

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

284

Gospodarka lokalna w teorii i praktyce



Redaktorzy naukowi

Ryszard Brol

Andrzej Sztando



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2013

Redaktor Wydawnictwa: Anna Grzybowska

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Justyna Mroczkowska

Łamanie: Adam Dębski

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,

The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się

na stronie internetowej Wydawnictwa

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie

wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wrocław 2013

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-337-3

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	9
Ryszard Broł: Relacje między globalnością zmian a lokalnością rozwoju	11
Andrzej Sztando: Bariery zarządzania strategicznego rozwojem lokalnym związane z cechami osobowymi lokalnych władz.....	19
Stanisław Korenik: Rozwój lokalny w świetle globalnych trendów ze szczególnym uwzględnieniem kryzysu	31
Marian Kachniarz: Pomiar efektywności usług publicznych – zarys koncepcji i spodziewanych rezultatów	41
Magdalena Kozera: Rozwój lokalny w kontekście procesów decyzyjnych samorządu lokalnego	50
Bożena Kuchmacz: Działania grup partnerskich na rzecz zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich na przykładzie grupy partnerskiej „Wrzosa-wa Kraina”.....	60
Dariusz Głuszczyk: Sondażowa ocena lokalnego rynku pracy – węzłowe problemy badań	71
Andrzej Raszkowski: Emocjonalne wymiary marki miasta.....	81
Małgorzata Januszewska: Potencjał kooperacyjny uzdrowisk.....	90
Maciej Turała: Analiza sprawności instytucjonalnej gmin w województwie łódzkim.....	99
Justyna Danielewicz: Współpraca gmin w obszarach metropolitalnych w ramach związków międzygminnych	114
Stanisław Minta, Julian Kalinowski: Sprzedaż bezpośrednia realizowana przez rolników a rozwój lokalny	132
Jan Polski: Efekty zewnętrzne jako czynniki aglo- i deglomeracyjne	142
Anna Jasińska-Biliczak: Instrumenty samorządu gminnego wspierające sektor małych i średnich przedsiębiorstw	150
Joanna Kenc: Współpraca partnerska miast Dolnego Śląska z punktu widzenia władz miejskich oraz mieszkańców – wybrane aspekty.....	164
Agnieszka Skowronek-Grądział, Wiktor Kołwzan: Zastosowanie metody głównych składowych do analizy obszarów wiejskich w zakresie infrastruktury służącej ochronie środowiska.....	176
Edward Wiśniewski: Rola infrastruktury i prestiżowych imprez sportowych w kreowaniu przewagi konkurencyjnej miasta na przykładzie Kołobrzegu	186
Michał Kuriata: Przekształcenia w strukturze gospodarki lokalnej Legnicy w latach 2005-2009.....	196
Michał Flieger: Kryteria i bariery lokalizacji działalności gospodarczej przedsiębiorstw w procesie stymulowania rozwoju gmin – wyniki badań	207
Marcin Gębarowski: Rozwój Rzeszowa w opinii studentów	216

Dariusz Gluszczyk, Joanna Gondurak, Joanna Kostuń: Sondażowa diagnoza jeleniogórskiego rynku pracy w perspektywie osób aktywnych zawodowo	226
Joanna Wiażewicz: Mieszkańcy w komunikacji marketingowej gmin.....	235
Iwona Ładysz: Marketing terytorialny na przykładzie Wrocławia	244
Elżbieta Szul: Znaczenie firm rodzinnych dla lokalnej gospodarki. Opinie i oceny społeczne.....	252
Artur Myna: Przekształcenia własnościowe w podstawowych usługach komunalnych.....	262
Dariusz Zawada: Procedura badań dotyczących identyfikacji i oceny walorów użytkowych miasta – studium przypadku Bolesławca	270
Justyna Weltrowska-Jęch: Potrzeby kształcenia kadr administracji publicznej w zakresie zarządzania rozwojem	283

