

Alicja Zakrzewska-Półtorak

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

WPLYW RENTY POŁOŻENIA NA ATRAKCYJNOŚĆ INWESTYCYJNĄ LOKALIZACJI NA TERENIE DUŻEGO MIASTA W ŚWIETLE WYBRANYCH TEORII*

1. Wstęp

Celem artykułu jest próba określenia znaczenia renty położenia – w świetle wybranych teorii lokalizacji oraz rozwoju miasta – przy podejmowaniu decyzji o lokalizacji kapitału w formie działalności produkcyjnej lub usługowej w dużych miastach przez inwestorów, ze szczególnym uwzględnieniem inwestorów zagranicznych.

Pojęcie lokalizacji można rozpatrywać w ujęciu statycznym lub dynamicznym [Kuciński 1994, s. 66-67]. Pierwsze dotyczy opisu istniejącego rozmieszczenia, gęstości, struktury i powiązania zjawisk gospodarczo-społecznych w przestrzeni. Natomiast drugie odnosi się do rozwoju struktur i systemów przestrzennych, rozmieszczania w przestrzeni nowych elementów oraz tworzenia i badania normatywnych modeli przydatnych podczas podejmowania decyzji o racjonalnym lokalizowaniu tych elementów. Lokalizacja (w ujęciu zarówno dynamicznym, jak i statycznym) może mieć charakter ogólny lub szczegółowy. Charakter ogólny polega na wyborze określonego regionu i miejscowości, w których ma być zlokalizowany obiekt. Z kolei aspekt szczegółowy lokalizacji dotyczy oznaczenia terenu realizacji danego przedsięwzięcia, tj. wyboru konkretnej działki budowlanej, sporządzenia projektu jej zagospodarowania itp.

Aby inwestor wybrał określoną lokalizację, musi się ona charakteryzować odpowiednio wysoką atrakcyjnością inwestycyjną. Atrakcyjność ta zależy od: atrakcyjności otoczenia, tj. położenia jednostki (regionu, powiatu, gminy, miasta, nieruchomości) względem innych elementów sieci osadniczej, m.in. dużych miast

* Praca naukowa finansowana ze środków Komitetu Badań Naukowych w latach 2005-2006 jako projekt badawczy nr 1 H02C 066 28 nt. *Rozwój Dolnego Śląska w latach 1995-2004 ze szczególnym uwzględnieniem roli bezpośrednich inwestycji zagranicznych.*

oraz funkcjonującej infrastruktury technicznej, ekonomicznej i społecznej, a także znajdujących się na terenie jednostki zasobów naturalnych, majątkowych i ludzkich. Inaczej atrakcyjność inwestycyjna jednostki jest określana jako zdolność do bycia postrzeganą jako konkurencyjna, która wynika ze znajdujących się na jej terenie zasobów i walorów [Murawska, Siemiński, Topczewska 2002, s. 44]. Specyficzna dla każdej lokalizacji kombinacja dostępnych zasobów oraz cech otoczenia powoduje, że jest ona mniej lub bardziej atrakcyjna dla poszczególnych inwestorów. Często dana lokalizacja jest atrakcyjna tylko dla niektórych projektów inwestycyjnych, w przypadku których występuje wysoki stopień zgodności cech terenu z potrzebami związanymi z określonym projektem [Budner 2003, s. 24]. Przy tym, jak już wspomniano, należy uwzględnić bliższe i dalsze otoczenie determinujące w znacznym stopniu wysokość możliwej do uzyskania tzw. renty położenia.

