

Mateusz Błaszczyk¹

Dawid Krysiński²

Od kryzysu do klastra miejskiego. W poszukiwaniu nowej formuły rozwoju małych miast

Celem artykułu jest zarysowanie koncepcji klastrów miejskich, które mogą stanowić odpowiedź na trudności rozwojowe małych miast. Procesy globalizacji powodują m.in. zagęszczenie relacji międzynarodowych, ukształtowanie się globalnej, hierarchicznej struktury osadniczej oraz międzynarodowego rynku lokacji, na którym miasta występują jako produkty. W obliczu niedostatecznej ilości zasobów, którymi dysponują małe miasta, ograniczona jest ich zdolność do efektywnego podjęcia międzynarodowej konkurencji. Sposobem na przełamanie tej bariery jest tworzenie klastrów miejskich. Ich kluczowy element stanowi planowa współpraca samorządów w celu skoordynowanej wymiany zasobów (publicznych i prywatnych), służąca kreowaniu dóbr i usług ułatwiających osiągnięcie przewagi konkurencyjnej na globalnym rynku lokacji. W artykule omówiono też rodzaje zasobów, które mogą stanowić podstawę współpracy klastrowej. Zaprezentowano również bariery utrudniające kooperację służącą budowie klastrów miejskich oraz zarysowano czynniki, które wyróżniają te klastry na tle ekonomicznych ujęć poruszonego zagadnienia.

Słowa kluczowe: klastr miejski, rozwój miast, teorie rozwoju endogennego, produkt miejski, małe miasta

From the crisis to the urban cluster.

In search of a new formula of small cities development

The main goal of this article is to present a draft concept of urban clusters which may be seen as a good answer to the challenges met by small cities and towns. Globalization led to the rapid development of global connections and created a new global settlement pattern based on the idea of city as a marketing product. As a result, cities and towns must compete on the global market of locations for different resources needed for their

¹ Uniwersytet Wrocławski; mateusz.blaszczyk@uwr.edu.pl.

² Uniwersytet Wrocławski; dawid.krysiniski@uwr.edu.pl.

socio-economic development. Due to the fact that many small cities and towns do not have enough resources to participate in this competition, a new local development policy approach should be established. The urban clusters are based on planned cooperation between local governments in the area of exchange of public and private resources in order to jointly create goods and services allowing these cities to achieve the global market competitiveness. The following article presents the most important kinds of resources useful for establishing the urban clusters, and discusses barriers which may limit opportunities for strengthening cooperation for developing the local competitiveness. There are also discussed the different factors distinguishing the concept of the urban clusters from a traditional economic cluster theories.

Key words: urban cluster, urban development, endogenous development theories, urban product, small cities and towns

Procesy społeczno-gospodarcze zachodzące po drugiej wojnie światowej wycisnęły piętno na kondycji małych miast i spowodowały konieczność znalezienia nowej formuły rozwojowej dla tych ośrodków (Collits 2000). W literaturze przedmiotu podkreśla się, że jednym z podstawowych czynników, który w okresie powojennym zachwiał pozycją małych miast, jest wzrost średnich i dużych ośrodków miejskich, zarówno w sensie demograficznym, jak i przemysłowym (Rydz 2006: 8). Do istotnych rezultatów tego procesu można zaliczyć wypłukiwanie małych miast z zasobów produkcyjnych oraz siły roboczej, w szczególności młodszych kohort wiekowych, które są w stanie zapewnić reprodukcję ludności. Przesunięcie miejsc pracy do większych miast spowodowało migrację nie tylko samych pracowników, lecz także ich rodzin, pogłębiając niekorzystne przemiany demograficzne małych ośrodków miejskich oraz prowadząc do nawarstwienia problemów społecznych wynikających z likwidacji miejsc pracy. Wywołało ponadto efekt domina polegający na kurczeniu się działalności gospodarczej, która uprzednio obsługiwała przemysł (Howard 2015: 3).

Obok powojennej industrializacji ważnym czynnikiem zmiany okazała się również ekspansja motoryzacji. W teorii Waltera Christallera istotną rolę odgrywa odległość fizyczna, a związany z nią sposób podróżowania – oparty na podróżach pieszych lub konnych – zapewniał równowagę w sieci osadniczej, polegającą na braku konkurencji między poszczególnymi ośrodkami. Popularyzacja samochodów spowodowała jednak zaburzenie tradycyjnych relacji między poszczególnymi miastami ze względu na „odkształcenie się struktury [przestrzennej], przejście z uwarunkowań przestrzeni fizycznej do przestrzeni społeczno-ekonomicznej. W tym wymiarze niektóre ośrodki »przybliżyły się«, a inne »oddaliły się« od siebie. Nastąpił proces deformacji kontaktów przestrzennych” (Iwaszko-Niziałkowska 2013: 17). Dostęp do dóbr i usług oferowanych przez ośrodki wyższego rzędu

uległ zwiększeniu, co stało się przyczyną trudności odczuwanych przez małe miasta, które dotychczas stanowiły przede wszystkim zaplecze obsługi otaczających je terenów wiejskich, oferując tzw. dobra i usługi niższego rzędu, o niewielkim progu popytu niezbędnego do występowania danej aktywności ekonomicznej (umożliwiającej zaspokajanie podstawowych potrzeb okolicznych mieszkańców).

Jedną z działalności, które stanowiły fundament małomiasteczkowej gospodarki, była obsługa okolicznego rolnictwa. Mechanizacja i konsolidacja działalności rolnej, a także towarzyszący temu spadek rentowności wybranych rodzajów rolnictwa prowadziły jednak do zmniejszenia roli małych miast jako pośredników wymiany rolnej (Howard 2015: 3). Proces ten charakteryzował się m.in. upadkiem zakładów przetwórstwa rolnego oraz pośrednictwa w zbyciu rolnym i zaopatrzenia gospodarstw w czynniki technologii rolnej, a także wzrostem roli podmiotów, które są ulokowane w większych miastach i odpowiadają za skup płodów rolnych oraz za zaopatrzenie gospodarstw w czynniki technologii rolnej i środki produkcji. W ślad za tym zmienił się sposób dystrybucji produktów rolnych do konsumentów (dostawy bez pośrednictwa instytucji wymiany, które mają swoją siedzibę w małych miastach). Z kolei postęp technologiczny zmarginalizował rolę małomiasteczkowych rzemieślników (powodując tym samym upadek rzemiosła w małych ośrodkach), którzy nie byli w stanie zapewnić technicznej obsługi coraz bardziej zaawansowanych maszyn i urządzeń rolniczych (Kłopot 2011: 93–95).

