ODRODZENIE MIAST

WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

ANDRZEJ MAJER

ODRODZENIE MIAST

WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

Wydawnictwo Naukowe
SCHOLAR

ŁÓDŹ–WARSZAWA 2014

Andrzej Majer – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Katedra Socjologii Wsi i Miasta, 90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. nr 41/43

RECENZENT

Stanisław W. Kłopot

REDAKTOR NAUKOWY

Marek Szczepaniak

OPRACOWANIE REDAKCYJNE

Iwona Gos

SKŁAD KOMPUTEROWY

AGENT PR

PROJEKT OKŁADKI

Barbara Grzejszczak

Na okładce fotografia Wiednia autorstwa Anny Wojnarowskiej

© Copyright by Uniwersytet Łódzki – Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
Łódź–Warszawa 2014

© Copyright for this edition by Wydawnictwo Naukowe Scholar
Łódź–Warszawa 2014

Wydawnictwo Naukowe
SCHOLAR

Wydanie I. W.06647.14.0.M

ISBN WUŁ (wersja drukowana) 978-83-7969-232-3

ISBN WUŁ (ebook) 978-83-7969-729-8

ISBN SCHOLAR 978-83-7383-716-4

Wydawnictwo Uniwersytetu
Łódzkiego 90-131 Łódź, ul. Lindleya 8
www.wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl
tel. (42) 665 58 63, faks (42) 665 58 62

Wydawnictwo Naukowe Scholar

Spółka z o. o.

00-322 Warszawa, ul. Krakowskie Przedmieście 62

tel./fax 22 828 95 63, 22 828 93 91, 22 828 59 21

e-mail: info@scholar.com.pl

SPIS TREŚCI

NA WSTĘPIE	7
I. DZIEDZICTWO NOWOCZESNOŚCI	9
1. Triada urbanizacji	9
2. Era postindustrialna	18
3. Późna nowoczesność	26
II. MIASTA W KRYZYSIE I ODNOWIE	33
1. Kryzys miast przemysłowych	33
2. Model <i>Urban Renewal</i>	39
3. Strategie odnowy miast	54
III. PONOWOCZESNY KAPITALIZM	63
1. Społeczeństwo postindustrialne	63
2. Społeczeństwo informacyjne	69
3. Kapitalizm poznawczo-kulturalny	78
IV. EKONOMIA KULTURY W ROZWOJU MIAST	87
1. Kultura i ekonomia	87
2. Europa: od odnowy miast do inwestycji w kulturę	94
3. Przemysł kultury – czynniki rozwoju	100
V. KREATYWNE MIASTA, KREATYWNA KLASA	111
1. Kreatywność miast	111
2. Przemysł kreatywny	119
3. Klasa kreatywna	125
4. Sukces kreatywnych miast	131
VI. NOWA PERSPEKTYWA: ODRÓDZENIE MIAST	137
1. Przejawy odrodzenia	137
2. Z powrotem do miast?	146
3. Odrodzenie w miastach Europy	149
4. Warunki odrodzenia	153
VII. MIASTA EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ W PROCESIE ZMIAN	161
1. Wspólnota najnowszej historii – analogie urbanizacji	161
2. Czy miasta Europy Środkowo-Wschodniej odradzają się?	168
VIII. JAKIE POWINNY BYĆ ODRÓDZONE MIASTA?	173
1. Filozofia nowego urbanizmu	173
2. <i>Smart growth</i> – inteligentny rozwój	180
3. Prawo do miasta	184
BIBLIOGRAFIA	195

NA WSTĘPIE

W XIX wieku urbanizacja i rewolucja przemysłowa nadały kształt temu, co dzisiaj rozumie się pod pojęciem miasta. Określiły ramy miejskiej cywilizacji i kultury, synonimów cywilizacji i kultury w ogóle, wnikać głęboko we wszystkie dziedziny życia i zmieniając je radykalnie. Logikę tej wielkiej, kulturowej zmiany szybko pojęły masy ludności. Na początku XIX wieku w miastach pojawiła się możliwość zatrudnienia innego niż na roli, zatem przenoszono się do nich w poszukiwaniu lżejszego, bardziej udanego życia. Sprzyjały temu wynalazki techniczne i innowacje organizacyjne, nowoczesna biurokracja, nowo powstające normy i instytucje społeczne. Po ponad dwustu latach historia wydaje się powtarzać: miasta ponownie kuszą perspektywą nowego rodzaju zatrudnienia, atrakcyjnego życia i stopniowo coraz więcej ludzi ma ochotę z tego korzystać.

W połowie ubiegłego stulecia aglomeracje i centralne dzielnice niektórych z nich zaczęły doświadczać degradacji, nazwanej kryzysem lub upadkiem (*decline*). Równocześnie przez całą drugą połowę XX wieku podejmowano wysiłki mające powstrzymać degradację. Była to faza odnowy ekonomicznej i społecznej miast. Na początku XXI wieku coraz wyraźniejsze są symptomy kolejnego stadium, czyli odrodzenia¹. Odnowione dzięki nowym inwestycjom duże miasta ożywają się, zabiegają o miano kreatywnych. Nie ma co do tego wątpliwości stały mieszkaniowiec czy turysta w większych miastach Ameryki i Europy. Pobudza ich witalność mozaika pasaży i rzędy pawilonów lub kiosków popkultury – sklepów, butików, barów, lokali rozrywkowych, małych oddziałów bankowych, efektownie dowodzących, że dzięki nim miasta znowu są atrakcyjnymi środowiskami życia. Zdobie je odrestaurowana zabudowa historyczna, z której prace budowlane wydobyły ukryte dotąd piękno, obok ekskluzywnych apartamentowców lub pojedynczych budynków – loftów, gdzie już mieszkają lub też będą mieszkać wkrótce uczestnicy narastającej fali powrotów z podmiejskich suburbiów do miast. Zachęciła ich perspektywa pracy w wysoko zaawansowanych laboratoriach lub firmach, rozlokowanych w efektownych biurach. Miasta znowu są modne, tak jak nie tak dawno ambicją średniej i wyższej klasy była przeprowadzka za miasto. Korzystając

¹ Od łac. *resurgam* – ‘zmartwychwstanie, odzyskanie’, ang. *resurgence, renewal, revival, recovery* – ‘odnowa, odrodzenie’; polskie tłumaczenie w tytule jest bliskie pierwotnemu znaczeniu.

obficie z ciekawego życia i wszelkich udogodnień ponowoczesności, rezyduje w nich kolejne wcielenie nowoczesnych mieszczan – klasa kreatywna.

Można wyróżnić trzy główne rodzaje miast świata (Hall, 1999). Pierwszy charakteryzuje się żywiołowym i nadmiernym wzrostem w stosunku do możliwości zapewnienia mieszkańcom godziwych warunków życia. Zalicza się do niego megamiasta w Afryce na południe od Sahary, w Indiach, na Bliskim Wschodzie oraz w uboższych regionach Ameryki Łacińskiej. Drugi typ to miasta o równie dynamicznym tempie wzrostu, ale w krajach o nieco wyższych dochodach ludności – w Afryce Wschodniej, w Ameryce Południowej, na Karaibach i na Bliskim Wschodzie.

Trzeci rodzaj stanowią wielkie i mniejsze, dojrzałe miasta Ameryki Północnej, Europy, Azji i Australii. Mamy w nich do czynienia, podobnie jak w społeczeństwach, do których należą, z demograficznym regresem i starzeniem się ludności. Ponieważ jednak, jak utrzymują Peter Hall i Ulrich Pfeiffer (2000), są to społeczeństwa i miasta stosunkowo zamożne, mają zatem zdolność renowacji swojej infrastruktury i łagodzenia negatywnych skutków transformacji. Te trzy rodzaje miast dominują życie ludności świata w XXI wieku.

W tej książce autor pomija dwa pierwsze i koncentruje się na trzecim rodzaju miast w Europie i Stanach Zjednoczonych. Przedstawia kryzys, odnowę i odrodzenie, układające się w triadę urbanizacji pojmowanej jako kolejno następujące po sobie etapy transformacji całego układu sił wytwórczych. Przewodni motyw monografii to widoczne w różnym stopniu, głównie w miastach bogatszej części Europy, ale także w polskich, ponowne odzyskiwanie demograficznej i ekonomicznej równowagi, dające podstawy do określenia tego przenośnie jako „odrodzenia” miast. Cały proces pokazany jest tutaj odpowiednio szczegółowo, na tle dopełniających go tendencji i aspektów, bez uwzględnienia których nie byłby w pełni zrozumiały. Są nimi fundamentalna zmiana podstaw kapitalizmu w postaci zastąpienia przemysłu przez usługi i kolejne etapy transformacji ustroju: nowa ekonomia i ekonomia kultury, koncepcja kreatywnych miast i klasy kreatywnej, związane z przemianą w kapitalizm poznawczo-kulturalny. Uzupełnia to rozdział poświęcony komplementarnym, nowatorskim tendencjom kształtowania przestrzeni, czyli nowemu urbanizmowi i inteligentnemu rozwojowi oraz nowej dątu zjawisku: obywatelskiemu ruchowi pod nazwą „prawo do miasta”. Trudno dzisiaj przewidywać, na ile tendencja odrodzenia jest trwała i czy może być przesłanką optymizmu na temat przyszłości miast. Z pewnością zasługuje na nieco bliższe się jej przyjrzenie. Stanowiska i poglądy cytowanych w tekście autorów reprezentują różne, chociaż w istocie przenikające się podejścia we wspólnej, unifikującej ramie „nauk o mieście”. Nie jest już obecnie wymagane przestrzeganie granic poszczególnych dyscyplin, mimo to cały wywód stara się zachować integralność punktu widzenia macierzystej nauki autora – socjologii miasta.

I. DZIEDZICTWO NOWOCZESNOŚCI

Najwięcej ludzi na ziemi zamieszkuje obecnie obszary zurbanizowane i wszystko wskazuje na to, że przyszłość także zdominują miasta. Żyje w nich ponad 3,3 mld osób, z czego ponad 500 mln w metropoliach liczących więcej niż 10 mln mieszkańców lub w bardzo dużych miastach skupiających ponad 5 mln ludzi. Według prognoz ONZ, światowa stopa urbanizacji wzrośnie znacząco w ciągu najbliższych kilku dziesięcioleci, osiągając 59,7% w 2030 roku i 69,6% w 2050 roku. Istniejące i nowo powstające ośrodki miejskie wchłoną większą część przyszłego przyrostu demograficznego (*World Urbanisation Prospects*, 2008).

Wcześniejsze epoki pozostawiły imponujące dziedzictwo, które zwielokrotniła nowoczesność. Jak określa to formuła Anthony Giddensa (2007, s. 21–23), nowoczesność była erą świata poddającego się rezultatom ludzkich działań, panowania cywilizacji przemysłowej i gospodarki rynkowej, funkcjonowania skomplikowanych instytucji gospodarczych i rządów instytucji politycznych, w tym państw narodowych oraz masowej demokracji. Przy końcu ubiegłego stulecia nowoczesność na drodze naturalnej ewolucji zastąpiona została przez ponowoczesność. Miasta, najbardziej wyrafinowane z ludzkich dzieł, po niedawnym kryzysie przeżywały, a wiele z nich nadal przeżywa, perturbacje odnowy. Współczesny kapitalizm poznawczo-kulturalny upatruje w nich główne źródło swojego dynamizmu. Na progu XXI wieku rozpoczęła się w nich kolejna odsłona zmiany, jeszcze nie w pełni dająca się określić, nazwana metaforycznie „odrodzeniem miast”.

1. TRIADA URBANIZACJI

W 1976 roku Harvey Molotch opublikował w *American Journal of Sociology*, periodyku założonym przez czołowych teoretyków *human ecology* i wydawanym na uniwersytecie chicagowskim, artykuł o wymownym tytule (w polskim przekładzie): „Miasto jako maszyna wzrostu. W stronę ekonomii politycznej miejsca”. Publikacja ta symbolicznie zrywała z tradycją szkoły chicagowskiej w socjologii miasta. Nieco wcześniej w Europie Manuel Castells i Jean Lojkine we Francji, obaj słuchacze wybitnego filozofa neomarksisty Henri Lefebvre’a, oraz Peter Saunders, John Rex, Peter Moore i Ray

Pahl w Anglii proponowali paradygmat i program badawczy nazwany makrosocjologią miasta lub podejściem ekonomii politycznej. Ta radykalnie odmienna perspektywa nie tylko kontestowała tradycję, ale odsłaniała także najbardziej niepokojące problemy dużych miast: wyludnianie się, degradację śródmieść, trwałość ubóstwa czy pogłębianie się nierówności rasowych.

Od tego czasu socjologiczne badania miejskie czerpią już inspiracje z wielu innych źródeł, a podejście ekonomii politycznej zajęło miejsce pośród coraz rzadziej wykorzystywanej klasyki. Pozostawiło jednak trwały ślad, swego rodzaju kanon miejskich analiz, który trudno pomijać. Pierwsza część tego kanonu stanowi, że w miastach zaznaczają się szczególnie wyrażenie wszelkie, negatywne i pozytywne prawidłowości kapitalistycznej gospodarki. Według drugiej, kluczem do zrozumienia miejskich problemów są przekształcenia kapitalizmu pod koniec XX i na początku XXI wieku.

Każda z nauk zajmujących się miejską problematyką przedstawia własne interpretacje, chociaż te formalnie odmienne punkty widzenia w gruncie rzeczy pokrywają się lub uzupełniają. Oczywiście jest, że miejskie metamorfozy trzeba tłumaczyć, sięgając do różnych dziedzin nauki – ekonomii, geografii, antropologii i innych nauk społecznych i humanistycznych. Socjolog może uznać miasta za lustrzane odbicie społeczeństw w pomniejszonej skali; tym bardziej dla zrozumienia ich problemów trzeba zatrudnić należące także do innych nauk teorie objaśniające zmianę i rozwój społeczny. Inaczej nie będą się tłumaczyły dwa wielkie, równoległe w czasie i ściśle powiązane procesy industrializacji i urbanizacji oraz ich konsekwencje, takie jak dziewiętnastowieczna rozbudowa miast, „eksplozja” metropolii w pierwszej połowie XX wieku, potem załamanie się kondycji miast przemysłowych w drugiej połowie tego stulecia i ich odnowa, następnie rozlewanie się miejskiej infrastruktury poza granice miast, wreszcie współczesne przejawy odnowy i odrodzenia. Procesy te układają się w ogniwa wielostronnego pasma rozwoju, jakie wykształciło i wciąż zmienia jedną z najważniejszych form organizacji życia na całym globie.

Stwierdzenia te powodują konieczność przyjęcia kolejnych założeń. Natura kapitalizmu jest zarówno diachroniczna, jak synergiczna. System ten kształtowała sekwencja procesów, z których późniejsze stanowiły formy rozwojowe wcześniejszych oraz współdziałanie różnych czynników składających się na końcowy efekt większy niż suma poszczególnych komponentów. Brało w tym udział kilka równoległych w czasie bodźców uruchamiających kolejne etapy; przede wszystkim urbanizacja i industrializacja. Procesy te pobudzały wzrost i koniunkturę miast równocześnie z postępami kapitalizmu. Na początku ery nowoczesności innowacje w dziedzinie transportu i komunikacji uwolniły produkcję przemysłową od strategicznego związku z gęsto zaludnionymi aglomeracjami. Następnie, obrazowo to ujmując, miasta przebyły

drogę od centrów produkcji do centrów zaawansowanych usług. Teraźniejsza globalna mobilność i specyficzne wymagania kapitału wymuszają konkurencję między miastami o pozyskanie jak największej liczby inwestycji i mnożenie miejsc pracy. Wyłaniające się obecnie kolejne ogniwo łańcucha zmian przymusza uczestników tej rywalizacji do akceptowania „twardych” wymogów restrukturyzacji ekonomicznej i jednoczesnego przyjmowania „miękkich” strategii inwestowania w obiekty i wydarzenia kultury – w przeciwnym razie uczestnicy ci i miasta mogą być skazane na gospodarczą regresję lub marginalizację. Udział w tym swoistym konkursie atrakcyjności powinien intensyfikować plany inwestycyjne i skłaniać do sięgania po niestandardowe strategie lub nietypowe projekty.

Na rozwój stymulowany w ten sposób wpływa wiele czynników. Na początku lat osiemdziesiątych XX wieku Paul Peterson (1981) pokazywał, do jakiego stopnia miasta są ograniczone w możliwościach uprawiania swobodnej polityki i jak bardzo zmusza to do podejmowania ryzykownych strategii, nastawionych na akumulację przychodów albo decydowanie się na drastyczne oszczędności kosztem redystrybucji i potrzeb polityki *welfare*. Inne z sygnalizowanych wówczas ograniczeń miały większe znaczenie. Te miasta, twierdzili Donald Hicks i Norman Glikman (1983), które nie zdołają na czas i w odpowiedni sposób dostosować bazy ekonomicznej do wymogów zmieniającego się kapitalizmu, a zwłaszcza przeorientować się ostatecznie z przemysłu na usługi, nie powinny w ogóle być beneficjentami pomocy publicznej lub adresatami programów odnowy.

Gospodarki w bogatszej części świata przeżywają kolejny kryzys, nie po raz pierwszy i zapewne nie ostatni. Jego echa odbijają się także głośno w krajach dawnego obozu socjalistycznego. Równocześnie jednak wyłaniają się oznaki nowej, jeszcze bardziej wyrafinowanej fazy przemian. W społeczeństwach i miastach, gdzie już wcześniej dokonała się w szerszym wymiarze konwersja do formy „gospodarki opartej na wiedzy” lub „poznawczo-kulturalnej,” zwiększył się udział szeroko pojmowanej kultury i nauki (wynalazczości, badań i wdrożeń oraz produkcji artystycznej i obrotu dziełami sztuki) w wytwarzaniu dochodu narodowego. Rośnie stale liczba miejsc pracy i dochodowość całego sektora naukowo-kulturalnego, znaczącego coraz więcej w ogólnym rachunku. Społeczeństwa i miasta mniej rozwinięte ekonomicznie, jakich na świecie jest najwięcej i do jakich wciąż jeszcze zalicza się Europa Środkowo-Wschodnia, mają przed oczyma cele, do których warto dążyć, i skale zaległości, jakie trzeba nadrabiać. Dzięki temu, paradoksalnie, można w nich znacznie swobodniej i z większym zaufaniem w pozytywne skutki projektować rozwój.

Wymieniane tu zjawiska i procesy zachodzą w określonej konfiguracji czasowej i układają w sekwencję nawiązującą do ewolucjonizmu. Chociaż

dawno już został wyparty z głównego nurtu socjologii, liberalne i metonimiczne zastosowanie tego schematu (na jego logikę w kontekście rozwoju społecznego zwraca uwagę Jerzy Szacki, 2005, s. 280) jest uzasadnione. Ewolucjonizm był jedną z pierwszych analitycznych kategorii kształtujących wyobraźnię naukową i stymulujących szereg wyrosłych z niego później systemów teoretycznych. Mając świadomość jej reliktowości, mimo to wydaje się ona czymś naturalnie najprostszym jako odwzorowanie kolejności form, funkcji i ich transformacji. Co więcej, za przypomnieniem tego schematu przemawia genetyczna korelacja opartych na ewolucjonizmie koncepcji rozwoju społecznego z wyłanianiem się kolejnych etapów kapitalistycznego systemu społeczno-ekonomicznego.

