

Ewelina Szczech-Pietkiewicz

Konkurencyjność wybranych polskich miast na tle miast z innych państw członkowskich Unii Europejskiej

International Journal of Management and Economics 34, 128-150

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Ewelina Szczech-Pietkiewicz
Instytut Handlu Zagranicznego
i Studiów Europejskich SGH

Konkurencyjność wybranych polskich miast na tle miast z innych państw członkowskich Unii Europejskiej

Wstęp

Badania przeprowadzone na potrzeby opracowania raportu „Global Urban Competitiveness Report” [Ni, Kresl 2010] dowiodły, iż konkurencyjność miast europejskich jest bardzo zróżnicowana. W raporcie przedstawiono analizę ilościową czynników warunkujących konkurencyjność obszaru miejskiego dla wybranych 500 miast na całym świecie. Czynniki wzięte pod uwagę obejmują zagadnienia takie, jak: rozwój gospodarczy (tempo wzrostu, koncentracja działalności ekonomicznej, znaczenie gospodarcze), innowacyjność (stopień wykorzystania patentów), uwarunkowania lokalne (popyt lokalny, połączenia z regionem, jakość instytucji), połączenia globalne. Wyniki „Global Urban Competitiveness Report” wskazują, że miasta USA dysponują największą zdolnością konkurencyjną na świecie – wszystkie wyniki cząstkowe rankingu są zdominowane przez miasta amerykańskie; natomiast miasta europejskie prezentują bardzo zróżnicowany poziom, w zależności od analizowanego zakresu czynników¹.

Biorąc pod uwagę to zróżnicowanie, prezentowane badanie miało wskazać poziom konkurencyjności polskich miast na tle innych miast europejskich oraz przygotować wątki do dalszego badania w celu oszacowania ich pozycji konkurencyjnej. Analiza miała doprowadzić do przedstawienia tematów do dyskusji nad możliwością podniesienia konkurencyjności miast polskich wobec miast posiadających największe przewagi konkurencyjne w swoich obszarach w Europie.

Prezentowane badanie jest kontynuacją i rozwinięciem wątków badania przeprowadzonego na potrzeby projektu „Urban – Rural relations”, realizowanego we współpracy z Babes-Bolyai University z Cluj w Rumunii, gdzie autorka zidentyfikowała główne czynniki wpływające na konkurencyjność miast. Ponadto, wyniki prezentowane w niniejszej publikacji posłużą jako przyczynek do dalszych badań, których celem będzie opracowanie modelu pozwalającego stworzyć ranking obszarów miejskich uwzględniający polskie miasta.

Czynniki determinujące konkurencyjność obszarów miejskich

Wstępne badania [Szczech-Pietkiewicz 2011] były poświęcone analizie czynników wzrostu konkurencyjności miasta, ze szczególnym uwzględnieniem zmiany charakteru tych czynników w ciągu ostatnich dziesięcioleci. Badania te pozwoliły zidentyfikować czynniki, które aktualnie stanowią o konkurencyjności miast. Determinanty te można podzielić na pięć grup, koncentrujących się wokół niżej wymienionych zagadnień.

1. Pierwsza grupa czynników obejmuje głównie koszty prowadzenia działalności gospodarczej. Należą do niej koszty: wynagrodzenia, nabycia lub najmu nieruchomości, ceny energii. Tradycyjnie, zgodnie z teorią lokalizacji, koszty te obejmowały także cenę surowców naturalnych, jednak wraz ze zmianą charakteru gospodarki i wzrostem znaczenia branż innowacyjnych, czynnik ten traci na znaczeniu. Również koszty wynagrodzeń obejmują obecnie w szczególności wysokie koszty wyspecjalizowanej siły roboczej.
2. Druga grupa czynników konkurencyjności dotyczy zagadnienia infrastruktury. Należą do niej dostępność transportowa lokalizacji, ale także w coraz większym zakresie infrastruktura okołobiznesowa i finansowa. Konkurencyjne obszary miejskie wytwarzają głównie produkty i usługi innowacyjne, zatem infrastruktura transportowa, niezbędna do prowadzenia takiej działalności, to sieci autostrad i transport lotniczy. Produkty zaawansowane technologicznie często przybierają postać informacji, zatem nie wymagają transportu, np. kolejowego, niemniej przy wyborze lokalizacji dla przedsiębiorstwa może być brana pod uwagę liczba połączeń w ramach regionu. Inny aspekt infrastruktury transportowej to komunikacja wewnątrz obszaru miejskiego. Jej dostępność (geograficzna i kosztowa) dla mieszkańców, jako czynnik zwiększający jakość życia w mieście, może decydować o konkurencyjności.
3. Trzecią grupę czynników konkurencyjności miasta tworzą administracja i sposób zarządzania miastem. Administracja lokalna wysokiej jakości, wdrażająca polityki nakierowane na podnoszenie i wspieranie innowacyjności, jest istotną przewagą konkurencyjną miasta; ponadto niskie podatki lokalne w połączeniu z klimatem sprzyjającym przedsiębiorczości mogą być czynnikiem decydującym o wyborze konkretnego miasta, jako miejsca lokalizacji firmy czy jej części. Dobry klimat inwestycyjny stworzony jest na poziomie regionalnym, w sposób bezpośredni przez subsydiowanie działalności lub pośredni przez wspieranie systemu edukacji dla branż zaawansowanych technologicznie, ułatwianie dostępu do informacji i zmniejszanie obciążeń procedurami administracyjnymi.
4. Kolejna grupa czynników dotyczy zjawisk związanych z tworzeniem klimatu dla działalności zaawansowanej technologicznie i obejmuje m.in. dostępność wysoko wykwalifikowanej siły roboczej i kadry zarządzającej, istnienie ośrodków badawczych i wyższych uczelni. Branża badawczo-rozwojowa wraz z infrastrukturą (instytuty badawcze, instytucje edukacyjne) warunkuje rozwój innowacyjny, a zatem

również konkurencyjność obszaru miejskiego. Badanie OECD² wskazuje, że: „(...) produktywność i poziom kwalifikacji zdają się być powiązane, jako trend pozytywny np. w Londynie, Madrycie, Oslo i Sztokholmie, a jako negatywny w Lille, Krakowie i Stuttgarcie. Ponadto, kraje takie, jak: Finlandia, Australia, USA, Francja, Szwecja i Wielka Brytania, których regiony metropolitalne należą do grupy regionów szybkiego wzrostu produktywności, uzyskują wysokie poziomy produktywności właśnie dzięki wysokim kwalifikacjom”. OECD wskazuje, że wysoka produktywność jest także powiązana z występowaniem innowacyjnej działalności gospodarczej, a obszary miejskie, które są w stanie stworzyć silne klastry w branżach innowacyjnych (ICT, biofarmaceutyka, usługi finansowe, badania) uzyskują także wysokie oceny w rankingach konkurencyjności. Mimo podobnego potencjału badawczo-rozwojowego, miasta podejmujące działania i odmienne ukierunkowanie strategii wykorzystania tego potencjału, mogą osiągać zupełnie odmienne rezultaty w odniesieniu do swojej konkurencyjności [van Winden *et al.*, 2007], co wskazuje, jak istotne znaczenie, poza posiadanymi zasobami, ma odpowiednia polityka miejska szczebla lokalnego.

5. Ostatnią grupę determinant konkurencyjności tworzą czynniki związane z miejskim sposobem życia. Przyjmuje się, że konkurencyjność gospodarki zależy w głównej mierze od innowacyjności i zdolności przyciągania kapitału wysokiej jakości. Obecność tych czynników warunkuje istnienie wysokiej jakości zasobów pracy i sprzyjającej im infrastruktury (zasobów mieszkalnych, sieci komunikacyjnej, dostępu do opieki nad dziećmi i opieki medycznej, dostępu do wysokiej jakości edukacji i innych usług publicznych, istnienia przestrzeni społecznej w ramach obszaru miejskiego, z ofertą kulturalną, rekreacyjną i terenami zielonymi). Pracownicy ci (wysoko wykwalifikowani, kadra zarządzająca), należący zwykle do tzw. klasy metropolitalnej³, pożądane przez siebie warunki życia odnajdują w dużych miastach. Zatem, podnoszenie jakości warunków życia w miastach sprzyja jednocześnie ich atrakcyjności dla cennych, z punktu widzenia konkurencyjności, zasobów ludzkich.

Czynniki konkurencyjności miasta, związane z miejskim stylem życia, zyskują na znaczeniu [Cuadrado-Roura, Rubalcabo-Bermejo 1998; Florida 2003; Wong 1998]. Jest to związane z faktem, że produkcyjne funkcje obszarów miejskich zanikają na rzecz funkcji społecznych. Miasta nadal konkurują o te same zasoby, tj. kapitał i siłę roboczą, niemniej cechy tych zasobów zmieniają się w warunkach współczesnej gospodarki muszą one być innowacyjne tak, aby potencjał konkurencyjny miasta mógł wzrastać. Globalizacja praktycznie zlikwidowała bariery w mobilności kapitału, ale mobilność zasobów ludzkich również wzrasta, zwłaszcza tych grup, które są w stanie generować innowacje. Nie tylko mobilność klasy innowacyjnej wzrasta, ale także ich wybór lokalizacji jest w dużym stopniu warunkowany jakościowymi cechami obszaru miejskiego. Nie należy zatem pomijać czynników związanych z jakością życia w procesie tworzenia strategii konkurencyjnej miasta.

