

Mariusz Chudak

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Jana Amosa Komeńskiego w Lesznie

CZynniki lokalizacyjne stymulujące Przedsiębiorczość a wielkość i ranga miasta

1. Wstęp

W warunkach gospodarki rynkowej powodzenie działalności gospodarczej w znacznym stopniu zależy od jej przestrzennego usytuowania, przy czym można tutaj mówić o lokalizacji ogólnej i szczegółowej. Pierwsza z nich odnosi się do położenia geograficznego i komunikacyjnego miasta w systemie osadniczym kraju, druga zaś odzwierciedla cechy topograficzne terenu, takie jak: ukształtowanie powierzchni, klimat, warunki hydrologiczne, występowanie zasobów naturalnych, czy też wartość gleb [Słodczyk 2003, s. 19]. Inaczej mówiąc, przez lokalizację ogólną rozumie się umiejscowienie przedsiębiorstwa w regionie i w danej miejscowości, podczas gdy lokalizację szczegółową utożsamiana się z konkretną nieruchomością [Godlewska 2001, s. 11].

Powyższe rozróżnienie pozwala zauważyć, że istnieje w zasadzie nieskończona liczba kombinacji różnych elementów o charakterze antropogenicznym i przyrodniczym, mających lub mogących mieć wpływ na wybór miejsca funkcjonowania przedsiębiorstwa. Literatura przedmiotu określa je jako czynniki lokalizacyjne, dokonując najczęściej powiązania z wysokością nakładów finansowych ponoszonych na realizację inwestycji oraz jej późniejszą rentownością, zwłaszcza w początkowym okresie. Bardziej rozbudowane definicje i systematyzacje zwracają jednocześnie uwagę na inne aspekty, spośród których często kluczową rolę odgrywa pozytywny stosunek emocjonalny decydenta do granic jego osobistej przestrzeni egzystencjalnej.

Oddziaływanie większości czynników lokalizacyjnych podlega zmianom w czasie oraz pod względem ich relatywnej ważności. Proces ten przyspieszają bądź opóźniają przekształcenia systemu społeczno-politycznego, polityka państwa i samorządów terytorialnych, stan środowiska naturalnego i zasobów bogactw mineralnych, postęp naukowo-techniczny, zasoby i jakość siły roboczej oraz wiele uwarunkowań o mniejszej randze lub wyjątkowej specyfice dla poszczególnych branż i gałęzi gospodarki [Budner 2000, s. 37].

Najprawdopodobniej jednak optymalne położenie firmy wyznacza odpowiedni potencjał ośrodka miejskiego rozpatrywany w ścisłym powiązaniu z klasycznymi przesłankami aktywizującymi przedsiębiorczość na poziomie lokalnym. Ujęcie to – jak się wydaje – nie jest ani wystarczająco szeroko prezentowane w rozważaniach teoretycznych, ani uwzględniane w analizach empirycznych. Celem artykułu jest zatem próba określenia, przy zastosowaniu skali jakościowej, hipotetycznego znaczenia głównych determinant lokalizacji jednostek gospodarczych w zależności od liczby ludności i pozycji administracyjnej miasta.

2. Istota przedsiębiorczości

Pojęcie przedsiębiorczości w powszechnym rozumieniu oznacza prowadzenie działalności gospodarczej, przez którą według obowiązującej nomenklatury prawnej, rozumie się wykonywaną w sposób zorganizowany i ciągły, zarobkową aktywność zawodową, wytwórczą, budowlaną, handlową, usługową oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż¹.

