

Alojzy Zalewski

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

KONKURENCJA MIĘDZY JEDNOSTKAMI TERYTORIALNYMI A EFEKTYWNOŚĆ GOSPODARKI

1. Wstęp

W miarę rozwoju gospodarki rynkowej w Polsce i przyspieszenia globalizacji gospodarki wzrosło zainteresowanie polskich badaczy problematyką konkurencji. Wyrazem tego są coraz liczniejsze publikacje dotyczące konkurencyjności przedsiębiorstw, miast, regionów, państw, bloków międzynarodowych. Zainteresowanie badaczy koncentruje się na analizie uwarunkowań konkurencyjności różnych podmiotów oraz czynników sprzyjających uzyskiwaniu przez nie przewagi konkurencyjnej.

W badaniach tych zakłada się milcząco, że każdy rodzaj konkurencji przynosi pozytywne efekty. W rzeczywistości jednak sytuacja nie jest tak jednoznaczna, gdyż efekty konkurencji zależą od jej formy i rodzaju oraz nasilenia. Konkurencja może bowiem prowadzić do: gry o sumie zerowej, oligopolizacji lub monopolizacji rynku, ograniczania lub eliminowania współpracy między konkurującymi podmiotami.

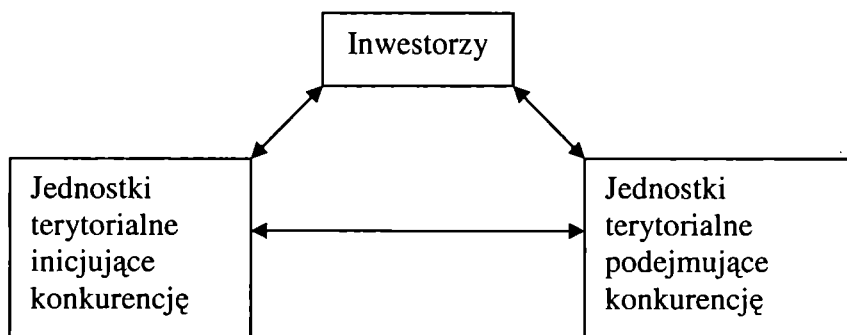
W opracowaniu dokonam analizy tych pomijanych lub niedostatecznie dotychczas zbadanych aspektów konkurencji między jednostkami terytorialnymi. Koncentruję się w niej przede wszystkim na wpływie tej konkurencji na efektywność gospodarki. Innymi słowy, podejmuję próbę weryfikacji tezy formułowanej przez niektórych badaczy, że konkurencja między jednostkami terytorialnymi może przynieść podobne efekty jak rynek konkurencyjny w sektorze prywatnym [10, s. 6].

2. Mechanizm konkurencji między jednostkami terytorialnymi

Dla uproszczenia rozważań przyjmuję założenie, że konkurencja między jednostkami terytorialnymi toczy się o pozyskanie inwestycji. W procesie tej konkurencji występują dwie grupy podmiotów: inwestorzy będący właścicielami kapitału, reprezentujący podaż kapitału, i jednostki terytorialne zgłaszające popyt na kapitał. Inwestorzy poszukują optymalnej lokalizacji dla swoich inwestycji, a jednostki terytorialne przygotowują odpowiednie oferty lokalizacyjne, którymi konkurują między sobą.

Teoretycznie rzecz ujmując, konkurencja może odbywać się zarówno między inwestorami, jak i między jednostkami terytorialnymi. Inwestorzy konkurują o uzyskanie jak najlepszej lokalizacji, a jednostki terytorialne o pozyskanie jak największej liczby inwestycji. Jednakże obecnie konkurencja występuje głównie po stronie jednostek terytorialnych, inwestorzy zaś dokonują wyboru lokalizacji inwestycji z wielu ofert lokalizacyjnych [3, s. 367]. Dzieje się tak na skutek ograniczonej dostępności kapitału inwestycyjnego, którego wielkość zależy od zróżnicowanej w poszczególnych fazach cyklu koniunkturalnego skłonności do inwestowania. Występuje więc tutaj zjawisko nadwyżki popytu nad podażą inwestycji. W tej sytuacji można doszukiwać się pewnej analogii zachowań jednostek terytorialnych do zachowań konsumentów na rynku towarowym w warunkach niedoboru.

