

Ewelina Szczech-Pietkiewicz*

MIASTO KONKURENCYJNE JAKO KONCEPCJA I JEJ REALIZACJA W POLSCE

Artykuł prezentuje pojęcie konkurencyjności miasta w ujęciu teoretycznym, ze szczególnym uwzględnieniem czynników kształtujących poziom konkurencyjności. Rozważono w nim implikacje, które wynikają z przyjęcia przez Komisję Europejską definicji, zgodnie z którą miasto konkurencyjne to nie tylko agregat dobrych osiągnięć działających w jego obrębie firm, ale także środowisko, gdzie podnoszony i utrzymywany jest wysoki standard życia mieszkańców. Na gruncie tej definicji zaprezentowano model I. Begg'a wskazujący na zależności pomiędzy grupami determinant, przyjęty następnie do oceny konkurencyjności miast polskich, dokonanej z wykorzystaniem danych pochodzących z badań PwC, Cushman&Wakefield oraz UrbanAudit. Na podstawie analizy ilościowej wskazano na mocne i słabe strony miast polskich, również w odniesieniu do strategii konkurencyjnych przez nie podejmowanych.

Słowa kluczowe: konkurencyjność miast, strategie konkurencyjne miast, miasta polskie

KONKURENCYJNOŚĆ MIASTA I JEJ DETERMINANTY

Konkurencyjność jest terminem dość powszechnie używanym w odniesieniu do gospodarek zarówno w ujęciu krajowym, jak i lokalnym. Zwykle jest pojęciem stosowanym w różnego rodzaju koncepcjach i strategiach rozwoju jako nadrzędny cel takich działań. Zjawisko konkurencyjności jest w politykach wykorzystywane tak powszechnie ze względu na fakt, iż wzrasta mobilność kapitału, znaczenie korporacji transnarodowych, a rynki stają coraz bardziej otwarte, gospodarki zatem w coraz większym stopniu zależą od stosunków ekonomicznych z zagranicą. Trendy globalizacyjne są w Unii Europejskiej uzupełniane również przez mechanizmy jednolitego rynku. W dyskusji teoretycznej jednak konkurencyjność w odniesieniu do gospodarek jest terminem niejednoznacznym, nie do końca zdefiniowanym, często nawet uznanym za niepoparty znaczącymi dowodami empirycznymi. Problemy definicyjne czy niewielka ilość danych empirycznych (zwłaszcza tych obejmujących dłuższe szeregi czasowe) świadczących o działaniach na rzecz konkurencyjności miast, nie zniechęcają jednak decydentów do wykorzystywania tego pojęcia w politykach miejskich i regionalnych.

* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, eszce@sgh.waw.pl

W niniejszym artykule podjęta zostanie próba zdefiniowania pojęcia konkurencyjności w wymiarze miejskim. Istnieje dość rozległa literatura definiująca i analizująca to zjawisko w odniesieniu do regionów¹ i gospodarek całych krajów. Pojęcie to w odniesieniu do obszarów miejskich, choć często wykorzystywane w wymiarze aplikacyjnym (*policy-making*), nie doczekało się jeszcze spójnej, jednolitej definicji. Artykuł jest zatem próbą wypełnienia tej luki przez wskazanie na dotychczasowy dorobek w tej dziedzinie oraz próbę typologizacji podejść stosowanych w użyciu tego pojęcia.

Jedna z niewielu definicji konkurencyjności w wymiarze miejskim została stworzona przez M. Storpera, który stwierdził, że jest to: „zdolność gospodarki miejskiej do przyciągnięcia oraz utrzymania firm ze stabilnymi bądź rosnącymi udziałami w rynku przy jednoczesnym utrzymaniu lub wzroście standardu życia osób, które biorą udział w ich działalności” (Storper 1997, s. 264, tłumaczenie autorki).

Definicja ta kładzie więc nacisk na dwa aspekty: działalność firm oraz standard życia mieszkańców miast. Podejście to jest obecnie dość rozpowszechnione w badaniach nad konkurencyjnością w ogóle, również w ujęciu regionalnym. Odnaleźć je można w analizie rankingów miast konkurencyjnych, gdzie jako mierniki występują zarówno wskaźniki dotyczące ekonomicznych wyników przedsiębiorstw, jak i jakości życia mieszkańców. Również M. Porter, odwołując się do produktywności, wskazywał, że jej podnoszenie jest równoznaczne z podnoszeniem standardu życia i to właśnie jest celem konkurencji.

To podejście, zakładające, że miasto konkurencyjne to nie tylko takie, którego jednostki gospodarcze są w stanie maksymalizować zysk, a produktywność nie jest celem polityki konkurencji, lecz środkiem do podnoszenia standardu życia, przyjęte zostanie do dalszej analizy przeprowadzonej w rozdziale.

Przyjęcie założenia, że konkurencyjne miasto to nie tylko agregat konkurencyjnych firm, a także miejsce, w którym w sposób trwały utrzymywany i podnoszony jest standard życia mieszkańców (zgodnie z definicją Komisji Europejskiej), implikuje dobór czynników, które mogą być uznane za determinujące konkurencyjność. Z jednej strony będą to czynniki wpływające na zwiększanie wyniku ekonomicznego firm, z drugiej – powodujące, że miasto będzie charakteryzowało się wysoką jakością życia. Do pierwszej grupy zaliczyć można koszty pracy, koszty kupna/wynajmu miejsca prowadzenia działalności, koszty transportu, politykę podatkową, ogólny klimat dla przedsiębiorczości, jakość uregulowań prawnych dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej. Standard życia w pewnym sensie również może być generowany przez przedsiębiorstwa, np. przez ich politykę zatrudnienia i płac, choć istotne znaczenie mają tu takie czynniki jak transport do miasta oraz transport w mieście, dostępność (geograficzna i ekonomiczna) domów i mieszkań, jakość systemu szkolnictwa, w tym szkolnictwa wyższego, obecność terenów zielonych, oferta kulturalna i rekreacyjna i inne udogodnienia.

Zgodnie z inną typologią czynniki wpływające na konkurencyjność miasta można też podzielić na związane z działalnością przedsiębiorstw oraz cechujące same układy terytorialne (miasta). Będą to więc (w pierwszej grupie) przede wszystkim produktywność przedsiębiorstw oraz ich polityka zatrudnienia, wpływająca na jakość życia w mieście oraz (w drugiej grupie)

¹ Obszerny przegląd definicyjny dotyczący pojęcia „konkurencyjności regionów” por. m.in.: Gorzelak G. i Jałowiecki B. 2000 oraz Czyżewska D. 2012.

polityki miasta związane z podnoszeniem ich atrakcyjności. Taka typologia odnosi się do dwóch wymiarów konkurencyjności terytorialnej, a mianowicie konkurencji pomiędzy firmami działającymi w analizowanym obszarze oraz konkurencji pomiędzy samymi jednostkami terytorialnymi.

Kolejna typologia czynników determinujących konkurencyjność miasta dzieli je na czynniki wewnętrzne i zewnętrzne w stosunku do miasta. Czynniki zewnętrznymi mogą być migrujące zasoby pracy i kapitał, podczas gdy wewnętrzne tworzoną środowisko, które zapewnia, że tworzone w nim przedsiębiorstwa odnoszą sukces: podnoszą produktywność, innowacyjność, zwykle przez inwestycje w zasoby pracy i badania. Znaczenie tej drugiej grupy czynników (endogenicznych) dla konkurencyjności terytorialnej rośnie ze względu na wyniki badań, które wskazują na związek między innowacyjnością, *knowledge-spillovers*, kreatywnością a konkurencyjnością. Zmianę tę widać nawet w ostatniej dekadzie – w *Białej księdze miast brytyjskich (The Urban White Paper 2000)* stwierdzono, że „angielskie miasta muszą konkurować o pracę i inwestycje w skali globalnej”. Aktualnie, również w analizach brytyjskich stosunków terytorialnych, dominuje przeświadczenie, że miasta powinny same tworzyć warunki do kształtowania wysokiej jakości zasobów pracy (np. przez tworzenie jednostek badawczych, edukacyjnych). W tym miejscu warto również zaznaczyć, że także „diament” Portera, czyli narzędzie do określania pozycji konkurencyjnej gospodarki, opiera się na czynnikach zewnętrznych – trzy z czterech wskazanych tam czynników zależą w dużej mierze od działań lokalnych samorządów.