Przemiany struktury osadniczej oraz funkcji ośrodków miejskich można analizować również w kategoriach następstw procesów makrospołecznych i gospodarczych, które wiązane są z postępującymi procesami globalizacji. Kwestia ta wymaga jednak nieco większej uwagi z racji wpływu, jaki wywarła na podstawy rozwoju miast w ogóle. Nie ulega bowiem wątpliwości, że doprowadziła ona do odwrócenia roli czynników odpowiedzialnych za rozkwit lub stagnację obszarów miejskich, wysuwając na pierwszy plan znaczenie powiązań globalnych, natomiast marginalizując związki danego miasta z jego otoczeniem społecznym i gospodarczym.

Globalizacja a kwestia miejska

Wyłaniający się neoliberalny model gospodarki oraz wzrastająca mobilność kapitału produkcyjnego, w połączeniu z wysoką konkurencyjnością krajów rozwijających się, doprowadziły do odpływu działalności przemysłowej z krajów wysoko rozwiniętych. Miało to dalekosiężne konsekwencje nie tylko dla gospodarek narodowych, lecz także dla lokalnych (miejskich) systemów ekonomicznych (Wu, Martinez-Fernandez 2009; Platt 2004). W skali makro przejście to oznaczało rosnącą rolę trzeciego sektora oraz intensywny rozwój działalności zarządczej, finansowej, marketingo-

wej czy badawczo-rozwojowej (Bontje 2004: 13). Kraje wysoko rozwinięte stały się siedzibami międzynarodowych korporacji, podczas gdy działalność produkcyjna odbywała się w państwach charakteryzujących się niższymi kosztami produkcji. Źródłem wzrostu gospodarczego w coraz większym stopniu stawały się operacje finansowe i spekulacyjne, w tym również dotyczące rynku nieruchomości i zapotrzebowania na powierzchnię biurową. Aby zapewnić trwałość tego wzrostu, niepomiarową rolę zaczęło odgrywać zarządzanie symbolami, nieustanne wytwarzanie nowych potrzeb konsumenckich, a także kształtowanie jednostkowej tożsamości na bazie konsumpcji (Harvey 2012; Pluta 2015: 106). O ile jeszcze w latach sześćdziesiątych XX w. w wybranych krajach wysoko rozwiniętych rozważano możliwość wdrożenia polityki decentralizacyjnej, mającej na celu zatrzymanie marginalizacji małych ośrodków miejskich oraz zwiększenie ich roli w produkcji przemysłowej, to od lat siedemdziesiątych było to coraz mniej prawdopodobne w obliczu postępującej globalizacji oraz wynikającego z tego przejścia od gospodarki fordowskiej do postfordowskiej (Wu, Martinez-Fernandez 2009).

W skali lokalnej przemiany spowodowane globalizacją istotnie wpłynęły na rolę ośrodków miejskich we współczesnej gospodarce. Obecnie miasta stają się przede wszystkim kontenerami zlokalizowanych przestrzennie zasobów, które podlegają wymianom w globalnych sieciach przepływów organizowanych przez działalność transnarodowych korporacji (Błaszczyk 2013). Jedną z zasadniczych konsekwencji takiego stanu rzeczy staje się utrata zdolności miast (władz lokalnych) do kontrolowania czynników ich rozwoju i sterowania nimi. Umiędzynarodowienie obrotu zasobami, które lokalizowane są w ośrodkach miejskich, indukuje uwikłanie tych ostatnich w relacje globalne. Jednocześnie nie mogą one pozostawać samowystarczalne, koncentrując swój rozwój na funkcjach lokalnych i regionalnych centrów obsługi. Dla rozwoju miast konieczne są zasoby pozyskiwane z zewnątrz – transferowane w globalnych sieciach wymian, w których ośrodki miejskie stanowią punkty węzłowe. Szczególnie małe ośrodki miejskie, w obliczu wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich oraz procesów deindustrializacji, przestają pełnić swoją tradycyjną funkcję ośrodków lokalnej koncentracji działalności pozarolniczej. Dla podtrzymywania rozwoju muszą uczestniczyć w procesach wymian, pozyskując zasoby zewnętrzne, które są zlokalizowane w miastach. Miasta są zatem nie tylko mediatorami globalnych przepływów i swego rodzaju kontenerami zasobów, lecz także ich przetwornikami. W tym ujęciu w procesach produkcji i konsumpcji zachodzących w danym systemie miejskim określone zasoby przetwarzane są w inne, które następnie podlegają transferom na globalnych rynkach. Dla przykładu: lokalne koszyki udogodnień określających jakość życia służą ściąganiu i reprodukcji siły roboczej, siła robocza może być traktowana jako czynnik pozyskiwania inwestycji, za sprawą inwestycji przekształcaniu ulegają zasoby przestrzenne itd. W gruncie rzeczy w procesach tych dzięki zasobom egzo-

gennym przekształcane są w nową jakość wewnętrzne zasoby miasta, na sposób, który czyni je atrakcyjnymi na rynku lokacji.

Jednym z następstw zglobalizowania obiegu zasobów, zorganizowanego na potrzeby transnarodowych korporacji, jest ukształtowanie się międzynarodowego rynku lokacji (Savitch, Kantor 2002). Na rynku tym dochodzi do wymian między miastami a ich interesariuszami i ma on charakter wysoce konkurencyjny. Konkurencja ta dotyczy zarówno ograniczonej ilości zasobów zewnętrznych, jak i podaży określonych produktów miast, szczególnie w skali globalnej. Wspomniane praktyki konkurencyjne widoczne są przede wszystkim w segmencie miast jako miejsc produkcji przemysłowej. Pojawienie się w nim nowych graczy – miast w krajach rozwijających się na Dalekim Wschodzie oraz globalnym południu – wyparło z niego ośrodki tzw. pierwszego świata, nawet te o historycznie ugruntowanej pozycji. W skali globalnej proces ten doprowadził do całkowitej przebudowy układu geograficznej struktury produkcji przemysłowej. W skali lokalnej – do dobrze opisanego w literaturze przedmiotu kryzysu miast poprzemysłowych i w konsekwencji – do konieczności poszukiwania nowej formuły produktu miejskiego i podjęcia konkurencji w nowych dla nich segmentach rynku miejsc (Majer 1997, 2011).

