

## Wybór tekstów klasycznych

David Harvey

### **Od menedżeryzmu do przedsiębiorczości: transformacja procesu rządzenia miastami w późnym kapitalizmie z wprowadzeniem Boba Jessopa**

W bieżącym wydaniu kwartalnika *Zarządzanie Publiczne* prezentujemy artykuł Davida Harveya, od 40 lat najczęściej cytowanego specjalisty w dziedzinie geografii społeczno-ekonomicznej (znanej też jako geografia człowieka). Prezentowana praca znakomicie ilustruje odrębne, stanowiące znak firmowy autora, podejście oparte na „historycznym materializmie geograficznym” do krytyki zarówno ekonomii politycznej, jak i szerszej grupy stosunków panujących w społeczeństwach kapitalistycznych od skali mikro do skali globalnej, w tym, w szczególności, tych na poziomie miast. Stanowi ona również prowokujący do myślenia komentarz do zmieniającego się charakteru zarządzania miastami w epoce przejścia od ery fordowskiej w krajach kapitalistycznych po obu stronach Atlantyku, z typową dla niej spiralą nieustannego wzrostu opartego na masowej produkcji i masowej konsumpcji, wspieranej przez keynesowskie państwo opiekuńcze, ku postfordowskiej gospodarce naznaczonej „elastycznym” reżimem akumulacji oraz rosnącą integracją rynków światowych. Tej zmianie towarzyszy presja wywierana na miasta, regiony i narody, by ograniczały zakres pomocy społecznej oraz konkurowały z innymi miastami, regionami i narodami o zyskowne inwestycje na rynku światowym. Jak wskazuje tytuł artykułu, zmiana ta objęła także odejście od menedżeryzmu miejskiego (rozumianego jako świadczenie przez biurokrację usług mających na celu poprawę warunków życia w danej jurysdykcji, z dużą rolą odgrywaną przez władze) do przedsiębiorczości miejskiej (bardziej zorientowanej na rynek strategii działań na rzecz pobudzenia wzrostu, z kluczową rolą firm prywatnych, organizacji pozarządowych i partnerstw publiczno-prywatnych).

David Harvey urodził się 31 października 1935 r. w hrabstwie Kent (Anglia). Obecnie zajmuje stanowisko honorowego profesora antropologii i geografii w Ośrodku Studiów Podyplomowych (Graduate Center), City University of New York (CUNY). Ukończył szkołę średnią dla chłopców w Gillingham (hrabstwo Kent), a następnie uzyskał dyplom licencjata (1957) i stopień doktora (1962) w St John's College na Uniwersytecie Cambridge. Pracę doktorską, utrzymaną w dominującym wtedy w Wielkiej Brytanii regionalno-historycznym nurcie dociekań w geografii, poświęcił produkcji chmielu dla branży piwowarskiej w swoim rodzinnym hrabstwie w XIX w. Zwrócił w niej uwagę na związki między uwarunkowaniami produkcji rolnej, londyńskimi rynkami kredytowymi, handlem z koloniami oraz innymi aspektami wymiany handlowej, które później określił mianem „obwodów cyrkulacji kapitału”. Zainteresowania Harveya historią na krótko zeszyły na dalszy plan, gdy stał się zwolennikiem „naukowego” podejścia do geografii jako ilościowej, pozytywistycznej nauki przestrzennej (zob. Harvey 1969). Powrócił do nich na dobre na początku lat siedemdziesiątych w pełnych pasji filipikach przeciwko przykładom rażącej niesprawiedliwości społecznej, rasizmu i wyzysku w Baltimore (stan Maryland, USA), gdzie przyjął propozycję pracy w charakterze wykładowcy na Wydziale Geografii i Inżynierii Środowiska na Johns Hopkins University.

Harvey zainteresował się szczególnie dynamiką transformacji miast, w tym powstawania gett, oraz związków terenów zurbanizowanych z procesem akumulacji kapitału zarówno z perspektywy historycznej, jak i współcześnie. Wiele analiz zawartych w prezentowanym tu artykule opiera się na jego badaniach prowadzonych w Baltimore, lecz autor uzupełnił je wnioskami płynącymi z przemian zachodzących w innych miastach świata anglojęzycznego. Starając się zrozumieć i wyjaśnić istotę funkcjonowania miast i codziennego życia w skupiskach zurbanizowanych, zainteresował się różnorodnymi dyscyplinami, w tym sztuką, naukami humanistycznymi oraz społecznymi. Zainteresowania te szły w parze z jego zaangażowaniem w radykalne, marksistowskie podejście do geografii, które zapoczątkował w latach siedemdziesiątych. Za uwieńczenie tych prac można uznać wydanie w 1982 r. jednej z najlepszych książek autora – *The Limits To Capital* (Granice kapitału), która zasługuje na szczególną uwagę ze względu na rozważania poświęcone przestrzennej dynamice akumulacji kapitału (zob. też Jessop 2004, 2006 oraz Castree, Gregory 2006).

Po obronie pracy doktorskiej na Uniwersytecie Cambridge Harvey przez rok piastował stanowisko adiunkta na Uniwersytecie w Uppsali Szwecji (1960–1961), po czym przyjął stanowisko wykładowcy geografii na Uniwersytecie w Bristolu (1961–1969), gdzie, jak wspomniałem, zainteresował się „aspektem przestrzennym” tej dyscypliny. Następnie udał się na drugą stronę Atlantyku, gdzie jako profesor nadzwyczajny Johns Hopkins University (1969–1973) walnie przyczynił się do rozwoju radykalnej geografii marksistowskiej. Baltimore było wtedy głęboko podzielonym miastem, a Harvey stał się zwolennikiem ruchu „Prawo do miasta”, bojownikiem zaangażowanym w walkę o sprawiedliwość społeczną, co znalazło odzwierciedlenie głównie w udziale w ruchach społecznych, robotniczych i studenckich. Z tamtego okresu pochodzi jego książka *Social Justice and the City* (Sprawiedliwość społeczna i miasto) (1973). Stwierdził w niej, że geografom nie wolno bagatelizować panującego w miastach ubóstwa i jego następstw ani tym bardziej trzymać się na uboczu, udając obserwatorów z pretensjami do naukowego obiektywizmu.

W latach 1987–1993 był profesorem geografii (w Katedrze im. Halforda Mackindera) na Uniwersytecie w Oksfordzie, gdzie aktywnie interesował się działalnością związków zawodowych i polityką społeczną. W latach 1993–2001 wrócił do Johns Hopkins University jako profesor. Swoje obecne stanowisko w Nowym Jorku piastuje od 2001 r. Pozostaje aktywnym wykładowcą, badaczem i intelektualistą światowego formatu, niestroniącym od wypowiedzi na tematy publiczne. Jest laureatem licznych wyróżnień oraz nagród, piastował także stanowisko wizytującego profesora w wielu instytucjach akademickich. Doktoraty *honoris causa* nadały mu uniwersytety w Roskilde (Dania), Buenos Aires (Argentyna), Uppsali (Szwecja), Ohio State University (USA), Lund (Szwecja), Kent (Wielka Brytania) i w Bristolu (Wielka Brytania). Wśród innych nagród, jakie otrzymał, znajduje się Złoty Medal im. Andersa Retziusa szwedzkiego Towarzystwa Antropologii i Geografii, Medal Patrona Królewskiego Towarzystwa Geograficznego i Międzynarodowa Nagroda im. Vautrina Luda w Dziedzinie Geografii (Francja). Od 1998 r. zalicza się w poczet członków British Academy, a dziewięć lat później wybrano go do American Academy of Arts and Sciences.

Doświadczenia Harveya w Baltimore przyczyniły się do jego zwrotu ku radykalnej, marksistowskiej wersji materializmu historycznego w geografii. Interwencje USA od 2001 r. w Afganistanie, Iraku i w innych krajach wywołały jego oburzenie, któremu dał upust w *New Imperialism* (Nowy imperializm) (2003) i *A Brief History of Neoliberalism* (Krótka historia neoliberalizmu) (2005). W pierwszej z nich wyjaśniał militarystyczne skłonności USA w kategoriach kryzysu kapitalizmu w tym kraju, a w drugiej interpretował neoliberalizm jako ofensywę burżuazji przeciwko klasom podporządkowanym. Część jego najnowszych prac znalazła podsumowanie w rocznym cyklu wykładów poświęconych *Kapitałowi* Karola Marksa<sup>1</sup> oraz w diagnozach przyczyn obecnego kryzysu gospodarczego i finansowego (Harvey 2010a i b, 2013, 2014).

Przechodząc do meritum artykułu zamieszczonego w bieżącym numerze *Zarządzania Publicznego* należy przypomnieć, że kryzys fordyzmu atlantyckiego wzbudził duże zainteresowanie naukowców i polityków kwestiami życia w miastach, przejawami kryzysu w przemyśle oraz następującej po nim strategicznej reorientacji kierunków działań w gospodarce. Jednym z wyrazów tego zainteresowania są właśnie badania Davida Harveya. W swoim artykule przytacza on trzejelementową definicję tego zjawiska, na której zresztą i ja opieram swoje prace. Po pierwsze, przedsiębiorcze miasto wdraża innowacyjne strategie zmierzające do utrzymania lub zwiększenia własnej konkurencyjności gospodarczej wobec innych miast i przestrzeni gospodarczych. Po drugie, strategie te wypływają z analizy aktualnych okoliczności, mają charakter refleksyjny, są mniej lub bardziej klarownie sformułowane, a także aktywnie realizowane. I po trzecie, zwolennicy tej orientacji przyjmują charakterystyczny dyskurs: odnoszą się do swoich miast jak do przedsiębiorczych organizacji, a w działaniach marketingowych wykorzystują hasła odwołujące się do przedsiębiorczości (Jessop, Sum 2000).

Jak zauważa Harvey w uwagach wstępnych, a następnie ilustruje przykładem Związku Hanzeatyckiego i włoskich miast-państw, miasta od dawna są motorem tworzenia bogactwa, rozwoju politycznego i kulturalnego, a więc w tym sensie można je określić jako przedsiębiorcze. Jednak ta długoterminowa perspektywa historyczna pomija specyficzną rolę odgrywaną przez przedsiębiorcze miasta w akumulacji kapitału, zwłaszcza tam, gdzie badanie procesów urbanizacyjnych prowadzono bez uwzględniania zmian gospodarczych i społecznych. Harvey pragnie zaradzić temu ograniczeniu, odwołując się do systematycznej rekonstrukcji czasoprzestrzennej dynamiki akumulacji kapitału (Harvey 1982), która dostarcza systematycznych powiązań między podstawami teorii Marksa zaprezentowanymi we wszystkich trzech tomach *Kapitału* i ich emanacją w rzeczywistości w postaci nierównomierności zmian geograficznych oraz przepływów finansowych. Z drugiej strony, jak zauważa Harvey w prezentowanym artykule, procesy urbanizacyjne wpływają na kształt i uwarunkowania akumulacji kapitału.

Właśnie w tym miejscu analiza Harveya nabiera kolorów. Autor dostrzega przejście od miejskiego menedżeryzmu (tzn. hierarchicznego zarządzania przestrzenią miejską i odgórnym świadczeniem usług) w latach sześćdziesiątych do miejskiej przedsiębiorczości (tzn. aktywnego zaangażowania w rozwój gospodarczy) w latach siedemdziesiątych XX w. Wiąże się to z wprowadzeniem nowego, przyjaznego rynek sposobu rządzenia, który jednak wymaga

<sup>1</sup> Dostępne w internecie m.in. pod adresem <https://www.youtube.com/watch?v=gBazR59SZXk> (przyp. tłum.).

od państw i partnerstw publiczno-prywatnych tworzenia warunków dla firm poszukujących wyższych zysków poprzez to, co Joseph A. Schumpeter (1934) nazwał „nowymi kombinacjami” lub innowacjami. Schumpeter przedstawił pięć sposobów rozumienia innowacji w normalnej działalności gospodarczej:

(1) wytworzenie nowego produktu – tzn. dobra nieznanego wcześniej konsumentom – lub wprowadzenie na rynek towaru o nowych właściwościach, (2) wprowadzenie nowej metody produkcji jeszcze praktycznie niewypróbowanej w danej dziedzinie przemysłu, która wcale nie musi być oparta na nowym odkryciu naukowym, może także polegać na nowym komercyjnym zastosowaniu danego towaru, (3) otwarcie nowego rynku, czyli takiego, na którym dany rodzaj krajowego przemysłu uprzednio nie działał i to bez względu, czy rynek ten istniał wcześniej, czy też nie, (4) zdobycie nowego źródła surowców lub półfabrykatów i to niezależnie od tego, czy źródło już istniało, czy też musiało dopiero zostać stworzone, (5) wprowadzenie nowej organizacji w jakiejś dziedzinie przemysłu, np. stworzenie monopolu bądź jego złamanie (Lim 1990, s. 215, podsumowanie uwag Schumpetera 1934, s. 129–135).

Przez analogię można wyróżnić pięć analitycznie odmiennych (lecz zapewne empirycznie częściowo się pokrywających) obszarów, w których innowacje *stricto* gospodarce i/lub mające wpływ na tę dziedzinę działalności człowieka mogą występować w odniesieniu do formy i funkcjonowania miast. Obszary te obejmują: (1) tworzenie nowych rodzajów miejsc lub przestrzeni miejskich służących do produkcji, obsługi, pracy, konsumpcji, zamieszkania itp., (2) nowe metody produkcji miejsc lub przestrzeni w celu tworzenia lokalnych przewag konkurencyjnych w dziedzinie wytwarzania towarów/usług lub innych działań na terenach miejskich, (3) otwieranie nowych rynków poprzez marketing miast w nowych dziedzinach i/lub modyfikację przestrzennego podziału konsumpcji poprzez poprawę jakości życia mieszkańców, osób dojeżdżających do pracy lub turystów, (4) znajdowanie nowych źródeł dostaw w celu zwiększenia przewagi konkurencyjnej, np. poprzez współzawodnictwo o utalentowanych imigrantów lub nowe źródła finansowania, oraz (5) zmiany lub przededefiniowanie hierarchii miejskiej i/lub zmiany miejsca danego miasta tej hierarchii. Każdą z tych form działalności można postrzegać jako przejaw innowacyjności i przedsiębiorczości w sensie schumpeterowskim, co więcej, każdy z wytyczonych celów może stanowić podstawę dla jasno określonych strategii działań miast.