Wybitni teoretycy ekonomii, wśród nich Joseph A. Schumpeter, widzieli kapitalizm jako dynamiczny system, który w niekończącym się procesie innowacyjnym rozwija metody produkcji i strukturę konsumpcji. System ten odznacza się koincydencją ciągłości i zmienności oraz konsekwentnością, co oznacza, że każdy stan społeczeństwa podlegający zmianie to etap procesu w pełni zdeterminowanego genetycznie przez wcześniejsze fazy. Takie też były koleje zmian kapitalizmu – od etapu wolnokonkurencyjnego, poprzez monopolistyczny, do jego aktualnej fazy kapitalizmu poznawczo-kulturalnego. Taka jest periodyzacja dojrzewania tego ustroju według Ernesta Mandela (1978, s. 118): najpierw faza rozwoju kapitalizmu rynkowego, dalej faza imperialna (inaczej – monopoli) i wreszcie faza postprzemysłowa, zwana także fazą późnego bądź wielonarodowego kapitalizmu. W ślad za Mandelem trójetapową sekwencję przemian kreśli Fredric Jameson (2003, s. 78), według którego na początku był etap rynkowy, następnie etap imperializmu i wreszcie etap postindustrialny, nazwany przez niego kapitalizmem wielonarodowym. Głośna w swoim czasie koncepcja Alvina Tofflera (2006) przedstawia rozwój gospodarczy świata w postaci trzech kolejnych fal; pierwszą był rozwój rolnictwa, drugą – przemysłu, trzecią falą jest rozwój wiedzy i komunikacji; odpowiadają tym falom typy społeczeństw: rolnicze, industrialne, informacyjne.

Na przestrzeni dziejów cywilizacji powstawały miasta lub jeszcze częściej istniejące osady miejskie powiększały swoją powierzchnię, liczbę ludności i ekonomiczne znaczenie. Od końca XVIII wieku intensywnie rozrastały się ośrodki miejskie położone nad morzami, rzekami lub zakładane od nowa w rejonach wydobywania surowców, przede wszystkim rudy żelaza i węgla kamiennego. Sto lat później, w roku 1900 w Europie było 360 miast liczących powyżej 100 tys. mieszkańców. Obecnie jest ich ponad 2000 i zamieszkuje je więcej niż połowa ogółu ludności miast świata. Na początku XX wieku 10 europejskich miast liczyło ponad 1 mln ludności, obecnie jest ich 22. Europa należy do obszarów najsilniej zurbanizowanych. Udział ludności miast w ogólnej liczbie mieszkańców stale wzrasta – od 10% w 1910 roku

do niemal 50% współcześnie. Wśród krajów europejskich najwyższy wskaźnik urbanizacji mają Belgia (96,6%) i Wielka Brytania (91%). W okresie po II wojnie światowej w Polsce nastąpił dwukrotny wzrost liczby ludności miejskiej – z 31,8% w roku 1946 do 61,9% w roku 1999. Jest to wielkość zbliżona do krajów postkomunistycznych, ale także do wysoko rozwiniętych krajów, na przykład Austrii czy Szwajcarii. Polska ze wskaźnikiem 64,5% plasuje się w Europie na wyżej niż średnim poziomie, a także znacznie powyżej średniej światowej.

W drugiej połowie XX wieku przemysł, będący dotąd sercem i głównym mechanizmem kapitalizmu, zaczął ustępować pierwszeństwa innej dziedzinie. Około 1960 roku w kilku najwyżej rozwiniętych krajach zatrudnienie w usługach zaczęło przewyższać liczebność załóg zatrudnionych w przemyśle. Zwrot w stronę usług otwierał pole do przyrostu liczby miejsc pracy w nowo tworzonych lub pomocniczych przedtem dziedzinach, jak technologie informatyczne, komunikacja, usługi finansowe, usługi prawne, obsługa turystyki i inne nieprzemysłowe zajęcia. Wkrótce płace w sektorze usług uzależnionych od posiadania najwyższych kwalifikacji, jak prawników czy lekarzy, a za nimi stopniowo także o niższym poziomie wymagań, zaczęły wyraźnie wyprzedzać wynagrodzenia w przemyśle. Przyspieszało to coraz głębsze sięganie zmian do podstaw gospodarki, co z efektem kuli śniegowej uruchamiało docelowy stan: w społeczeństwach najwyżej rozwiniętych przemysł ostatecznie ustąpił miejsca usługom pod względem znaczenia w wytwarzaniu dochodu narodowego. Wykształcił się nowy podział pracy w skali globalnej i nastąpił awans przemysłowy i cywilizacyjny Pierwszego, a za nim stopniowo także Drugiego i Trzeciego Świata. Z czasem pojawiła się potrzeba godzenia globalnych trendów z ich lokalnymi wariantami, czyli globalizacja. Każdy z tych procesów miał swoje generalne oraz specyficzne lub nawet endemiczne przyczyny i cechy. Większość rozgrywała się natomiast ponad granicami członków społeczeństw, którym przypadało co najwyżej lepiej lub gorzej je rozumieć i przystosować się.

Postindustrialna ewolucja systemu kapitalistycznego kieruje dzisiaj społeczeństwa w stronę bardziej jeszcze zaawansowanego i wysublimowanego etapu nazwanego „nową ekonomią” („nową gospodarką”). Ta umowna nazwa wysuwa na pierwszy plan autonomiczność produkcji opartej na najnowszej wiedzy, dostępnej przede wszystkim naukowym i kulturalnym elitom wiodących państw świata. Wśród motywów podążania w stronę nowej ekonomii znalazły się na czołowych miejscach kreatywność i kultura jako jedne z najbardziej pożądanых cech społeczeństw, miast i jednostek. Tym razem jednak – w przeciwieństwie do poprzednich faz, kiedy to rola liderów zastrzeżona była dla wybranych miast-węzłów sieci lub miast globalnych – ta faza i jej główne mechanizmy przyczynowe mogą rzeczywiście obejmować większość

miast, z których każde prawie dysponuje większym lub mniejszym potencjałem rozwojowym. Należy tylko ten potencjał zidentyfikować i umiejętnie wykorzystać. Dotyczy to ludzi nazwanych nową klasą metropolitalną lub – przez Richarda Floridę – klasą kreatywną, członków neoplemion (jak określił ich Michel Maffessoli), świadomych swoich praw do miasta (sięgając do tytułu nowej książki Davida Harveya) i zawiązujących globalne koalicje poprzez Internet. Opisywane tu zmiany dopiero się mocniej zakorzeniają, w dodatku nierówno: jedne społeczeństwa mogą być bardziej zainteresowane eksponowaniem kreatywności i kultury, inne mniej. Te drugie, mniej zaawansowane, i tak będą musiały niebawem przejść drogę przebytą przez te pierwsze.

W ostatnich kilkudziesięciu latach w ramach socjologii miasta wykształciły się cztery główne orientacje teoretyczne: ekologiczna, historyczna, strukturalno-socjologiczna i kulturalistyczna (Majer, 2010, s. 83). Każda z nich odcisnęła piętno na współczesnych studiach miejskich.

Dla potrzeb analizy rozwoju miast i refleksji nad prawami rządzącymi stosunkami społecznymi i ekonomicznymi najbardziej użyteczna wydaje się perspektywa strukturalna (zamiennie nazywana perspektywą ekonomii politycznej). Tekst ten nie nawiązuje do niej ani do żadnej z pozostałych orientacji teoretycznych. Przewodnim motywem jest natomiast prosty układ będący konsekwencją przyjęcia – jedynie jako analogii – ewolucjonistycznego schematu. August Comte pierwszy sformułował „prawo trzech stadiów” (od stadium prostego, poprzez bardziej zaawansowane, do najbardziej złożonego). Przez wiele lat, niemal do czasów współczesnych, teoretycy urbanizacji i badacze rozwoju miast, zwykle nie ujawniając proveniencji, korzystali z ewolucjonistycznych w konstrukcji schematów. Nie inaczej było w wypadku Geodeona Sjöberga kreślącego trójczłonową kolejność zmian charakteru i form miejskich w erze nowoczesności: od miasta przedprzemysłowego, przez fazę przejściową w postaci miasta uprzemysławiającego się, do miasta przemysłowego, co odpowiadało kolejności zmian ustrojowych społeczeństw: od feudalnych do preindustrialnych, przez literackie preindustrialne, do miejskich społeczeństw przemysłowych. W każdym z tych stadiów, zdaniem Sjöberga (1960, s. 7–14), struktura społeczna i odpowiadające jej formy przestrzenne miały inne cechy, chociaż główny wzór pozostawał niezmienny: zgodnie z zasadą hierarchiczności odwzorowanej w przestrzeni elity mieściły się w centrum, a kategorie zajmujące niższe pozycje w społeczeństwie sukcesywnie dalej od centralnej dzielnicy. Schemat ten nawiązywał wprost do triady, najpowszechniejszego modelu zmiany na gruncie nauk społecznych i humanistycznych od czasów Hegla, wzoru rozwijanego przez marksistów i modyfikowanego przez współczesną filozofię.

Nowoczesność ze swojej istoty jest kategorią opisową i wartościującą. Odnosi się do instytucji i wzorów zachowań, których źródła sięgają końca

feudalizmu, chociaż ich realny wpływ na losy świata zaznaczył się z całą intensywnością dopiero w wieku XX. W ujęciu Anthony Giddensa (2007, s. 27–30), jedną z instytucjonalnych osi nowoczesności jest industrializm jako *modus operandi*, natomiast druga oś to kapitalizm, czyli system wytwarzania dóbr z elementami składowymi, takimi jak konkurencja i u rynkowanie siły roboczej. Nowoczesność (odkładając na bok kwestie znaczenia i zastosowań tego labilnego pojęcia) może być też pojmowana na sposób historyczny. Będzie to wówczas sekwencja zmian zapoczątkowanych przez wielkie rewolucje – amerykańską, francuską i przemysłową, które nadały kapitalizmowi polityczne, prawne i ekonomiczne ramy, wprowadzając ustroj demokracji konstytucyjnej, rządy prawa i zasadę suwerenności państw narodowych. Historycznym dziedzictwem nowoczesności w wymiarze ekonomicznym była masowa produkcja przemysłowa oraz dynamiczny system produkcji i własności prywatnej, otwarty na świeże pomysły czy innowacyjne formy przedsiębiorczości, sprzyjające progresywnie myślącym właścicielom umiejącym pomnożyć kapitał. Był to także system równie skutecznie generujący niestabilność i kryzysy finansowe. Ta dialektyczna, chwiejna natura kapitalizmu w okresie XIX i XX wieku wciąż o sobie przypominała. W wymiarze praktyk kulturowych i strategii codziennego życia nowoczesność znaczyła nowy styl życia – urbanizm.

Imponujący rozwój miast był materializacją nowoczesności. Ten fenomen był i jest nadal jednym z najbardziej frapujących w dziejach cywilizacji. Te szczególne formy organizacji przestrzeni i struktur społecznych istniały od najdawniejszych czasów. Jeśli jednak we wcześniejszych epokach historycznych i w różnych miejscach globu rozwijały się w sposób indywidualny albo autarkiczny, to w erze nowoczesności, czyli w XIX i części XX wieku, procesy rozwoju miast prawie wszędzie w Europie i na obu kontynentach amerykańskich po raz pierwszy w dziejach był paralelne, mimo że wszędzie oddziaływały na nie także lokalne uwarunkowania historyczne, polityczne czy warunki środowiskowe.

Między nowoczesnością, uprzemysłowieniem i urbanizacją można postawić znak równości. Ten układ przez ostatnie dwieście lat generował endogeniczny ruch i zmiany całego systemu. Można wskazać, zdaniem Giddensa (2004, s. 65–68), trzy podstawowe i stałe źródła zmiany społecznej: środowisko fizyczne, organizacje polityczne i czynniki kulturowe. Do tego trójskładnikowego układu należy włączyć kapitalizm i jego transformacje. Trzeba też uwzględnić synergię wszystkich czynników, bowiem kolejne fazy rozwojowe kapitalizmu wytwarzają środowisko fizyczne miasta i warunkują życie ludzi, regulowane przez normy kultury.

Zgodnie z encyklopedyczną definicją urbanizacja oznacza proces koncentracji ludności na obszarach miejskich i wzrost liczby ludności miejskiej

oraz jej udziału w liczbie ludności danego obszaru dzięki czynnikom społeczno-kulturowym, demograficznym i ekonomicznym. W celu uchwycenia logiki społecznych i przestrzennych zmian należy rozszerzyć tę definicję o czynnik ciągłości, a zwłaszcza ściśle powiązanie z ustrojem ekonomicznym. Urbanizacja postrzegana z takiego rozszerzonego punktu widzenia jest trwającym stale procesem wytwarzania miejskiej przestrzeni, sukcesywnie podporządkowującym się kolejnym fazom przemian kapitalizmu. Podstawowe własności tych faz i zmiany sposobu produkcji, takie jak industrializacja i dezindustrializacja, stymulowane przez stały rozwój techniki i metod organizacji, odpowiadały kolejnym etapom rozwoju dużych miast, a więc koncentracji i dekoncentracji struktur przestrzennych (suburbanizacji) oraz restrukturyzacji równoznacznej z odnową miast.

Przeobrażenia miast w drugiej połowie XX wieku układają się w trójczłonowy schemat – triadę rozwojową urbanizacji. Pierwszy człon tej triady odpowiada kryzysowi miast. W połowie ubiegłego wieku aglomeracje miejskie, w szczególności koncentrujące przemysł i uznawane niegdyś za szczytowe osiągnięcia postępu i kultury materialnej, pod wpływem obiektywnych i strukturalnych praw dotknęło załamanie koniunktury gospodarczej i redukcja miejsc pracy – podstawy egzystencji części mieszkańców. Infrastrukturę i atrybuty nowoczesnego życia: wygodę, łatwość przemieszczania się, obfitość usług, bliskość miejsc pracy, zaczęto przenosić poza duże miasta jako narastającą falę suburbanizacji. Najbardziej pożądanym środowiskiem zamieszkania stały się dalekie przedmieścia lub osiedla obrzebne – w przeciwieństwie do miast, a szczególnie ich centralnych dzielnic, nabierających cech synonimów komunalnego zaniedbania i patologii.

Drugi człon triady, będący generalnie antynomią i przeciwdziałaniem na skalę ogólnospołeczną skutkom kryzysu, to odnowa miast. Przez całą drugą połowę XX wieku trwały wysiłki mające odwrócić degradację i pobudzić do ponownego życia miejskie struktury ekonomiczne i społeczne. Sprawdzianem ich poprawności był amerykański model *Urban Renewal*. Gdy w końcu lat sześćdziesiątych problemy dużych miast sięgały tu apogeum w postaci rozruchów ulicznych, zaczęto szybko poszukiwać odpowiedzi na wiele pytań, zwłaszcza o możliwości skutecznego sterowania rozwojem miast bez ponoszenia przy tym zbyt dotkliwych kosztów społecznych. W rezultacie odnowa miast i inne procesy kierowania ich rozwojem stanęły przed koniecznością znacznego poszerzenia społecznego kontekstu poprzez uwzględnienie wpływu obywatelskiego i włączenie partycypacji organizacji, zrzeszeń i grup reprezentujących interesy mniejszości etnicznych. Dzisiaj jest to składnik rutynowej praktyki.

Trzeci człon triady urbanizacji to odrodzenie miast, czyli bieżące stadium, kiedy to odnowione i ożywione dzięki wielu nowym inwestycjom

miasta odzyskują vitalność ekonomiczną, zabiegają o miano „kreatywnych” i wypełniają materialną tkanką nauki i kultury, stając się przestrzeniami mieszczącymi i stymulującymi twórczą aktywność. Koegzystencja wielu nowo tworzonych lub odnawianych składników i infrastruktury miejskiego komfortu ma świadczyć, że są atrakcyjnym środowiskiem życia. W jednych funkcjonuje już i daje pomyślne rezultaty, w innych dopiero uruchamia samonapędzający się mechanizm: nowoczesne gospodarki rozwijają się szybciej i bardziej efektywnie dzięki koncentracji instytucji wytwarzających wiedzę (naukę) oraz sztukę i jako rezultat kreatywności ludzi o wysokich kwalifikacjach i umiejętnościach, charakteryzujących się inwencją w myśleniu i działaniu. To tworzy kapitał kreatywny i wprawia w ruch twórcze przemysły, te z kolei są kluczowymi elementami potencjału rozwojowego i stymulatorami zmian wpływających na atrakcyjność miast jako miejsc zamieszkania, pracy i inwestowania.

Rozgraniczenie drugiego i trzeciego członu szkicowanej tu triady urbanizacji nie jest tak wyraziste jak granica oddzielająca kryzys od odnowy miast. Możliwe jest jednak poprowadzenie między tymi fazami linii demarkacyjnej, rozdzielającej aspekty ilościowe i jakościowe. Odnowę miast symbolizowały (lub ją dominowały, jak ma to obecnie miejsce w wielu polskich miastach) duże inwestycje strukturalne i przekształcenia urbanistycznej tkanki miast obok inicjatyw społecznych, podczas gdy odrodzenie wyraża się zwykle w mniejszej skali jako szereg drobniejszych projektów mających, obok materialnych cech, także funkcje zbliżone do kultury – symboliczne lub komunikujące. Trudność rozróżnienia wynika również z tego, że mamy do czynienia z samoorganizującym się, emergentnym układem: struktury przestrzenne tworzą się w nim częściowo spontanicznie, w części natomiast pod wpływem oddziaływań i interakcji zachodzących pomiędzy już istniejącymi elementami całego układu.

W erze nowoczesności urbanizacja w wymiarze osadniczym przybierała kilka głównych form. Pierwszą był rozwój istniejących wcześniej miast (na przykład Lyonu, ważnego już od czasów średniowiecza ośrodka miejskiego we Francji, rozrastającego się w XIX wieku wskutek uprzemysłowienia). Drugą stał się szybki rozwój przestrzenny i demograficzny niedużych lub średniej wielkości miast, jak angielskiego Manchesteru (mającego wprawdzie rodowód sięgający jeszcze czasów rzymskich, ale do połowy XIX wieku będącego faktycznie wsią), w krótkim czasie wyrosłego na jeden z największych brytyjskich ośrodków przemysłowych. Trzecią formą był rozwój miast zakładanych *de facto* „na surowym korzeniu”, jak Łódź rozrastająca się szybko w drugiej połowie XIX wieku obok historycznej, niewielkiej osady. Przez cały wiek XIX i połowę XX urbanizacja wykazywała niemal wykładniczy wzrost. W wymiarze demograficznym była to spektakularna koncentracja ludzi, miejsc pracy

i towarzyszących im usług na względnie ograniczonej przestrzeni. Jeszcze w latach siedemdziesiątych XX wieku wielu badaczom historii miast wydawało się, że będzie to także w przyszłości trwały kierunek liniowego i synergicznego działania efektu skali, czyli że miasta będą coraz szybciej powiększać swój obszar i zaludnienie (Davis, 1972, s. 52).

Zgodnie z klasycznym rozumieniem synergii, współwystępowanie w jednym czasie różnych czynników powinno dawać rezultat większy niż suma poszczególnych oddziaływań. Postęp naukowo-techniczny miał zapobiegać ewentualnym niepożądanym skutkom tego modelu rozwoju, a osiągnięcia polityki *welfare* – nierównościom w skali narodów i kontynentów. Przekonanie to miało realne podstawy: odsetek ludności zamieszkującej zurbanizowane regiony Wielkiej Brytanii przekroczył wówczas 80%, a pozostałe kraje rozwiniętego kapitalizmu zbliżały się do tego poziomu.