W tym kontekście należy wskazać na ukształtowanie się globalnej, hierarchicznej struktury osadniczej. Pozycje w tej strukturze odwzorowywane są przez relacyjny układ powiązań w sieci globalnych transferów. W zglobalizowanej sieci miasta grają rolę węzłów splatających kanały, w których odbywają się lokalne, regionalne przepływy. Innymi słowy, ranga miasta jest określana przede wszystkim wielkością, strukturą i skalą przepływów, które koncentrują się w określonej lokacji, a jednocześnie zasięgiem oddziaływania danego ośrodka w skali światowej. W ten sposób pozycja miasta w strukturze hierarchicznej jest związana z jego funkcją wynikającą z „gęstości” i znaczenia węzła, jaki stanowi ono w globalnej gospodarce. Można ją wyznaczyć wolumenem transferów oraz stosunkiem wymian globalnych (ponadkrajowych) względem wymian w skali lokalnej i regionalnej. Pozycja ta określa zdolność pozyskiwania zasobów rozwojowych, a tym samym potencjał rozwojowy miast.

Pozycja w globalnej strukturze osadniczej determinuje funkcje, jakie dane miasto pełni. Po pierwsze, można tu wyróżnić kategorię miast globalnych i metropolii, które stały się miejscem koncentracji globalnej funkcji finansowo-zarządczej w sektorze finansów, ubezpieczeń, nieruchomości oraz usług dla biznesu (Sassen 2002). Wysoka pozycja tych ośrodków w sieci globalnych przepływów gwarantowała im dostęp do zasobów zapewniających dalszy wzrost, w tym również do wysoko wykwalifikowanej siły roboczej.

Obok metropolii istotną rolę zaczęły odgrywać tzw. miasta drugie, których „zasoby są niewystarczające do efektywnego pełnienia funkcji metropolital-

nych, lecz pozwalają na podjęcie skutecznej rywalizacji w globalnej konkurencji” (Błaszczyk, Pluta 2015: 8). Drugie miasta podtrzymują zatem istotne powiązania z miastami globalnymi i innymi ośrodkami miejskimi (nie tylko w obrębie ich własnego kraju lub obszaru gospodarczego), pełniąc kluczowe funkcje usługowe, logistyczne i produkcyjne na poziomie regionalnym lub submetropolitalnym w skali kraju. W tym sensie ośrodki te stają się „metropoliami regionalnymi”, mając niejednokrotnie konkretną, światową specjalizację, ale nie pełniąc funkcji sterujących i kontrolnych w szerszej skali (Błaszczyk, Pluta 2015: 8–10).

O ile siła i atrakcyjność miast globalnych wypływają bezpośrednio z koncentracji funkcji finansowo-zarządczej, to pozycja miast drugich nie jest tak jednoznaczna. Muszą one bowiem nieustannie potwierdzać swoją gotowość do uczestnictwa w globalnym obiegu gospodarki, „kreując wizję »siebie w świecie« i »wobec świata«” oraz stając się elementami ideologii bądź utopii miejsca (Błaszczyk, Pluta 2015: 9). Podstawą ich rozwoju jest realizacja dedykowanych, specyficznych dla danego układu społeczno-gospodarczego funkcji, dzięki którym miasta te mogą być konkurencyjne w skali ponadregionalnej. Tym samym ich strategię rozwoju bazują na teoriach rozwoju endogennego: specjalizacji bazy ekonomicznej opartej na komparatywnych przewagach wynikających z ukształtowanych historycznie struktur produkcji (także infrastruktury) i zasobów (w tym zasobów ludzkich będących nośnikami określonej wiedzy i kompetencji) (Martin, Sunley 1998). W szczególnym przypadku drugie miasta zagospodarowują globalne nisze.

Alternatywną (ale i komplementarną) strategią rozwoju miasta jest podnoszenie jego atrakcyjności w oczach mieszkańców i inwestorów poprzez rozbudowę systemu konsumpcji, szczególnie w jej bardziej wyrafinowanych formach, służących zaspokojeniu potrzeb tzw. klasy kreatywnej (zob. Clark 2004; Florida 2010). W ten sposób „z miejsca organizacji procesu produkcji i dostawcy usług miasto staje się miejscem istotnej (eskalacyjnej) ekspansji przestrzeni konsumpcji, gdzie dochodzi do realizacji zindywidualizowanych stylów życia w ich rozwiniętych formach, zwróconych zasadniczo ku domenie kultury” (Pluta 2015: 105). W takim podejściu lokują się m.in. polityki rebrandingu miast przemysłowych poprzez tworzenie „miast kultury”, „miast innowacji”, „miast zielonych” itp. oraz wdrażanie nowych rozwiązań organizacji społeczno-przestrzennych, takich jak Karta Lipska (2007).

Podsumowując powyższe rozważania, należy stwierdzić, że sukces rozwojowy miast na trajektorii rozciągającej się między erą przemysłową a erą kapitalizmu kognitywno-kulturalnego, który stanowi współcześnie dominujący paradygmat organizacji działalności gospodarczej (Scott 2014), jest związany z osiągnięciem efektu skali i pojawieniem się swego rodzaju efektów mnożnikowych, opartych na wykorzystaniu zasobów zewnętrznych (w przypadku metropolii) i wewnętrznych (w przypadku drugich miast), podnoszeniu jakości życia oraz wzmacnianiu lokal-

nego sektora kultury i konsumpcji jako podstawowych domen akumulacji kapitału (Błaszczuk 2016). Dzięki temu możliwe jest uruchomienie procesu polegającego na wzajemnym przyciąganiu kapitału oraz wykwalifikowanej siły roboczej, co z kolei stwarza dogodne warunki do dalszej ekspansji oferty konsumpcyjnej oraz wyspecjalizowanych funkcji produkcyjnych, podtrzymujących atrakcyjność miejsca. W tym sensie miasta ponowoczesne wpisują się w modus współczesnego kapitalizmu, bazując na kluczowej roli praktyk konsumpcyjnych oraz innowacji produktowych, które stanowią istotną część gospodarki globalnej i lokalnej.

