

Anna Rutkowska-Gurak

Lokalizacja działalności gospodarczej w wielkich miastach

Postępujący proces globalizacji zmienił uwarunkowania i czynniki lokalizacji, nie podważył jednak istoty tego procesu, pomimo unifikacji kurczącej się czasoprzestrzeni (*time-space compression*).

Przestrzeń zaczęła być czasowo i ekonomicznie bardziej dostępna⁵⁾, natomiast jej zróżnicowanie nie zmniejszyło się, a występujące kontrasty poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego pomiędzy regionami i miastami wręcz nasiliły się. Taka logika przestrzennego rozwoju wynika z faktu, że globalizacja jako proces skoncentrowany na ekonomicznej efektywności odwołuje się do różnych miejsc, i w efekcie podkreśla istniejące zróżnicowanie przestrzeni.

W tej różnorodnej i dynamicznej przestrzeni szczególnie przyciągającym *genius loci* charakteryzują się silne regiony i duże miasta. Inwestorzy poszukują takich walorów użytkowych w ofercie lokalizacyjnej miast, które pozwolą im najlepiej zaspokoić potrzeby związane z planowaną działalnością, a więc dopasować ich wymogi lokalizacyjne do walorów użytkowych miejsca. Składają się na nie walory popytu oraz tzw. walory zasobów¹⁾. W tym ujęciu walory popytu traktowane są jako możliwości zbytu odniesione do potrzeb konsumentów, w perspektywie ich łączności z miejscem działalności gospodarczej, zaś walory zasobów są związane z charakterystyką danego miejsca, obejmują teren wraz z jego zagospoda-

rowaniem infrastrukturalnym, zasoby pracy, surowce i materiały (bazę surowcową), jak też zasoby przyrody. Zasoby tworzą więc użytkowy kontekst miejsca, który został określony przez A. Webera, twórcę pierwszej teorii lokalizacji „miejskiej” działalności gospodarczej, poprzez wpływ zespołu czynników lokalizacji⁹⁾. Upływ czasu i pogłębiająca się zmienność warunków funkcjonowania przestrzeni weryfikowały znaczenie tradycyjnych czynników lokalizacji, tj. surowców, rynku zbytu i kosztów transportu, czego czytelną interpretacją jest wzrastająca rola zasobów przyrody, traktowanych w czasach Webera jako *ubikwitet*⁷⁾, czy też newralgiczna rola zasobów pracy rozumianych w kontekście kapitału ludzkiego.

Analizy lokalizacyjne są współcześnie oceniane nie tylko z perspektywy *homo oeconomicus*, oznaczającej w wersji zaproponowanej przez Webera minimalizację kosztów transportu, ale także w rozumieniu koncepcji *homo satisfaciendus*, wywodzącej się z teorii behawioralnej i wskazującej na ograniczenia ludzkiej racjonalności w podejmowaniu decyzji gospodarczych, do czego współcześnie nawiązuje D. Kahneman⁶⁾. Prowadzi to m.in. do imitacji zachowań lokalizacyjnych.

Procesy globalizacji nasilające się w ostatniej dekadzie ubiegłego wieku przyspieszyły zmianę oceny lokalizacji, a jednocześnie paradoksalnie zwiększyły jej znaczenie. Pewnym przełomem w

postrzeganiu czynników lokalizacji stała się ich klasyfikacja zaproponowana przez B. Grabowa, D. Henckela i B. Hollbach-Gröming w połowie lat 90. ubiegłego wieku⁴⁾, wskazująca na wzrastającą złożoność procesu lokalizacji (wyróżniono ponad 80 czynników lokalizacji), jak też rangę nowych czynników, tzw. czynników miękkich (*weiche Faktoren*), trudno mierzalnych i dopełniających obraz atrakcyjności lokalizacyjnej poprzez takie czynniki lokalizacji, jak klimat inwestycyjny miast i przychylnie nastawienie władz samorządowych do inwestora czy atrakcyjność miasta.

Postępujący proces globalizacji tworzący przestrzenie przepływów stwarza współcześnie nowe wyzwania przed wyborami lokalizacyjnymi, wobec zwiększającego się ryzyka inwestycyjnego i niepewności. A.H. Willet wskazując na różnice między ryzykiem i niepewnością zwraca uwagę, że ryzyko jest zobiektywizowaną niepewnością wystąpienia niepożądanego zdarzenia¹⁴⁾. Inwestorzy stają więc w obliczu zwiększonego ryzyka lokalizacyjnego, a od jego analizy i bieżącej weryfikacji zależy skuteczność ekonomiczna ich przyszłych działań. K. Kuciński definiuje ryzyko lokalizacji w odniesieniu do przedsiębiorstwa, jako wynikający z faktu prowadzenia działalności gospodarczej

w określonym miejscu, koszt uzyskania przychodów oraz koszt kształtowania wartości tego przedsiębiorstwa⁸⁾.