Jak wskazuje wielość przedstawionych typologii czynników konkurencyjności miasta, dyskusja nad tym zagadnieniem ma zdecydowanie charakter wynikowy. Istnieje wiele rankingów konkurencyjnych miast, opierających się głównie na czynnikach ilościowych, niejednokrotnie też uwzględniających jakąś formę skwantyfikowanych czynników jakościowych². Niemniej analiza tych rankingów czy mierników nie daje odpowiedzi na pytanie, dlaczego jedne miasta są bardziej konkurencyjne niż inne, mierzą bowiem raczej wynik niż nakład. We wszystkich jednak tego typu opracowaniach istnieje pewna zgoda co do zestawu uwzględnianych mierników czy nawet determinant konkurencyjności terytorialnej. Ten element badań nad konkurencyjnością jednostek terytorialnych jest dużo bogatszy w opis teoretyczny niż same zagadnienia definicyjne.

O co zatem konkuruje miasto? Zgodnie z podejściem OECD (OECD 2006) miasta konkurują o pozyskanie i utrzymanie mobilnych czynników produkcji, tj. pracy i kapitału, wysokiej jakości przez zwiększenie liczby (lub zaproponowanie optymalnej proporcji) czynników lokalizacji takich jak: powierzchnie zielone, dostępne cenowo mieszkania, wsparcie dla biznesu, wysokiej jakości edukacja szkolna itp. Jednocześnie OECD przychyliła się do

² W największym stopniu czynniki jakościowe w odniesieniu do konkurencyjności miast w swoich badaniach ujmuje R. Florida, wskazując na istotność „tolerancji” rozumianej bardziej jako miejski, a nawet kosmopolityczny styl życia, odpowiadający klasie kreatywnej. Obok „tolerancji” R. Florida wskazuje na „talent”, czyli jakość zasobów ludzkich i „technologię”, rozumianą jako innowacyjność, jako główne determinanty konkurencyjności miasta. R. Florida sam jednak odnosi się do problemu pomiaru tych zjawisk, zwłaszcza w Europie (Florida i Tinagli 2004): braku danych i odpowiednich wskaźników w Europie. Rankingi tworzone przez P. Kresla w dużo większym stopniu odwołują się do czynników ilościowych, tworząc miernik miejskiej konkurencyjności na podstawie następujących wskaźników: procentowa zmiana wynagrodzenia pracowników, procentowa zmiana sprzedaży detalicznej, procentowa zmiana sprzedaży usług wysokiej jakości.

poglądu, że konkurencyjne miasto to takie, które jest atrakcyjne dla branż wysoko produktywnych, charakteryzujących się dużym stopniem innowacyjności. Przytoczone w opracowaniu *Competitive Cities in the Global Economy* dane wskazują, że zdecydowanie większy wkład produktywności we wzrost gospodarczy, mierzony PKB, charakteryzuje miasta położone w USA, natomiast miasta europejskie charakteryzują się większym udziałem stopy aktywności zawodowej. Tłumaczyć to można występowaniem korzyści aglomeracji (lepszy dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej, dostawców i wiedzy przez *knowledge-spillover*).

Na wzrost znaczenia czynników „miękkich” w wyborze lokalizacji wskazują też badania empiryczne (przytaczane np. w: Szczech-Pietkiewicz 2012b). Jednakże znaczenie różnych czynników jest inne w kolejnych fazach podejmowania decyzji o wyborze lokalizacji prowadzenia działalności gospodarczej. W pierwszej fazie, gdy inwestor wybiera większy region, istotne będą czynniki miękkie takie jak wiedza inwestora o regionie, wizerunek regionu (np. jako wspierającego prowadzenie konkretnej działalności bądź mającego związek z konkretną działalnością), występowanie tam innych przedsiębiorstw z branży czy dogodny klimat do prowadzenia działalności gospodarczej. W drugiej fazie inwestor dokonuje wyboru kilku konkretnych lokalizacji i tu spada znaczenie czynników miękkich. Faza ta charakteryzuje się koncentracją na czynnikach twardych, zwłaszcza związanych z kosztami – inwestor wybierze lokalizacje, w których prowadzenie działalności generować będzie najniższe koszty. Dopiero w kolejnej fazie, po wyselekcjonowaniu kilku lokalizacji o podobnych kosztach, decydujące okazać się mogą czynniki miękkie. Przedsiębiorca zdecyduje się na tę lokalizację spośród kilku o podobnych kosztach wynagrodzeń, nieruchomości czy logistyki, w której panuje odpowiedni klimat społeczny, chętnie osiedlą się jego wysoko wykwalifikowani pracownicy i kadra zarządzająca, a jego dzieci będą mogły chodzić do odpowiedniej szkoły³.

Literatura podaje różnorodne zestawienia czynników wpływających na konkurencyjność miast. Jednym z bardziej szczegółowych jest zestawienie stworzone na potrzeby Komisji Europejskiej (tab. 1.).

Czynniki uznane przez Komisję Europejską za istotne dla konkurencyjności w wymiarze regionalnym mieszczą się w trzech grupach, z których każda odpowiada tradycyjnie rozumianym korzyściom aglomeracji. Katalog ten niemal wyłącznie koncentruje się na cechach regionu i otoczenia przedsiębiorczości, pomijając aspekt mikroekonomiczny i czynniki związane z samą działalnością przedsiębiorstw. Niektóre z proponowanych czynników faktycznie są odbiciem działalności gospodarczej (jej charakteru lub wyników), niemniej w prezentowanym przez KE podejściu ujęte są w sposób zagregowany, np. innowacyjność przedsiębiorstw reprezentowana jest tu przez liczbę patentów, co niewątpliwie jest jednym z wyników obecności w mieście firm z branż nowoczesnych technologii; nie oddaje jednak chociażby proporcjonalnej obecności tych przedsiębiorstw w stosunku do innych branż czy zdolności do przekazywania wiedzy.

³ W kontekście analizy znaczenia czynników „miękkich” i „twardych”, decydujących o wyborze lokalizacji, szczególnie dużą wagę mają prace R. Floridy, wskazujące na istotność nieilościowych determinant konkurencyjności (talent, tolerancja, technologia). Interesujące poglądy na temat rozwoju miejskiego prezentuje także E. Glaser w pozycji *Triumph of the City*, wskazując na potrzebę zagęszczania raczej niż rozlewania obszarów miejskich i konsekwencji tych procesów dla tempa rozwoju społecznego i gospodarczego.

Tabela 1. Przegląd czynników konkurencyjności w wymiarze regionalnym.

| INFRASTRUKTURA I DOSTĘPNOŚĆ | ZASOBY LUDZKIE | OTOCZENIE PRZEDSIĘBIORSTW |
|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Infrastruktura podstawowa: drogi, kolej, dostępność transportem powietrznym, własność • Infrastruktura technologiczna: ICT, internet • Infrastruktura wiedzy: jednostki edukacyjne • Jakość lokalizacji: mieszkalnictwo, otoczenie naturalne, instytucje kulturalne, bezpieczeństwo | <ul style="list-style-type: none"> • Trendy demograficzne: migracja wykwalifikowanych pracowników, różnorodność • Pracownicy wysoko wykwalifikowani: dostępność kwalifikacji wymagających wiedzy specjalistycznej | <ul style="list-style-type: none"> • Kultura organizacyjna: niskie bariery wejścia, podejście do ryzyka • Koncentracja branżowa: rozkład branż, koncentracja zatrudnienia, działalność generująca wysoką wartość dodaną • Internacjonalizacja: poziom eksportu, udział w sprzedaży globalnej, inwestycje, kultura biznesu, rodzaj BIZ • Innowacyjność: liczba patentów, poziom nakładów na B&R, jednostki badawcze i uniwersytety, komercjalizacja badań • Otoczenie instytucjonalne • Dostępność kapitału • Specjalizacja • Rodzaj konkurencji |

Źródło: *A Study on the Factors of Regional Competitiveness*, A draft final report for the European Commission, Directorate-General Regional Policy, 2002–2003, s. 2–32.