Miasto jako produkt

W zaprezentowanym ujęciu – uznającym miasto za rezerwuar zasobów, bazującym na założeniu globalnej konkurencji miast i charakterystycznym dla tzw. nowych teorii handlu – miasto należy traktować jako produkt. Koncepcja miasta jako produktu rozwijana jest przede wszystkim w podejściu właściwym dla ekonomii oraz marketingu terytorialnego (Czornik 2013). W ujęciu takim miasto – a ściślej jego oferta w poszczególnych aspektach – zostaje utowarowione na globalnym rynku lokacji. Tego rodzaju urynkowieniu podlegają praktycznie wszystkie elementy, które mogą budować przewagę konkurencyjną miasta. Produktem miejskim mogą być oferowane zasoby siły roboczej, przestrzenie pod inwestycje, walory krajobrazowe, dostępne w mieście usługi publiczne, możliwości konsumpcji zbiorowej i indywidualnej, zasoby kulturowe i historyczne itd. Tadeusz Markowski (2002: 112) jako produkt miejski definiuje „materialny lub niematerialny element szeroko pojętej struktury funkcjonalno-przestrzennej miasta, który staje się przedmiotem wymiany rynkowej. (...) Może nim być konkretne miejsce, lokalizacja, usługa miejska lub ich zestaw, a także idea dotycząca na przykład rozwoju miejskiego”. W takim ujęciu miasto jako całość jest swego rodzaju megaproduktem, określonym przez daną konfigurację częściowych, urynkowanych użyteczności wpisanych w miejsce, oferowanych różnym kategoriom potencjalnych klientów (Markowski 1997).

Złożoność miasta jako produktu jest związana ze złożonością i wielosegmentowością rynku, na którym miasta konkurują. Segmenty rynku są określane z jednej strony przez użyteczności (i związane z nimi rodzaje zasobów), z drugiej – przez odbiorców/klientów, czyli użytkowników miasta. W najprostszym ujęciu warto wskazać, że miasto może jednocześnie być produktem mieszkaniowym (jako miejsce zamieszkania), konsumpcyjnym (jako system okazji), turystycznym, inwestycyjnym itp. W każdym z tych aspektów uczestniczy w grze rynkowej, starając się zabiegać o odmiennych klientów (i transferowane dzięki nim zasoby), lokując się w różnych segmentach rynku. Co więcej, także w poszczególnych seg-

mentach dochodzi do różnicowań, fragmentaryzacji i wyodrębniania nisz. Dla przykładu: można konkurować o rozmaitego rodzaju inwestycje, różnicować produkt turystyczny, adresując go do odmiennych kategorii potencjalnych klientów, profilować (a przynajmniej aktywnie podejmować starania w tym zakresie) strukturę rynku pracy itd.

W prezentowanej koncepcji wiodącym podmiotem w procesie kreowania produktu miejskiego/miasta jako produktu są władze jednostek samorządów terytorialnych (zob. Szromnik 2008). W istocie strategia tworzenia miejskiego staje się strategią rozwoju miasta. Odpowiednie profilowanie produktu miejskiego wiąże się z określeniem przewag konkurencyjnych zasobów wewnętrznych miasta, zdobyciem dostępu do koniecznych zasobów zewnętrznych oraz pozycjonowaniem oferty na rynku. Kształtowanie produktu jako całości oraz poszczególnych miejskich subproduktów wyraża się w ich dopasowywaniu do oczekiwań rynku, czyli poszczególnych potencjalnych i pożądaných klientów. Działania takie, w najogólniejszym zarysie, sprowadzają się do określenia i wzmacniania funkcji miasta polegających na łączeniu zasobów zewnętrznych i wewnętrznych w sposób, który umożliwi względnie trwały i stabilny rozwój – osiągnięcie korzyści w postaci rozszerzonej reprodukcji poszczególnych miejskich subsystemów poprzez zwiększenie inwestycji w określonych polach.

Należy jednak zwrócić uwagę, że stabilność wzrostu będącego następstwem zwiększania atrakcyjności i rynkowej konkurencyjności produktów miejskich może być obniżana na skutek wewnętrznych napięć powstałych w wyniku kolizji sprzecznych oczekiwań i interesów poszczególnych kategorii interesariuszy miasta. Z tego powodu, z punktu widzenia polityki miasta, istotne jest dążenie do zachowania koherencji poszczególnych subproduktów. Jednocześnie uzyskanie efektów mnożnikowych dzięki intensyfikacji skali wymian, w których uczestniczy miasto, pozwala na łagodzenie wspomnianych napięć i zachowanie spójności funkcjonalnej miasta-produktu.

Globalna marginalizacja małych miast

Sposób organizacji życia charakterystyczny dla metropolii i drugich miast jest zasadniczo niedostępny dla małych ośrodków miejskich. Posiadane przez nie zasoby ludnościowe, kulturowe i ekonomiczne nie są wystarczające do wywołania wspomnianego efektu skali i wytworzenia atrakcyjnego, konkurencyjnego produktu – zarówno w aspekcie transformacji w rozwinięty system konsumpcji, jak i na skutek rozwoju lokalnego systemu wytwórczego w kierunku tzw. inteligentnych (innovacyjnych) specjalizacji produkcyjnych. W rezultacie małe miasta nie są w stanie zapobiec degradacji społeczno-ekonomicznej oraz wykluczeniu

mieszkańców z wielu form konsumpcji – tak przecież ważnej w dobie globalizacji i kapitalizmu postfordowskiego. Prowadzi to do obniżenia atrakcyjności tych miejsc, nie tylko zmniejszając napływ kapitału prywatnego, lecz także wzmacniając exodus mieszkańców, wzmagając ich koncentrację w silnych ośrodkach regionalnych oraz skutkując wewnętrznymi przesunięciami ludności (ucieczką z obszarów najbardziej zdegradowanych i suburbanizacją potęgującą wrażenie tzw. kurczenia się miast) (Howard 2015: 3).