Konstrukcja przytoczonego zapisu ustawowego odnosi się przede wszystkim do organizacji i ekonomiki przedsięwzięcia oraz do jego pozarolniczego charakteru. Działalność gospodarcza zachodzi zatem wówczas, gdy spełnia ona pewne kryteria wyrażające się: w rejestracji firmy, jej formie organizacyjno-prawnej, posiadaniu siedziby, samodzielności finansowej, a nawet w strukturze zależności służbowych oraz w kontaktach z innymi przedsiębiorstwami. Wymaga się ponadto, aby aktywność ekonomiczna była prowadzona w sposób ciągły, przy czym szczegółowo nie precyzuje się tego pojęcia. Domniemywać można, że temu warunkowi zadośćczyni dopiero wprowadzenie w życie względnie regularnego czasu pracy. Nie oznacza to bynajmniej, że działalność gospodarczą należy prowadzić codziennie lub w określone dni tygodnia (miesiąca). Wyznacznikiem powinno być zaspokajanie potrzeb społecznych, czyli kształtowanie się popytu na konkretne dobra. Cechę ciągłości w odniesieniu do działalności gospodarczej interpretuje się również jako stały zamiar jej wykonywania w odpowiednio długim okresie [Powałowski, Koroluk 2005, s. 36-37]. Szczególnie dotyczy to wysoko specjalistycznych usług, na które zapotrzebowanie jest nierównomiernie rozłożone w ciągu roku, wiążąc się z długotrwałym oczekiwaniem na klienta (kontrahenta).

Innym atrybutem działalności gospodarczej jest jej charakter zarobkowy, czyli – innymi słowy – nie obejmuje ona czynności podejmowanych dla zaspokojenia własnych potrzeb. Jako klasyczny przykład warto tutaj wymienić amatorską twórczość artystyczną lub techniczną związaną z wynalazczością: może ona wprawdzie przynosić jakieś dochody, ale w założeniu nie prowadzi do uzyskania korzyści majątkowych. Identycznie należy traktować wszelkie organizacje społeczne (*non-profit*)

¹ Artykuł 2 Ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (DzU nr 155, poz. 1095 ze zmianami).

mające na celu wspieranie szczytnych idei w oparciu o bezinteresowne zaangażowanie się ich członków.

Z pracą na własny rachunek ściśle wiąże się pojęcie przedsiębiorcy. Może być nim osoba fizyczna, jednostka organizacyjna o zdolności prawnej, a także wspólnicy spółki cywilnej. Takie ujęcie powoduje, że właściciel firmy pod względem formalnym jest automatycznie identyfikowany jako przedsiębiorca. W piśmiennictwie zwraca się natomiast uwagę, że właściciele przedsiębiorstw, którzy zatrudniają menedżerów do ich prowadzenia, a sami poświęcają się innym interesom, nie są przedsiębiorcami, pomimo że to oni podejmują ryzyko finansowe. Analogicznie przedsiębiorcą nie będzie także zawodowy menedżer, gdyż jego praca polega na zaangażowaniu się w czyjąś firmę, ale nie na ponoszeniu osobistej odpowiedzialności za jej wyniki [Griffin 2005, s. 312]. Przedstawiony pogląd podlega oczywiście dyskusji, niemniej należy dodać, że w świadomości społecznej przedsiębiorca kojarzy się głównie z właścicielem małej jednostki gospodarczej, którą bezpośrednio zarządza i w której realizuje się zawodowo. Zgodnie z obowiązującymi kryteriami formalnymi, określimy go najprawdopodobniej mianem mikroprzedsiębiorcy².

3. Przestrzenny wymiar przedsiębiorczości

Skalę inicjatyw gospodarczych warunkuje występowanie określonych impulsów i relacji – w jednym miejscu i czasie muszą się nałożyć oczekiwania podmiotów gospodarczych z walorami lokalizacyjnymi. Podstawowym kryterium oceny tej zgodności jest zaspokojenie potrzeb inwestora w sposób gwarantujący osiągnięcie dodatniego efektu ekonomicznego. Ponadto warto podkreślić konieczność zaferowania przez jednostki terytorialne tzw. korzyści zewnętrznych, które pozwolą na osiągnięcie lepszych wyników gospodarowania na danym obszarze w stosunku do innych terenów, a tym samym na uzyskanie przewagi konkurencyjnej [Kot 2001, s. 167].