2. ERA POSTINDUSTRIALNA

Przez dziesięciolecia przemysł umożliwiał społeczeństwu rozwój, korzystanie ze względnego dobrobytu, mnożenie warsztatów i doskonalenie organizacji pracy oraz zwiększanie wydajności. Odpowiadało to oczekiwaniom miejskich mas i strumieni ludzi wciąż płynących ze wsi do miast. Coraz wydajniejsze środki transportu zwiększały ich mobilność. Bogactwo narodów mierzono liczbą hal fabrycznych i maszyn, tonami odlanej stali lub tysiącami zmontowanych samochodów. Był to ustrój silnie zakorzeniony w rzeczywistym wysiłku produkcyjnym. Można było podziwiać pulsujące od pracy ludzi i maszyn linie montażowe sprzęgnięte w jednym miejscu i śledzić produkcję od początku do końca, a następnie oglądać składy wyrobów gotowych. Kapitał miał określoną narodowość i lokalizację, a jego przepływy utrudniały czytelne granice narodowe. Po drugiej stronie ideologicznej bariery socjalizm także ostentacyjnie dbał o widoczność swoich możliwości. Rozrastały się osiedla mieszkalne z „wielkiej płyty” i wznosiły konstrukcje nowych fabryk. Wszędzie natomiast wyższe uczelnie, laboratoria i instytuty naukowo-badawcze czy przedsiębiorstwa służące wdrożeniom techniki czyniły z miast siedliska innowacji i postępu.

Przez pierwszą i część drugiej połowy XX wieku przeważający model rozwoju w Ameryce Północnej i w Europie, odziedziczony jeszcze po poprzednim stuleciu, opierał się na masowej produkcji, skupionej geograficznie w miastach specjalizujących się w określonych gałęziach przemysłu: samochodowego, maszynowego, urządzeń gospodarstwa domowego, sprzętu elektrycznego itd. Równało się to podziałowi przestrzeni miejskiej na dzielnice produkcyjne i nieprodukcyjne, a w granicach tych drugich – na kwartały

zamieszkiwane przez pracowników fizycznych, umysłowych i osiedla właścicieli środków produkcji. Na fragmentację przestrzeni pracy i konsumpcji jako pochodną stratyfikacji społecznej nakładało się rozwarstwienie rasowe dzielnic pracowników fizycznych. Skupiskiem takich przemysłowo-miejskich form zagospodarowania przestrzeni z widocznymi znakami stratyfikacji w Stanach Zjednoczonych był pas miast Północy, nazywany *Frostbelt* (od mrozu w zimie). W Europie Zachodniej podobne zgrupowania, nieznacznie tylko zróżnicowane pod względem rasowym czy narodowo-etnicznym, natomiast bardziej kontrastowe pod względem ekonomiczno-społecznym, skupiały się w paśmie rozciągniętym od środkowej Anglii poprzez północny wschód Francji, Belgię, południową Holandię, Zagłębie Ruhry w Niemczech, do północno-zachodnich Włoch z odnogami do południowej Szwecji. Na terenie Polski przemysł koncentrował się w kilku aglomeracjach: wydobywczy i ciężki na Górnym Śląsku, lekki w Łodzi, stoczniowy na Wybrzeżu.

W erze industrialnej budowano wielkie fabryki i układano ambitne plany maksymalizacji produkcji za przykładem tytanów wielkiego przemysłu Henry'ego Forda czy Frederica Taylora. Gospodarka kapitalistyczna od początku była oskarżana o urzeczowienie robotnika i sprowadzanie go do roli maszyny. Miała jednak także swoje niezaprzeczone pozytywy. Zdaniem Richarda Sennetta, jednym z ważniejszych było względnie mocne zakorzenienie jednostek w ich społeczno-zawodowych rolach – konsekwencja pewności zatrudnienia. Robotnik zaczynający pracę w fabryce w latach czterdziestych XX wieku mógł być niemal pewny, że w tej samej fabryce ją zakończy (Sennett, 2010, s. 5–10). Obecnie ta pewność zniknęła.

Bieżący rozdział cywilizacji to ponowoczesność, postmodernizm czy późna nowoczesność, jak chce go nazywać Giddens (2001, s. 15–49). Kwestia terminologii nie wywołuje już sporów, jakkolwiek cezura między nowoczesnością i ponowoczesnością w naukach humanistycznych i społecznych wciąż jest niedookreślona. W dziedzinie analizy powiązań gospodarki z rozwojem struktur przestrzennych kwestia przejścia między wcześniejszą i aktualną fazą nowoczesności rysuje się nieco prościej.

Na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX wieku w krajach najwyżej rozwiniętych główny wektor rozwoju odwrócił swój kierunek. Według czołowego analityka kapitalizmu, Daniela Bella (1975), był to efekt przeistoczenia się systemu z fazy przemysłowej w postprzemysłową. Rozpoczęło się trwające do dzisiaj z różnym natężeniem przestawianie się gospodarki z przemysłu jako głównego źródła dochodu narodowego na szeroko rozumiane usługi – handlowe, administracyjne, doradcze lub kulturalne. Produkcja zaczęła podlegać relokacji, to jest przemieszczać się geograficznie, po raz pierwszy nie tylko na skalę makrospołeczną i ponadlokalną, ale także globalną. Umożliwił i przyspieszył to postęp naukowo-techniczny

i organizacyjny, ale wymusiły także pogarszające się warunki akumulacji w rozwiniętych gospodarkach narodowych i konieczność oszczędzania. W latach 1970–1990 względnie stabilny wzrost gospodarczy został zakłócony i spowolniony. Kryzys naftowy pierwszej połowy lat siedemdziesiątych XX wieku i będąca jego skutkiem recesja gospodarcza oraz załamanie się jednolitego, stabilnego i ogólnosiwiatowego systemu finansowego zmuszały do zamiany sztywnych i mało podatnych na zmienną koniunkturę form organizacji produkcji na bardziej elastyczne i zdolne do adaptacji. Spowodowało to zmianę form i sposobów regulacji przez państwo; na przykład odwrót od kosztownych, finansowanych przez centralne budżety programów polityki socjalnej i opieki społecznej, do mniejszych, za to bardziej zindywidualizowanych. Sennett (2010, s. 5) opisuje to barwnie, podkreślając, że odeszło w przeszłość socjalistyczne zarządzanie poprzez plany pięcioletnie oraz centralne sterowanie gospodarką. Odeszła również kapitalistyczna korporacja zapewniająca pracownikom dożywotnie zatrudnienie i dostarczająca przez lata te same produkty czy usługi.

Grupa amerykańskich badaczy nazywanych szkołą regulacyjną (Christine Boyer, Allen Scott i Richard Walker) objaśnia tę generalną zmianę w drugiej połowie XX wieku, czyli transformację nowoczesności w ponowoczesność, jako przemianę fordystycznego sposobu produkcji w postfordystyczny. Pojęcie fordyzmu (utworzone od nazwiska amerykańskiego twórcy przemysłu samochodowego i metody taśmowej produkcji) było epitomią monopolistycznego kapitalizmu, cechującego się przewagą ekonomiki dużej skali i wielkoseryjną produkcją opartą na zracjonalizowanych reżimach technologicznych oraz masowej konsumpcji. Te cechy zapewniały przez całe dziesięciolecie stabilny wzrost gospodarczy i stały, powszechny awans materialny. Miało to wyraz w rozszerzonej dystrybucji dochodu narodowego i pozwalało rządowi i administracjom wprowadzać w życie opiekuńczą politykę społeczną i miejską. Systemy masowej produkcji przekładały się także na masową konsumpcję i szeroko powielany styl życia (Majer, 1997, s. 26–29).

Fordyzm był nie tylko sposobem organizacji produkcji podporządkowanej w całości wymogowi akumulacji, ale także sposobem regulowania szerokiego spektrum dziedzin – od formy państwa, poprzez system i sposób sprawowania władzy politycznej, naturę angażowania się sektora publicznego (głównie w formie ekonomicznego interwencjonizmu wspierającego akumulację), aż po mającą to wszystko legitymizować obudowę prawną i zgodny z filozofią interwencjonizmu państwa system polityki publicznej. Decydującą rolę w kierowaniu akumulacją kapitału oraz ustalaniu zasad dystrybucji i redystrybucji dochodu narodowego do podziału odgrywały federalna administracja w USA lub europejskie rządy centralne. Wysoki stopień regulacji dzięki subwencjonowaniu, dotowaniu, protekcjonizmowi i innym formom

obfitej osłony produkcji, utrzymywanie stabilnego zatrudnienia w dużych organizmach przemysłowych oraz rozbudowana polityka socjalna (na przykład w postaci powszechnej dostępności świadczeń edukacyjnych i zdrowotnych lub pomocy socjalnej, jak choćby budowa tanich mieszkań na wzór francuskiego systemu HLM, czyli małych mieszkań z niewielkim czynszem) możliwa była dzięki bezpośredniemu angażowaniu się w realizację tych celów systemu władzy politycznej i głównych sił gospodarki. Przez długi okres powojennego boomu w ekonomii amerykańskiej i nieco później zachodnioeuropejskiej duże przemysłowe miasta egzystowały na bazie prosperującego, fordystycznego systemu masowej produkcji żądającego bezpośrednich lub pośrednich wkładów surowców, materiałów i narzędzi oraz uzależnionych od lokalnych zasobów siły roboczej. Przez lata pięćdziesiąte i sześćdziesiąte XX wieku koniunktura gospodarcza przedłużała trwanie odnowy miast, finansowała rozległe programy mieszkaniowe, budowę wewnątrzmięjskich arterii komunikacyjnych włącznie z podmiejską ekspansją i przedłużała rozwój miast (Scott, 2008, s. 549).

O ile korelat nowoczesności, czyli fordystyczny kapitalizm rozwijał się dzięki ekspansji i umasowieniu, o tyle odpowiednik ponowoczesności, czyli postfordyzm, postawił na intensyfikację i innowację. Zamiast standardowych wyrobów, projektowanych i produkowanych dla masowego odbiorcy, wyroby końcowe zaczęły odzwierciedlać szerszy zakres preferencji i zasobności portfeli. Właściwością społeczeństwa postprzemysłowego, w swoim czasie żywo dyskutowaną i nawet uznaną za zagrożenie, miało być dochodzenie do takiego poziomu automatyzacji produkcji przemysłowej, jaka nie tylko przyspieszała znacznie produkcję, ale czyniła człowieka niemal jej zbędnym elementem. Czarny scenariusz pełnej automatyzacji i robotyzacji na szczęście się nie zrealizował. Wcześniej jednak usunął część lub nierzadko całe załogi z fabryk i zmusił ludzi do zatrudniania się w usługach. Innym wyróżnikiem społeczeństwa postprzemysłowego był rozkwit kultury masowej, głównie popularnej rozrywki oraz skupianie się nowego typu pracowników – specjalistów zatrudnianych przez korporacje w dużych aglomeracjach, gdzie lokowały się także najbardziej wydajne źródła masowej kultury.

Etap postfordyzmu cechowały mniejsze nakłady pracy i zmienny tryb produkcji, bardziej elastyczna i zindywidualizowana skala przedsięwzięć ekonomicznych oraz porzucenie dotychczasowych form regulacji przez państwo; na przykład generalny odwrót od obfitej redystrybucji dochodu narodowego w dziedzinie polityki społecznej i socjalnej. W bogatszych społeczeństwach postfordystyczne zmiany polegały, między innymi, na rozwoju produkcji średnio- lub małoskalowej, bardziej dopasowanej do indywidualnych i szybciej zmieniających się upodobań odbiorców, oraz upowszechnianiu się elastycznych form pracy (w domu, na odległość). David Harvey trafnie

nazwał to spektrum nowości „zmienną akumulacją” (*flexible accumulation*), przejawiającą się w postaci elastyczności procesów i rynku pracy, wyboru produktów i wzorów konsumpcji. Charakteryzowało ją pojawienie się nieznanymi przedtem działów produkcji i sposobów świadczenia usług finansowych, nowych rynków zbytu, ale także znacznie większe nakłady na innowacje handlowe, technologiczne i organizacyjne. Były to także zmiany wzorów relacji między dziedzinami produkcji i regionami geograficznymi, powodujące, dla przykładu, szybki wzrost zatrudnienia w sektorze usług albo pojawienie się zupełnie nowych konglomeratów przemysłowych w regionach słabo rozwiniętych. Prócz tego, dodawał Harvey (1990, s. 147), pociągało to za sobą nową odsłonę tego, co nazwał „kompresją czasoprzestrzenną” w kapitalistycznym świecie: horyzonty czasowe zarówno prywatnego, jak i publicznego podejmowania decyzji kurczyły się, a łączność satelitarna i malejące koszty transportu czynią możliwym rozprzestrzenianie tych decyzji bezpośrednio na coraz szersze i różnorodne przestrzenie.

Postfordyzm oznaczał większą mobilność kapitału, swobodne przenoszenie produkcji oraz zwiększoną ruchliwość ludzi, sprzyjające także bardziej zindywidualizowanym i swobodnym stylom życia. Firmy w poszukiwaniu oszczędności i możliwości szybszego reagowania na zmienne preferencje rynków, zaczęły dekoncentrować przestrzennie produkcję, przenosząc ją do krajów czy regionów gwarantujących zyski z tytułu niższych kosztów wytwarzania. Mniejsza skala produkcji i konieczność szybszego reagowania na wahania popytu wymagały od pracowników większej samodzielności. Jednocześnie zmniejszało się wciąż zapotrzebowanie na pracowników fizycznych. W rezultacie liczba robotników przemysłowych w krajach rozwiniętych zaczęła szybko spadać; miało to odpowiednik w słabnięciu politycznego znaczenia robotników jako klasy. Traciły na prestiżu związki zawodowe i malały ich wpływy. Coraz częściej pracownicy zmuszeni byli do wyboru pomiędzy pełnym zatrudnieniem i bezpieczeństwem pracy a akceptacją obniżki realnych płac.

W miarę przenoszenia się produkcji do oddalonych geograficznie części globu, zmianom zaczęła także podlegać dystrybucja bogactwa i władzy. Obserwacje umiędzynarodowionej struktury gospodarki wykazywały rosnące znaczenie niektórych kluczowych metropolii Zachodu. Z grupy tych metropolii wyłoniła się szczególna forma „globalnych miast” będących materialnym wyrazem centralizacji i zarządzania kapitałem na najwyższym poziomie, pełniących rolę światowych ośrodków dyspozycyjnych transferu kapitału, a w znacznym stopniu także nowoczesnej produkcji i konsumpcji. Ponadnarodowe i globalne rynki, podobnie jak ich zintegrowane w skali globalnej operacje, jak podkreśla Saskia Sassen, wymagają miejsc, w których ogniskuje się kapitał, a śródmiejskie centra biznesu takich miast, jak Nowy Jork, Los

Angeles, Miami, Londyn, Tokio, Frankfurt, Hongkong czy Sydney, stają się międzynarodowymi centralami grupującymi największe banki, główne siedziby wielkich firm zaawansowanej technologicznie produkcji czy wysoko-specjalistyczne firmy prawnicze, deweloperskie, maklerskie, konsultingowe, audytorskie, i wiele innych. Przeczy to całkowicie, według Sassen, niedawnym jeszcze prognozom upadku miast:

Dla ludzi na ulicach było widoczne jak w świetle promieni rentgenowskich, że ta nowa historia [upadek miast, przyp. A.M.] jeszcze nie nadchodzi, szczególnie w kontekście dyskusji o zgonie miast na skutek rozwoju telekomunikacji i śmierci lokalności z rąk globalizacji (Sassen, 2001, s. xviii)¹.

Wyłanianie się globalnych miast wyprzedzało nawet pod względem tempa zachodzące równolegle procesy relokacji i decentralizacji produkcji w wymiarze międzykontynentalnym. Oba zjawiska stały się współzależne: im większe było rozproszenie jednostek produkcyjnych w skali globu, tym większa była potrzeba koncentracji zarządzania nimi w wybranych ośrodkach. Globalny przepływ i obieg informacji stymulował z kolei wyłanianie się, obok globalnych miast, „miast informatycznych”. Według teoretyka tego procesu Manuela Castellsa, skoro fundamentalnym instrumentem nowej logiki organizacyjnej współczesnego świata są technologie informatyczne, zatem „miasta informatyczne” skupiające centra zarządzania i przetwarzania informacji stają się zastępnikami dawnych miast kolonialnych czy industrialnych. Liczni badacze przewidywali, bazując na racjonalnych przesłankach, że przyszłościową formą miasta mogą być technopole (centra produkcji *high-tech* opartej na informacji) jako fundamenty ekonomiki jutra (Castells, Hall, 1994). Często nie były to nawet w pełni wykształcone miasta, jak na przykład kalifornijskie pasmo osad Silicon Valley, ponieważ w warunkach globalizacji i rewolucji przemysłowej bazującej na informatyce konkretna lokalizacja czy zwarta struktura przestrzenna mają już drugorzędne znaczenie. Niektóre ośrodki miejskie stawały się „miastami węzłowych usług” (określenie autorstwa Sassen), wyspecjalizowanymi w ważnych z punktu widzenia potrzeb globalnego systemu, kluczowych usługach niematerialnych (*nodal services*).

Kapitał w nieustannym poszukiwaniu korzyści zaczął się łączyć w transnarodowe korporacje, starając się o miejsca gwarantujące niższe koszty produkcji i maksymalny zysk. Brak ograniczeń w swobodnym przepływie pieniędzy i produkcji spowodował zwrócenie uwagi na kraje najniższych możliwych podatków, minimalnych płac, śladowego zorganizowania politycznego siły roboczej w związki zawodowe i maksymalnej swobody w zatrudnianiu czy zwalnianiu załóg, wreszcie determinacji rządów w pozyskiwaniu zewnętrznego kapitału. Wszystkie te ułatwienia czekały w otwartych

¹ Wszystkie cytaty pochodzące z publikacji anglojęzycznych w tłumaczeniu A.M.

na oścież krajach Dalekiego Wschodu, wskutek masowego napływu kapitału i produkcji zmieniających się szybko w „azjatyckie tygrysy.” Po zmianach politycznych w latach dziewięćdziesiątych XX wieku krążący po świecie kapitał zwrócił się także w stronę Europy Środkowo-Wschodniej. W latach 1950–1990 udział tradycyjnych branż przemysłu w gospodarkach krajów najwyżej rozwiniętych zmniejszył się z 95% do 77%, natomiast w rozwijających się gospodarkach – beneficjentach nowego podziału pracy – wzrósł z 5% do 23% (Scott, 1988).

Porzucanie dużych miast przez firmy nowej generacji i przenoszenie produkcji do krajów rozwijających się dawało dodatkowe korzyści, wynikające z przebywania w otoczeniu wolnym od uciążliwości wielkomiejskiego życia – zarówno pod względem ekologicznym, jak i politycznym czy społecznym. W ten sposób zmiana sposobu produkcji w rozwiniętych krajach podporządkowywała sobie formy urbanizacji. Koncentracja w jednym miejscu ludzi i ich warsztatów pracy okazywała się zbędna. Duże miasta wiodące niegdyś w erze industrializacji znalazły się poza głównym nurtem rozwoju.