Wzrastająca waga ryzyka inwestycyjnego w decyzjach lokalizacyjnych prowadzi więc do ekspozycji teoretycznej i empirycznej samego terminu „ryzyko lokalizacji”. Inwestorzy są zmuszeni działać w zmiennym otoczeniu, pomimo znacznego poszerzenia oferty lokalizacyjnej przez włączające się w procesy globalizacyjne przestrzenie narodowe i regionalne, czego wyrazem jest włączenie miast Europy Środkowowschodniej, w tym również polskich, do konkurencyjnej gry o inwestycje. Jak podkreśla Raport Cushman&Wakefield 2009, zmieniający się krajobraz biznesu Europy rysowany przez konkurencyjną pozycję miast stworzył przedsiębiorstwom nowe możliwości działania, wynikające z lokalizacji blisko nowych rynków zbytu, jak też obniżki kosztów działalności. Aspekt ten zyskał dodatkowe znaczenie w dobie kryzysu gospodarczego.

Współczesna optyka lokalizacyjna inwestorów, działających w najbardziej atrakcyjnych i zarazem z reguły największych miastach Europy, jest dobrą ilustracją zmian czynników lokalizacji w kierunku wzrastającego znaczenia czynników

Tablica 1 Główne czynniki lokalizacji przedsiębiorstw międzynarodowych w miastach europejskich w 2011 roku

Czynniki lokalizacji		
I grupa (60%-42%)	II grupa (33%-20%)	III grupa (pon.20%)
Łatwy dostęp do rynków i klientów	Koszty pracy	Jakość życia w mieście w opinii pracowników
	Stosunek wartości do ceny powierzchni biurowych	
Dostępność wykwalifikowanych pracowników	Dostępność powierzchni biurowej	Brak zanieczyszczeń w mieście
Jakość usług telekomunikacyjnych	Używane języki	
	Efektywność komunikacji miejskiej	
Krajowe i międzynarodowe połączenia transportowe	Klimat inwestycyjny kreowany przez poszczególne szczeble władzy administracyjnej poprzez politykę podatkową lub bodźce fiskalne	

Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Cities Monitor*, Cushman & Wakefield 2011, p. 6, <http://www.cushmanwakefield.com>.

Tablica 2 Miasta wojewódzkie według liczby podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w odniesieniu do liczby podmiotów gospodarczych w Warszawie w 2012 roku

Miasto	Liczba podmiotów gospodarczych w stosunku do liczby podmiotów w Warszawie (%)	Miasto	Liczba podmiotów gospodarczych w stosunku do liczby podmiotów w Warszawie (%)
Warszawa	100	Lublin	11,9
Kraków	34,1	Białystok	9,1
Wrocław	29,6	Kielce	8,0
Poznań	29,6	Toruń	7,0
Łódź	25,2	Rzeszów	6,3
Gdańsk	19,1	Olsztyn	6,3
Szczecin	18,6	Opole	5,7
Katowice	12,4	Gorzów Wlkp.	5,1
Bydgoszcz	12,2	Zielona Góra	4,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych, <http://www.stat.gov.pl>.

jakościowych, takich jak kwalifikacje pracowników (1 i 2 miejsce w latach 2002-2011 w rankingu czynników lokalizacji), czy jakość telekomunikacji. Jest znamienne, że zaledwie w 2008 r., a więc w okresie poprzedzającym kryzys gospodarczy, dostępność wykwalifikowanych pracowników była równie ważna jak rynek zbytu (odpowiednio 60 proc. wskazań i 59 proc. wskazań). Pokazuje to siłę kapitału ludzkiego jako najważniejszego aktywa przedsiębiorstw porównywalną z podstawowym uwarunkowaniem funkcjonowania przedsiębiorstw, jakim jest rynek zbytu. Działanie w warunkach kryzysu pokazuje jednak, że rynek zbytu ponownie staje się podstawowym warunkiem lokalizacji, co zwiększa atrakcyjność lokalizacyjną dużych miast Europy Środkowowschodniej (tablica 1). Podobny wpływ mają koszty pracy (33 proc. wskazań respondentów). Współczesny ogląd lokalizacji nie może nie uwzględniać czynników miękkich, co w omawianej sytuacji oznacza klimat inwestycyjny kreowany przez władze administracyjne, używane języki, jakość życia w mieście ocenianą przez pracowników i kwestie zanieczyszczenia.

Taka sytuacja rodzi określone reperkusje, których przejawem jest walka konkurencyjna przebiegająca na różnych szczeblach taksonomicznych, tj. na poziomie międzynarodowym, regionalnym

(Europa), ale także w ramach krajowego systemu osadniczego. W tej walce konkurencyjnej wygrywają duże miasta przyciągające zarówno inwestycje międzynarodowe, jak i rodzimy kapitał z reguły kosztem innych miast o mniejszym potencjale (ludność, firmy, inwestycje).

Procesy koncentracji działalności gospodarczej w wielkich miastach

Szczególne korzyści lokalizacji oferowane przez wielkie miasta powodują, że spełniają one rolę inkubatorów wzrostu dla przedsiębiorstw. W Polsce wyróżnia się Warszawa, uznana przez Cushman&Wakefield za jedyne polskie miasto w grupie 36 najbardziej atrakcyjnych dla biznesu miast Europy. W 2011 r. Warszawa zajmowała 21 miejsce w rankingu²⁾. O ile w przestrzeni europejskiej Warszawa dystansuje inne polskie miasta pod względem korzyści oferty lokalizacyjnej, oraz liczby bieżących i perspektywicznych inwestycji, to w przestrzeni krajowej obraz największej atrakcyjności lokalizacyjnej jest dopełniany przez pozostałe wielkie miasta – Łódź, Wrocław, Kraków i Poznań (tablica 2).