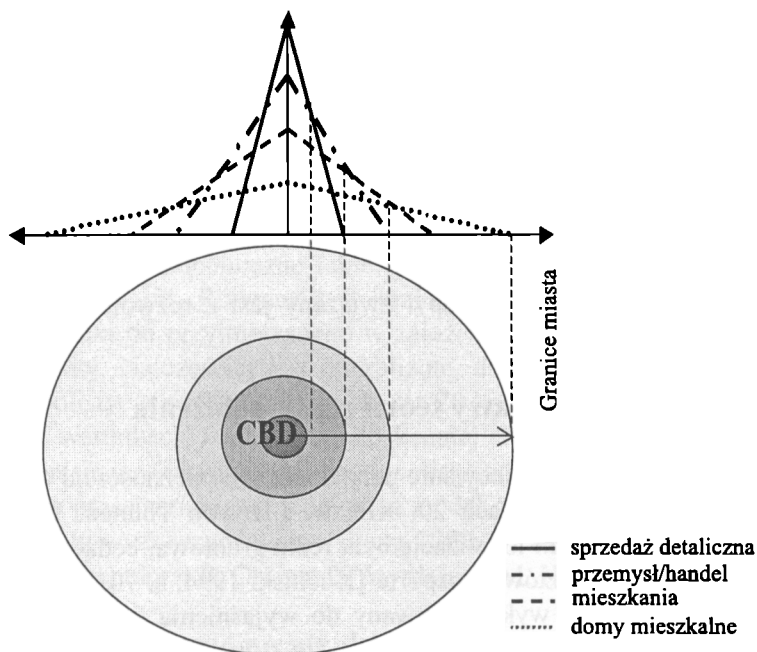
2. Lokalizacja a renta położenia

Renta położenia jest rozumiana jako dodatkowy efekt z wykorzystania określonej działki, uzyskiwany na wszystkich działkach poza krańcową, z użyciem takich samych nakładów pracy [Gaczek 2003, s. 39]. Jest ona wyznaczana przez czynniki przyrodnicze, położenie w stosunku do rynków zbytu i innych użytkowników, a także stopień istniejącego zainwestowania danej działki (w wyniku poniesionych w przeszłości nakładów pracy i kapitału) [Gaczek 2003, s. 39-40]. W zależności od rodzaju prowadzonej na danym terenie działalności, możemy mówić o rencie gruntowej (rolnej), budowlanej itd. Z kolei ze względu na własność wyróżnia się rentę: prywatną, komunalną, państwową. W przypadku renty budowlanej o jej wysokości decydują przede wszystkim takie czynniki, jak (por. [Gaczek 2003, s. 46; Regulski 1982, s. 89]):

- położenie w stosunku do centrum,
- poziom technicznego uzbrojenia terenu,
- warunki fizjograficzne,
- sąsiedztwo wewnątrz miasta,
- wielkość miasta i jego miejsce w systemie osadniczym kraju,
- czynniki popytowe.

To właśnie w związku z rentą podobne nieruchomości, w zależności od ich lokalizacji (położenia), mogą mieć różne sposoby użytkowania, różną wartość oraz cenę rynkową [Bryx, Matkowski 2001, s. 76].

Struktura lokalizacji inwestycji w dużych miastach i na całych obszarach metropolitalnych w wielu przypadkach jest zbliżona do schematu teoretycznego przedstawionego na rys. 1. Jest to schemat oparty na najstarszej teorii struktury przestrzennej miast – teorii stref koncentrycznych E.W. Burgessa [Kuciński 1994, s. 144].



Rys. 1. Schemat lokalizacji działalności w dużym mieście (metropolii)

Źródło: [Rodrigue 2004].