Wzrost lub zmniejszanie się liczby miejsc pracy wskutek mobilności kapitału były strukturalną cechą gospodarek w każdym z krajów uczestniczących w światowym systemie ekonomicznym. Globalizacja produkcji i swoboda działalności gospodarczej tworzyły nową hierarchię przestrzeni. Epoka postindustrialna wysunęła na pierwszy plan głównych graczy – wielkie korporacje i firmy dyktujące korzystne dla siebie prawa regulujące faktycznie systemy społeczne, ekonomiczne i ekologiczne. Względy społeczne, takie jak dbałość o jakość życia czy przeciwdziałanie zagrożeniom cywilizacyjnym, stawały w otwartym konflikcie z wąsko pojmowanymi kryteriami zysku. Na progu ery postindustrialnej pracownicy zaczęli poznawać mankamenty ograniczonej pewności zatrudnienia i konieczności uzgadniania warunków sprzedaży swojej pracy. Ograniczony zakres regulacji przedsiębiorczości przez aparaty państwowe i władze lokalne, obrót przez jednostki lub firmy dobrami i usługami na trudnym, wolnym rynku, brak ograniczeń dla inwestowania w dowolnym miejscu, czasie i formie przez dysponentów kapitału, wreszcie zysk jako jedyny cel działalności ekonomicznej – to niektóre ze znanych również przedtem, chociaż w znacznie łagodniejszym nasileniu, cech światowego systemu ekonomiczno-społecznego.

Logikę tych zmian tłumaczono jeszcze inaczej. Dla Zygmunta Baumana (2000) było to przejście od świata współczesnego do postmodernistycznego. Scott Lash i John Urry (2002, s. 1–11) rozpatrywali to jako swoistą przeprowadzkę z kapitalizmu zorganizowanego do dezorganizowanego, podczas gdy Francis Fukuyama (2000, s. 308) w swojej koncepcji „końca historii” widział w tym przede wszystkim ostateczny triumf wolnej gospodarki rynkowej nad nieudany, jego zdaniem, eksperymentem gospodarki kolektywistycznej.

Era supremacji przemysłu w gospodarkach Pierwszego Świata definitywnie dobiegła końca. Przedtem jednak ten etap w rozwoju kapitalizmu wytworzył stan nazwany nierównym lub nie zrównoważonym rozwojem (*uneven development*) poszczególnych krajów i regionów; zajmowała się tym teoria „nowego międzynarodowego podziału pracy” (*New International Division of Labor*, NIDL), pokazując formowanie się nieznanej przedtem w tej postaci, transkontynentalnej struktury produkcji i dystrybucji dóbr. Jeszcze niedługo po zakończeniu II wojny światowej Europa i Ameryka były pod tym względem samowystarczalne, jednak już w połowie lat siedemdziesiątych XX wieku zdecydowana większość produkcji przemysłowej kontrolowana była przez transnarodowe koncerny, które zamieniały skoncentrowane przestrzennie procesy wytwarzania w kooperację wielu odległych od siebie geograficznie jednostek. W ten sposób w krajach wysoko rozwiniętych produkcja nie tylko tradycyjnych branż przemysłu wydobywczego, ciężkiego i maszynowego, ale także lekkiego, zaczęła być stopniowo likwidowana i przemieszczana do mniej rozwiniętych krajów. Nierówny rozwój dotyczył także wielopłaszczyznowych, społeczno-ekonomicznych skutków przestawiania się gospodarki z przemysłowej na usługową, najpierw w Stanach Zjednoczonych, a następnie w Europie. We wszystkich krajach i regionach rozwiniętego świata wywoływało to podobne skutki. Restrukturyzacja światowego systemu produkcji prowadziła do upadku starych okręgów przemysłowych. Nie były one w stanie konkurować cenowo lub pod względem dostępności taniej siły roboczej z „azjatyckimi tygrysami”. Niezrównoważony rozwój odpowiada także za zanikanie miejsc pracy nisko wykwalifikowanej siły roboczej w tradycyjnych ośrodkach przemysłu, kurczenie się dochodów podatkowych tych miast – co musiało skutkować ograniczeniami w wydatkach na pomoc socjalną i opiekę społeczną.

Paradoksalny wydaje się fakt, że im bardziej korzystne mogą być efekty restrukturyzacji całej gospodarki, a w ślad za tym podnosi się poziom zamożności społeczeństwa, w tym większym stopniu duże miasta polaryzują się przestrzennie oraz pod względem różnic w statusie ich mieszkańców. Rozbieżność pomiędzy sferą awansu, nowoczesności i dobrobytu a obszarami trwałego ubóstwa części mieszkańców dużych miast stale się pogłębia (Sassen, 1994). Znacznie wcześniej kapitalizm podzielił przestrzeń na obszary, w których występują cykle wzmożonych zmian, lub regiony, w których dominuje zastój. Ta sama strukturalna, niezależna od woli zainteresowanych stron przyczyna, odpowiadała za wyczerpanie się, „zmierzch” lub „kryzys” tradycyjnej formy miasta przemysłowego. Miasta będące dotąd zwycięzcami rozwoju przemysłowego nie były w stanie sprostać wymogom ery postfordyzmu. Ich degradacja okupiona była pojawieniem się licznych problemów ekonomicznych, politycznych i społecznych. Negatywne zmiany ogniskowały się

zwłaszcza w dzielnicach śródmiejskich, tradycyjnie zamieszkałych przez klasę robotniczą dotkniętą w największym stopniu syndromem bezrobocia, ubóstwa i komunalnego zaniedbania

3. PÓŻNA NOWOCZESNOŚĆ

Era nowoczesności trwająca od początku XIX do połowy XX wieku pozostawiła dziedzictwo, przez jednych uznawane za ukoronowanie cywilizacji, przez innych za dowód jej upadku. Są nim duże miasta o nieznanym przedtem skali sukcesów i problemów, z którymi muszą radzić sobie ich władze komunalne i mieszkańcy. Na czoło tej dwoistej schedy wysuwają się megamiasta, gigantyczne skupiska ludzi i zabudowy, z których każde liczy (według aktualnych kryteriów statystycznych) co najmniej 10 mln mieszkańców. Literatura naukowa często opisuje je jako przykłady dystopii, a beletrystyka i publicystyka widzą w nich zwyrodniałe twory budzące grozę. Ich niepowstrzymany rozwój, wybujała wielkość, rozrośnięte dzielnice bezbrzeżnej nędzy – wszystko to wydaje się zlewać w przerażający, nieludzki bezmiar, którego nie da się w pełni pojąć, nie wspominając nawet o jego opanowaniu lub skutecznym zarządzaniu. Jakościowe aspekty życia w megamiastach przeczą cywilizowanej egzystencji, jak zauważają autorzy raportu na ten temat (Taylor, Evans, Pain, 2008, s. 13). Są one definiowane jako aglomeracja z populacją przekraczająca 10 mln oraz gęstością zaludnienia powyżej 2 tys. osób na km². Można je przedstawiać, odwołując się do takich cech, jak szybki wzrost, formalna i nieformalna ekonomia, ekstremalna stratyfikacja społeczna czy wysoka przestępczość.

Według prognoz, najszybszy wzrost populacji miejskiej w ciągu najbliższych dwudziestu pięciu lat nastąpi w najbiedniejszych, najmniej dotąd zurbanizowanych kontynentach Afryki i Azji. Główną kwestię stanowi nie tylko wielkość miast, ale warunki życia ludności. Obecnie 1 mld ludzi, jedna szósta populacji świata mieszka w mega miejskich slumsach – wylęgarniach dramatycznych problemów, jak zbrodnia, uzależnienie od narkotyków, alkoholizm, ubóstwo, bezrobocie i choroby będące wytworem antyosanitarnych warunków, niedożywienia i braku podstawowej opieki zdrowotnej. Do 2030 roku prawie 2 mld ludzi w świecie zamieszkiwać będzie dzielnice slumsów; już obecnie żyje w nich około 90% miejskiej populacji Etiopii, Malawi i Ugandy, najbardziej „wiejskich” krajów Trzeciego Świata.

Megamiasta znaczą także dotkliwie rozdzielenie struktury mieszkańców: obok awansujących ekonomicznie elit gromadzą się w nich współcześni pariaści. Konwencjonalne strategie i metody zarządzania nie potrafią między tymi światami przerzucić żadnych mostów. Dualizm tego rodzaju, na co zwracali

uwagę John Mollenkopf i Manuel Castells, tworzy ekonomiczną i kulturową przepaść między „górami” drabiny społeczno-zawodowej a niewykształconymi, żyjącymi poniżej minimum pracownikami zatrudnianymi nielegalnie lub za niewielką opłatą przez firmy działające w „szarej strefie.” Mimo to wielkie aglomeracje wciąż przyciągają zarobkowych migrantów i niewykwalifikowaną siłę roboczą pochodzącą z dawnych kolonii (Mollenkopf, Castells, 1991, s. 3–25).

Jedną z odmian procesu urbanizacji w ostatnich dekadach ubiegłego wieku stało się łączenie się w jeden organizm licznych, przedtem odrębnych ośrodków miejskich położonych blisko siebie, a podstawowymi czynnikami wywołującymi ten proces były rozwój i coraz wydajniejszy transport. W wyniku łączenia się powstawały skupiska jednostek osadniczych powiązanych ze sobą pod względem gospodarczym i komunikacyjnym, nazywane aglomeracjami miejskimi, tworzące spójne zespoły skoncentrowanej zabudowy i zagospodarowania. Aglomeracje takie charakteryzują się dużym przepływem osób i towarów oraz znaczną wymianą usług. Geografia wśród tej grupy ośrodków miejskich rozróżnia aglomeracje o charakterze monocentrycznym, w których jeden silnie rozwinięty i dominujący organizm miejski w ustawicznym procesie rozrastania się wiąże ze sobą miasta peryferyjne. Tak powstawała aglomeracja Warszawy, Moskwy, Rzymu czy Londynu. Obok tego, zwykle na obszarze istniejących już okręgów przemysłowych, gdzie w bliskim sąsiedztwie położone są miasta równorzędne pod względem wielkości, powstają aglomeracje policentryczne z kilkoma ważnymi ośrodkami miejskimi – nazywane zamiennie konurbacjami. Charakteryzują się one bardziej równorzędnymi więziami między tworzącymi je ośrodkami sąsiednimi.

Konurbacja (z łac.: *con* – ‘z, razem’ oraz *urbs* – ‘miasto’) to typ aglomeracji policentrycznej, złożonej z kilku miast położonych blisko siebie, z których żadne wyraźnie nie dominuje, natomiast pełnią one rozmaite funkcje, przez co wzajemnie się uzupełniają. Jest to możliwe dzięki łączącej je, rozbudowanej sieci komunikacyjnej. Charakter konurbacji mają Górny Śląsk, Zagłębie Ruhry w Niemczech czy Donbas na Ukrainie.

W Stanach Zjednoczonych zapoczątkowany został proces łączenia się aglomeracji ulokowanych w pobliżu lub sąsiadujących miast czy większych ośrodków przemysłowych w tak zwane regiony metropolitalne. Doprowadził on do powstania olbrzymich obszarów zurbanizowanych, nazywanych megalopolis. Megalopolis (z gr.: *megalo-* ‘wielko-’, *polis* – ‘miasto’) to wielkoprzestrzenne układy osadnicze, powstające w wyniku zlewania się rozległych, peryferyjnych stref zabudowy jednorodzinnej i związanych z nią usług, rozwijających się wokół aglomeracji i dużych miast; inaczej: jest to silnie zurbanizowany, powiązany funkcjonalnie i komunikacyjnie obszar dwóch lub więcej aglomeracji. Jean Gottman pisał na ten temat przed wielu

laty, iż trzeba porzucić wyobrażenie miasta jako wyraźnie ukształtowanej i zorganizowanej jednostki, w której ludzie, formy ich działalności i kapitał skupione są na małym obszarze, wyraźnie oddzielonym od niemiejskiego otoczenia. Każde miasto w tym regionie, także megalopolis, rozprzestrzenia się daleko i szeroko wokół pierwotnego jądra; wyrasta pośród nieregularnie koloidalnej mieszaniny krajobrazów wiejskich i podmiejskich; rozciąga się w szerokich zespoleniach z innymi strukturami, nieco podobnymi, choć o odmiennej fakturze, należącymi do podmiejskich dzielnic innego miasta (Gottmann, 1961, s. 5).

W 1950 roku megalopolis wschodniego wybrzeża Stanów Zjednoczonych liczyło 32 mln mieszkańców, dziś ten obszar metropolitalny (New York–Northern New Jersey–Long Island, Washington–Baltimore, Philadelphia–Wilmington–Atlantic City, Boston–Worcester–Lawrence) obejmuje ponad 44 mln ludzi, co w przybliżeniu stanowi 16% całej populacji USA.

W krajach wyżej rozwiniętych megalopolis powiązane są poprzez regiony metropolitalne lub aglomeracje, połączone komunikacyjnie i instytucjonalnie. Największe z nich to Milwaukee, Chicago, Detroit, Cleveland, Buffalo, Hamilton i Toronto (CHICATOR) oraz rozwijające się w kierunku południowym, złożone z Indianapolis–Cincinnati, Dayton, Columbus, Wheeling, Pittsburgha; zamieszkuje je ponad 35 mln ludności. Znacznie większe i gęściej zaludnione są megalopolis zachodniego wybrzeża Stanów Zjednoczonych z aglomeracjami San Francisco, zwane Bay Area (San Francisco–San José–Santa Cruz–Oakland–Berkeley), wraz z Sacramento oraz Los Angeles (Los Angeles–Long Beach–San Bernardino–Santa Barbara–San Diego). Południowo-kalifornijskie megalopolis rozwija się najszybciej w USA i liczy ponad 27,5 mln mieszkańców. Znacznie bardziej ludne są japońskie megalopolis Pasa Taiheiyo o łącznej populacji aż 83 mln mieszkańców, w skład którego wchodzi między innymi Greater Tokyo Area (Tokio–Kawasaki–Jokohama–Chiba–Saitama) liczące 32–43 mln mieszkańców, tak zwane metropolis Greater Osaka Area (Osaka–Kioto–Kōbe) z 18,6 mln mieszkańców, i metropolis Chūkyō (Nagoja) – 8,7 mln mieszkańców. Europa Zachodnia przedstawia dopiero początkowe stadium łączenia się regionów metropolitalnych w megalopolis. Najrozleglejsze z nich to brytyjskie Londyn–Birmingham–Manchester–Liverpool, którego jądro stanowi tak zwany Czarny Kraj (*Black Country*), liczące 20,5 mln mieszkańców, i znacznie mniejsze w krajach Beneluksu, konurbacja Paryża i Zagłębia Ruhry (*Ruhrgebiet*).

Współczesna urbanizacja wykształciła jeszcze rozleglejsze struktury przestrzenne: obszary metropolitalne, czyli wielofunkcyjne ośrodki nieposiadających granic regionów, w których skupiają się funkcje wyższego rzędu: ekonomiczne, naukowe i kulturalne. Obręby obszaru metropolitalnego mogą przekraczać granice jednostek administracyjnych czy państw. Paradoksalnie,

im dalej postępują procesy jednoczenia się miejskich struktur przestrzennych, tym bardziej miasta te są rozwarstwione społecznie. Chociaż większość mieszkańców może cieszyć się dobrobytem i owocami rozwoju, nie zmniejsza to znacząco liczby ludzi żyjących w ubóstwie w centrach miast. Miejski margines społeczny, jeśli nie schodzi na drogę przestępczości, ma mniej sposobów utrzymania się przy życiu niż Oliver Twist w dziewiętnastowiecznym Londynie.

W wymiarze ekologicznym ekscesywna urbanizacja oznacza pogarszanie się środowiska naturalnego wskutek skażenia powietrza i zasobów wód powierzchniowych lub podziemnych, zmniejszania się żyzności gleby, pojawienia się problemu składowania i utylizacji rosnącej ciągle ilości odpadów komunalnych i przemysłowych, zwiększenia natężenia hałasu i szkodliwych wibracji oraz zmniejszania się przestrzeni terenów zielonych. W dziedzinie komunalnej i usług publicznych oznacza to zwykle nienadążanie infrastruktury za rozwojem przestrzennym w branży transportu, usług i budownictwa mieszkaniowego, jak również niedobór mieszkań wobec stale rosnących potrzeb. W rezultacie powoduje to wzrost liczby bezdomnych oraz w skrajnych, ale licznych przypadkach petryfikację dzielnic nędzy i katastrofalną sytuację sanitarno-bytową ludności, jak w gigantycznych *favelas* w miastach molochach Ameryki Południowej czy, jak się powszechnie twierdzi, w największym slumsie świata – Kiberze – dzielnicy Nairobi, stolicy Kenii. Mogą dawać o sobie znać przeciążenie infrastruktury technicznej, brak dostatecznej ilości wody pitnej, niewydolność transportu publicznego.

W wymiarze społecznym wymykająca się spod kontroli urbanizacja może prowadzić do wzrostu przestępczości i patologii społecznej – alkoholizmu i narkomanii, wzmożonej agresji, niemożności sprawowania kontroli społecznej, obniżania się poczucia bezpieczeństwa wśród ludności, rozwoju kryminalnych subkultur. Do tej listy trzeba dodać skutki zdrowotne: zmniejszanie się odporności organizmów ludzkich spowodowane wzrostem zanieczyszczenia środowiska, ułatwione rozprzestrzenianie się śmiertelnych epidemii, podwyższoną umieralność niemowląt i skrócenie przeciętnej długości życia ludzkiego.

Świadomość tych zagrożeń nie powstrzymuje rozrastania się zurbanizowanej przestrzeni w dostatnim, rozwiniętym świecie. Pojawiają się w niej, między innymi, wielkie centra handlowe (*shopping malls*), parki tematyczne i rozrywkowe (w rodzaju podparyskiego Disneyland czy Tropical Island pod Berlinem). Dla Sharon Zukin (2002, s. 221–247) emblematami postmodernizmu w architekturze są dawne budynki przemysłowe poddane gentryfikacji i przerabiane na lofty lub zespoły artystycznych *studios*.

Panoramę nowoczesnej urbanizacji uzupełniają inne trendy kształtujące obecnie przestrzenny i społeczny profil miast, jak suburbanizacja,

dezurbanizacja (kontrurbanizacja), będąca przedłużeniem suburbanizacji od lat sześćdziesiątych XX wieku, czy reurbanizacja, rozpoczynająca się w końcu XX wieku i trwająca do dzisiaj (Majer, 2010, s. 189–226).

We współczesnym świecie osobne miejsce zajmują metropolie, w literaturze naukowej definiowane jako aglomeracje miejskie liczące 0,5 mln i więcej mieszkańców (Jałowiecki, Szczepański, 2006, s. 210). Początkowo, w epoce kolonialnej, pojęcie to odnosiło się do miast stanowiących ośrodki założycielskie kolonii. Przystosowany do współczesnych warunków, termin ten jest używany dla określenia dużych, kluczowych ośrodków miejskich, które pod wieloma względami różnią się zasadniczo od miast ery przemysłowej. Z tego powodu definicję opartą na liczbie mieszkańców uzupełnia się o takie cechy, jak skupianie na ich obszarze siedzib czy biur kluczowych globalnych podmiotów gospodarczych (korporacji, banków, agencji reklamowych), rozwój nowoczesnej infrastruktury transportowej, naukowej, konsumpcyjnej (centra handlowe) i kulturalnej, która służy współpracy i rozwojowi globalnych podmiotów gospodarczych, oraz odgrywanie ważnej roli w światowym przepływie kapitału i informacji. Metropolia jest więc szczególną formą miasta powstałą wraz z przemianami technologicznymi, politycznymi i gospodarczymi doby globalizacji (rewolucją informatyczną, umiędzynarodowieniem handlu, powstawaniem rynku globalnego, światową dominacją Stanów Zjednoczonych). Forma ta odpowiadać ma współczesnym potrzebom gospodarczym, politycznym i społecznym.

