

Hanna Godlewska-Majkowska

# Regionalny rynek inwestycyjny a przedsiębiorczość

**W rozwoju regionalnym i lokalnym istotną rolę odgrywają czynniki instytucjonalne. Regulacje prawne, organizacja społecznego podziału pracy i sposób sprawowania władzy publicznej sprawiają, że regiony o zbliżonym potencjale rozwojowym mogą mieć inne rzeczywiste efekty w zakresie absorpcji inwestycji. Dlatego w niniejszym opracowaniu główny nacisk zostanie położony na przedstawienie roli czynnika instytucjonalnego w kształtowaniu tak rozumianej konkurencyjności rynków inwestycyjnych.**

Instytucje możemy rozumieć zarówno jako regulacje prawne, jak i organizacje. Ponieważ wpływ instytucji na konkurencyjność regionalnych rynków inwestycyjnych jest wielopłaszczyznowy, w badaniu koncentrujemy się na tych instytucjach, które oddziałują na rozwój przedsiębiorczości indywidualnej lub/i korporacyjnej.

Celem niniejszego opracowania jest ukazanie regionalnego rynku inwestycyjnego (RRI) w sposób kompleksowy, na tle uwarunkowań jego rozwoju. W szczególności przedmiotem rozważań jest próba odpowiedzi na pytania:

Co stanowi regionalny rynek inwestycyjny, w jaki sposób można go badać, co i w jaki sposób warunkuje jego konkurencyjność i rozwój?

Jak organizacja pro-przedsiębiorcza regionu oddziałuje na konkurencyjność regionalnych rynków inwestycyjnych?

Tezę proponowanego badania jest stwierdzenie, że źródłem konkurencyjności regionalnego rynku inwestycyjnego

jest tożsamość regionu, oraz przedsiębiorczy charakter regionu jako organizacji. Regionalne rynki inwestycji bezpośrednich (w skrócie: regionalne rynki inwestycyjne) są rozpatrywane jako klasyczne rynki regionalne, tj. rozpatrywane w skali regionu (NUTS2), w których mamy do czynienia z popytem i podażą inwestycji bezpośrednich. Stronę popytową reprezentuje region, a podażową przedsiębiorcy. Przedsiębiorczość rozumiemy klasycznie, zgodnie z definicją J. Schumpetera, który pod tym pojęciem rozumiał:

- tworzenie przedsiębiorstwa,
- wprowadzanie postępu technicznego,
- wprowadzanie na rynek nowych wyrobów,
- zdobywanie nowych rynków zbytu.

Podejmowanie decyzji organizacyjnych, dotyczących nowych kombinacji (połączeń) produktów<sup>8)</sup>.

## Istota regionalnego rynku inwestycyjnego

Regionalny rynek inwestycyjny to pojęcie, odnoszące się do rynku kapitałowego zlokalizowanego w regionie. Definicja ta ma podwójne umocowanie teoretyczne, gdyż kategorię „rynek” ujmuje się w dwóch kontekstach:

- ekonomicznym, w którym pod tym pojęciem rozumiemy ogół stosunków zachodzących między kupującymi a sprzedającymi, wraz z towarzyszącym układem cen;
- przestrzenne, zgodnie z którym słowo to oznacza obszar, na którym panują określone warunki obrotu towarowego.

W przypadku rynku inwestycyjnego przedmiotem obrotu są inwestycje, czyli wyrzeczenie się bieżącej konsumpcji dla przyszłych niepewnych korzyści. Zgodnie z kryterium w postaci celu inwestycji, dzieli się je na finansowe, rzeczowe lokacyjne, rzeczowe produkcyjne, i inne. Inwestycje rzeczowe polegają na zamianie środków finansowych na dobra rzeczowe, usługi, prawo użytkowania i patenty, czyli majątek trwały zorganizowany w celu osiągnięcia w następnych okresach dodatkowych dochodów lub oszczędności kosztów.

Inwestycje rzeczowe lokacyjne mają na celu przeniesienie siły nabywczej oszczędności na przyszłość (ochrona przed inflacją), dzięki czemu inwestor osiągnie zysk. Natomiast inwestycje rzeczowe produkcyjne są podejmowane w celu zwiększenia wartości przedsiębiorstwa, wzrostu wielkości produkcji i sprzedaży, poprawy, jakości i nowoczesności produkcji, itp.

Inwestycje finansowe łączą się z kolei z przepływami kapitałowymi. Mogą mieć charakter portfelowy, gdy inwestor inwestuje w różne papiery wartościowe, względnie staje się uczestnikiem funduszu inwestycyjnego.

Ponieważ rynek inwestycyjny obejmuje różnego rodzaju przepływy kapitału, można podzielić go na pięć segmentów, takich jak:

- rynek nieruchomości, obejmujący transakcje kupna i sprzedaży zarówno terenów inwestycyjnych, jak i budynków,
- rynek czynników produkcji,
- rynek kredytowy,
- fundusze inwestycyjne,
- rynek papierów wartościowych.

W odniesieniu do regionalnego wymiaru rynku najbardziej istotne znaczenie ma rynek nieruchomości, gdyż to tereny inwestycyjne stanowią podstawę inwestycji bezpośrednich, czyli związanych z nabywaniem prawa do nieruchomości, przybierających materialny (rzeczowy)

charakter. Inwestycje bezpośrednie to bowiem bezpośrednie nakłady na środki trwałe (maszyny, całość lub wydzielona część przedsiębiorstwa).

Regionalny rynek inwestycyjny, jak każdy inny rynek, ma stronę popytową i podażową. Podaż tworzą właściciele nieruchomości, a popyt na nie reprezentują inwestorzy kupujący nieruchomość. Jeśli nabywcy terenów inwestycyjnych dokonują inwestycji bezpośrednich, to nowo powstające budynki, budowle i urządzenia lub modernizowane obiekty są podstawą rozwoju bazy ekonomicznej regionu. Sprzyjają też w wielu przypadkach poprawie warunków życia ludności. Wzrost dochodów, powstawanie miejsc pracy i często towarzysząca temu poprawa sytuacji demograficznej regionu (powstrzymanie depopulacji, odmłodzenie struktury demograficznej), daje podstawę do rozwoju społeczno-gospodarczego.

Przyciągnięcie inwestycji bezpośrednich jest zatem ważne z punktu widzenia rozwoju regionalnego. Dlatego jest ono przedmiotem marketingu terytorialnego. Przyjmuje ono postać specjalistycznego produktu – produktu inwestycyjnego. Produkt inwestycyjny jest to oferta terenów inwestycyjnych wraz z warunkami towarzyszącymi jego nabyciu i użytkowaniu. Istota marketingowego wykorzystania inwestycji w rozwoju lokalnym lub regionalnym sprowadza się do zaspokojenia potrzeb klienta, poprzez oferowanie produktu możliwie jak najlepiej odpowiadającego oczekiwaniom klienta, biorąc pod uwagę cechy produktu, jego cenę, sposób dystrybucji oraz promocję. Analiza lokalizacji prowadzona jest na dwóch poziomach – lokalizacji szczegółowej i ogólnej.

Lokalizację szczegółową odnosimy do nieruchomości w postaci działki niezabudowanej lub/i nieruchomości w postaci budynku, urządzenia lub budowli w postaci działki ziemi. Oferta inwestycyjna powinna spełniać oczekiwania inwestora, w odniesieniu do cech fizyczno-inżynier-

ryjnych (np. odpowiednia wielkość terenu inwestycyjnego, regularny kształt działki, płaskie ukształtowanie terenu, dostęp do mediów (sieci wodno-kanalizacyjnej, gazowniczej, energetycznej, ciągów komunikacyjnych, itp.).