Zgodnie ze schematem bazującym na założeniach klasycznej teorii lokalizacji rolnictwa J.H. von Thünera w odniesieniu – w tym przypadku – do lokalizacji wewnątrz miasta, w centrum miasta, inaczej w centralnym obszarze biznesu (*central business district* – CBD), gdzie ceny zakupu i dzierżawy nieruchomości są najwyższe, lokowane są głównie usługi detaliczne. Jest to związane z jednej strony z faktem, iż podstawową cechą umożliwiającą ich sprzedaż jest bliskość i dostępność w stosunku do konsumentów (z tego tytułu są oni gotowi zapłacić wyższą cenę), z drugiej z tym, że w usługach powstaje zazwyczaj wyższa wartość dodana w porównaniu z pozostałymi sektorami gospodarki. Sprzedaż usług detalicznych poza pierwszym kręgiem staje się stopniowo coraz mniej opłacalna, aż w końcu wiele przedsięwzięć przynosi straty. W kolejnym kręgu dominują podmioty prowadzące działalność przemysłową i handlową o charakterze półhurtowym i hurtowym. W przypadku tego typu działalności ważniejsze od bliskości w stosunku do klientów jest obniżanie kosztów i, w konsekwencji, utrzymanie konkurencyjnych cen. Najdalej od centrum lokowane są dzielnice mieszkaniowe: budownictwo wielorodzinne i wreszcie domy jednorodzinne. Im więc droższy teren, tym wyższy dochód należy uzyskać z każdej jednostki powierzchni. W konsekwencji występuje relatywnie wysoki stopień zainwestowania działek w centrum miasta i związana z nim intensywność zabudowy.

W praktyce w przestrzeni miejskiej często dochodzi do tworzenia się, poza historycznie wykształconym CBD, kolejnych centrów czy biegunów wzrostu w innych dzielnicach na skutek powstawania tam skupisk przedsiębiorstw przemysłowych oraz instytucji handlowo-usługowych, finansowych itp. Jednakże zaprezentowany model pozwala wyróżnić w strukturach miasta (aglomeracji) dwie strefy [Regulski 1982, s. 92]:

1. Strefę centralną, w której popyt wynika przede wszystkim z rozwoju funkcji gospodarczych.
2. Strefę zewnętrzną, gdzie popyt związany jest z rozwojem funkcji mieszkalnych.

3. Podstawy teorii renty położenia

Jak zaznaczono, na zróżnicowanie działalności w zależności od odległości od centrum zwracał uwagę w latach 20. XIX w. J.H. von Thünen. Według niego czynnikiem determinującym lokalizację była renta gruntowa, będąca funkcją odległości transportowej i kosztów transportu [Kuciński 1994, s. 70]. Model Thüdena jest w ekonomice miasta wykorzystywany do wyjaśnienia zróżnicowania intensywności użytkowania gruntów miejskich, struktury funkcjonalnej zagospodarowania oraz rozmieszczenia ludności w mieście [Gaczek 2003, s. 43]. Warto zaznaczyć, że Thünen, tworząc teorię lokalizacji, nie znał założeń D. Ricardo dotyczących renty gruntowej¹. Teoria Thüdena była następnie rozwijana m.in. przez W. Launhardta, R.H. Hurda i R.M. Haiga.

Pod koniec wieku XIX W. Launhardt wykorzystał dorobek Thüdena do objaśnienia koncepcji lokalizacji działalności gospodarczej na tle polityki cenowej kolei żelaznych. W ten sposób rozszerzył on teorię dotyczącą lokalizacji działalności rolniczej o analizę znaczenia regionów rynkowych dla lokalizacji zakładów przemysłowych [Blaug 2000, s. 637]. Następnie na początku XX w. R.H. Hurd zastosował model Thüdena do badania rynku nieruchomości miejskich [Regulski 1982, s. 88]. Jego zdaniem wartość zależy od renty ekonomicznej, renta – od lokalizacji, lokalizacja – od użyteczności, użyteczność zaś – od odległości (bliskości), stąd cena (wartość) terenu zależy od odległości od śródmieścia [Regulski 1982, s. 89]. Teorię Hurda rozwinął w roku 1926 R.M. Haig, który skupił się na relacji między rentą budowlaną a kosztami transportu [Regulski 1982, s. 91].