Kryzys miast przyczynił się do traktowania metropolii jako źródła problemów społecznych. Naukowcy i politycy także przyzwyczaili się do podzielenia pesymistycznych wizji przyszłości dużych miast. Niektórzy widzieli w nich anachroniczne pozostałości epoki przemysłowej, kiedy to ludzie żyli w pobliżu dzielnic, w których pracowali, mobilność siły roboczej była niewielka, koszty transportu – wysokie, a łańcuchy dostaw głównie lokalne. Funkcjonowało przekonanie, że ludzie nie chcą już dłużej mieszkać w miastach. Wydawało się, że rozwój podmiejskich osiedli, zarówno bliżej położonych, jak i celowo bardziej oddalonych od centrów aglomeracji, nazywanych *edge cities* – miastami obrzeżnymi, w nieodległej perspektywie ostatecznie podetnie korzenie wegetacji tradycyjnych miast. Joël Garreau, publicysta i analityk urbanistyki perswadował:

Najpierw było centrum miasta. Potem były przedmieścia. Przenieśliśmy nasze domy poza tradycyjne wyobrażenie tego, czym było miasto. To była suburbanizacja Ameryki, zwłaszcza po II wojnie światowej. Potem zmęczeni koniecznością wracania do centrum miasta dla potrzeb życiowych przenieśliśmy nasze targowiska do miejsc, w których mieszkaliśmy. Były zatem wielkie centra handlowe, zwłaszcza w latach 1960 i 1970, wielki *mall*ing [budowa licznych, wielkopowierzchniowych centrów handlowych, przyp. A.M.] Ameryki. Następnie Amerykanie rozpoczęli najbardziej gruntowną zmianę sposobu życia, pracy i rozrywki od 100 lat.

Przenieśliśmy nasze sposoby tworzenia bogactwa i istotę urbanistyki – nasze warsztaty pracy – do miejsc, gdzie większość z nas mieszka i robi zakupy od dwóch pokoleń. To doprowadziło do powstania miast obrzeżnych. Miasta obrzeżne stanowią w naszym życiu trzecią falę, popychającą nas do przekraczania nowych granic w tym półwieczu (Garreau, 1992, s. 4).

Dzisiaj trzeba traktować, nie ryzykując błędu, zawarte w tym opisie sugestie jako *licentia poetica*. Urbanizacja dokonuje kolejnego zwrotu kierunku, na przekór pesymistycznym czy nawet umiarkowanym prognozom. Równolegle do słabnącego powoli zjawiska rozrastania się obszarów zurbanizowanych i tworzenia obszarów metropolitalnych (megalopolis), rozwija się „drugie życie miast” po nie tak niedawnym załamaniu, widoczne jako powracające stopniowo zaludnienie i odnawianie się ekonomiki usług. Dla coraz większej liczby osób stają się one interesującą alternatywą zamieszkania, konkurencyjną wobec suburbiów. Proces ten, nazywany niekiedy reurbanizacją, zastępuje w tym opracowaniu bardziej pojemny termin „odrodzenie miast”.

W Stanach Zjednoczonych, kraju ogromnych przestrzeni wciąż dostępnych do zasiedlania, oddalone od miast osiedla obrzeżne (*edge cities*) nie stały się celem kolejnego exodusu. Najwidoczniej miasta są nadal ludziom potrzebne jako atrakcyjne miejsca życia, znacznie bardziej zajmujące niż suburbia będące wprawdzie enklawami zieleni i spokoju, ale nie oferujące niczego więcej ponad dojmującą monotonię i brak możliwości korzystania z bardziej ambitnej kultury. Prawie tak długo, jak istnieją miasta, mamy do czynienia z prognozami ich upadku i prawie tak samo długo pojawiały się proroctwa na temat możliwości ich odrodzenia. Te drugie dzisiaj się urzeczywistniają.

W Europie „druga młodość” odradzających się miast także zyskuje coraz powszechniejsze urzeczywistnienie. Skłania to część ludzi do powrotu, innych natomiast powstrzymuje przed ich opuszczaniem na rzecz podmiejskich pustaci. Świadczą o tym dane obrazujące demograficzny przyrost liczby mieszkańców w śródmiejskich strefach miast europejskich.

Zmianie uległa polityka miejska i dyskurs na temat przyszłości miast. Duże aglomeracje postrzegane są obecnie jako potencjalne „miasta kreatywne” – miejsca dynamizmu gospodarczego i generatory dobrobytu (Cheshire, 2006, s. 1231–1246). Ponownie dostrzegane i aprobowane są ich bezsporne atuty, jak obfite rynki pracy, łatwa dostępność specjalistycznych usług, obecność firm z dużymi możliwościami rozwoju i samorealizacji pracowników, łatwiejsza możliwość prowadzenia zaawansowanych badań i współpracy w formie kontaktów *face-to-face*.

W coraz większej liczbie miast prawa nowej ekonomii bazującej na kapitałach społecznym i kulturowym przyspieszają ich zmianę w miejsca

przyjemne do życia. Takie miasta w naturalny sposób zachęcają do osiedlania się ludzkich talentów w wielu dziedzinach nauki i kultury. Wszyscy korzystają wówczas z ekscytującej atmosfery elitarności i cyganerii – inspirujących się wzajemnie środowisk, wspomagających tworzenie wspólnie rozumianej przewagi konkurencyjnej (Storper, Manville, 2006, s. 1247–1274).

Również w polskich miastach model jednorodzinne domu odcinającego się przestrzennie od miast nie wzbudza już powszechnego zainteresowania, zwłaszcza wśród młodego pokolenia, znacznie więcej uwagi chcącego obecnie poświęcać samorealizacji w odnowionej, poddawanej gentryfikacji czy rewitalizacji przestrzeni śródmiejskiej. W niektórych większych miastach Polski młodzi mieszkańcy zrzeszeni w organizacje lub nieformalne grupy obywatelskie coraz częściej i głośniejszy artykułują „prawa do miasta” i własne wyobrażenia różnorodności czy komfortu życia w miejskim *milieu*.

Wciąż łatwo będzie wskazać różnicę przejawów odradzania się miast Europy Zachodniej i Wschodniej, chociaż nie jest to już – jak przed trzydziestu laty – różnica przepastna. Sytuacja polskich i wschodnioeuropejskich (dawnych socjalistycznych) miast nadal jest inna, jednak obecnie bardziej ze względu na ich specyfikę, a nie jak dawniej z powodu cywilizacyjnego zapóźnienia i egzotyki ustroju politycznego.

Warto przypatrzeć się nieco bliżej wyjątkowemu momentowi odradzania się miast, procesowi wciąż jeszcze w początkowej fazie, i próbować odgadnąć jego logikę. Miasta i miejskość po obu stronach zatartego już obecnie podziału Europy, od ponad dwudziestu lat traktowane są jednakowo. W celu wyjaśnienia związanych z nimi zjawisk trzeba sięgnąć do wielu źródeł i odniesień, kolejno przedstawianych w następnych rozdziałach: teorii kapitalizmu poznawczo-kulturalnego, koncepcji przemysłów kultury, kreatywnej gospodarki miast i ich twórczych mieszkańców, czy na koniec odwołać się do filozofii nowego urbanizmu i inteligentnego rozwoju.

II. MIASTA W KRYZYSIE I ODNOWIE

Przejście od nowoczesności w ponowoczesność nie było gładkie i bezkonfliktowe. Przy końcu pierwszej i na progu drugiej z tych faz miał miejsce największy w historii kapitalizmu moment zwrotny – zastąpienie produkcji przemysłowej przez usługi i przemieszczenie się większości produkcji z krajów rozwiniętych do rozwijających się. Spowodowało to po stronie Zachodu redukcję części gospodarki i kryzys miast będących ośrodkami przemysłu, jedno z ogniw triady urbanizacji. W drugiej połowie ubiegłego stulecia odpowiedzią na kryzys było kolejne ogniwo: odnowa mająca ożywić podupadające miasta przemysłowe lub miasta w ogóle. W USA był to ogólnonarodowy, interwencjonistyczny program. W Europie odnowa miała inną, mniej zinstytucjonalizowaną postać. Rozpoczęła się era przebudowy miast, trwająca do dzisiaj. Z czasem zaczęto dostrzegać materialne i symboliczne wartości poprzemysłowego i urbanistycznego dziedzictwa. Pojawiła się gentryfikacja, moda na odnawianie miejskiego zasobu budownictwa.

Ślady kryzysu w wielu miastach już się zabiły. Współcześnie odnowa ma dwie główne postacie: szerszą, obejmującą wielkoskalowe interwencje w dziedzinie przebudowy i porządkowania miast, oraz węższą – rewitalizację, czyli przywracanie nowego życia w pozostałościach urbanistycznej historii. Obie polegają na uzupełnianiu braków pozostawionych przez wcześniejsze fazy rozwoju miast, a w krajach dawnego obozu socjalistycznego także odrabianiu zaległości „urbanizacji niedoboru” i dysproporcji wyposażenia w infrastrukturę.

1. KRYZYS MIAST PRZEMYSŁOWYCH

W pierwszej połowie XX wieku w wielu miastach miał miejsce szczególny podział: życie na większości ich obszaru przebiegało w sposób niezakłócony, natomiast centralne dzielnice stopniowo pogrążały się w erozji. Dotyczyło to szczególnie amerykańskich miast przemysłowych, gdzie w kwartałach nazywanych przez socjologów szkoły chicagowskiej „strefą przejściową”, to jest między ścisłym centrum a dzielnicami mieszkalnymi, ulokował się wcześniej przemysł, dworce, terminale komunikacyjne, magazyny, a przede wszystkim

skupiały się mieszkania ludzi o najniższym statusie, przeważnie członków mniejszości rasowych czy etnicznych.

Stan utrzymania zabudowy poprzemysłowej i mieszkalnej w sercach miast zaczął szybko budzić skrajne emocje. W całych Stanach Zjednoczonych (bez rozróżnienia między wsią i miastem) w latach pięćdziesiątych XX wieku stopa ubóstwa wynosiła 22,4% (39,5 mln osób). W ciągu następnych dziesięcioleci wahała się między 11,1% a 12,6%, by w 1980 roku osiągnąć 15,2% (35,3 mln osób), a w 2009 roku obniżyć się do 14,3%. W miastach o znacznym udziale przemysłu, jak Baltimore, Cleveland, Chicago i Filadelfia, odsetek ten urósł w tym czasie z 18% do 32%.

Uboga ludność i jej mieszkalne rudery były kłującym w oczy, wstydliwym problemem dużych miast, mającym w dodatku wyraźnie rasowo-etniczny profil. W 1959 roku w skrajnej biedzie żyło 55,1% afroamerykańskiej ludności miejskiej; dziesięć lat później odsetek ten spadł do 32,2% (*Poverty in the United States*, 2013; Zielenbach, 2000, s. 2). Po latach, mimo wielu wysiłków na rzecz ograniczania ubóstwa, nadal jest to żenująca kwestia dla najwyżej rozwiniętego kraju świata. W 2011 roku w USA było 1,5 mln gospodarstw domowych, dwukrotnie więcej niż w roku 1996, których członkowie żyli w warunkach ekstremalnej biedy, starając się utrzymać za mniej niż 2 dolary dziennie, w tym 2,8 mln dzieci (Shaefer, Edin, 2012).

Termin „kryzys miast” (*urban crisis*) był z początku przenośnią utworzoną na potrzeby politycznej retoryki, chcącej za pomocą jednej frazy nazwać problem ubóstwa i zanikania przemysłu w miastach. Użyła go w połowie lat siedemdziesiątych XX wieku „nowa socjologia miasta”, włączając od razu do swojego leksykonu ideologicznej krytyki kapitalizmu. W przekonaniu demokratycznie lub lewicowo nastawionych intelektualistów ustrój ten niósł ze sobą nierówności w całym społeczeństwie, a ich przejawy były szczególnie wyraźne na miejskim gruncie w postaci wzrostu bezrobocia, przestępczości i patologii, nieefektywności systemów oświatowych czy indolencji i dwulicowości władz. Z początku termin ten traktowano jako synonim ograniczeń w dystrybucji pomocy społecznej spowodowanych niedoborami w budżetach dużych miast (nazywanych *urban fiscal crisis* – „kryzysem finansów miast”). Stopniowo jednak zaczął być używany szerzej, oznaczając skutki ustrojowych dysproporcji: nadmiernej konsumpcji bogatszej części społeczeństw przy równoczesnym niedostatku i niezaspokojeniu elementarnych potrzeb reszty, powiększania się obszaru biedy i bezrobocia oraz degradacji fragmentów miast wskutek opuszczania ich i popadania w stan degradacji (Majer, 2010, s. 231–260). W połowie ubiegłego wieku gospodarka, szczególnie w miastach przemysłowych, wyraźnie się załamywała. Opuszczały je zamożniejsze grupy ludności, zamykano fabryki i sklepy, nieruchomości w śródmiejskich dzielnicach traciły

wartość, pogłębiało się bezrobocie i ubóstwo, rosła przestępczość (Beauregard, 1993, s. 3). Makrosocjologiczny nurt analiz miejskich poszerzał rozpatrywanie kryzysu o zmiany powodowane dezurbanizacją i dekoncentracją struktur osadniczych (Savage, Warde, 1993, s. 63). William G. Flanagan (1990, s. 236–275) wśród zjawisk potęgujących kryzys wymieniał polityczną bierność mieszkańców śródmiejskich dzielnic, skutkującą brakiem wpływu na poprawę warunków ich bytu. Niektórzy analitycy wskazywali konkretne przyczyny: Edward L. Glaeser i Matthew E. Kahn (2001, s. 2) stwierdzali, że jeśli można wymienić wiele czynników, to kryzys ostatecznie miał jedną główną przyczynę: samochody. Ten myślowy skrót czynił odpowiedzialnym za kryzys rozwój transportu samochodowego, co uniezależniało przemysł od lokalizacji w pobliżu szlaków wodnych czy kolejowych i pozwalało mu łatwiej opuszczać miasta. W ten sposób to, co decydowało niegdyś o rozwoju stalowni na Środkowym Zachodzie oraz wzdłuż Wielkich Jezior w Stanach Zjednoczonych (Cleveland, Pittsburgh, Cincinnati), obecnie traciło całkowicie znaczenie.

Debata wokół kryzysu ożywiła się znacznie od połowy lat sześćdziesiątych, kiedy przez duże miasta Ameryki przetoczyła się fala gwałtownych zamieszek, a w odpowiedzi na nie władze federalne pospieszenie ogłosiły duży program polityki społecznej *Great Society* (*Wielkie społeczeństwo*). Główny filar tego programu – *War on Poverty* (*Wojna z biedą*) wysunął na czoło kwestię ubóstwa ludności miejskiej. Stopniowo narastało przekonanie, że ma ono obiektywne podłoże i związane jest z całym spletem korelatów materialnych i społecznych. Dostrzeżono koncentrację tego zjawiska w dzielnicach śródmiejskich oraz jego klasowy i rasowy charakter. Zauważono także związek ubóstwa i deterioracji zabudowy mieszkalnej czy komunalnej z zachowaniami dewiacyjnymi – przestępczością, wykolejaniem się młodzieży, narkomanią, patologią rodzin (Fox, 1986, s. 163). Kryzys dotyczył głównie miast przemysłowych, chociaż odciskał także swoje piętno na pozostałych.

Makrosocjologiczna orientacja w socjologii miasta wykazywała, że na sytuację ekonomiczną i warunki życia oraz na kierunki polityki miejskiej wpływają przyczyny zewnętrzne w stosunku do miast, a tym bardziej do ich mieszkańców; przede wszystkim wynikające ze strukturalnych nierówności i nierównowagi rozwojowej wpisanych w ustrój kapitalistyczny. Jednocześnie, jak stwierdzali Mark Gottdiener i Ray Hutchison, nie wszystkie z nich są wywołane przez uwarunkowania globalne czy krajowe; równie ważne przyczyny mogą wyrastać z poziomu zbiorowości. Stan utrzymania części zabudowy miast i dezorganizacja społeczna mogą pogarszać się wskutek nieprzydatności dużych mas ludzkich dla ponowoczesnej produkcji, co w efekcie skutkuje koncentrowaniem się bezrobotnej, potencjalnie wybuchowej klasy niższej i *underclass* (Gottdiener, Hutchinson, 2000, s. 12).

Widoczne przejawy kryzysu stopniowo budziły wśród publicznych i prywatnych sił Ameryki świadomość konieczności uzdrowienia miast; w dużym stopniu była to także spóźniona reakcja na chaos pozostawiony przez uprzemysłowienie. Z perspektywy minionego półwiecza można dojść do wniosku, że przyczyny wskazywane w dyskusji wokół kryzysu miast nie straciły na aktualności. Świadczą o tym powojenne losy niegdysiejszej dumy Ameryki – Detroit, przez lata niekwestionowanej stolicy przemysłu samochodowego, miasta będącego wymownym przykładem wzlotu i upadku (używając metafory z tytułu książki Jane Jackobs) monokultury przemysłowej. Losy te dowodzą wciąż aktualnego powiązania dezindustrializacji z dyskryminacją rasową. Thomas W. Sugrue (1996) pokazał, jak płytko pod powierzchnią względnej pomyślności kryły się nierozwiązywalne w Ameryce problemy społeczne. Dzisiejsze Detroit to biegun przestępczości i drastyczny przykład miasta mającego niewielką szansę na szybką restrukturyzację i odzyskanie równowagi.

W światowej literaturze naukowej wciąż nawiązuje się do kryzysu miast lub wręcz sugeruje jego trwanie. David Harvey (2012a), komentując przyczyny aktualnego, globalnego fiaska finansowego, stawia tezę, że ten krach jest miejskim kryzysem, bowiem miasta – od Johannesburga po Mumbai, od Nowego Jorku do São Paulo – kumulują oszukańczy kapitał finansowy i deweloperski, stając się arenami współczesnych form walk klasowych o społeczną sprawiedliwość. W dużych miastach utrzymują się nadal enklawy ubóstwa, niegroźne już wprawdzie dla gospodarczej prosperity, ale wciąż będące wyzwaniem dla społecznej spójności. W Europie *banlieues*, rozległe przedmieścia wokół Paryża zamieszkane przez ludność pochodzenia arabskiego, od kilkunastu lat są zarzewiem groźnej intifady przeciwko francuskiemu państwu.

Inne niż amerykańskie tradycje kultury Europy, wielowiekowa ciągłość i rozproszenie struktury osadnictwa sprawiły, że kryzys miast, chociaż zauważalny, miał tu mniej drastyczne rozmiary. Różnice wynikały z historycznej odrębności bogatszej, północno-zachodniej i nieco uboższej, południowej części kontynentu, a także trwającego przez niemal pół stulecia rozdziału polityczno-ekonomicznego. Mimo to w rozwiniętych krajach Europy Zachodniej losy miast w XX wieku były podobne jak w Stanach Zjednoczonych. Po II wojnie światowej, w miarę wkraczania gospodarek tych krajów w fazę postindustrialną, ich rozwój ulegał spowolnieniu i zaczęły ujawniać się negatywne skutki dezindustrializacji. Razem z falą zmian w krajach postsocjalistycznych także pojawiły się te same problemy, paraliżujące wcześniej miasta amerykańskie. Zarazem w każdym europejskim kraju po zachodniej lub wschodniej stronie dawnej „żelaznej kurtyny” miały one nieco inną specyfikę i dynamikę.