Ważne są także warunki prawno-administracyjne odnoszące się do statusu własnościowego danej nieruchomości, możliwych do uzyskania zachęt inwestycyjnych, a także sprawna obsługa administracyjna, np. dzięki powołaniu do życia parku technologicznego, czy podstrefy ekonomicznej. Produkt inwestycyjny musi być więc przygotowany w oparciu o atrakcyjną lokalizację szczegółową.

Niemniej ważne jest zarządzanie produktem inwestycyjnym na poziomie lokalizacji ogólnej, czyli odnoszącej się do jednostki samorządu terytorialnego, zarówno podstawowej, czyli gminy, jak i jednostek samorządu terytorialnego wyższych szczebli (powiat, województwo), czy instytucji o charakterze ponadregionalnym, reprezentującej instytucje centralne i państwowe. Na poziomie lokalizacji ogólnej dokonuje się promocja produktu inwestycyjnego, a także definiowane są ogólne zasady pomocy publicznej, źródła kapitału finansowego pochodzącego ze środków publicznych.

Na poziomie lokalizacji ogólnej formują się także ważne cechy produktu inwestycyjnego związane z dostępem do ponadlokalnych rynków zbytu, zasobów czynników produkcji o charakterze ponadlokalnym, oraz położenie względem ważnych dla inwestora struktur przestrzennych regionu, kraju czy grupy państw. Np. obecnie ważnym walorem lokalizacyjnym jest położenie geograficzne Polski dla inwestorów sektora motoryzacyjnego.

Produkt inwestycyjny tworzony w regionie zarządzanym marketingowo powinien sprzyjać rozwojowi tych rodzajów działalności, które tworzą podstawy konkurencyjności gospodarki regionalnej.

Gospodarka regionalna wówczas jest konkurencyjna, gdy region utrzymuje swoją pozycję na rynku stanowiącym obszar referencyjny, np. rozpatrując Polskę, jako obszar referencyjny i konkurencyjność na rynku krajowym, region uznamy za konkurencyjny (konkurencyjność pośrednia) dla danego sektora gospodarczego, jeśli tamtejsze przedsiębiorstwa utrzymują lub podwyższają udział w rynku krajowym (międzynarodowym), zachowując przy tym rentowność sprzedaży na poziomie większym od zera. Regiony mogą także aktywnie konkurować na rynku – np. na rynku inwestycji bezpośrednich.

Region jest konkurencyjny (konkurencyjność bezpośrednia), jeśli w ciągu kolejnych trzech lat podwyższył lub utrzymał udział w krajowej wartości inwestycji bezpośrednich. Napływ inwestycji jest przejawem sprzedaży określonych ofert inwestycyjnych (terenów inwestycyjnych, budynków, budowli, urządzeń) na zasadach zdefiniowanych w akcie kupna i sprzedaży.

W marketingu terytorialnym przedmiotem handlu są oferty inwestycyjne, najczęściej typu *greenfield* lub *brownfield*. Aby przyniosły one jak najwięcej korzyści, czyli przyczyniły się do wzrostu konkurencyjności bezpośredniej lub pośredniej regionu, ich przyszłe przeznaczenie powinno być wynikiem segmentacji rynku. Oferta inwestycyjna powinna zatem być przeznaczona dla nabywców, reprezentujących preferowane w danym miejscu rodzaje działalności gospodarczej. Owe preferencje powinny wynikać z walorów lokalizacyjnych danego miejsca (atrakcyjności inwestycyjnej), a także po części z dotychczasowych tradycji.

Koncepcja zależności od ścieżki (*path dependence*) ukazuje, że dotychczasowe zagospodarowanie terenu ma duży wpływ na koszty alternatywnego rozwoju. Ścieżka rozwoju wg J. Mahoneya to *sekwencja czasowa uporządkowanych i przyczynowo połączonych wydarzeń, z których każde*

jest zarówno reakcją na wydarzenia wcześniejsze, jak i przyczyną wydarzeń późniejszych<sup>13</sup>). Na przebieg tego procesu mają wpływ wydarzenia polityczno-organizacyjne, np. zmiana ustroju, rozszerzenie Unii Europejskiej, jak i postęp techniczny, np. dyfuzja istotnych dla gospodarki regionalnej innowacji naukowo-technicznych. W tej grze są zarówno wygrani, jak i przegrani, zależnie od przedsiębiorczości liderów życia społeczno-gospodarczego.

Jak pisze T. Strykiewicz, zależność od ścieżki często ujawnia się w warunkach zaburzenia równowagi systemu<sup>13</sup>). Zatrzymanie ścieżek można zauważyć w licznych ośrodkach i regionach Europy środkowowschodniej po załamaniu się systemu nakazowo-rozdziałowego. Nowa sytuacja otworzyła nowe możliwości rozwojowe, ale w dużej mierze zależne od dotychczasowej trajektorii rozwojowej. Widzimy to np. analizując rodzaj inwestycji dokonanych w licznych miastach województwa dolnośląskiego, gdzie wskutek napływu inwestycji utrwalała została specjalizacja przemysłowa.

Zejście z tej ścieżki jest szczególnie kosztowne dla regionów wcześniej wysoko rozwiniętych, ale wymagających zmiany bazy ekonomicznej w wyniku utraty wcześniejszych przewag konkurencyjnych. Jeśli przykładowo wyczerpały się miejscowe zasoby przyrodnicze, nastąpiła znacząca zmiana technologiczna wymagająca niedostępnych w tradycyjnej lokalizacji nowych zasobów, w regionie może wystąpić mechanizm „drzewa jawajskiego”. Można go opisać, jako nasilający się regres w gospodarce regionalnej wskutek kontynuacji tradycyjnej specjalizacji regionu, w przypadku której korzyści lokalizacji przekształciły się na jej niekorzyść. Wobec tego im bardziej dana specjalizacja jest pogłębiana, tym większe przynosi ona straty dla gospodarki regionalnej.

Zauważalne są przy tym pewne prawidłowości, istotne z punktu widzenia zarządzania regionem, który podlega

ewolucji zgodnie z koncepcją zależności od ścieżki:

- rośnie znaczenie więzi społecznych i grup społecznych, co np. może być istotne przy uspołecznieniu ważnych decyzji dotyczących restrukturyzacji lub rewitalizacji regionu;
- każdy nowy stan równowagi zależy od poprzedniego stanu historycznego;
- spada znaczenie szczebla państwowego/narodowego, na rzecz poziomu lokalnego i globalnego;
- centralny planista nie jest w stanie zarządzać zmianą ścieżki rozwojowej tak w czasie, jak i przestrzeni, stąd duża rola inicjatyw lokalnych.

Bardzo trudne jest także przełamanie barier rozwojowych o tle historycznym, gdy podlegają one kumulacji. Opisuje to koncepcja kumulatywnej przyczynowości. Czynnikiem, który wyjaśnia mechanizm różnicowania się tempa rozwoju regionalnego, są przepływy siły roboczej. Migracje o charakterze ekonomicznym następują z miejsc o niższych płacach do miejsc o ich wyższym poziomie, co w miejscu docelowym powiększa zasoby pracy i realny popyt. Odwrotny mechanizm zachodzi w regionie odpływowym. Zjawisko to petryfikuje struktury przestrzenne i sprawia, że regiony peryferyjne natrafiają na większe bariery rozwojowe niż regiony uprzednio rozwinięte, a wymagające restrukturyzacji. Przerwanie tego swoistego błędnego koła jest niezwykle trudne, gdyż wynika to z cykliczności rozwoju regionalnego i wysokich kosztów zmiany dotychczasowej trajektorii rozwojowej.