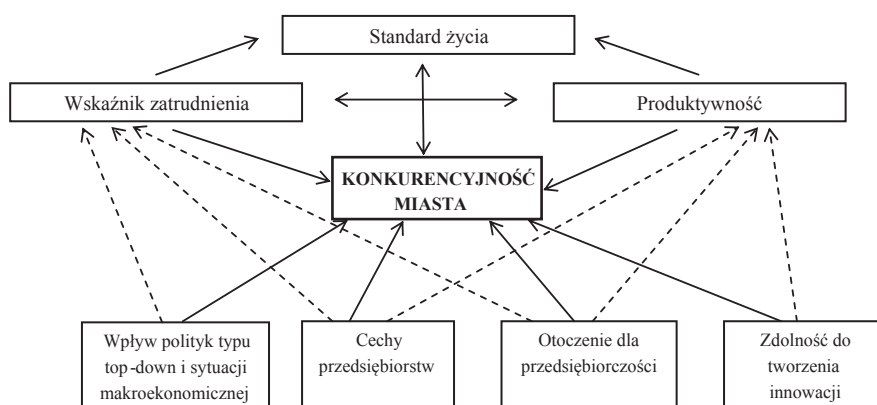
Odejście od korzyści aglomeracji, jako podstawy konkurencyjności lokalizacji miejskich, pozwala na szersze ujęcie problemu, np. model podziału czynników konkurencyjności R. Hugginsa (Huggins 2003) obejmuje:

- nasycenie przedsiębiorstwami (liczba firm per capita), przedsiębiorstwa oparte na wiedzy (jako odsetek wszystkich przedsiębiorstw), aktywność ekonomiczną (wskaźnik aktywności);
- produktywność (PKB per capita);
- wyniki: zarobki (wysokość wynagrodzeń dla pracowników pełnoetatowych), bezrobocie (stopa bezrobocia wg MOP).

Rozwinięcie pojęcia konkurencyjności regionalnej w rozumieniu Komisji Europejskiej i przedstawienie go w wymiarze aplikacyjnym zawarte zostało w dokumencie zwanym kartą lipską, przyjętym w 2007 r. wraz z agendą terytorialną. Karta lipska w kwestii zrównoważonych miast europejskich wskazuje na wielowymiarowość działań na rzecz rozwoju miejskiego, obejmujących wzrost gospodarczy, równowagę społeczną, ochronę środowiska, kulturę i zdrowie oraz skuteczność instytucji w państwach członkowskich. Czynniki wspierające takie podejście, obserwowane w europejskiej przestrzeni miejskiej bądź konieczne do

rozwinęcia przez podejmowane strategie, to wartości kulturowe i architektoniczne miast, inkluzja społeczna i potencjał rozwoju gospodarczego. Czynniki te pozwalają na tworzenie w miastach centrów wiedzy i innowacji, niezbędnych do podnoszenia pozycji konkurencyjnej miast. Karta lipska wskazuje także na zagrożenia dla tego procesu, wynikające ze zmian demograficznych, narastającego wykluczenia społecznego i problemów mieszkaniowych. Niezbędne jest zatem wykorzystanie tych szans, przy jednoczesnym zahamowaniu zagrożeń, co spowoduje, iż miasta staną się motorami postępu.

Jednym z pełniejszych zestawów czynników wpływających na konkurencyjność miasta jest model zaproponowany przez I. Begg (rys. 1) (Begg 1999). Model ten ma dwie bezsprzeczne zalety w porównaniu z innymi: odnosi się do miast, a nie do regionów i uwzględnia zjawiska charakterystyczne dla obszarów miejskich; ponadto obejmuje nie tylko katalog czynników, ale także zależności między nimi, dając możliwość analizy dynamicznej. Uwzględnione w modelu I. Begg czynniki są podobne do czynników konkurencyjności gospodarki wskazywanych przez M. Portera, niemniej istotną różnicą jest fakt, iż I. Begg odnosi je także do takich wartości jak poziom zatrudnienia i produktywność oraz jakość życia (co oddaje bardziej „europejskie” podejście do konkurencyjności miasta, która przejawia się m.in. w podnoszeniu wskaźnika zatrudnienia, podczas gdy badacze amerykańscy zwykle koncentrują się na produktywności, której wzrost jest w stanie niemal samoistnie powodować wzrost jakości życia w mieście). Wskaźnik zatrudnienia i produktywność oraz ich wpływ na standard życia zostały w ten sposób opisane również w piramidzie konkurencyjności opracowanej przez Komisję Europejską jeszcze w 1997 r. (*Benchmarking the competitiveness of European industry*, COM (96) 463 final), niemniej I. Begg nie tylko odniósł je do specyfiki rozwoju miejskiego, ale także wskazał na łączące je zależności (w przytoczonym opracowaniu KE determinanty konkurencyjności gospodarki pokazane są w formie piramidy, odnosząc się jedynie do hierarchicznej zależności między czynnikami; nie ma natomiast odniesień do zależności dwukierunkowych lub krzyżowych).



Rysunek 1. Model konkurencyjności miasta I. Begg

Źródło: Begg 1999: 802.

Omawiając cztery grupy czynników wpływających na konkurencyjność miasta, tj. wpływ polityk *top-down*, cechy charakterystyczne przedsiębiorstw, otoczenie dla przedsiębiorczości i innowacyjność, I. Begg przyznaje, że mogą być one ze sobą sprzeczne, zwłaszcza gdy analizuje się ich współzależność w czasie. Model ten, jak wspomniano, jest próbą dynamicznego ujęcia zjawiska, stąd zależności między wskazanymi tu zjawiskami też mogą ulegać zmianie.

Omawiając wpływ polityk i sytuacji makroekonomicznej, I. Begg przyznaje, że jest on także wynikiem tradycji gospodarczej danego miasta – rodzaj działalności prowadzonej w mieście lub przypisywane mu funkcje mogą być niejako dziedziczone. Ponadto zagregowany wynik gospodarki krajowej jest powiązany z wynikami pojedynczego miasta, a długoterminowe zmiany strukturalne w całej gospodarce odbijają się na działalności gospodarki miejskiej (choć zapewne dość wolno). Polityki narodowe tworzą także warunki działania przedsiębiorstw znajdujących się w obrębie obszaru miejskiego, np. przez politykę kursową czy stopy procentowe.

Stwierdzenie, iż innowacyjność jest podstawą konkurencyjności jest w zasadzie truizmem. I. Begg zwraca uwagę, że jest ona zależna zarówno od działań firm (inwestycje w wartości niematerialne takie jak wiedza), jak i czynników zewnętrznych (np. ułatwienia dla przedsiębiorczości w branżach zaawansowanych technologicznie). Wprowadza też ciekawe pojęcie, stwierdzając, że podstawą konkurencyjności jest innowacyjność (*software*) oraz kształcenie się (*wetware*, inaczej *brain-power*). Mogą być one wspierane np. przez ułatwiony dostęp do kształcenia i do doświadczenia innych lub wspomaganie komunikacji pomiędzy jednostkami badawczymi a przedsiębiorstwami.