W całej Europie procesy kurczenia się miast wskutek dezindustrializacji i suburbanizacji przypominają te, jakie dotknęły miasta w USA, przy czym

procesy ludnościowego zmniejszania się miast europejskich były nawet bardziej nasilone. Według danych statystycznych Urban Audit z 2007 roku, w latach 1996–2000 ubyło 57% ludności z 220 większych i średnich miast Europy. Zjawisko to wystąpiło z różnym natężeniem, szczególnie jednak zaznaczyło się w silnie uprzemysłowionym „rdzawym pasie” wiodącym od Merseyside w Wielkiej Brytanii, przez Pays Noire w Północnej Francji do Zagłębia Ruhry w Niemczech. Likwidowany przemysł w Glasgow (Szkocja) czy zamknięte kopalnie w Saint-Etienne we Francji to wybrane przykłady nieudanej adaptacji do wymogów postfordystycznej ekonomii (Cunningham-Sabot, Audriac, Fol, Martinez-Fernandez, 2013, s. 16–17).

W Wielkiej Brytanii już wcześniej, bo między rokiem 1951 a 1981 aglomeracje miejskie straciły 2 mln miejsc pracy w przemyśle, połowa z nich zniknęła z centralnych dzielnic miast, a bezrobocie w tych dzielnicach było średnio o jedną drugą wyższe niż średnia krajowa. Stały brak nowych inwestycji i remontów, bezrobocie, fizyczna ruina i społeczno-ekonomiczna deprywacja były endemiczne w centrach miast (Sills, Taylor, Golding, 1988, s. X). Ponad trzymilionowy dziś Manchester od połowy XIX wieku był symbolem szybkiego rozwoju i industrialnej potęgi. Ten dawny „przemysłowy klejnot korony brytyjskiej” rozkwitał na bazie przemysłu bawełnianego, produkcji maszyn włókienniczych i międzynarodowego handlu. Rozwój przemysłowy pociągnął za sobą rozrost przestrzenny miasta i rozbudowę jego infrastruktury. Jednak poczynając od lat sześćdziesiątych XX wieku stopniowo zaczęło dawać o sobie znać przesilenie. Malejące dochody przemysłu włókienniczego niemogącego sprostać konkurencji tańszych wyrobów z Dalekiego Wschodu pociągały za sobą degradację innych gałęzi wytwórczości. Manchester, z którego zanikał przemysł, popadał w stagnację, jaka w latach osiemdziesiątych XX wieku doprowadziła do ponad dwudziestoprocentowego bezrobocia. Pomiedzy latami 1951–1980 ze śródmieścia wyprowadziło się 52% jego dawnych mieszkańców. Centralna dzielnica biznesu stawała się urbanistyczną pustynią (Mason, 1980, s. 173–184).

Przykłady podobnych, wywołanych przez kryzys zmian w innych miastach Europy Zachodniej można mnożyć. Saint-Etienne we francuskim departamencie Loary było znaczącym ośrodkiem wydobywania węgla kamiennego, hutnictwa żelaza i produkcji włókienniczej. W pierwszej połowie XX wieku zrestrukturyzowano i unowocześniono produkcję, zaczęto wytwarzać nowe artykuły, zamykając także część nierentownych zakładów. Jednak kryzys lat siedemdziesiątych XX wieku mocno dotknął przemysł miasta i spowodował likwidację 10 tys. miejsc pracy. Od problemów Saint-Etienne niewiele różniły się kłopoty portowej Marsylii, powszechnie nazywanej „francuskim Chicago” z powodu podobnych problemów ze zorganizowaną przestępczością (Savitch, 2011, s. 800–837). W Niemczech na początku lat siedemdziesiątych

ubiegłego wieku w tych miastach, gdzie główną bazę gospodarki stanowił przemysł ciężki, ujawniły się ostre skutki dezindustrializacji i depopulacji. Hartmut Häußermann i Walther Siebel (1988, s. 79–94) wysunęli przypuszczenie, że losy tych miast przedstawiają regresywny model urbanizacji, nazywany przez nich „kurczącym się miastem” (*schrumpfende Stadt*). Po zjednoczeniu kraju ujawnił się dodatkowy czynnik o równie gwałtownych skutkach: intensywna migracja z terenów byłej NRD do zachodnich landów. Dzięki napływowi ludności ze wschodnich Niemiec duże miasta w zachodniej części kraju mogły notować przyrosty liczby mieszkańców, co przyczyniało się do ich rozwoju. Przesunięcia te miały jednak negatywne konsekwencje dla miast byłej NRD. Ocenia się, że w latach 1990–2002 wschodnie Niemcy opuścił ponad 1 mln osób. Była to emigracja głównie młodych, lepiej wykształconych ludzi. Od 1991 roku spadki liczby mieszkańców sięgające 20% nie należą do rzadkości; ilustruje to przykład Lipska, miasta, które w ciągu dziesięciu lat po zjednoczeniu kraju straciło 100 tys. mieszkańców, to jest 18% ludności.

Jak opisywał to Peter Hall, przebieg i następstwa urbanizacji były wszędzie podobne, zachowując zarazem specyfikę w poszczególnych krajach. Przemieszczanie się ludności z centrów na peryferie w największym stopniu wystąpiło w Wielkiej Brytanii oraz w mniejszym we Włoszech. W innych krajach, jak Belgia czy w pewnej mierze Francja, wyraźniejsze były konsekwencje wewnętrznych przemian centralnych dzielnic dużych miast (Hall, 1988). Odmienna dynamika dotyczyła Niemiec. W tym kraju w końcu ubiegłego wieku dokonało się – podobnie jak z północy do Słonecznego Pasa na południe Stanów Zjednoczonych – przesunięcie nowoczesnej produkcji z północy do południowych landów. Dawne centra przemysłowe i portowe, jak Hamburg czy Brema, przeżywały załamanie, podczas gdy miasta południa Niemiec (Monachium, Frankfurt) rozwijały się intensywnie, a nowoczesne działy produkcji zwiększały zatrudnienie. Według Häußermanna, przesunięcie się punktu ciężkości produkcji przemysłowej z północy na południe Niemiec było efektem reorientacji całej gospodarki na produkcję wysoko przetworzonych dóbr konsumpcyjnych, w tym zwłaszcza eksportowych. Południowe landy dzięki rozwojowi unowocześnionego i konkurencyjnego przemysłu samochodowego oraz produkcji opartej na zaawansowanych technologiach potrafiły sprostać konfrontacji w ramach globalnego systemu, podczas gdy tradycyjny, ciężki przemysł na północy jej nie wytrzymał (Häußermann, 2001, s. 237–255).

Podobny splot negatywnych przyczyn i skutków dotknął także miasta przemysłowe Polski, przez całe lata motory socjalistycznej gospodarki, jak aglomeracja śląska, Trójmiasto z jego przemysłem stoczniowym czy włókiennicza Łódź. Upadek fabryk lub całych branż następował tam, gdzie

dominująca gałąź produkcji nie była w stanie dotrzymywać kroku w konkurencji cenowej lub stawała się zbędna z powodu nowego, globalnego podziału produkcji. Decydujące znaczenie miała przy tym likwidacja krwioobiegu socjalistycznej ekonomii, gospodarczo-politycznego obozu RWPG. Łódź po zamknięciu fabryk włókienniczych stała się w obliczu gwałtownego wzrostu bezrobocia i pauperyzacji ludności. Podobne skutki dotknęły Górny Śląsk, od wieków opierający znaczenie na wydobywaniu i przetwarzaniu węgla kamiennego czy wytopie stali. W erze globalnego handlu łódzkie tkaniny czy górnośląski węgiel nie wytrzymywały konkurencji cenowej, a dodatkowe przyczyny kłopotów tkwiły w nienowoczesnej technologii produkcji, przestarzałym zarządzaniu oraz zniknięciu głównych rynków zbytu.

2. MODEL *URBAN RENEWAL*

Lapidarna formuła Briavela H. Holcomba i Roberta A. Beauregarda (1981, s. vi) głosi, że *Urban Renewal* (odnowa miast) polegała na przywróceniu ekonomicznego i społecznego zdrowia ich fragmentom oraz wyciągnięciu pomocnej dłoni do ubogich Amerykanów. Ameryka pierwsza rozpoczęła miejską odnowę i wprowadzała na bieżąco, a następnie weryfikowała jej rozwiązania organizacyjne. Amerykański model, daleki od ideału, stał się mimo to wzorcem dla podobnych przedsięwzięć w Europie, w tym również w Polsce, dlatego należy go przedstawić bardziej szczegółowo.

Odnowa (*Renewal*) jest nazwą własną o historycznych korzeniach, używaną w określonym znaczeniu. W XIX wieku zaczęto tak nazywać zakrojone na szerszą skalę przedsięwzięcia sanacji – „uzdrawiania” miast, mające poprawiać warunki sanitarne i porządkować ich zabudowę. Była to życiowa konieczność dla zatłoczonego ponad miarę dziewiętnastowiecznego Londynu, Nowego Jorku, Paryża i innych dużych miast dotkniętych żywiołowymi skutkami rewolucji przemysłowej i demograficznej. U podłoża pierwszych koncepcji odnowy miast leżały chęć unowocześnienia i polepszenia warunków życia na równi z ważnymi pobudkami altruistycznymi. Miejskie reformy miały usuwać chorobę, według ówczesnych kryteriów oceny, zabudowę (co porównywano do operacji wycinania chorej tkanki), ale także pobudzać moralną odnowę mieszkańców, jak głosiły to cele powstałego w Anglii i przeniesionego na kontynent amerykański *City Beautification Movement* – Ruchu Upiększania Miast (Majer, 1999, s. 105–113).

W Stanach Zjednoczonych przyglądano się temu z uwagą i uruchamiano własne wielkie projekty. Koronnymi przykładami „uzdrawiania” miasta było założenie w 1853 roku pośrodku Nowego Jorku Central Parku czy wyburzanie w końcu XIX wieku całych hektarów nowojorskich ruder i zastępowanie

ich nowymi budynkami czynszowymi (niemały wpływ miały na to sugestywne apele i werystyczna, fotograficzna dokumentacja życia w slumsach Jacoba Riisa, duńskiego dziennikarza i fotografa działającego w USA). Podobne argumenty stały za rozpoczętą w 1909 roku budową reprezentacyjnego centrum Chicago pod kierunkiem wybitnego urbanisty Daniela Burnhama. Jego plan przewidywał zwrócenie miasta w kierunku jeziora Michigan (w tym zamianę wielkiego wysypiska śmieci na teren rekreacyjny i bulwary), znaczne rozszerzenie powierzchni parków, utworzenie sięgającej łącznie 120 km sieci szerokich autostrad i obwodnic, scalenie sześciu terminali kolejowych w jeden spójny system, uporządkowanie przebiegu i poszerzenie ulic oraz wytyczenie nowych arterii, a przede wszystkim budowę Civic Center – nowego, reprezentacyjnego centrum miasta w związku z planowaną w Chicago w 1893 roku światową wystawą World Columbian Exposition. Plan Burnhama był następnie pracowicie realizowany, będąc pokazowym przykładem projektu odpowiadającego wybujałym ambicjom Nowego Świata. Wielokrotnie był także krytykowany, bo chociaż – za przykładem Europy – deklarowano przy okazji przebudowy i porządkowania miasta chęć poprawy warunków życiowych uboższej ludności, w rzeczywistości jednak władze miejskie nie uczyniły niczego w tym kierunku, potwierdzając zamiast tego determinację w udostępnianiu biznesowi nowych, centralnych lokalizacji. Społeczna strona odnowy na przykładzie planu Burnhama miała polegać na forsowaniu budowy tanich domów czynszowych dla uboższej ludności. Kwestia ta pojawiała się już w XIX wieku w postulatach społecznych reformatorów i postępowych urbanistów. Niemal zawsze budziła kontrowersje: zarzucano jej albo znikome efekty, albo też całkowitą niezgodność z duchem liberalizmu, według którego nikt nie powinien liczyć na bezpłatne czy nawet subwencjonowane mieszkanie. W amerykańskich warunkach był to istotnie cel trudny do spełnienia. Kwestia społeczna nie została jednak zarzucona: pojawiała się regularnie i zaistniała w otwartej postaci około połowy XX wieku jako narastający ruch sprzeciwu wobec przedmiotowego traktowania i lekceważenia potrzeb przedstawicieli „kultury biedy” (termin autorstwa Oscara Lewisa).

Po II wojnie światowej wielkie projekty z przełomu XIX i XX wieku również służyły za wzory dla polityki miejskiej i punkty odniesienia dla szerokiego pojmowania odnowy miast. Samuel Zipp i Michael Carrierre nazwali je kluczowymi wydarzeniami w historii amerykańskich metropolii i umieścili w szerszym nurcie zmian całego społeczeństwa i polityki społecznej, obok starań o równouprawnienie i pełnię praw obywatelskich, formowania się tożsamości mniejszości etnicznych czy kształtowania się opiekuńczych funkcji władz publicznych. W okresie powojennym postępował dalszy proces zmian miejskiej Ameryki, takich jak dezindustrializacja, suburbanizacja,

przenoszenie się wielkopowierzchniowego handlu poza centra miast, budowa sieci autostrad.

Odnowa miast należała do przedsięwzięć o najszerszym zakresie, pełniąc zarazem funkcję doświadczalnego poligonu polityki publicznej i sprawdzianu praw ekonomii stosowanych wobec transformacji miast. Rozmiary potrzeb w dziedzinie odnawiania substancji mieszkalnej mogą ilustrować dane z Chicago: w 1943 roku Komisja ds. Planu Ogólnego Chicago stwierdziła, że 242 tys. mieszkań w obrębie strefy 23 mil kwadratowych śródmieścia jest w stanie „beznadziejnym”, podobnie jak dalsze 100 tys. w zachodniej dzielnicy (*Urban Renewal*, 2005). Odnowa stawiała się ponadto – niejako wbrew woli jej inicjatorów i wykonawców – polem aktywizowania się działań czy ruchów społecznych i kontestacyjnych (Zipp, Carriere, 2012, s. 359).

W latach pięćdziesiątych XX wieku reformatorskie zaangażowanie aktywistów społecznych i obserwatorów sytuacji miast połączyło się z ożywieniem neoliberalnych postaw i przybrało bardziej zorganizowaną, instytucjonalną postać. Odnową (*Renewal*) nazwano ogólnoamerykański program dedykowany przebudowie centrów miast, usuwaniu slumsów i zastępowaniu ich nową zabudową. Zamiary inicjatorów odnowy w początkowej fazie były radykalne: zapowiadały zerwanie z przeszłością i wykorzenienie dziewiętnastowiecznych podziałów na dzielnice nędzy i luksusu. Odnowa społeczna obok materialnej miały stwarzać wszystkim obywatelom szanse na korzystanie z owoców amerykańskiego dobrobytu. W kraju o zdecentralizowanym ustroju politycznym i systemie administracji trudno było uzyskać efekt powszechności; udało się to w dużej mierze dzięki determinacji sprawujących władzę sił politycznych i społecznych.

Sean Zielenbach rozróżniał w przebiegu *Renewal* dwa przeważające sposoby postępowania. Pierwszy, „zorientowany na ludzi”, był częścią szerszej polityki publicznej i miał na celu, przynajmniej deklaratywnie, podniesienie standardu życiowego zbiorowości zajmujących doły społecznej struktury. Drugi, „deweloperski”, polegał na kompleksowej wymianie zabudowy i uatrakcyjnieniu śródmiejskich dzielnic, przywróceniu wartości i wyższe cen gruntów, wprowadzeniu tam handlu i usług, między innymi dzięki proponowanym już wówczas elementom programu, jaki dużo później, bo w końcu lat osiemdziesiątych zyskał formę systemu partnerstwa prywatno-publicznego (Zielenbach, 2000, s. 23–54).

Oficjalnie zainaugurowano *Urban Renewal* (odnowę miast) w 1949 roku nową wersją ustawy *Housing Act* (ustawy mieszkaniowej). Jej kształt w początkowej fazie był niezwykle prosty w sensie organizacyjnym. Zgodnie z anglosaską tradycją i Keynesowską „zasadą przedłużonego ramienia” federalna administracja miała nie uczestniczyć bezpośrednio w transferze środków przeznaczanych na odnowę, lecz za pośrednictwem specjalnie

w tym celu powołanych, quasi-niezależnych struktur działających jako instytucje partnerskie miejskiej administracji *Local Public Agencies* (lokalne agencje inwestycji publicznych). Miały one pełnić rolę organów koordynujących i nadzorujących projekty, czyli przejmować prawnie tereny wytypowane do odnowienia, planować dla nich wstępnie nowe funkcje, pozyskiwać inwestorów, zarządzać funduszami i prowadzić na początku proces inwestycyjny. Najważniejsze okazały się zatem kryteria deweloperskie i techniczne – relokacja ludzi, przedsiębiorstw, firm i usług, rozbiórka ruder. Od początku było także jasne, że jeśli regeneracja ekonomiczna śródmieść ma przynosić efekty, to biznes mający je ponownie użytkować musi być znacząco motywowany lub wręcz subsydiowany. Przewidziano zatem finansowanie ze środków federalnych dwie trzecie kosztów pozyskania terenu (jedną trzecią tych kosztów ponosiły miasta), które następnie oferowano deweloperom dla nowego zagospodarowania pod nadzorem lokalnych agencji po kusząco niskich cenach. Umożliwiała to prawna formuła *write-down* (odpisywania), czyli celowego pomniejszania wartości nieruchomości, pozwalająca miastom na przekazywanie majątku w ręce deweloperów niemal za pół darmo, byle tylko chcieli na nich inwestować.

Najpowszechniej realizowany schemat odnowy miast w USA przewidywał duże inwestycje, czyli zastępowanie znacznych obszarów starej zabudowy nową, tak aby odnowione fragmenty mogły ponownie przynosić zyski, ale także uatrakcyjnić centra miast. Rzadziej podejmowano przebudowę mniejszych zespołów zabudowy czy myśłano o zachowywaniu obiektów ze względu na ich walory historyczne czy urbanistyczne. Lokalne agencje inwestycji publicznych i zarządy miast zalecały obejmujące większe powierzchnie wyburzenia dzięki instrumentowi, którym był uchwalony w 1941 roku *Corporation Act*, wprowadzający praktykę *eminent* lub *public domain* – prawo do swobodnych wywłaszczeń i dowolnego dysponowania nieruchomościami przez władze miejskie „w ważnym interesie publicznym”, co usprawiedliwiałoby powszechnie stosowaną rozbiórkę slumsów, przy założeniu, że pierwotne tytuły własności wygasają automatycznie, niezależnie od faktycznego stanu prawnego oraz że może to podlegać ewentualnej rekompensacie dla właścicieli, choć na ogół niewielkiej (Sutton, 2008, s. 27–39).

Przez cały okres trwania odnowy starano się realizować społeczny cel: „opiekuńczą” politykę mieszkaniową adresowaną do biedniejszych mieszkańców i budowanie mieszkań socjalnych (*communal houses*). Po II wojnie duże przedsięwzięcia budowy domów czynszowych finansowanych ze środków publicznych były jedną z bardziej widocznych przejawów odnowy miast w Stanach Zjednoczonych. Ułatwiała je ustawa regulująca kwestie mieszkalnictwa (znana jako *Wagner Housing Act*) jeszcze z 1937 roku, która tworzyła miejskie agencje nieruchomości i otwierała w kilkunastu miastach

(finansowany przez lokalne władze wspólnie z budżetem federalnym) program budowy niskoczynszowych mieszkań socjalnych – *low public rent* (niski czynsz komunalny). Nie rozwiązywało to problemu slumsów, których było znacznie więcej, a ponadto wymagano ich uprzedniej rozbiórki.