Powyższe ujęcie problemu odpowiada analizie Harveya opisującej przejście od miejskiego menedżeryzmu do miejskiej przedsiębiorczości. Badacz bardziej opisowo niż analitycznie nawiązuje do niektórych spośród wyżej wymienionych rodzajów innowacji, a także zauważa, jak podkreślał Schumpeter, że innowacyjność i przedsiębiorczość tworzą swego rodzaju ruchomą bieżnię, na której na wszelkie korzyści płynące z innowacji czyhają konkurenci – inne firmy lub, jak tutaj, miasta naśladujące pionierów, co prowadzi do seryjnego powielania tych samych rozwiązań w postaci parków naukowych, gentryfikacji, miejsc wypoczynku, ośrodków kulturalno-rozrywkowych, galerii handlowych, inwestycji w obszary nabrzeżne itd.

Jeżeli chodzi o wcześniejsze prace Harveya poświęcone sprzecznościom i kryzysom targającym kapitalizmem, badacz interpretuje te zmiany jako doraźne rozwiązania przestrzenne w odpowiedzi na kryzysy. Wcześniej pisał, że „kapitał musi tworzyć trwałe miejsca w przestrzeni (lub krajobrazy) niezbędne do własnego funkcjonowania na pewnym etapie swojej historii tylko po to, by je później zniszczyć (i zdeprecjonować znaczną część zainwestowanego w nie kapitału), robiąc miejsce dla nowych „poprawek przestrzennych” (tzn. innych miejsc i regionów umożliwiających wznowienie akumulacji kapitału)” (2001, s. 25; zob. 1996, s. 6). Kolejnym cykłem poprawek przestrzennych sprzyjają oczywiście innowacje w zakresie infrastruktury materialnej i społecznej, lecz ich konkretna forma zmienia się w zależności od tego, czy kapitał próbuje wdrażać poprawki w celu przerywania nadprodukcji (nowe rynki), przeciwdziałania przeludnieniu, uzyskania dostępu do nowych surowców czy też uporania się ze zlokalizowaną nadmierną akumulacją (nowe możliwości inwestycyjne) itd. (1982). W przypadku przedsiębiorczości miejskiej obserwujemy przepływ kapitału w ramach miast i regionów oraz pomiędzy nimi w poszukiwaniu nowych możliwości tworzenia zysków przez modyfikację terenów zurbanizowanych, a także zwiększenie konkurencyjności obszarów miejskich, co również wymaga niszczenia kapitału i przestrzeni. To samo zjawisko można oczywiście dostrzec w gigantycznych modyfikacjach przestrzeni, jakie miały miejsce po upadku bloku sowieckiego oraz przejścia od socjalizmu państwowego do różnych rodzajów ustroju kapitalistycznego.

Rozbudowując swoją analizę, Harvey przedstawia wstępny opis kryzysu fordyzmu w przestrzeniach miejskich, wyjaśnia przesłanki stojące za podejmowanymi przez miasta działaniami sprzyjającymi rozwojowi przedsiębiorczości, a także krytycznie ocenia (ograniczone) powodzenie wdrażanych strategii. Co bardziej istotne, zwraca również uwagę na dystrybucyjne następstwa tych ostatnich w skali miast oraz w szerszej perspektywie przestrzennej. Wiąże się to z koleją z analizą interesów klasowych i przymierzy zawiązywanych w celu promowania rozwoju miast opartego na przedsiębiorczości. Prezentowane tu argumenty nawiązują do jego analiz rozwiniętych później w *Brief History of Neoliberalism* (Krótkiej historii neoliberalizmu) (2005) napisanej mniej więcej 20 lat później, gdy zależności między miejską przedsiębiorczością i szerszym projektem neoliberalnym stały się bardziej widoczne. Nie chodzi tu jednak o dopatrywanie się bezpośrednich związków przyczynowych między nimi, lecz o to, że miejska przedsiębiorczość zostaje włączona do projektu neoliberalnego, którego różnorodni zwolennicy wykazują wprost niesamowite zdol-

ności do promowania roli sił rynkowych i adaptowania ich do coraz to nowych dziedzin działalności człowieka, do reorganizacji rządów, stylów rządzenia oraz przekonywania ogółu społeczeństwa do swoich racji.

Professor Bob Jessop  
Department: Sociology  
Lancaster University  
Bowland NorthLancaster LA1 4YN, United Kingdom  
b.jessop@lancaster.ac.uk  
Przełożył Rafał Śmietana

## Bibliografia

- Ashman S. (red.) (2006). „Symposium: On David Harvey’s. »The New Imperialism«”, *Historical Materialism*, t. 14, nr 4, s. 3–166.
- Castree N., Gregory D. (red.) (2006). *David Harvey: a Critical Reader*. Oxford: Blackwell.
- Harvey D. (1969). *Explanation in Geography*. London: Edward Arnold.
- Harvey D. (1973). *Social Justice and the City*. Oxford: Blackwell [Revised edition, 2009].
- Harvey D. (1982). *The Limits to Capital*. Oxford: Blackwell.
- Harvey D. (1985a). *Consciousness and the Urban Experience*. Oxford: Blackwell.
- Harvey D. (1985b). *The Urbanization of Capital*. Oxford: Blackwell.
- Harvey D. (1989a). *The Condition of Postmodernity: An Enquiry into the Origins of Cultural Change*. Oxford: Blackwell.
- Harvey D. (1989b). *The Urban Experience*. Oxford: Blackwell.
- Harvey D. (1996). *Justice, Nature and the Geography of Difference*. Oxford: Blackwell.
- Harvey D. (2000). *Spaces of Hope*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Harvey D. (2001). *Spaces of Capital: Towards a Critical Geography*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Harvey D. (2003a). *Paris. Capital of Modernity*. London: Routledge.
- Harvey D. (2003b). *The New Imperialism*. Oxford: Oxford University Press.
- Harvey D. (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Harvey D. (2006). *Spaces of Global Capitalism: Towards a Theory of Uneven Geographical Development*. London: Verso.
- Harvey D. (2010a). *A Companion to Marx’s Capital*. London: Verso.
- Harvey D. (2010b). *The Enigma of Capital and the Crises of Capitalism*. London: Profile Books.
- Harvey D. (2012). *Rebel Cities: From the Right to the City to the Urban Revolution*. London: Verso.
- Harvey D. (2013). *A Companion to Marx’s Capital* (t. 2). London: Verso.
- Harvey D. (2014). *Seventeen Contradictions and the End of Capitalism*. London: Profile Books.
- Jessop B. (2004). „On the limits of *Limits to Capital*”, *Antipode*, t. 36, nr 3, s. 480–496.
- Jessop B. (2006). „Spatial fixes, temporal fixes, and spatio-temporal fixes”, w: N. Castree, D. Gregory (red.), *David Harvey: a Critical Reader*. Oxford: Blackwell.
- Jessop B., Sum N.L. (2000). „An entrepreneurial city in action: Hong Kong’s emerging strategies in and for (inter-)urban competition”, *Urban Studies*, t. 37, nr 12, s. 2290–2315.
- Lim C.Y. (1990). „The Schumpeterian road to affluence and communism”, *Malaysian Journal of Economic Studies*, t. 27, nr 102, s. 213–223.
- Schumpeter J.A. (1934). *Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

David Harvey

## **Od menedżeryzmu do przedsiębiorczości: transformacja procesu rządzenia miastami w późnym kapitalizmie**

W ostatnich latach proces rządzenia (*governance*) miastami coraz bardziej koncentruje się na poszukiwaniu nowych sposobów pobudzania rozwoju lokalnego oraz wzrostu zatrudnienia. Tego rodzaju wiara w przedsiębiorczość kontrastuje z praktykami zarządzania z wcześniejszych dekad, które skupiały się przede wszystkim na świadczeniu usług, budowie obiektów użyteczności publicznej oraz zapewnianiu różnego rodzaju udogodnień mieszkańcom miast. W niniejszym artykule autor analizuje kontekst przejścia od menedżeryzmu do przedsiębiorczości, wskazuje na mechanizmy konkurencji między miastami kształtujące uzyskiwane przez nie wyniki, a także na określone oddziaływania makroekonomiczne. Przyjęte przez niego podejście umożliwia dokonanie głębszej analizy związków zachodzących między zmianą polityk i rozwojem gospodarczym w czasach charakteryzujących się znaczną niestabilnością gospodarczą i polityczną.

Słowa kluczowe: rządzenie miastami, rozwój lokalny, konkurencja między miastami, akumulacja kapitału, kapitalistyczne stosunki społeczne.

W ciągu ostatnich 20 lat moje zainteresowania akademickie obejmowały analizę roli urbanizacji w przebiegu zmian społecznych, w szczególności w warunkach kapitalistycznych stosunków społecznych i akumulacji kapitału (Harvey 1973, 1982, 1985a, 1985b, 1989b). Przedsięwzięcie to wymagało głębszej refleksji nad stymulowanym przez kapitalizm procesem kształtowania się określonej geografii historycznej. Zarówno na fizyczny, jak i na społeczny krajobraz urbanizacji przemożny wpływ wywierają zdecydowanie kapitalistyczne kryteria nakładające pewne ograniczenia na przyszłe ścieżki rozwoju kapitalistycznego. Oznacza to, że logika przepływu oraz akumulacji kapitału kształtuje procesy urbanistyczne w kapitalizmie, a te z kolei kształtują uwarunkowania akumulacji kapitału w późniejszych punktach czasu i przestrzeni. Innymi słowy, kapitaliści wpływają na własną geografii historyczną, lecz

podobnie jak wszyscy inni nie czynią tego w okolicznościach historycznych i geograficznych, jakie sami wybrali, nawet gdy odgrywali ważne, a nawet kluczowe, zbiorowe role w kształtowaniu tychże okoliczności. Tę dwukierunkową relację wzajemności i dominacji (gdzie kapitalistów, podobnie jak pracowników najemnych, ogranicza to, co sami stworzyli) najlepiej można ująć teoretycznie w kategoriach dialektycznych. Wychodząc z tego założenia, staram się dostrzec nowe aspekty procesu kształtowania miast, który jest jednocześnie produktem oraz elementem uwarunkowań toczących się przemian społecznych w najnowszej fazie rozwoju kapitalizmu.

Badania roli urbanizacji w dynamice procesów społecznych nie są oczywiście niczym nowym. Co jakiś czas kwestia ta powraca w poważnych debatach, choć częściej w odniesieniu do konkretnych okoliczności historyczno-geograficznych, w których z takich czy innych względów szczególnie ważną rolę odgrywa urbanizacja oraz miasta jako takie. Wpływ miast na powstanie cywilizacji od dawna stanowi przedmiot dyskusji, podobnie jak pełnione przez nie funkcje w starożytnej Grecji i Rzymie. Toczą się spory na temat znaczenia miast w procesie przejścia od feudalizmu do kapitalizmu, dzięki czemu w minionych latach powstała bardzo obszerna i odkrywczą literaturę

---

David Harvey, Professor

School of Geography

University of Oxford

Mansfield Road, Oxford OX 13 TB, U.K.

Tytuł oryginału: „From managerialism to entrepreneurialism: The transformation in urban governance in late capitalism”, *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography*, t. 71, nr 1, *The Roots of Geographical Change: 1973 to the Present* (1989), s. 3–17. © 1989 Swedish Society for Anthropology and Geography.

ra przedmiotu. W analogiczny sposób można dyskutować nad wpływem urbanizacji na rozwój przemysłu, kultury i polityki w XIX wieku, a także nad późniejszym przejmowaniem kapitalistycznych stosunków społecznych przez kraje mniej rozwinięte (w których obecnie znajduje się wiele spośród najszybciej rozwijających się miast na świecie).

Zbyt często jednak analizę procesu urbanizacji oddziela się od zmiany społecznej i rozwoju gospodarczego, zupełnie jakby można je było traktować jak zjawiska przygodne czy produkty uboczne ważniejszych, bardziej fundamentalnych zmian społecznych. Niekiedy sugeruje się, że kolejne rewolucje w dziedzinie technologii, stosunków przestrzennych, stosunków społecznych, przyzwyczajzeń konsumentów, stylu życia itp., które w tak dużym stopniu wpływają na historię kapitalizmu, można zrozumieć bez głębokich analiz korzeni i natury procesów urbanizacyjnych. Podejście to zwykle przyjmuje się nieświadomie, więc fakt ten można byłoby uznać za grzech zaniechania, gdyby nie wyraźne antyurbani- styczne nastawienie dociekań w dziedzinie zmian ekonomicznych i społecznych w skali makro. Takiego podejścia nie można zaakceptować. Uważam, że warto pytać, jaką rolę odgrywają procesy urbanizacyjne w procesie dość radykalnej geograficznej restrukturyzacji aktywności człowieka oraz polityczno-gospodarczej dynamiki nierównomiernego rozwoju geograficznego w ostatnich czasach.