Zgodnie z modelem I. Begg kluczowe dla wzrostu konkurencyjności są zarówno wysokie zatrudnienie, jak i produktywność. To podejście jest zgodne z definicją konkurencyjności terytorialnej przyjętej dla tego opracowania, odnoszącą się nie tylko do wyników ekonomicznych, ale także do jakości życia w badanym obszarze. Jakkolwiek rozdział ten poświęcony jest tworzeniu w miastach obszarów atrakcyjnych dla przedsiębiorców, to trudno jest uniknąć wniosku, iż przedsiębiorcy wybiorą te lokalizacje, gdzie chętnie mieszkają ludzie (np. ich wysoko wykwalifikowani pracownicy czy reprezentanci kadry zarządczej). Ta logika (klasa kreatywna, niezbędna do podjęcia produkcji o wysokiej wartości dodanej, wybiera miejsca o konkretnych cechach), właściwa dla badań R. Florida, jest w efekcie zgodna z podejściem prezentowanym w dokumentach Unii Europejskiej⁴. Mimo iż UE podkreśla znaczenie jakości życia dla konkurencyjności gospodarki może z innych pobudek (zwykle powołując się na ideę spójności społecznej), efekt jest ten sam – konkurencyjne miasto to miasto, w którym chcą mieszkać ludzie. W dokumencie *Cities of Tomorrow. Challenges, visions, ways forward* (2011) ujęte jest to w następujący sposób: „Aby sprostać wyzwaniom przyszłości, gospodarki miast muszą stawić czoła sprzecznym na pierwszy rzut oka celom i stosować bardziej całościowe modele wzrostu miejskiego: wzrost gospodarczy musi uwzględniać zrównoważone wykorzystanie zasobów naturalnych; globalna konkurencyjność musi być włączająca i korzystna dla gospodarek lokalnych; zielony wzrost nie może wyłączać grup zmarginalizowanych, a atrakcyjność miejsca nie może być tworzona z uszczerbkiem dla grup w społecznie niekorzystnej sytuacji” (tłumaczenie autorki).

⁴ Podejście to jest także bliskie autorce tego artykułu.

Przy omawianiu strategii czy polityk, które mogą zostać podjęte w celu podniesienia konkurencyjności miast, istotnego znaczenia nabiera zagadnienie możliwości oddziaływania z poziomu lokalnego na czynniki konkurencyjności omówione w modelu I. Begga. Najogólniej do wyzwania tego odniósł się M. Porter (Porter 1990; Porter 1996), stwierdzając, że ogólne korzyści aglomeracji takie jak infrastruktura, komunikacja, dostęp do czynników produkcji i rynków, mają duże znaczenie w krajach o zcentralizowanej strukturze. Korzyści określane przez niego jako „korzyści klastra”, czyli: koncentracja wiedzy, instytucji, motywacja wynikająca z bliskości konkurencji, istnienie wyspecjalizowanego popytu, są raczej charakterystyczne nie tylko dla gospodarek lepiej rozwiniętych, ale też mających zdecentralizowaną strukturę władzy. Dużą wagę działań podejmowanych na szczeblu miejskim M. Porter dostrzegł także w badaniach konkurencyjności gospodarek krajowych, stwierdzając: „Przemysły i klastry, które odnoszą międzynarodowy sukces, koncentrują się często w miastach, a podstawy ich przewagi są w dużej mierze lokalne. Podczas gdy rządy centralne mają wpływ na modernizację przemysłu, rola rządów regionalnych lub lokalnych jest potencjalnie równie duża lub nawet większa. Proces tworzenia kwalifikacji i wpływ na wskaźniki rozwoju i innowacyjności są silnie lokalne” (Porter 1990: 622).

Złożoność działania na szczeblu lokalnym (miasta) dobrze ujmują L. Budd i A. Hirmis (Budd i Hirmis 2004, s. 1026), stwierdzając: „Koncepcja, aby miasta i regiony konkurowały ze sobą, zakłada jedność pomiędzy interesem ekonomicznym i społecznym oraz fakt, że władze miasta mają autonomię i pole manewru. Gdyby przyjąć, że odnosi się to do miast-państw lub Hayekowskich katalaktyk, mogłaby to być faktyczna możliwość. Jednak realnie miasta podlegają regulacjom przekrojowym, zależącym od międzynarodowego podziału pracy, krajowych interesów politycznymi oraz wykorzystaniem tych czynników w obszarach miejskich” (tłumaczenie autora).

Powyższy cytat wskazuje, że w polityce miejskiej należy połączyć wątki i czynniki zarówno międzynarodowe, jak i krajowe; wydaje się także, iż niezbędne jest odniesienie do czynników lokalnych pochodzących z innych miast (trudno przecież pominąć strategie rozwojowe przyjęte już przez obszary sąsiadujące lub konkurujące) oraz do relacji pomiędzy miastem a jego regionem. Zwykle to jednak poziom krajowy ma największy wpływ na instrumenty dostępne w ramach polityki miejskiej i w strukturze scentralizowanej, która istnieje w Polsce, wydaje się, że oddziaływanie na konkurencyjność w wymiarze lokalnym jest ograniczone. Niemniej w modelu I. Begga stanowiącym podstawę niniejszych rozważań, polityki typu *top-down* są jedynie jednym z czterech determinant rozwoju miejskiego. Warto zatem przyrzeć się instrumentom dostępnym w ramach trzech pozostałych obszarów oddziaływania. P. Kresl (Kresl 1995) wskazuje głównie na instrumenty podatkowe, subsydia, inwestycje, skierowane w te obszary, które mogą stać się podstawą przewagi konkurencyjnej miasta. Ogólne rekomendacje P. Kresla w tym zakresie dotyczą inwestycji w podstawowe czynniki konkurencyjności – infrastrukturę i kapitał ludzki, promocję małych firm, zapewnianie odpowiedniej skali usług finansowych, komunikowanie swojej wizji strategicznej oraz tworzenie systemu regulacji, który wspiera przedsiębiorczość.

Nie można także w tym kontekście pominąć oddziaływania o odwrotnym kierunku, tzn. wpływu, który rozwój miast ma na rozwój gospodarki krajowej lub regionalnej. Efekty polityk szczebla miejskiego są widoczne na przykładzie poziomu standardu życia w ramach

obszaru miejskiego, ale mogą też być widoczne szerzej, stąd sukces ekonomiczny miast jest też (powinien być) w interesie władz krajowych dzięki szczególnemu znaczeniu, jakie miasta mają dla gospodarki⁵. Powiązania miasta z regionem, czy szerzej z całym krajem, są niezmiennie w centrum zainteresowań badaczy zajmujących się studiami miejskimi. Wyniki badań przeprowadzonych w Europie przedstawił W. Lever (Lever 1999), rozważając hipotezę o odłączaniu się (*delinking*) miast od gospodarek narodowych. Weryfikując tę hipotezę, W. Lever porównał najpierw wartość dodaną brutto wytwarzaną w miastach z tym samym wskaźnikiem uzyskiwanym w całej gospodarce krajowej. Największa uzyskana wartość spośród zbadanych 32 miast wynosiła 28 punktów procentowych. Generalnie dane uzyskane przez W. Levera nie wskazują, iż przekonanie o wzrastającym odizolowaniu miast od gospodarek krajów, w których się znajdują, jest prawdziwe. Stanowisko to popiera także P. Kresl (m.in.: Kresl 1995; Kresl i Singh 1999), stwierdzając, że miasto może odnieść sukces w konkurencji, nawet w skali międzynarodowej, również wtedy, gdy nie zwiększa swojego zakresu umiędzynarodowienia i bez udziału w „globalnej sieci miast”.

Jednakże istnieje również przekonanie, że w gospodarce cyfrowej region nie jest już miastu potrzebny – nie spełnia funkcji rezerwuarij siły roboczej czy innych zasobów oraz żywności. Miasta, a zwłaszcza metropolie, postrzegane są przez wielu badaczy w układzie „globalnej sieci miast”, gdzie mają one dużo silniejsze związki z podobnymi obszarami na innych kontynentach niż z własnym bezpośrednim otoczeniem. Świadczy o tym np. definicja metropolizacji Jałowieckiego (Jałowiecki 1999, s. 29), mówiąca, że jest to: „ostatnia faza urbanizacji, polegająca na przekształcaniu się przestrzeni miejskich i zmianie relacji między miastem centralnym i jego bezpośrednim zapleczem oraz nieciągłym sposobie użytkowania przestrzeni zurbanizowanych. Objawia się osłabieniem lub zerwaniem związków gospodarczych miasta z jego regionalnym zapleczem i zastąpienie ich kontaktami z innymi metropoliami w skali kontynentalnej lub światowej”.

