcji i modeli przestrzennych dyfuzji innowacji, *Acta Universitatis Wratislaviensis*, nr 585, *Studia Geograficzne*, t. XXXVII.
- Malecki E. J., 2002, Hard and Soft Networks for Urban Competitiveness, *Urban Studies*, Vol. 39, No 5–6.
- Markowski T., 2001, Konkurencyjność regionów, (w:) Markowski T., Stawasz D. (red.), *Ekonomiczne i środowiskowe aspekty zarządzania rozwojem miast i regionów*, Uniwersytet Łódzki, Łódź, s. 88 – 110.
- Markowski T., 2002, Marketing miasta (w:) *Marketing terytorialny*, (red.) T. Markowski, *Studia KPZK PAN*, T. CXII.



- Markowski T., Kot J., Stawasz D., Stawasz E., 1998, Regionalne systemy innowacji jako podstawa budowania konkurencyjności polskich regionów, Samorząd Terytorialny, No 6.
- Markowski T., Marszał T., 1998, Konkurencyjność regionów jako element polityki przestrzennej, (w:) Marszał T., Opałło M.(red.), Współczesne problemy rozwoju regionalnego, Biuletyn KPZK PAN, z. 180.
- Maskel P, Malmberg A., 1999, Localised Learning and Industrial Competitiveness, Cambridge Journal of Economics, No 23.
- Matusiak K.B., 2004a, Potencjał innowacyjny instytucji naukowo – badawczych i rozwojowych w województwie dolnośląskim, Materiały z badań ankietowych przeprowadzonych na potrzeby Dolnośląskiej Strategii Innowacji, Wrocław, s. 22.
- Matusiak K.B., 2004b, Raport z badań niekomercyjnych instytucji otoczenia biznesu w województwie dolnośląskim, Wrocław, s. 35.
- Matusiak K.B., Zasiadły K., 2001, Stan, zasoby i kierunki rozwoju ośrodków innowacji i przedsiębiorczości na początku 2001 roku, (w:) Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce, SOOIP, Raport - 2001, Łódź – Poznań.
- Mażewska M., Woo K., Kałuża K., Kaszuba K., Matusiak K.B., Pawełczak Ł., 1997, Fundusz rozwoju przedsiębiorczości, MPiPS, MBOiR, Warszawa, s. 120.
- Mikołajewicz Z., 1998, Czynniki konkurencyjności rozwoju regionów, (w:) Broszkiewicz R. (red.), Konkurencyjność miast i regionów Polski Południowo - Zachodniej, AE, Wrocław.
- Misiąg W. (red.), 2000, Wspieranie przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny, Polska Fundacja Promocji Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa.
- Morgan K., 1997, The Learning Region: Institutions, Innovation and Regional Renewal, Regional Studies, Vol 31, No 5.
- Myrdal G., 1958, Teoria ekonomii a kraje gospodarczo nierozwinięte, PWG, Warszawa.
- Myrdal G., 1970, Przeciw nędzy na świecie. Zarys światowego programu walki z nędzą, PIW, Warszawa.
- Namyślak B., 2003, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność regionów w Polsce, Zakład Geografii Społecznej i Ekonomicznej, Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytet Wrocławski, maszynopis pracy doktorskiej.
- Narodowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2001 - 2006*, Załącznik do Uchwały Rady Ministrów z dnia 28 grudnia 2000 r., M. P. nr 43 poz. 851.
- Narodowa Strategia Rozwoju Regionalnego, 2000, Uchwała Nr 105 Rady Ministrów z dnia 28 grudnia 2000 r. w sprawie przyjęcia Narodowej Strategii Rozwoju Regionalnego 2001-2006* (M.P. 2000 nr 43, poz. 851).
- Narodowy Plan Rozwoju, 2003*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
- Nowicki M. (red.), 2009, Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski w 2009 r., Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, s. 68.
- Nunnenkamp P, 2000, Ausländische Direktinvestition und gesamtwirtschaftliches Wachstum in Entwicklungs- und Schwellenländern, Weltwirtschaft, No 2.
- OECD, 1998, Human Capital Investment. An International Comparision, Paris, s. 113.
- Olesiński Z., Predygiel A., 2002, Wpływ działalności instytucji otoczenia biznesu na kształtowanie konkurencyjności regionu, (w:) Konecki K., Tober P. (red.), Socjologia gospodarki. Rynek, instytucje, zarządzanie, Łódź.
- Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2009*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, red. Matusiak K., Łódź/Warszawa, s. 540.
- Paczkowski A., 1997, Znaczenie polityki regionalnej w systemie gospodarki rynkowej, (w:) Toczyński W. (red.), Międzynarodowa współpraca regionów: wybór ekspertyz, Warszawa, s. 152.