## **1. Ekspozowanie przedsiębiorczości w rządzeniu miastami**

Na zorganizowanym w Orleanie w 1985 r. sympozjum spotkali się naukowcy, przedsiębiorcy i politycy reprezentujący osiem dużych miast w siedmiu rozwiniętych krajach kapitalistycznych (Bouinot 1987). Zgromadzeni postawili sobie za cel przeanalizowanie możliwych kierunków działania władz miast w obliczu powszechnej erozji bazy gospodarczej i fiskalnej wielu dużych aglomeracjach świata kapitalistycznego. Podczas sympozjum zarysował się wyraźny konsensus: władze miast powinny się wykazać znacznie większą innowacyjnością i przedsiębiorczością, gotowością do podejmowania wszelkich prób

zaradzenia trudnej sytuacji, a tym samym zapewnienia lepszej przyszłości swoim mieszkańcom. Jedyne punkty sporne dotyczyły tego, jak najlepiej osiągnąć ten cel. Czy należy wspomagać lub nawet tworzyć nowe przedsiębiorstwa, a jeśli tak, to jakie? Czy walczyć o zachowanie, a nawet przejmować zagrożone miejsca pracy, a jeśli tak, to które? A może po prostu ograniczyć się do zapewniania infrastruktury, zachęt podatkowych, atrakcji kulturalnych i społecznych z nadzieją na wzmocnienie starych i przyciągnięcie nowych form działalności gospodarczej?

Powracam do tego sympozjum, ponieważ uważam je za symptomatyczne dla reorientacji podejścia do zarządzania miastami, które miało miejsce w ciągu ostatnich 20 lat w rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Mówiąc prościej, typowe dla lat sześćdziesiątych XX w. podejście „menedżerskie”, w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych stopniowo ustępowało miejsca proaktywnej orientacji na przedsiębiorczość. W ostatnich latach, zwłaszcza w rozwiniętych krajach kapitalistycznych, powstał ogólny konsensus co do tego, że przedsiębiorczość i rozwój gospodarczy przynoszą miastom znaczne korzyści. Co godne uwagi, konsensus ten wydaje się wykraczać poza granice państw, a nawet podziałów politycznych i ideologicznych.

Przykładowo, zarówno Martin Boddy (1984), jak i Allan Cochrane (1987) zgadzają się, że od wczesnych lat siedemdziesiątych władze lokalne w Wielkiej Brytanii „wykazywały coraz większe zaangażowanie w działania na rzecz rozwoju gospodarczego bezpośrednio związane z produkcją i inwestycjami”, a zdaniem Garetha Reesa i Johna Lamberta (1985, s. 179) „w latach siedemdziesiątych wzrost liczby inicjatyw gospodarczych samorządów lokalnych stanowił odpowiedź na zachęty kolejnych rządów”, mających na celu uzupełnienie ogólnokrajowych działań na rzecz zwiększenia efektywności, konkurencyjności i rentowności brytyjskiego przemysłu. David Blunkett, z ramienia Partii Pracy sprawujący przez kilka lat funkcję przewodniczącego rady miasta Sheffield, niedawno wyraził aprobatę dla pewnego rodzaju miejskiej przedsiębiorczości:

Od wczesnych lat siedemdziesiątych, gdy pełne zatrudnienie wypadło z listy priorytetów rządu, wyzwanie to podjęły samorządy lokalne. Udzielały one

wsparcia małym firmom, dbały o ściślejsze powiązania między sektorem publicznym i prywatnym, a także próbowały promować powstawanie nowych firm dzięki różnorodnym działaniom promocyjnym. W ten sposób w nieco zmieniony sposób odgrywały w gospodarce tradycyjną rolę samorządów brytyjskich: oferowały zachęty w formie dotacji, pożyczek oraz infrastruktury subsydiowanej ze środków publicznych bez konieczności angażowania inwestorów w życie społeczności, pragnąc przyciągnąć wielkie koncerny przemysłowe i handlowe poszukujące odpowiednich miejsc do inwestycji. (...) Samorząd dziś, tak jak w przeszłości, oferuje własną odmianę przedsiębiorczości i promocji przedsiębiorczości w obliczu ogromnych zmian gospodarczych i społecznych, jakie niesie ze sobą rozwój technologii i restrukturyzacja przemysłu (Blunkett, Jackson 1987, s. 108–142).

W USA, gdzie patriotyzm lokalny i przedsiębiorczość od dawna stanowiły ważny element funkcjonowania obszarów zurbanizowanych (zob. Elkin 1987), zmniejszenie dopływu środków federalnych oraz udziału miast w podatkach po 1972 r. (gdy prezydent Nixon zadeklarował koniec kryzysu w miastach, dając tym samym do zrozumienia, że rząd federalny nie ma już środków na jego rozwiązywanie) doprowadziły do ożywienia patriotyzmu lokalnego do takiego stopnia, że Robert Goodman (1979), opisując działania władz stanowych i lokalnych, użył określenia „ostatni przedsiębiorcy”. Obecnie istnieje już obszerna literatura poświęcona eksponowaniu roli nowej przedsiębiorczości w procesie formułowania polityk miejskich oraz strategii rozwoju miast w USA (zob. Judd, Ready 1986; Peterson 1981; Leitner 1989).

Jednak przesunięcie akcentów ku promowaniu przedsiębiorczości wcale nie przebiega gładko. Wiele samorządów lokalnych w Wielkiej Brytanii przynajmniej do niedawna nie reagowało na nowe możliwości i naciski, a w USA przetrwanie niektórych miast, takich jak Nowy Orlean, nadal zależy od redystrybucji środków na szczeblu federalnym. Ponadto, uzyskiwane wyniki, choć jeszcze nie zostały właściwie zapisane ani przeanalizowane, stanowią oczywiście mieszaninę sukcesów i porażek ze sporą dozą kontrowersji co do tego, co właściwie należałoby uznać za „sukces” (do tej kwestii powrócę w dalszej części artykułu). Jednak mimo całej tej różnorodności,

od początku lat siedemdziesiątych XX w. trudno nie zauważyć podejmowanych niemal wszędzie prób przejścia od miejskiego menedżeryzmu do pewnej formy promowania przedsiębiorczości. Na uwagę badacza zasługują zarówno przyczyny, jak i następstwa tej zmiany.

Panuje powszechne przekonanie, że przejście to zostało częściowo wymuszone trudnościami dręczącymi gospodarkę kapitalistyczną od pamiętnej recesji z 1973 r. Dezindustrializacja, powszechne i na pozór „strukturalne” bezrobocie, oszczędności budżetowe zarówno na poziomie krajowym, jak i lokalnym w połączeniu z rosnącą falą neokonserwatyizmu oraz eksponowanie zalet racjonalności rynkowej i prywatyzacji (raczej w teorii niż w praktyce) częściowo pomagają zrozumieć, dlaczego tak wiele władz miast reprezentujących bardzo odmienne opcje polityczne, dysponujących bardzo różnymi kompetencjami prawnymi oraz politycznymi, podążało w zasadniczo bardzo podobnym kierunku. Nacisk na działania lokalne zmierzające do rozwiązywania wyżej wymienionych problemów wydaje się również mieć wiele wspólnego z kurczącymi się możliwościami państw narodowych w zakresie kontrolowania międzynarodowych przepływów pieniężnych. Inwestycje coraz bardziej przybierają więc postać negocjacji między przedstawicielami dysponentów kapitału i władz lokalnych, które robią, co mogą, by zmaksymalizować atrakcyjność reprezentowanego przez siebie miasta i zachęcić kapitalistę do inwestycji. Z tego samego powodu miejska przedsiębiorczość może odegrać ważną rolę w globalnej transformacji dynamiki kapitalizmu od modelu fordowsko-keynesowskiego, polegającego na akumulacji kapitału, do modelu „elastycznej akumulacji” (krytyczną refleksję na temat tego kontrowersyjnego pojęcia proponują m.in.: Meric Gertler [1988], David Harvey [1989a], Andrew Sayer [1989], Erica Schoenberger [1988], Allen Scott [1988] i Erik Swyngedouw [1986]). W dalszym ciągu artykułu przedstawię argumenty na poparcie tezy, że w ciągu ostatnich 20 lat zmiana sposobu rządzenia miastami ma poważne przyczyny oraz następstwa makroekonomiczne. I nawet jeżeli Jane Jacobs (1984) ma tylko w połowie rację, twierdząc, że bez koncepcji miasta nie można właściwie zrozumieć procesu tworzenia bogactwa narodów, to przejście z miejskiego menedżeryzmu do miejskiej

przedsiębiorczości może mieć daleko idące implikacje dla perspektyw rozwoju miast i wzrostu gospodarczego w przyszłości.

Przykładowo, jeżeli miejska przedsiębiorczość (w najszerszym znaczeniu tego pojęcia) jest osadzona w ramach współzawodnictwa o sumie zerowej między miastami o zasoby, miejsca pracy i kapitał, to nawet najbardziej zaprzysięgli i awangardowi socjaliści zostaną zmuszeni do uczestnictwa w grze stworzonej przez kapitalistów oraz do zaangażowania się w procesy, którym próbują się oprzeć. Właśnie ten problem przesładował zdominowane przez Partię Pracy władze miast w Wielkiej Brytanii (doskonały opis sytuacji sporządzili Rees i Lambert [1985]). Z jednej strony, musiały one opracowywać projekty, które umożliwiałyby „wytwarzanie produktów bezpośrednio związanych z potrzebami ludzi pracy, w sposób wymagający coraz wyższych, a nie coraz niższych kwalifikacji” (Murray 1983), wiedząc jednocześnie, że znaczna część ich wysiłku pójdzie na marne, jeżeli dany region miejski nie zdoła zapewnić sobie względnej przewagi konkurencyjnej. W odpowiednich okolicznościach przedsiębiorczość miejska, a nawet konkurencja między miastami mogą przyczynić się do powstania modelu rozwoju o sumie niezerowej. Ten rodzaj działalności z pewnością odgrywał kluczową rolę w rozwoju kapitalizmu w przeszłości. Pytanie, czy może on doprowadzić do postępowych i socjalistycznych przemian w przyszłości, pozostaje jednak otwarte.

## 2. Problemy z konceptualizacją

W badaniach nad omawianym zjawiskiem niemal od samego początku pojawiają się trudności konceptualne. Zaczniemy od poważnego zagrożenia stwarzanego przez reifikację miast w połączeniu z językiem opisującym proces urbanizacji jako aktywny, a nie bierny aspekt rozwoju polityczno-gospodarczego. W tym ujęciu „miasta” stają się aktywnymi podmiotami, chociaż w rzeczywistości są po prostu przedmiotami. Urbanizację winno się raczej postrzegać jako proces społeczny osadzony w przestrzeni, w którego przebiegu szeroka gama różnych podmiotów o bardzo różnych celach i programach działania wchodzi ze sobą w interakcje za pośrednictwem

określonej konfiguracji wzajemnie zazębiających się praktyk przestrzennych. W społeczeństwie klasowym, jakim jest kapitalizm, te praktyki mają określoną treść klasową, co nie znaczy, że wszystkie można interpretować w ten sposób. Wielu naukowców wykazało, że praktyki przestrzenne mogą nabywać i nabywają treści odnoszące się do płci, rasy oraz cech biurokratyczno-administracyjnych (by wymienić tylko jeden podzbiór ważnych możliwości). Lecz w kapitalizmie hegemonem pozostaje szeroka gama klasowych praktyk powiązanych z obrotem kapitałem, z odtwarzaniem stosunków klasowych oraz wpływów klasy pracującej, a także z koniecznością kontrolowania tych wpływów.

Trudność polega na znalezieniu podejścia badawczego umożliwiającego analizowanie wzajemnych relacji między **procesem** i **przedmiotem** bez wpadania w pułapkę niepotrzebnej reifikacji. Przestrzennie osadzony zbiór procesów społecznych, które nazywam urbanizacją, wytwarza niezliczone artefakty – systemy form, przestrzeni i zasobów zorganizowanych w charakterystyczne układy przestrzenne. Wszelkie działania społeczne muszą uwzględniać istnienie tych artefaktów, ponieważ wiele procesów społecznych (np. dojazdy do pracy) stanowi ich namacalne uzewnętrznienie. Urbanizacja narzuca także pewne rozwiązania instytucjonalne, formy prawne, systemy polityczne i administracyjne, hierarchie władzy i im podobne. One również nadają „miastu” zobiektywizowane cechy mogące zdominować codzienne praktyki i ograniczać kierunki działania na przyszłość. Wreszcie na świadomość mieszkańców miast wpływają wspólne doświadczenia, z których rodzą się percepcje, sposób odczytywania symboli oraz aspiracje. We wszystkich tych wymiarach mamy do czynienia z nieustannym napięciem między formą i procesem, między przedmiotem i podmiotem, między czynnością i rzeczą. Odmawianie roli i wpływów obiektywizacji – procesowi, w którego przebiegu tworzone przez nas rzeczy powracają do nas jako różne formy dominacji – byłoby równie głupie, jak przypisywanie tym rzeczom zdolności do podejmowania działań społecznych.

Dynamika stanowi nieodrodną cechę kapitalizmu, więc „rzeczy” nieustannie poddawane są przekształceniom, działania nieustannie wymykają się poza ustalone granice form, a uważane za



obiektywne cechy miasta z zasady są niestabilne. Wpływ kapitalizmu jest tak dogłębny, że same pojęcia urbanizacji i „miasta” również tracą stabilność – i to wcale nie z powodu nieprecyzyjnej definicji tych pojęć, lecz właśnie dlatego, że mają one za zadanie odzwierciedlać zmieniające się relacje między formą i procesem, między czynnością i rzeczą, między podmiotami i przedmiotami. Kiedy więc analizujemy przejście od miejskiego menedżeryzmu do miejskiej przedsiębiorczości w ciągu ostatnich dwóch dziesięcioleci, musimy przyjąć do wiadomości zwrotne następstwa tej zmiany postrzegane przez pryzmat ich wpływu na instytucje miejskie oraz na zabudowane obszary miejskie.