Jak dowodzą przykłady zaczerpnięte z różnych krajów europejskich i pozaeuropejskich, ten globalny proces ma swoje lokalne odmiany. Po pierwsze, wynika z odmiennego momentu, który zapoczątkował fazę związaną z rozwojem gospodarki postfordowskiej. O ile w państwach zachodnioeuropejskich proces ten zachodził wraz ze stopniowym kształtowaniem się modelu postfordowskiego i przeobrażeniami relacji rynkowych, to w krajach postsocjalistycznych kluczowe okazały się transformacja ustrojowa i „terapia szokowa”, połączona z kształtowaniem wspomnianych relacji od podstaw (Bontje 2004: 13; Pirisi, Trocsanyi 2014: 132). Po drugie, odmienna jest rola czynników stanowiących efekt wtórny powojennych przekształceń gospodarczych. W krajach europejskich na zmiany te nakłada się problem demograficzny, podczas gdy w Stanach Zjednoczonych jest to kwestia o marginalnym znaczeniu. Należy bowiem podkreślić, że powojenna odbudowa Europy, a później również kształtowanie się systemu postfordowskiego, pociągnęły za sobą upowszechnienie pracy wśród kobiet, co – szczególnie w krajach zachodnioeuropejskich – stało się przyczyną opóźnienia wieku zawierania małżeństw oraz reprodukcji. Towarzyszył temu niski wskaźnik dzietności, a także poprawa jakości egzystencji i wynikające z tego wydłużenie życia (Platt 2004: 2–3). Przemiany te zapoczątkowały postępujące starzenie się wielu społeczeństw na zachodzie Europy, a po upadku komunizmu – również w krajach postsocjalistycznych (Pirisi, Trocsanyi 2014). Zmiany te stały się szczególnie odczuwalne w małych ośrodkach miejskich, gdzie ich negatywne efekty wzmacniane były exodusem młodych ludzi do większych miast. Po trzecie, różne są także konsekwencje zachodzących przemian. Na przykład w Danii rezultatem opisanego procesu stała się przede wszystkim polaryzacja przestrzenna, która skutkuje wzrostem liczby ludności w regionalnych metropoliach i na obszarach wiejskich, podczas gdy małe ośrodki miejskie doświadczają depopulacji. Innym scenariuszem jest natomiast depopulacja większego obszaru, czego dobrym przykładem są miasta postsocjalistyczne wraz z otaczającymi je regionami. Proces ten dotyczy większości krajów postsocjalistycznych, przy czym najwięcej uwagi poświęcono mu w przypadku landów niemieckich wchodzących w skład dawnej Niemieckiej Republiki Demokratycznej. Po zjednoczeniu kraju rząd niemiecki przeznaczył znaczącą pulę środków finansowych na integrację wschodniej i zachodniej części kraju, nie osiągając jednak w tym zakresie oczekiwanych rezultatów. Wsparcie

centralne nie zatrzymało bowiem procesu depopulacji wschodnich landów, co dowodzi, że przełamanie trudności gospodarczych wymaga odmiennego podejścia, które byłoby lepiej dostosowane do specyfiki współczesnej fazy kapitalizmu (Geys, Heinemann, Kalb 2007; Pallagst, Wiechmann, Martinez-Fernandez 2013).

Mimo że zasoby wewnętrzne wielu małych miast są niewystarczające do kształtowania autonomicznego i atrakcyjnego miejskiego systemu okazji (rozumianego w kategoriach form przestrzennych, instytucjonalnych i społecznych, przez które udostępniane są zasoby i środki służące indywidualnej konsumpcji), to jednak zwolennicy koncepcji odrodzenia miejskiego wskazują, że to właśnie w potencjale endogenicznym tkwią szanse przełamania problemów społeczno-gospodarczych (Majer 2011). Jaskrawym przykładem służą tu ośrodki zdolne do wykreowania oferty turystycznej, która staje się dominującą gałęzią lokalnej gospodarki. Inną propozycją jest natomiast nurt nastawiony na rozwój tzw. *smart cities* – miast skoncentrowanych na wykorzystywaniu nowoczesnych technologii w procesie organizowania miejskiego życia, ale też na kształtowaniu nowych rodzajów aktywności gospodarczej, opartych na nowatorskich rozwiązaniach technologicznych oraz innowacyjnej i kreatywnej sile roboczej. Interesującą i coraz szerzej dyskutowaną koncepcją staje się również idea *cittàslow*, bazująca na antynomii procesów uznawanych za motor gospodarki miejskiej czasów postfordyzmu lub na „niemiejskich” scenariuszach konsumpcji. *Cittàslow* stanowi propozycję dla osób poszukujących ucieczki od specyfiki współczesnego urbanizmu, które dostrzegają atrakcyjność unikatowego położenia geograficznego, lokalnego dziedzictwa kulturowego, rzemiosła bądź rękodzieła, oferty kulinarnej, tradycji, zwyczajów, a nawet ciszy i powolnego rytmu życia małego miasteczka. Są to jednak – co trzeba podkreślić – propozycje dla wybranych, same w sobie wymagają bowiem zaangażowania rozlicznych zasobów lokalnych. Wskazują one alternatywę dla rozwoju opartego na konsumpcji w ramach wielkomiejskiego systemu okazji, ale nie rozwiązują problemu niedostatku wspomnianych zasobów.

Klaster miejski

Konkurencyjność miasta jako produktu określa jego pozycję na rynku. Wyznaczona jest ona przez atrakcyjność produktu oraz zdolność do prowadzenia wymian: dostarczania i ściągania z rynku określonych zasobów. Z kolei ta zdolność jest korelatem wielkości przepływów, a więc gęstości transferów przechodzących przez dane miasto. Pozycja na rynku jest zatem powiązana z pozycją w strukturze osadniczej: w grze rynkowej uprzywilejowane są miasta, które zajmują wysokie lokaty w tej hierarchii. W tym miejscu uwidacznia się podkreślane w nowych teoriach handlu znaczenie efektu skali.