W 2012 r. w Warszawie było zarejestrowanych najwięcej podmiotów gospodarczych – ponad 355 tys., tj. około 3-krotnie więcej niż w innych wielkich

miastach w Polsce (a 10 – 20 razy więcej niż w większości pozostałych miast wojewódzkich – por. tablica 2). Drugie miejsce zajmował Kraków z liczbą przedsiębiorstw przekraczającą 120 tys. W dalszej kolejności były Wrocław i Poznań (ponad 100 tys. firm) oraz Łódź, gdzie liczba zarejestrowanych firm była najniższa, ale przekraczała znacznie liczbę przedsiębiorstw w pozostałych miastach wojewódzkich. Łódź była również jedynym dużym miastem, gdzie liczba zarejestrowanych podmiotów gospodarczych zmalała w stosunku do 2005 r. Niemniej jednak wszystkie wielkie miasta dystansują pozostałe, włączając Gdańsk i Szczecin, tj. miasta o najsilniejszej pozycji określonej liczebnością działających w nich podmiotów gospodarczych.

O koncentracji aktywności gospodarczej w wielkich miastach (w odniesieniu do liczby zlokalizowanych firm) może świadczyć fakt, że skupiają one od 25 proc. do 50 proc. podmiotów gospodarczych działających w województwach, których są centrami administracyjnymi. W Warszawie, gdzie procesy koncentracji od początku okresu transformacji były najsilniejsze, pod koniec 2012 r. działało 50,7 proc. podmiotów gospodarczych prowadzących działalność na terenie województwa mazowieckiego, a w pozo-

stałych miastach stołecznych udział firm wynosił: w Łodzi – 38,2 proc., Krakowie – 35,3 proc., Wrocławiu – 31,2 proc. i Poznaniu – 26,4 proc. Należy dodać, że wysoki stopień koncentracji procesów lokalizacji działalności gospodarczej w analizowanych miastach wykazuje cechy trwałego zjawiska, i jest to tendencja utrwalana przez procesy restrukturyzacji gospodarki i procesy globalizacyjne. W latach 2005-2012 we wszystkich miastach ten wskaźnik nieznacznie wzrósł, przy czym w Warszawie wzrost ten był najwyższy i wyniósł 1,2 proc. (udział firm w 2005 r. wynosił dla Warszawy – 49,5 proc., Łodzi – 38,5 proc., Krakowa – 36 proc., Wrocławia – 30,7 proc., Poznania – 26,6 proc.).

Transformacja gospodarcza wzmocniona wpływem procesów globalizacji utrwała dotychczasowe trendy rozwoju struktury podmiotów gospodarczych według formy własności i liczby zatrudnionych, które ujawniły się wraz ze zmianą ekonomicznego systemu gospodarowania z początkiem lat 90. ubiegłego wieku.

W odniesieniu do struktury własności przedsiębiorstw zaznacza się bardzo silna dominacja sektora prywatnego, czego wyrazem jest bardzo wysoki udział podmiotów gospodarczych należących do tej formy własności w liczbie przedsiębiorstw ogółem, przekraczający poziom 97 proc.

Tablica 3 **Zmiany struktury podmiotów gospodarczych według formy własności w wielkich miastach w Polsce w latach 2005-2012**

Miasto	Razem	Sektor publiczny	Sektor prywatny
	Zmiana liczby podmiotów gospodarczych (%)	Zmiana liczby podmiotów gospodarczych (%)	Zmiana liczby podmiotów gospodarczych (%)
	2005-2012	2005-2012	2005-2012
Warszawa	119	87	120
Wrocław	113	65	116
Łódź	93	76	94
Kraków	116	76	117
Poznań	113	79	114

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze Regon*, 2012 r., GUS, Warszawa 2013, s. 60-77, <http://www.stat.gov.pl>, oraz *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2006 r.*, GUS, Warszawa 2006, s. 42-55.

Tablica 4 Podmioty gospodarcze według liczby zatrudnionych i formy własności w 2012 roku

Miasto	Razem					Sektor publiczny					Sektor prywatny				
	Udział podmiotów gospodarczych wg liczby zatrudnionych w liczbie podmiotów gospodarczych ogółem (%)					Udział podmiotów gospodarczych wg liczby zatrudnionych w liczbie podmiotów gospodarczych ogółem (%)					Udział podmiotów gospodarczych wg liczby zatrudnionych w liczbie podmiotów gospodarczych ogółem (%)				
	0-9	10-49	50-249	250-999	pow. 1000	0-9	10-49	50-249	250-999	pow. 1000	0-9	10-49	50-249	250-999	pow. 1000
Warszawa	95,35	3,61	0,81	0,17	0,06	57,22	20,41	16,26	4,20	1,92	99,18	0,48	0,61	0,0006	-
Wrocław	96,37	2,85	0,63	0,12	0,03	83,04	7,47	7,70	1,40	0,39	96,77	2,71	0,42	0,08	0,02
Łódź	95,11	3,99	0,76	0,11	0,03	65,60	19,60	12,18	1,99	0,63	95,76	3,65	0,51	0,07	0,01
Kraków	95,26	3,82	0,77	0,13	0,03	53,46	24,04	17,86	3,49	1,14	95,78	3,57	0,55	0,09	0,02
Poznań	95,29	3,86	0,69	0,13	0,03	63,65	19,18	13,00	3,19	0,98	95,77	3,63	0,51	0,08	0,02