Niestety, w ostatnich latach w dziedzinie planowania przestrzennego zaszły zmiany, co sprawia, że definicja miasta jako charakterystycznego układu przestrzennego stała się jeszcze bardziej problematyczna. Z jednej strony, jesteśmy świadkami postępującej fragmentaryzacji miejskiej przestrzeni społecznej na dzielnice, społeczności i towarzystwa „z ulicy”, a z drugiej – praca na odległość i szybki transport sprowadzają do absurdu wszelkie próby konceptualizacji miasta jako jednostki organizacji przestrzennej charakteryzującej się dużą gęstością zabudowy, a nawet jako spójnie zorganizowanego obszaru administracyjnego. Megalopolis z lat sześćdziesiątych poddane zostało jeszcze większemu rozdrobnieniu i rozproszeniu, zwłaszcza w USA, w miarę przyspieszania procesu dekoncentracji miast, który spowodował powstanie chaotycznej zabudowy. Jednak związek z przestrzenią pozostaje w **pewnej** formie nośnikiem określonych znaczeń i oddziaływań. Nowe uwarunkowania ekologiczne i struktury w ramach aglomeracji wpływają na organizację produkcji, wymiany oraz konsumpcji, na określanie relacji społecznych, na kształtowanie się wpływów (finansowych i politycznych) oraz na integrację przestrzenną działalności społecznej. Spieszę dodać, że prezentacja problematyki miejskiej w kategoriach ekologicznych w żaden sposób nie zakłada akceptacji dla wyjaśnień ekologicznych. Chodzi po prostu o to, że uwarunkowania ekologiczne odgrywają ważną rolę w organizacji społecznej i w podejmowanych działaniach. Działania proprzedsiębiorcze w rządzeniu obszarami miejskimi należy więc badać w różnych skalach przestrzen-

nych – dzielnic i społeczności lokalnych, centrum miasta i przedmieść, obszaru metropolitalnego, regionu, państwa narodowego itp.

Należy również określić, kto wykazuje przedsiębiorczość i w jakiej dziedzinie. W tym miejscu chciałbym podkreślić, że „rządzenie” (*governance*) miastem oznacza o wiele więcej niż „zarządzanie” (*management*). Szkoda, że znaczna część literatury (zwłaszcza brytyjskiej) koncentruje się tak bardzo na tym drugim, podczas gdy rzeczywiste możliwości reorganizacji życia w miastach często znajdują się gdzie indziej, a przynajmniej w ramach szerszych koalicji sił, w której władze i administracje miast odgrywają jedynie rolę ułatwiającą i koordynującą. Zdolność do organizowania przestrzeni wywodzi się z całego kompleksu sił mobilizowanych przez różne czynniki społeczne. Jest to proces konfliktogenny, tym bardziej, że toczy się w przestrzeniach ekologicznych o bardzo różnorodnej gęstości społecznej. W ramach obszaru metropolitalnego jako całości musimy traktować tworzenie koalicji w celu realizacji polityk oraz zawiązywanie sojuszy klasowych jako podstawę wszelkiego rodzaju miejskiej przedsiębiorczości. Działania odzwierciedlające patriotyzm lokalny często inicjują lokalne izby handlowe, kliki miejscowych finansistów, przemysłowców i kupców lub „okrągły stół” liderów biznesu i deweloperów. Ci ostatni często stanowią siłę przewodnią „maszynierii polityki prorozwojowej” (Molotch 1976). Patriotyzm lokalny może się przejawiać w działaniach instytucji edukacyjnych i religijnych, różnych agend rządowych (jak np. wojsko, instytuty naukowo-badawcze, jednostki administracji), lokalnych organizacji pracowników (zwłaszcza zrzeszających przedstawicieli zawodów budowlanych), a także partii politycznych, ruchów społecznych i urzędów szczebla lokalnego (licznych i często bardzo zróżnicowanych), choć nierzadko są one nastawione na realizację zupełnie odmiennych celów.

Tworzenie koalicji i sojuszy jest zadaniem tak delikatnym i trudnym, że osoba mająca wizję, wytrwałość i odpowiednie umiejętności (np. charyzmatyczny burmistrz, sprytny administrator miasta lub bogaty lider biznesu) może nadać indywidualny charakter i kierunek rozwojowi miejskiej przedsiębiorczości, a nawet ukształtować ją zgodnie z określonymi celami politycznymi. Na przykład w Baltimore główną rolę odgrywał

burmistrz Schaeffer, lecz w miastach takich jak Halifax czy Gateshead na czoło wysunęli się prywatni przedsiębiorcy. W innych przypadkach przedsięwzięcia prorozwojowe realizowały bardziej skomplikowane kombinacje osobowości i instytucji.

Zwracam uwagę na te problemy nie dlatego, że są nie do pokonania lub bardzo trudne – wszak rozstrzyga się je codziennie w praktyce kapitalistycznej urbanizacji – lecz dlatego, iż praktyczne ich rozwiązywanie wymaga staranności i powagi. Zaryzykuję tu jednak pewne uogólnienia, które odnoszą się do Baltimore (z poświęconego temu miastu studium przypadku zacerpnałem znaczną część spostrzeżeń prezentowanych w niniejszym artykule) i zapewne sprawdzają się także w pewnych innych przypadkach.

Po pierwsze, kluczową koncepcją zwrotu ku przedsiębiorczości jest pojęcie „partnerstwa publiczno-prywatnego”: tradycyjny patriotyzm lokalny łączy się z działaniami samorządów lokalnych mającymi na celu przyciągnięcie zewnętrznych źródeł finansowania, nowych inwestycji bezpośrednich lub nowych miejsc pracy. Podczas sympozjum w Orleanie (Bouinot 1987) zwracano uwagę na znaczenie tego rodzaju partnerstwa. Dodam tu na marginesie, że celem reformy samorządowej w Wielkiej Brytanii w latach siedemdziesiątych było ułatwienie powoływania tego rodzaju partnerstw (a nawet przewyżczanie oporu na szczeblu lokalnym poprzez tworzenie korporacji rozwoju obszarów miejskich). W USA tradycja wspieranych przez władze federalne i realizowanych lokalnie przedsięwzięć w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego zanikła w latach sześćdziesiątych, gdy po zamieszkach władze miast starały się zaprowadzić spokój wśród niezadowolonej ludności poprzez redystrybucję realnych dochodów (wyższy standard mieszkań, wyższa jakość szkolnictwa i opieki zdrowotnej dla ubogich). Rola władz stanowych jako lokalnego moderatora ułatwiającego realizację strategicznych interesów rozwoju kapitalistycznego (w przeciwieństwie do roli stabilizatora społeczeństwa kapitalistycznego) uległa ograniczeniu. Takie samo lekceważenie wobec rozwoju kapitalistycznego odnotowano w Wielkiej Brytanii:

Początek lat siedemdziesiątych był okresem oporu przeciwko zmianom: grupy protestujące przeciwko

budowie autostrad, działania społeczności lokalnych przeciwko wyburzaniu slumsów, przeciwników przebudowy centrum miasta. Interesy strategiczne i interesy przedsiębiorców uśmiercono pod presją społeczności lokalnych. Niewykluczone jednak, że zmierzamy w stronę czasów, w których dominującą rolę znacznie odgrywać przedsiębiorczość (Davies 1980, s. 23; cytata za: Ball 1983, s. 270–271).

W Baltimore początkom przemian można przypisać dokładną datę. W referendum zorganizowanym w 1978 r., po zaciętej i pełnej kontrowersji kampanii politycznej, niewielką większością głosów zezwolono prywatnym deweloperom na zabudowę terenów miejskich. W ten sposób powstała efektowna dzielnica handlowa Harborplace. Odtąd polityka partnerstwa publiczno-prywatnego zyskała poparcie społeczne i była obecna niemal we wszystkich aspektach procesu rządzenia obszarem miejskim (zob. Berkowitz 1984; Levine 1987; Lyall 1982; Stoker 1987).

Po drugie, działalność partnerstwa publiczno-prywatnego nosi w sobie element przedsiębiorczości właśnie dlatego, że z zasady opiera się na spekulacji zarówno na etapie planowania, jak i wykonania, a więc pozostaje narażona na wszelkie trudności oraz zagrożenia typowe dla działań spekulacyjnych, w odróżnieniu od racjonalnie planowanego skoordynowanego rozwoju. W wielu przypadkach oznaczało to, że sektor publiczny ponosił ryzyko, a sektor prywatny realizował korzyści, lecz istnieje wystarczająco dużo odmiennych przykładów (np. ryzyko podjęte przez inwestorów prywatnych podczas budowy centrum handlowego Gateshead Metrocentre), które zadają kłam tego rodzaju uogólnieniom. Podejrzewam jednak, że to właśnie przejmowanie ryzyka przez sektor publiczny na szczeblu lokalnym (a nie krajowym lub federalnym) odróżnia obecny etap miejskiej przedsiębiorczości od wcześniejszych emanacji patriotyzmu lokalnego, gdy kapitał prywatny na ogół wykazywał znacznie mniejszą awersję do ryzyka.

Po trzecie, działania proprzedsiębiorcze wykazują o wiele ściślejsze związki z ekonomią polityczną konkretnego miejsca, a nie terytorium. Mam tu na myśli pewne rodzaje przedsięwzięć gospodarczych (mieszkalnictwo, edukacja itp.) zakładające przede wszystkim poprawę warunków

życia i pracy w określonej jurysdykcji. Z drugiej strony, budowa nowego obiektu (centrum administracyjnego, parku przemysłowego), poprawa warunków działania firm w określonym miejscu (np. interwencja na lokalnych rynkach pracy poprzez programy przekwalifikowywania pracowników, presja utrzymywania płac na niższym poziomie) mogą wywierać wpływy o mniejszym lub większym zasięgu niż obszar, na którym zrealizowano dane przedsięwzięcie. Poprawa wizerunku miast, takich jak Baltimore, Liverpool, Glasgow czy Halifax, poprzez budowę centrów kulturalnych, handlowych, rozrywkowych i biurowych pozornie może oddziaływać korzystnie na cały obszar metropolitalny. Tego rodzaju przedsięwzięcia mogą mieć sens w metropolitalnej skali działań publiczno-prywatnych i pozwalają na tworzenie koalicji przeważających rywalizację między przedmieściami i centrami miast typową dla fazy menedżeryzmu. Z drugiej strony, South Street Seaport – podobne przedsięwzięcie realizowane w Nowym Jorku – buduje koalicja sił złożona prawie wyłącznie z miejscowych deweloperów i finansistów. Projekt oddziałuje jedynie na skalę lokalną, praktycznie bez wpływu na obszar całej metropolii.

Budowę tego rodzaju obiektów można oczywiście postrzegać jako próbę poprawy warunków życia mieszkańców określonej jurysdykcji (co stanowi główny argument za ich poparciem przytaczany w dyskursie publicznym). Ale w większości przypadków wszelkie korzyści mają charakter pośredni oraz potencjalnie mniejszy lub większy zasięg niż jurysdykcja, w której granicach się znajdują. Co więcej, inwestycje lokalne tego typu z reguły stają się ośrodkiem zainteresowania opinii publicznej i polityków, odwracając ich uwagę od realnych problemów, z którymi boryka się dany obszar jako całość, a niekiedy nawet ogranicza dopływ środków na ich rozwiązywanie.

Tak więc nowa miejska przedsiębiorczość zazwyczaj opiera się na partnerstwie publiczno-prywatnym, koncentruje się na inwestycjach i próbach ożywienia rozwoju gospodarczego poprzez spekulacyjne wznoszenie pewnych obiektów, zamiast dążyć do poprawy warunków życia na danym obszarze jako bezpośrednim (choć wcale nie jedynym) celu politycznym i gospodarczym.

### 3. Alternatywne strategie rządzenia miastem

W innej pracy (Harvey 1989b, rozdz. 1) dowodzę, że istnieją cztery podstawowe rodzaje miejskiej przedsiębiorczości. Każdy z nich zasługuje na osobną analizę, lecz dopiero rozpatrywanie ich łącznie daje nam klucz do zrozumienia ostatnich gwałtownych zmian prowadzących do nierównomiernego rozwoju systemów miejskich w zaawansowanych gospodarkach kapitalistycznych.

1. Konkurencja w ramach międzynarodowego podziału pracy oznacza tworzenie i wykorzystywanie określonych przewag związanych z wytwarzaniem towarów oraz usług. Niektóre przewagi biorą się z dostępu do zasobów (np. ropy naftowej, dzięki której w latach siedemdziesiątych XX w. rozkwitł Teksas) lub z lokalizacji (np. uprzywilejowanego dostępu miast Kalifornii do krajów azjatyckich o dużym potencjale gospodarczym). Inne rodzaje przewag powstają dzięki inwestycjom publicznym i prywatnym w infrastruktury fizyczne oraz społeczne wzmacniające bazę gospodarczą obszaru metropolitalnego jako eksportera towarów i usług. Bezpośrednie interwencje mające na celu wdrażanie nowych technologii, tworzenie nowych produktów lub dostęp do kapitału podwyższonego ryzyka dla nowych przedsiębiorstw (które mogą zostać wspólną własnością i być tak samo zarządzane) są w stanie znacząco wpływać na decyzje potencjalnych inwestorów, natomiast koszty lokalne można obniżyć poprzez dotacje (ulgi podatkowe, tanie kredyty, uzbrajanie terenów). Obecnie rozwój na dużą skalę prawie nie występuje bez znacznych pakietów pomocowych i zachęt ze strony samorządów terytorialnych (lub szerszych koalicji sił uczestniczących w rządzeniu na poziomie lokalnym).