¹ Teorie dotyczące renty różniczkowej na przykładzie produkcji rolnej stworzyli na początku XIX w. niezależnie od siebie: D. Ricardo, E. West, R. Torrens i T.R. Malthus. Według nich cena towaru jest określona przez najmniej korzystne warunki, w jakich odbywa się produkcja. W ten sposób powstaje renta będąca nadwyżką produktu ponad nakłady kapitału i pracy poniesione przez krańcowe gospodarstwo rolne, którą otrzymują jako rentę właściciele ziemi. W teoriach tych brak jest odniesienia do problemu odległości i kosztów transportu. Weźniej, w XVIII w., R. Cantillon, J. Steuart i A. Smith dostrzegali problematykę odległości od rynku zbytu oraz wielkości rynku zbytu i jego granic geograficznych (por. [Blaug 2000, s. 633 i nast.]).

Według niego renta może być rozumiana jako wartość, którą właściciel terenu może uzyskać z tytułu ponoszenia przez użytkowników niższych kosztów transportu do śródmieścia.

Przestrzeń analizowana przez Thünera i jego następców to przestrzeń homogeniczna i izotropiczna. W rzeczywistości jest ona zróżnicowana w wyniku oddziaływania wielu czynników, m.in. fizjograficznych, historycznych i społecznych [Rodrigue 2004]. Ponadto na decyzję o podjęciu inwestycji i jej lokalizacji wpływają czynniki makroekonomiczne takie, jak: stopy procentowe, kurs walutowy, obciążenia fiskalne itd. Również typ konkurencji występującej na większości rynków jest daleki od przyjmowanego w założeniach teorii i modeli typu konkurencji doskonałej. Najczęściej jest on zbliżony do modelu oligopolu lub konkurencji monopolistycznej. Tymczasem do lat 20. wieku XX zmiany badane były wyłącznie w warunkach konkurencji doskonałej. Pod koniec tego okresu, wraz z pojawieniem się teorii konkurencji monopolistycznej, zwrócono uwagę na fakt, iż zróżnicowanie przestrzenne jest jednym ze źródeł siły monopolistycznej przedsiębiorstwa na polu wyznaczania ceny [Blaug 2000, s. 646]. W tym nurcie powstały m.in. teorie T. Palandera, B. Ohlina, G. Myrdala, E.M. Hoovera i W. Isarda.

4. Oddziaływanie na atrakcyjność inwestycyjną miasta

Inwestycje i zagospodarowanie lub rewitalizacja kolejnych obszarów miasta umożliwiają jego rozwój i podnoszenie atrakcyjności inwestycyjnej. Wobec niedostatecznych zasobów kapitału o charakterze wewnętrznym ważne staje się pozyskanie inwestorów z zewnątrz, w tym inwestorów zagranicznych. Dlatego władze i społeczności lokalne miast, gmin i regionów podejmują działania mające na celu uczynienie jednostki bardziej atrakcyjną dla inwestorów. Stało się to szczególnie ważne w ostatnich latach (zwłaszcza od roku 2001), od kiedy to zaobserwowano zaostrzenie walki o przyciągnięcie i zatrzymanie inwestycji w skali światowej, przede wszystkim na skutek oddziaływania dwóch czynników: zwiększenia popytu na kapitał zewnętrzny w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz spowolnienia tempa jego przepływu.

Efektywność działań podejmowanych z zamiarem przyciągnięcia inwestycji świadczy o poziomie konkurencyjności jednostki, tj. zdolności podmiotów znajdujących się na jej terenie do konkurowania o ograniczone zasoby kapitału. Ma to tym większe znaczenie, że wraz z postępem procesu globalizacji jednostki lokalne i regionalne zyskują nowe możliwości w zakresie decydowania o zagospodarowaniu swojej przestrzeni, a procesy związane z gospodarowaniem nią nabierają charakteru nieliniowego (skokowego), podczas gdy wcześniej miały charakter ewolucyjny [Korenik 2004, s. 283].