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze Regon*, 2012 r., GUS, Warszawa 2013, s. 60-77, <http://www.stat.gov.pl>.

wśród wielkich miast (por. tablica 4). Najwyższy udział prywatnych przedsiębiorstw w liczbie ogółem występował w Warszawie, Krakowie i Poznaniu (pow. 98 proc.), a najniższy we Wrocławiu. We wszystkich miastach udział tych podmiotów wzrósł w analizowanym okresie. Największe zmiany dokonały się w Łodzi, gdzie udział sektora prywatnego wzrósł z 91,1 proc. do 97,9 proc. Wskazuje to na pogłębianie się zmian strukturalnych, jak i zmniejszanie różnic w tym zakresie pomiędzy miastami rozwijającymi się w przeszłości wg zróżnicowanych kanonów funkcjonalnych (co dotyczyło zwłaszcza monofunkcyjnego standardu rozwoju włókienniczej Łodzi).

Efektom tych zmian jest spadek liczby podmiotów gospodarczych w sektorze publicznym, pomimo wzrostu ogólnej liczby firm. Z kolei w Łodzi, wyróżniającej się ubytkiem liczby zarejestrowanych firm, zaobserwowano spadek głównie firm działających w sektorze publicznym. Liczba tego typu podmiotów zmniejszyła się o ok. 1/3 (Wrocław) i 1/4 (Kraków, Łódź), o 1/5 (Poznań) i pow. 1/10 (Warszawa). Świadczy to o postępujących zmianach własnościowych podmiotów gospodarczych, będących konsekwencją inwestycji prywatnych przedsiębiorców i kapitału międzynarodowego, kontynuacji procesów upadłościowych przedsiębiorstw

państwowych i postępującej prywatyzacji majątku państwowego.

Struktura podmiotów gospodarczych według wielkości charakteryzuje się dużym rozdrobnieniem i podobieństwem. Podmioty najmniejsze, zatrudniające do 9 osób, stanowią ponad 95 proc. wszystkich firm w analizowanych miastach, podmioty zatrudniające 10-49 osób stanowią od poniżej 3 proc. we Wrocławiu do 4 proc. w Łodzi. Największe przedsiębiorstwa, tj. zatrudniające powyżej 1000 osób to ułamek procenta. W Warszawie jest ich 218, w Łodzi 25, a w Krakowie 41.

Warszawa i Kraków wyróżniają się stosunkowo mniejszym rozdrobnieniem przedsiębiorstw w sektorze publicznym. Cechą szczególną Krakowa z kolei jest największy udział przedsiębiorstw zatrudniających do 50 pracowników. Warszawa i Kraków dominują również w pozostałych kategoriach wielkości przedsiębiorstw w sektorze publicznym, przy czym stolica ma nie tylko najwięcej podmiotów największych, ale także największy udział tego sektora w strukturze przedsiębiorstw. Interesujący jest natomiast przykład Wrocławia, w którym rozdrobnienie przedsiębiorstw jest bardzo zaawansowane również w sektorze publicznym.

Porównanie zmian liczby podmiotów gospodarczych według liczby zatrudnionych pokazuje pewne różnice dynamiki

Tablica 5 Zmiany struktury podmiotów gospodarczych według liczby zatrudnionych w wielkich miastach w Polsce w latach 2005-2012

Miasto	Zmiana liczby podmiotów gospodarczych (2005-2012) w %					
	ogółem	0-9	10-49	50-249	250-999	pow. 1000
Warszawa	119	120	109	109	106	102
Wrocław	113	113	112	109	109	100
Łódź	93	93	89	87	93	104
Kraków	116	117	115	119	100	117
Poznań	113	114	104	99	107	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze Regon, 2012 r.*, GUS, Warszawa 2013, s. 60-77, <http://www.stat.gov.pl> oraz *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2006 r.*, GUS, Warszawa 2006, s. 42-55.

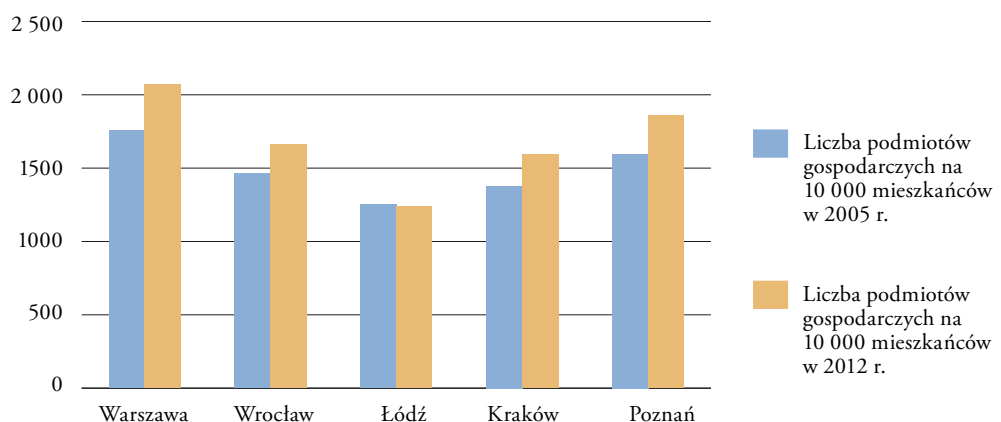
zmian (tablica 5). W Warszawie nastąpił największy przyrost najmniejszych przedsiębiorstw, zaś najmniejszy przedsiębiorstw największych. W Łodzi liczba przedsiębiorstw spadła we wszystkich kategoriach z wyjątkiem przedsiębiorstw największych (przybyło jedno). Natomiast w Krakowie znacznie wzrósł wskaźnik udziału największych przedsiębiorstw. Rozdrabnianie struktury przedsiębiorstw jest cechą charakterystyczną zmian od początku procesów transformacji. Przykładem może być Służewiec Przemysłowy w Warszawie, gdzie w 1992 r. przedsiębiorstwa zatrudniały średnio 50 osób, a w okresie intensywnego uprzemysławiania gospodarki, w 1970 r., przeciętny zakład zatrudniał 364 osoby¹¹⁾.