Odnowa miast była przedsięwzięciem inspirowanym także z innych źródeł. Szczególne znaczenie miał motywowany protestancką etyką nakaz, jeśli nie likwidacji, to przynajmniej łagodzenia skutków pauperyzacji części społeczeństwa. Niezależnie od moralno-etycznych względów, dla większości zwykłych Amerykanów slumsy w centrach miast były po prostu wstydliwą kwestią do natychmiastowego rozwiązania. Usuwanie tego kłopotliwego dziedzictwa, nawet bez zwracania uwagi na to, że było przez kogoś zamieszkałe lub jeszcze częściej – wbrew woli mieszkańców, wydawało się najprostszym rozwiązaniem. Alan A. Altshuler i David Luberoff (2003, s. 22) komentowali sarkastycznie ten sposób odnowy jako przykłady dyskryminacji obudowane ostentacyjnie neutralną rasowo polityką i wyjaśnieniami, że jedynym racjonalnym sposobem postępowania wobec niskodochodowych społeczności (to znaczy: niepłacących podatków i nieobiecującymi specjalnych profitów politycznych i ekonomicznych) jest ich usuwanie.

Politycy także chętnie wykorzystywali *Renewal* jako okazję do budowania własnego wizerunku skutecznych gospodarzy. Nie ukrywano też, że poprawianie wyglądu miast miało na celu demonstrowanie ideologiczno-moralnej przewagi Ameryki nad jej ówczesnym politycznym przeciwnikiem i resztą świata. Przedsiębiorcy na początku drugiej połowy XX wieku, gdy handel i usługi tradycyjnie jeszcze lokowały się w centrach miast, liczyli na profity z inwestycji pod nowo pozyskanymi lokalizacjami, wychodząc naprzeciw potrzebom konsumpcyjnym i rosnącemu zapotrzebowaniu na powierzchnię biurową. Głosu rugowanej ze slumsów ludności nazywanej *vulnerable* (ludźmi bezbronnymi, narażonymi na życiowe trudności) nikt wówczas nie brał po uwagę. Traktowano ich przedmiotowo, nieomal na równi ze zdekapitalizowaną lub nieużytkowaną zabudową. Warto przytoczyć w tym miejscu prawną definicję takiej zabudowy:

Wyeksploatowane [oryg. *blighted*] obszary są to obszary w gminie charakteryzujące się jedną lub więcej z następujących cech: (1) przewagą budynków i budowli, które są złej jakości lub nie nadają się do użytkowania i wykorzystania, lub (2) przewagą ekonomicznie nieproduktywnych działek, budynków lub budowli, których przebudowa jest konieczna, aby zapobiec dalszemu pogarszaniu się ich stanu, co zagrażałoby gospodarczemu dobrobytowi mieszkańców (*New York State Renewal Law*).

Urban Renewal w wymiarze ekonomicznym nawiązywało do sprawdzonej w czasie walki z kryzysem lat trzydziestych XX wieku Rooseveltowskiej zasady, że opłaca się odzyskać centralne lokalizacje, po to, by w dłuższej

perspektywie przynosiły korzyści – jednak pod warunkiem, że dla biznesu zostaną przygotowane atrakcyjne zachęty i wsparcie środkami publicznymi. W rezultacie biurowce w centralnych dzielnicach biznesu, siedziby wielkich korporacji i koncernów, hotele, kompleksy restauracyjne i rozrywkowe, budynki mieszczące setki tysięcy średnich lub małych firm oraz niezliczone domy czynszowe wzniesiono przy znacznym udziale środków publicznych pochodzących z federalnego i lokalnego budżetu. Odnowa miast stała się w ten sposób polem konfrontacji wartości, na którym reformatorska energia i nakazy moralne zderzały się z prozaicznymi interesami. Sprzeciw budził fakt, że za parawanem uwalniania miast od wstydliwych slumsów kryła się spekulacja na odzyskiwanych pod nowe funkcje nieruchomościach; innymi słowy: było to bogacenie się prywatnego kapitału za publiczne pieniądze.

Źródłem interwencji sektora publicznego w rozwiązywanie problemu slumsów była także akceptowana przez część opinii publicznej, u reszty natomiast budząca sprzeciw, doktryna odpowiedzialności władzy federalnego i lokalnego szczebla za poziom życia wszystkich Amerykanów. *Renewal* miała demonstrować tę odpowiedzialność, wyrażaną przez zwięzłą formułę Ferna M. Colborna:

Wspólnym wysiłkiem miast i z pomocą rządu federalnego eliminować i zapobiegać slumsom, mieszkalnym lub niemieszkalnym, i usuwać czynniki, które tworzą slumsy (Colborn, 1963, s. 7).

W istocie efekty tej polityki były dwuznaczne: przesiedlano przymusowo niemogące się obronić, słabe ekonomicznie i politycznie mniejszości, utrwalając w ten sposób segregację rasową. W dłuższej perspektywie pogłębiało to ekonomiczny drenaż miast i wzmacniało suburbanizację. *Urban Renewal* przechrzczono szybko na *Peoples Removal* (usuwanie ludzi), zwykle bez troszczenia się o zapewnienie zastępczych mieszkań lub w formie przymusowej relokacji do innych, podobnych slumsów. Do powszechnej świadomości nie docierało to, że w kraju uznawanym za symbol demokracji nikt serio nie zajmuje się losem ludzi brutalnie usuwanych z ich siedzib. Richard Vernon (1966, s. 48) zwracał uwagę w swoich komentarzach, że w istocie miasta użyły *Urban Renewal* głównie do przebudowy centrów i budowy domów dla średniej i wyższej klasy, tymczasem pominięto biednych i nic nie zrobiono dla poprawy ich sytuacji.

Dopiero w końcu latach sześćdziesiątych dostrzeżono, że w ręku polityków i biurokratów odnowa miast, zamiast poprawiać warunki życiowe biedniejszych warstw ludności, staje się instrumentem faktycznego pogłębiania różnic społecznych. Było już wówczas jasne, że w konfrontacji z polityczno-ekonomiczną rutyną idealizm pierwotnych założeń musi być skorygowany, a wzniosłe cele społeczne wikłają się w codziennej grze interesów. Głośnym

echem odbiła się także w tym czasie publiczna polemika między znaną aktywistką społeczną i teoretyczką urbanistyki Jane Jackobs a wpływowym nowojorskim urzędnikiem Robertem Mosesem, nazywanym „budowniczym Nowego Jorku” i porównywanym z autorem przebudowy Paryża w XIX wieku, baronem Hausmannem. Moses był prawdopodobnie jedną z najbardziej kontrowersyjnych postaci w historii urbanistyki Stanów Zjednoczonych. Jego koronnym dziełem było stworzenie nowojorskiego Parkway – gigantycznej sieci autostrad przecinających miasto i będących jednocześnie obwodnicami, które niewątpliwie usprawniły transport publiczny i pomogły otworzyć dla zabudowy nowoczesne przedmieścia, jak Long Island. Zaszczepił podobnie monumentalistyczny sposób myślenia całemu pokoleniu inżynierów, architektów i urbanistów. Zagorzała przeciwniczka tego rodzaju odnowy Jacobs zarzucała Mosesowi powielanie skompromitowanych modeli planistycznych i zamienianie wartościowych urbanistycznie i dobrze funkcjonujących dzielnic na skupiska mieszkalnych bloków inspirowanych źle pojętymi ideami Le Corbusiera. Był to jeden z najbardziej wymownych głosów przeciw mechanicznemu unicestwianiu slumsów (co likwidowało też przy okazji mniej zdegradowaną zabudowę o walorach historycznych) i zastępowaniu ich kosztownymi w utrzymaniu czynszowymi blokami wielorodzinnymi oraz przeciw dużym projektom komercyjnym, a zwłaszcza przebijaniu arterii komunikacyjnych poprzez tętniące życiem dzielnice mieszkalne. Podzielający pół wieku później jej poglądy Edward Glaeser i Joseph Gyurko stwierdzali, że inwestycje mieszkaniowe inspirowane przez Mosesa, mające w założeniu poprawiać sytuację życiową tysięcy nowojorczyków, były jedną z największych porażek:

Moses wydał miliony i wysiedlono dziesiątki tysięcy ludzi, aby stworzyć budynki, które stały się centrami przestępczości, ubóstwa i rozpacz (Glaeser, Gyurko, 2008, s. 45).

O rozmiarach *Urban Renewal* w ciągu dwudziestu kilku lat trwania jej pierwszej fazy może świadczyć to, iż do 1963 roku zrealizowano 2532 projekty w 992 miastach, najczęściej burząc istniejącą zabudowę i zastępując ją nową. Wysiedlono około 1,6 mln ludzi, z tego ponad dwie trzecie Afroamerykanów; tym samym 1600 projektów dotknęło bezpośrednio sytuacji czarnych społeczności, bezwarunkowo wypartych z poprzednich siedlisk. Tylko w Chicago w latach 1948–1963 wskutek burzenia slumsów (*slum clearance*) zostało przesiedlonych 50 tys. rodzin (liczących średnio 3,3 członków). Jak stwierdzała po latach czarnoskóra Mindy Thompson Fullilove (2005, s. 20), dla większości z nich była to gigantyczna trauma. Koszt programu do 1973 roku wyniósł około 300 mld dolarów. Władze niektórych miast, między innymi Chicago, Filadelfii i Bostonu, próbowały przy okazji regulować

także ekspansję Afroamerykanów do innych dzielnic za pomocą budowy w centrach zespołów bloków socjalnych. W 1969 roku w Chicago zamieszkiwało w nich 99,5% populacji Murzynów (*Urban Renewal*, 2005).

Nagminne lekceważenie słabych ekonomicznie oraz biernych politycznie mniejszości i nieliczenie się z ich istnieniem okazało się najślabszym ogniwem całego programu odnowy. Doprowadziło to wreszcie do gwałtownego wybuchu sprzeciwu; u jego podłoża była walka o zniesienie nierówności rasowych, ale był to również wstrząs początkujący nową fazę odnowy miast. *Establishment* polityczny nieoczekiwanie został zmuszony do reakcji na trwające sześć dni gwałtowne zamieszki w Watts, „czarnej” dzielnicy Los Angeles, wzniecone w 1965 roku głównie w proteście przeciw nieliczeniu się z ludźmi bezwzględnie pozbawianymi podstaw egzystencji. Liczba śmiertelnych ofiar interwencji policji i gwardii narodowej wyniosła wówczas 34, rannych zostało 1032 osoby, 3438 aresztowano. Straty mienia oszacowano na ponad 40 mln dolarów (*Watts Rebellion*, August 1965).

Wydarzenia w Los Angeles rozpoczęły całą serię „walk miejskich” (*urban riots*) wybuchających kolejno w większych miastach, podczas których brutalnie wkraczały do akcji siły porządkowe i lała się krew. Polityczny spadkobierca Johna Kennedy’ego, Lyndon Johnson, pośpiesznie ogłosił w odpowiedzi na te zamieszki ogólnonarodowy program nazwany emfaticznie *Great Society* (*Wielkie społeczeństwo*). Ameryka miała stać się wielką dzięki zniesieniu biedy i likwidacji slumsów w dużych miastach. Wypełniając konkretną treścią proklamację *Great Society*, federalna administracja zainicjowała dwa obszerne programy: *War on Poverty* (*Wojna z biedą*) oraz *Model Cities* (*Wzorcowe miasta*). W ramach drugiego z wymienionych programów wprowadzono stałe odtąd (choć nieustannie krytykowane jako dalece niewystarczające) formy opieki zdrowotnej *Medicaid* i *Medicare*. *Medicaid* jest regulowanym przez wytyczne federalne, a administrowanym przez poszczególne stany programem ubezpieczenia zdrowotnego dla tych, których nie stać na opłacenie opieki medycznej. System ten finansuje na najniższym poziomie należności lekarzy, opłaca pobyt w szpitalu, koszty lekarstw, analiz laboratoryjnych, zabiegów operacyjnych i pooperacyjnych, leki, zastrzyki, transport ambulansem itp. *Medicare* jest programem finansującym ubezpieczenie zdrowotne dla emerytów w wieku powyżej 65 lat i rencistów lub osób niepełnosprawnych poniżej tego wieku. W amerykańskich realiach był to olbrzymi, mimo krytyki, przełom w dziedzinie zabezpieczenia zdrowotnego i socjalnego.

War on Poverty i *Model Cities* przeznaczały także znaczne federalne sumy na projekty mieszkaniowe. Oba programy kontynuowały odnawianie miast, przenosząc jednak część finansowego ciężaru z federalnego na lokalne budżety (stanowe lub miejskie) i licząc na to, że programowane i kontrolowane

lokalnie projekty będą bardziej trafione. Bezwzględny zaleceniem było konsultowanie lub nawet włączanie bezpośrednich adresatów, zmarginalizowanych przedtem społeczności i mniejszości etnicznych, do udziału w planowaniu programu – bezpośredni efekt drastycznej lekcji, jaką była seria walk miejskich. Tę nową fazę odnowy nazwano lapidarnie *Do Not Harm Era* (erą nieraniania – w domyśle: tych, których wcześniej to boleśnie dotknęło). Od poprzednich miało ją różnić przykładanie większego znaczenia do przebudowy czy remontów dzielnic i kwartałów zamiast masowych wyburzeń oraz wsłuchiwanie się w głosy objętej tymi projektami ludności. Zainicjowane przez demokratę Johna F. Kennedy'ego i potwierdzone przez jego następcę Lyndona B. Johnsona programy przewidywały także znaczne wydatki federalne na zasiłki socjalne, wyrównywanie różnic pod wieloma względami czy tak zwane akcje afirmatywne (*affirmative actions*), polegające na celowym, politycznym i społecznym dowartościowywaniu mniejszości. W wymiarze politycznym źródłem tej interwencjonistycznej w istocie strategii była ideologia liberalno-demokratyczna. Kontynuowano ją mniej więcej do czasu pojawienia się oznak recesji gospodarczej, znanej jako kryzys energetyczny (w latach 1973–1976).

Od połowy lat siedemdziesiątych administracja Richarda Nixona uruchomiła istniejący do dzisiaj w prawie niezmienionej postaci, stale ulepszany mechanizm redystrybucji środków, nazwany *Community Development Block Grants* (granty na rozwój osiedli). Miał on racjonalizować nakłady i decentralizować decyzje dotyczące zakresu i rodzaju inwestycji oraz przenosić większość wydatków na władze lokalne i prywatny kapitał. Chodziło przy tym również o usankcjonowanie i uznanie za naturalne włączanie do procesu odnowy lokalnych aktywistów i organizacji. Okazało się, że usamodzielnienie miast w zakresie sposobu wydawania publicznych środków przyniosło wyraźną poprawę efektów polityki mieszkaniowej. W latach 1976–1982 liczba mieszkań wyremontowanych za mieszane, federalne i lokalne, środki w ramach *Community Development Block Grants* sukcesywnie wzrastała: od 28 tys. do ok. 300 tys. rocznie (Sternlieb, Listokin, 1993, s. 34).

Na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XX wieku interwencjonistyczna polityka ustąpiła miejsca prądom konserwatywno-liberalnym, towarzyszącym prezydenturze Ronalda Reagana w Stanach Zjednoczonych (czy rządowi Margaret Thatcher w Wielkiej Brytanii). Z jednej strony liberalny konserwatyzm miał być antidotum na skutki recesji, z drugiej zaś oczekiwano doraźnych efektów, pożądanych ze względów geopolitycznych. Był to czas pierwszych prób rozprawy z gasnącym powoli socjalizmem i reakcja na coraz wyraźniej dostrzegane po przeciwnej stronie „żelaznej kurtyny” oznaki fiaska gospodarki opartej na uspołecznieniu środków produkcji i centralnym planowaniu.

Nadal jednak mechaniczne w znacznej mierze podejście do eliminacji slumsów i mierne efekty zapewniania uboższym Amerykanom tanich mieszkań socjalnych były stałym przedmiotem najostrzejszej krytyki, celującej w stronnictwo odnowy i jej podporządkowanie interesom kapitału. Inspirowany *Wielkim społeczeństwem* program *Wzorcowych miast*, mimo jego uwikłania w konfrontację między liberalnym i konserwatywnym podejściem do polityki publicznej oraz w biurokratyczne procedury, był pierwszym w powojennej historii Ameryki, względnie udanym mechanizmem redystrybucji środków na łagodzenie przyczyn biedy i degradacji miast. Rozwój gospodarczy, chociaż podlegający wahaniom, dawał wciąż podstawy optymizmu co do zdolności finansowania dużych projektów polityki publicznej, tak aby ich skutki odczuła blisko jedna piąta społeczeństwa o niskich dochodach niekorzystająca niemal w ogóle, co w końcu dostrzeżono, z dobrodziejstw amerykańskiego stylu życia. Regulowano także w ten sposób wrażliwą społecznie kwestię poszerzenia społecznego kontekstu odnowy miast, a zwłaszcza uwzględnienia w rutynowej praktyce społecznych postulatów i włączania do realizacji projektów aktywistów, organizacji społecznych, zrzeszeń czy grup reprezentujących interesy mniejszości etnicznych. *Wzorcowe miasta* były kolejnym ogniwem odnowy, a także pouczającym doświadczeniem polityki miejskiej w tworzeniu przestrzeni dla partycypacji społecznej.

W ostatnich dekadach XX wieku odstąpiono od kontynuacji *Renewal* w formie ogólnonarodowego programu, jednocześnie poszerzając repertuar przedsięwzięć na mniejszą skalę w poszczególnych miastach. Współcześnie zmodyfikowane i dostosowane do nowych warunków formy odnowy to, między innymi, budowa mieszkań komunalnych (należy przypomnieć, że chodzi o mieszkania socjalne finansowane przez władze publiczne i przydzielane bezpłatnie lub na preferencyjnych warunkach), tworzenie specjalnych stref przedsiębiorczości, a zwłaszcza gentryfikacja – kontrowersyjna, mimo to szeroko stosowana przebudowa poprzemysłowych obiektów dla nowych użytkowników z wyższych klas społecznych.

Wrażliwy społecznie problem bezdomności i potrzeb mieszkaniowych biedniejszej ludności łagodzony jest w formie budowy mieszkań komunalnych (*public houses*) najtaniej jak to możliwe, czyli nierzadko jako wielorodzinnych bloków z elementów wielkopłytowych. W dużych aglomeracjach, zwłaszcza na wschodnim wybrzeżu, są to zaskakujące akcenty śródmiejskich dzielnic. Mieszkania komunalne to problem znacznej wagi, skoro zamieszkuje w nich prawie 60% ludzi uznawanych administracyjnie za biednych. Większość mieszkań jest jednak w krótkim czasie dewastowana i dekapitalizowana w stopniu, który praktycznie czyni nieopłacalnymi remonty. Władze miejskie starają się te bloki sukcesywnie wyburzać i przenosić mieszkańców do innych, dziś już często szeregowych jednorodzinnych domów

komunalnych. Ciężar administrowania tymi zasobami spoczywa na wydziałach lokalowych urzędów miejskich. Głównym problemem związanym z ich utrzymywaniem i szerzej – zapewnianiem mieszkań potrzebującym, jest stały niedobór środków finansowych, ponieważ zdecydowana większość lokatorów to ludzie całkowicie zdani na opiekę społeczną, niezdolni do samodzielnego ponoszenia kosztów polepszenia swojej sytuacji mieszkaniowej.