Nadal ważną rolę odgrywają jednak czynniki kształtujące atrakcyjność inwestycyjną, na które jednostki nie mają wpływu lub mają ograniczony wpływ. Jednym z nich jest położenie regionu, gminy, miasta czy konkretnej nieruchomości

i związana z nim możliwa do uzyskania renta. To właśnie położenie (m.in. w stosunku do rynków zbytu i zaopatrzenia, zasobów relatywnie taniej, wykwalifikowanej siły roboczej itp.) oraz dostępność komunikacyjna, obok stabilności politycznej i gospodarczej, jakości klimatu inwestycyjnego oraz skuteczności prowadzonej polityki gospodarczej, są głównymi motywami wskazywanymi przez inwestorów przy podejmowaniu decyzji o lokalizacji przedsięwzięcia lub poszerzeniu dotychczasowej działalności.

Obecnie wysuwa się poglądy, że o rozwoju miast i potencjalnym przekształcaniu ich w metropole decydują przede wszystkim duże przedsiębiorstwa, dokonujące bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zwłaszcza korporacje transnarodowe (por. [Rocheftort 1998]), przy czym inwestorzy i posiadany przez nich kapitał są mobilni i mają dużą swobodę podczas podejmowania decyzji o lokalizacji, natomiast jednostki terytorialne pozostają immobilne [Domański 2000, s. 84]. Zgodnie z podstawowymi tezami teorii lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich (opisywali je B. Ohlin w 1967 r., S. Hymer w 1976 r., P. Tesch w 1980 r., R. Caves w roku 1982), wykorzystanymi następnie przez J.H. Dunninga do sformułowania w 1979 r. w eklektycznej teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych (produkcji międzynarodowej), warunki wynikające z czynników lokalizacji występujące w kraju goszczącym muszą być dla inwestora znacznie bardziej korzystne w porównaniu z warunkami istniejącymi w jego kraju macierzystym, aby zdecydował się on na podjęcie działalności produkcyjnej za granicą. Takie warunki często występują w dużych miastach i na ich obszarach metropolitalnych, abstrahując w tym momencie od polityki państwa polegającej na stosowaniu selektywnych bodźców fiskalnych i finansowych, np. przez tworzenie specjalnych stref ekonomicznych.

Według „nowej geografii ekonomicznej”, współcześnie omawianej m.in. przez P.R. Krugmana i A.J. Venablesa (por. [Krugman, Venables 1995, s. 857-880; 1996, s. 959-967], aglomeracje jako skupiska przedsiębiorstw (*industrial districts*) powstają, gdyż podmioty liczą na korzyści wynikające z czynników lokalizacyjnych takich, jak [Barry, Görg, Strobl 2001, s. 1]:

1. Pozytywne efekty rozprzestrzeniania się wiedzy (*knowledge spillovers*) między jednostkami zlokalizowanymi w obrębie jednej aglomeracji.
2. Dostęp do bogatego rynku specjalistycznych zasobów, w tym zasobu pracy.
3. Sprzężenia zwrotne z dostawcami i odbiorcami, m.in. finalnymi konsumentami.

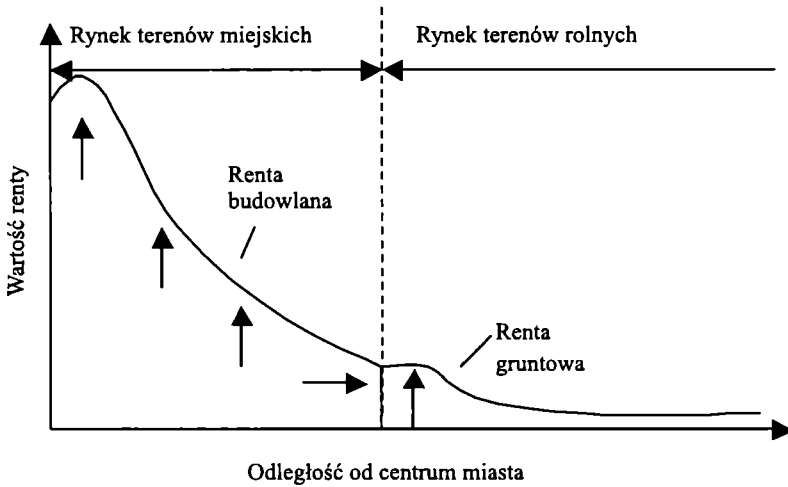
Inna teoria zakłada (por. [Knickerbocker 1973]), że inwestycje są lokowane na zasadzie tzw. oligopolistycznej reakcji na zachowania konkurentów, zwłaszcza liderów w branży (por. np. [DeCoster, Strange 1993, s. 273-304]). Jednakże wydaje się, że rozdzielenie tych czynników do końca nie jest możliwe ani celowe, a wśród motywów, którymi kierują się inwestorzy dokonujący bezpośrednich inwestycji zagranicznych, można wskazać zarówno przewagi lokalizacyjne, jak i chęć dotrzymania kroku konkurencji.