Istotnym uzupełnieniem statystyki lokalizacji w wielkich miastach jest stosunek liczby podmiotów gospodarczych do liczby ludności. Jest to istotny wskaźnik atrakcyjności lokalizacyjnej, poziomem którego, po Warszawie, wyróżniają się Poznań i Wrocław, wyprzedzając Kraków (rysunek 1). Wskaźniki potwierdzają najsłabszą pozycję Łodzi nie tylko w 2012 r., ale także w 2005 r. Sytuację Łodzi dodatkowo uwypukla spadek liczby mieszkańców, który dotknął co prawda wszystkie miasta z wyjątkiem Warszawy, ale ubytek liczby ludności w Łodzi był największy.

Dynamika przyrostu nowych firm

Ważnym elementem oceny atrakcyjności lokalizacyjnej miasta jest liczba

Rysunek 1 Liczba podmiotów gospodarczych na 10 000 mieszkańców w wielkich miastach w Polsce w latach 2005-2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze Regon, 2012 r.*, GUS, Warszawa 2013, s. 60-77, <http://www.stat.gov.pl>, *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2006 r.*, GUS, Warszawa 2006, s. 42-55 oraz Bank Danych Lokalnych, <http://www.stat.gov.pl>.

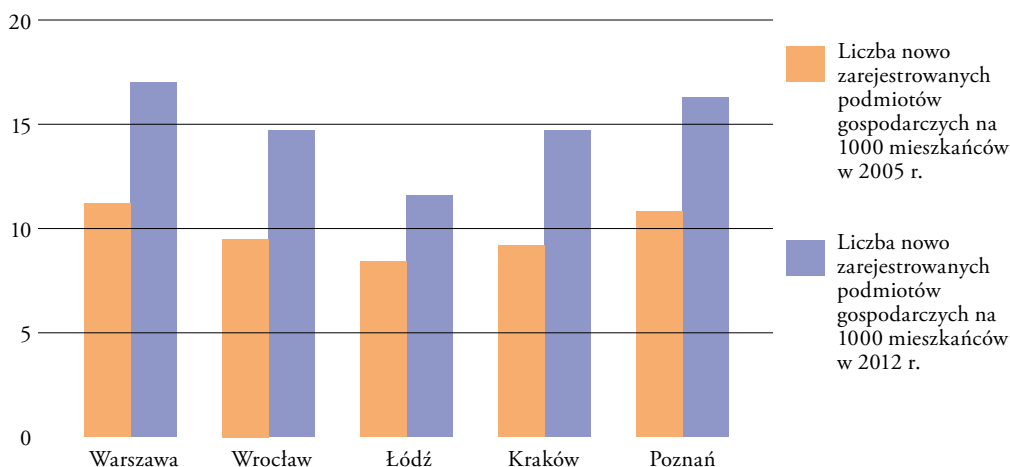
nowych przedsiębiorstw podejmujących działalność gospodarczą w danym mieście, oraz dynamika tych zmian. W Warszawie przybywa najwięcej firm – w 2012 r. zarejestrowano ponad 29 tys. nowych podmiotów gospodarczych. Przyrost firm przekroczył ponad 2-krotnie tak rozumianą aktywność gospodarczą w Krakowie, zajmującym drugą pozycję pod względem liczby nowo zarejestrowanych podmiotów gospodarczych, i prawie 3-krotnie wskaźnik dla Wrocławia i Poznania. We wszystkich miastach nastąpił wzrost liczby nowych podmiotów gospodarczych w latach 2005-2012.

Z kolei największą dynamiką przyrostu nowych firm charakteryzował się Kraków. W 2012 r. zarejestrowano tam o prawie 60 proc. więcej firm niż 7 lat wcześniej, co zdecydowanie poprawia obraz Krakowa na tle innych wielkich miast. W tym kontekście znacznie niższą dynamiką zmian odznaczały się Warszawa i Wrocław, gdzie przybyło ok. 1/3 firm. Niemniej jednak w przypadku Wrocławia obserwowana skala przyrostu firm zmieniła percepcję miasta jako miejsca lokalizacji nowych przedsiębiorstw – Wrocław wyprzedził nie tylko Łódź, ale i Poznań, pod względem liczebności wyborów lokalizacyjnych.