Korzystając z analogii do towarowego rynku producenta, można przyjąć, że funkcje sprzedawców pełnią inwestorzy, a funkcje nabywców jednostki terytorialne, które starają się pozyskać inwestorów atrakcyjnością ofert lokalizacyjnych. W warunkach niedostatecznej podaży inwestycji konkurencja odbywa się między podmiotami reprezentującymi popyt na nie. Zależności między podmiotami konkurencji terytorialnej przedstawia rys. 1.



Rys. 1. Zależności występujące w ramach mechanizmu konkurencji

Źródło: opracowanie własne.

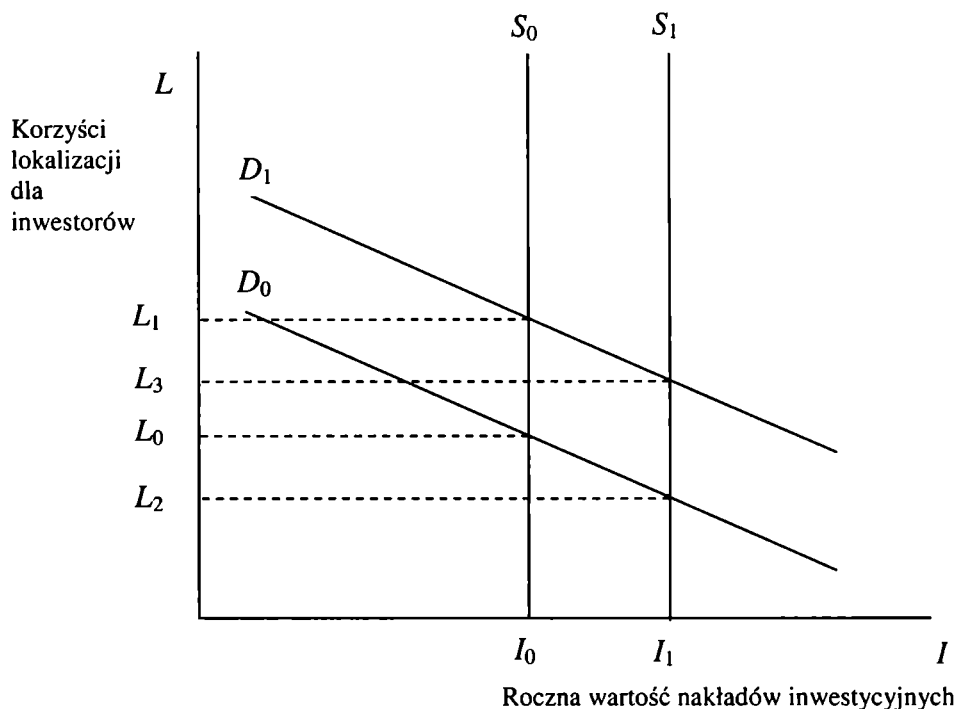
Relacje zachodzące między podmiotami konkurencji tworzą mechanizm konkurencji. Jego działanie opiera się na akcjach podmiotów inicjujących konkurencję i na reakcjach podmiotów podejmujących konkurencję oraz na reakcjach inwestorów na postępowanie podmiotów rywalizujących o pozyskanie inwestycji. Jednostki terytorialne inicjujące konkurencję przedstawiają potencjalnym inwestorom oferty lokalizacyjne dotyczące warunków inwestowania i prowadzenia działalności gospodarczej na ich terenie i dzięki temu uzyskują przewagę informacyjną nad innymi gminami czy regionami. Z kolei jednostki terytorialne podejmujące konkurencję przystępują do konkurencji w celu zniwelowania przewagi informacyjnej jednostek terytorialnych inicjujących konkurencję. Konkurencja ta ułatwia inwestorom dokonywanie wyboru lokalizacji inwestycji.

Czynnikiem stymulującym konkurencję między jednostkami terytorialnymi są korzyści z lokalizacji inwestycji, wyrażające się wzrostem produkcji, powstawaniem nowych miejsc pracy, zwiększeniem dochodów ludności, przedsiębiorstw i władz publicznych. W wyniku konkurencji jedne jednostki terytorialne uzyskują przewagę konkurencyjną nad innymi. Osiągnięcie tej przewagi przez jednostkę terytorialną jest warunkiem zdobycia przez nią pozycji konkurencyjnej.