Summaries

Ryszard Broł: Relationship between globality of changes and locality of development.....	18
Andrzej Sztando: Barriers of local development strategic management connected with local authorities' personal traits	29
Stanisław Korenik: Local development in the light of global trends with taking crisis into particular consideration.....	40
Marian Kachniarz: Measurement of efficiency of public services – the outline of concept and expected results	49
Magdalena Kozera: Local development in the context of the decision-making processes of local government.....	59
Bożena Kuchmacz: Partnership Groups actions and their impact on the sustainable development of rural areas.....	70
Dariusz Gluszczyk: Survey-based assessment of local job market – crucial research problems	80
Andrzej Raszkowski: Emotional dimensions of a city brand.....	89
Małgorzata Januszewska: Cooperative potential of spas	98
Maciej Turała: Analysis of institutional capacity of communes in Łódzkie Voivodeship	113
Justyna Danielewicz: Cooperation of communes in metropolitan areas in the framework of inter-communal associations	131
Stanisław Minta, Julian Kalinowski: Direct sales conducted by farmers vs. local development.....	141
Jan Polski: External effects as the aggro- and deglomeration determinants... ..	149
Anna Jasińska-Biliczak: Commune self-government's instruments supporting SME's sector.....	163

Joanna Kenc: Town twinning in Lower Silesia from the local government's and society's point of view – selected aspects.....	175
Agnieszka Skowronek-Grądział, Wiktor Kolwzan: Application of principal component analysis in the field of rural infrastructure for environmental protection.....	185
Edward Wiśniewski: Role of infrastructure and prestigious sporting events in the creation of competitive advantage on the example of Kołobrzeg	195
Michał Kuriata: Transformations in the structure of local economy in the city of Legnica in the years 2005-2009	206
Michał Fliieger: Criteria and barriers of companies localization in the process of local development support – research results.....	215
Marcin Gębarowski: Development of Rzeszów in the students' opinions	225
Dariusz Głuszczyk, Joanna Gondurak, Joanna Kostuń: Survey-based diagnosis of job market in Jelenia Góra in view of professionally active people.....	234
Joanna Wiażewicz: Role of inhabitants in marketing communications of communes.....	243
Iwona Ładysz: Territorial marketing on the example of Wrocław	251
Elżbieta Szul: Importance of family businesses to the local economy	261
Artur Myna: Ownership changes in basic communal services.....	269
Dariusz Zawada: Procedure of research relating to the identification and evaluation of usable values of the city –case study of Bolesławiec	282
Justyna Weltrowska-Jęch: Needs of national administration personnel education regarding the development management	293

Michał Flieger

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

KRYTERIA I BARIERY LOKALIZACJI DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ PRZEDSIĘBIORSTW W PROCESIE STYMULOWANIA ROZWOJU GMIN – WYNIKI BADAŃ

Streszczenie: Lokalny rozwój gospodarczy związany jest z koniecznością efektywnego i skutecznego stymulowania wzrostu poprzez podejmowanie działań skierowanych do przedsiębiorstw różnych branż i różnej wielkości. Aby proces ten mógł być prowadzony właściwie, konieczna jest znajomość czynników lokalizacyjnych przedsiębiorstw, które zmieniają się w zależności od branży i wielkości przedsiębiorstwa. Istnieją różne czynniki lokalizacyjne. Badania pokazały, że za najważniejsze dla dużych przedsiębiorstw produkcyjnych należy uznać infrastrukturę techniczną, a dla przedsiębiorstw małych poziom opłat lokalnych. Dodatkowo znajomość barier lokalizacyjnych pomaga w ich pokonaniu. Wyniki badań wskazują, że do najważniejszych należy zaliczyć ubogą infrastrukturę, wysokie ceny ziemi oraz brak informacji zarządczej ze strony gminy.