Na wzrastające znaczenie czynników jakościowych wskazuje wielu badaczy: innowacje (Jacobs), informacja (Castells), wiedza (Hall) czy kreatywność (Florida). Zwłaszcza prace R. Floridy [2003], wprowadzające do literatury koncepcję „klasy kreatywnej”, kładą nacisk na czynniki jakościowe, ze szczególnym uwzględnieniem jakości życia w mieście, i prezentują inne spojrzenie na konkurencyjność. Według R. Floridy celem strategii konkurencyjnego miasta jest stworzenie dogodnych warunków do życia dla przedstawicieli „klasy kreatywnej” przez inwestowanie w infrastrukturę socjalną, w odróżnieniu od strategii skierowanych na tworzenie środowiska atrakcyjnego dla firm (przez inwestowanie tylko w infrastrukturę okołobiznesową). Dyskusja nad instrumentami podnoszenia konkurencyjności miasta, w tym duchu, trwa w literaturze przedmiotu od lat 90. XX w. W celu przeprowadzenia analizy porównawczej miast polskich w odniesieniu do miast innych krajów członkowskich Unii Europejskiej, wymienionym wyżej grupom czynników, determinującym konkurencyjność miasta, przyporządkowano mierniki, które wyszczególniono w tabeli 1.

TABELA 1. Mierniki konkurencyjności miasta według grup zagadnień

Grupa czynników	Wybrane mierniki
Koszty prowadzenia działalności gospodarczej w mieście	<ul style="list-style-type: none"> • cena nieruchomości komercyjnych (ang. <i>value-for-money</i>, w ocenie przedsiębiorców) • koszty pracy
Infrastruktura	<ul style="list-style-type: none"> • dostępność nieruchomości komercyjnych (w ocenie przedsiębiorców) • dostępność do rynku (w opinii przedsiębiorców) • dostępność transportem multimodalnym
Administracja, polityki i zarządzanie miastem	<ul style="list-style-type: none"> • klimat dla przedsiębiorczości (według ocen przedsiębiorców) • obciążenia pozapłacowe pracy • liczba nowo powstałych przedsiębiorstw w stosunku do liczby istniejących firm
Klimat dla prowadzenia działalności zaawansowanej technologicznie	<ul style="list-style-type: none"> • odsetek mieszkańców pracujących w branży ICT • odsetek populacji z wyższym wykształceniem (ISCED 5–6)
Jakość życia w mieście	<ul style="list-style-type: none"> • średnia długość drogi do pracy • powierzchnia zielona dostępna dla mieszkańców • liczba przystanków na 1 km sieci transportu publicznego • odsetek mieszkańców żyjących we własnym domu/mieszkanie • cena m² domu/mieszkania

Źródło: Opracowanie własne.

Charakterystyka badanych miast i źródeł danych

Badaniem objęte zostały wybrane miasta polskie oraz wybrana grupa miast z innych krajów Unii Europejskiej, co pozwoli postawić tezy na temat konkurencyjności na poziomie miast i obszarów miejskich oraz przygotować hipotezy do dalszego badania nad sposobami jej podnoszenia. Polskie miasta wybrane do badania to: Białystok, Gdańsk, Kraków, Warszawa i Wrocław. O ich wyborze zdecydował zarówno rozmiar, jak i rozmieszczenie przestrzenne, istotność dla gospodarki regionu oraz różnorodność przemysłów/usług reprezentowanych w mieście. Również miasta leżące w innych krajach UE zostały dobrane pod względem tych cech. Wiele z nich to stolice lub inne istotne ośrodki gospodarcze; nie bez znaczenia pozostawał także rozmiar wybranych miast, porównywalny do miast polskich oraz ich rozmieszczenie geograficzne. Miasta te to: Amsterdam, Barcelona, Berlin, Budapeszt, Frankfurt, Hamburg, Kopenhaga, Londyn, Madryt, Manchester, Paryż, Praga. W przypadku Paryża i Londynu, największych miast europejskich, w badaniu posłużono się danymi dla obszarów definiowanych przez Eurostat jako *city kernels*.

Jednym z głównych problemów w badaniach nad rozwojem miejskim jest wyznaczenie obszarów, gdzie analizowane dane będą porównywalne dla wszystkich krajów UE. Nie istnieje bowiem żadna zaakceptowana (na poziomie UE) definicja obszaru miejskiego lub miasta. Większość definicji przyjmowanych przez organizacje międzynarodowe (ONZ, Bank Światowy, OECD) opiera się na kryteriach dotyczących populacji i gęstości zaludnienia (pomijając cechy związane z pełnieniem przez te obszary funkcji miejskich); niemniej, definicje te nie są tożsame. Również w Unii Europejskiej nie przyjęto jednej obowiązującej definicji miasta, która ułatwiłaby analizy z zakresu studiów miejskich; stworzenie takich definicji pozostawiono krajom członkowskim, zgodnie z zasadą subsydiarności. Eurostat w swoich badaniach, w tym wykorzystanym do prezentowanej analizy Urban Audit, posługuje się czterema typami jednostek terytorialnych:

- 1) centrum miasta (ang. *core-city*), wydzielone administracyjnie w dziewięciu największych stolicach,
- 2) większy obszar miejski – LUZ (ang. *larger urban zone*),
- 3) rdzeń miasta (ang. *kernel*), dla miast, gdzie podział administracyjny nie utworzył jednostki terytorialnej odpowiedniej dla porównań,
- 4) dzielnica – SCD (ang. *subcity district*)⁴.

Dane dotyczące wybranych do analizy miast zebrano w tabeli 2.

Dane wykorzystane w poniższej analizie pochodzą głównie z szerokiego badania przeprowadzonego przez Eurostat na zlecenie DG Regio pt. „Urban Audit”. Badanie to ma na celu zgromadzenie bazy danych na poziomie miast lub obszarów miejskich ze wszystkich państw członkowskich UE⁵. Badanie obejmuje obecnie 258 miast i obszarów miejskich i jest prowadzone cyklicznie od 2001 r. (kolejne cykle przypadały na lata 2004 i 2007).

TABELA 2. Podstawowe dane na temat analizowanych miast

Miasto	Liczba mieszkańców	Dominujący przemysł/branża	Najszybciej rozwijający się przemysł/branża
Białystok	291 400	MSP, przemysł spożywczy, odzieżowy, węzeł kolejowy	turystyka
Gdańsk	461 300	przemysł stoczniowy, petrochemiczny, spożywczy, elektroniczny, IT, turystyka	przemysł petrochemiczny
Kraków	758 500	kultura, turystyka, przemysł metalurgiczny, tytoniowy, farmaceutyczny	technologie informacyjne
Warszawa	1 689 000	usługi finansowe, przemysł samochodowy, elektroniczny, metalurgiczny, chemiczny, farmaceutyczny, odzieżowy, spożywczy, turystyka	usługi finansowe
Wrocław	640 400	prace badawczo-rozwojowe, przemysł chemiczny, metalurgiczny, spożywczy, turystyka	kultura, elektronika i technologie informacyjne
Amsterdam	735 000	bankowość, usługi finansowe, ICT, wsparcie dla biznesu (usługi)	usługi finansowe
Barcelona	1 500 000	telekomunikacja, przemysł metalurgiczny, chemiczny i farmaceutyczny	telekomunikacja i technologia informacyjna
Berlin	3 400 000	technologia transportu, biotechnologia, technologie medyczna i środowiska, media, turystyka	biotechnologia, technologia medyczna.
Budapeszt	1 778 000	inżynieria komunikacyjna, komputery (produkcja), urządzenia elektryczne, przemysł farmaceutyczny, branża finansowa	transport (logistyka), inżynieria
Frankfurt n/Menem	641 000	usługi i branża finansowa, telekomunikacja, logistyka	usługi finansowe, prace badawczo-rozwojowe
Hamburg	1 700 000	usługi, media, inżynieria mechaniczna i elektryczna, urządzenia komputerowe i optyczne	usługi, logistyka (port)
Kopenhaga	499 000	przemysł wytwórczy, turystyka, usługi (turystyka, telekomunikacja)	klaster biotechnologiczny i farmaceutyczny
Londyn	7 200 000	usługi finansowe, turystyka, logistyka (port), edukacja, kultura	usługi finansowe
Madryt	2 900 000	usługi, przemysły: celulozowy i graficzny, odzieżowy i obuwniczy, urządzenia transportowe, budownictwo, gastronomia	usługi, budownictwo

cd. tabeli 2

Miasto	Liczba mieszkańców	Dominujący przemysł/branża	Najszybciej rozwijający się przemysł/branża
Manchester	498 800	usługi finansowe, <i>life-science</i> (studia dot. organizmów żywych, m.in. biotechnologia, biologia molekularna, genetyka i in.), komunikacja, media, kultura	branże oparte na wiedzy
Marsylia	981 800	przemysł petrochemiczny, metalurgiczny, przetwórstwo żywności, elektroniczny, inżynieria morska	usługi, prace badawczo-rozwojowe
Paryż (la ville de Paris)	2 000 000	usługi, turystyka	usługi finansowe i IT, przemysł high-tech.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych: Urban Audit, City Profiles, <http://www.urbanaudit.org/CityProfiles.aspx>, CIA Factbook.