Na tle powyższych rozważań konkurencję terytorialną można określić jako proces rywalizacji między jednostkami terytorialnymi, które za pomocą ofert lokalizacyjnych starają się pozyskać inwestorów. W wyniku tej konkurencji niektóre jednostki terytorialne osiągają przewagę konkurencyjną nad innymi, dzięki której przyciągają inwestycje. Tę przewagę uzyskuje jednostka oferująca inwestorom pewne dodatkowe korzyści, których nie zapewniają jej konkurenci. Podstawowym warunkiem oferowania tych dodatkowych korzyści jest jej siła konkurencyjna większa w porównaniu z siłą konkurentów, wyrażająca się korzystniejszą ofertą lokalizacyjną zapewniającą inwestorowi większe korzyści. Z kolei osiągnięcie przewagi konkurencyjnej nad rywalami warunkuje uzyskanie konkurencyjności przez daną jednostkę terytorialną. Konkurencyjność tę można określić jako zdolność do osiągania i utrzymania przewagi konkurencyjnej nad rywalizującymi jednostkami terytorialnymi. Należy przy tym wziąć pod uwagę, że podstawą mechanizmu konkurencji są dwustronne zależności między inicjującymi i podejmującymi konkurencją, które przybierają postać wzajemnego oraz powtarzalnego oddziaływania. Mechanizm konkurencji wyraża się więc w powtarzalności akcji i reakcji przy równoczesnym różnicowaniu ich rodzajów oraz siły oddziaływania [11, s. 280-281]. W związku z tym uzyskanie konkurencyjności nie jest dane raz na zawsze, lecz wymaga podejmowania rozlicznych działań umożliwiających jej utrzymanie.

Rynek nakładów inwestycyjnych można w sposób ogólny przedstawić za pomocą modelu popytu i podaży. Model ten przedstawia ogólną zależność między atrakcyjnością ofert lokalizacji (wyrażoną korzyściami lokalizacji inwestycji w danej jednostce terytorialnej dla inwestora, którymi mogą być obniżka jego kosztów, wzrost przychodów ze sprzedaży lub zwiększenie zysku) a wartością rocz-

nych nakładów inwestycyjnych. Należy przy tym dodać, że ich wartość jest w poszczególnych latach stała i zależy od liczby efektywnych zastosowań kapitału, tj. od liczby opłacalnych projektów inwestycyjnych. Model ten przedstawia rys. 2.



Rys. 2. Popyt i podaż nakładów inwestycyjnych

Źródło: opracowanie własne.

Wartość rocznych nakładów inwestycyjnych w dłuższym okresie zmienia się wraz ze zmianami koniunktury. W okresach recesji następuje zazwyczaj ich spadek, a w okresach ekspansji – wzrost. Wyrazem tego jest zróżnicowanie nasilenia konkurencji między jednostkami terytorialnymi. W okresie ekspansji podaż nakładów inwestycyjnych zwiększa się z S_0 do S_1 , w jej wyniku obniżają się wymagania lokalizacyjne inwestorów z L_0 do L_2 . Natomiast w okresie recesji: $S_1 \rightarrow S_0$, wymagania te rosną z L_2 do L_0 . Z kolei wzrost popytu z D_0 do D_1 przy danej podaży S_0 powoduje zaostrenie się konkurencji między jednostkami terytorialnymi i zwiększenie wymagań lokalizacyjnych inwestorów z L_0 do L_1 . W przypadku jednoczesnego wzrostu podaży i popytu wymagane korzyści z ofert lokalizacyjnych zwiększą się z L_0 do L_3 .

Jak widzimy, wahania koniunktury gospodarczej są istotnym czynnikiem zwiększania lub zmniejszania dostępności inwestycji dla jednostek terytorialnych.

Dostępność ta jest z natury rzeczy zróżnicowana, ponieważ zróżnicowane są zarówno wymagania lokalizacyjne poszczególnych rodzajów działalności, jak i walory lokalizacyjne różnych jednostek osadniczych. W związku z tym szczególnie istotnym warunkiem skuteczności konkurencji jest zapewnienie zgodności walorów lokalizacji z wymaganiami lokalizacyjnymi określonego rodzaju działalności. Innymi słowy, chodzi tutaj o skierowanie oferty lokalizacyjnej tylko do takich producentów wyrobów lub usług, którym dana jednostka terytorialna może zapewnić konkurencyjne warunki funkcjonowania i rozwoju.