Regionalny cykl rozwojowy ma kilka faz. Pierwsza z nich to ożywienie gospodarcze, podczas której obserwowany jest niedostatek podaży kapitału inwestycyjnego. Ma on związek z długim procesem inwestycyjnym, towarzyszącym tworzeniu podaży nieruchomości. Zakończenie tej fazy wymaga napływu kapitału z zewnątrz i dokonania niezbędnych zmian

nie tylko w sferze inwestycji, ale także dostosowania rynku pracy i edukacji do potrzeb nowych rodzajów działalności gospodarczej. Szczególnie ważne jest umożliwienie absorpcji innowacji technicznych i technologicznych, ułatwiających wejście w nowe nisze rynkowe. Zdolność do adaptacji innowacji jest w dużej mierze uzależniona od wcześniejszego zagospodarowania danego regionu. Dlatego ten cykl jest silnie warunkowany wcześniejszą ścieżką rozwojową.

Aktywizacja zawodowa ludności i wzrost zatrudnienia wywołują wzrost siły nabywczej gospodarstw domowych, co z kolei sprzyja zwiększeniu aktywności inwestorów, planujących rozpoczęcie nowych przedsięwzięć inwestycyjnych. Uruchamiany jest endogeniczny potencjał rozwojowy. Wyczerpanie się istotnych dla rozwoju zasobów lub zmiana w otoczeniu konkurencyjnym, powoduje przejście do ostatniej fazy cyklu – recesji. Zakończenie jej i zapoczątkowanie nowego cyklu rozwojowego ma zazwyczaj związek z kolejną falą rozwoju naukowo-technicznego, wymagającą innej wiązki zasobów. Ich uzupełnienie w największym stopniu umożliwiają bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). Wprowadzanie nowych technologii w wyniku dokonania BIZ stwarza okazję do wprowadzenia innowacji produktowych, technologicznych i organizacyjnych. Inwestycje zagraniczne mogą pozytywnie wpływać na rynek pracy, szczególnie, gdy są zlokalizowane w miejscach o relatywnie wysokim poziomie bezrobocia strukturalnego.

Napływ kapitału obcego, tak zagranicznego jak i krajowego, jest bardzo ważny z uwagi na wysoką kapitałochłonność i co najmniej kilkuletni okres zamrożenia kapitału zaangażowanego w bezpośrednie inwestycje. Jest to szczególnie charakterystyczne dla obiektów wymagających bogatej wiązki infrastruktury. Wówczas dodatkowym problemem jest stosunkowo długi okres zamrożenia kapitału.

Dla rozwoju regionalnego rynku inwestycyjnego istotne znaczenie ma także globalizacja finansowania rynku nieruchomości<sup>1)</sup>. Lokalne rynki nieruchomości mogą korzystać z grup międzynarodowych inwestorów, finansujących wysoce kapitałochłonne projekty inwestycyjne. Rozwijają się też rozwiązania kontraktowe oparte na modelach *no equity*, na bazie których jest możliwe tworzenie sieci poddostawców także z lokalnych i regionalnych kanałów dystrybucyjnych. Do modeli *no equity* (NEM) należą przykładowo *contract manufactures*, *contract farming*, franszyza, czy outsourcing. Ich zastosowanie zależy jednak od dotychczasowego rozwoju społeczno-gospodarczego regionu, oraz jego otwarcia na innowacje i przedsiębiorcze szanse.

Korzyści wynikające z napływu obcego kapitału lub dynamizacji rozwiązań kontraktowych są możliwe do osiągnięcia jednak wówczas, gdy nowe inwestycje zgodne są z zasadami zrównoważonego rozwoju, i tworzą podstawy rozwoju konkurencyjnej gospodarki regionalnej.

Regionalny rynek inwestycyjny powinien zatem rozwijać się stosownie do zasad ładu przestrzennego i społecznej odpowiedzialności biznesu, znajdujących wyraz w strategiach rozwoju regionalnego oraz odpowiadających im strategiach rozwoju lokalnego i aktach prawa miejscowego. Problem stanowią jednak regiony administracyjne, które nie odpowiadają obiektywnie istniejącym regionom ekonomicznym. Jest to szczególnie widoczne w województwach polskich, które powstały z pominięciem wcześniejszych długotrwałych powiązań społeczno-gospodarczych. Utworzenie nowej struktury wymaga czasu, dlatego regionalne rynki inwestycyjne wymagają innowacyjnych, przedsiębiorczych zachowań głównych kreatorów strony podaźowej rynku.

Szczególnie istotne znaczenie mają wspólne oddolne inicjatywy jednostek samorządu terytorialnego, w postaci kla-

strów międzyregionalnych, związków powiatów, związków gmin, oferujących zintegrowany produkt inwestycyjny. Duży potencjał mają także inicjatywy powiększające integralność przestrzeni społeczno-gospodarczej na poziomie podregionalnym. Na tym poziomie zasadne jest np. zintegrowane zarządzanie produktem turystycznym, czy projektami infrastrukturalnymi (np. tworzenie wspólnych szlaków komunikacyjnych, wysypisk śmieci, systemów energii rozproszonej).

Podział administracyjny Polski nie obejmuje subregionów, a powstałe subregiony statystyczne nie zawsze właściwie odzwierciedlają rzeczywiste ciężenia (np. podregion siedlecko-ostrołęcki). Dlatego, w przypadku badań regionalnych rynków inwestycyjnych, warto posługiwać się także pojęciem regionu funkcjonalnego, wytyczonego w oparciu o powiązania pomiędzy daną grupą jednostek osadniczych. Powiązania wykorzystane do delimitacji regionu funkcjonalnego powinny mieć charakter stały, powszechny, masowy. Tego typu agregacja pozwala na pełne badanie przestrzennego zróżnicowania popytu i podaży inwestycji, wzorca przestrzennego ich rozmieszczenia, sugerowanie innych zależności oraz identyfikację wartości odstających, np. za pomocą metod autokorelacji przestrzennej<sup>12</sup>.

### **Regionalny rynek inwestycyjny w nowej geografii ekonomicznej**

Regionalny rynek inwestycyjny jest pośrednio przedmiotem zainteresowań naukowców reprezentujących nową geografii ekonomiczną. Ten nurt geografii stanowi połączenie teorii handlu międzynarodowego z teorią lokalizacji. Nowa geografia ekonomiczna została stworzona przez P. Krugmana w latach dziewięćdziesiątych dwudziestego wieku. Nurt ten stanowi próbę zastosowania myślenia modelowego typowego dla ekonomii, na gruncie geografii ekonomicznej, ze swej istoty interdyscyplinarnej i nie zawsze

poddającej się modelowaniu matematycznemu.

Nowa geografia ekonomiczna szczególnie zajmuje się tzw. klasteringiem, czyli tworzeniem się skupisk (aglomeracji) działalności gospodarczej. Przedsiębiorstwa podejmując decyzje lokalizacyjne znajdują się pod wpływem tak sił odśrodkowych, jak i dośrodkowych<sup>10</sup>.

U podstaw rozumowania leży konstatacja dwóch faktów:

- 1) w warunkach rosnących przychodów konsumentów i/lub producentów oraz niskich kosztów transportu, powiązania regresywne i progresywne zachodzące na rynku dóbr przemysłowych wyzwalają procesy aglomeracyjne;
- 2) immobilność niektórych zasobów przeciwdziała dośrodkowej sile aglomeracji.