W razie braku danych na poziomie miasta, do analizy przyjęto dane na poziomie kraju, pochodzące z bazy Eurostat. Zwłaszcza gdy wpływ decyzji podejmowanych na poziomie lokalnym jest niewielki (np. dotyczy skali opodatkowania), nie zmienia to w istotny sposób wyników i obrazu konkurencyjności miast. Ponadto, w analizie posłużono się wynikami badań przeprowadzonych przez firmę doradcą Cushman & Wakefield pt. „European Cities Monitoring” w 2010 r. Dane z badania Cushman & Wakefield zostały pozyskane w badaniu ankietowym przeprowadzonym na grupie 500 osób odpowiedzialnych za wybory lokalizacji działalności gospodarczej dokonywane w firmach, dla których pracują. Rankingi sporządzone na potrzeby „European Cities Monitoring” są oparte na wskazaniach odwzorowujących również subiektywne odczucia respondentów co do badanych zjawisk; dane Cusham & Wakefield odzwierciedlają zatem postrzeganie poszczególnych miast przez przedsiębiorców.

Dane pochodzące z bazy danych Urban Audit dotyczą 2004 r., poza wybranymi pochodzącymi z 2001 r. Inne dane Eurostat (skala opodatkowania, ogólne koszty pracy) dotyczą najbardziej aktualnych okresów. Zamieszczone dalej wykresy prezentują zależność między dwiema wybranymi zmiennymi oraz linię trendu, wyznaczoną metodą najmniejszych kwadratów.

Uzyskanie aktualnych, porównywalnych danych, zbieranych na poziomie miast stanowi jedną z najistotniejszych barier oznaczenia poziomu konkurencyjności miast w Europie [por.: Florida, Tinagli 2004; Kresl, Singh 1999; Lever 1999; Trip 2007]. Badania dotyczące aktywności gospodarczej i poziomu życia w miastach, mimo działań podejmowanych przez Eurostat (np. cykliczne badanie Urban Audit), nie są przeprowadzane regularnie, a ankiety firm konsultingowych (np. Cushman&Wakefield) dotyczą zwykle wybranych, dużych ośrodków miejskich. Na problem porównywalności danych

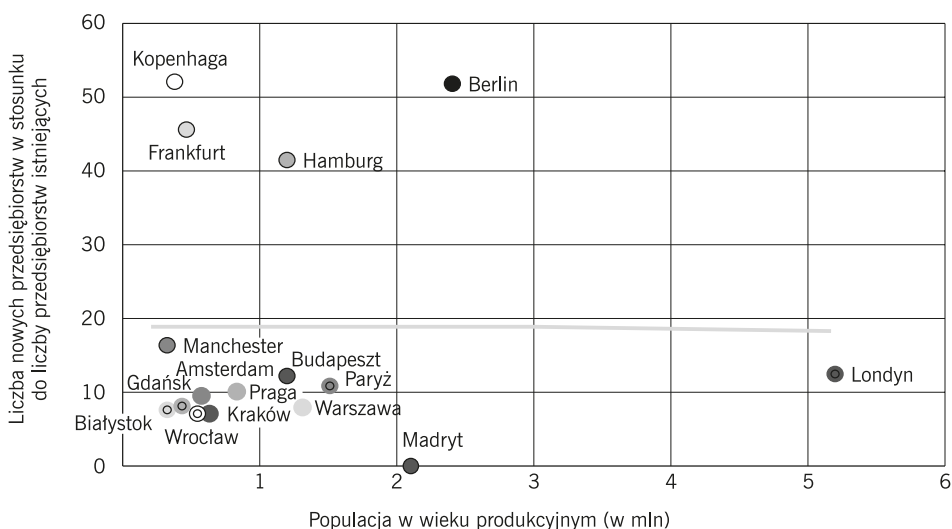
w krajach członkowskich Unii Europejskiej zwraca też uwagę R. Florida [Florida, Tinagli 2004], w badaniu konkurencyjności lokalizacji w Europie, w odniesieniu do koncepcji „klasy kreatywnej”. We wnioskach z badania, przeprowadzonego na poziomie krajów, nawiązuje on także do potrzeby opracowania podobnej analizy, porównującej poszczególne miasta europejskie.

Wobec trudności w zgromadzeniu bazy porównywalnych danych o wystarczająco długich okresach czasowych oraz wrażliwości badanych zjawisk na dobór danych, przyjęto podejście pragmatyczne, opierając analizę na dostępnych danych, przyporządkowując mierzalne czynniki analizowanym mechanizmom.

Analiza zależności między wybranymi czynnikami dla miast poddanych badaniu

Na rysunku 1 przedstawiono zależność między liczbą nowo powstających przedsiębiorstw a populacją miasta w wieku produkcyjnym. Niemal wszystkie polskie miasta znalazły się w lewym dolnym kwadracie, co odpowiada zarówno niskiej liczbie zakładanych przedsiębiorstw, jak i niewielkiemu potencjałowi w zakresie posiadanych zasobów pracy; jedynie Warszawa wyróżnia się wielkością populacji w wieku produk-

RYСУNEK 1. Populacja w wieku produkcyjnym w stosunku do liczby zakładanych przedsiębiorstw

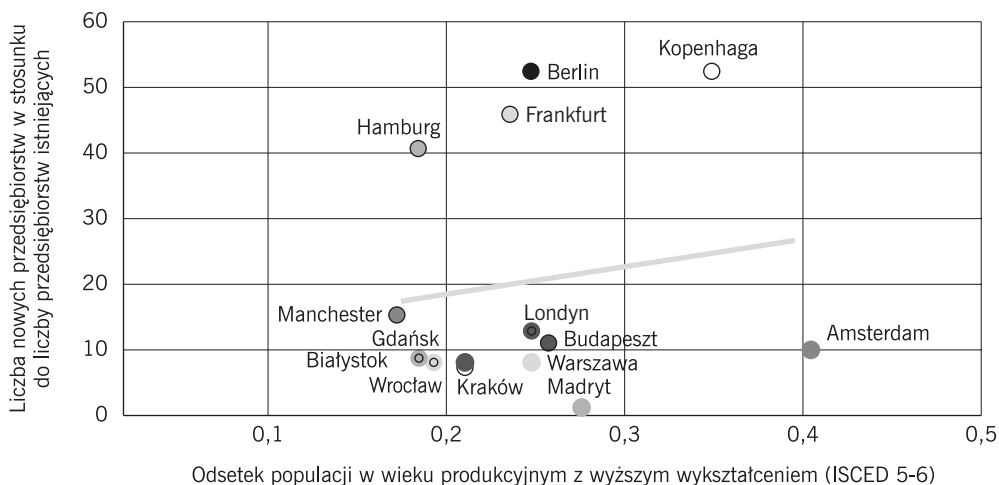


Źródło: Opracowanie własne.

cyjnym. Uwagę zwraca fakt, że miasta niemieckie, z podobną do Warszawy wielkością zasobów pracy, charakteryzują się znacznie większą liczbą nowo powstających przedsiębiorstw; można zatem wysnuć wniosek o ich większym potencjale konkurencyjnym w tym aspekcie.

Zobrazowane na rysunku 2 dane wskazują, że polskie miasta posiadają podobny do miast niemieckich odsetek wysoko wykwalifikowanej siły roboczej, przy czym reprezentowane w badaniu miasta niemieckie zdają się te zasoby wykorzystywać bardziej efektywnie. Należy jednak zwrócić uwagę na inne miasta europejskie, np. Amsterdam lub Budapeszt, których stopień przedsiębiorczości, mierzony liczbą zakładanych przedsiębiorstw, jest zbliżony do poziomu polskiego. Jednak miasta te posiadają dużo wyższy odsetek osób z wyższym wykształceniem. Pozycja polskich miast w tym zakresie wydaje się być umiarkowanie dobra, a wysoko wykwalifikowana siła robocza może stać się źródłem przewagi konkurencyjnej polskich obszarów miejskich.

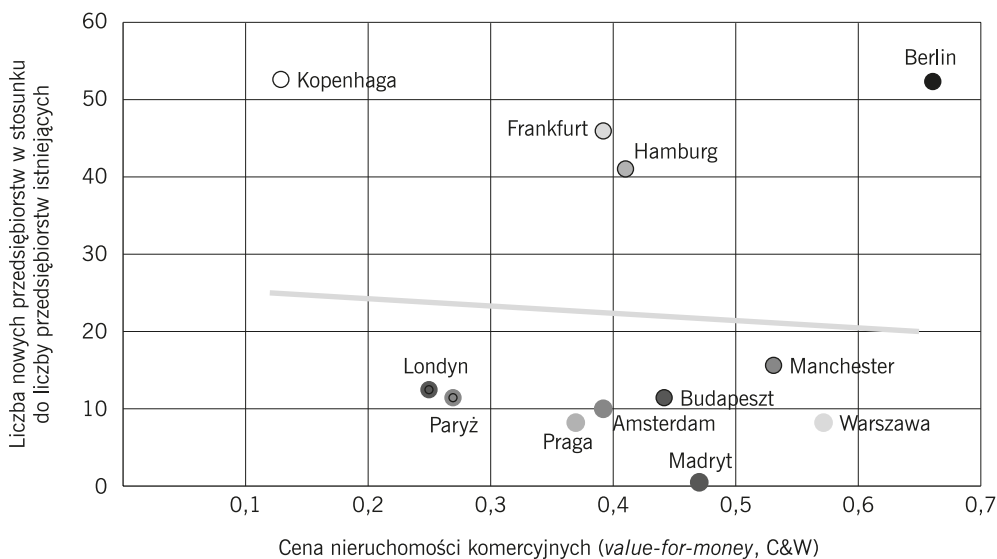
RYСУNEK 2. Odsetek populacji z wyższym wykształceniem w stosunku do liczby zakładanych przedsiębiorstw



Źródło: Opracowanie własne.