Aby skutecznie konkurować, władze publiczne muszą ocenić lokalne, regionalne warunki gospodarowania pod kątem możliwości pozyskania lokalizacji produkcji określonych dóbr i usług. Do tego niezbędna jest dobra znajomość wymagań lokalizacyjnych różnych rodzajów działalności gospodarczej, z których będzie można dokonać wyboru najbardziej odpowiadających lokalnym warunkom gospodarowania. To pozwoli na właściwe zaadresowanie oferty lokalizacyjnej.

Inwestorzy dokonują wyboru lokalizacji obiektów produkcyjnych na podstawie kryterium minimalizacji łącznych kosztów produkcji i dystrybucji [8, s. 577]. Trzeba przy tym pamiętać, że lokalizacja inwestycji zależy głównie od charakteru produkcji, tzn. od tego, czy jest ona pracochłonna, materiałochłonna, terenochłonna, kapitałochłonna, wiedzochłonna czy też wymaga częstych bezpośrednich kontaktów z klientami – komunikacyjna orientacja lokalizacyjna [2, s. 80]. Preferowane lokalizacje występują zazwyczaj w miejscach, w których koszty uwarunkowane charakterem procesu technologicznego są najniższe. Oprócz tego mamy również lokalizacje uzależnione od występowania różnego rodzaju zasobów: surowców naturalnych – górnictwo, ziemi – rolnictwo, walorów przyrodniczych i zabytków – turystyka oraz lokalizację o orientacji rynkowej – handel, usługi dla ludności.

Alokacja nakładów inwestycyjnych jest podporządkowana logice procesu podejmowania decyzji inwestycyjnych, w którym inwestorzy najpierw decydują, co produkować, następnie – ile produkować, po czym – jak produkować, a dopiero na końcu – gdzie produkować. Decyzje alokacyjne są więc podejmowane w pierwszej oraz w ostatniej fazie procesu decyzyjnego. Rozdział nakładów inwestycyjnych pomiędzy różne rodzaje produkcji dokonuje się według kryterium maksymalizacji stopy zysku. Wybór lokalizacji inwestycji zaś odbywa się, jak wspomniano wyżej, na podstawie kryterium minimalizacji łącznych kosztów produkcji i dystrybucji dopiero po dokonaniu wyboru rodzaju działalności.

Znajomość kryteriów alokacji inwestycji jest podstawowym warunkiem skuteczności konkurencji jednostki terytorialnej o pozyskanie inwestorów na swój teren. Należy przy tym dodać, że skuteczność ta zależy przede wszystkim od stopnia wpływu, jaki wywierają korzyści lokalizacji działalności gospodarczej w określonym miejscu na wyniki finansowe przedsiębiorstwa prowadzącego tę działalność: im jest on większy, tym skuteczność konkurencji danej jednostki terytorialnej jest większa.

3. Efekty różnych rodzajów konkurencji terytorialnej

W analizach teoretycznych wpływu konkurencji na efektywność gospodarki centralne miejsce zajmuje konkurencja doskonała. Jest ona konstrukcją modelową wykorzystywaną do określania warunków i mechanizmów zapewniających efektywność gospodarki oraz jako punkt odniesienia i oceny innych form konkurencji.

W warunkach konkurencji doskonałej gospodarka osiąga optymalną alokację zasobów pomiędzy ich różne zastosowania zwaną efektywnością alokacyjną lub efektywnością Pareta. Dzieje się tak dlatego, że wszystkie ceny produktów i czynników produkcji odzwierciedlają ich koszty krańcowe. W wyniku tego następuje zrównanie krańcowej stopy substytucji w konsumpcji z krańcową stopą transformacji w produkcji każdego dobra ($MRS = MRT$). W tej sytuacji nie jest możliwe ani zwiększenie produkcji poprzez przesunięcie czynników produkcji z jednych ich zastosowań do innych, ani zwiększenie dobrobytu poprzez zmianę rozdziału dóbr pomiędzy różne osoby.

Próbę udowodnienia, że konkurencja między społecznościami lokalnymi w produkcji lokalnych dóbr publicznych może, przy określonych założeniach, prowadzić do osiągnięcia efektywności Pareta podjął około 50 lat temu Ch. Tiebout [9] (w literaturze przedmiotu nazwano ją hipotezą Tiebouta). Do osiągnięcia tego celu wykorzystał analogię do konkurencji doskonałej między przedsiębiorstwami w produkcji dóbr prywatnych. Przyjął przy tym założenie, że konkurencja między producentami prowadzi do zapewnienia konsumentom pożądaných przez nich dóbr po najniższym możliwym koszcie.