Współwystępowanie tych dwóch procesów kształtuje przestrzenne struktury gospodarki.

Krugman zaprezentował swój sposób myślenia w ujęciu modelowym, opartym na konkurencji monopolistycznej (model Dixita-Stiglitz), w którym mamy do czynienia z podobnymi, ale nie identycznymi produktami (niedoskonałymi substytutami). W związku z powyższym każdy producent ma pozycję monopolisty na rynku regionalnym. Jednocześnie konsumenci wykazują zamiłowanie do różnorodności produktów, w związku z czym preferują jako miejsce zamieszkania regiony oferujące możliwie szeroką gamę podobnych produktów. Im większy jest iloraz płac regionalnych i indeksu cen towarów konsumpcyjnych w danym regionie, w porównaniu do obszaru referencyjnego, tym większa skłonność do migracji. Napływ ludności powoduje wzrost popytu na dobra, a co za tym idzie wzrost nakładów inwestycyjnych i dalsze wzbogacenie oferty produktów.

Migracje umożliwiają zwiększenie zatrudnienia niezbędnego do stworzenia kolejnej wiązki niedoskonale substytucyjnych produktów, a także przyptywy wie-

dzy i przyswajanie innowacji. Warunkiem utrzymania się tego procesu jest wystarczająco duży udział dóbr przemysłowych w modelu konsumpcji, wystarczająco niskie koszty transportu dóbr przemysłowych, oraz wystarczająco duże zróżnicowanie produktów<sup>3)</sup>.

W modelu tym podkreśla się istotność pierwotnie ukształtowanej koncentracji działalności gospodarczej. Jednak modele dynamiczne oparte na koncepcji Krugmana wskazują, że nawet równomierne pierwotne rozmieszczenie produkcji wyzwała z czasem struktury przestrzenne, przypominające systemy ośrodków centralnych (duże skupiska powstają w dużych odległościach z uwagi na tzw. cień aglomeracyjny). Regionalny rynek inwestycyjny rozwija się zatem stosownie do narastania różnorodności oferty produktów przemysłowych. Co charakterystyczne, wzrost popytu ludności przekłada się raczej na wprowadzanie nowych opcji produktu, a nie wydłużanie serii<sup>5)</sup>.

Malejące koszty transportu produktów mogą spowodować nieopłacalność migracji. Podobny może być efekt ograniczonych zasobów mieszkaniowych, na co zwrócił uwagę E. Helpman<sup>7)</sup>. Wówczas powstaje tendencja odśrodkowa. Migracja kapitału inwestycyjnego z centrów (przemysłowych) do rolniczych regionów peryferyjnych, pozwala na wykorzystanie niemobilnego potencjału konkurencyjnego o charakterze zasobowym. W takich warunkach jest możliwe zainicjowanie rozwoju gospodarczego wskutek lokalizacji nowych inwestycji, wyzwających pozytywne efekty zewnętrzne wśród miejscowych przedsiębiorców. Układ centrum – peryferie może zatem ulec modyfikacji. Wówczas w miejsce tendencji polaryzacyjnej pojawia się proces konwergencji, do momentu wyczerpania się przewag konkurencyjnych wschodzących rynków peryferyjnych.

Z uwagi na to, że nie zawsze możliwe są przepływy migracyjne, w literaturze

także pojawiło się wyjaśnienie procesów tworzenia przestrzennej koncentracji działalności, w regionach o dość ograniczonej wymianie międzyregionalnej<sup>14)</sup>. W takiej sytuacji podstawowym czynnikiem, wywołującym koncentrację produkcji, staje się historycznie uwarunkowana wielkość potencjału gospodarczego. A.J. Venables tłumaczy to zjawisko koncentracją produkcji dóbr pośrednich, których bliskość geograficzna wyzwala pieniężne efekty zewnętrzne w gałęziach dostarczających dobra końcowe. Regiony o dużym potencjale są w stanie uzyskać nieproporcjonalnie rosnące przychody, w wyniku istnienia wystarczająco dużego rynku wewnętrznego, w takiej sytuacji koszty transportu nie mają istotnego znaczenia. Koncentracja sektora wiodącego tworzy popyt dla sektorów pomocniczych, co wywołuje także efekt nieproporcjonalnie rosnących przychodów u dostawców.

Trzeci mechanizm pokazuje, że czasem korzyści skali produkcji tworzone wskutek koncentracji sektora pomocniczego, mogą nie wzbudzać korzyści skali w wiodącym sektorze. Jednak korzyści skali u dostawców zapewniają utrzymanie proporcjonalnie rosnących przychodów, co w ostatecznym efekcie i tak prowadzi do powstania koncentracji przestrzennej działalności gospodarczej, i znajduje odzwierciedlenie w tworzeniu nowych przedsiębiorstw sektora pomocniczego.

Nowa geografia ekonomiczna identyfikuje mechanizm wzrostu regionalnego rynku inwestycyjnego w przypadku osiągania pozytywnych efektów zewnętrznych, związanych zarówno ze zróżnicowaniem produktów po stronie konsumpcyjnej, jak i zróżnicowaniem produktów, rozpatrywanym jako źródło pozytywnych efektów zewnętrznych po stronie produkcyjnej. Szczególnie jest to wyraźne, gdy nowym inwestycjom towarzyszą przepływy wiedzy i innowacji.

Przedstawiciele nowej geografii ekonomicznej wskazują na fakt, że korzyści skali mają swoje źródła w:

- zamiłowaniu do różnorodności klientów, co skłania przedsiębiorców do tworzenia nowych produktów i usług; to z kolei prowadzi do rozwoju regionalnego rynku inwestycyjnego;
- pozytywnych efektach zewnętrznych, czego przykładem jest pobudzający wpływ obecności producentów dóbr pomocnych na produkcję w gałęziach podstawowych; podaż materiałów do produkcji wywołuje skłonność do inwestycji w przedsiębiorstwach zintegrowanych pionowo lub poziomo;
- migracjach zarobkowych ludności, wynikających ze zróżnicowania regionalnego płac w powiązaniu z poziomem cen towarów konsumpcyjnych. Proces ten rozwija regionalne rynki inwestycyjne znajdujące się pod wpływem sił dośrodkowych.

Nowa geografia ekonomiczna, mimo odmiennej metodologii niż teoria ośrodków centralnych W. Christallera, wskazuje także na hierarchiczność rynków typu miejskiego (zurbanizowanego), czyli zwartego przestrzennie. Im większy jest rynek inwestycyjny i bardziej zróżnicowany, tym większy jest jego „cień”, co oznacza, że dopiero w stosunkowo dużej odległości od tego rynku może powstać rynek o zbliżonej wielkości. Potwierdza to wniosek o istotnym znaczeniu dla rozwoju rynku inwestycyjnego nie tylko początkowej jego wielkości, ale i położenia względem innych aglomeracji.

Działa przy tym samowzmacniająco się mechanizm rozwojowy oparty na przepływach mobilnych czynników produkcji, przy niskich kosztach transakcyjnych kosztów transportu. Zachodzi więc do pewnego stopnia samoorganizacja przestrzenna aglomeracji, a tym samym rynków inwestycyjnych opartych na ich zasobach i popycie. O punkcie startu i przebiegu tego zjawiska decyduje histo-

rycznie nagromadzony potencjał. Jednakże mechanizm ten ma swoje granice, wytyczone wielkością rezerw infrastrukturalnych, wydolnością środowiska przyrodniczego. Korzyści zewnętrzne mogą odwrócić się, co może wyzwolić rozwój innych regionalnych rynków, do tej pory zbyt małych, by mogły konkurować z dużymi atrakcyjnymi aglomeracjami (centrami przestrzeni ekonomicznej).