Słowa kluczowe: rozwój lokalny, lokalizacja przedsiębiorstw, wspieranie rozwoju

1. Wstęp

Każdy podmiot gospodarczy, poszukując miejsca do prowadzenia swej działalności gospodarczej, wybiera te, które możliwie najlepiej będą zaspokajać jego potrzeby. Poszukuje zatem miejsc o najwyższych walorach użytkowych lokalizacji z punktu widzenia prowadzonej przez siebie działalności. Oczekiwania przedsiębiorców co do otoczenia, w którym działają, mają decydujące znaczenie dla rozwoju gospodarczego gminy. Dokładna znajomość tych oczekiwań powinna być punktem wyjścia dla władz samorządowych w opracowaniu ich strategii wspierania przedsiębiorczości i w wyborze odpowiednich instrumentów. Podstawą sukcesu jest skuteczne zaspokojenie potrzeb przedsiębiorców w zakresie, w którym gmina może oddziaływać na czynniki lokalizacji działalności gospodarczej [Gobillot 2008, s. 96].

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie współczesnych kryteriów lokalizacyjnych, które mogą mieć wpływ na podejmowanie decyzji o umiejscowieniu działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwa, oraz ocena wagi tych kryteriów

z punktu widzenia dużych przedsiębiorstw produkcyjnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw usługowych. Celem jest również identyfikacja i ocena barier lokalizacyjnych przez badane podmioty. Przeprowadzone badania pozwolą na wyodrębnienie najistotniejszych kryteriów oraz barier lokalizacyjnych z perspektywy firm produkcyjnych i usługowych, co może pozwolić gminom na określenie priorytetów w ich strategicznej i bieżącej działalności związanej ze stymulowaniem rozwoju gospodarczego.

2. Podstawowe teorie lokalizacji

Johann von Thünen w swoich rozważaniach na temat lokalizacji poszukiwał racjonalnego pod względem ekonomicznym układu stref rolniczych wokół miasta, będącego rynkiem zbytu dla produktów rolnych. Układ taki wg Thüdena powstaje, gdy każdy kawałek ziemi użytkowany jest w sposób przynoszący największy zysk. Według tej teorii najcięższe i najmniej trwałe produkty rolne będą produkowane najbliżej rynku, a odległości od rynku, w jakich wytwarzanie danego typu produktów będzie zyskowne, kształtują się w sposób odwrotnie proporcjonalny do owych cech produktów, tj. ich wagi i nietrwałości [Kosińska 2008, s. 21].

Teoria lokalizacji przedsiębiorstwa przemysłowego Alfreda Webera została oparta na następujących założeniach: przedsiębiorstwo wytwarza jeden produkt, znane są miejsca konsumpcji i zasobów surowcowych, koszty transportu są proporcjonalne do masy towaru i odległości, a o wyborze miejsca lokalizacji decyduje minimalizacja kosztów transportu. Weber pierwszy wprowadził pojęcie czynnika lokalizacji, czyli korzyści płynącej z oszczędności w kosztach produkcji. Oszczędności te mogą być osiągnięte dlatego, że wytwarzanie danego produktu na danym obszarze odbywa się przy mniejszych kosztach niż w każdym innym punkcie przestrzeni. Autor wyróżnił też trzy czynniki, które wyznaczają umiejscowienie zakładów przemysłowych: czynnik transportu, czynnik pracy i czynnik aglomeracji. Pierwszy ma znaczenie podstawowe, podczas gdy dwa pozostałe wpływają na modyfikację lokalizacji wybranej ze względu na koszty transportu. Optymalną lokalizację wyznacza najniższa wartość sumy iloczynów wagi i odległości transportu wszystkich surowców i półfabrykatów do zakładu oraz finalnego wyrobu do miejsca zbytu.