Przestrzeń miejska jest ograniczona, zwłaszcza w CBD, tymczasem popyt na nieruchomości w dużych miastach stale rośnie, gdyż to one są szczególnie atrakcyjne dla inwestorów, w tym inwestorów zagranicznych. Decydują o tym przede wszystkim omówione motywy związane z walorami lokalizacji (m.in. korzyściami aglomeracji) i obecnością konkurentów i kooperantów. Obecnie inwestorzy poszukują głównie gruntów (nieruchomości) klasy A, tzn. takich, które są przygotowane do natychmiastowego podjęcia inwestycji [Woźniak 2005, s. 1]. Grunty takie powinny charakteryzować się relatywnie najwyższą możliwą do uzyskania – w danych warunkach i przy danych zasobach – rentą. Grunty takie muszą mieć uregulowany status prawny i muszą mieć jednego właściciela. Muszą być przeznaczone pod działalność przemysłową, wyposażone we wszystkie media, a odległość od drogi krajowej lub autostrady nie może być większa niż 0,5 km. Teren działki powinien być stabilny, płaski i zbliżony kształtem do prostokąta. W zakresie takich gruntów popyt przewyższa podaż. Tymczasem szacuje się, że ponad 1/3 działek inwestycyjnych w Polsce nie spełnia oczekiwań inwestorów [Woźniak 2005, s. 1]. Podobna sytuacja ma miejsce w zakresie powierzchni biurowych klasy A. Wskaźnik ten w obu przypadkach jest relatywnie niższy w dużych miastach, ale jest wciąż niezadowolający. W związku z tym duże znaczenie, w odniesieniu do podnoszenia konkurencyjności miast, ma oddziaływanie przez decyzje o zagospodarowaniu przestrzennym i przygotowaniu terenów pod inwestycje, przede wszystkim uregulowanie ich statusu prawnego.

5. Ekspansja miasta na tereny przyległe

Kiedy miasto rozrasta się, tereny dotychczas uważane za mało atrakcyjne stają się bardziej pożądane i ich renta wzrasta, dlatego grunty nieprzynoszące renty mogą ją przynosić w długim okresie i odwrotnie – tereny relatywnie drogie mogą z czasem stracić na swej atrakcyjności. Przy tym istnieje także sprzężenie zwrotne między atrakcyjnością miasta i aglomeracji miejskiej a atrakcyjnością całego regionu. Ponadto tereny mające rentę zerową mogą dawać korzyści zewnętrzne i podwyższać wartość obszarów przyległych, co może wymusić ich zagospodarowanie [Gaczek 2003, s. 46].

Wszystkie te czynniki powodują przesuwanie się granic miasta na zewnątrz. Różnice między terenami wiejskimi i miastami stopniowo się zacierają i trudno jest zdefiniować, gdzie właściwie miasto się kończy [Regulski 1982, s. 11]. Na rysunku 2 przedstawiono renty budowlaną i gruntową. Linia pionowa wyznacza granicę, na której ceny terenów miejskich zrównują się z cenami terenów rolnych. Linia ta wraz z rozwojem miasta przesuwa się na zewnątrz (w prawo). Rozwój miasta powoduje wzrost cen gruntów miejskich i rolnych je otaczających (większy popyt na produkty rolne). Granicę w krótkim okresie wyznaczają korzyści lokalizacyjne i ich zanik w miarę oddalania się od centrum.