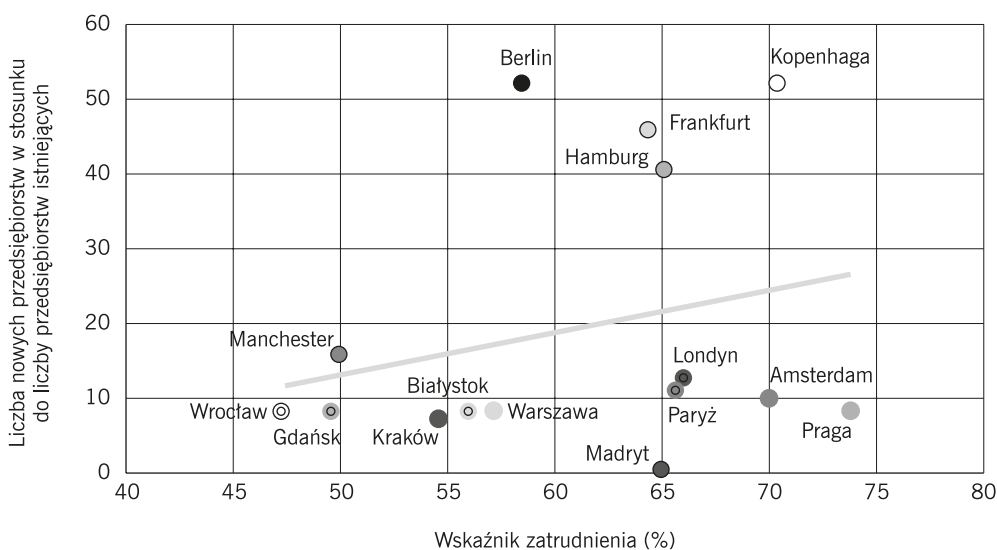
Na rysunku 3 zaprezentowano ocenę kosztów zakupu lub wynajmu nieruchomości komercyjnych przez przedsiębiorców europejskich. Jedną z ważniejszych zalet wyboru przez nich lokalizacji w Polsce są niskie koszty związane z nieruchomościami. Jednak prezentowane dane wskazują, iż ocena ta nie przekłada się na wzrost liczby nowych przedsiębiorstw. Zatem faktyczne decyzje strategiczne przedsiębiorstw nie podążają

RYSUNEK 3. Liczba nowo zakładanych przedsiębiorstw w stosunku do ceny nieruchomości



Źródło: Opracowanie własne.

RYSUNEK 4. Wskaźnik zatrudnienia w stosunku do liczby zakładanych przedsiębiorstw



Źródło: Opracowanie własne.

w tym zakresie za subiektywnym odczuciem osób odpowiedzialnych za wybór lokalizacji; nie można więc powiedzieć, że polskie miasta potrafiły wykorzystać to do uczynienia z niej swojej trwałej przewagi konkurencyjnej.

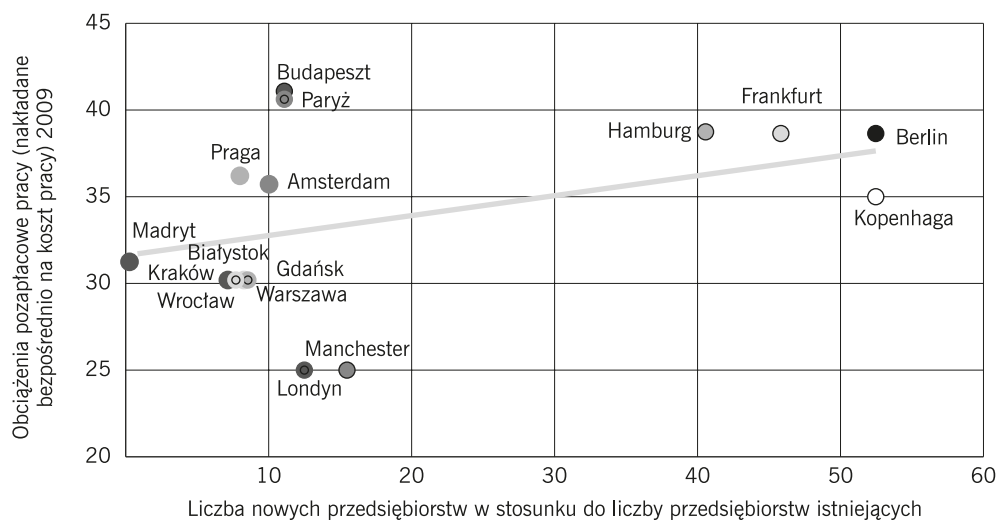
Na rysunku 4 zaprezentowano wyraźny podział miast europejskich na miasta o:

- 1) niskim poziomem zatrudnienia i jednocześnie niskiej przedsiębiorczości,
- 2) wysokim wskaźniku zatrudnienia i niskiej przedsiębiorczości,
- 3) wysokim zatrudnieniu i wysokiej przedsiębiorczości.

Wszystkie analizowane polskie miasta znalazły się w grupie z niskim zatrudnieniem i niskim poziomem przedsiębiorczości, co wskazuje na problem związany zarówno z niekorzystnymi warunkami dla rozwoju przedsiębiorczości, jak i zdolnością przedsiębiorstw do tworzenia i utrzymywania miejsc pracy. Miasta o podobnej liczbie zakładanych przedsiębiorstw, takie jak: Londyn, Paryż, Amsterdam, Praga uzyskują znacząco wyższe wskaźniki zatrudnienia, co wskazuje na istnienie w Polsce systemowych barier zwiększania zatrudnienia przez rozwój przedsiębiorczości.

Zależności przedstawione na rysunku 5 wskazują, iż istnieje cała grupa miast niemieckich oraz Kopenhaga, które mimo bardzo wysokich pozapłacowych obciążeń pracy, osiągają satysfakcjonujące wyniki w zakresie liczby nowo powstających przedsiębiorstw. Oznacza to, iż obciążenia te nie muszą być istotną barierą rozwoju przedsiębiorczości; jednak niski poziom pozapłacowych kosztów pracy, jak np. w Wielkiej

RYСУNEK 5 Obciążenia pozapłacowe pracy w stosunku do liczby zakładanych przedsiębiorstw



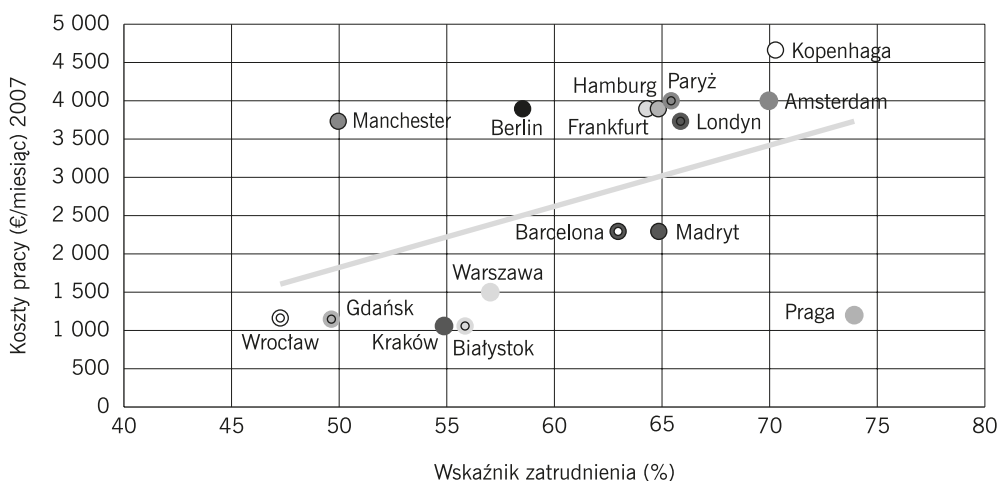
Źródło: Opracowanie własne.

Brytanii, nie musi też być motorem napędowym przedsiębiorczości, na co wskazuje niewielka liczba zakładanych tam firm. Zatem, na podstawie zaprezentowanych danych, trudno jest pozytywnie zweryfikować hipotezę o negatywnym wpływie wysokich kosztów pozapłacowych pracy na poziom przedsiębiorczości oraz potwierdzić opinię, że obniżenie pozapłacowych kosztów pracy w Polsce może się przyczynić do istotnego wzrostu liczby nowo powstających przedsiębiorstw oraz tworzonych tam miejsc pracy.