Pogląd o oderwaniu gospodarek miast, nawet tych średnich, od swojego zaplecza regionalnego czy krajowego, popierają także rekomendacje opracowane na podstawie badań przeprowadzonych w ramach projektu FOCI w programie ESPON⁶. Autorzy wskazują w raporcie, że głównie stolice krajów Europy Środkowej i Wschodniej charakteryzują się brakiem powiązań ze swoim regionem. Przyczyn takiego stanu należy, według nich, upatrywać w niedawnym włączeniu się do otwartej gospodarki globalnej oraz rolniczym lub przemysłowym charakterze działalności w regionach otaczających te stolice – niska produktywność w regionie i działalność o wysokiej wartości dodanej w miastach powodują, że różnice są bardziej widoczne. Autorzy opierają swój wniosek na założeniu, że różnice w poziomie rozwoju (mierzonym poziomem PKB) świadczą o braku powiązań między gospodarkami.

Odmienne poglądy reprezentuje aktualnie KE, która w raporcie *Cities of Tomorrow* przytacza wiele przykładów, świadczących o tym, że rozwój miast przyczynia się do rozwoju gospodarki regionu (i to zarówno w ramach kraju, jak i transgranicznie). Miasta przedstawiane

⁵ W Unii Europejskiej w miastach, zamieszkanych przez niemal 70% populacji, produkowanych jest 85% PKB całej gospodarki.

⁶ European Observation Network for Territorial Development and Cohesion, program finansowany przez EFRR i kraje członkowskie. Jego celem jest wzrost wiedzy i informacji na temat rozwoju regionalnego i terytorialnego w Europie.

są jako motory gospodarki i główne centra działalności gospodarczej. Zdaniem J. Hahna, członka Komisji Europejskiej ds. Polityki Regionalnej: „Rozwój naszych miast zadecyduje o przyszłości Europy” (*Cities of Tomorrow*, s. III)

To podejście prezentowane jest również w propozycjach dotyczących polityki spójności na kolejny okres, w przypadku których miasta zyskały na znaczeniu, nie tylko jako realizatorzy polityki spójności w wymiarze terytorialnym, ale także jako właściwe miejsce do odpowiedzi na wyzwania społeczne i ekonomiczne Unii Europejskiej.

Odpowiedzią ze strony Unii Europejskiej na wyzwanie koordynacji instrumentów podnoszenia konkurencyjności miejskiej jest koncepcja zarządzania wielopoziomowego (*multi-level governance*), promowanego w proponowanej obecnie polityce spójności na lata 2014–2020. Dobre zarządzanie miastem, jako czynnik jego konkurencyjności, ma przyczynić się do rozwoju zarówno gospodarek krajowych, jak i wzrostu gospodarczego całej Unii Europejskiej. Podejście wielopoziomowe ma na celu efektywne rozwiązanie problemów miast. Rozwiązywanie ich na poziomie najbliższym obywatelowi jest tu uzupełniane lepszą koordynacją na wyższych szczeblach, tak aby uniknąć „przesuwania” tych wyzwań z jednego obszaru (miasta) do innego lub np. z centrum miasta do jego peryferii. Komisja Europejska postuluje zatem, w zgodzie z zasadą subsydiarności, ale także geografii funkcjonalną i specyfiką poszczególnych szczebli terytorialnych, podejście funkcjonalne i elastyczne.

KONKURENCYJNOŚĆ MIAST POLSKICH

Rozważania dotyczące poziomu konkurencyjności polskich miast należy rozpocząć od refleksji dotyczącej wpływu poszczególnych czynników (uwzględnionych w stosowanym tu modelu I. Begg) na potencjał rozwojowy polskich obszarów miejskich. Badania ilościowe przeprowadzone przez autorkę rozdziału (przedstawione dokładniej np. w: Szczech-Pietkiewicz 2012a) wskazują bowiem, że polskie miasta charakteryzują się dość podobnym poziomem czynników warunkujących przewagę konkurencyjną, w porównaniu z miastami z innych państw Unii Europejskiej. Powstaje zatem pytanie, czy możliwe jest oddziaływanie na rozwój miejski z poziomu lokalnego lub regionalnego w warunkach polskich. W świetle wyników badań ilościowych wydaje się, że jest to bądź trudne, bądź niepopularne; zatem nacisk położony jest na zestaw czynników konkurencyjności powiązany z politykami szczebla centralnego. Bez względu zatem na to, jaką strategię rozwoju wybierze miasto, i tak najistotniejsze z ekonomicznego punktu widzenia warunki, takie jak poziom opodatkowania, połączenia transportowe, tworzone są przez politykę gospodarczą kraju. Niemniej istnieje wiele narzędzi wpływających na pozostałe czynniki konkurencyjności miasta, których wykorzystanie możliwe jest na poziomie miejskim; należą do nich wybrane instrumenty rynku pracy, polityka edukacyjna (niemal w całości przekazana na poziom samorządowy), w ograniczonym stopniu również opodatkowanie przedsiębiorstw (np. w specjalnych strefach ekonomicznych). Działania z tych grup wpływać mogą na takie determinanty jak otoczenie przedsiębiorczości i zdolność do tworzenia innowacji; natomiast cechy charakterystyczne samych przedsiębiorstw (czwarty z czynników wskazywanych przez I. Begg) pozostają poza bezpośrednim zasięgiem działania polityk, bez względu na szczebel ich tworzenia i mogą

być modyfikowane jedynie pośrednio, np. przez zdolność do przyciągania w daną lokalizację przedsiębiorstw o konkretnych charakterystykach bądź tworzenie dogodnych warunków dla konkretnego rodzaju działalności.

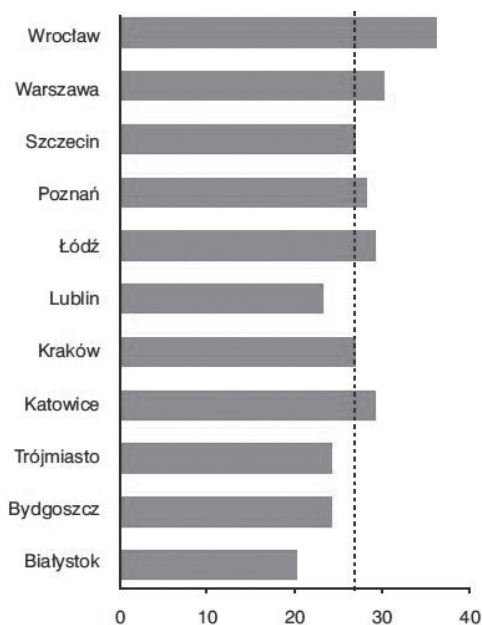
Polskie miasta charakteryzują się w kontekście europejskim dość podobnym (i niestety niskim) poziomem konkurencyjności w powiązaniu z ich strategiami działań rozwojowych, co nasuwa wniosek, iż strategie te realizowane są mało efektywnie; nie można bowiem zaobserwować wyjątkowej odmienności któregoś z badanych miast w porównaniach międzynarodowych. W kontekście krajowym niewątpliwie wyróżnia się Warszawa, ze względu na zdolność do przechwytywania przedsiębiorstw zagranicznych, z uwagi zapewne na połączenia transportowe, zasoby siły roboczej (w ujęciu ilościowym i jakościowym) oraz metropolitalny charakter. Warszawa jest w zasadzie jedynym miastem, które może próbować podjąć walkę konkurencyjną w skali globalnej bądź chociaż regionalnej (np. Europa Środkowa i Wschodnia, Europa Północna), właśnie ze względu na duży stopień nasycenia przedsiębiorstwami zagranicznymi, głównie korporacjami ponadnarodowymi. Jednak hipoteza, że wyrazem konkurencyjności miasta jest podnoszenie jego pozycji w rankingach międzynarodowych, jest kwestionowana choćby przez cytowanego już tu wielokrotnie I. Begga, który skłania się do opinii, że większe znaczenie ma sukces konkurencyjny w porównaniu z innymi miastami w obrębie jednego kraju.

W celu sformułowania poglądu na temat konkurencyjności miast polskich, ich mocnych stron i potencjalnych przewag konkurencyjnych, posłużyć się można prezentacją wyników badań ilościowych. Ich ograniczeniem jest oczywiście niska dostępność oraz fragmentaryczność (o czym szerszej np. Młodak 2012).