Rys. 2. Renta gruntowa i budowlana

Źródło: [Regulski 1982, s. 90].

W przypadku cen terenów miejskich ważniejsze są korzyści lokalizacyjne wynikające z cech położenia (warunkujące intensywną zabudowę i użytkowanie terenu), a nie cech fizycznych gruntu – to różni rentę budowlaną od gruntowej. Ponadto wśród cech położenia, w przypadku renty budowlanej, istotniejsze od odległości od rynku zbytu są dostęp do zasobów oraz walory popytu. Cechy położenia mają znacznie większy wpływ na ceny gruntów miejskich niż rolnych [Regulski 1982, s. 90].

Przejmowanie terenów wiejskich, związane z rozwojem miasta, ma charakter skokowy i polega na pokonywaniu kolejnych barier (progów) rozwojowych. Przy tym nakłady związane z inwestycjami można podzielić na: niezależne od lokalizacji, a zależne od cech budowanych obiektów (tzw. nakłady normalne) oraz nakłady zależne od cech terenu (tzw. nakłady progowe). Zgodnie z teorią progów B. Malisza (por. [Malisz 1963; 1966]), progi rozwojowe można podzielić na trzy grupy [Regulski 1982, s. 156]:

1. Przestrzenne (ograniczające możliwości rozwoju od zewnątrz), wynikające m.in. z:

- ukształtowania terenu,
- warunków wodnych i technicznych,
- istniejącego zagospodarowania i użytkowania,
- możliwości rozwoju sieci infrastruktury technicznej.

2. Terenowe strukturalne, np. konieczność przebudowy dotychczasowej struktury przestrzennej miasta, np. terenów otaczających śródmieście, układu komunikacyjnego itp.;

3. Ilościowe, ograniczające nie zabudowę poszczególnych terenów, ale wielkość miasta jako całości, wynikające np. z:

- wydolności ujęć wodnych, oczyszczalni ścieków itp.,
- przepustowości dróg dojazdowych i kolei,
- zasobów wodnych.

W zależności od stopnia trudności pokonania występujących progów rozwojowych, przy wykorzystaniu dostępnych technik i technologii, miasto jest bardziej lub mniej atrakcyjne pod względem inwestycyjnym. Na wartość rynkową poszczególnych elementów przestrzeni w mieście, oprócz odległości od centrum i dużych osiedli, wpływają następujące czynniki [Broszkiewicz 1997, s. 11]:

- 1) poziom zainwestowania infrastrukturalnego, tj. uzbrojenia terenu w sieć urządzeń infrastrukturalnych,
- 2) rywalizacja potencjalnych nabywców na rynku nieruchomości,
- 3) waloryzacja obszarów objętych szczególną ochroną środowiska przyrodniczego.

6. Podsumowanie

Renta położenia od wielu lat jest jednym z podstawowych czynników decydujących o lokalizacji kapitału w formie działalności produkcyjnej lub usługowej w dużych miastach, co przedstawiono w opracowaniu z wykorzystaniem podstawowych tez wybranych teorii lokalizacji i rozwoju miasta. Jej rola jest szczególnie ważna w przypadku inwestorów zagranicznych dokonujących inwestycji bezpośrednich. Lokalizacja inwestycji, w tym bezpośrednich inwestycji zagranicznych, może się przyczyniać do wzrostu wartości renty położenia określanej dla poszczególnych obszarów. Duże inwestycje, które w Polsce w ostatnich latach są podejmowane przede wszystkim przez inwestorów zagranicznych, mogą się przyczynić do wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej miasta i jego poszczególnych dzielnic. Jednakże, aby je przyciągnąć, trzeba stworzyć odpowiednie warunki, m.in. przygotować nieruchomości gotowe do rozpoczęcia inwestycji. Powinny być one objęte planami zagospodarowania przestrzennego i mieć uregulowany status prawny, przy czym nie można zapominać o kwestiach związanych z zagwarantowaniem odpowiednich warunków życia dla mieszkańców miasta i okolic, w tym z ochroną środowiska geograficznego, tj. o podstawowych wyznacznikach zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego.