Z uwagi na ograniczoną pulę zasobów oraz upośledzoną pozycję rynkową globalna konkurencja stawia szczególne wyzwania przed ośrodkami mniejszymi, nieuczestniczącymi bezpośrednio w globalnych transferach. Mają one dalece mniejsze (w porównaniu z metropoliami i drugimi miastami) możliwości budowania atrakcyjnej oferty i wprowadzania jej na rynek. W dodatku poddane są też większej konkurencji. Czynnikiem sprzyjającym uzyskaniu wysokiej konkurencyjności jest posiadanie rzadkich i szczególnie cennych zasobów, które pozwalają w określonych niszach rynku miejsc osiągnąć pozycję monopolistyczną lub oligopolistyczną. Przykładem takiego stanu rzeczy może być francuskie Lourdes, które licząc zaledwie około 15 tys. mieszkańców, jest jednym z największych na świecie ośrodków turystyki pielgrzymkowej (Rinschede 1986).

Sposobem na przełamanie barier wynikających z ograniczonej ilości zasobów, które mogą współtworzyć miejski produkt, jest podejmowanie współpracy w formalnych i nieformalnych sieciach lokalnych aktorów. Jednak trzeba zaznaczyć, że nie chodzi tu o kooperację w ramach pojedynczego miasta, lecz o konsolidację zasobów posiadanych przez sąsiadujące ze sobą ośrodki. W ten sposób może dojść do przełamania deficytu zasobów i osiągnięcia efektu skali, bez których niewykonalne staje się wdrożenie ofensywnego rynkowego scenariusza rozwojowego. Adekwatne do opisu wspomnianej współpracy jest pojęcie klastra, zaadaptowane z dziedziny ekonomii.

W aspekcie ekonomicznym słowo „klaster” po raz pierwszy zostało użyte przez Michaela Portera, według którego jest to „geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (na przykład uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych) w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale również współpracujących”. Jak dowodzi Porter (2001: 245), „klastry osiągające masę krytyczną (niezbędna liczba firm i innych instytucji tworząca efekt aglomeracji) i odnoszące niezwykle sukcesy konkurencyjne w określonych dziedzinach działalności, są uderzającą cechą niemal każdej gospodarki narodowej, regionalnej, stanowej, a nawet wielkomiejskiej, głównie w krajach gospodarczo rozwiniętych”.

W ekonomii pojęcie klastra jest zatem przypisane do specyficznej współpracy przedsiębiorstw, zorientowanej na budowanie przewagi konkurencyjnej. Jak wskazuje przytoczona definicja Portera – podobnie zresztą do innych ujęć tego zagadnienia – dla współpracy klastrowej charakterystyczne są następujące kwestie:

- koncentracja przestrzenna kooperujących podmiotów;
- interakcyjność;
- powiązania o formalnym i nieformalnym charakterze;
- wspólna trajektoria rozwoju członków klastra;
- jednoczesna konkurencja i kooperacja w pewnych aspektach działania.

Ważnymi elementami tej koncepcji są też spójność i komplementarność sektora członków klastra. Korzyścią związaną ze spójnością sektorową jest chociażby efekt skali czy siła negocjacyjna, z kolei komplementarność może wpływać na migrację wiedzy między sektorami czy na innowacyjność.

Choć omawiana koncepcja zrodziła się na gruncie ekonomii i dotyczyła przede wszystkim współpracy przedsiębiorstw, uniwersytetów kooperujących z biznesem oraz instytucji jego wsparcia, to jednak cechy konstytutywne wspomnianej formy współpracy pozwalają nieco zmodyfikować i rozszerzyć zakres pojęcia klastra, stawiając w centralnym miejscu jednostki samorządu terytorialnego. W przeciwieństwie do oryginalnego ujęcia (gdzie rolą władz lokalnych jest wspieranie inicjatyw biznesowych) podejście zaproponowane w niniejszym artykule zakłada, że rola samorządów wysuwa się na pierwszy plan, i przypisuje im rolę koordynatorów inicjatyw klastrowych, podczas gdy podmioty gospodarcze stanowią jeden z zasobów, które mogą być wykorzystane w celu kształtowania i podtrzymywania działań inicjowanych przez kooperujące samorządy.

Drugie założenie prezentowanej koncepcji klastrów miejskich bazuje na przekonaniu, że miasta zobligowane są do poszukiwania przewagi konkurencyjnej, która zapewni im rozpoznawalność na regionalnym lub globalnym rynku lokacji, a przez to pozwoli pozyskiwać niezbędny do rozwoju kapitał ludzki lub gospodarczy. Dlatego – w celu zwiększenia swojej konkurencyjności oraz osiągnięcia efektu skali – mogą nawiązywać współpracę, by efektywniej wykorzystywać posiadane zasoby lub wspólnie dążyć do wypełnienia luk w tym zakresie.

W tym kontekście łatwo unaocznic, w jaki sposób klastry miejskie mogą czerpać z klasycznej koncepcji klastrów opracowanej na bazie praktyk podmiotów gospodarczych. Na poziomie lokalnym istnieje szereg sfer życia społeczno-gospodarczego umożliwiających samorządom podejmowanie działań na wzór przedsiębiorstw i instytucji zaangażowanych w tworzenie klasycznych inicjatyw klastrowych, ponieważ bliskość przestrzenna kooperujących miast zwykle przekłada się na wymianę zasobów (np. pracowników) oraz samorzutne powstawanie formalnych i nieformalnych więzi społeczno-gospodarczych – zarówno na poziomie pojedynczych podmiotów, jak i z inicjatywy władz samorządowych jako instytucji politycznych. Niekiedy prowadzi to również do komplementarnego charakteru działalności podejmowanej na obszarze sąsiadujących ze sobą jednostek samorządu terytorialnego (czego wyrazem są np. migracje wahadłowe). Inną konsekwencją bliskości przestrzennej jest też niekiedy specjalizacja sektora, wynikająca m.in. z określonej specyfiki zasobów przyrodniczych danego regionu. To z kolei sprawia, że podmioty gospodarcze i władze lokalne sąsiadujących miast mają podobne cele, choć – jako odrębne byty – dążą do ich realizacji samodzielnie i na zasadzie konkurencji. Taka sytuacja

może stanowić podatny grunt do powstawania klastrów w ich klasycznym rozumieniu, a w świetle proponowanej koncepcji – również do tworzenia szerokich inicjatyw współpracy klastrowej, inicjowanych i podtrzymywanych przez jednostki samorządu terytorialnego.