Teoria lokalizacji przedsiębiorstw Augusta Lösch'a wyjaśnia zachowania lokalizacyjne, opierając się na hipotezie o przestrzennej zmienności cen zbytu. Za kryterium optymalnej lokalizacji Lösch przyjął maksymalizację zysku. Miejszem zapewniającą taką maksymalizację jest punkt zapewniający maksymalną sprzedaż przy minimalnych kosztach wytwarzania. To założenie odróżnia teorię Lösch'a od teorii Webera, który poszukiwał tylko punktu minimalnych kosztów. Lösch w swojej teorii wprowadził tzw. czynnik popytu, przyjmując, że inne czynniki są równomiernie rozłożone i dostępne. Analizę rynku oparł na krzywej popytu, wyznaczającej zależność między ceną i podażą. Dodatkowo wprowadził czynnik odległości, co z jednej strony umożliwiło uwzględnienie wpływu kosztów dystrybucji na zyski firmy,

a z drugiej strony pozwoliło na uwzględnienie zależności pomiędzy obszarem rynku a wielkością popytu [Losch 1961, s. 136].

Ostatnią omawianą teorią lokalizacji jest teoria Waltera Isarda, która, podobnie jak teoria Augusta Lösha, zakłada, że przedsiębiorstwo, poszukując miejsca lokalizacji, kieruje się maksymalizacją zysku, czyli minimalizacją kosztów produkcji oraz maksymalizacją cen zbytu. Główną rolę w teorii Isarda odgrywają nakłady transportowe, czyli przemieszczenie jednostki wagi na jednostkę odległości, np. tonokilometr. W procesie produkcji wymagane są też umiejscowione czynniki produkcji, tj. praca, kapitał, ziemia, a ponadto umiejętności organizacyjne i wspomniane nakłady transportowe [Szymła 2000, s. 2000]. Przesunięcie danego dobra z jednego miejsca do drugiego związane jest z dostarczeniem pewnej ilości nakładów transportowych. Każda zmiana miejsca przeznaczenia dwóch nakładów, przy nie zmienionych ich źródłach, jest rozpatrywana jako substytucja nakładów transportowych różnych dóbr. Dzięki substytucji różnych nakładów przedsiębiorstwa, w tym również transportowych, możliwa jest substytucja obszarów jako miejsc produkcji.

Czynniki produkcji według Isarda w pewnym stopniu są zastępowalne, czyli substytucyjne. Oznacza to, że przedsiębiorstwo może zrezygnować z jednego czynnika na korzyść innego, który jest tańszy. Następuje wtedy substytucja czynnika produkcji, co oznacza, że produkcja może być realizowana przy użyciu różnej kombinacji czynników produkcji. Różne lokalizacje mają różne kombinacje najkorzystniejszych czynników produkcji [Domański 1987, s. 245-247].

3. Kryteria lokalizacji działalności gospodarczej

Kryteria lokalizacji działalności gospodarczej mają charakter ekonomiczny i wpływają na wielkość nakładów inwestycyjnych i kosztów produkcji, które zmieniają się wraz ze zmianą lokalizacji [Budner 2003, s. 26]. Na wielkość nakładów inwestycyjnych, zmiennych z punktu widzenia warunków lokalizacji, wpływają takie czynniki kosztowe, jak wykup i przygotowanie terenu, warunki prowadzenia budowy, zakres robót ziemnych w zależności od ukształtowania terenu i nośności gruntu, sieciowe inwestycje towarzyszące (np. energetyczne), budowa lub rozbudowa innych urządzeń (np. rampa przeładunkowa).

Do kosztów bieżących należy zaliczyć koszty pracy, podatki lokalne, koszty zapewnienia zakładowi czynników niezbędnych do prawidłowego funkcjonowania (doprowadzenia wody, odprowadzenie ścieków itp.) oraz koszty eksploatacji związane m.in. z transportem surowców, materiałów, wyrobów gotowych).

Istnieją jednak pewne rodzaje działalności związane lokalizacyjnie z odbiorcami, dla których decydujące znaczenie ma popyt (np. działalność usługowa). W tym przypadku grupa czynników kosztowych odgrywa mniejszą rolę [Brdulak 2001, s. 10].