Wykresy na rysunkach 6 i 7 plasują polskie miasta wśród lokalizacji o niskich kosztach pracy i jednocześnie niskim wskaźniku zatrudnienia. W odczuciu przedsiębiorców, niskie koszty pracy postrzegane są jako przewaga konkurencyjna – Warszawa została wśród analizowanych miast oceniona jako najbardziej atrakcyjna w dziedzinie kosztów pracy, a Kraków – jako miasto z dużym potencjałem, co przedsiębiorcy powinni uwzględnić w swoich decyzjach lokalizacyjnych w ciągu najbliższych dwóch lat. Zatem można przypuszczać, iż niskie koszty pracy w połączeniu z relatywnie wysokim odsetkiem wysoko wykwalifikowanych pracowników, pozwalają na stworzenie warunków atrakcyjnych dla przedsiębiorców i dają szansę na wykorzystanie tego potencjału dla zbudowania trwałej przewagi konkurencyjnej.

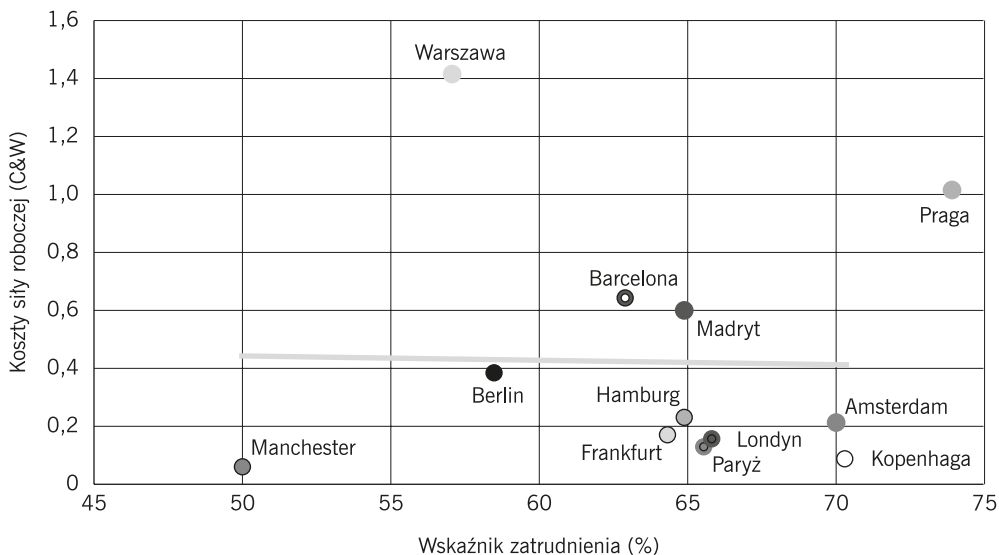
Analiza zależności wielkości napływu mieszkańców do miast europejskich od ceny nieruchomości mieszkalnych (rysunek 8) nie dała podstaw do wskazania wyraźnego trendu. Zatem nie można potwierdzić tezy, iż relatywnie niska cena nieruchomości w polskich miastach może przełożyć się na powiększanie ich potencjału przez napływ ludności, w tym wykwalifikowanej siły roboczej.

RYСУNEK 6. Wskaźnik zatrudnienia w stosunku do kosztów pracy

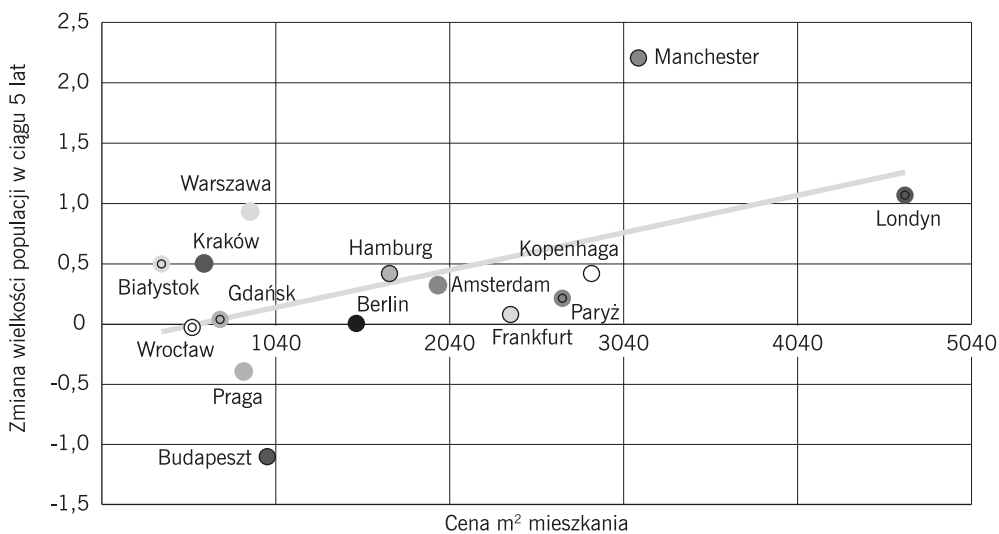


Źródło: Opracowanie własne.

RYSUNEK 7. Wskaźnik zatrudnienia w stosunku do kosztów pracy wg Cushman & Wakefield



Źródło: Opracowanie własne.

RYSUNEK 8. Zmiana populacji w ciągu ostatnich 5 lat w stosunku do średniej ceny m² mieszkania

Źródło: Opracowanie własne.

Analizy innych wskaźników nie wykazały znaczących zależności między przedsiębiorczością lub napływem ludności do miast charakteryzujących się wysoką jakością połączeń transportowych lub niskimi cenami nieruchomości mieszkalnych. Wydaje się, iż jedynie kombinacja właściwych czynników może przynieść trwałą zdolność konkurencyjną i pozwolić na stworzenie w obszarze miejskim atrakcyjnych dla inwestorów miejsc pracy i miejsc zamieszkania dla wysoko wyspecjalizowanych pracowników.

Konkluzje i przyczynki do dyskusji i dalszych badań

Ogólna pozycja miast polskich w przestrzeni europejskiej. Zaprezentowane wyniki badań przedstawiają obraz polskich miast jako mało konkurencyjnych w kontekście ogólnoeuropejskim. Mimo posiadanego potencjału (niskich kosztów pracy, wykształconej siły roboczej, rosnącej populacji w wieku produkcyjnym), polskie miasta nie potrafiły uzyskać przewagi nad innymi ośrodkami w Europie. Zarówno niski wskaźnik zatrudnienia, jak i mała liczba zakładanych przedsiębiorstw wskazują, iż polskie miasta nie stanowią atrakcyjnych miejsc dla mieszkańców i inwestorów. Mimo że ocena wystawiana polskim miastom w ankietach przez przedsiębiorców⁶ wskazuje, iż Polska jest postrzegana jako dobre miejsce do podjęcia działalności, to deklaracje te nie przekładają się na realne działania – nadal niski jest wskaźnik zatrudnienia i stopień wykorzystania wysoko wyspecjalizowanych pracowników w branżach zaawansowanych technologicznie. Wydaje się, iż brak jest rozwiązań ułatwiających wykorzystanie tego potencjału w celu podniesienia poziomu konkurencyjności.

Niezbędne jest stworzenie spójnej i przejrzystej strategii, pozwalającej wykorzystać istniejące przewagi konkurencyjne oraz umożliwiającej tworzenie nowych. Przyszłe priorytety strategiczne, związane z celem wzrostu konkurencyjności polskich obszarów miejskich, mogą opierać się na strategiach rozwoju innowacyjności bądź strategiach tworzenia „przemysłów kultury”. Istotne jest, aby uwzględniały długookresową wizję i były konsekwentnie realizowane.

Realizacji strategii rozwoju konkurencyjności obszarów miejskich sprzyjać może uwzględnienie miast w inicjatywach przewodnich Strategii Europa 2020⁷. Większość inicjatyw skierowanych na inteligentny, zrównoważony i spójny społecznie rozwój może być z powodzeniem realizowanych w obrębie obszarów miejskich. Miasta, już w trakcie realizacji poprzedniej strategii rozwojowej (Strategia Lizbońska), wykazały się kompleksowym podejściem do rozwiązywania problemów wielowymiarowych, takich jak: starzenie się społeczeństwa, zmniejszanie negatywnego oddziaływania na środowisko naturalne czy wzrost innowacyjności⁸.

Ze względu na swoją złożoność (geograficzną, demograficzną, ekonomiczną i społeczną), obszary miejskie stają się „laboratoriami” do podejmowania wyzwań rozwojowych (jak inicjatywy przewodnie Strategii Europa 2020) oraz odpowiednimi jednostka-

mi do wdrażania podejścia zintegrowanego. Jasne wskazanie w projektach rozwojowych Strategii Europa 2020 na miasta jest też szansą dla nich na pozyskanie finansowania projektów mających na celu wzrost konkurencyjności; miasta mogą zatem realizować strategię innowacyjności (projekt przewodni: „Unia innowacyjności”), strategię wzrostu konkurencyjności przez rozwój zrównoważony (projekt przewodni: „Europa efektywnie korzystająca z zasobów”) czy cele wzrostu mobilności (projekt przewodni: „Młodzież w drodze”).