Co prawda Łódź znajduje się na najsłabszej pozycji z punktu widzenia nowych lokalizacji, ale jest coraz bardziej skuteczna w przyciąganiu nowych jednostek. W 2012 r. Łódź wybrało bowiem o prawie 25 proc. więcej nowych firm niż w połowie dekady. Świadczy to o determinacji i skuteczności władz miasta w przewidywaniu jego dotychczasowego wizerunku. Potwierdzeniem tej skuteczności było zajęcie 6 miejsca w rankingu najlepszych samorządów w grupie miast na prawach powiatu, po Poznaniu i Wrocławiu w 2009 r., wg Rankingu Samorządów Rzeczypospolitej. Ta skuteczność wsparta jest znacznymi wydatkami na promocję miasta, co w kontekście wskaźnika ich udziału w wydatkach ogółem stawia Łódź na najwyższej pozycji w tej grupie miast.

Perspektywę oceny skali zróżnicowania decyzji lokalizacyjnych dopełnia odniesienie liczby nowo zarejestrowanych podmiotów gospodarczych do liczby ludności (rysunek 2). I w tym przypadku pierwszeństwo zdobywa Warszawa, podobnie jak w 2005 r. osiągając niewielką przewagę nad Poznaniem, a następnie Kraków i Wrocław. Łódź zachowuje najsłabszą pozycję w proporcji liczby zarejestrowanych nowych podmiotów gospodarczych na 1000 mieszkańców.

Rysunek 2 Liczba nowo zarejestrowanych podmiotów gospodarczych na 1000 mieszkańców w wielkich miastach w Polsce w latach 2005-2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych.

Przesunięcia pozycji wielkich miast

Przeprowadzona analiza procesów lokalizacji podmiotów gospodarczych w wielkich miastach Polski potwierdza dominację Warszawy, zarówno w liczbie zarejestrowanych podmiotów, jak też nowo zarejestrowanych przedsiębiorstw (ponad 3-krotna przewaga w odniesieniu do obu kategorii podmiotów). Jest to dominacja charakterystyczna dla całego okresu analizy, jak również w ujęciu relatywnym w odniesieniu do liczby ludności, chociaż różnice wskaźników są znacznie mniejsze (tablica 6). Pozycja Warszawy wynika z jej rangi jako silnego centrum administracyjnego i finansowego, statusu największego w Polsce ośrodka akademickiego, z dostępności powierzchni biurowej, a także obecności central wielkich firm sektora finansowego, ubezpieczeniowego i telekomunikacyjnego.

Wśród wielkich miast wyróżnia się też Kraków, który w analizowanym okresie utrzymał i wzmocnił drugą pozycję w liczbie działających przedsiębiorstw. Kraków wyprzedza inne miasta, poza Warszawą, pod względem nowo zarejestrowanych przedsiębiorstw, i ten proces ma charakter postępujący w świetle przytoczonych danych. Podkreślić należy, że Kraków jest od 2007 roku drugim pod względem liczby ludności miastem Polski. Łódź, która miała najwięcej ludności po stolicy, z uwagi na niekorzystny trend demograficzny oraz ujemne saldo migracji spadła na pozycję trzecią¹⁰). Znamienne jest, że Kraków jako jedyne miasto poza Warszawą charakteryzował się długookresowym dodatnim saldem migracyjnym. Jest to także miasto uznawane za coraz bardziej atrakcyjne lokalizacyjnie dla inwestorów, o czym świadczy najsilniejsza dynamika przyrostu liczby nowo zarejestrowanych przedsiębiorstw wśród wielkich miast.

Pozytywnym zjawiskiem jest wzrost liczby zarejestrowanych podmiotów go-

spodarczych w analizowanym okresie we wszystkich wielkich miastach z wyjątkiem Łodzi, co potwierdza uprzywilejowaną ich pozycję w walce o inwestycje. Jeśli chodzi o przedsiębiorczość w Łodzi, to można zauważyć także pozytywne tendencje zmian skali nasilenia procesu powstawania nowych przedsiębiorstw. Świadczy o tym wzrost liczby nowo zarejestrowanych przedsiębiorstw w 2012 r. w stosunku do 2005 r., chociaż skala tego wzrostu jest niższa niż w pozostałych wielkich miastach.

Poznań jako miasto atrakcyjne dla lokalizacji podmiotów, a zarazem przedsiębiorcze, określają mierniki relatywne odnoszące się do liczby podmiotów ogółem i liczby nowych podmiotów w stosunku do liczby ludności. Poznań skutecznie walczy o nowe inwestycje i niewątpliwie dobrze wykorzystuje swoje atrybuty lokalizacyjne (położenie geograficzne) i kapitał ludzki rozumiany jako kapitał dużego ośrodka akademickiego, jak też historycznie uwarunkowaną specyfikę kultury przedsiębiorczości.

Zmiany w strukturze własności i wielkości przedsiębiorstw, podobne we wszystkich miastach, wynikają z transformacji gospodarczej oraz wpływu procesu globalizacji. Przejawiają się one w stałym wzroście roli sektora prywatnego oraz w postępującym zmniejszaniu się wielkości przedsiębiorstw. Widoczne są jednak pewne różnice. W Warszawie stopień rozdrobnienia przedsiębiorstw w sektorze publicznym jest najmniejszy, ale w analizowanym okresie wystąpił największy przyrost najmniejszych przedsiębiorstw, zaś najmniejszy przedsiębiorstw największych. Podobne zmiany wystąpiły w strukturze własnościowej podmiotów sektora publicznego Krakowa. Z kolei we Wrocławiu proces rozdrobnienia przedsiębiorstw jest najsilniejszy, dotyczy zarówno sektora prywatnego, jak i publicznego.