Międzynarodowa konkurencyjność zależy również od cech, ilości i kosztu lokalnej siły roboczej. Koszty na poziomie lokalnym najłatwiej ograniczać, gdy szczebel lokalny zajmuje miejsce szczebla krajowego w negocjacjach zbiorowych oraz gdy samorządy wraz z innymi dużymi instytucjami, takimi jak szpitale i uniwersytety, dają przykład, obniżając realne wynagrodzenia i świadczenia (typowym zjawiskiem były tu konflikty dotyczące poziomu płac i świadczeń w sektorach publicznym i instytucjonalnym w Baltimore w latach siedemdziesiątych). Dobrze

wyszkolona i wykwalifikowana siła robocza, dostosowana do nowych procesów pracy i ich wymagań, choć droga, może stanowić potężny magnes dla nowych inwestycji gospodarczych. Istnieje wreszcie problem aglomeracji gospodarek na obszarach metropolitalnych. Produkcja dóbr i usług często zależy nie od pojedynczych decyzji jednostek gospodarczych (np. dużych międzynarodowych koncernów o budowie filii w mieście, często o bardzo ograniczonym korzystnym oddziaływaniu na skalę lokalną), lecz od skumulowanego efektu połączenia różnych rodzajów działalności gospodarczej w ograniczonej przestrzeni interakcji, co ułatwia powstawanie wysoko wydajnych i interaktywnych systemów produkcji (zob. Scott 1988). Z tego punktu widzenia duże obszary metropolitalne, takie jak Nowy Jork, Los Angeles, Londyn i Chicago, mają pewne charakterystyczne zalety, których nie zrównoważyły jeszcze koszty korków na drogach. Ale przypadek Bolonii (zob. Gundle 1986) oraz napływ nowych inwestycji przemysłowych do regionu Emilia Romagna wskazują, że staranny dobór gałęzi przemysłu wsparty zdecydowanymi działaniami struktur samorządowych na szczeblu lokalnym (w tym przypadku rządzonych przez komunistów) mogą sprzyjać rozwojowi nowych okręgów przemysłowych oraz konfiguracji specjalności dzięki ekonomii aglomeracji i sprawnej organizacji.

2. Regiony miejskie mogą również dążyć do poprawy swojej pozycji konkurencyjnej w odniesieniu do przestrzennego podziału konsumpcji, podejmując inne działania niż promocja turystyki względnie organizowanie atrakcji dla emerytów. Konsumpcyjny styl urbanizacji po 1950 r. doprowadził do powstania bardzo szerokiej bazy uczestników masowej konsumpcji. Co prawda recesja, bezrobocie i wysokie koszty kredytów ograniczyły dostęp do nich dużym grupom ludności, lecz istnieje jeszcze dość spora liczba konsumentów mających wolne środki (wiele wspieranych kredytem). Konkurencja o tę grupę zaostrza się, a konsumenci posiadający pieniądze mogą być znacznie bardziej wybredni. Paradoksalnie, mimo ogólnej recesji, bardzo szybko rosną inwestycje mające na celu przyciągnięcie konsumentów do pewnych miejsc. W coraz większym stopniu koncentrują się one na jakości życia. Gentryfikacja, innowacje kulturalne i podno-

szenie standardu środowiska miejskiego (w tym powrót do postmodernistycznych stylów architektury i urbanistyki), atrakcje dla konsumentów (stadiony sportowe, centra konferencyjne, sklepy, przystanie, egzotyczne restauracje) i różnorodne rozrywki (organizacja stałych lub okresowych wydarzeń kulturalnych) – oto coraz wyraźniej widoczne aspekty strategii rewitalizacji miast. W powszechnym odbiorze miasto ma być przede wszystkim innowacyjnym, ekscytującym, inspirowującym i bezpiecznym miejscem zamieszkania lub pobytu czasowego, zabawy oraz konsumpcji. Na przykład Baltimore ze swoją marną reputacją „zadupia Wschodniego Wybrzeża” z początków lat siedemdziesiątych zwiększyło zatrudnienie w branży turystycznej z niecałego tysiąca do ponad 15 tys. w ciągu niecałych dwóch dekad – dzięki zakrojonej na szeroką skalę rewitalizacji miasta. Nieco później 13 borykających się z kryzysem miast przemysłowych w Wielkiej Brytanii (w tym Leeds, Bradford, Manchester, Liverpool, Newcastle i Stoke-on-Trent) zdecydowało się na podjęcie wspólnych działań promocyjnych mających na celu przyciągnięcie większego odsetka turystów odwiedzających Wielką Brytanię. *The Guardian* (9 maja 1987 r.) tymi słowami opisuje to dość udane przedsięwzięcie:

Oprócz przychodów i tworzenia miejsc pracy na obszarach objętych rzekomo strukturalnym bezrobociem, turystyka przynosi istotne dodatkowe korzyści w dziedzinie poprawy jakości otoczenia. Odnawianie budynków i budowa obiektów mających na celu przyciągnięcie turystów poprawiają jakość życia stałych mieszkańców miast, zachęcają również do inwestowania w nowe gałęzie przemysłu. Chociaż wspomniane miasta dysponują różnicowanymi atutami, w każdym z nich znajdują się budowle świadczące o tym, co w minionych latach przyczyniło się do ich rozkwitu. Innymi słowy, mają poszukiwaną dziś cechę zwaną dziedzictwem przemysłowym lub dziedzictwem morskim.

Festiwale i imprezy kulturalne również stały się przedmiotem działań inwestycyjnych. „Sztuki piękne tworzą klimat optymizmu, przekonanie, że »wszystko jest możliwe«, stanowiące zasadniczy czynnik rozwoju kultury przedsiębiorczości” – napisał autor wstępu do najnowszego raportu Arts Council of Great Britain, dodając, że działalność związana z kulturą i sztuką może pomóc

przełamać stagnację gospodarczą w centrach miast, gdyż pomaga ludziom „uwierzyć w siebie i w swoją społeczność” (zob. Bianchini, w druku). Różnego rodzaju wydarzenia kulturalne stają się symbolami dynamicznych społeczności – zarówno w rządonym przez komunistów Rzymie, jak i w Baltimore, Bolonii, Glasgow czy Liverpoolu. W ten sposób obszary miejskie mogą mieć nadzieję na zachowanie spójności i na przetrwanie jako *locus* solidarności społecznej, jednocześnie próbując skorzystać na ostentacyjnej konsumpcji w morzu wszechogarniającej recesji.

3. Miejska przedsiębiorczość charakteryzuje się również zaciętą walką o przejęcie kontroli nad kluczowymi funkcjami w świecie wielkich finansów, administracji oraz gromadzenia i przetwarzania informacji (w tym mediów). Funkcje tego rodzaju wymagają określonej i często kosztownej infrastruktury. Efektywność i centralne położenie w światowej sieci komunikacji jest istotne w sektorach, w których niezbędne są osobiste kontakty kluczowych decydentów. Oznacza to znaczne inwestycje w transport i komunikację (np. porty lotnicze, łącza telekomunikacyjne) oraz zapewnienie odpowiedniej powierzchni biurowej wyposażonej w niezbędne powiązania wewnętrzne i zewnętrzne w celu minimalizacji kosztów oraz czasu transakcji. Zapewnienie szerokiego zakresu usług dodatkowych, zwłaszcza tych, które umożliwiają szybkie gromadzenie i przetwarzanie informacji lub pozwalają na szybkie konsultacje z ekspertami, wymaga innego rodzaju inwestycji, podczas gdy konkretne umiejętności niezbędne do takich działań premiąją obszary metropolitalne kształtujące siłę roboczą w określonych dziedzinach (ekonomia, prawo, sektory wysokich technologii, umiejętności medialne itp.). Konkurencja między miastami w tej dziedzinie jest bardzo kosztowna i szczególnie trudna, ponieważ dominują w niej gospodarki aglomeracyjne. Niełatwo złamać monopol istniejących, uznanych ośrodków, takich jak Nowy Jork, Chicago, Londyn czy Los Angeles. Niemniej jednak zainteresowanie szeroko pojętymi usługami finansowymi przez ostatnie 20 lat znacznie wzrosło (w Wielkiej Brytanii poziom zatrudnienia w sektorach finansowym i ubezpieczeniowym podwoił się w ciągu niecałych 10 lat), więc zapewnienie im atrakcyjnej lokalizacji wydaje się znakomitym rozwiązaniem w dążeniu miast do przetrwania. Powstaje wrażenie, że mia-

sto przyszłości będzie czymś w rodzaju centrum dowodzenia i sprawowania kontroli, miastem informacyjnym, postindustrialnym, któremu eksport usług (finansowych, informacyjnych i opartych na wiedzy) zapewni ekonomiczne podstawy przetrwania.

4. Przewaga konkurencyjna dzięki redystrybucji nadwyżek za pośrednictwem rządów centralnych (lub rządów stanowych w USA) nadal ma ogromne znaczenie, ponieważ do mitów należy zaliczyć stwierdzenie, że rządy centralne nie angażują się w redystrybucję w takim samym stopniu, jak kiedyś. Zmieniły się tylko kanały redystrybucji. Na przykład w Wielkiej Brytanii (w Bristolu) oraz w USA (np. w Long Beach–San Diego) kontrakty wojskowe i obronne zapewniają dobrobyt miastom nie tylko z powodu ilości zaangażowanych środków, lecz także ze względu na rodzaj zatrudnienia i dodatkowe korzyści związane z tzw. przemysłem wysokich technologii (Markusen 1986). Podejmuje się wysiłki mające odciąć wiele obszarów miejskich od wsparcia ze strony rządu centralnego, lecz wciąż istnieje niemało sektorów gospodarki (jak np. ochrona zdrowia, szkolnictwo), a nawet całe miasta (zob. Smith, Keller 1983, analiza sytuacji w Nowym Orleanie), w których dokonywanie tego rodzaju cięć jest po prostu niemożliwe. Dzięki temu sojusze grup rządzących miastami, próbując zapewnić im przetrwanie, dysponują wieloma możliwościami wykorzystywania mechanizmów redystrybucji.

Cztery wyżej wymienione strategie nie wykluczają się wzajemnie, a losy obszarów metropolitalnych zależą od rodzajów tworzonych koalicji, doboru i sposobu realizacji strategii przedsiębiorczości, zasobów (naturalnych, ludzkich, lokalizacyjnych) pozostających w gestii władz oraz od siły konkurencji. Nierówny wzrost ma również swoje źródła w synergii, która sprawia, że pewne rodzaje strategii korzystnie wpływają na inne. Na przykład na rozwój megalopolis Los Angeles–San Diego–Long Beach–Orange County wpływają efekty synergii między redystrybucją środków rządowych na rzecz przemysłu obronnego i szybkim rozwojem funkcji dowodzenia oraz kontroli, które jeszcze bardziej pobudziły zorientowaną na konsumpcję działalność w takim stopniu, że doprowadziło to do ponownego ożywienia niektórych rodzajów wytwórczości.

Z drugiej strony, istnieje niewiele dowodów na to, że znaczne nasilenie działań prokonsumpcyjnych w Baltimore przyczyniło się do rozwoju innych funkcji, z wyjątkiem być może stosunkowo nieznacznego wpływu na sektor usług bankowych i finansowych. Co ciekawe, sieci miast i regionów miejskich (np. w południowej części USA [Sunbelt] oraz w południowej Anglii) wytworzyły silniejsze efekty synergiczne niż ich odpowiedniki położone na północy. Thierry Noyelle i Thomas Stanback (1984) sugerują również, że ważną rolę w kształtowaniu losów poszczególnych miast odgrywa ich pozycja w hierarchii. Analizując proces przechodzenia od menedżeryzmu do promowania przedsiębiorczości w rządzeniu miastami, należy także uwzględnić efekt transmisji między miastami oraz wewnątrz hierarchii miejskich.

Przedsiębiorczość miejska zakłada istnienie konkurencji między miastami. Chodzi tu o siłę stawiającą wyraźne ograniczenia projektom mającym na celu odmianę losu poszczególnych miast. Im więc silniejsza konkurencja między miastami, tym większe prawdopodobieństwo, że zadziała ona na poszczególne zurbanizowane obszary jak „zewnątrzny czynnik przymusu”, nakazujący im przestrzegać dyscypliny i logiki rozwoju kapitalizmu. Może nawet wymusić powtarzanie pewnych schematów oraz wzorców rozwojowych (np. budowa podobnych „galerii handlowych”, centrów kulturalno-rozrywkowych, rozwoju obszarów nabrzeżnych, postmodernistycznych centrów handlowych itp.). Dowody na seryjne odtwarzanie podobnych form w przestrzeni miejskiej są bardzo przekonujące, a przyczyny tego zjawiska zasługują na głębszą analizę.

Wraz ze spadkiem kosztów transportu, który niemal zniósł bariery przestrzenne w przepływie towarów, ludzi, pieniędzy i informacji, wzrosło znaczenie indywidualnych cech miejsca, co z kolei doprowadziło do nasilenia konkurencji między miastami o rozwój kapitalistyczny (inwestycje, miejsca pracy, turystyka itp.). Rozważmy tę kwestię przede wszystkim z punktu widzenia bardzo mobilnego kapitału międzynarodowego. Wraz z ograniczeniem barier przestrzennych, odległość od rynków lub od surowców stała się mniej istotna dla podejmowania decyzji o lokalizacji inwestycji. Monopolistyczne elementy konkurencji przestrzennej, tak istotne w teorii Augusta Lösch, znikają. Wytwarzane lokalnie

przedmioty o dużej masie i stosunkowo niskiej wartości (np. piwo lub woda mineralna) są obecnie przedmiotem obrotu na tak długich dystansach, że pojęcia takie, jak „zasięg rynkowy” tracą rację bytu. Z drugiej strony, kapitał może wybierać spośród wielu miejsc lokalizacji inwestycji, co podkreśla znaczenie warunków produkcji panujących w określonym miejscu. Niewielkie różnice podaży siły roboczej (ilości i jakości), infrastruktury i zasobów, regulacji rządowych i poziomu podatków nabierają o wiele większego znaczenia niż kiedyś, gdy wysokie koszty transportu stwarzały „naturalne” bariery dla ekspansji na rynkach lokalnych.