W modelu Tiebouta społeczności lokalne konkurują między sobą pakietami podatki–usługi publiczne. Jeżeli istnieje duża liczba jednostek terytorialnych – każda z różnym pakietem podatków i usług publicznych, to poszczególne osoby będą wybierać lokalizację zapewniającą im najwyższą satysfakcję. Konkurencja między jednostkami terytorialnymi o pozyskanie nowych mieszkańców z jednej strony i swobodny wybór miejsca zamieszkania przez ludzi z drugiej strony mogą doprowadzić do uzyskania efektywnych wyników dotyczących zarówno ilości, jak i struktury wytwarzanych dóbr publicznych przy możliwie najniższych kosztach ich produkcji.

Od czasu opublikowania cytowanego artykułu przez Tiebouta powstały liczne opracowania, w których poddano analizie weryfikującej założenia modelu i warunki prowadzące do efektywnej (w rozumieniu Pareta) alokacji zasobów do produkcji lokalnych dóbr publicznych. W wyniku tej analizy sformułowano wiele zastrzeżeń, z których dwa o charakterze podstawowym to zawodność rynku oraz niezadowolenie z istniejącego podziału dochodu [7, s. 890].

Zastosowanie omawianego modelu do rozdziału nakładów inwestycyjnych między jednostki terytorialne nie jest możliwe nie tylko z powyższych powodów, ale i na skutek odmiennego charakteru rynku inwestycji. Rynek ten dotyczy rozdziału nakładów inwestycyjnych, a rynek Tiebouta – rozmieszczenia ludzi. Ponadto nie jest on jednorodny, lecz składa się z wielu subrynków o różnych wymaganiach lokaliza-

cyjnych. Konkurencja między jednostkami terytorialnymi odbywa się w ramach tych subrynków. Inwestorzy nie konkurują o lokalizacje, lecz władze lokalne, regionalne konkurują o pozyskanie inwestorów. Władze samorządowe konkurują między sobą korzyściami lokalizacji, które są najczęściej dla nich kosztem, ale jest to koszt uzyskania korzyści z lokalizacji inwestycji na terenie jednostki terytorialnej. Te korzyści obejmują efekty bezpośrednie i efekty mnożnikowe uzyskiwane w fazie realizacji inwestycji i po jej ukończeniu w fazie eksploatacji. Korzyść netto stanowi więc różnicę między wartością efektów bezpośrednich i efektów mnożnikowych z inwestycji oraz kosztów ich uzyskania. Korzyści te uzyskują jedynie jednostki terytorialne, którym udało się pozyskać inwestorów na swój teren.

Odmienność rynku nakładów inwestycyjnych sprawia, że jest on bardzo odległy od modelu rynku konkurencji doskonałej. W związku z tym trudno oczekiwać, aby doprowadził on do efektywnej w rozumieniu Pareta alokacji nakładów inwestycyjnych. Pozostaje jednak pytanie, czy istniejąca konkurencja między jednostkami terytorialnymi przyczynia się do poprawy efektywności gospodarki, przez którą rozumieć obniżkę kosztów oraz cen produktów i dzięki niej lepsze zaspokojenie potrzeb społecznych. Aby na nie odpowiedzieć, trzeba głębiej wniknąć w istotę różnych rodzajów konkurencji terytorialnej oraz uzyskiwanych w ich wyniku efektów mikroekonomicznych i makroekonomicznych. To rozróżnienie jest istotne, ponieważ poprawa efektywności mikroekonomicznej jest warunkiem koniecznym, ale nie wystarczającym do poprawy efektywności makroekonomicznej. W literaturze przedmiotu konkurencję rozpatruje się również w ujęciu makroekonomicznym i w ujęciu mikroekonomicznym.

Ujęcie makroekonomiczne eksponuje funkcje konkurencji oraz jej regulacyjny wpływ na przebieg realnych procesów gospodarowania i ich efekty, ujęcie mikroekonomiczne zaś eksponuje postępowanie poszczególnych sprzedawców oraz sposób ich uczestnictwa w procesach konkurencyjnych. Uczestnictwo w tych procesach oznacza, że działania sprzedawców na rynku podlegają oddziaływaniu funkcji, które spełnia konkurencja [11, s. 253].