Syntetycznie poziom i tempo rozwoju polskich miast zbadała firma PwC (dawniej PriceWaterhouseCoopers), tworząc „indeks rozwoju gospodarczego polskich miast” (por. rys. 2), obejmujący średnią ważoną za lata 2005–2007 wzrostu realnego PKB per capita, wzrost realnych płac, wskaźnik bezrobocia. Wyniki badania za lata 2008–2010 wykazały, że najszybciej rozwijającym się w tym okresie miastem był Wrocław, a zaraz za nim plasuje się Warszawa; najniższe tempo rozwoju zaobserwowane zostało w Lublinie i Białymstoku. Ogólnie wartość indeksu PwC wzrosła w stosunku do podobnego badania przeprowadzonego pięć lat wcześniej o 27%, co świadczy o pozytywnych trendach rozwojowych miast polskich. Autorzy raportu upatrują przyczyn tego wzrostu głównie w akcesji Polski do Unii Europejskiej i napływie środków na rozwój regionalny.

Autorzy raportu dzielą potencjał rozwojowy polskich miast na siedem kapitałów dotyczących: zasobów ludzkich i aktywności społecznej, kultury i wizerunku, jakości życia, infrastruktury, instytucji, atrakcyjności inwestycyjnej oraz finansów. Największy średni wzrost siedmiu kapitałów odnotowano w Lublinie, Białymstoku i Trójmieście, a najniższy we Wrocławiu, Warszawie, Bydgoszczy i Łodzi. Autorzy raportu niestety nie tłumaczą, dlaczego wysokie przyrosty poziomów kapitałów obserwowane są w miastach tzw. ściany wschodniej, podczas gdy jednocześnie notują one najgorsze wyniki w dziedzinie ogólnego wzrostu gospodarczego; ponadto najwyższe miejsca w rankingu wzrostu gospodarczego zajmują te miasta, gdzie przyrosty kapitałów są najniższe. Jest to o tyle zastanawiające, że siedem kapitałów wyróżnionych przez PwC to części składowe ogólnego rozwoju gospodarczego, obrazowanego w sposób zagregowany przez indeks PwC. Sytuację tę można tłumaczyć chyba opóźnionym oddziaływaniem potencjału zgromadzonego w dziedzinach przyporządkowanych kapitałom

na rozwój gospodarczy miast, co tylko poniekąd czynią autorzy raportu. Niemniej wydaje się również zasadne wytłumaczenie, iż na rozwój gospodarczy (mierzony poziomem PKB, stopą bezrobocia i poziomem płac) dużo większe oddziaływanie niż cechy charakterystyczne gospodarki miasta mają czynniki, w tym polityki, szczebla krajowego. Ograniczeń rozwoju na poziomie miasta upatrywać zatem należy w rozwiązaniach systemowych i warunkach dla rozwoju miejskiego tworzonych na wyższych poziomach zarządzania.



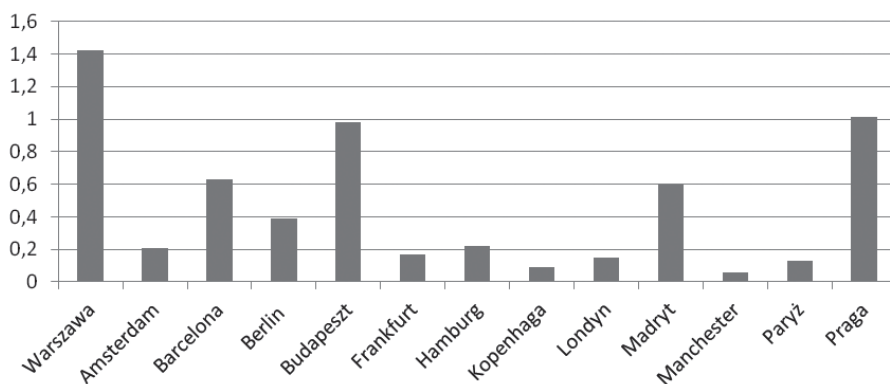
Rysunek 2. Wzrost indeksu rozwoju gospodarczego polskich miast, 2008–2010

Źródło: *Raport na temat wielkich miast Polski*, PwC, 2011, s. 6

Dane przedstawione na rysunkach 3 i 4 wskazują, że mocnych stron polskich miast upatrywać należy w kategoriach związanych z zasobami pracy; polskie miasta charakteryzują się bowiem względnie dobrymi wskaźnikami demograficznymi (przynajmniej w porównaniach europejskich) oraz konkurencyjnym poziomem kosztów pracy (wyższy poziom indeksu stosowanego w raporcie Cushman&Wakefield oznacza wyższą atrakcyjność kosztową w ocenie przedsiębiorców). Nasuwa to jednak niekorzystne wnioski w kontekście perspektyw rozwojowych. Budowanie strategii konkurowania opartych na tych właśnie zasobach spycha bowiem polskie miasta do puli lokalizacji dla działalności w branżach niskich wartości dodanych (nieinnowacyjnych). Co za tym idzie, w dłuższej perspektywie będą one musiały konkurować z lokalizacjami jeszcze tańszymi i jeszcze lepiej wyposażonymi w siłę roboczą. Zdaje się przy tym, że konkurencja taka jest nie tylko niemożliwa, ale też niepożądana ze względu na aspiracje rozwojowe polskich miast (por. np. *Koncepcja przestrzennego zagospodarowania*

kraju 2030 (KPZK 2030), której pierwszym celem jest „Podwyższenie konkurencyjności głównych ośrodków miejskich Polski w przestrzeni europejskiej (...)”. Zatem konieczne jest podjęcie działań mających na celu wzmocnienie tych obszarów, które przyczynić się mogą do wytworzenia potencjału konkurencyjnego opartego na czynnikach silniej związanych z innowacyjnością, przemysłami kreatywnymi lub przedsiębiorczością.

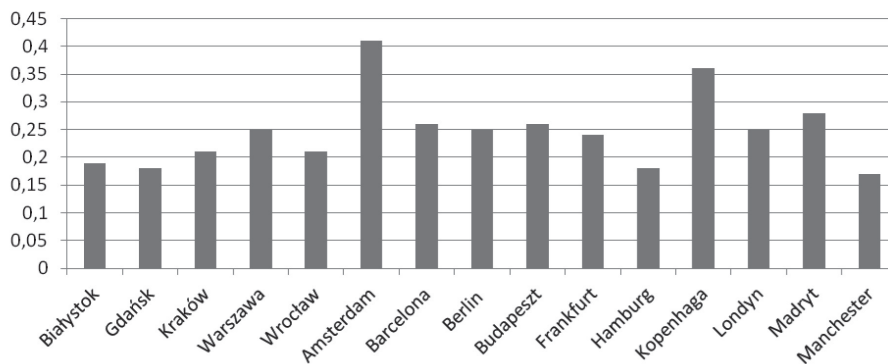
koszt siły roboczej (indeks C&W)



Rysunek 3. Koszty siły roboczej w miastach europejskich w ocenie przedsiębiorców

Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Cities Monitor 2010*, Cushman&Wakefield, Londyn 2010, s. 17

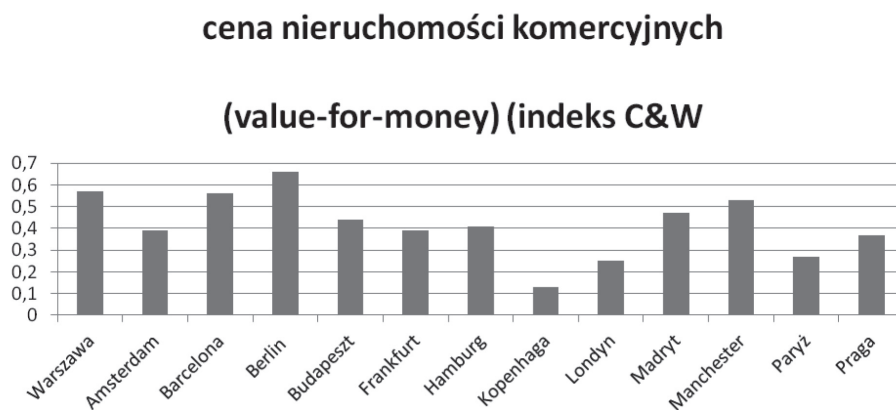
odsetek populacji w wieku produkcyjnym z wyższym wykształceniem (ISCED 5-6) (%)



Rysunek 4. Jakość siły roboczej w wybranych miastach europejskich.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urban Audit

Mocną stroną miast polskich, jako lokalizacji dla przedsiębiorstw, jest także istniejąca infrastruktura okołobiznesowa oraz poprawiająca się infrastruktura transportowa. Sytuacja ta dotyczy oczywiście dużych metropolii, które mają wystarczające zasoby lokali komercyjnych przy relatywnie (w kontekście europejskim) niskich cenach (por. rys. 5). Powszechny jest także szerokopasmowy dostęp do internetu i wysokiej jakości usług finansowych.