Z tego samego powodu międzynarodowy kapitał może teraz reagować nawet na preferencje małych rynków, produkując niewielkie partie towarów przeznaczonych do zaspokojenia lokalnych nisz rynkowych. W świecie wzmożonej konkurencji – takim jak ten, który powstał wraz z wyhamowaniem powojennego boomu gospodarczego w 1973 r. – naciski wywierane na ponadnarodowy kapitał zmuszają go do większej wrażliwości na niewielkie różnice geograficzne zarówno pod względem produkcji, jak i możliwości konsumpcji.

A teraz rozważmy te same kwestie z punktu widzenia miejsc, które mogą zyskać lub stracić rację bytu, jeżeli nie zaoferują przedsiębiorcom warunków zachęcających ich do pozostania w okolicy. Usuwanie barier przestrzennych doprowadziło do zaostrzenia konkurencji między miejscowościami, państwami i obszarami miejskimi o kapitał rozwojowy. W ten sposób w rządzeniu miastami na pierwszy plan wysuwa się zapewnienie „dobrego klimatu dla przedsiębiorczości” oraz tworzenie najróżniejszych zachęt mających sprowadzić kapitał do miasta. Częściowo wynikiem tego procesu jest oczywiście pobudzenie przedsiębiorczości. Ale tutaj analizujemy ją z innej perspektywy, ponieważ poszukiwania kapitału inwestycyjnego ograniczają przejawy innowacyjności do tworzenia pakietów korzystnych dla kapitalistycznej ścieżki rozwoju oraz wszystkiego, co ten proces za sobą pociąga. Krótko mówiąc, rządzenie miastem polega obecnie na wabieniu wysoce mobilnej i elastycznej produkcji wraz z przepływami finansowymi i konsumpcyjnymi. Spekulacyjne cechy inwestycji na obszarach miejskich wynikają więc z niezdolności do precyzyjnego przewidzenia,

jakiego rodzaju pakiet bodźców odniesie sukces w świecie charakteryzującym się tak znaczną niestabilnością i zmiennością gospodarczą.

Dlatego łatwo przewidzieć, że nasilona konkurencja między miastami prędzej czy później nakręci spiralę ich wzrostów i upadków. Oparte na dążeniu do innowacyjności i konkurencyjności działania wielu sojuszy miejskich klas rządzących przyniosły większą, a nie mniejszą niepewność, ponadto obszary miejskie stały się bardziej, a nie mniej podatne na niepewność związaną z gwałtownymi zmianami.

#### **4. Makroekonomiczne implikacje konkurencji między miastami**

Makroekonomiczne oraz lokalne implikacje miejskiej przedsiębiorczości i silniejszej konkurencji między obszarami miejskimi zasługują na głębsze zbadanie. Zjawiska te winno się jednak rozpatrywać w kontekście pewnych bardziej ogólnych zmian i tendencji obserwowanych w gospodarkach kapitalistycznych od chwili, gdy pierwsza większa powojenna recesja z 1973 r. wywołała szereg pozornie głębokich dostosowań kapitalistycznej ścieżki rozwoju.

Po pierwsze, konkurencja między miastami o inwestycje z zewnątrz otworzyła miejskie przestrzenie rozwiniętych krajów kapitalistycznych na najróżniejsze nowe wzorce rozwojowe. Mimo to zostały one zdominowane przez seryjnie odtwarzane parki naukowe, centra handlowe, kulturalne i rozrywkowe, wielkopowierzchniowe galerie handlowe o wystroju postmodernistycznym itp., czemu towarzyszyła gentryfikacja niektórych dzielnic. Nacisk na tworzenie sprzyjającego biznesowi klimatu podkreśliło znaczenie miasta jako miejsca koordynacji infrastruktury, stosunków pracy, ochrony środowiska, a nawet polityki podatkowej wobec międzynarodowego kapitału (zob. Swyngedouw 1989). Ponoszenie ryzyka przez sektor publiczny, a zwłaszcza nacisk na jego zaangażowanie w inwestycje o charakterze infrastrukturalnym, oznacza, że z punktu widzenia międzynarodowego kapitału koszt zmian lokalizacji zmalał, a więc wzrosła jego geograficzna mobilność. Tak więc zorientowanie na przedsiębiorczość zwiększa, a nie zmniejsza elastyczność geograficzną, dzięki której ponadnarodowe firmy

mogą kształtować własne strategie lokalizacyjne. Jeżeli więc dana miejscowość przyjmuje na siebie obowiązek regulacji stosunków pracy, przyczynia się jednocześnie do zwiększenia elastyczności strategii zarządzania na podzielonych pod względem geograficznym rynkach pracy. Rozstrzygnięcie sporów zbiorowych na poziomie lokalnym, a nie krajowym, od dawna stanowi cechę stosunków pracy w USA, lecz w ciągu ostatnich 20 lat tendencja ta nasila się w wielu innych rozwiniętych krajach kapitalistycznych.

Innymi słowy, w orientacji miast na przedsiębiorczość nie ma niczego, co zaprzeczałoby tezie o zmianach formy i stylu rozwoju kapitalistycznego w skali makro zauważalnych od początku lat siedemdziesiątych XX w. Wręcz przeciwnie, można przedstawić mocne argumenty na poparcie stwierdzenia (zob. Harvey 1989b, rozdz. 8), że zmiany w polityce miast i nacisk kładziony przez nie na przedsiębiorczość odegrały bardzo ważną rolę, która ułatwiła przejście od geograficznie raczej mało elastycznych fordowskich systemów produkcji wspieranych przez keynesowskie państwo opiekuńcze ku znacznie bardziej otwartej i opartej na zasadach rynkowych formie elastycznej akumulacji. Można też zauważyć (zob. Harvey 1989a, 1989b), że powolne odchodzenie od miejskiego modernizmu w dziedzinach takich jak planowanie przestrzenne, formy uczestnictwa w kulturze i styl życia ku postmodernizmowi również wiąże się z eksponowaniem przedsiębiorczości przez miasta. Poniżej zaprezentuję mechanizm kształtowania się tego rodzaju związków.

Po pierwsze, zastanówmy się nad ogólnymi dystrybucyjnymi następstwami nastawienia miast na przedsiębiorczość. Znaczny odsetek przedsięwzięć realizowanych w ramach osławionego „partnerstwa publiczno-prywatnego” w USA sprowadza się do subwencjonowania zamożnych konsumentów, przedsiębiorstw oraz rozbudowanych funkcji zarządzania, co ma je zachęcić do pozostania w mieście. Dzieje się to jednak kosztem lokalnej konsumpcji zbiorowej, klasy robotniczej oraz ubogich. Zauważalne nasilenie problemów związanych ze zubożeniem i ubezwłasnowolnieniem, w tym doprowadzenie do powstania charakterystycznej „podklasy” (by użyć języka Williama Wilsona [1987]) zostało bezdyskusyjnie udokumentowane w wielu dużych miastach USA. Marc Levine opisuje szczegółowo

sytuację w Baltimore, mieście, które chwaliło się rzekomymi korzyściami płynącymi z partnerstwa publiczno-prywatnego. Boddy (1984) dodaje, że to, co nosi nazwę podejścia „głównego nurtu” (w odróżnieniu od socjalistycznego) do rozwoju lokalnego, w Wielkiej Brytanii sprowadzało się głównie do „inwestowania w nieruchomości pod dyktando przedsiębiorców wyznających zasady wolnego rynku i konkurencji, a ich głównym celem był rozwój gospodarczy, a nie wzrost zatrudnienia, ze szczególnym uwzględnieniem małych firm”. Ponieważ za główny cel uznawano „pobudzenie i przyciąganie prywatnej przedsiębiorczości poprzez tworzenie warunków sprzyjających dokonywaniu rentownych inwestycji”, samorządy zasadniczo „wspierają prywatną przedsiębiorczość, biorąc na siebie część obciążeń związanych z kosztami produkcji”. Ostatnio mobilność kapitału raczej wzrasta, więc subsydiowanie kapitału na poziomie lokalnym prawdopodobnie będzie rosnąć, podczas gdy wsparcie dla grup ekonomicznie upośledzonych spadnie, co doprowadzi do większej polaryzacji społecznej dystrybucji realnych dochodów.

W wielu przypadkach miejsca pracy powstałe w wyniku tego procesu uniemożliwiają jakiegokolwiek postępowe zmiany dystrybucji dochodów, ponieważ eksponowanie roli małych firm i podwykonawców może się przerodzić w zachętę do tworzenia „szarej strefy” jako podstawy przetrwania miast. W ciągu ostatnich 20 lat nieformalna działalność wytwórcza w wielu miastach, zwłaszcza w USA (Sassen-Koob 1988) stała się znaczącym elementem tego procesu. Coraz częściej postrzega się ją albo jako zło konieczne, albo jako przejaw dynamizmu sektora wytwórczego, dzięki któremu na terenach upadających miast nie zanikła jeszcze działalność gospodarcza. Z tej samej przyczyny miejsca pracy w sektorze usług, często skoncentrowane na obszarach miejskich, ulegają polaryzacji na nisko płatne prace, często wykonywane wyłącznie przez kobiety, oraz na wysoko płatne stanowiska kadry kierowniczej. Dlatego orientacja władz miast na przedsiębiorców i przedsiębiorczość przyczynia się do zwiększenia dysproporcji dochodów i możliwości, a także do zubożenia mieszkańców. Zjawisko to zauważono nawet w tych miastach, które pod względem gospodarczym rozwijały się dość dobrze (jak np. Nowy Jork).

Właśnie takiemu rozwojowi wydarzeń próbowały się przeciwstawić zdominowane przez Partię Pracy rady miast w Wielkiej Brytanii (a także niektóre co bardziej postępowe administracje miast w USA). Nie wiadomo jednak, czy udało się to nawet najbardziej postępowym władzom miast, gdyż ich działania są bardzo głęboko osadzone w logice kapitalistycznej gospodarki przestrzennej, w której konkurencja wcale nie działa korzystnie jako niewidzialna ręka rynku, lecz jako zewnętrzne prawo wymuszające najniższy wspólny mianownik w dziedzinie odpowiedzialności i opieki społecznej w ramach nastawionego na konkurencję obszaru miejskiego.

Wiele innowacji i inwestycji mających na celu zwiększenie atrakcyjności poszczególnych miast jako ośrodków kultury i konsumpcji szybko znalazło naśladowców w innych miejscach, co sprawiło, że wszelkie przewagi konkurencyjne uzyskane w logice tego systemu okazały się ulotne. Jak wiele potrzeba nam centrów kongresowych, stadionów sportowych, Disneylandów, przystani dla jachtów i efektownych pasażerów handlowych? Sukces często bywa krótkotrwały lub nieistotny ze względu na równoległe oraz alternatywne innowacje powstające gdzie indziej. Dążenie do przetrwania wymaga utrzymania konkurencyjności, więc lokalne koalicje nie mają wyboru i muszą opracowywać kolejne innowacje w dziedzinie stylu życia, form konsumpcji kultury, produktów i usług, a nawet mieszanek form instytucjonalnych i politycznych. W wyniku tego często powstaje fascynujący, lecz również często destrukcyjny *maelstrom* innowacji kulturalnych, politycznych, produkcyjnych i konsumpcyjnych. W tym miejscu możemy zwrócić uwagę na trudno dostrzegalny, choć istotny związek między promowaniem przedsiębiorczości miejskiej i postmodernistycznym zamiłowaniem do projektowania niewielkich obszarów, zamiast kompleksowego planowania urbanistycznego, upodobaniem do ulotności i eklektyzmu stylów, a nie do poszukiwania trwałych wartości, do przedkładania cytatów i fikcji nad wynalazki i funkcje, i wreszcie – na prymat medium nad przekazem oraz obrazu nad zawartą w nim treścią.

W USA omawiane zjawisko rozwinęło się na ogromną skalę, wywołując niestabilność systemów miejskich. W Houston, Dallas i Denver, w latach siedemdziesiątych uznawanych za sztandarowe przykłady boomu rozwojowego, po 1980 r. na



skutek rozbuchanych inwestycji w nieruchomości wiele instytucji finansowych zbankrutowało lub stanęło na skraju upadłości. Dolina Krzemowa, kiedyś tętniąca życiem i innowacjami mekka poszukujących pracy, nagle straciła swój blask. W 1975 r. Nowy Jork znajdował się na skraju bankructwa. Pięć lat później odbił się od dna dzięki energii sektora usług finansowych i koncentracji funkcji zarządczych, po czym pojawiło się kolejne zagrożenie w postaci fali zwolnień i fuzji racjonalizujących wyżej wymienione sektory w wyniku krachu na giełdzie z października 1987 r. Na początku lat osiemdziesiątych San Francisco, modelowe miasto na wybrzeżu Pacyfiku, nagle zaczęło się dusić od nadmiaru powierzchni biurowej, lecz tamtejszy rynek nieruchomości niemal natychmiast odzyskał równowagę. Nowy Orlean, będący już na garnuszkach federalnym, sponsoruje Targi Światowe, które wpędzają miasto w jeszcze większe kłopoty, podczas gdy kwitnące Vancouver organizuje niezwykle udaną Wystawę Światową. Orientacja na przedsiębiorczość i konkurencję dostrzegana od początku lat siedemdziesiątych niewątpliwie wpłynęła na zmienne koleje losów tych miast.