Tablica 6 Atrakcyjność polskich wielkich miast określona liczebnością lokalizowanych podmiotów gospodarczych

Miasto	Podmioty gospodarcze		Podmioty gospodarcze		Podmioty gospodarcze na 10 tys. mieszkańców		Nowo zarejestrowane podmioty gospodarcze		Nowo zarejestrowane podmioty gospodarcze na 1 tys. mieszkańców	
	2012	2012 /2005	Sektor publiczny 2012	Sektor prywatny 2012	2012	2012 /2005	2012	2012 /2005	2012	2012 /2005
Warszawa	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3
Wrocław	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4
Łódź	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1
Kraków	4	4	1	4	2	4	4	5	3	5
Poznań	2	3	2	2	4	3	2	2	4	2

*Cyfry 1-5 określają pozycję miasta, gdzie 5 oznacza najsilniejszą pozycję, 1 – najsłabszą.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tablicach 3-5 oraz danych do rysunków 1-2.

Z analizy wynika, że silna koncentracja działalności gospodarczej występuje we wszystkich wielkich miastach. Zmiany te potwierdza skala skupienia podmiotów gospodarczych odniesiona do regionu (województwa). Świadczy to o daleko posuniętych procesach koncentracji utrwalanych przez procesy globalizacyjne.

W rankingu europejskich miast Cushman&Wakefield, Warszawa znajduje się w czołówce największych obszarów przyszłych inwestycji, na podstawie planowanych wyborów lokalizacji międzynarodowych przedsiębiorstw. Korzystna percepcja Warszawy wynika przede wszystkim z niskich kosztów pracy – w 2011 r. Warszawa zajęła tu drugie miejsce po Bukareszcie. Do innych wyróżniających ją atrybutów należy korzystny stosunek wartości powierzchni biurowych do ich ceny – pierwsze miejsce w rankingu, bardzo dobry klimat inwestycyjny z punktu widzenia polityki podatkowej i innych instrumentów finansowych – piąte miejsce w rankingu, co świadczy o determinacji władz miejskich w walce o inwestycje. Jest to również percepcja zagranicznych inwestorów, gdyż Warszawa znalazła się na siódmej pozycji w

rankingu miast ocenionych pod względem podejmowania aktywnych działań dla wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej. Warto podkreślić, że wśród wyróżnionych miast w raporcie 2010 znalazł się również Kraków³⁾, co potwierdza silną pozycję tego miasta, ocenianego jako atrakcyjne lokalizacyjnie, wyróżniającego się pod względem przedsiębiorczości i dobrze przygotowanego na inwestycje.

Koncentracja aktywności gospodarczej w wielkich miastach ogranicza możliwości rozwojowe miast o mniejszym potencjale, na skutek wymywania zasobów z regionu przez metropolie³⁾. Nasila to procesy przestrzennej koncentracji we wszystkich miastach, co widać przy rozpatrywaniu dynamiki wskaźnika wzrostu liczby nowych przedsiębiorstw. Łódź, która boryka się z problemami strukturalnymi, podobnie jak Birmingham¹²⁾, konsekwentnie, przy wzrastających inwestycjach, odbudowuje wizerunek miasta kreatywnego, dynamicznego i przedsiębiorczego. Natężenie procesów lokalizacji potwierdza siłę atrakcyjności lokalizacyjnej wielkich miast o zróżnicowanej strukturze ekonomicznej, a zarazem tych którym udaje się przełamać monofunk-

cyjny kierunek rozwoju. Atrakcyjność lokalizacyjną polskich miast buduje *spec-trum* czynników lokalizacji, tj. zarówno czynników twardych, jak i miękkich. Ale

w ocenie inwestorów międzynarodowych pozycja polskich miast jest postrzegana głównie poprzez pryzmat twardych czynników lokalizacji.

Bibliografia:

1. Budner W., *Lokalizacja przedsiębiorstw*, AE, Poznań 2003, s. 26.
2. *European Cities Monitor*, Cushman & Wakefield, Healey & Baker 2011, <http://www.cushwake.com>.
3. *European Cities Monitor*, Cushman & Wakefield 2010, p. 3, <http://www.cushwake.com>.
4. Grabow B., Henckel D., Hollbach-Gröming B., *Weiche Standortfaktoren Schriften des Deutschen Institut für Urbanistik*, 1995, za: Dziemianowicz W., *Rola władz samorządowych w stymulowaniu bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, [w:] *Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne*, PWE, Warszawa 1988.
5. Harvey D., *A brief history of neoliberalism*, Oxford University Press, Oxford 2005.
6. Kahneman D., *Thinking fast and slow*, Penguin Books, New York 2011.
7. Kuciński K., *Geografia ekonomiczna. Zarys teoretyczny*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004, s. 78-93.
8. Kuciński K., *Ryzyko lokalizacji jako kategoria ekonomiczna*, Katedra Geografii Ekonomicznej, KNOP, Oficyna Wydawnicza SGH, 2012.
9. Mackinnon D., Cumbers A., *An Introduction to Economic Geography*, Pearson Ltd., Edinburgh Gate 2007.
10. Obraniak J., *Ludność Łodzi i innych wielkich miast w Polsce w latach 1984-2006*, Urząd Statystyczny w Łodzi, Łódź 2007.
11. Rutkowska-Gurak A., *Miejski obszar przemysłowy jako środowisko lokalizacji firm (na przykładzie Służewca Przemysłowego)*, „Materiały i Opracowania”, 2000, nr 472, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
12. Rutkowska-Gurak A., *Miasta jako produkty lokalizacyjne*, [w:] *Glokalizacja*, K. Kuciński (red.), Difin, Warszawa 2011.
13. Smętkowski M., *Nowe relacje między metropolią i regionem w gospodarce informacyjnej*, [w:] „Studia Regionalne i Lokalne”, 2001, nr 4 (7).
14. Willet A.H., *The economic theory of risk and insurance*, The University of Pennsylvania Press, Filadelfia 1951, p. 6, za: Gorzeń-Mitka I., *Zarządzanie ryzykiem – perspektywa obszarów emerging markets*, [w:] *Ryzyko międzynarodowej działalności inwestycyjnej*, E. Sitko (red.), Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2009, s. 27.