### **Regionalny rynek inwestycyjny jako przedmiot poznania, działania i badania**

Regionalny rynek inwestycyjny charakteryzuje się złożonością, co wynika z segmentów obejmujących zarówno rynki dóbr materialnych, jak i niematerialnych. Dodatkowa trudność w analizie tego rynku wynika z niejednoznaczności określenia „regionalny”. Możemy mieć bowiem do czynienia z regionem:

- administracyjnym, czyli regionem zarządzanym zgodnie z podziałem władzy w państwie i przypisanymi do tego szczebla zadaniami i kompetencjami;
- obiektywnie istniejącym regionem, który wskutek powiązań wewnętrznych lub homogeniczności wyraźnie oddziela się od swojego otoczenia;
- statystycznym, będącym podstawą dokonywania wszelkich obserwacji, badań i analiz umożliwiających zarządzanie.

Regionalny rynek inwestycyjny w praktyce często jest kojarzony z rynkiem inwestycji w regionie administracyjnym szczebla wojewódzkiego. Jednak nic nie stoi na przeszkodzie, by zgodnie z podziałem statystycznym wyróżnić regionalne rynki inwestycyjne niższych szczebli, np. lokalny rynek inwestycyjny, tworzony w gminie lub powiecie.

Można również zastosować to pojęcie do obszarów metropolitalnych, gdyż aglomeracje miejskie są także wyraźnymi tworami przestrzennymi. Jednak ich analizy są utrudnione wskutek niejednostajnej dynamiki ich rozwoju. W okresie reurbanizacji



zacji następuje rozwój regionu metropolitalnego, podczas gdy w fazie reurbanizacji możemy zauważyć zahamowanie ekspansji terytorialnej strefy podmiejskiej, często wskutek wyczerpania się rezerw terenów o funkcjach mieszkaniowych. Przekroczenie kolejnego progu ludnościowego może okazać się zbyt kosztowne i zagrozić przejściem efektów zewnętrznych skali z korzystnych w niekorzystne. Koniecznością w takich warunkach staje się restrukturyzacja, a nawet rewitalizacja centrum miasta oraz stworzenie infrastruktury, umożliwiającej zachowanie spójności terytorialnej, społecznej i ekonomicznej regionu. Inwestycje tworzące lub przywracające ład przestrzenny wymagają zatem identyfikacji rzeczywistego zasięgu regionalnego rynku inwestycyjnego, oraz

zidentyfikowania potrzeb inwestycyjnych i źródeł ich sfinansowania. Ewolucja regionów węzłowych wymaga zatem monitorowania przebiegu procesów urbanizacyjnych.

W zarządzaniu rozwojem regionalnym i lokalnym istotne znaczenie ma podział administracyjny. Wynika to z faktu, że jednostki samorządu terytorialnego są odpowiedzialne za realizację zadań własnych oraz zleconych przez rząd. Wymagają one inwestycji, które w przypadku zadań własnych finansowane są ze środków własnych, a w przypadku zadań zleconych ze środków budżetu państwa w formie subwencji (np. oświatowych) lub dotacji celowych. Zadania wykonywane przez jednostki samorządu terytorialnego w wielu przypadkach wymagają tworzenia

Tablica 1 **Zadania własne jednostek samorządu terytorialnego w Polsce – stan w 2012 roku**

Obszar działalności	Samorząd gminy	Samorząd powiatowy	Samorząd wojewódzki
<b>Komunikacja</b>	Utrzymanie dróg gminnych, mostów i placów	Budowa dróg powiatowych i opieka nad nimi	Budowa i utrzymanie dróg wojewódzkich
<b>Bezpieczeństwo</b>	Zapewnienie bezpieczeństwa w gminie Ochrona przeciwpożarowa	Utrzymanie bezpieczeństwa w powiecie Ochrona przeciwpożarowa i przeciwpowodziowa	Utrzymanie bezpieczeństwa w województwie Ochrona przeciwpożarowa i przeciwpowodziowa
<b>Kultura</b>	Utrzymanie bibliotek gminnych i domów kultury, ochrona zabytków	Utrzymanie i budowa bibliotek powiatowych, ośrodków kultury i muzeów	Utrzymanie bibliotek wojewódzkich oraz teatrów i muzeów o znaczeniu regionalnym
<b>Oświata</b>	Utrzymanie przedszkoli, szkół podstawowych i gimnazjów	Prowadzenie szkół ponadgimnazjalnych, specjalnych oraz poradni psychologiczno-pedagogicznych	Prowadzenie wyższych szkół zawodowych i ośrodków doskonalenia nauczycieli
<b>Ochrona zdrowia</b>	Prowadzenie przychodni i poradni gminnych	Prowadzenie szpitali rejonowych	Prowadzenie szpitali specjalistycznych, promocja ochrony zdrowia
<b>Walka z bezrobociem</b>	Organizowanie robót publicznych	Prowadzenie powiatowych urzędów pracy Wyplacanie zasiłków dla bezrobotnych	Prowadzenie wojewódzkich urzędów pracy
<b>Gospodarka przestrzenna i budownictwo</b>	Gospodarka przestrzenna na obszarze gminy Budownictwo komunalne	Nadzór budowlany na obszarze powiatu	Tworzenie planów zagospodarowania przestrzennego w województwie
<b>Ochrona środowiska</b>	Usuwanie i oczyszczanie ścieków komunalnych	Utrzymywanie wysypisk śmieci	Usuwanie niebezpiecznych odpadów

Źródło: opracowanie własne.

konsorcjów inwestycyjnych, lub dofinansowania za pomocą instrumentów rynku kapitałowego, z uwagi na wysoką kapitałochłonność inwestycji i/lub jej duże rozmiary/dużą skalę.

Tego typu projekty dotyczą przykładowo tworzenia infrastruktury transportowej, oczyszczalni ścieków czy obiektów użyteczności publicznej w zakresie służby zdrowia i kultury fizycznej. Stąd, rozpatrując regionalne rynki inwestycyjne należy brać pod uwagę istniejące obiektywnie regiony, obejmujące jednostki samorządu terytorialnego reprezentujące analogiczny szczebel podziału administracyjnego, gdyż to jest podstawą osiągnięcia efektów zewnętrznych skali, pojawiających się przy realizacji tego samego rodzaju zadań własnych lub zleconych w sektorze publicznym.

Tablica 1 ukazuje podział kompetencyjny samorządu terytorialnego i wynikające z niego inwestycje dokonywane wspólnie przez jednostki samorządu terytorialnego tego samego szczebla administracyjnego.

Regionalny rynek inwestycyjny powinien być analizowany jako istniejąca struktura społeczno-gospodarcza w przestrzeni, przy jednoczesnym uwzględnieniu administracyjnego charakteru jednostek przestrzennych tworzących obiektywnie istniejący region, z uwzględnieniem czynnika czasu.

Podstawą badań są dane zbierane bezpośrednio z rynku lub informacje i analizy statystyczne. Są one dokonywane w podziale statystycznym na gminy (z podziałem obszar miejski i wiejski, w przypadku gmin miejsko-wiejskich), powiaty, województwa, podregiony i makroregiony. Utrudnia to badanie rynku inwestycyjnego, gdyż dla każdego szczebla statystycznego są dostępne dane w różnym zakresie i w oparciu o zróżnicowane kryteria.