- Parysek J. J., 1995, Rola samorządu terytorialnego w rozwoju lokalnym, (w:) Parysek J. J., *Rozwój lokalny: zagospodarowanie przestrzenne i nisze atrakcyjności gospodarczej*, Studia KPZK PAN, PWN, Warszawa, t. CIV.
- Parysek J.J., 1995, *Rozwój lokalny: zagospodarowanie przestrzenne i nisze atrakcyjności gospodarczej*, Studia KPZK PAN, PWN, Warszawa, t. CIV.
- Parysek J.J., 1996, *Lokalny wymiar gospodarki przestrzennej*, (w:) Parysek J.J. (red.), *Rozwój lokalny o lokalna gospodarka przestrzenna*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
- Parysek J.J., 2001, *Podstawy gospodarki lokalnej*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.
- Passela E., 2002, *Kształcenie jako nowoczesny czynnik rozwoju lokalnego i regionalnego*, (w:) Szotek K. (red.), *Aglomeracja miejska i jej znaczenie dla konkurencyjności miast i regionów*, Biblioteka Regionalistyki, No 2, AE, Wrocław.
- Penouil M., 1978, *Bieguny rozwoju w regionach słabo rozwiniętych i w krajach słabo rozwiniętych*, *Przegląd Zagranicznej Literatury Geograficznej*, IGI PAN, Warszawa, z. 3-4.
- Perroux F., 1978, *Uwagi o pojęciu biegun wzrostu*, (w:) Grzeszczak J. (red.), *Teoria biegunów wzrostu*, *Przegląd Zagranicznej Literatury Geograficznej*, z. 3 – 4.
- Pietrzyk I., 2000, *Konkurencyjność regionów w ujęciu Komisji Europejskiej*, (w:) Klamut M., Cybulski L. (red.), *Polityka regionalna i jej rola w podnoszeniu konkurencyjności regionów*, AE, Wrocław.
- Pietrzyk I., 2001, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 323.
- Piotrowska – Trybull M., 2005, *Instytucje otoczenia biznesu i ich wpływ na konkurencyjność regionu*, Oficyna Wydawnicza Włocławskiego Towarzystwa Naukowego, Włocławek, s. 188.
- Polska statystyka publiczna 1999. Projekt*, GUS, Warszawa, 1998.
- Porter M. E. 1999, *Wettbewerstrategien. Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten*, Campus Verlag Frankfurt/New Yourk, s. 396.
- Porter M. E., 2001a, *Konkurencyjna przewaga narodów*, (w:) Porter o konkurencji, PWE, Warszawa.
- Porter M. E., 2001b, *Porter o konkurencji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 434.
- Program badań statystyki publicznej na rok 2001. Załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 1 sierpnia 2000 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2001* (Dz. U. 2000 nr 79, poz. 888 z późn. zm.).
- Program badań statystyki publicznej na rok 2002. Załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 lipca 2001 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2002* (Dz. U. 2001 nr 97, poz. 1052 z późn. zm.).
- Prusek A., 2000, *Analiza konkurencyjności firm w SSE Euro - Park Mielec*, (w:) Klamut M., Cybulski L. (red.), *Polityka regionalna i jej rola w podnoszeniu konkurencyjności regionów*, AE, Wrocław.
- Putnam R. D., 1995, *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków, s. 324.
- Raczyk A., 1999, *Przekształcenia własnościowe w Polsce Południowo - Zachodniej w okresie transformacji systemowej*, (w:) Łoboda J., Grykień S. (red.), *Przekształcenia regionalnych struktur funkcjonalno - przestrzennych*, Instytut Geograficzny UW, Wrocław.
- Raczyk A., 2000, *Nisze aktywności gospodarczej*, *Studia nad rozwojem Dolnego Śląska*, Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego, z. 2, Wrocław.
- Raczyk A., 2004, *Nisze aktywności gospodarczej na Dolnym Śląsku*, Zakład Zagospodarowania Przestrzennego, Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytet Wrocławski, maszynopis pracy doktorskiej, s. 186.
- Raczyk A., 2007, *Dochodowość i efektywność gospodarki w Polsce w układach lokalnych*, (w:) Bezdeń P., Grykień S. (red.), *Przekształcenia regionalnych struktur funkcjonalno-przestrzennych. Od lokalnego do globalnego wymiaru gospodarowania przestrzenią - nowe*



- jakości przestrzeni społeczno-ekonomicznej, Uniwersytet Wrocławski, Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego.
- Raczyk A., Dobrowolska-Kaniewska H., 2006, Economic activity and migration at the local scale, *Bulletin of Geography, socio-economic series*, no. 5/2006, Nicolaus Copernicus University, Toruń.