Zróżnicowanie jakości przestrzeni geograficznej, zarówno pod względem przyrodniczym, jak i społeczno-ekonomicznym, sprawia zatem, że poszczególne miasta i regiony znajdują się w fazie regresu, stagnacji, a przede wszystkim mniej lub bardziej dynamicznego rozwoju. Kierunek i natężenie zachodzących przekształceń struktur przestrzenno-gospodarczych stanowi z kolei rezultat występowania skomplikowanego układu miejscowych czynników lokalizacyjnych. Spośród wielu ich klasyfikacji najbardziej popularny wydaje się podział na twarde i miękkie (mieralne i niemierzalne). Pierwsze z nich obejmują połączenia komunikacyjne, podatki i zachęty finansowe, podaż powierzchni usługowo-przemysłowej, szybkość

² Status taki nadaje się podmiotowi, gdy w co najmniej jednym z ostatnich dwóch lat obrotowych zatrudniał średniorocznie (w przeliczeniu na pełne etaty) mniej niż 10 pracowników oraz jego roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług, operacji finansowych lub sumy aktywów bilansu sporządzonego na koniec roku nie przekroczył równowartości 2 mln euro (art. 104 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej).

i elastyczność działania administracji, dostępność wykwalifikowanej siły roboczej, rynek zbytu, bliskość dostawców i kooperantów, występowanie instytutów badawczych i ośrodków szkolenia zawodowego. Do zbioru czynników miękkich zalicza się natomiast przychylne nastawienie władz publicznych do inwestora, gospodarczy wizerunek miejsca lokalizacji, mentalność społeczeństwa, klimat społeczny, możliwości spędzenia wolnego czasu, atrakcyjność miasta oraz ofertę kulturalną i edukacyjną [Dziemianowicz 1998, s. 220].

Z gospodarczego punktu widzenia bardziej istotne powinno być jednak wyodrębnienie czynników o odmiennym znaczeniu dla procesów lokalizacyjnych, a więc stymulujących działalność inwestycyjną, nie zachęcających do jej podjęcia i obojętnych – czyli nie posiadających większego wpływu³. Do pierwszej grupy zalicza się:

- dostępność komunikacyjną i telekomunikacyjną,
- występowanie wysoko wykwalifikowanej siły roboczej o różnorodnym profilu wykształcenia,
- dobrze rozwiniętą infrastrukturę techniczną,
- możliwość pozyskania lub wydzierżawienia ziemi na dogodnych warunkach,
- ulgi lub odroczenia podatkowe oraz tanie kredyty,
- sprzyjający klimat inwestycyjny rozumiany jako przychylność władz samorządowych i lokalnej społeczności,
- gotowość władz lokalnych do realizacji projektów inwestycyjnych na zasadzie partnerstwa publicznoprawnego,
- obecność ośrodków akademickich i placówek badawczo-rozwojowych,
- stabilizację polityczną,
- niewystępowanie silnych związków zawodowych,
- chłonność rynku lokalnego,
- dobrą jakość środowiska naturalnego,
- wolne zasoby mieszkaniowe o odpowiednim standardzie.

Analizując powyższą listę, nie sposób autorytatywnie stwierdzić, który z czynników posiada priorytetowe znaczenie, albowiem w znacznej mierze zależy to od rodzaju i wymagań planowanej inwestycji. Podobnie, choć w innym sensie, należy rozpatrywać zjawiska nie sprzyjające prowadzeniu działalności gospodarczej, stanowiące w pewnych aspektach odwrotność determinant rozwoju przedsiębiorczości:

- wysokie bezrobocie i związane z nim patologie społeczne,
- zagrożenia wynikające z wysokiej przestępczości,
- brak kompatybilnych przepisów prawnych i częste ich zmiany,
- degradację środowiska naturalnego,
- trudności ze znalezieniem lokalu,
- wysokie ceny ziemi,
- długi okres załatwiania formalności administracyjnych.

³ Według Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, zob. [Kot 2001, s. 168-169].