Klaster miejski bazuje na umiejętnym wykorzystaniu wspomnianych elementów, a następnie określaniu ich potencjału dla zacieśnienia współpracy i pobudzenia rozwoju, a także usuwaniu barier, które mogą utrudniać ten proces. W tym miejscu uwidacznia się wiodąca rola władz lokalnych odpowiedzialnych za diagnozę stanu gospodarki lokalnej, określenie dziedziny, w której uzyskiwana będzie przewaga konkurencyjna, przygotowanie strategii radzenia sobie z barierami oraz sprecyzowanie formy współpracy instytucjonalnej, a następnie wypracowanie sposobów włączania w nią kluczowych podmiotów gospodarczych i instytucji lokalnych. Od powodzenia tego procesu będzie zależeć to, czy klaster miejski uzyska zdolność do osiągnięcia efektu skali oraz konkurowania na rynku ponadlokalnym (regionalnym lub globalnym) poprzez łączenie zasobów kilku zlokalizowanych w określonej przestrzeni miast. Dążenie do konkurowania o zasoby na poziomie ponadlokalnym stanowi szansę na wzmocnienie kapitału wewnętrznego miast, który może z nich uczynić ośrodki o randze co najmniej regionalnej, a zarazem zatrzymać negatywne procesy społeczno-gospodarcze, na przykład depopulację oraz kurczenie się bazy ekonomicznej. Na skutek zacieśnionej współpracy kooperujące miasta – rozumiane już nie tylko jako jednostki samorządu terytorialnego, ale przede wszystkim jako rezerwuary zasobów wymienianych w jej ramach – uzyskują względną niezależność ekonomiczną i zdolność do samostanowienia oraz reprodukcji (zarówno ekonomicznej, jak i demograficznej).

Dobrze działający klaster miejski zasadza się zatem na kompetencjach do bezpośredniego uczestnictwa w znaczących segmentach rynku, wśród których można wymienić:

- usługi i produkty turystyczne;
- usługi publiczne (lecznictwo, edukacja, kultura, sport, transport publiczny etc.) organizowane na poziomie lokalnym i adresowane do mieszkańców danego układu lokalnego, tj. grupy kooperujących miast (wspólna realizacja tych usług może oznaczać wzrost ich jakości, co z kolei prowadzi do ciągle zwiększającej się konkurencyjności klastra względem innych układów lokalnych oraz zapewnianej przez nie jakości życia);
- tzw. smart specjalizacje produkcyjne, wśród których można znaleźć m.in.: wytwarzanie wysokiej jakości żywności, technologie inżynierii medycznej, niskoemisyjne układy wytwarzania energii, zielone budownictwo, nowoczesne technologie wytwarzania, przetwarzania i wykorzystywania surowców naturalnych czy inteligentne technologie kreacyjne (np. wzornictwo);

- wspólne strategie inwestycyjne – nakierowane na podnoszenie jakości życia oraz programowane w zgodzie z takimi paradygmatami rozwoju, jak miasta inteligentne, *cittàslow* lub gospodarka o obiegu zamkniętym (sprzęgnięcie takich działań z odpowiednio przeprowadzoną kampanią informacyjną może ułatwić kształtowanie innowacyjnego wizerunku miasta).

Zaproponowane obszary współdziałania są zgodne ze specyfiką wybranych kluczowych funkcji w globalnej strukturze osadniczej. W tym sensie propozycja klastrów miejskich jest więc nakierowana nie tyle na kreowanie nowego paradygmatu rozwoju, ile raczej na wskazywanie sposobu przełamywania barier, które utrudniają podnoszenie konkurencyjności małych ośrodków miejskich i pomyślnie konkurowanie o zasoby we współczesnej fazie kapitalizmu.

Podsumowanie

Zaprezentowaną w niniejszym artykule koncepcję można traktować jako narzędzie prowadzenia polityki rozwoju, które jest propozycją świadomego i planowego wzmacniania symptomów już teraz obecnych w praktykach wielu miast. Współpraca klastrowa w obecnej postaci przybiera stosunkowo różnorodne formy, wśród których można odnaleźć m.in. związki celowe, stowarzyszenia jednostek samorządu terytorialnego, zespoły współpracy terytorialnej (np. związki metropolitarne), w tym również nastawione na współzarządzanie markami turystycznymi. Współpraca ta ma jednak charakter fragmentaryczny i – w rozumieniu zaproponowanym w niniejszej pracy – nie tworzy jakościowo pełnoprawnych produktów miejskich, które mogą być oferowane na rynku globalnym (por. Porawski 2013; Potkański 2016).

Obecnie zatem koncepcja klastrów miejskich ma charakter teoretyczny, a jej praktyczna realizacja będzie zależeć nie tylko od nowego otwarcia w praktykach samorządowców, lecz także od zdolności uczestników inicjatyw klastrowych do przekroczenia barier, które – podobnie jak w przypadku klasycznych klastrów – dotyczą:

- deficytu kapitału społecznego (rozumianego zarówno jako zasób umiejętności i kompetencji, jak i zaufania oraz zdolności do nawiązywania współpracy);
- permanentnej konkurencji, która wynika z braku wspomnianego zaufania i gotowości do współpracy oraz może się ujawniać zarówno w sferze biznesowej, jak i politycznej;
- braków w infrastrukturze niezbędnej do integracji wewnętrznej;
- stygmatyzacji ujawniającej się przede wszystkim w przypadku małych i średnich miast, kojarzonych z prowincjonalizacją oraz niską jakością życia.

Przekroczenie tych barier i budowa skutecznie działających klastrów miejskich może prowadzić z jednej strony do wzrostu atrakcyjności układu lokalnego dla kapitału zewnętrznego (specjalistów, przedsiębiorstw, turystów etc.), z drugiej zaś do podniesienia jakości życia dotychczasowych mieszkańców oraz poprawy warunków funkcjonowania działających już instytucji i podmiotów gospodarczych.