- Raczyk A., Dobrowolska-Kaniewska H., 2007, Spatial distribution of economic entities and their classification according to technology levels in Dolnośląskie Voivodeship, *Bulletin of Geography, socio-economic series*, no 7/2007, Nicolaus Copernicus University, Toruń.
- Raczyk A., Dobrowolska-Kaniewska H., 2008, Wstępna ocena realizacji działania 3.4 Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego na obszarze województwa dolnośląskiego, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 21/2008, Uniwersytet Ekonomiczny, Wrocław.
- Regionalny Program Operacyjny dla Województwa Dolnośląskiego na lata 2007-2013*, 2007, UMWD, Wrocław.
- Reynolds P. D., Hay M., Camp S. M., 1999, *Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report*, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- RITTS 038 – Der Abschlussbericht der regionalen Innovations- und Technologietransferstudie RITTS in der Region Aachen*, 2000, <http://www.innovating-regions.org/network/regionalstrat/projects.cfm?project=ritts>, (11.10.2006).
- Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie ustanowienia legnickiej specjalnej strefy ekonomicznej*, 1997b, Dz.U. z 1997 r., nr 44, poz. 274 oraz Dz.U. z 2000, nr 66, poz. 788.
- Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie ustanowienia specjalnej strefy ekonomicznej w Kamiennej Górze*, 1997a, Dz.U. z 1997 r., nr 135, poz. 903.
- Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie ustanowienia wałbrzyskiej specjalnej strefy ekonomicznej*, 1997c, Dz.U. z 1997 r., nr 46, poz. 290 oraz Dz.U. z 1999 r., nr 53, poz. 556.
- Ruciński A., 2004, Inwestycje infrastrukturalne transportu lotniczego jako czynnik podnoszenia konkurencyjności polskiej przestrzeni, (w:) Markowski T. (red.), *Wielkoskalowe projekty inwestycyjne jako czynnik podnoszenia konkurencyjności polskiej przestrzeni*, Biuletyn KPZK PAN, z. 210.
- Schütt F., 2003, The Importance of Human Capital for Economic Growth, *Materialier der Wissenschaftschwerpunkte "Globalisierung und Weltwirtschaft"*, B. 27, Institut für Weltwirtschaft und Internationales Management, Universität Bremen, s. 67.
- Sechster Periodischer Bericht über die Regionen: Zusammenfassung der Hauptergebnisse. Regionalpolitik und Kohäsion*, Europäische Union, Brüssel, 1999.
- Sitek E., *Inwestycje bezpośrednio przedsiębiorstwa na rynku zagranicznym*, Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa, s. 18.
- Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions of the European Union*, 1999, European Commission, Brusseles, s. 242.
- Smętkowski M., 2008, Rola specjalnych stref ekonomicznych w kształtowaniu struktury przestrzennej przemysłu w Polsce, *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, Warszawa – Kraków, nr 10.
- Stankiewicz M. J., 2002, Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji, Wyd. Dom Organizatora TNOiK, Toruń, s. 462.
- Stasiak A., 2000, *Możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi polskiej na początku XXI w. – zróżnicowania regionalne*, (w:) Stasiak A., *Możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi polskiej w kontekście integracji z Unią Europejską*, Studia KPZK PAN i SGGW, t. CX, Warszawa.



- Stawicka M., 2007, Inwestycje zagraniczne. Jak wejść na polski rynek z obcym kapitałem, Wydawnictwo HELION, Gliwice, s. 170.
- Sternberg R., 1999, Innovative Linkages and Proximity: Empirical Results from Recent Surveys of Small and Medium Sized Firms in German Regions, *Regional Studies*, Vol 33, 6.
- Storper M., Venables A. J., 2004, Buzz: Face To - Face Contact and the Urban Economy, *Journal of Economic Geography*, Vol 4, No 4.
- Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości*, informacje ze strony internetowej: <http://www.sooip.org.pl>, 10.2010.
- Strahl D., 2002, Konkurencyjność regionów w przestrzennych strategiach rozwojowych, (w:) Sobczak E. (red.), *Gospodarka lokalna w teorii i praktyce*, Prace Naukowe AE, Wrocław.
- Strahl D., Sobczak E., 1999, Konkurencyjność regionu Dolnego Śląska, (w:) Broszkiewicz R. (red.), *Konkurencyjność miast i regionów Polski Południowo - Zachodniej*, AE, Wrocław.
- Strategia rozwoju województwa dolnośląskiego do 2020 roku*, UMWD, Wrocław, Załącznik do Uchwały Nr XLVIII/649/2005 Sejmiku Województwa Dolnośląskiego z dnia 30 listopada 2005 roku.