W tym miejscu należy jednak podkreślić, że część dysfunkcji społeczno-ekologicznych posiada różną wagę w indywidualnych przypadkach. Wysoki wskaźnik bezrobocia daje bowiem możliwość pozyskania taniej siły roboczej, a zanieczyszczenie środowiska to szansa dla firm zajmujących się rekultywacją bądź wprowadzeniem technologii przyjaznych naturze.

Praktyka gospodarcza wskazuje, że wiele czynników lokalizacyjnych jednocześnie decyduje o dynamice rozwoju lokalnego. Z natury rzeczy następuje nieco inne spojrzenie na niektóre kwestie, albowiem rozpatrywane są z pozycji przedsiębiorstwa, a nie jednostki terytorialnej. Upraszczając zatem, rozmieszczenie działalności gospodarczej ma genezę w różnych wymiarach przestrzeni lokalnej, stanowiąc rezultat jej fizycznej i behawioralnej złożoności oraz zdolności przystosowawczych do zmieniających się warunków otoczenia.

4. Wpływ potencjału miasta na skalę i natężenie oddziaływania wybranych czynników lokalizacyjnych

Obserwując przekształcenia w strukturze gospodarczej ośrodków miejskich, dostrzega się, że poszczególne stymulanty przedsiębiorczości mogą mieć dość zróżnicowane znaczenie – pomimo ich teoretycznie analogicznego charakteru, niezależnego od miejsca występowania. Istnieje zatem taka siła sprawcza tego zjawiska, za którą w niniejszym opracowaniu przyjmuje się wielkość miasta w trójstopniowym podziale: na duże, średnie i małe. Podstawowym kryterium klasyfikacji jest wprawdzie liczba mieszkańców, niemniej zastosowane przedziały wielkościowe mają jednocześnie odzwierciedlać pozycję jednostek osadniczych w układzie administracyjnym kraju (tab.1).

Całokształt analiz i prób interpretacji oparto na własnej systematyzacji najważniejszych czynników lokalizacyjnych, odnoszących się kolejno do wymiaru geograficznego (poz. 1-3), technicznego (poz. 4-6), ekonomiczno-finansowego (poz. 7-9) i społeczno-prawnego (poz. 10-12). Pozwoliło to na uzyskanie dodatkowej odpowiedzi – czy jakkolwiek grupa determinant podejmowania działalności gospodarczej wyróżnia się czymś szczególnym na tle pozostałych. Ponadto warto dodać, że ludność potraktowano nie tylko jako zmienną objaśniającą, ale również objaśnianą. W tym drugim przypadku uwaga została jednak skupiona na cechach jakościowych, a nie na mierze ilościowej.

Jak pokazuje tabela, znaczenie czynników lokalizacyjnych ma bezpośredni związek z wielkością miasta. Dla ośrodków największych, liczących ponad 200 tys. mieszkańców i pełniących funkcję przynajmniej stolicy powiatu, aż w siedmiu przypadkach przyjęto, że dana determinanta usytuowania działalności gospodarczej przez przedsiębiorcę należy do kategorii „szczególnie istotna”, a kolejne dwie zaliczono do grupy „istotnych”. Priorytetową rolę odgrywają w tym zakresie czynniki o charakterze technicznym, co sprzyja, a zarazem tłumaczy przyciąganie przez aglomeracje innowacyjnych i wysokospecjalistycznych technologii, zwłaszcza

Tabela 1. Hipotetyczne znaczenie poszczególnych czynników lokalizacyjnych w stymulowaniu przedsiębiorczości w zależności od wielkości miasta