Rozważane kryteria różnią się też w zależności od tego, czy firma jest detalistą, czy producentem-hurtownikiem. Sukces detalistów uzależniony jest od przepływu klientów, lokalizacja więc musi być jak najbliższa rynkowi docelowemu. Rozwa-

za się więc wielkość obszaru, z którego detalista może przyciągnąć klienta, dobra komplementarne, które można nabyć na danym obszarze, a które również wpływają na liczbę klientów. Ważny jest również poziom konkurencji, sieć transportowa, bariery polityczne, rasowe, liczba potencjalnych klientów, możliwość ekspansji w regionie [Grzeszczyk 2006, s. 36].

4. Bariery lokalizacyjne

Na lokalizację działalności gospodarczej wpływ wywierają również bariery lokalizacji, czyli przeszkody uniemożliwiające, ograniczające lub utrudniające prowadzenie działalności gospodarczej na danym terenie. Można je podzielić na bariery zasobowe i instrumentalne [Budner 2003, s. 31].

Bariery zasobowe polegają na braku, niewystarczającej ilości lub niewłaściwej jakości zasobów, czynników lokalizacji na danym obszarze, takich jak siła robocza, surowce mineralne, przestrzeń geograficzna, infrastruktura itd. Bariery instrumentalne wynikają z polityki przestrzennej państwa i społeczności lokalnych i dotyczą instrumentów kształtowania przestrzennej struktury społeczno-gospodarczej. Instrumenty te mają charakter prawny, administracyjny i ekonomiczny [Rymarczyk 1996, s. 54]. Działania prawne polegają na tworzeniu aktów prawnych w postaci ustaw, rozporządzeń, zarządzeń, miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego. Działania administracyjne dotyczą decyzji administracyjnych związanych z wydawaniem pozwoleń na budowę/rozbudowę, kontroli i nadzoru nad realizacją inwestycji i pozwoleń na użytkowanie obiektów, rozbiórkę obiektów lub wstrzymanie działalności. Działania ekonomiczne wymuszają na podmiotach gospodarczych odpowiednie zachowania inwestycyjne lub przystosowanie technologii i struktury produkcyjnej do wymagań prawnych i rynkowych [Brandenburg 2002, s. 16].

Istnienie barier instrumentalnych jest warunkiem prawidłowego funkcjonowania gospodarki przestrzennej, mają one więc charakter pozytywny.

Inny podział barier uwzględnia kryterium rodzajowe. Wyróżniamy tu:

- Bariery naturalne – wynikające z zasobów środowiska geograficznego.
- Bariery demograficzne – rozpatrywane z punktu widzenia niewystarczającej bądź niewłaściwej jakościowo siły roboczej.
- Bariery infrastrukturalne.
- Bariery społeczne związane z sytuacją społeczną na danym terenie.
- Bariery polityczno-administracyjne wynikające z poglądów politycznych partii lub ugrupowań rządzących, nastawienia władz do inwestorów, kompetencji i elastyczności działań administracji [Budner 2003, s. 31-35].

5. Znaczenie kryteriów lokalizacyjnych dla przedsiębiorstw – wyniki badań

W celu określenia znaczenia poszczególnych kryteriów lokalizacyjnych dla przedsiębiorstw badaniu ankietowemu poddano 20 dużych przedsiębiorstw produkcyjnych oraz 20 małych i średnich przedsiębiorstw usługowych z terenu Wielkopolski. Badane przedsiębiorstwa pochodziły z różnych branż. Przyjęto, że za przedsiębiorstwa duże uważa się takie, które zatrudniają ponad 250 pracowników, a za małe i średnie takie, które zatrudniają nie więcej niż 250 pracowników. Takie ujęcie pozwoliło na wskazanie różnic pomiędzy dominującymi kryteriami lokalizacyjnymi w obu badanych grupach. Analizie poddano 27 kryteriów lokalizacyjnych. Zbiorcze wyniki badań przedstawiono w tab. 1.