Zasada przy tym jest taka, że im niższego szczebla statystycznego jest region, tym mniej jest dostępnych danych. Dane dostępne dla jednostki niższego szczeb-

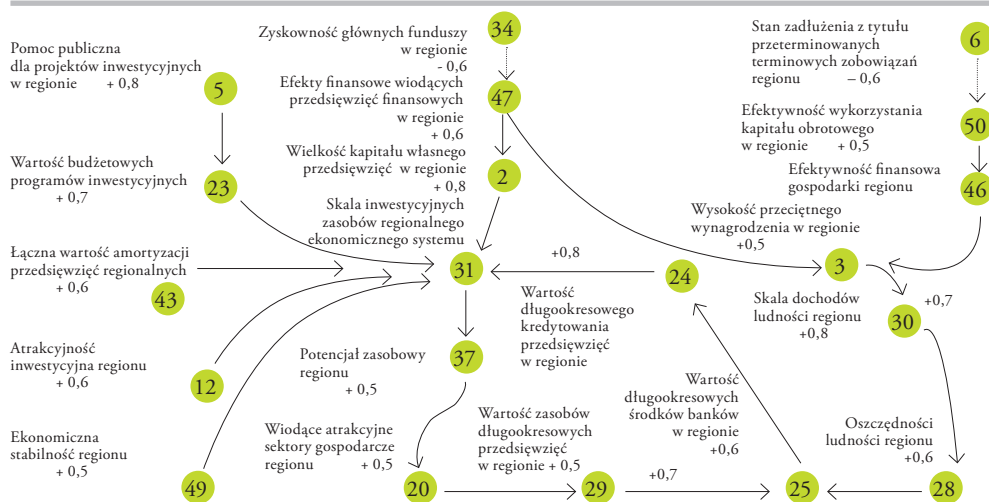
la są dostępne dla jednostek wyższych szczebli, czyli dane zbierane dla gmin są też dostępne dla powiatów, podregionów, województw i makroregionów, a zbierane dla powiatów – dla podregionów, województw i makroregionów. Dlatego analizy statystyczne, niezbędne dla oceny zjawisk zachodzących na rynku inwestycyjnym, są obciążone nadmiernymi uproszczeniami, a nierzadko mogą prowadzić do nieuzasadnionych wniosków. Stąd wszelkie analizy wymagają dużej wiedzy badacza, jego intuicji i zdrowego rozsądku.

Analizy oparte na danych statystycznych często nie są wystarczająco weryfikowane przez ich odbiorców, co wynika z trudności komunikacyjnych (mówienie „różnymi językami”). Z drugiej zaś strony poziom komplikacji zjawiska, jakim jest regionalny rynek inwestycyjny i wielki wpływ inwestycji na dobrobyt mieszkańców i kondycję gospodarki regionalnej sprawiają, że należy szukać nowych metod badania tego rynku, diagnozowania zmian uwarunkowań jego rozwoju oraz przewidywania zmian na podstawie rysujących się tendencji.

Mimo szerokiego stosowania pojęcia rynku inwestycyjnego, literatura dotycząca regionalnego wymiaru rynku inwestycyjnego jest nader uboga, tak literatura krajowa, jak i zagraniczna. Dlatego punktem wyjścia w formułowaniu zakresu badawczego i sposobu badania rynku regionalnego, może być kognitywna mapa czynników kształtowania inwestycji w regionie, zaproponowana przez rosyjskich naukowców P.T. Sowiecowa i D.L. Usowa dla Regionu Wołgogradzkiego<sup>4</sup>, w oparciu o metodę kognitywnego modelowania Axelroda – por. rysunek 1.

Metoda ta polega na tworzeniu struktury powiązań przyczynowo-skutkowych pomiędzy uwarunkowaniami badanego zjawiska. Kierunek strzałek oraz wskaźnik towarzyszący im ukazuje rodzaj zależności i jego siłę – w tym przypadku od -1 do 1. Mapa kognitywna jest poprzedzona

## Rysunek 1 Kognitywna mapa kształtowania inwestycji w regionie wg P.T. Sowietowa i D.L. Usowa



Źródło: Sowietow P.T., Usow D.L., *op.cit.*

zastosowaniem metody delfickiej, gdyż oparto ją na przekonaniach ekspertów na temat praw i prawidłowości, właściwych modelowanemu systemowi.

Metoda ta pozwala na zidentyfikowanie kluczowych związków przyczynowo-skutkowych oraz przewidywanie zmian ich intensywności. Mogą być przy tym analizowane zarówno zmienne mierzalne, jak i zjawiska niemierzalne.

W przytoczonym przykładzie mapę stworzono na podstawie wywiadów z 17 ekspertami. Pierwszym etapem było uporządkowanie listy uwarunkowań, w celu usunięcia dwuznaczności i powtórzeń oraz ujednoczenia terminologii.

Następnie eksperci ustalali związki przyczynowo-skutkowe ze wskazaniem dla każdego związku jego charakteru. Ta wersja mapy stanowiła punkt wyjścia do oceny siły każdego wpływu, najpierw za pomocą skali słownej, a później w formie skali liczbowej.

Efektom tej procedury są:

- kognitywna matryca, prezentująca uśrednione oceny intensywności związku, mające znaczenie wyższe od średniego;
- kognitywna mapa czynników kształtowania inwestycji w regionie, ukazująca jego strukturę przyczynowo-skutkową

z uwzględnieniem intensywności relacji między czynnikami kształtującymi to zjawisko.

Uzyskana kognitywna matryca pozwala obliczyć ważność czynników, wpływających na kształtowanie inwestycji w regionie. Jak widać, największy wpływ wywiera wielkość własnego kapitału przedsięwzięć w regionie, dochody ludności regionu i wartość długoterminowego kredytowania przedsięwzięć regionu (wskaźnik równo odpowiednio po 0,8). Bardzo duży, aczkolwiek bardziej złożony wpływ ukazują także wyniki finansowe strukturotwórczych przedsięwzięć regionu (oceny 0,6 i 0,5). Kognitywna mapa nadała obrazowość i systematyzację wiedzy o czynnikach wpływu i pozwala wykorzystać je w kierowaniu procesem inwestycyjnym.

Na podstawie dotychczasowych rozważań nad regionalnym rynkiem inwestycyjnym mapa kognitywna powinna odnosić się do cech mierzalnych i niemierzalnych. Można wśród nich wymienić następujące uwarunkowania o charakterze zewnętrznym:

- podaż kapitału zewnętrznego,
- postawy inwestorów,
- warunki prawno-administracyjne (prawo międzynarodowe, wspólnoty, państwa),

- warunki prowadzenia biznesu,
- powiązania kapitałowe.

Podaż kapitału zewnętrznego jest pochodną sytuacji na rynkach finansowych międzynarodowych i koniunktury gospodarki światowej. Czynniki ten ujawnił się w 2007 roku, gdy w okresie globalnego kryzysu znacznie zmalały inwestycje zagraniczne.