	Miasto duże (pow. 200 tys. mieszkańców) – stolica kraju, ośrodek wojewódzki, miasto na prawach powiatu	Miasto średnie (od 20 do 200 tys. mieszkańców) – ośrodek wojewódzki, miasto na prawach powiatu, siedziba powiatu	Miasto małe (do 20 tys. mieszkańców) – ośrodek gminy, siedziba powiatu	Uzasadnienie
Czynnik lokalizacyjny				
1. Korzyści miejsca	szczególnie istotne	istotne	umiarkowane	najlepsze warunki dostępowe przestrzennej warunkujące maksymalizację zysków przedsiębiorstwa oferują miasta zarówno o dużym potencjale demograficznym, jak i o dogodnym położeniu geograficzno-komunikacyjnym, przy czym podobne znaczenie ma lokalizacja szczegółowa (najlepiej w śródmieściu lub peryferyjnych centrach handlowo-usługowych)
2. Cechy społeczno-ekonomiczne mieszkańców	szczególnie istotne	istotne	niewielkie	populację mieszkańców można traktować jako potencjalnych klientów (konsumentów) o potrzebach adekwatnych do wieku, płci i statusu materialnego oraz jako zasób siły roboczej o odpowiednich kwalifikacjach, umożliwiających podjęcie lub rozwój zróżnicowanych form aktywności gospodarczej
3. Zasoby środowiska przyrodniczego	niewielkie	niewielkie	umiarkowane	przedsiębiorczość w miastach ma zwykle niewielki związek z dostępem i wykorzystaniem środowiska przyrodniczego (z wyjątkiem miast o dominującej funkcji górniczej lub wycieczkowej)
4. Zainwestowanie infrastrukturalne	szczególnie istotne	istotne	umiarkowane	świadczanie innowacyjnych lub bardziej wyspecjalizowanych usług wymaga pełnego i nieograniczonego dostępu do mediów infrastrukturalnych
5. Postęp naukowo-techniczny	szczególnie istotne	umiarkowane	niewielkie	koncentracja przedsiębiorstw oraz instytucji operujących swoje funkcjonowanie na nowoczesnych technologiach oraz rezultatach badań naukowych jest ściśle powiązana z występowaniem silnych ośrodków akademickich, które w zdecydowanej większości są rozmieszczone w miastach największych
6. Informacja	szczególnie istotne	istotne	niewielkie	wielkość ośrodka miejskiego determinuje skalę konkurencji na lokalnym rynku oraz o miejsce w przestrzeni, co skutkuje określoną potrzebą pozyskania informacji wraz z techniczno-organizacyjnymi możliwościami jej przetworzenia
7. Ogólna sytuacja ekonomiczna państwa, przedsiębiorstw i gospodarstw domowych	umiarkowane	istotne	szczególnie istotne	mniejse społeczności lokalne, a w szczególności o monofunkcyjnej strukturze gospodarczej, zdecydowanie słabiej radzą sobie w sytuacjach kryzysowych, co względnie szybko znajduje swoje odzwierciedlenie w spadku ich dochodów i ograniczonych wydatkach
8. Ceny nieruchomości	istotne	umiarkowane	niewielkie	wartość nieruchomości (ceny kupna-sprzedaży, wynajmu, dzierżawy, czynsze) istotnie kształtuje pod względem racjonalności stan zagospodarowania przestrzennego (funkcje terenu i sposób użytkowania gruntów)
9. Obecność placówek otoczenia biznesu	szczególnie istotne	istotne	niewielkie	powożeczność podejmowanej działalności gospodarczej na obszarze dużych i średnich miast przekłada się na zwiększoną potrzebę korzystania z oferty w zakresie obsługi finansowej, prawnej, consultingowo-marketingowej itp.
10. Gusto i preferencje	niewielkie	umiarkowane	istotne	mieszkańcy większych miast są bardziej otwarci na wszelkie zmiany oraz innowacje, podczas gdy w mniejszych ośrodkach dominują tradycje i przyzwyczajenia
11. Przepisy prawno-administracyjne o charakterze powszechnie obowiązującym	istotne	istotne	istotne	przejmując się, że przepisy ogólnopaństwowe (ustawy i rozporządzenia) mają jednakowe znaczenie niezależnie od wielkości jednostki osadniczej (według zasady równości wszystkich podmiotów wobec prawa)
12. Polityka władz samorządowych	szczególnie istotne	szczególnie istotne	umiarkowane	kompleksowe stosowanie instrumentów wspomagania przedsiębiorczości w formie aktów prawa lokalnego (zwolnienia lub ulgi podatkowe, tworzenie stref ekonomicznych, sporządzanie planów miejscowych) oraz skuteczność działań promujących poszczególne gminy zależy od przyjętej strategii rozwoju, możliwości budżetowych oraz umiejętności i zaangażowania kadry urzędniczej