Artykuł w części analitycznej jest częściowo oparty na wynikach badań statutowych: *Globalizacja a lokalizacja działalności gospodarczej, Ryzyko lokalizacji przedsiębiorstw w Polsce*, KNOP, pod kierunkiem prof. dr hab. Kazimierza Kucińskiego.

Dr **Anna Rutkowska-Gurak**, Katedra Geografii Ekonomicznej SGH, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, SGH.

stage-gate, i mieści się wśród modeli zarządzania zespołami projektowymi, których członkowie mają przydzielone określone role, wzajemnie się zazębiające. Jak wyjaśniają autorzy – *główna idea tej książki jest następująca: faz lub etapów procesu innowacji nie da się ustalić z góry, muszą się one wyłonić w rezultacie wzajemnych interakcji funkcji spełnianych przez określone osoby*; i dalej: *w proponowanym podejściu najpierw ujawniają się role a proces jest rezultatem interakcji pomiędzy nimi* (s. 18). Opisany model (s. 19-22) wyodrębnia „6 I” ról przypisanych kolejnym literom od A do F. Każdej z nich odpowiada zakres działań. Te role to:

- A) aktywatorzy (*activators*) – działania, inicjacja,
- (B) badacze (*browsers*) – informacja,
- (C) kreatorzy (*creators*) – ideacja,
- (D) deweloperzy (*developers*) – inwencja,
- (E) egzekutorzy (*executors*) – implementacja,
- (F) facylitatorzy (*facilitators*) – instrumentacja.

Wymienione role tworzą powiązany system. Do każdej z ról w firmie przypisane są określone osoby tworzące łącznie zespół pracujący nad projektem (projektami) innowacji. Elementem wiążącym jest oparcie się na zasadach kultury kreatywnej. Model jest przedstawiany w postaci schematu pokazującego wzajemne zależności i powiązania pomiędzy elementami systemu (rys. 2.4, s. 31). Model został opracowany na podstawie badań przeprowadzanych w dużych korporacjach innowacyjnych, a praca zawiera konkretne przykłady jego zastosowania. Książkę podzielono, poza obszernym wprowadzeniem przedstawiającym bariery dla innowacyjności w przedsiębiorstwach (s. 1-14), na dwie części.

Zasadnicza część pierwsza składająca się z ośmiu rozdziałów jest poświęcona

prezentacji modelu „od A do F” (rozdz. 2), następnie są omawiane w kolejnych rozdziałach (3-8) zadania przypisane osobom spełniającym przydzielone role i realizujące działania opisane przez „6 I” innowacyjności. Ostatni rozdział 9 części pierwszej omawia zalety planowania procesów innowacji z wykorzystaniem modelu „od A do F”, wraz z zawartymi w trzech dodatkach przykładami pochodzącymi z przedsiębiorstwa.

Część druga ma nieco odmienny charakter. Składa się z czterech rozdziałów poświęconych wcześniej wskazanym obszarom innowacyjności. Za interesujący uważam rozdział 11 zawierający obszerny zestaw wskaźników, które mogą być użyte w analizach innowacyjności w przedsiębiorstwie, oraz rozdział 12 zachęcający do tworzenia w przedsiębiorstwie kultury kreatywnej pobudzającej do wprowadzania innowacji. Całość kończą przypisy odwołujące się do najnowszej literatury tematu.

Podsumowując, gorąco polecam omawianą książkę polskim czytelnikom, przede wszystkim przedsiębiorcom i osobom zajmującym się problematyką zarządzania innowacjami. Zaprezentowano w niej oryginalną, inspirującą koncepcję zarządzania projektami innowacji w przedsiębiorstwach. Opracowana jest przez wybitnych autorów, głównie ukierunkowanych na marketing, a więc w mniejszym stopniu odnosi się do zadań stricte technologicznych, jednak jak wskazują autorzy, omawiany model może być przydatny również w zarządzaniu projektami w dziedzinie technologii.

Jak sądzę, model „od A do F” wraz z zawartymi w książce przykładami będzie inspirować polskich przedsiębiorców do jego wykorzystania w przygotowaniu i realizacji projektów innowacji. Będzie także przydatny w dydaktyce uczelni technicznych i ekonomicznych.