W warunkach zmniejszonej podaży kapitału finansowego szczególnie duże znaczenie mają postawy inwestorów, w szczególności subiektywna ocena atrakcyjności poszczególnych rynków. Można np. zauważyć, iż po rozszerzeniu UE zyskały na popularności regiony nowo przyjętych krajów UE, mimo obiektywnie rzecz biorąc ich niższego poziomu rozwoju gospodarczego, oraz mniejszych walorów lokalizacyjnych. Ma na to też wpływ efekt naśladownictwa zauważalny wśród inwestorów, polegający na tym, że nasila się strumień inwestycji z danego kraju po sukcesie pierwszej inwestycji z tego samego kraju pochodzenia, lub po pierwszej zakończonej sukcesem lokalizacji inwestycji z danej branży. Takie znaczenie opinotwórcze ma np. koncern Toyota.

Kolejnym uwarunkowaniem decyzji inwestycyjnych są warunki prawno-administracyjne, regulujące prowadzenie działalności gospodarczej w poszczególnych państwach świata. Ważne są tu np. stabilne przepisy prawne, stabilność polityczna, stawki podatkowe i możliwości skorzystania z pomocy publicznej, a więc czynniki niezwiązane bezpośrednio z konkretnym regionem.

Czynniki te znajdują odzwierciedlenie w ocenie warunków prowadzenia biznesu. Takim elementem podlegającym ocenie jest – na przykład – uciążliwość procedur towarzyszących zakładaniu firmy. Również słaby związek ze specyfiką regionu ma uwarunkowanie organizacyjne, związane z powiązaniami kapitałowymi i organizacyjnymi inwestora. To, czy będzie zainteresowanie konkretnym regionem,

zależy od strategii rozwoju całej organizacji, nastawienia na jej rozwój zewnętrzny lub wewnętrzny.

Decyzje inwestycyjne są jednak nie tylko wynikiem decyzji zapadających na centralnych szczeblach zarządzania korporacji międzynarodowych, w odniesieniu do wyboru państwa, ale także są rezultatem analiz prowadzonych na poziomie regionalnym. Wówczas brane są pod uwagę walory lokalizacyjne regionu składające się na jego atrakcyjność inwestycyjną, w tym szczególnie aspekty rynkowe, koszty prowadzenia biznesu i możliwe do uzyskania ulgi i zwolnienia podatkowe. Liczy się także rozpoznawalność i renoma (szczególnie stołeczność) regionu. W ostatnim czasie nabiera także znaczenia gotowość firm do współpracy w klastrach oraz dostęp do wykwalifikowanych kadr, szczególnie średniego personelu technicznego i kadry inżynierskiej, nadal istotne znaczenie mają udogodnienia fiskalne, tak zwolnienia i ulgi w podatku dochodowym, jak i w odniesieniu do podatków i opłat miejscowych.

Polityka fiskalna, edukacja, tworzenie infrastruktury i przestrzenne zagospodarowanie, należy do zadań własnych i kompetencji jednostek samorządu terytorialnego. Przedsiębiorcze postawy liderów i przedsiębiorczość korporacyjna jednostek samorządu terytorialnego i instytucji wspierających regionalnej rynki inwestycyjne, stwarzają zatem duże szanse wzrostu zainteresowania inwestycjami w regionach.

### **Przedsiębiorczość jako determinanta regionalnego rynku inwestycyjnego**

Przedsiębiorczość, tak indywidualna jak i korporacyjna, stanowi ważną determinantę rozwoju regionalnych rynków inwestycyjnych. Szczególnie duże możliwości stoją przed regionami o cechach organizacji przedsiębiorczej. Rozpatrując istnienie przedsiębiorczości korporacyjnej

warto sobie zadać pytanie, jak to zjawisko oddziałuje na zarządzanie przedsiębiorstwami i innego typu organizacjami. Otóż, w wyniku kumulacji poszczególnych form przedsiębiorczości korporacyjnej, dana organizacja może przekształcić się z tradycyjnej i konserwatywnej w organizację przedsiębiorczą. Pod tym pojęciem będziemy rozumieć organizację, której wizja strategiczna jest oparta na ideach przedsiębiorczości.

W porównaniu do konserwatywnej, organizacja przedsiębiorcza charakteryzuje się dużą elastycznością w różnych dziedzinach, np. jej działanie opiera się na założeniu, że otoczenie można kreować poprzez likwidację ograniczeń i kreowanie nowych zachowań ludzkich. Organizacja przedsiębiorcza redefiniuje stale obszar działań, dostosowując się do zmian w swoim otoczeniu, jak i w otoczeniu wewnętrznym. Dlatego struktura organizacyjna jest w jej przypadku płaska, elastyczna, zorganizowana odpowiednio do problemów, które trzeba rozwiązać. Róż-

nice pomiędzy organizacją przedsiębiorczą i konserwatywną ukazuje rysunek 2.

Ponieważ, jak twierdzi P. Drucker, przedsiębiorczość nie ma naturalnego i spontanicznego charakteru, lecz w gruncie rzeczy jest świadomą pracą wykorzystującą wiedzę, kompetencje i dotychczasowe doświadczenie, można uznać, że w istocie organizacja przedsiębiorcza to rodzaj organizacji uczącej się.

Jest to zatem nowoczesna forma organizacji w gospodarce usług, szczególnie predestynowana do osiągania sukcesów we współczesnej gospodarce opartej na wiedzy. Region o cechach takiej organizacji wykazuje charakterystyczne zachowania:

- region przedsiębiorczy tworzy nowe struktury, stosownie do potrzeb;
- reaguje na zmiany w otoczeniu, przyjmuje innowacje, jest zarządzany zadaniowo;
- wykazuje aktywność w zakresie tworzenia stref uprzywilejowania ekonomicznego, struktur klastrowych;

## Rysunek 2 Porównanie cech organizacji biurokratycznej i przedsiębiorczej

Transformacja organizacji

Organizacja biurokratyczna	Organizacja przedsiębiorcza
naczelna wartość: przetrwanie i rozwój	naczelna wartość: maksymalizacja wartości
trwałość	zmienność i adaptacyjność
oparta na zasobach materialnych	oparta na wiedzy i zasobach ludzkich
osiąga zaplanowane cele	maksymalizuje szanse i minimalizuje zagrożenia
działa w określonej domenie	ciągle definiuje obszar działania
dąży do dominacji	dąży do zawłaszczania wartości
równowaga w działaniu	zakłócenie równowagi
hierarchiczna i sformalizowana struktura organizacyjna	płaska organiczna struktura, swoboda działania
specjalizacja	wielofunkcyjność, brak zakresów czynności
kariera służbowa	kariera pozioma
nagrody za poprawność i konformizm	nagrody za inicjatywę
władza trwała i formalna	władza sytuacyjna oparta na wiedzy
organizacja wieczna	organizacja przejściowa i zmienna

- poszukuje innowacyjnych rozwiązań w zakresie obsługi inwestora;
- ułatwia procedury towarzyszące inwestycjom;
- tworzy z wyprzedzeniem nowe kierunki kształcenia, adekwatne do zapotrzebowania obecnego i prognozowanego;
- wspiera rozwój przedsiębiorczości;
- stosuje nowe rozwiązania dotyczące produktu inwestycyjnego, np. przygotowanie terenów inwestycyjnych wg nowych standardów technologicznych (np. oczyszczalnie miejskie o podwyższonym poziomie usuwania biogenów);
- stosuje zachęty podatkowe dla swoich docelowych grup klientów, w oparciu o kompleksowo przygotowane dokumenty o strategicznym znaczeniu dla rozwoju jednostki samorządu terytorialnego;
- poszukuje dobrych praktyk, nawiązuje stosunki partnerskie z innymi potencjalnymi uczestnikami rynku inwestycyjnego;
- ułatwia dyfuzję innowacji poprzez tworzenie inkubatorów przedsiębiorczości, parków technologicznych i innych nowoczesnych instytucji biznesu;
- dywersyfikuje źródła finansowania inwestycji publicznych np. w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego i obligacji pożyczkowych.