Źródło: opracowanie własne (skala: szczególnie istotne, istotne, umiarkowane, niewielkie).

w powiązaniu z dostępem do kadr naukowo-badawczych oraz obecnością placówek otoczenia biznesu. Jedynie trzy spośród dwunastu branż pod uwagę aspektów wpływających na decyzję lokalizacyjną odgrywają umiarkowaną lub niewielką rolę w dużym mieście. Wiąże się to z faktem, że na obszarze silnie zurbanizowanym istnieją o wiele większe możliwości przekształceń gospodarczych w momencie kryzysu, środowisko naturalne zazwyczaj nie stawia przeszkód nowym inwestycjom, a miejscowe społeczeństwo, znacznie zróżnicowane pod względem pochodzenia i statusu materialnego, odpowiednio pozytywnie reaguje na bodźce lokalnych liderów politycznych nawołujących do szeroko rozumianych zmian.

Im mniejszy potencjał demograficzny miasta, tym mniejsze znaczenie poszczególnych czynników lokalizacyjnych. W grupie jednostek średniej wielkości (od 20 do 200 tys. mieszkańców) tylko politykę władz samorządowych uznano za „szczególnie istotną”, a w siedmiu innych kwestiach stwierdzono „istotność” dla procesów rozmieszczania nowych firm. Bardziej pogłębiona analiza pokazuje wyraźne podobieństwo rangi poszczególnych stymulant przedsiębiorczości w dużym i średnim mieście, a różnica polega jedynie na ich potencjalnej sile oddziaływania. Ośrodki miejskie zazwyczaj najwięcej tracą, nie oferując inwestorom zewnętrznym możliwości intensywnej współpracy z placówkami w sektorze B+R, co jest jednym z podstawowych warunków postępu naukowo-technicznego, a w konsekwencji rozwoju ekonomicznego.

W siedzibach gmin i powiatów, a więc w miastach najmniejszych (do 20 tys. mieszkańców) jedynie nieliczne uwarunkowania miejscowe kreują i pobudzają lokalizację podmiotów gospodarczych. Wynika to zwykle z niedoboru lub niedoskonałości jakiegoś czynnika w porównaniu z jego zasobem w ośrodku wyższego rzędu. Tym samym konkurencja pomiędzy miastami o różnej wielkości może odbywać się jedynie na wybranych płaszczyznach. Z pewnością do nich należą korzyści miejsca i zasoby środowiska przyrodniczego, dzięki którym tradycyjne gałęzie przemysłu i niektóre branże usługowe (szczególnie turystyka) zapewniają względnie trwałą i zrównoważony rozwój stref pozametropolitarnych, przyczyniając się do wzrostu poziomu życia społeczeństwa.

Spośród rozważanych czynników lokalizacyjnych tylko przepisy prawno-administracyjne o charakterze powszechnie obowiązującym powinny wносить identyczny wkład w proces stymulowania inwestycji gospodarczych na całym terytorium kraju. Problem tkwi natomiast w jakości merytorycznej aktów legislacyjnych, co przyczynia się do rozmaitej interpretacji tych samych zapisów przez różne organy administracji publicznej. W efekcie miasta stosujące liberalne podejście do zabudowy i zagospodarowania przestrzeni uzyskują nieuprawnioną przewagę w stosunku do sąsiednich jednostek osadniczych o podobnych walorach, bardziej wyczulonych na kształtowanie ładu architektoniczno-urbanistycznego. Podważa to fundamentalną zasadę równości wszystkich uczestników życia gospodarczego wobec prawa, podobnie jak zbyt restrykcyjne przestrzeganie woli ustawodawcy nie znajdujące obiektywnego uzasadnienia w ocenie rzeczywistej sytuacji.