Z punktu widzenia finansowania strategii rozwoju konkurencyjności miast niezwykle ważna jest propozycja przeznaczenia minimum 5 % wydatków z funduszy EFRR na projekty realizowane przez obszary miejskie, w priorytetach dyskutowanej aktualnie polityki spójności na lata 2014–2020. Założenie to idzie w parze z inicjatywami przewodnimi Strategii Europa 2020 i wskazuje, że kolejna perspektywa budżetowa UE uwzględniać będzie potrzeby rozwojowe obszarów miejskich, a polityka spójności po raz pierwszy od dłuższego czasu dostrzega rolę miast jako motorów wzrostu⁹. Niezwykle istotny jest również fakt, iż perspektywa budżetowa 2014–2020 ma być ściśle związana z realizacją celów rozwojowych Strategii Europa 2020, co może ułatwić miastom pozyskiwanie środków finansowych na cele programów wzrostu.

Polskie miasta jako obszary atrakcyjne dla przedsiębiorczości. Jeden z nurtów w dyskusji nad konkurencyjnością miast zakłada, że celem konkurencji między jednostkami terytorialnymi jest zwiększenie liczby przedsiębiorstw wybierających konkretny obszar jako swoją lokalizację. Dotyczy to zakładów produkcyjnych, centrów decyzyjnych, jednostek usług okołobiznesowych i in. [Kresl, Singh 1999; Begg 1999]. Zgodnie z tak sformułowaną istotą konkurencji, zdolność konkurencyjną obszaru miejskiego określają cechy otoczenia, jakie miasto oferuje przedsiębiorstwom oraz wyniki gospodarcze uzyskiwane przez firmy działające na terenie miasta. Według tego podejścia, bardziej konkurencyjny jest ten obszar, „na którym działają bardziej dynamiczne firmy, z wysoką sprzedażą i dostępem do rosnących rynków oraz potencjałem do dalszego wzrostu” [Begg 1999, s. 802].

W badaniu przeprowadzonym przez firmę Cushman & Wakefield na potrzeby opracowania „European Cities Monitoring 2010”, przedsiębiorcy wskazywali na następujące zjawiska jako kluczowe dla wyboru lokalizacji: łatwy dostęp do rynku, klientów i konsumentów (61 %), dostępność wykwalifikowanej siły roboczej (58 %), jakość infrastruktury telekomunikacyjnej (55 %), połączenia transportowe z innymi miastami w kraju i za granicą (51 %), cena nieruchomości komercyjnych (36 %), koszty pracy (33 %), dostępność nieruchomości (31 %), klimat dla przedsiębiorczości tworzony przez władze (27 %), język (27 %), łatwość poruszania się po mieście (26 %), jakość życia dla pracowników (20 %), jakość środowiska naturalnego (19 %). Inwestorzy są zatem skłonni lokować swoje przedsiębiorstwa głównie na obszarach silnie zurbanizowanych, co może zapewnić im dostęp do dużego rynku. Niemniej, korzyści te powinny być analizowane w powiązaniu z kosztami, jakie niesie taka lokalizacja. Wskazuje się więc także na stra-

tegię lokalizowania przedsiębiorstw w klastrach miast i miasteczek [Dobbs *et al.* 2011], a nawet obszarów wiejskich, jako zapewniających porównywalny rynek, ale po niższych kosztach.

W tym świetle polskim miastem, które może konkurować z innymi miastami w Europie, poprzez tworzenie dogodnego otoczenia dla przedsiębiorstw oraz atrakcyjność inwestycyjną, jest Warszawa. Porównanie wcześniejszych danych z odpowiednimi wielkościami dla innych miast europejskich wskazują, iż Warszawa jest postrzegana przez przedsiębiorców jako miasto z dużym potencjałem i atrakcyjne miejsce do inwestowania. Jednak zestawienie bardziej szczegółowych danych, jak np. odsetek osób z wyższym wykształceniem lub obciążenia pozapłacowe pracy i liczba nowych przedsiębiorstw, prezentują Warszawę jako miasto, które nie wykorzystuje swojego potencjału, o niskim poziomie przedsiębiorczości i niskim wskaźniku zatrudnienia (na tle innych miast europejskich). Subiektywna ocena przedsiębiorców, wynikająca z danych Cushman & Wakefield, nie przekłada się zatem na realne wskaźniki ekonomiczne.

Polskie miasta jako centra innowacyjności. Polityki miejskie, których celem jest podnoszenie konkurencyjności obszarów miejskich przez wspieranie innowacyjności i tworzenie klastrów, często odwołują się do powszechnie znanych przykładów, które przyniosły sukces innym miastom, a gdzie motorem napędowym klastra są przemysły nowych technologii, jak np. Dolina Krzemowa. Tymczasem polityka wspierania konkurencyjności na poziomie regionalnym w dużej mierze powinna odwoływać się do lokalnych uwarunkowań ekonomicznych, demograficznych, historycznych i geograficznych. Tworzenie klastrów na bazie przemysłu wykorzystującego nowoczesne technologie wymaga dużych nakładów finansowych i czasu, jednocześnie nie gwarantuje spektakularnych sukcesów.

Ponadto strategia taka jest właściwa głównie w regionach, gdzie istotne znaczenie ma relatywnie niewielka liczba dużych przedsiębiorstw, mogących ponieść ryzyko oraz wysokie nakłady. Powielanie takiej strategii prawdopodobnie nie przyniesie sukcesu miastom, w których edukacja jest na niskim poziomie, inwestycje w rozwój zasobów pracy są niewielkie i nie istnieją mechanizmy łączące jednostki badawcze z sektorem prywatnym.

Zupełnie inny model tworzenia klastra sprawdzi się zatem tam, gdzie wzrost będzie oparty na małych i średnich przedsiębiorstwach, jak to występuje w regionie Mediolanu¹⁰. Mimo iż przedsiębiorstwa takie nie mają możliwości finansowania szeroko zakrojonych badań, również mogą stać się podmiotem polityki wspierania konkurencyjności. Strategia taka jednak powinna kłaść nacisk na wspieranie tworzenia sieci i mechanizmów połączeń między aktorami lokalnej gospodarki. Działanie takie wydaje się bardziej zasadne, biorąc pod uwagę polskie uwarunkowania. Jak pokazał obecny kryzys ekonomiczny, polska gospodarka jest silną siłą małych i średnich przedsiębiorstw, stąd to one powinny być w centrum polityki wspierania rozwoju obszarów miejskich.

Sukcesy regionów, w których wzrost oparty jest na wiedzy, często kuszą możliwością skorzystania z gotowego scenariusza zapewniającego rozwój regionu lub miasta. Niemniej, przeniesienie takich przykładów na grunt własnego miasta jest możliwe jedynie przy zaistnieniu bardzo zbliżonych warunków, głównie ekonomicznych, ale też społecznych i geograficznych. Należy zauważyć, iż wzrost oparty na wiedzy dotyczy tych branż, które generują relatywnie niewielki przyrost miejsc pracy, co nie jest spójne z celami gospodarczymi Polski. Trzeba też pamiętać, że nawet w regionach o wysokiej innowacyjności, gdzie dominuje przemysł wysokich technologii, większość pracowników nie jest zatrudniona w bezpośrednim kontakcie z nimi. Przenoszenie gotowych „dobrych praktyk” z innych krajów i stosowanie ich w miastach polskich może zatem spowodować zbytne uproszczenie analizowanych przypadków, a wdrożenie ich w odmiennym otoczeniu przyczynić się do utraty pożądanych przewag konkurencyjnych. OECD¹¹ zwraca uwagę na ten fakt, analizując zjawisko „technopolii” oraz tworzenie „prawdziwych technopolii” i „quasi technopolii”, które nie utrwały powiązań sieciowych, a skupiały uwagę i środki jedynie na zapewnieniu infrastruktury fizycznej. Na pułapkę stosowania polityk miejskich wdrożonych w innych krajach zwraca także uwagę I. Sagan¹², stwierdzając, że: „nie ma jednej, dobrej dla wszystkich formy prowadzenia tej polityki”.

Przykładem polskiego miasta, opierającego swoją strategię konkurencyjności na innowacyjności i tworzeniu klastrów nowoczesnych technologii jest Kraków. Utworzony tam Krakowski Park Technologiczny (KPT) ma wspierać inicjatywy oparte na sieci współpracy oraz koordynować wymianę praktyk i technologii między przedsiębiorstwami i innymi jednostkami tworzącymi klastry. Dotychczas KPT wsparł utworzenie Małopolskiego Klastra Technologii Informatycznych oraz Europejskiego Centrum Gier. Planowane jest także utworzenie Krakowskiej Strefy Dizajnu. KPT wykorzystuje instrumenty takie, jak inkubator, fundusz załączkowy, sieć inwestorów. Nie bez znaczenia jest także fakt, iż działa na obszarze specjalnej strefy ekonomicznej oraz w otoczeniu i z dostępem do instytucji badawczych i naukowych, wraz z absolwentami uczelni technicznych w Krakowie.

Wyniki analizy przedstawionej w niniejszym artykule wskazują, że Kraków jest miastem osiągniętym co najmniej średnie europejskie wskaźniki w zakresie zasobów innowacyjności (odsetek populacji z wyższym wykształceniem, wzrastająca liczba mieszkańców, powiększające się zasoby pracy, w tym wysoko wykwalifikowanej). Niemniej, wyniki dotyczące wykorzystania tych zasobów plasują Kraków wśród mniej rozwiniętych miast – z niskim odsetkiem osób pracujących w branżach zaawansowanych technologii i niskim ogólnym wskaźnikiem zatrudnienia (choć jednym z wyższych w Polsce). Stąd wniosek, iż miasto to posiada potencjał, który przy zastosowaniu instrumentów systemowych może zostać przekształcony w realną przewagę konkurencyjną opartą na innowacyjności. Należy także wspomnieć, iż Kraków, w cytowanym badaniu Cushman & Wakefield, znalazł się wśród miast ocenianych przez przedsiębiorców jako ośrodek warty obserwacji i posiadający potencjał rozwojowy w najbliższych latach.