W przedsiębiorczym regionie następuje rozwój zbiorowości firm i rośnie ich przeżywalność (skutek konkurencyjności), co z kolei powoduje wzrost wartości kapitału zgromadzonego w regionie. Rozwój przedsiębiorczości może być także wywołany samym napływem inwestycji bezpośrednich. Nowy inwestor, zwłaszcza z regionu wyżej rozwiniętego ekonomicznie, może przyczynić się do postępu technicznego i organizacyjnego, wprowadzania na rynek nowych wyrobów lub usług, wejścia na nowe rynki zbytu. Jednak napływ inwestycji, bez ww. zachowań przedsiębiorczych jednostki samorządu terytorialnego, nie musi oznaczać

automatycznie wzmocnienia gospodarki regionalnej. Może bowiem mieć charakter konkurencyjny, a więc wyniszczający lokalne/regionalne przedsiębiorstwa (częste zjawisko w handlu). Również chybiona inwestycja, niedostosowana do specyfiki regionu, może dać efekt antyrozwojowy.

Jednostki samorządu terytorialnego o cechach organizacji przedsiębiorczych powinny zmierzać do stymulowania procesu klasteringu. Korzyści z tytułu koncentracji działalności gospodarczej można przy tym skojarzyć z zarządzaniem zadaniowym finansami jednostek samorządowych. Dobrym rozwiązaniem może być przygotowanie terenów inwestycyjnych przez gminy, pod potrzeby dużego inwestora. Zgodnie z teorią biegunów wzrostu, jednostka centralna dzięki wysokiemu mnożnikowi inwestycyjnemu może pobudzić lokalny rynek inwestycyjny, a z czasem także rynek regionalnych inwestycji. Warunkiem tego jest jednak jej wystarczająco duża skala, wysoki mnożnik inwestycyjny, nowoczesność i konkurencyjność sektora, który reprezentuje. Możliwe jest także oparcie produktu inwestycyjnego gminy o potencjał endogeniczny, szczególnie, jeśli możliwe jest wykorzystanie powiązań popytowo-podażowych w skali lokalnej lub regionalnej. Szczególnie istotne jest wykorzystanie potencjału powstałego w dobie uprzemysłowienia. Industrializacja ma bowiem długotrwałe oddziaływanie na dalszy rozwój jednostki terytorialnej, co wyjaśniają koncepcje: kumulatywnej przyczynowości i zależności od ścieżki.

### Zakończenie

Celem niniejszego opracowania było ukazanie regionalnego rynku inwestycyjnego (RRI) w sposób kompleksowy, na tle uwarunkowań jego rozwoju. Przeprowadzona analiza potwierdziła tezę, że źródłem konkurencyjności regionalnego rynku inwestycyjnego jest tożsamość regionu oraz przedsiębiorczy charakter regionu,

jako organizacji. Tożsamość regionu warunkuje przebieg procesów rozwojowych, gdyż te zależą od dotychczasowej trajektorii rozwoju. Region przemysłowy na długo pozostaje przemysłowym, nawet jeśli następuje spadek zatrudnienia w przemyśle. Wyniki finansowe wiodących sektorów, ukształtowanych historycznie, kształtują wyjściowy kapitał własny przedsiębiorstw i jednostek samorządu terytorialnego, jak i wysokość wynagrodzeń w regionie. W takich warunkach jest możliwy rozwój wykorzystujący popytowy mechanizm wzrostu, oparty na umiłowaniu różnorodności przez klientów. Im region szybciej się rozwija, tym łatwiej uzyskuje przewagi konkurencyjne, np. w postaci wyższego realnego popytu na dobra i usługi lokalnego/regionalnego pro-

ducenta, także w warunkach niedoskonałej konkurencji (model Dixita-Stiglitz).

Na konkurencyjność regionu wpływają zachowania i postawy typowe dla organizacji przedsiębiorczej, tak na poziomie indywidualnym (liderzy), jak i grupowym. Należą do nich:

- tworzenie w oparciu o marketing terytorialny produktu inwestycyjnego;
- stosowanie aktywnych form budżetowania własnych zadań samorządowych;
- stosowanie innowacyjnych rozwiązań w zakresie zarządzania publicznego;
- przedsiębiorczość ludności w postaci rozwoju nowych firm (efekt mnożnikowy), a także przyjmowania nowych wzorców, szczególnie w zakresie aktywności zawodowej ludności i kreowania potencjału rozwojowego regionu.

### Bibliografia:

1. Bryx M., Matkowski R., *Inwestycje w nieruchomości*, Poltext, Warszawa 2001, s. 12.
2. Brzeski W.J., Cichoń D., Jurka K., Rogatko B. (red.), *Nieruchomości w Polsce. Pośrednictwo i zarządzanie*, Europejski Instytut Nieruchomości, Warszawa – Kraków 2007.
3. Cieślak A., *Geografia inwestycji zagranicznych. Przyczyny i skutki lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005.
4. Советов П.М., Усов Д.Л., Когнитивное моделирование регионального рынка кредитования инвестиций в основной капитал, МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ, Вестник ТГУ 2009, nr 1(12), <http://www.khstu.ru/vestnik/articles/202.pdf> (21.09.2012).
5. Domański R., *Nowa geografia ekonomiczna według Paula Krugmana*, E-wydawnictwo 2010, dostępny: <http://www.e-wydawnictwo.eu/Document/DocumentPreview/1599> (20.09.2012).
6. Harloe M., *Cities in transition*, [in:] *Cities after socialism*, I. Szelenyi, G. Andrusz, M. Harloe (eds.), Blackwell, Oxford Press, Oxford 1996, pp.1-29.
7. Helpman E., *The size of regions*, [in:] *Topic I Public Economic. Theoretical and Applied Analysis*, D. Pines, E. Sadka, I. Zlicha (reds.), Cambridge University Press, Cambridge 1998.
8. *Inkubator instrumentem rozwijania przedsiębiorczości studentów*, S. Jankiewicz (red.), AE w Poznaniu, SORUS, Poznań 2006, s. 42-43.
9. Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje. Instrumenty finansowe, aktywa niefinansowe, ryzyko finansowe, inżynieria*, PWN, Warszawa 2011.
10. Kuciński K. (red.), *Geografia ekonomiczna*, Wolters Kluwer Business, Kraków 2009.
11. Marino D., Trespass R., *The new approach to regional economics dynamics: path dependence and spatial self-reinforcing mechanisms*, Springer Verlag, Berlin-Heidelberg 2009, pp. 329-348.
12. Rusche K., *Quality of life in the regions: an exploratory spatial data analysis for West German labor markets*, *Jahrbuch für Regionalwissenschaft*, 2010, No 30, pp. 1-22.
13. Stryjakiewicz T., *Ścieżki rozwoju sektora kreatywnego w regionach metropolitalnych Europy Środkowo-wschodniej*, [w:] *Przekształcenia struktur regionalnych – aspekty społeczne, ekonomiczne i przyrodnicze*, S. Ciok, P. Miłoś (red.), Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 2010.
14. Venables A.J., *Equilibrium locations of vertically linked industries*, "International Economic Review", 1996, No. 37.

---

Dr hab. **Hanna Godlewska-Majkowska**, profesor nadzw. SGH, wicedyrektor Instytutu Przedsiębiorstwa, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, SGH.