Tabela 1. Zbiorcza ocena kryteriów lokalizacyjnych z perspektywy dużych przedsiębiorstw produkcyjnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw usługowych

Lp.	Nazwa kryterium	Ocena dużych przedsiębiorstw	Ocena małych i średnich przedsiębiorstw
1	Bliskość rynku zbytu	3,0	7,8
2	Możliwość zdobycia środków wspierających działalność gospodarczą	7,0	8,7
3	Poziom rozwoju gospodarczego gminy	7,1	8,7
4	Infrastruktura techniczna	9,4	5,4
5	Koszty robocizny	8,6	7,6
6	Kwalifikacje siły roboczej	7,8	8,9
7	Bliskość autostrady	8,5	2,3
8	Bliskość dostawców	4,5	3,4
9	Koszty energii	7,9	2,3
10	Usługi miejscowych banków	3,0	5,6
11	Wspieranie przez izby gospodarcze	2,5	3,2
12	Dobry wizerunek miasta i regionu	4,0	6,7
13	Kooperacja z przedsiębiorstwami lokalnymi	8,0	8,6
14	Przedsiębiorczość lokalna	5,4	8,0
15	Ceny ziemi	7,6	2,1
16	Opłaty lokalne	8,0	9,0
17	Koszty wynajmu	6,4	8,9
18	Sprawną administracją	7,8	8,5
19	Bliskość szkół wyższych	2,1	3,4
20	Bliskość instytutów badawczych	4,3	3,2
21	Sprawną komunikacją miejską	2,1	2,3
22	Mieszkania	3,0	2,0
23	Zaplecze medyczne	4,5	4,5
24	Połączenia lotnicze	3,0	4,0
25	Połączenia kolejowe	5,6	4,3
26	Propozycja kulturalna	1,9	3,2
27	Możliwości wypoczynkowe	2,2	2,6

Źródło: badania własne.

Jak pokazują wyniki badań przedstawione w tabeli, dla dużych przedsiębiorstw produkcyjnych istotna jest możliwość zdobycia środków na rozwój prowadzonej działalności, co może być związane ze skalą nakładów inwestycyjnych tych przedsiębiorstw. Ważny jest także poziom rozwoju gminy, co potwierdza założenie, że przedsiębiorstwa lokują się chętniej w miejscach, gdzie funkcjonują inne przedsiębiorstwa. W ten sposób powstaje przekonanie o słuszności podjętej decyzji lokalizacyjnej. Dużą rolę odgrywa też koszt i kwalifikacje siły roboczej, gdyż są to elementy mające bezpośredni wpływ na możliwości osiągnięcia przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. W związku z licznymi powiązaniem logistycznymi ważna jest bliskość autostrady oraz bliskość połączeń kolejowych. Koszty energii, poziom opłat lokalnych oraz sprawna administracja lokalna to również elementy mające duże znaczenie dla decyzji lokalizacyjnych dużych przedsiębiorstw.

W grupie małych i średnich przedsiębiorstw usługowych za jedno z najważniejszych kryteriów lokalizacyjnych uznano bliskość rynku zbytu, co wskazuje na wagę kontaktów bezpośrednich z klientami. Często związane jest to z faktem, że usługa świadczona jest „na kliencie”, stąd im wyższy poziom rozwoju gminy i im większa liczba mieszkańców, tym potencjalnie większe prawdopodobieństwo przyciągnięcia na teren gminy firm usługowych. Dużą rolę odgrywają kwalifikacje siły roboczej oraz jej koszt, co może przełożyć się na przewagę konkurencyjną badanych przedsiębiorstw. Dla firm usługowych ważna jest również kooperacja z firmami w regionie oraz przedsiębiorczość lokalna, co ponownie prowadzi do wniosku, że gminom o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego łatwiej jest stymulować dalszy rozwój. Kryteria związane bezpośrednio z działaniem sprawnej administracji lokalnej, z poziomem opłat lokalnych oraz kosztami wynajmu są również istotne w przypadku lokalizacji działalności omawianej grupy przedsiębiorstw.