W związku z tym nasuwa się pytanie, czy w warunkach rynku nakładów inwestycyjnych konkurencja spełnia swoje funkcje.

Spośród funkcji spełnianych przez konkurencję (sterującą, dostosowawczą, alokacyjną, regulacyjną i innowacyjną [11, s. 254]), konkurencja terytorialna może spełniać w pełni jedynie funkcję alokacyjną, sprzyjającą optymalnej alokacji nakładów inwestycyjnych w przestrzeni, z pozostałych zaś funkcji tylko do pewnego stopnia funkcję innowacyjną, np. poprzez tworzenie centrów innowacji, parków naukowo-technologicznych itp. przez władze samorządowe. Wynika to po prostu z odmiennego charakteru rynku nakładów inwestycyjnych, który jest – jak wspomniano – rynkiem inwestora (producenta).

Jednostki terytorialne konkurują:

- instrumentami finansowymi,
- rozbudową i modernizacją infrastruktury,

- tworzeniem środowiska sprzyjającego przedsiębiorczości i innowacyjności,
- informacją.

Do instrumentów finansowych wykorzystywanych w konkurencji należą okresowe zwolnienia podatkowe (podatek od nieruchomości), ulgi podatkowe, upusty cenowe oraz uzbrajanie działek budowlanych w infrastrukturę. Zastosowanie tych instrumentów obniża koszty produkcji przedsiębiorstw, które z nich skorzystały. Konkurowanie instrumentami finansowymi przez jednostki terytorialne wykazuje pewne podobieństwo do konkurencji cenowej na rynku towarowym.

Instrumenty finansowe są kierowane z reguły tylko do inwestorów, a przedsiębiorstwa nie inwestujące są tych korzyści pozbawione. Dzięki temu wsparciu przedsiębiorstwa inwestujące uzyskują dodatkowy zysk, który zwiększa ich konkurencyjność cenową.

W konkurencji instrumentami finansowymi można wyróżnić następujące sytuacje:

- konkurują tylko niektóre jednostki terytorialne,
- konkurują wszystkie jednostki terytorialne,
- niektóre instrumenty finansowe, a zwłaszcza ulgi podatkowe i okresowe zwolnienia podatkowe, są wykorzystywane do wsparcia firm, które znalazły się w trudnej sytuacji finansowej.

W pierwszej sytuacji jednostki terytorialne konkurujące instrumentami finansowymi mogą przyciągnąć inwestorów na swój teren kosztem jednostek terytorialnych nie stosujących tych instrumentów. Wielkość tego przepływu inwestycji zależy od elastyczności reakcji inwestorów na zastosowane bodźce finansowe. Elastyczność ta jest tym wyższa, im większy jest wpływ zastosowanych instrumentów na wyniki finansowe przedsiębiorstw inwestujących.

W omawianej sytuacji korzystne efekty uzyskają inwestorzy, którzy wybrali lokalizację w gminach stosujących instrumenty finansowe oraz te gminy dzięki efektom bezpośrednim i mnożnikowym pozyskanych inwestycji. Natomiast straty ponoszą gminy, w których ta konkurencja doprowadza pewną liczbę firm do bankructwa. Tego typu konkurencja jest najczęściej grą o sumie zerowej, a to oznacza, że nie przynosi efektów makroekonomicznych.

Druga sytuacja występuje zdecydowanie częściej niż pierwsza, ponieważ jednostki terytorialne chcą zneutralizować efekt stymulacyjny zachęt finansowych stosowanych przez konkurentów i same stosują takie same lub podobne bodźce. Jeżeli wszystkie gminy wykorzystują w konkurencji instrumenty finansowe, to efekty stymulacyjne się znoszą, a przestrzennego rozmieszczenia nakładów inwestycyjnych dokonuje rynek. W rezultacie efekty uzyskują jedynie inwestorzy w postaci obniżki kosztów produkcji, o którą zwiększa się ich zysk.

Przyznanie ulg, odroczeń lub okresowych zwolnień podatkowych przedsiębiorstwom, które znalazły się przejściowo w trudnej sytuacji finansowej, przynosi korzyści bezpośrednio im, gospodarce gminy i gospodarce narodowej, gdyż stosunkowo niewielkim kosztem pozwala uniknąć znacznie większych strat.