Literatura

- Barry F., Görg H., Strobl E., *Foreign Direct Investment, Agglomerations and Demonstration Effects: an Empirical Investigation*, "Working Paper Series", Centre for Economic Research, Department of Economics, University College Dublin, Dublin 2001.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Broszkiewicz R., *Podstawy gospodarki miejskiej*, AE, Wrocław 1997.

- Bryx M., Matkowski R., *Inwestycje w nieruchomości*, Wydawnictwo POLTEXT, Warszawa 2001.
- Budner W., *Lokalizacja przedsiębiorstw. Aspekty ekonomiczno-przestrzenne i środowiskowe*, AE, Poznań 2003.
- DeCoster G.P., Strange W.C., *Spurious Agglomeration*, "Journal of Urban Economics" 1993, nr 33, s. 273-304.
- Domański R., *Miasto innowacyjne*, Studia PAN KPZK, t. CIX, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Gaczek W.M., *Zarządzanie w gospodarce przestrzennej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Poznań 2003.
- Knickerbocker F.T., *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, Harvard University Press, Cambridge Mass 1973.
- Korenik S., *Metropolizacja przestrzeni społeczno-gospodarczej w kontekście procesu globalizacji*, [w:] *Regulacyjne aspekty polityki ekonomicznej – dostosowania polskiej gospodarki do europejskiego i globalnego rynku*, red. Z. Kaźmierczak, E. Kryńska, Acta Universitatis Lodzianensis, Folia Oeconomica 174, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004.
- Krugman P.R., Venables A.J., *Globalisation and the Inequality of Nations*, "Quarterly Journal of Economics" 1995, nr CX.
- Krugman P.R., Venables A.J., *Integration, Specialization and Adjustment*, "European Economic Review" 1996, nr 40.
- Kuciński K., *Geografia ekonomiczna. Zarys teoretyczny*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1994.
- Malisz B., *Ekonomika kształtowania miasta*, KPZK PAN, „Studia”, t. IV, PWN, Warszawa 1963.
- Malisz B., *Wstęp do teorii kształtowania układów osadniczych*, Arkady, Warszawa 1966.
- Murawska E., Siemiński W., Topczewska T., *Instrumenty podnoszenia konkurencyjności gmin i powiatów*, „Człowiek i Środowisko” 2002, nr 26 (1-2).
- Regulski J., *Ekonomika miasta*, PWE, Warszawa 1982.
- Rochefort M., *Métropoles et fragmentation des espaces*, 1998,
<http://www.equipment.gouv.fr/dau/cdu/datas/docs/ouvr8/chap1.htm>.
- Rodrigue J., *Land Rent Theory*, Dept. of Economics & Geography, Hofstra University, Nowy Jork 2004, <http://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch6en/conc6en/landrent.html>.
- Woźniak A., *Dlaczego omijają Polskę*, „Gazeta Prawna” 2005, nr 116 (1481).

THE IMPACT OF A LAND RENT ON INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF LOCATION IN THE AREA OF BIG CITY IN THE LIGHT OF SELECTED THEORIES

Summary

The boundaries of big cities are expanded overcoming successive development thresholds. They acquire rural areas what is an answer to the rising demand for building areas. If the thresholds are relatively easy to overcome (using accessible technologies and techniques) a city or an agglomeration is more attractive to potential investors. The main motives that attract investors (among others foreign investors) to site their ventures in big cities are so called economies of agglomeration: positive knowledge spillovers, access to thick specialist factor market and having close relationships with suppliers and clients etc. and demonstration effects of competitors' and cooperators' behaviour.