6. Identyfikacja i ocena barier lokalizacyjnych – wyniki badań

Przeprowadzone badania pozwoliły także na identyfikację barier lokalizacyjnych. W tym celu badane przedsiębiorstwa wskazały napotykaną bariery oraz dokonały oceny ich istotności w skali 1-10 (ocena 10 oznaczała barierę najistotniejszą). Wyniki badań dużych przedsiębiorstw produkcyjnych przedstawiono w tab. 2.

Jak pokazują wyniki przedstawione w tab. 2, kluczowymi barierami lokalizacyjnymi dla dużych przedsiębiorstw są uboga oferta inwestycyjna gmin oraz wysokie ceny ziemi. Wskazuje to na konieczność tworzenia nowych obszarów inwestycyjnych, które mogą stanowić jednocześnie istotną zachętę lokalizacyjną i tworzyć przewagę konkurencyjną gmin. Wyniki badań pokazały także, że gminy nie oferują wystarczających zachęt lokalizacyjnych w postaci ulg i zwolnień podatkowych. Należy jednak pamiętać, że możliwości w tym obszarze ogranicza konieczność realizacji dochodów budżetów lokalnych, ważne jest zatem zachowanie równowagi pomiędzy zachętami tego typu i poziomem dochodów budżetowych. Warto również zwrócić uwagę na brak wsparcia administracyjnego ze strony władz gminy.

Tabela 2. Bariery lokalizacyjne dla dużych przedsiębiorstw produkcyjnych

Lp.	Nazwa bariery	Ocena
1	Wysokie ceny ziemi	7,6
2	Małe zachęty ze strony władz gminy	7,5
3	Uboga oferta infrastrukturalna	8,4
4	Niekorzystna lokalizacja drogowa	5,6
5	Brak wykwalifikowanej siły roboczej	6,0
6	Obojętny stosunek władz lokalnych	6,5
7	Brak profesjonalnej informacji ze strony gminy	5,5
8	Skomplikowane i niejasne regulacje prawne	4,6
9	Brak wsparcia administracyjnego w procesie inwestycyjnym	7,5

Źródło: badania własne.

Tabela 3. Bariery lokalizacyjne dla małych i średnich przedsiębiorstw usługowych

Lp.	Nazwa bariery	Ocena
1	Niski poziom rozwoju społeczno-gospodarczego gminy	7,6
2	Brak profesjonalnej informacji ze strony urzędu gminy	8,5
3	Wysoki poziom podatków i opłat lokalnych	7,0
4	Wysoki koszt siły roboczej	5,4
5	Brak oferty infrastrukturalnej (powierzchni biurowych)	5,6
6	Brak elastyczności ze strony urzędu gminy	6,0
7	Niski poziom dochodów mieszkańców gminy (brak potencjalnego popytu)	5,1
8	Brak oferty wsparcia finansowego ze strony lokalnych instytucji finansowych	4,3

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki badań przedstawione w tab. 3 pokazują, że najistotniejszą barierą lokalizacyjną jest brak oczekiwanych informacji ze strony urzędu gminy oraz niski poziom rozwoju społeczno-gospodarczego. Zatem również w tym przypadku potwierdza się założenie, że gminom rozwiniętym łatwiej stymulować dalszy rozwój poprzez przyciąganie kolejnych przedsiębiorstw na ich teren. Trudno natomiast wyjaśnić barierę związaną z brakiem informacji, gdyż ich zebranie, segregacja oraz opracowanie nie wymaga dużych kosztów ani wysiłku organizacyjnego ze strony urzędów gmin. Problemem może być brak świadomości władz gminy dotyczący wymagań potencjalnych inwestorów. Poza tym ważne kryterium lokalizacyjne dla firm usługowych stanowią również zachęty związane z podatkami i ulgami lokalnymi, ponieważ mają bezpośredni wpływ na ich wynik finansowy.