5. Zakończenie

Czynniki lokalizacji przedsiębiorstw, pomimo że zostały już dobrze zbadane i sklasyfikowane, nadal pozostają w kręgu głównych zainteresowań władz samorządowych jako podmiotu odpowiedzialnego za rozwój lokalny na swoim obszarze. Nieustannie poszukuje się zatem nowych możliwości i sposobów zwiększenia atrakcyjności danego miasta dla inwestorów. W działaniach tych coraz częściej wykorzystuje się kombinację różnych elementów, składających się ostatecznie na wzrost aktywności gospodarczej, a w szczególności wspieranie inwestorów wkraczających na miejscowy rynek. Nie zawsze jednak łączy się cechy optymalne z punktu widzenia wielkości danego ośrodka miejskiego, stąd też zestawienie zawarte w niniejszej pracy ma stanowić dla lokalnej administracji pewną wskazówkę postępowania w kampaniach promocyjnych.

Zastosowana przez autora ogólna metoda oceny zagadnień lokalizacyjnych, jak i – w mniejszym stopniu – uzasadnienie dokonanej waloryzacji charakteryzują się subiektywnością i podlegać powinny krytycznej dyskusji. Uzyskanie bardziej precyzyjnych wyników wymagałoby prowadzenia długotrwałych i kosztochłonnych badań empirycznych z wykorzystaniem narzędzi matematyczno-statystycznych. Istnieje jednakże problem w skwantyfikowaniu niektórych informacji, które pozostają w zasadzie niemierzalne w tradycyjnych jednostkach miary, odwołując się w swojej istocie do norm społecznych i prawnych.

Ponadto każde miasto – pomimo wszystko – należy rozpatrywać indywidualnie, albowiem mogą istnieć miejscowe specyficzne mechanizmy determinujące określone zachowania przestrzenne przedsiębiorców, wynikające chociażby z niepowtarzalnych cech kulturowo-przyrodniczych, pozwalających uzyskanie z tego tytułu dodatkowych profitów lub odwrotnie – ograniczających pole działalności gospodarczej. Szczególnie przydatna w tym momencie staje się prawidłowo przeprowadzona analiza SWOT, dzięki której uzyska się pełniejszy obraz szans i zagrożeń, jakie przynosi konkretny czynnik lokalizacyjny w obrębie badanej przestrzeni.

Literatura

- Budner W., *Lokalizacja przedsiębiorstw*, AE, Poznań 2000.
- Dziemianowicz W., *Rola władz samorządowych w stymulowaniu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne*, red. Z. Olesiński, PWE, Warszawa 1998.
- Godlewska H., *Lokalizacja działalności gospodarczej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlu i Finansów Międzynarodowych, Warszawa 2001.
- Griffin R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2005.
- Kot J., *Czynniki i decyzje lokalizacyjne jednostek gospodarczych i ludności*, [w:] *Ekonomiczne i środowiskowe aspekty zarządzania rozwojem miast i regionów*, red. T. Markowski, D. Stawasz, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2001.

- Powałowski A., Koroluk S., *Podejmowanie działalności gospodarczej w świetle regulacji prawnych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz – Gdańsk 2005.
- Słodczyk J., *Przestrzeń miasta i jego przeobrażenia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2003.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej* (DzU nr 155, poz. 1095 ze zmianami).

LOCATION FACTORS STIMULATING ENTREPRENEURSHIP VERSUS CITY SIZE AND RANK

Summary

The best location for an enterprise is determined by the most suitable potential of the municipal centre considered in the connection with classical premises activating the entrepreneurship at the local level. This approach to the problem is not sufficiently presented in subject literature and empirical analyzes. The paper aims at determining – with the use of qualitative scale – the hypothetical role of the main determinants of localization of enterprises according to city's population and administrative position.