Inne strategie wzrostu konkurencyjności miasta – jakość życia i jej wybrane aspekty. Wysoka jakość życia w mieście jako przewaga konkurencyjna została szczegółowo opisana i zbadana w pracach Floridy. Wskazuje on na „trzy T” jako czynniki determinujące konkurencyjność miasta: technologię, talent i tolerancję. Talent utożsamiany jest z „klasą kreatywną”, czyli wysoko wykwalifikowanymi pracownikami i zgodnie z badaniami Floridy jest podstawą rozwoju gospodarczego; w odróżnieniu od innych badań nad rozwojem miejskim, których autorzy wskazują raczej na czynniki związane z rozwojem przedsiębiorczości. Zgodnie z podejściem Floridy, dobre warunki życia w mieście tworzą sprzyjające otoczenie i atrakcyjną lokalizację dla „klasy kreatywnej” – ich tworzenie powinno być priorytetem polityki miejskiej. Atrybuty miasta, które jest w stanie przyciągnąć „klasę kreatywną” to m.in.: infrastruktura kulturalna i rekreacyjna, zróżnicowanie kulturowe i etniczne mieszkańców, przestrzeń publiczna umożliwiająca spotkania nieformalne, bezpieczeństwo oraz inne, trudne do zdefiniowania zjawiska, jak np.: autentyczność, tolerancja, „życie ulicy”. Jakkolwiek prace Floridy spotkały się z krytyką, to wskazują one na istotny aspekt kreatywności i talentu we współczesnej gospodarce oraz proponują instrumenty pozwalające na wykorzystanie tych czynników w rozwoju miasta.

Przewaga konkurencyjna miasta może również wyrażać się w jego ponadprzeciętnych wynikach w dziedzinie kultury i sztuki [Fang Hu 2009, Jones, Wilks-Heeg 2004], co jest jednym z elementów tworzenia wysokiej jakości życia w mieście. Koncepcja ta na gruncie teorii została rozwinięta na początku lat 90. XX w. Debatę zapoczątkowali Bianchini i Parkinson [Bianchini, Parkinson 1993], którzy dokonali przeglądu polityk kulturalnych w miastach zachodniej Europy, jako narzędzia rewitalizacji. Bianchini wskazuje tam także na dylematy, na które odpowiedzieć musi polityka kulturalna miasta. Dylematy te koncentrują się wokół zagadnień takich, jak: rozkład przestrzenny (centrum *contra* peryferia, ryzyko gentryfikacji), rozwój gospodarczy (wspieranie konsumpcji lub produkcji) oraz wydarzenia kulturalne („efemeryczne”, incydentalne wydarzenia, czy stała baza wydarzeń kulturalnych).

Również Komisja Europejska dostrzega potencjał, w postaci „przemysłów kreatywnych i kultury” – CCI (Creativity and Cultural Industries), który może zostać wykorzystany jako instrument strategii konkurencji przez regiony i miasta [Komisja Europejska 2010]. Obecność przedsiębiorstw CCI, w opinii Komisji, może być jednym z miękkich czynników lokalizacji, dając przewagę regionom, które w ten sposób tworzą klimat sprzyjający innowacyjności i ułatwiają pozyskiwanie wysokiej jakości zasobów ludzkich.

Zorientowanie strategii miasta na działalność kulturalną może zatem przynieść wzrost jego konkurencyjności, przy czym ponownie uwarunkowane jest to istnieniem odpowiedniej infrastruktury, dostępnością transportową oraz rozmiarem miasta; ponadto w przypadku kultury jako przewagi konkurencyjnej – również zaangażowaniem społeczności lokalnej. Dużo częstsze są przypadki rewitalizacji obszarów miejskich

przez realizację polityki kulturalnej niż uzyskanie wysokiej pozycji konkurencyjnej przez wykorzystanie potencjału kulturalnego [Garcia 2004]. Niemniej skala przedsięwzięć podejmowanych przez miasta polskie w związku z wyborem Europejskiej Stolicy Kultury wskazuje, że wiele z nich stara się uzyskać wyróżnik właśnie przez wyjątkową ofertę kulturalną (przy czym potencjalne uzyskanie miana Stolicy Kultury rozpatrywane jest raczej w aspekcie funkcjonalnym, przez korzyści ekonomiczne, jakie wyróżnienie to może przynieść miastu).

Badania empiryczne [Cuadraro-Roura, Rubalcaba-Bermejo 1998; Florida 2003] wskazują, że opieranie przewagi konkurencyjnej miasta na specjalizacji w wystawiennictwie i targach również może być skuteczną strategią. Należy jednak podkreślić, że Europę charakteryzuje znaczne nasycenie ośrodkami wystawienniczymi, co podnosi poziom konkurencji na tym rynku. Sukces może zatem zapewnić węższa specjalizacja i oparcie się na branżach charakterystycznych dla danego regionu. Analiza specjalizacji miast wystawienniczych wskazuje, że miasta europejskie organizują targi w wąskich branżach związanych z gospodarką regionu (odmiennie od miast Ameryki Północnej, gdzie rozwój oparty jest najczęściej na szerokim spektrum branż, tym samym działalność wystawiennicza jest bardziej uniwersalna).

Nie bez znaczenia jest powiązanie między konkurencją, specjalizacją i wielkością miasta. Zbyt duża dywersyfikacja działalności wystawienniczej może nie przynieść pozytywnych rezultatów, jeśli miasto nie dysponuje wystarczającą bazą (infrastruktura, dostępność transportu) lub jeśli nie posiada odpowiedniego stopnia umiędzynarodowienia; również niewłaściwy dobór branży wystawienniczej, w której specjalizuje się miasto, podnosi ryzyko powodzenia tego typu strategii. Zatem, właściwa strategia konkurencji przez wykorzystanie potencjału miasta w dziedzinie targów opiera się na analizie typu koszt–korzyść, mierząc potencjalną zyskowność wybranych branż (analiza taka powinna uwzględniać także napływ inwestycji, subsydia itp.).

W tym kontekście można stwierdzić, iż przykładem miasta, które opiera swoją przewagę na czynnikach związanych z kulturą, jest Wrocław. Jest on również przykładem miasta, które posiada długofalową strategię w tym zakresie i dąży do stworzenia trwałej bazy i infrastruktury kulturalnej, wraz z jej instytucjami. Na podstawie analizy przedstawionej w niniejszym badaniu, w świetle tych uwarunkowań, zarówno Wrocław, jak i inne polskie miasta, nie wyróżniają się na tle europejskim czynnikami związanymi z jakością życia. Mimo strategii przyjętej przez miasto, jej rezultaty nie są widoczne w realnych wskaźnikach i nie wydaje się, iż w kontekście europejskim Wrocław potrafił wyróżnić się jako miasto przyjazne ludziom, z bogatą ofertą kulturalną i rekreacyjną.

Żadne z miast polskich uczestniczących w badaniu nie ma wyjątkowo dobrych wyników w obszarze jakości życia; również obserwacja strategii realizowanych przez polskie miasta nie pozwala stwierdzić, aby podnoszenie jakości życia było wykorzystywane jako narzędzie w konkurencji z innymi lokalizacjami.

Zaprezentowane w badaniu wnioski nie mają charakteru rekomendacji dla polityk miejskich opracowywanych dla polskich miast; stanowią raczej przyczynek do dyskusji nad pozycją konkurencyjną miast i ich strategiami konkurencyjnymi. W celu opracowania katalogu wytycznych dla polskich miast, badanie to powinno zostać rozszerzone o wątki dotyczące czynników jakościowych i strategicznych (prezentowanych w badaniach P. Kresła). Wartościowym uzupełnieniem byłoby również stworzenie ogólnego wskaźnika konkurencyjności miast, pozwalającego na uszeregowanie badanych miast w formie rankingu. Dalsze badania pozwoliłyby również na stworzenie modelu, określającego wpływ poszczególnych czynników na konkurencyjność obszarów miejskich w Europie oraz zależności między tymi czynnikami, rozwijając zapoczątkowane tu badanie statystyczne. W celu uzyskania bardziej pełnego obrazu zdolności konkurencyjnej miast w Europie, badanie powinno być również uzupełnione o analizę zmian zachodzących w badanych obszarach, co jednak utrudnione jest przez brak odpowiednio długich i kompletnych okresów czasowych uwzględnianych mierników (*nota bene*, samą potrzebę zbierania bardziej szczegółowych danych, na poziomie miast w Polsce, można potraktować jako rekomendację). Wątki te zostaną podjęte przez autorkę w dalszych badaniach.