Literatura

- Błaszczak M., 2013, *W poszukiwaniu socjologicznej teorii rozwoju miast. Meandry ekonomii politycznej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Błaszczak M., 2016, *Rozwój miasta postfordowskiego w kontekście teorii obiegu kapitału* [w:] A. Wolaniuk (red.), *Współczesne czynniki i bariery rozwoju miast, Konwersatorium Wiedzy o Mieście*, t. XXVIII, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Błaszczak M., Pluta J., 2015, *Wprowadzenie. „Drugie miasto” jako przedmiot badań socjologicznych* [w:] *idem* (red.), *Uczestnicy, konsumenci, mieszkańcy. Wrocławianie i ich miasto w oglądzie socjologicznym*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bontje M., 2004, *Facing the challenge of shrinking cities in East Germany: The case of Leipzig*, *GeoJournal*, no. 61.
- Clark T. (ed.), 2004, *City as an entertainment machine*, Boston: JAI/Elsevier.
- Collits P., 2000, *Small town decline and survival: Trends, success factors and policy issues*, <http://www.regional.org.au/au/countrytowns/global/collits.htm> (dostęp: 1.08.2017).
- Czornik M., 2013, *Miasto i jego produkty*, *Studia Ekonomiczne*, nr 147.
- Florida R., 2010, *Narodziny klasy kreatywnej: oraz jej wpływ na przeobrażenia w charakterze pracy, wypoczynku, społeczeństwa i życia codziennego*, Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Gesler W., 1996, *Lourdes: Healing in a place of pilgrimage*, *Health & Place*, no. 2.
- Geys B., Heinemann F., Kalb A., 2007, *Population shrinking and the future of European municipalities*, <http://voxeu.org/article/declining-populations-and-tipping-points-small-european-cities> (dostęp: 1.08.2017).
- Harvey D., 2012, *Bunt miast. Prawo do miasta i miejska rewolucja*, tłum. A. Kowalczyk *et al.*, Warszawa: Fundacja Nowej Kultury Bęc Zmiana.
- Howard Q., 2015, *The death and life of small New Zealand towns. Back to the future*, https://www.planning.org.nz/Attachment?Action=Download&Attachment_id=3160 (dostęp: 1.08.2017).
- Iwaszko-Niziałkowska K., 2013, *Warunki konkurencyjności funkcji usługowych małych miast* [w:] K. Heffner, M. Twardzik (red.), *Nowoczesne instrumenty rozwoju lokalnego – zastosowanie i efekty w małych miastach*, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Karta Lipska, 2007, http://www.sarp.org.pl/pliki/karta_lipska_pl.pdf (dostęp: 28.08.2017).
- Kłopot S., 2011, *Niechciane miejsca – szanse stabilizacji życiowej młodzieży wiejskiej*, *Folia Sociologica*, nr 36.
- Majer A., 1997, *Duże miasta Ameryki: „kryzys” i polityka odnowy*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Majer A., 2011, *Odrodzenie miejskie*, *Przegląd Socjologiczny*, nr 60.

- Markowski T., 1997, *Miasto jako produkt – wybrane aspekty marketingu miasta* [w:] T. Domański (red.), *Marketing terytorialny. Strategiczne wyzwania dla miast i regionów*, Łódź: Centrum Badań i Studiów Francuskich, Instytut Studiów Międzynarodowych, Uniwersytet Łódzki.
- Markowski T., 2002, *Marketing miasta* [w:] T. Markowski (red.), *Marketing terytorialny*, t. CXII, Warszawa: Polska Akademia Nauk, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju.
- Martin R., Sunley P., 1998, *Slow convergence? The new endogenous growth theory and regional development*, *Economic Geography*, no. 74.
- Pallagst K., Wiechmann T., Martinez-Fernandez C., 2013, *Shrinking Cities: International Perspectives and Policy Implications*, New York: Routledge.
- Pirisi G., Trocsanyi A., 2014, *Shrinking small towns in Hungary: The factors behind the urban decline in „small scale”*, *Acta Geographica Universitatis Comenianae*, no. 58.
- Platt S., 2004, *Causes of Urban Shrinkage: An Overview of European Cities*, COST CIRES Conference, University of Amsterdam.
- Pluta J., 2015, *Kwestia reprodukcji przestrzeni konsumpcji* [w:] M. Błaszczyk, J. Pluta (red.), *Uczestnicy, konsumenci, mieszkańcy. Wrocławianie i ich miasto w oglądzie socjologicznym*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Porawski A. (red.), 2013, *Współpraca JST w Polsce. Stan i potrzeby*, Poznań, http://wartowiedziec.org/attachments/article/18953/Wspolpraca_JST_w_Polsce_-_stan_i_potrzeby_Raport_ZMP_listopad_2013.pdf (dostęp: 1.10.2017).
- Porter M., 2001, *Porter o konkurencji*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Potkański T. (red.), 2016, *Współpraca jednostek samorządu terytorialnego narzędziem wsparcia polskiej polityki rozwoju*, Poznań: Związek Miast Polskich, www.portalsamorzadowy.pl/plikiu/81674.html (dostęp: 1.10.2017).
- Rinschede G., 1986, *The pilgrimage town of Lourdes*, *Journal of Cultural Geography*, no. 7.
- Rydz E., 2006, *Rola małych miast w rozwoju obszarów wiejskich*, *Studia Obszarów Wiejskich*, t. 11.
- Sassen S., 2002, *Locating cities on global circuits*, *Environment & Urbanization*, no. 14.
- Savitch H.V., Kantor P., 2002, *Cities in the International Marketplace. The Political Economy of Urban Development in North America and Western Europe*, Princeton: Princeton University Press.
- Scott A.J., 2014, *Beyond the creative city: Cognitive-cultural capitalism and the new urbanism*, *Regional Studies*, no. 48.
- Szromnik A., 2008, *Marketing terytorialny*, Kraków: Wolters Kluwer Polska.
- Wu T., Martinez-Fernandez C., 2009, *Shrinking cities: A global overview and concerns about Australian cases* [w:] K. Pallagst et al. (eds.), *The Future of Shrinking Cities: Problems, Patterns and Strategies of Urban Transformation in a Global Context*, Berkeley: Institute of Urban and Regional Development, University of California.