Konkurencja instrumentami finansowymi, z wyjątkiem ostatniej sytuacji, nie przyczynia się do poprawy efektywności gospodarki, lecz przynosi korzyści jedynym jednostkom terytorialnym kosztem innych oraz stanowi swego rodzaju dotację dla inwestorów, która zniekształca warunki konkurencji.

Rozbudowa i modernizacja infrastruktury przyczynia się do poprawy zarówno warunków gospodarowania, jak i jakości życia mieszkańców gminy i regionu. Dzięki temu konkurowanie rozwojem infrastruktury przynosi korzyści wszystkim podmiotom gospodarującym na terenie konkurującej gminy, a nie tylko inwestorom jak w przypadku konkurencji instrumentami finansowymi.

Jeżeli wszystkie jednostki terytorialne rozbudowują i modernizują swoją infrastrukturę, to korzyści w postaci obniżki kosztów funkcjonowania uzyskają wszystkie jednostki gospodarcze i ludzie mieszkający na ich terenie. Obniżka ta oznacza poprawę efektywności wykorzystania zasobów, której wyrazem jest wzrost efektywności mikroekonomicznej i makroekonomicznej.

Konkurowanie rozwojem infrastruktury również zmienia przestrzenny rozkład nakładów inwestycyjnych w stosunku do rynkowego, ale jest to gra o sumie dodatniej, ponieważ zyskali w niej wszyscy uczestnicy konkurencji. Oczywiście, jednostki terytorialne, które pozyskały nowe inwestycje, odnosiły większe korzyści niż pozostałe, ale nawet one uzyskały określone korzyści związane z poprawą warunków gospodarowania i jakości życia mieszkańców.

Konkurowanie rozwojem infrastruktury przestaje być źródłem przewagi konkurencyjnej w miarę wyrównywania się poziomu infrastrukturalnego zagospodarowania jednostek terytorialnych. Po osiągnięciu takiego stanu, konkurencja przenosi się na jakość i nowoczesność infrastruktury.

Konkurowanie przedsiębiorczością i innowacyjnością nabiera coraz większego znaczenia pod wpływem postępującej globalizacji konkurencji. W jej wyniku zwiększa się bowiem podaż nakładów w miarę otwierania się coraz większej liczby krajów na gospodarkę globalną, a postęp techniczny zmniejsza rolę czynników produkcji w konkurencji [4, s. 261]. Aby zdobyć przewagę konkurencyjną, firmy globalne są zmuszone konkurować innowacyjnością i efektywnością. Zadaniem zaś polityki władz państwowych i samorządowych jest tworzenie środowiska sprzyjającego zdobywaniu przez firmy przewagi konkurencyjnej [4, s. 230]. Władze samorządowe powinny nie tylko tworzyć środowisko sprzyjające rozwojowi przedsiębiorczości i innowacyjności, ale i same stosować zarządzanie przedsiębiorcze nastawione na systematyczne poszukiwanie, tworzenie i wdrażanie innowacji oraz wykorzystanie pojawiających się okazji i możliwości zwiększania potencjału konkurencyjności [1, s. 24-25].

Konkurowanie przedsiębiorczością jest najbardziej łagodnym rodzajem konkurencji, ponieważ wnosi ona nowe wartości i tworzy nowe możliwości zaspokajania potrzeb. Dzięki temu wzbogaca się oferta produktów i usług bez szkody dla istniejących producentów. Podobny charakter ma konkurencja tworzeniem warunków do rozwoju przedsiębiorczości między jednostkami terytorialnymi. Wprawdzie zwy-

ciężają w niej bardziej zaawansowane pod tym względem jednostki terytorialne, ale zapewniają one wyższą efektywność wykorzystania nakładów inwestycyjnych, nie powodując przy tym strat u konkurentów. A zatem omawiany rodzaj konkurencji przyczynia się do poprawy efektywności gospodarki.

Konkurencja informacyjna obejmuje zestaw informacji obrazujących sytuację społeczno-gospodarczą jednostki terytorialnej oraz możliwości i warunki inwestowania na jej terenie, a także różne instrumenty promocyjne. Jednostki terytorialne starają się w różny sposób dotrzeć do potencjalnych inwestorów z informacją o warunkach i walorach lokalizacji inwestycji na ich terenie.