Dlatego wyniki przedstawionego wstępnego badania należy traktować jako przyczynek do dyskusji nad podejściem polskich miast do problemu konkurencji z miastami innych krajów Unii Europejskiej. Istotną barierą stworzenia uniwersalnych rekomendacji jest także znaczenie zjawisk o charakterze jakościowym dla konkurencyjności miasta: dla badaczy są one trudne do zmierzenia, a dla osób odpowiedzialnych za tworzenie polityk – trudne do odtworzenia, jako że odnoszą się często do „atmosfery” miasta (jednym z kluczowych czynników konkurencyjności miasta jest według Florydy tolerancja, mierzona m.in. odsetkiem osób wyrażających się w sposób tolerancyjny o mniejszościach oraz tym, w jakim stopniu mieszkańcy opierają się na tradycyjnych wartościach).

Przypisy

¹ Por.: Taylor, Hoyler (2000), gdzie autorzy dokonują typologii miast europejskich, dzieląc je na 5 grup, niemniej wskazują też na szereg miast wymkających się tej typologii, ze względu na swoje specyficzne uwarunkowania.

² OECD Territorial Reviews: Competitive Cities in the Global Economy, OECD, 2006, s. 58.

³ Termin „klasa metropolitalna”, wprowadzony przez prof. Bohdana Jałowieckiego, obejmuje pracowników międzynarodowych korporacji i instytucji, menedżerów, specjalistów, przedstawicieli wolnych zawodów, z wyższym i permanentnie podwyższanym wykształceniem, zarobkami powyżej średniej europejskiej, identyfikujących się ze społecznością globalną lub europejską.

⁴ Szerzej nt. podziału jednostek terytorialnych w UE do celów statystycznych oraz metodologii zbierania danych [w:] „European Regional and Urban Statistics Reference Guide”, Eurostat, Methodologies and Working Papers, Komisja Europejska, 2009.

⁵ Badania Urban Audit obejmują następujące tematy: demografia (populacja, narodowości, struktura gospodarstw domowych), sprawy społeczne (mieszkalnictwo, zdrowie, przestępczość), kwestie ekonomiczne (rynek pracy, aktywność ekonomiczna, poziom i rozwarstwienie dochodów, ubóstwo), społeczeństwo obywatelskie (zaangażowanie społeczne, administracja lokalna), szkolenia (edukacja, kwalifikacje), środowisko naturalne (klimat/geografia, jakość powietrza i poziom hałasu, woda, gospodarka odpadami, zagospodarowanie przestrzenne), mobilność i transport, społeczeństwo informacyjne (użytkownicy infrastruktury, lokalny e-samorząd, sektor ICT), kultura (kultura i rekreacja, turystyka).

⁶ Badanie ankietowe przeprowadzone przez firmę Cushman & Wakefield.

⁷ Szerzej na temat inicjatyw przewodnich Strategii Europa 2020 w tekście autorki pt. „Co dalej ze Strategią Lizbońską?” [w:] „Gospodarka Polski w Unii Europejskiej”, red. H. Bąk, G. Wojtkowska-Łodej, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, publikacja w przygotowaniu.

⁸ Przegląd projektów realizowanych przez miasta, w ramach polityki spójności 2007–2013 [w:] Komisja Europejska (2008) *Fostering the urban dimension. Analysis of the Operational Programmes co-financed by the European Regional Development Fund (2007–2013)* oraz EUKN Secretariat (2011) *Cohesion Policy in Urban Practice*, The Hague 2008.

⁹ Wspieranie rozwoju obszarów miejskich było dotąd różnie traktowane w kolejnych okresach programowania polityki spójności: od lat 1990. przez Urban Pilot Projects, a od 1994 r. przez program URBAN. Aż do okresu programowania 2007–2013 obszary miejskie uzyskiwały środki finansowe z osobnych programów i inicjatyw. W latach 2007–2013 miasta realizowały cele regionalnej konkurencyjności i zatrudnienia w ramach polityki spójności.

¹⁰ Polityka wspierania klastrów na obszarze Mediolanu obejmuje działania w ramach łańcucha dostaw, nie branży, i zakłada także utworzenie instytucji koordynującej te działania oraz zachęty finansowe dla wspólnych projektów badawczych i rozwojowych prowadzonych przez firmy i organizacje badawcze.

¹¹ Por. *Competitive Cities in the Global Economy*, OECD Territorial Reviews, OECD Publishing, 2006.

¹² Por.: [Sagan, 2009], s. 73–82.

Bibliografia

Bianchini F., Parkinson M. (red.), 1993, *Cultural Policy and Urban Regeneration: the West European Experience*, Manchester University Press

Begg I., 1999, *Cities and Competitiveness*, „Urban Studies”, No. 35(5–6), 79–89

Competitive Cities in the Global Economy, 2006, OECD Territorial Reviews, OECD Publishing

Cuadrado-Roura J.R., Rubalcaba-Bermejo L., 1998, *Specialization and competition amongst European cities: a new approach through fair and exhibition activities*, „Regional Studies”, No. 32 (2), s. 133–148

Dobbs R., Smit S., Remes J., Manyika J., Roxburgh Ch., Restrepo A., 2011, *Urban World: Mapping the economic powers of cities*, McKinsey Global Institute

EUKN Secretariat, 2011, *Cohesion Policy in Urban Practice*, The Hague

Fang Hu, 2009, *Development of Cultural Industries to Promote Urban Economic Development*, „International Journal of Business and Management”, No. 4 (10), s. 184–186

- Florida R., 2003, *The Rise of the Creative Class*, Basic Books, New York
- Florida R., Tinagli I., 2004, *Europe in the Creative Age*, Carnegie Mellon Software Industry Centre/Demos
- Garcia B., 2004, *Cultural Policy and Urban Regeneration in Western European Cities: Lessons from Experience, Prospects for the Future*, „Local Economy”, No. 19 (4), s. 312–326
- Jones P., 2004, Wilks-Heeg S., *Capitalising Culture: Liverpool 2008*, „Local Economy”, No. 19 (4), s. 341–360
- Komisja Europejska 2008, *Fostering the urban dimension. Analysis of the Operational Programmes co-financed by the European Regional Development Fund (2007–2013)*, Working Document of the Directorate-General for Regional Policy, Brussels, 25.11.2008
- Komisja Europejska, 2009, *European Regional and Urban Statistics Reference Guide*, Eurostat, Methodologies and Working Papers, Brussels
- Komisja Europejska, 2009, *Perception survey on quality of life in European cities. Analytical report*, Flash Eurobarometer 227, Brussels
- Komisja Europejska, 2010, *Unlocking the potential of cultural and creative industries*, Bruksela, COM(2010) 183
- Kresl P., Singh B., 1999, *Competitiveness and the Urban Economy: Twenty-four Large US Metropolitan Areas*, „Urban Studies”, No. 36(5–6), s. 1017–1027
- Kresl P., Singh B., 2011, *Urban Competitiveness and US Metropolitan Centres*, „Urban Studies”, No. 49(2), s. 239–254
- Lever W.F., 1999, *Competitive Cities in Europe*, „Urban Studies”, No. 36(5–6), s. 1029–1044
- Ni P., Kresl P.K., 2010, *The Global Urban Competitiveness Report 2010*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Northampton
- Parlament Europejski, *Report from plenary sitting 1.6.2011, European Urban Agenda and its Future in Cohesion Policy*, A7-0218/2011
- Sagan I., 2009, *Polityka miejskiego współzarządzania, walory koncepcji i ograniczenia praktyki*, [w:] *Człowiek – Miasto – Region. Związki i interakcje*, red. G. Gorzelak, M.S. Szczepański, W. Ślęzak-Tazbir, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa
- Szzech-Pietkiewicz E., 2011, *Competitive advantages of a modern city*, [w:] Balog I.M., Graf R., Lumperdean I., *Relatia Rural – Urban*, Presa Universitara Clujeana, Cluj-Napoca
- Taylor J.T., Hoyler M., 2000, *The spatial order of European cities under conditions of contemporary globalisation*, „Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie”, No. 91 (2), s. 176–189
- Tripp J.J., 2007, *Assessing Quality of Place: a Comparative Analysis of Amsterdam and Rotterdam*, „Journal of Urban Affairs”, No. 29(5), s. 501–517
- van Winden W., van den Berg L., Pol P., 2007, *European Cities in the Knowledge Economy: towards a typology*, „Urban Studies”, No. 44 (3), s. 525–549
- Wong C., 1998, *Determining factors for local economic development: the perception of practitioners in the North West and Eastern Regions of the UK*, „Regional Studies”, No. 32 (8), s. 707–720

Competitiveness of the selected Polish cities in the background of the other European Union member states

Summary

The article is an attempt to assess the competitive position of the chosen Polish cities, as opposed to the cities from other European Union member states. In order to do so, a set of criteria is elaborated, based on the current subject literature. Five groups of determinants of the cities' competitiveness are presented, with quantitative measures assigned to each group.

Using these measures, the chosen cities are compared, based on relations of two criteria, in order to establish how the competitive potential is used in each city. Such evaluation allows presenting competitive position of the Polish cities, which tend to fall behind their foreign counterparts in almost all analysed areas. As shown in the analysis, the position of the Polish cities in the European competition results mainly from the methods of the resources utilisation, and not necessary from the amount of the available resources itself.

Therefore, a set of preliminary recommendation can be created, which focuses on establishing coherent policies, with goals adjusted to both: the resources and trends in economic development. The analysis will be used by the author for further research, aimed at quantifying the phenomena of urban area competitiveness in Poland.

Key words: competitiveness of the cities in the EU, Polish cities in the European background

Słowa kluczowe: konkurencyjność miast w UE, polskie miasta na tle Europy