Należałoby zwrócić uwagę na jeszcze jeden, bardziej subtelny efekt wiary miast w przedsiębiorczość. Zachęca ona do rozwijania tych rodzajów działalności, które z największym prawdopodobieństwem prowadzą do wzrostu cen nieruchomości na rynku **lokalnym**, do poszerzenia bazy podatkowej, wzrostu przychodów oraz promują wzrost zatrudnienia (w wyniku współdziałania wcześniej wymienionych czynników). Ponieważ zwiększenie mobilności geograficznej i szybko zmieniające się technologie spowodowały, że wiele form produkcji dóbr uznaje się za niepewne i bardzo podejrzane, obecnie najbardziej stabilną podstawą polityki gospodarczej miast wydają się usługi (a) bardzo zlokalizowane i (b) charakteryzujące się szybkim, jeżeli nie błyskawicznym obrotem. Nacisk na turystykę, produkcję i konsumpcję widowisk, promocję ulotnych wydarzeń wydają się uprzywilejowanymi środkami zaradczymi, mającymi wyciągnąć gospodarki obszarów miejskich z kłopotów. Inwestycje tego rodzaju mogą przynieść szybkie, choć tymczasowe rozwiązania problemów miast, lecz często mają one charakter wysoce spekulacyjny. Na przykład

organizacja Igrzysk Olimpijskich jest bardzo kosztownym przedsięwzięciem, które może, lecz wcale nie musi się opłacić. Sporo miast w USA (np. Buffalo) zainwestowało w duże obiekty sportowe w nadziei na sprowadzenie do siebie drużyny Ligi Baseballowej. Podobnie Baltimore planuje budowę nowego stadionu, aby odzyskać drużynę piłkarską, która kilka lat temu przeprowadziła się do lepszego obiektu w Indianapolis (takie postępowanie można uznać za współczesną amerykańską odmianę starożytnego kultu cargo w Papui-Nowej Gwinei – budowy lądowisk w nadziei, że pojawi się na nich samolot z dobrami).

Spekulacyjne projekty tego rodzaju stanowią nieodłączną część ogólniejszego problemu makroekonomicznego. Mówiąc prościej, finansowane z kredytów centra handlowe, stadiony sportowe oraz inne przejawy ostentacyjnej konsumpcji należy określić mianem inwestycji wysokiego ryzyka. W okresie dekonunktury pogorszą one problemy nadmiernej akumulacji i przeinwestowania, na które kapitalizm jako całość jest tak bardzo podatny, co dramatycznie ilustruje zbyt wielka liczba sklepów wielkopowierzchniowych w USA (Green 1988). Niestabilność amerykańskiego systemu finansowego (wymuszająca zaangażowanie środków publicznych rządu – 100 mld dolarów – w ustabilizowanie instytucji oszczędnościowo-pożyczkowych) została częściowo spowodowana nietrafionymi inwestycjami w energię, rolnictwo oraz nieruchomości miejskie. Wiele spośród tych „rynków z festiwalami”, zaledwie 10 lat temu „traktowanych jak lampa Aladyna przez miasta znajdujące się w tarapatkach” (*Baltimore Sun*, 20 sierpnia 1987), natrafiło na trudne czasy. „Projekty realizowane w Richmond w stanie Wirginia, Flint w stanie Michigan i Toledo w stanie Ohio prowadzone przez firmę Rouse’s Enterprise Development Co. tracą miliony dolarów”, a nawet „South Street Seaport w Nowym Jorku i rewitalizacja nabrzeża w Nowym Orleanie” napotykają na poważne trudności finansowe. Zgubna konkurencja między miastami we wszystkich tych wymiarach wpędza je w spiralę nieustannie rosnącego zadłużenia.

Mimo mizernych wyników ekonomicznych, wyżej wymienione inwestycje cieszą się nieślabnącą popularnością wśród społeczeństwa i polityków. Wypromowanie miasta jako lokalizacji

zacji dla pewnych rodzajów aktywności zależy w dużym stopniu od stworzenia atrakcyjnego wizerunku przestrzeni miejskiej. Władze mogą traktować spektakularne inwestycje jako „towar sprzedawany po promocyjnej cenie”, mając nadzieję na przyciągnięcie innych form rozwoju. Niektóre przedsięwzięcia podejmowane w miastach w ciągu dwóch ostatnich dziesięcioleci stanowią próbę stworzenia konkurencyjnego dla innych lokalizacji wizerunku fizycznego i społecznego. Tworzenie nowego wizerunku miasta pociąga za sobą również wewnętrzne konsekwencje polityczne i społeczne. Pomaga przeciwdziałać odczuciom wyobcowania i anomii, które Georg Simmel już dawno zidentyfikował jako poważny problem dręczący mieszkańców współczesnych miast. Dzieje się tak zwłaszcza wtedy, gdy dany obszar miejski chce się kojarzyć z modą, widowiskiem i zabawą. Jeżeli w tym widowisku mogą uczestniczyć wszyscy – od punków i raperów przez „yuppies” do burżuazji – poprzez typowe dla siebie zagospodarowanie przestrzeni społecznej, wszyscy będą mogli odczuć związek emocjonalny z miejscem, w którym mieszkają. Udane, planowe kształtowanie wizerunku miasta jest w stanie również pomóc w wytworzeniu poczucia solidarności społecznej, obywatelskiej dumy i lojalności wobec owego miasta; wizerunek ten może nawet stać się schronieniem dla umysłu w świecie, który kapitał coraz częściej uznaje za niezakorzeniony w przestrzeni. Orientacja miast na przedsiębiorczość (w przeciwieństwie do znacznie bardziej anonimowego menedżeryzmu biurokratycznego) zazębia się z poszukiwaniem tożsamości lokalnej i jako taka uaktywnia mechanizmy kontroli społecznej. Na nowo odkrywa się i przywraca do łask wykorzystywaną z powodzeniem w starożytnym Rzymie metodę „chleba i igrzysk”, natomiast ideologia przynależności do miejsca i społeczności, skupiona na idei wspólnoty broniącej się przed wrogim, groźnym światem międzynarodowego handlu i nasilającej się konkurencji, zaczyna odgrywać kluczową rolę w politycznej retoryce rządzenia miastem.

Radykalna zmiana wizerunku Baltimore dzięki nowemu nabrzeżu i inwestycjom na dawnych terenach portowych stanowi dobry przykład takiego postępowania. Dzięki przebudowie zyskało ono nowe miejsce na mapie, zdobyło tytuł „odrodzo-

nego miasta” i znalazło się na okładce magazynu *Time*, pozbywając się skojarzeń z pospolitością i ubóstwem. Wypromowało się jako dynamiczne, przebojowe, gotowe na napływ kapitału z zewnątrz oraz gościnne dla „właściwych” ludzi. I nie mają tu znaczenia fakty, że w rzeczywistości ubóstwo wzrasta, ogólne warunki życia w mieście się pogarszają, a wnikliwie badania przeprowadzone w oparciu o wywiady z mieszkańcami, liderami społecznymi i przedsiębiorcami ujawniły „przypudrowany rozkład” (Szanton 1986), ani to, iż raport Kongresu z 1984 r. opisuje Baltimore jako „jedno z najuboższych” miast w USA, ani że we wnikliwej analizie rewitalizacji miasta dokonanej przez Levine’a (1987) znajdują się liczne przykłady bardzo częstkowych i ograniczonych korzyści, jakie przyniosła mu ona jako całości, oraz poparty solidnymi argumentami zarzut, iż rewitalizacja przyspiesza, a nie zapobiega jego upadkowi. Skojarzenie z *prosperity* przesłania poważne trudności i popularyzuje na arenie międzynarodowej wizerunek miasta, które odniosło sukces. Nawet *London Sunday Times* (29 listopada 1987) bez cienia ironii ogłosił:

Baltimore, mimo rosnącego bezrobocia, ośmieliło się zmienić swój podupadający port w plac zabaw. Turyści oznaczają zakupy, catering i transport, co z kolei pociąga za sobą budowę, dystrybucję i produkcję – prowadząc do wzrostu zatrudnienia większej liczby mieszkańców, większej aktywności gospodarczej. Rozpad starego miasta został powstrzymany, a potem karta się odwróciła. Tereny portu w Baltimore zaliczają się teraz do największych atrakcji turystycznych w Ameryce, a bezrobocie szybko spada.

Całkowitą zmianę wizerunku Baltimore przekuto w polityczny sukces, we wzrost wpływów lokalnego partnerstwa publiczno-prywatnego, które zrealizowało projekt rewitalizacji. Dzięki temu miasto zyskało środki na rozwój (choć trudno powiedzieć, czy więcej zyskało, czy raczej straciło ze względu na ryzyko ponoszone przez sektor publiczny). Przedsięwzięcie zapewniło również mieszkańcom silniejsze poczucie więzi i tożsamości lokalnej. Jak widać, igrzyska się udają nawet wtedy, gdy brakuje chleba. Wizerunek ostatecznie triumfuje nad treścią.

## 5. Krytyka miejskiej przedsiębiorczości w warunkach rosnącej konkurencji

Od kilku lat toczy się ożywiona debata na temat „względnej autonomii” władz lokalnych w odniesieniu do dynamiki akumulacji kapitału. Zwrot ku przedsiębiorczości w rządzeniu miastami wydaje się sugerować znaczną autonomię działań lokalnych. Przedstawione w tym artykule pojęcie miejskiej przedsiębiorczości w żaden sposób nie zakłada, że władze lokalne lub szerszy sojusz klasowy uczestniczący w procesie rządzenia miastem automatycznie (lub nawet w „ostatniej instancji”) muszą się stać zakładnikiem wyłącznie kapitalistycznych interesów klasowych, ani że ich decyzje z konieczności odzwierciedlają wymogi akumulacji kapitału. Jak widać, przynajmniej na pierwszy rzut oka wydaje się, że moja analiza nie zgadza się z marksistowską wersją teorii państwa lokalnego zaprezentowanej np. przez Cynthię Cockburn (1977), z którą polemizowało wielu innych niemarksistowskich lub neomarksistowskich autorów (np. John Mollenkopf [1983], John Logan, Harvey Molotch [1987], Ted Gurr, Desmond King [1987] oraz Michael Smith [1988]). Jednak uwzględnienie w rozważaniach konkurencji między miastami wskazuje na możliwość pogodzenia pozornie autonomicznej przedsiębiorczości miejskiej ze sprzecznymi wymaganiami ciągłej akumulacji kapitału przy jednoczesnym zagwarantowaniu odtwarzania kapitalistycznych stosunków społecznych na coraz szerszą skalę i na coraz głębszych poziomach.

Marks wysunął przekonującą tezę, że konkurencja jest z konieczności „nosicielem” kapitalistycznych stosunków społecznych w każdym społeczeństwie, w którym przepływ kapitału stanowi siłę hegemoniczną. Prawa konkurencji zmuszają aktorów indywidualnych i grupowych (kapitalistyczne firmy, instytucje finansowe, państwa, miasta) do pewnych konfiguracji działań, które same z siebie konstytuują dynamikę kapitalizmu. Ale owo „zmuszanie” występuje po działaniu, a nie przed nim. Rozwój kapitalistyczny ma zawsze charakter spekulacyjny – całą historię kapitalizmu można odczytywać jako serię niekiedy małych, a kiedy indziej zakrojonych na szeroką skalę posunięć spekulacyjnych nakładających się nawzajem na siebie w czasie (historycznie) i w przestrzeni (geograficznie).

Przykładowo, nie można dokładnie przewidzieć, jak firmy zachowają się wobec konkurencji na rynku. Każda z nich będzie dążyć własną drogą do przetrwania, nie wiedząc, czy jej się to uda, czy nie. Dopiero po fakcie „niewidzialna ręka” rynku (termin Adama Smitha) zaznacza swoją obecność jako „występująca *a posteriori*, nakładana przez naturę konieczność ograniczająca awanturnicze kaprysy producentów” (Marks 1967, s. 336).

Rządzenie obszarami zurbanizowanymi może być jeszcze bardziej awanturnicze i kapryśne. Ale można też oczekiwać, że tego rodzaju „awanturnicze kaprysy” zostaną uregulowane po fakcie przez konkurencję między miastami. Konkurencja dotycząca inwestycji i miejsc pracy, zwłaszcza w warunkach powszechnego bezrobocia, restrukturyzacji przemysłu oraz powstawania bardziej elastycznych i mobilnych wzorców akumulacji kapitału, prawdopodobnie doprowadzi do wypracowania wielu rozwiązań pobudzających rozwój gospodarczy w ramach konkretnych uwarunkowań lokalnych. Każda koalicja będzie się starała znaleźć własną, charakterystyczną wersję tego, co Jessop (1983) nazywa „strategiami akumulacji i projektami hegemonicznymi”. Z punktu widzenia długoterminowej akumulacji kapitału istotne jest badanie różnych dróg i sprawdzanie skuteczności różnych pakietów przedsięwzięć politycznych, społecznych i zorientowanych na przedsiębiorczość. Tylko w ten sposób dynamiczny i rewolucyjny system społeczny, jakim jest kapitalizm, może odkrywać nowe rodzaje regulacji społecznych i politycznych dostosowanych do nowych form oraz dróg akumulacji kapitału. Jeżeli właśnie to należy rozumieć przez „względną autonomię” państwa lokalnego, w koncepcji tej nie ma niczego, co odróżniałoby miejską przedsiębiorczość od „względnej autonomii”, jaką mają wszystkie kapitalistyczne firmy, instytucje i przedsiębiorstwa obierające różne drogi do akumulacji kapitału. Względna autonomia rozumiana w ten sposób jest całkowicie spójna z taką ogólną teorią akumulacji kapitału, pod którą chętnie bym się podpisał (Harvey 1982). Podobnie jak w przypadku wielu tego typu kwestii, pojawiają się jednak pewne trudności: teoretycy marksowscy i niemarksowscy traktują względną autonomię tak, jakby można ją było analizować poza ograniczającym kontekstem stosunków przestrzennych oraz

jakby konkurencja między miastami oraz między przestrzeniami nie istniała lub była nieistotna.