Informacja w procesach konkurencji ma obecnie i mieć będzie w przyszłości coraz większe znaczenie. Ułatwia ona inwestorom wybór lokalizacji inwestycji, ale o nim raczej nie przesądza.

Konkurencja informacyjna nie ma destrukcyjnego charakteru, choć może w pewnym, raczej niewielkim, stopniu wpływać na odmienny od rynkowego rozkład przestrzenny nakładów inwestycyjnych, którego głównym negatywnym skutkiem są koszty akcji informacyjnej i promocyjnej poniesione przez jednostki terytorialne, które nie zdołały pozyskać inwestorów.

Doświadczenie pokazuje, że większe efekty przynosi konkurowanie za pomocą zintegrowanego pakietu instrumentów niż sumaryczne efekty instrumentów stosowanych pojedynczo. Dzięki temu uzyskuje się efekt synergii [6, s. 36]. W związku z tym jednostki terytorialne najczęściej stosują mieszane strategie konkurencji łączące konkurencję rozbudową i modernizacją infrastruktury z konkurencją informacyjną przy wsparciu wybranych instrumentów finansowych. Natomiast konkurowanie tworzeniem warunków do rozwoju przedsiębiorczości jest obecnie jeszcze najmniej upowszechnionym rodzajem konkurencji, który w niezbyt odległej przyszłości stanie się dominujący.

4. Zakończenie

Konkurencja między jednostkami terytorialnymi jest bardzo odległa od założeń modelu konkurencji doskonałej. Dlatego trudno oczekiwać optymalnej w rozumieniu Pareta alokacji nakładów inwestycyjnych w przestrzeni. Pozostając jednak przy ocenie teoretycznej, należy stwierdzić, że omawiane rodzaje konkurencji, z wyjątkiem konkurencji instrumentami finansowymi, spełniają kryterium poprawy (korzyści) Pareta – zmiana alokacji nakładów inwestycyjnych przynosi dodatkowe korzyści zwycięskim jednostkom terytorialnym bez pogorszenia sytuacji pozostałych, a to oznacza poprawę efektywności gospodarki [5, s. 50]. Natomiast konkurowanie instrumentami finansowymi nie przyczynia się do poprawy efektywności gospodarki oraz narusza zasady uczciwej konkurencji na skutek dotowania przedsiębiorstw inwestujących. Dlatego wszystkie rodzaje konkurencji prowadzące do gry o sumie zerowej powinny być eliminowane lub przynajmniej maksymalnie ograniczane.

Literatura

- [1] Drucker P.F., *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyki i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
- [2] Heilbrun J., *Urban Economics and Public Policy*, St. Martin's Press, New York 1981.
- [3] Kosiedowski W. (red.), *Międzynarodowe uwarunkowania konkurencyjności regionu*, UMK w Toruniu, Włocławskie Towarzystwo Naukowe, Włocławek 2004.
- [4] Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- [5] Perkins F., *Practical Cost-Benefit Analysis*, MacMillan Education Australia Pty Ltd., Melbourne 1994.
- [6] *Samorząd terytorialny a rozwój lokalny*, red. M. Majchrzak, A. Zalewski, Warszawa 2000.
- [7] Stiglitz J.E., *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- [8] Stoner J.A.F., Freeman R.E., Gilbert D.R., *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1999.
- [9] Tiebout Ch., *A Pure Theory of Local Expenditures*, „Journal of Political Economy” 1956, t. 64.
- [10] Ugaz C., *Decentralization and the Provision and Financing of Social Services, Concepts and Issues*, UNU/WIDER, Helsinki 1997.
- [11] Wrzosek W., *Funkcjonowanie rynku*, PWE, Warszawa 2002.

COMPETITION AMONG TERRITORIAL UNITS AND ECONOMIC EFFICIENCY

Summary

The paper attempts to assess the impact of competition among territorial units on the economic efficiency. It starts with an analysis of the mechanisms of territorial competition which then serves as a basis for the assessment of influence of various instruments of competition on micro- and macro-economic efficiency.

The analysis included several kinds of competition, namely: financial competition, infrastructural competition, environmental competition (creation of environment conducive to innovation and entrepreneurship) and information competition. The findings have shown that financial competition leads to zero-sum game and benefits investors and winning territorial units only. On the other hand, infrastructural and environmental competition improve both microeconomic and macroeconomic efficiency. The information competition facilitates the choice of location for investment, but does not settle it.