7. Zakończenie

Aby w skuteczny sposób stymulować rozwój gospodarczy na terenie gminy, niezbędne jest rozpoznanie kryteriów lokalizacyjnych, które odgrywają znaczącą rolę

w procesie podejmowania decyzji o umiejscowieniu działalności przez przedsiębiorstwa. Ważne jest również poznanie opinii przedsiębiorców, do których kierowana jest oferta inwestycyjna, dotyczących znaczenia poszczególnych kryteriów. Jest to istotne ze względu na ograniczone możliwości finansowe gmin, które zwykle zmuszone są do wyboru podejmowanych działań z grona wszystkich możliwych do zastosowania. Dodatkowo istotne jest rozpoznanie typowych barier lokalizacyjnych, które mogą skutecznie zablokować rozwój gospodarczy gmin.

Przeprowadzone badania pokazały, że waga kryteriów lokalizacyjnych oceniana jest na zróżnicowanym poziomie, i choć oceny ze strony dużych przedsiębiorstw produkcyjnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw usługowych się różnią, to różnice te nie są diametralne. Oznacza to, że oprócz wskazania kryteriów dominujących w poszczególnych przypadkach, można wyróżnić kryteria obiektywne, mające duże znaczenie dla wszystkich badanych przedsiębiorstw. Należy do nich zaliczyć możliwości dofinansowania działalności środkami zewnętrznymi, zachęty związane z opłatami lokalnymi oraz profesjonalny i elastyczny sposób funkcjonowania urzędów gmin.

Przedsiębiorcy napotykają także szereg barier lokalizacyjnych, które również wykazują wiele podobieństw w opiniach badanych przedsiębiorstw. Wiele barier wymaga jedynie reorganizacji pracy urzędów, które mogą dostarczyć usystematyzowanych informacji niezbędnych do podjęcia decyzji lokalizacyjnych w krótkim czasie. Dodatkowo nastawienie władz gminy i szybkość działania mogą zachęcić firmy do umiejscowienia działalności na danym terenie. Badania pokazują, iż przedsiębiorcy chcą mieć poczucie, że są traktowani poważnie, istotne jest zatem profesjonalne podejście urzędników do zgłaszanych przez przedsiębiorców postulatów.

Literatura

- Brandenburg H., *Zarządzanie lokalnymi projektami rozwojowymi*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2002.
- Brdulak J., *Problemy rozwoju regionalnego*, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2001.
- Budner W., *Lokalizacja przedsiębiorstw*, Akademia Ekonomiczna, Poznań 2003.
- Domański R., *Teoretyczne podstawy geografii ekonomicznej*, PWE, Warszawa 1987.
- Gobillot E., *Przywództwo przez integrację. Budowanie sprawnych organizacji dla ludzi, osiągnięcie efektywności i zysku*, Oficyna Wolters Kluwer business, Kraków 2008.
- Grzeszczyk T., *Metody oceny projektów z dofinansowaniem Unii Europejskiej*, Placet, Warszawa 2006.
- Kosińska E., *Marketing międzynarodowy. Zarys problematyki*, PWE, Warszawa 2008.
- Lösch A., *Gospodarka przestrzenna*, PWE, Warszawa 1961.
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996.
- Szymła Z., *Determinanty rozwoju regionalnego*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 2000.

CRITERIA AND BARRIERS OF COMPANIES LOCALIZATION IN THE PROCESS OF LOCAL DEVELOPMENT SUPPORT – RESEARCH RESULTS

Summary: Local economic development is connected with the need to stimulate the growth by conducting special actions to attract companies from various branches and of different size. To make the process effective, it is necessary to know the localization factors relevant to the companies in question. The factors change with branch and size. Research results have shown that for big companies the most important is infrastructure while for middle size and small companies local taxes play an important role. Additionally localization barriers knowledge helps to overcome them. The research results show that poor infrastructure, high prices of land and lack of information from the commune belong to most important.

Keywords: local development, companies localization, development support.