- Strykiewicz T., 1999, Adaptacja przestrzenna przemysłu w Polsce w warunkach transformacji, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.
- Strykiewicz T., 2001, Koncepcja usieciowienia (networking) w badaniach przestrzenno – ekonomicznych, (w:) Rogacki H. (red.), *Koncepcje teoretyczne i metody badań geografii społeczno - ekonomicznej i gospodarki przestrzennej*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
- Swianiewicz P., Łukomska J., 2004, Władze samorządowe wobec lokalnego rozwoju gospodarczego. Które polityki są skuteczne? *Samorząd Terytorialny*, No 6.
- Szafranek E., 2002, Konkurencyjność regionów w ujęciu teoretycznym. Próba oceny konkurencyjności regionu opolskiego, (w:) Namyślak B., Kozieł R. (red.), *Współczesne procesy transformacji w układach lokalnych i regionalnych, Przekształcenia regionalnych struktur funkcjonalno - przestrzennych*, No 7, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław.
- Szlachta J., 1992, Interwencjonizm państwa w przebiegu procesów rozwoju regionalnego w świetle doktryny neokeynesowskiej i neoliberalnej, (w:) Winiarski B. (red.), *Polityka regionalna w warunkach gospodarki rynkowej*, PAN Ossolineum, Warszawa – Wrocław.
- Szromnik A., 2004, Partnerstwo podmiotów rynku miast i regionów - koncepcja marketingowa, *Samorząd Terytorialny*, No 12.
- Szromnik, 2007, *Marketing terytorialny: miasto i region na rynku*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa.
- Sztando A., 2005, Progospodarcza polityka przestrzenna gmin, *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu* nr 979, Wrocław.
- Śleszyński P., Bański J., Degórski M., Komornicki T., Więckowski M., 2007, Stan zaawansowania planowania przestrzennego w gminach, *Prace Geograficzne* nr 211, IGiPZ PAN, Warszawa, s. 284.
- Śmigielska G., 2003, Tworzenie przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa handlu detalicznego, *Gospodarka Narodowa*, No 9.
- Tamowicz P., Rot P., 2002, Fundusze venture capital w Polsce, *Informator PARP*, PARP, Warszawa, s. 56.
- Tokarski T., Rogut A., 2000, Zróżnicowanie struktury pracujących a odpływy z bezrobocia, *Wiadomości Statystyczne*, GUS, PTS, Warszawa, z. 3.
- Ustawa o zasadach wspierania rozwoju regionalnego* (Dz.U. 2000, Nr 48, poz. 550 z późn. zm.).



- Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej* (Dz. U. Nr 101, poz. 1178 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa* (Dz. U. 1998 nr 96, poz. 603 z późn. zm.).
- Wągrodzka A., 2004, *Koncepcja marketingu terytorialnego a oczekiwania członka wspólnoty samorządowej*, Samorząd Terytorialny, No 12.
- Whiteley P. F., 2000, *Economic Growth and Social Capital*, Political Studies, Vol. 48.
- Wierzbińska M., Stec M., 1996, *Ranking województw ze względu na rozwój gospodarczy*, Wiadomości Statystyczne, R XLI, No 10.
- Wilson P., A., 1997, *Building Social Capital: a Learning Agenda for the Twenty - First Century*, Urban Studies, Vol. 34, No 5 – 6.
- Winiarski B., 1999, *Czynniki konkurencyjności regionów*, (w:) Klamut M. (red.), *Konkurencyjność regionów*, AE, Wrocław.
- Witkowska J., 1996, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, Łódź, s. 180.
- Witkowska J., 2000, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rynek pracy w kraju przyjmującym – aspekty teoretyczne*, PTW i PAN „*Ekonomista*”, Wydawnictwo Key Text, nr 5/2000, s. 651.
- Wojewódzki Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego Małopolski na lata 2001 – 2002*, Kraków, 2000.
- Województwo Małopolskie 1999 – 2000, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków, 2001.
- Wojnicka E., 2000, *Dochody podmiotów prawnych w latach 1995 – 1998*, (w:) Gawlikowska – Hueckel K. (red.), *Regiony Polski. Województwo dolnośląskie II edycja, Profile Regionalne*, IBnGR, Gdańsk Warszawa, nr 1.
- Wojtasiewicz L., 1996, *Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju lokalnego*, (w:) Parysek J.J. (red.), *Rozwój lokalny o lokalna gospodarka przestrzenna*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
- Wpływ funduszy europejskich na gospodarkę polskich regionów i konwergencję z krajami UE. Raport 2010*, 2010, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, s. 157.
- Zasiady K., 1996, *Inkubator Przedsiębiorczości*, Katowice, s. 45.
- Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego. Uzupełnienie programu*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa, 2004, s. 389.