Rysunek 5. Cena wynajmu (*value-for-money*) lokali komercyjnych w wybranych miastach europejskich

Źródło: opracowanie własne na podstawie *European Cities Monitor 2010*, op. cit., s. 16

Podstawową barierą rozwoju i poważnym ograniczeniem w konkurencji z innymi miastami europejskimi jest niski potencjał innowacyjny polskich miast. Bardzo niski odsetek zatrudnionych pracuje w branżach zaawansowanych technologicznie, co potwierdza też tezę o niedopasowaniu podaży jakościowej struktury zasobów pracy do popytu, zwłaszcza gdy pożądany model rozwoju to gospodarka oparta na wiedzy. Zatem miasta polskie nie są w stanie stworzyć przewagi konkurencyjnej w dziedzinach generujących najwyższe wartości dodane, co niekorzystnie odbija się na ich poziomie konkurencyjności (por. model I. Begga i wpływ innowacyjności na konkurencyjność obszaru miejskiego).

Do rozważenia pozostaje jeszcze kwestia udziału polskich miast w układach sieciowych zarówno w skali krajowej, jak i międzynarodowej (głównie regionalnej) oraz wpływu, jaki tego typu współpraca mogłaby mieć na konkurencyjność tych obszarów. Polska charakteryzuje się policentrycznym rozkładem przestrzennym i relatywnie dużą liczbą średniej wielkości miast⁷.

⁷ O roli średniej wielkości miast w rozwoju gospodarczym przeczytać można np. w raporcie McKinsey and Company (2011) *Urban world: Mapping the economic power of cities*, którego autorzy przekonują, iż megamiasta i inne duże metropolie przekroczyły granicę wzrostu i osłabiają rozwój gospodarczy regionu i kraju; natomiast potencjał rozwojowy nadal odnaleźć można w miastach średniej wielkości. Podobne wnioski (w skali europejskiej) przynosi raport *Secondary Growth Poles and Territorial Development in Europe: Performance, Policies and Prospects*, przygotowywany w ramach programu ESPON przez European Institute for Urban Affairs (wstępne wersje raportu pod adresem: http://www.espon.eu/main/Menu_Projects/Menu_AppliedResearch/SGPTD.html, dostęp: 11.01.2013).

Niestety miasta te nie współpracują w celu podwyższenia swojej konkurencyjności, podczas gdy wspólne działanie nie tylko sprzyja wytwarzaniu się kanałów transferu idei i wiedzy, ale także zwiększa międzynarodowe znaczenie takich ośrodków. Zatem trudno zaobserwować faktyczną wymianę z udziałem polskich obszarów miejskich nie tylko w środowisku krajowym, ale także w kontekście międzynarodowym. Niewykorzystane pozostają także szanse na stworzenie powiązań funkcjonalnych w regionie, jak choćby w obszarze Morza Bałtyckiego przez miasta Polski północnej czy Europy Wschodniej przez miasta wschodniego przygranicza. Wskazuje się na brak powiązań transportowych jako główną barierę powstawania takich związków, niemniej wydaje się, że również brak wizji i dostrzegania szans w tworzeniu podobnych zespołów jest tu poważnym ograniczeniem. Miasta w Polsce zarządzane są niejako w oderwaniu od całej struktury przestrzennej i gospodarczej kraju, więc równie istotna jak powiązania infrastrukturalne jest wizja rozwoju regionalnego, z uwzględnieniem innych ośrodków i możliwości, które tworzy taka współpraca; miasta bowiem mogą rozwijać się wspólnie – np. w ramach takich układów jak Warszawa – Łódź lub Aglomeracja Górnośląska – Kraków, wykorzystując wspólnie swoje komplementarne zasoby, a jednocześnie zwiększając swoją rangę międzynarodową przez tworzenie efektu synergii. W *Koncepcji przestrzennego zagospodarowania kraju 2030* stwierdza się, że: „Warszawa po roku 2020 powinna osiągnąć rangę najważniejszego miasta Europy Środkowo-Wschodniej – wielkiego, konkurencyjnego, dostępnego ośrodka miejskiego, bazującego na dobrze wykształconym i wyspecjalizowanym kapitale ludzkim” (KPZK 2030, s. 77). Ponieważ jednak nie wskazano konkretnych działań i instrumentów do osiągnięcia takiego celu, a także brak jest systemu monitoringu postępów (cała koncepcja ma charakter deklaracyjny), trudno ocenić szanse na uzyskanie w Warszawie przestrzeni atrakcyjnej dla inwestycji z branż o wysokiej wartości dodanej, rozwiniętym potencjale badawczo-naukowym i funkcjach symbolicznych (w tym kulturowych).

Brak danych liczbowych, o czym wspomniano powyżej, nasuwa także inny wniosek: miasta Polski nie zbierają danych liczbowych na temat swojego rozwoju. Od 2001 r. uczestniczą one wprawdzie w badaniach przeprowadzanych przez Eurostat (Urban Audit), lecz przekazywane dane są częściowe i nie zawsze zbierane w sposób ciągły. Nasuwa się więc pytanie, w jaki sposób miasta te opracowują swoje strategie rozwoju, wybierają kierunki działań i priorytety, nie znając faktycznego stanu, w jakim znajdują się ich gospodarki, społeczeństwa lub środowisko. Wydaje się, że podstawą każdej strategii powinna być rzetelna analiza, przeprowadzona również na podstawie danych liczbowych, a towarzyszyć jej powinien program monitoringu z wykorzystaniem czynników mierzalnych. Brak oparcia w badaniach może być jednym z powodów, dla których implementacja opracowanych planów działania jest tak mało efektywna.

PODSUMOWANIE

Na podstawie zaprezentowanych koncepcji dotyczących konkurencyjności miast oraz czynników determinujących jej wzrost można stwierdzić, że dane ilościowe dotyczące rozwoju miejskiego w Polsce wskazują na istotne słabości polskich miast. W ujęciu czynnikowym dotyczą one głównie braku infrastruktury oraz instytucji innego typu, wymaganych przez przedsiębiorców, w tym inwestorów zagranicznych (por. np. wyniki ostatniego badania „Doing Business”).

Inne przyczyny niskiej pozycji konkurencyjnej polskich miast w otoczeniu europejskim związane są przede wszystkim z politykami miejskimi szczebla regionalnego i lokalnego. Miasta polskie, starając się przyciągnąć inwestorów, wybierają zwykle strategie oparte na rozbudowie przemysłu o niskiej wartości dodanej, w małym tylko stopniu wykorzystującego potencjał innowacyjny, a zatem – nieodpowiadającego wyzwaniom gospodarki globalnej. Istotnym ograniczeniem takich strategii jest ich krótkoterminowa wizja; opieranie swojego rozwoju na czynnikach takich jak zasoby nisko i średnio wykwalifikowanego personelu powoduje, że filie przedsiębiorstw znajdujących się w Polsce mogą być niewielkim kosztem przeniesione w inne miejsca.