W świetle tego argumentu wydaje się, że to właśnie na skutek nastawienia menedżerystycznego w kontekście słabej konkurencji między miastami rządzenie obszarami miejskimi niezupełnie stosuje się do zasad akumulacji kapitału. Interpretacja tego argumentu wymaga jednak pogłębionej analizy stosunku państwa opiekuńczego i narodowego keynesizmu (w których osadzone są działania państw lokalnych) do akumulacji kapitału w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych. Szczupłość miejsca nie pozwala na podjęcie takiej analizy, należy jednak przypomnieć, że wiele argumentów dotyczących względnej autonomii państwa lokalnego wyrażono właśnie w kategoriach państwa opiekuńczego i keynesowskiego kompromisu. Uznanie tego faktu pomaga zrozumieć, dlaczego patriotyzm lokalny i miejska przedsiębiorczość zaliczają się do starych, wypróbowanych tradycji w geografii historycznej kapitalizmu (by wspomnieć tylko o Związku Hanzeatyckim i włoskich miastach-państwach). Powrót do tych tradycji, jak również ożywienie konkurencji między miastami w ciągu ostatnich 20 lat sugerują, że rządzenie obszarami miejskimi coraz bardziej, a nie coraz mniej, dostosowuje się do wymogów akumulacji kapitału. Tego rodzaju zmiana wymaga radykalnej przebudowy wzajemnych relacji między państwem centralnym i państwem lokalnym, odciążenia działań państwa lokalnego od państwa opiekuńczego oraz od keynesowskiego kompromisu (obydwa były silnie krytykowane przez ostatnie dwie dekady). Istnieją liczne przekonujące dowody świadczące o zawirowaniach w tej dziedzinie, występujących ostatnio w wielu rozwiniętych krajach kapitalistycznych.

Właśnie ten punkt widzenia umożliwia dokonanie krytycznej analizy współczesnej wersji miejskiej przedsiębiorczości. Początkowo należałoby zwrócić uwagę na kontrast między powierzchowną żywiołowością wielu przedsięwzięć mających na celu odrodzenie podupadających gospodarek i rzeczywistością, choć nieoczywistą, kondycją miast. Ponadto, za fasadą licznych udanych przedsięwzięć kryją się poważne problemy społeczne i gospodarcze, które w wielu miastach przybierają charakterystyczny, dwoisty kształt geograficzny – rewitalizowane tereny śródmiejskie otacza morze narastającego zubożenia. Nie

można pominąć groźnych makroekonomicznych konsekwencji omawianego procesu, z których wiele wydaje się nieuniknionych z uwagi na przymus towarzyszący konkurencji między miastami. Zaliczają się do nich regresywny wpływ na dystrybucję dochodów, niestabilność tkanki urbanistycznej oraz ulotność korzyści płynących z różnych przedsięwzięć. Koncentracja na kwestiach wizerunkowych i organizacji widowisk, a nie na istotnych problemach gospodarczych i społecznych, może również okazać się szkodliwa na dłuższą metę, chociaż jest bardzo kusząca ze względu na możliwość błyskawicznego osiągnięcia korzyści politycznych.

W interesującej nas dziedzinie dzieją się również rzeczy pozytywne, zasługujące na szczególną uwagę. Idea miasta jako zbiorowej korporacji, w ramach której może funkcjonować demokratyczny proces podejmowania decyzji, od dawna zajmuje poczesne miejsce w panteonie postępowych doktryn i praktyk (w historii paradygmatu socjalistycznego będzie to oczywiście Komuna Paryska). Niedawno podejmowano pewne próby ożywienia podobnej korporatystycznej wizji zarówno w teorii (zob. Frug 1980), jak i w praktyce (zob. Blunkett, Jackson 1987). Chociaż niektóre rodzaje miejskiej przedsiębiorczości można opisywać jako zjawiska czysto kapitalistyczne pod względem metody, intencji i wyników działania; trzeba też przyznać, że duża część problemów związanych z działaniami zbiorowymi nie wynika z patriotyzmu lokalnego, z chęci dominacji w miejskich sojuszach klasowych ani nawet z rodzaju realizowanych przedsięwzięć. To raczej wszechobecność konkurencji między miastami w ogólnych ramach nierównego geograficznego rozwoju kapitalistycznego wydaje się ograniczać możliwości wyboru, powodować wypieranie „dobrych” projektów przez „złe”, wskutek czego pełne najlepszych intencji i życzliwe koalicje sił klasowych czują się zobligowane do zachowań „realistycznych” i „pragmatycznych”, co z kolei każe im przestrzegać zasad kapitalistycznej akumulacji, zamiast zaspokajając potrzeby lokalne i dążyć do maksymalizacji dobra społecznego. Nie wiadomo jednak, czy sam fakt istnienia konkurencji między miastami stanowi zasadniczą sprzeczność, którą należałoby się zająć. Trzeba by ją raczej traktować jako „nosiciela” (zapożyczając termin od Marksa) bardziej ogólnych stosunków społecznych, cha-

rakteryzujących dowolny sposób produkcji oparty na konkurencji. Oczywiście w granicach jednego miasta nie można wprowadzić socjalizmu nawet w najbardziej sprzyjających okolicznościach. Jednak miasta stanowią ważne zaplecza polityczne umożliwiające podejmowanie konkretnych działań. Problem polega na opracowaniu strategii geopolitycznych powiązań między nimi, które złagodzą konkurencję i rozszerzą horyzonty działań politycznych z pojedynczych miejscowości na bardziej ogólne wyzwania związane z typową dla kapitalizmu nierównomiernością rozwoju. Patrząc z perspektywy historycznej, ruchy klasy pracującej były zdolne do sprawowania władzy politycznej w określonych miejscach, lecz zawsze pozostawały wrażliwe na zdyscyplinowane stosunki przestrzenne oraz (militarne i gospodarcze) panowanie nad przestrzenią coraz bardziej umiędzynarodowionej burżuazji. W tych warunkach, obserwowana w ciągu kilku ostatnich lat trajektoria rozwojowa miejskiej przedsiębiorczości podtrzymuje i pogłębia typowy dla kapitalizmu nierównomierny rozwój, a tym samym w intrygujący sposób wpływa na ogólną ścieżkę rozwojową kapitalizmu. Krytyczne spojrzenie na miejską przedsiębiorczość wskazuje jednak nie tylko na jej negatywne skutki, lecz także na potencjał do przekształcenia się w postępowy miejski korporacjonizm dysponujący zmysłem geopolitycznym umożliwiającym budowanie koalicji i powiązań przestrzennych w sposób łagodzący, a nawet zwalczający dominację hegemonicznej dynamiki akumulacji kapitału nad geografiami historyczną życia społecznego.

Przełożył Rafał Śmietana

## Literatura

- Ball M. (1983). *Housing Policy and Economic Power: The Political Economy of Owner Occupation*. London–New York: Methuen.
- Berkowitz B. (1984). „Economic development really works: Baltimore, MD”, w: R. Bingham, J. Blair (red.), *Urban Economic Development*. Beverly Hills: Sage Publications.
- Bianchini F. (w druku). „The arts and the inner cities”, w: B. Pimlott, S. Macgregor (red.), *Tackling the Inner Cities*, Oxford.
- Blunkett D., Jackson K. (1987). *Democracy in Crisis: The Town Halls Respond*. London: Hogarth.
- Boddy M. (1984). „Local economic and employment strategies”, w: M. Boddy, C. Fudge (red.), *Local Socialism*. London: Macmillan.
- Bounot J. (red.) (1987). *L'action Economiques des Grandes Villes en France et a L'étranger*. Paris: Economica.
- Cochrane A. (red.) (1987). *Developing Local Economic Strategies*. Milton Keynes: Open University.
- Cockburn C. (1977). *The Local State: Management of Cities and People*. London: Pluto Press.
- Davies H. (1980). „The relevance of development control”, *Town Planning Review*, t. 51, s. 7–24.
- Elkin S. (1987). *City and Regime in the American Republic*. Chicago: University of Chicago Press.
- Frug G. (1980). „The city as a legal concept”, *Harvard Law Review*, t. 93, nr 6, s. 1059–1153.
- Gertler M. (1988). „The limits to flexibility: Comments on the post-Fordist vision of production and its geography”, *Transactions, Institute of British Geographers*, t. 13, s. 419–432.
- Goodman R. (1979). *The Last Entrepreneurs*. Boston: South End Press.
- Green H.L. (1988). „Retailing in the new economic era”, w: G. Sternlieb, J. Hughes (red.), *America's New Market Geography*. New Brunswick: Rutgers, The State University of New Jersey, Center for Urban Policy Research.
- Gundle S. (1986). „Urban dreams and metropolitan nightmares: Models and crises of communist local government in Italy”, w: B. Szajkowski (red.), *Marxist Local Governments in Western Europe and Japan*. London: F. Pinter Publishers.
- Gurr R., King D.S. (1987). *The State and the City*. London: Macmillan Education.
- Harvey D. (1973). *Social Justice and the City*. London: Edward Arnold.
- Harvey D. (1982). *The Limits to Capital*. Oxford: Blackwell.
- Harvey D. (1985a). *Consciousness and the Urban Experience*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Harvey D. (1985b). *The Urbanisation of Capital*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Harvey D. (1989a). *The Condition of Postmodernity*. Oxford: Blackwell.
- Harvey D. (1989b). *The Urban Experience*. Oxford: Blackwell.
- Jacobs J. (1984). *Cities and the Wealth of Nations*. New York: Random House.
- Jessop B. (1983). „Accumulation strategies, state forms, and hegemonic projects”, *Kapitalistate*, t. 10/11, s. 89–112.

- Judd D.R., Ready R.L. (1986). „Entrepreneurial cities and the new politics of economic development”, w: G. Peterson, C. Lewis (red.), *Reagan and the Cities*. Washington: Urban Institute Press.
- Leitner H. (1989). *Cities in Pursuit of Economic Growth: The Local State as Entrepreneur*. Minneapolis: Department of Geography, University of Minnesota.
- Levine M. (1987). „Downtown redevelopment as an urban growth strategy: A critical appraisal of the Baltimore renaissance”, *Journal of Urban Affairs*, t. 9, nr 2, s. 103–123.
- Logan J., Molotch H. (1987). *Urban Fortunes: The Political Economy of Place*. Berkeley: University of California Press.
- Lyll K. (1982). „A bicycle built for two: Public-private partnership in Baltimore”, w: S. Fosler, R. Berger (red.), *Public-Private Partnerships in American Cities*. Lexington: Lexington Books.
- Markusen A. (1986). „Defense spending: A successful industrial policy”, *International Journal of Urban and Regional Research*, t. 10, s. 105–122.
- Marx K. (1967). *Capital* (t. 1). New York: International Publishers.
- Mollenkopf J. (1983). *The Contested City*. Princeton: Princeton University Press.
- Molotch H. (1976). „The city as a growth machine: Towards a political economy of place”, *American Journal of Sociology*, t. 82, s. 309–332.
- Murray E. (1983). „Pension funds and local authority investments”, *Capital and Class*, t. 20, s. 89–103.
- Noyelle T., Stanback T. (1984). *The Economic Transformation of American Cities*, Totawa: Rowman & Allanheld.
- Peterson P. (1981). *City Limits*. Chicago: University of Chicago Press.
- Rees G., Lambert J. (1985). *Cities in Crisis: The Political Economy of Urban Development in Post-war Britain*. London: E. Arnold.
- Sassen-Koob S. (1988). *Global Cities*. Princeton.
- Sayer A. (1989). „Post-Fordism in question”, *International Journal of Urban and Regional Research* (w druku).
- Schoenberger E. (1988). „From Fordism to flexible accumulation: Technology, competitive strategies and international location”, *Environment and Planning, Series D: Society and Space*, t. 6, s. 245–262.
- Scott A. (1988). *New Industrial Spaces: Flexible Production Organisation and Regional Development in North America and Western Europe*. London: Pion.
- Smith M. (1988). *City, State, and Market*. Oxford: Blackwell.
- Smith M., Keller M. (1983). „Managed growth and the politics of uneven development in New Orleans”, w: S. Fainstain et al. (red.), *Restructuring the City: The Political Economy of Urban Redevelopment*. New York: Longman.
- Stoker R. (1987). „Baltimore: the self-evaluating city?”, w: C.N. Stone, H.T. Sanders (red.), *The Politics of Urban Development*. Lawrence: University Press of Kansas.
- Swyngedouw E. (1986). „The socio-spatial implications of innovations in industrial organization”, Working Paper, nr 20. Lille: Johns Hopkins European Center for Regional Planning and Research.
- Swyngedouw E. (1989). „The heart of the place: The resurrection of locality in an age of hyperspace”, *Geografiska Annaler, Series B*, t. 71, s. 31–42.
- Szanton P. (1986). *Baltimore 2000*. Baltimore: Goldseker Foundation Report.
- Wilson W. (1987). *The Truly Disadvantaged*. Chicago: University of Chicago Press.

## **From managerialism to entrepreneurialism: The transformation in urban governance in late capitalism**

In recent years, urban governance has become increasingly preoccupied with the exploration of new ways in which to foster and encourage local development and employment growth. Such an entrepreneurial stance contrasts with the managerial practices of earlier decades which primarily focussed on the local provision of services, facilities and benefits to urban populations. This paper explores the context of this shift from managerialism to entrepreneurialism in urban governance and seeks to show how mechanisms of inter-urban competition shape outcomes and generate macroeconomic consequences. The relations between urban change and economic development are thereby brought into focus in a period characterised by considerable economic and political instability.

Keywords: urban governance, local development, competition among cities, capital accumulation, capital social relations.