Należy także podkreślić, że strategie konkurencyjne wybierane przez miasta w Polsce nie są koordynowane na szczeblu centralnym. Nadal nie została opracowana i wdrożona polityka miejska pozwalająca na całościowe spojrzenie na rozwój miejski w Polsce i opracowanie programów rozwojowych w powiązaniu z całą siecią krajową, uwzględnienie przewag konkurencyjnych nie tylko pojedynczych miast, ale także całych regionów, podnoszenie konkurencyjności nie tylko w wymiarze jednego ośrodka, ale także w wymiarze regionalnym lub nawet europejskim.

Pewne nadzieje wiązać można z *Krajową strategią rozwoju regionalnego*, która podejmuje zagadnienie rozwoju miejskiego, niemniej jej deklaracyjny charakter oraz brak systemu sankcji mogą znacznie osłabić jej efektywność. Zatem, w obecnym systemie, konkurencyjność miast jest zadaniem realizowanym przez miasta i od kompetencji zarządzających nimi oraz kreatywności przedsiębiorców działających w nich zależy efekt walki konkurencyjnej prowadzonej w zurbanizowanej Europie.

BIBLIOGRAFIA

- A Study on the Factors of Regional Competitiveness*, A draft final report for The European Commission, Directorate – General Regional Policy, 2002–2003.
- Alcácer, Juan i Wilbur Chung. 2010. *Location Strategies for Agglomeration Economies*, „Working Paper” nr 10–071.
- Begg, Iain. 1999. *Cities and Competitiveness*, „Urban Studies” 36: 795–809.
- Bianchini, Franco i Michael Parkinson. 1993. *Cultural Policy and Urban Regeneration: the West European Experience*, Manchester: Manchester University Press.
- Budd, Leslie i Amer Hirmis. 2004. *Conceptual Framework for Regional Competitiveness*, „Regional Studies” 9: 1015–1028.
- Cushman, John i Bernard Wakefield. 2010. *European Cities Monitoring 2010*, <http://www.europeancitiesmonitor.eu/wp-content/uploads/2010/10/ECM-2010-Full-Version.pdf>, [20.12.2012].
- Czyżewska, Dorota. 2012. *Istota konkurencyjności regionów*. „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 4/2012: 203–217.
- Domanski, Bolesław, Guzik Robert i Krzysztof Gwosdz. 2000. *Konkurencyjność i ranga wielkich miast Polski w świetle inwestycji zagranicznych firm produkcyjnych*, „Biuletyn Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN” 192: 99–124.

- Dziemianowicz, Wojciech i Bohdan Jałowicki. 2004. *Polityka miejska a inwestycje zagraniczne w polskich metropoliach*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- European Commission. 1999. *Cohesion and Competitiveness: Trends in the Regions. 6th Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions in the Community*, Luxembourg.
- European Commission. 1997. *Benchmarking the competitiveness of European industry*, COM (96) 463 final.
- European Commission. 2009. *Perception survey on quality of life in European cities*, Flash Eurobarometer No. 277.
- European Commission. 2010. *Unlocking the potential of cultural and creative industries*, Bruksela, COM(2010) 183.
- European Commission. 2011. *Cities of Tomorrow. Challenges, visions, ways forward*, Directorat General for Regional Policy, http://ec.europa.eu/regional_policy/index_en.htm, [10.09.2012].
- Fang, Hu. 2009. *Development of Cultural Industries to Promote Urban Economic Development*, „International Journal of Business and Management” 4:184–186.
- Florida, Richard i Irene Tinagli. 2004. *Europe in the Creative Age*, Londyn: Demos.
- Garcia, Beatriz. 2004. *Cultural Policy and Urban Regeneration in Western European Cities: Lessons from Experience, Prospects for the Future*, „Local Economy” 4: 312–326.
- Glaeser, Edward. 2011. *Triumph of the City*, Londyn: Pan MacMillan.
- Gordon, Ian R. i Paul C. Cheshire. 1998. *Location advantage and the lessons of territorial competition in Europe*, Sweden: Uddevalla, 14–16 June.
- Gorzela Grzegorz i Bogdan Jałowicki. 2000. *Konkurencyjność regionów*, „Studia Regionalne i Lokalne” 1: 7–24.
- European Real Estate Monitor*, London: Healey and Baker, 1993.
- Huggins, Robert. 2003. *Creating a UK Competitiveness Index: Regional and Local Benchmarking*, „Regional Studies” 1: 89–96.
- Jałowicki Bohdan. 1999. *Metropolie*. Białystok: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania.
- Jones, Paul i Stuart Wilks-Heeg. 2004. *Capitalising Culture: Liverpool 2008*, „Local Economy” 4: 341–360.
- Kitson Michael, Ron Martin i Peter Tyler. 2004. *Regional competitiveness: an elusive yet key concept?*, „Regional Studies” 9: 991–999.
- Koncepcja Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030, Rada Ministrów RP, 13 grudnia 2011 r., http://www.mrr.gov.pl/rozwoj_regionalny/Polityka_przestrzenna/KPZK/Strony/Koncepcja_Przestrzennego_Zagospodarowania_Kraju.aspx [12.09.2012].
- Kresl, Peter. 1995. *The determinants of urban competition*, w: Peter Kresl i Gary Gappert (red.), *North American Cities and the Global Economy: Challenges and Opportunities*, London: Sage Publications.
- Kresl, Peter i Balwant Singh. 1999. *Competitiveness and the Urban Economy: Twenty-four Large US Metropolitan Areas*, „Urban Studies” 36: 1017–1027.
- Kresl, Peter i Balwant Singh. 2012. *Urban Competitiveness and US Metropolitan Centres*, „Urban Studies” 2: 239–254.

- Krugman, Paul. 1994. *Competitiveness: a dangerous obsession*, „Foreign Affairs”, March/April.
- Lever, William. 1999. *Competitive Cities in Europe*, „Urban Studies” 36: 1029–1044.
- McKinsey Global Institute. 2011. *Urban world: Mapping the economic power of cities*, marzec 2011.
- Młodak, Andrzej. 2012. *Statystyka metropolii polskich – problemy i perspektywy*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 2.
- OECD. 2006. *Competitive Cities in the Global Economy*, Territorial Reviews, Paris: OECD.
- Porter, Michael. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press.
- Porter, Michael. 1996. *Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy*, „International Regional Science Review” 19: 85–90.
- Sagan, Iwona. 2009. *Polityka miejskiego współzarządzania, walory koncepcji i ograniczenia praktyki*, w: Grzegorz Gorzelak, Marek S. Szczepański i Weronika Ślęzak-Tazbir (red.), *Człowiek – Miasto – Region. Związki i interakcje*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Secondary Growth Poles and Territorial Development in Europe; Performance, Policies and Prospects*, ESPON Applied Research, http://www.espon.eu/main/Menu_Projects/Menu_AppliedResearch/SGPTD.html [18.11.2012].
- Storper, Michael. 1997. *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*, New York: Guilford.
- Szczech-Pietkiewicz, Ewelina. 2012a. *Konkurencyjność wybranych polskich miast na tle miast z innych państw członkowskich Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej”, nr 34.
- Szczech-Pietkiewicz Ewelina. 2012b. *Czynniki determinujące konkurencyjność obszarów miejskich*, w: Tadeusz Sporek (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze – internacjonalizacja i konkurencyjność międzynarodowa – wybrane problemy*, „Studia Ekonomiczne” 116: 219–228.
- Turok, Ivan. 2003. *Cities, Regions and Competitiveness*, „Regional Studies” 9: 1069–1083.

COMPETITIVE CITIES AS A CONCEPT AND ITS IMPLEMENTATION IN POLAND

The article presents theoretical aspects of urban competitiveness, with special emphasis on factors determining competitive position of cities. It discusses implications of the definition assumed by the European Commission in this respect, according to which competitive city is not simply an aggregated performance of its venues but also conditions created for growth and maintenance of high standard of living of its citizens. Based on the EC definition, a model of I. Begg is presented. The model shows relations between various groups of determinants of urban competitiveness and is further used to evaluate competitive position of Polish cities, elaborated with PwC, Cushman&Wakefield and UrbanAudit data. Based on this analysis strengths and weaknesses of Polish cities are pointed out, also with regards to their competitive strategies.

Key words: urban competitiveness, competitive strategies of cities, Polish cities