W 1973 roku nadano instytucjonalne ramy zalecanemu przez rząd federalny i przyjętemu życzliwie przez wiele lokalnych władz programowi nazwanemu – w sposób celowo nawiązujący do owianych legendą czasów podboju Dzikiego Zachodu – *Urban Homesteading* (*Zasiedlanie miast*). Miał on zachęcać do wykupywania za możliwie najniższą cenę nieruchomości, zarówno mieszkań, jak i domów, położonych w zaniedbanych dzielnicach, a następnie doprowadzanie ich we własnym zakresie do stanu umożliwiającego zamieszkanie. Efekty programu okazały się jednak stosunkowo skromne (Varady, 1986, s. 47–49).

Stosowane obecnie administracyjno-finansowe narzędzia odnowy miast to między innymi *Business Improvement Districts* (BID) – strefy specjalnych warunków dla biznesu, gdzie kupcy i właściciele łączą się w grupy nacisku dla polepszania jakości publicznych usług na danym terenie, wspierane finansowo przez miasta. Dalej to *Tax Increment Financing* (TIF) – finansowanie przez wzrost podatków, czyli szeroko stosowany system wyznaczania obszaru zabudowy do odnowienia, finansowania jej wstępnych kosztów i oczekiwania na zwrot nakładów ze spodziewanego wzrostu wartości nieruchomości. Derek S. Hyra (2012, s. 500) opisuje także inne podejścia, na które w latach 1992–2007 przeznaczono miliardy federalnych i miejskich funduszy transmitowanych przez dwa centralne programy: *Empowerment Zones* (w dowolnym przekładzie: *Strefy politycznego wzmocnienia mniejszości*) oraz *Housing Opportunities for People Everywhere*, HOPE VI (dosłownie: *Mieszkania dla ludzi wszędzie*, w połączeniu z grą słów: *hope*, znaczy nadzieja).

Intencją *Empowerment Zones* jest aktywizowanie rasowych mniejszości poprzez system preferencji i powierzanie części władzy lokalnej w ręce ich przedstawicieli. W latach 1992–2007 w ramach HOPE VI przeznaczono 6 mld dolarów na zastępowanie substandartowej zabudowy mieszkalnej nową, dostępną na korzystnych warunkach. W Chicago za sumę 1,6 mld wyburzono wcześniejsze „publiczne mrówkowce”, wymieniając je na domy szeregowce. W ciągu ostatnich piętnastu lat po egidę HOPE VI rozebrano 96 200 mieszkań z zasobów publicznych i oddano do użytku 107 800 nowych lub wyremontowanych, z czego w 56 800 zamieszkały rodziny o najniższych dochodach (*Agency Financial Report...*, 2011). Program ten budzi jednak od początku, jak wiele podobnych przedsięwzięć, krytycyzm, którego sens oddaje opinia Bradforda D. Hunta:

Polityka miejska w latach pięćdziesiątych burzyła niemieszkalne domy rodzinne i zastępowała je mieszkaniami komunalnymi w wieżowcach. Od roku 1990 burzenie slumsów zastąpiono wyburzaniem wieżowców, przenosząc ludzi do kiepskich kopii domów rodzinnych (Hunt, 2009, s. 286; chodzi tu o budowane tanim kosztem i niskiej jakości, wielorodzinne domy szeregowce, przyp. A.M.).

Wśród podejmowanych na szerszą skalę przedsięwzięć polityki miejskiej największe zainteresowanie – dorównujące kontrowersjom – budzi gentryfikacja, czyli „uszlachetnianie” zabudowy poprzez remont i zmianę funkcji, nazywana także „rewitalizacją osiedli” lub „reinwazją miast”. Wiele władz municypalnych zaakceptowało wymyśloną w Anglii ideę reintrodukcji *gentry* (dosł. ‘szlachty’, czyli wyższej klasy średniej i przedstawicieli wolnych zawodów) do wybranych, zruderyzowanych dzielnic i domów. Jej podstawowy sens sprowadzał się do zastępowania mieszkańców z niższych klas nowymi lokatorami z klas wyższych i podnoszenia przez to wartości mieszkań czy domów. Lokatorom z niższych klas proponowano zamienne mieszkania i z reguły nie wracali już pod stare adresy. Gentryfikację miano realizować przy udziale władz publicznych w sposób niewymagający znacznych nakładów, za pomocą takich instrumentów, jak ułatwienia w dostępie do niskoprocentowanych i gwarantowanych przez budżety miejskie kredytów lub zwolnień i ulg podatkowych dla chętnych, dysponujących określonymi wkładami własnymi; stąd od początku miała ona specyficzny profil społeczny. Ten specjalny skład uczestników przekładał się zwykle na preferencyjne podejście władz. Miasta decydujące się na „uszlachetnianie” wybierały zazwyczaj dogodnie położone ulice z przewagą wolno stojącej zabudowy jednorodzinnej (nierzadko na wzgórzach lub w pobliżu wody), porzucanej z różnych powodów przez poprzednich właścicieli i mającej niską wartość użytkową, za to cenne walory architektoniczno-estetyczne. Według Michaela P. Schilla i Richarda P. Nathana (1983, s. 30), styl wiktoriański lub z przełomu stuleci były szczególnie ulubioną estetyką domów poddawanych gentryfikacji.

Na podobne kryteria zwracają uwagę Mike Savage i Alan Warde (1993, s. 80), pisząc, iż gentryfikację można określić jako zbieżność czterech procesów: (1) przesiedleń i społecznej koncentracji oznaczającej zastąpienie jednej kategorii mieszkańców przez drugą o wyższym statusie; (2) zmian w środowisku mieszkalnym odznaczających się pewnymi specyficznymi walorami estetycznymi oraz rozwojem nowych lokalnych usług; (3) skupiania się osób odznaczających się specyficzną wspólną kulturą, lub przynajmniej wspólnymi, uwarunkowanymi klasowo, preferencjami konsumpcyjnymi; (4) ekonomicznej wyższości wartości posesji, komercyjnych szans dla przemysłu budowlanego, i zwykle rozszerzenia się prywatnej własności. Pokażny zbiór publikacji poświęconych gentryfikacji, z wyraźną przewagą krytycznych,

zawiera różne propozycje jej interpretacji. Przykładem nieukrywanego sarkazmu wobec gentryfikacji jest opinia Davida Harveya:

W Nowym Jorku jedna trzecia mieszkańców musi się utrzymać za mniej niż 30 tys. dolarów rocznie – biorąc pod uwagę tutejsze ceny mieszkań i wynajmu, to naprawdę nie jest prosta sprawa. Ale na Manhattanie tego nie widać – bieda została rozproszona i wyparta na peryferia, do Bronksu i jeszcze dalej, na obrzeża Queens. Podobny proces obserwujemy w miastach francuskich – tam również biedni zostali przerzuceni na obrzeża, choć są dużo bardziej skoncentrowani, co stanowi zresztą jedną z przyczyn wybuchów miejskiej przemocy. To symptomatyczne, że jeszcze piętnaście lat temu gentryfikacja była pejoratywnym określeniem – dziś uznawana jest za coś dobrego: przywracamy przecież zdegradowanym dzielnicom wygląd sprzed lat, przywracamy „oryginalną” tkankę miasta, zwiększamy „bazę podatkową”, przyciągając do miasta zamożniejszych mieszkańców, pozbywamy się tak zwanego marginesu, żebraków, dilerów narkotykowych (Harvey, 2012).

Jego zdaniem, restaurując oryginalną architekturę i odwracając proces jej degradacji, osiąga się zapewne imponujący efekt estetyczny, tyle że jest on przeciw ludziom, którzy tam mieszkali, bo przecież konieczność zwrotu nakładów wymaga, ażeby na ich miejscu osiedliły się osoby zamożniejsze.

Jedni badacze skłonni są postrzegać gentryfikację w kategoriach specyficznego rodzaju inwazji i sukcesji następujących wówczas, gdy klasy wyższe dojrzały kulturowo do ponownego objęcia w posiadanie atrakcyjnych fragmentów śródmieść (London, Bradley, Hudson, 1980, s. 373–380). Inni widzą w tym nową odsłonę stylu życia wyższych klas i kontrowersyjną z ogólnospołecznego punktu widzenia konkurencję dla pozostałych programów polityki miejskiej, pochłaniającą środki mogące służyć innym celom. Najsłabszym, najbardziej drażliwym problemem gentryfikacji jest ignorowanie zakorzenienia słabych ekonomicznie, uległych społecznie lub politycznie lokatorów i wysiedlanie ich (zwane popularnie „wyczyszczaniem”) z miejsc, w których wytworzyła się przez lata i wydajnie funkcjonowała niezbędnie im potrzebna sieć sąsiedzkiej samopomocy i wsparcia.

„Uszlachetnianie” zabudowy poprzemysłowej w większych metropoliach, według Petera Williamsa i Neila Smitha, wiąże się z nabywaniem przez nie cech miast globalnych oraz modą szerzącą się wśród personelu wielkich korporacji, gromadzących kadrę z wielu krajów i narodów, na nietypowe lub wręcz ekscentryczne mieszkania w centrum. Obaj autorzy widzą przykłady tej „korporacyjnej gentryfikacji” w śródmieściu Nowego Jorku, proponując nawet dla niej nazwę „manhattanizacja”. Będzie to, ich zdaniem, jeden z bardziej spektakularnych kierunków transformacji centrów miast w przyszłości, zwłaszcza tych, gdzie gromadzą się korporacje i związane z nimi typy aktywności, co prowadzić może do dalszego rozrastania się osiedli zamieszkałych przez górną warstwę dochodową, wraz ze służącymi im obiektami

rekreacyjnymi i rozrywkowymi. Tego rodzaju gentryfikacja będzie przenosić się z miasta do miasta (Smith, Williams, 1986, s. 208–212).

Polityka miejska i będąca jej częścią polityka mieszkaniowa muszą radzić sobie z rozwiązywaniem kilku trudnych problemów. Pierwszy to eksmisje, często bezprawne lub na granicy legalności (wspomniane „czyszczenie” z ludzi) z domów o niskim standardzie przez firmy obrotu nieruchomościami w celu poddania ich przebudowie lub gentryfikacji. Drugim są pustostany jako skutek wahań popytu na mieszkania, niemożności ich utrzymania lub spekulacyjnego zawyżania czynszów. Jak twierdzi Peter Marcuse (1985, s. 153–177) wszystkie są składnikami tego samego procesu ekonomicznego, mającego destrukcyjny wpływ na zmniejszanie się puli mieszkań dostępnych dla mniej zamożnych.

Odnowa amerykańskich miast dzisiaj nie przypomina już w niczym początków programu. Poza znacznie mniejszą skalą przedsięwzięć, składają się na nią obecnie strategie selektywnego usuwania substandartowej zabudowy, coraz rzadziej i ostrożniej stosowane, głównie jednak szerokie wykorzystywanie podatkowych ułatwień. Do rzadkości należą wielkogabarytowe przebudowy, natomiast większą wagę przykładają się (naśladując Europę) do zachowania zabudowy o walorach historyczno-urbanistycznych. Od wielu lat zwraca się uwagę na konsultacje z lokalnymi społecznościami. W nowej rzeczywistości *Renewal* ściślej wiąże się z czynnikami pozalokalnymi lub globalnymi (Hyra, 2012, s. 498–527). Według Susan Feinstein, *Urban Renewal* w Stanach Zjednoczonych charakteryzują obecnie co najmniej trzy cechy. Pierwszą jest ścisły wymóg koordynacji lokalnych projektów z ogólnoamerykańskimi normami prawa (wcześniej dopuszczalna była większa swoboda). Poszczególne stany przygotowują wprowadzić własną politykę i strategię, jednak musi ona ściśle przystawać do federalnych regulacji. Podobna jest zależność między strategiami stanów i miast oraz miastami i dzielnicami lub społecznościami. Drugą cechą jest partnerstwo prywatno-publiczne jako najczęściej zalecana metoda odnowy. Trzecią, zbliżoną do poprzedniej, jest podporządkowanie przedsięwzięć sojuszowi lokalnych polityków i rynku obrotu nieruchomościami. Według typowego scenariusza, sektor publiczny określa obszar odnowy, przygotowuje plan zagospodarowania przestrzennego i wybiera dewelopera, któremu proponuje się szereg fiskalnych udogodnień (obniżek opłat, gwarancje kredytowe, subwencjonowanie czynszów, rzadziej dotacje itp.), włącznie z prawem *eminent domain* – przejęcia lub pierwokupu nieruchomości (Feinstein, 2001, s. 6, 98). Często się zdarza, że taki sojusz jest polem nadużyć i budzi sprzeciw wyborców-podatników.

W przeglądzie strategii polityki miejskiej w USA po II wojnie światowej Alan Altshuler i David Luberoff stwierdzają, że niemal zawsze miała

ona formę megaprojektów. Autorzy ci rozgraniczają erę lat 1950–1970, czyli czas odpowiedzi na kryzys miast, kiedy to agendę polityki publicznej dominowały problemy nierówności społecznych, rasizmu, marnej jakości edukacji czy bezrobocia, dalej kilkunastoletnią erę reżimów miejskich (*regime theory*) opartą na regule, w myśl której wymagania rozwojowe narzucają konieczność współpracy pomiędzy sektorami publicznym i prywatnym, a instytucje i indywidualni aktorzy są uwikłani w niezmiernie skomplikowane sieci koalicji gospodarczych i społecznych (Sagan, 2000). Wreszcie wyodrębniają erę megaprojektów realizowanych od początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku, kiedy to wiodącymi hasłami stały się wzrost i odrodzenie, a drogą prowadzącą do nich były strategiczne, szerokie plany odnowy infrastruktury publicznych usług. W istocie była to mieszanina wielkoskalowych przedsięwzięć w dziedzinie transportu z projektami rewitalizacji w centrach Bostonu, Denver, Los Angeles, Nowego Jorku, Chicago, Atlanty, Dallas, Portland i Seattle. Poza nowymi autostradami, lotniskami czy inwestycjami w tranzytowe koleje rozwijano politykę inwestycji publicznych w rewitalizację miast, w wyniku której powstawały nowe sklepy, centra kongresowe lub profesjonalne obiekty sportowe (Altshuler, Luberoff, 2003).

Syntetyczna ocena odnowy miast w USA jest niezmiernie trudna. Jako pierwsze tego rodzaju, rozłożone w długim czasie działanie o dużej skali miało prawo zderzyć się z nieprzewidywalnymi utrudnieniami. Z całą pewnością *Urban Renewal* zmieniła perspektywę widzenia problemów miast w stronę współodpowiedzialności władz i mieszkańców oraz obudziła indywidualną i grupową aktywność. Jak tłumaczy Samuel Zipp (2012, s. 366–391), jeśli nawet projektom odnowy nie udało się osiągnąć zakładanych socjalnych celów, mimo to unaocznily one błędy, których można było już odtąd nie powtarzać, i ustaliła zasady, których nie można już było pomijać. W Europie, mimo posiadania pod tym względem bogatych tradycji, amerykańskie doświadczenia w dziedzinie organizacji odnowy posłużyły za wzór wielu krajom, przede wszystkim Niemcom. Za słuszne uznano w szczególności powołanie jednej instytucji czy agencji koordynującej projekty odnowy i funkcjonującej jako pośrednik między sektorem publicznym i prywatnym, a także gwarant jej poprawności. Najcenniejszym zapożyczeniem z amerykańskiego modelu są aktualne do dzisiaj (z niezbędnymi, faktycznie jednak nieznacznymi modyfikacjami) rozwiązania polityki społecznej oraz planowanie przestrzenne, które w sposób gwarantowany prawnie nie może obywać się bez konsultacji społecznych i partycypacji mieszkańców. Amerykański model utrwalił świadomość, że bezwzględnie należy respektować opinie i prawa ludzi, których życie czy interesy przebudowa miast prawie zawsze, mimo najlepszych nawet intencji projektodawców, może naruszać.

3. STRATEGIE ODNOWY MIAST

W literaturze naukowej na temat odnowy miast pojawiają się zamienne używane pojęcia: rewitalizacja, renowacja, rehabilitacja, gentryfikacja. Ta wielość odzwierciedla różne postrzeganie przedmiotu, stanowisk teoretycznych czy ideologii. W Anglii, Francji czy w Niemczech przeciwdziałanie pogarszaniu się warunków życia w miastach miało już wcześniejszą, ugruntowaną tradycję należącą do aksjologii kapitalizmu i protestanckiej etyki. Za Christine Boyer (1983, s. 3) można ją nazwać „instynktem ulepszania”, zgodnym z rozumieniem ładu jako jednej z naczelnych wartości w kręgu oddziaływania tej etyki. Inicjatorami pierwszych działań mających przeciwdziałać trudnościom życia w przeludnionych miastach, likwidować dzielnice nędzy i propagować budowę modelowych domów mieszkalnych – jak pisze o tym Herbert Gans (1991, s. 124) – byli społeczni reformatorzy wywodzący się ze środowiska religijnych przywódców wyższej-średniej klasy. Odnawianie zniszczonych I wojną światową miast i miasteczek w całej Europie można uznać za pierwszą, szeroką falę odnowy w historii kontynentu (Couch, 1990, s. 3).

Po II wojnie eksperci zgromadzeni na I Międzynarodowym Seminarium Odnowy Miast w Hadze w sierpniu 1958 roku uznali amerykański schemat odnowy miast za ogólną wytyczną i uzgodnili zasady obowiązujące do dzisiaj z licznymi modyfikacjami. Głównym celem odnowy ma być zmiana jakości środowiska materialno-przestrzennego miast i ich ekonomiczna aktywizacja poprzez dostosowanie zabudowy do aktualnych i przyszłych potrzeb miejskiego życia i pracy. Odnowa miała obejmować nie tylko centralne, lecz wszystkie historyczne i cenne dzielnice oraz przybierać trzy główne formy: pierwszą – wyburzania wyeksploatowanej technicznie substancji i zastępowanie jej nową tam, gdzie interwencja zachowawcza jest niemożliwa, drugą – rehabilitację, czyli zachowanie zabudowy wraz z jej technicznym i funkcjonalnym unowocześnieniem, i trzecią – konserwację przywracającą w części lub najlepiej w całości – stosownie do warunków technicznych – walory zabudowie wartościowej jako część dziedzictwa kulturowego (Grebler, 1964, s. 13–16).

Odnowa miast bywa niekiedy przedstawiana jako naturalny proces lub lecznicza kuracja, którą miasto, niczym żywy organizm, musi co pewien czas przechodzić. Z technicznego punktu widzenia najprostsze byłoby wyburzenie zużytej lub zrujnowanej zabudowy. Traktuje się to dzisiaj jako ostateczne rozwiązanie ze względów historyczno-urbanistycznych i społecznych. Bezpowrotna strata budynków o niewielkiej nawet wartości użytkowej, mimo to będących integralną częścią urbanistycznej kompozycji miasta, jest dzisiaj najrzadziej praktykowana. Dla firm obrotu nieruchomościami rehabilitacja lub konserwacja oznacza większy zysk ze sprzedaży odnowionej wskutek

adaptacji czy gentryfikacji zabudowy na atrakcyjnie położonych i zaopatrzonych zwykle w miejskie media posesjach. Samorządom miejskim to konserwujące podejście również się opłaca: pozwala na ponowne zagospodarowanie terenu i umożliwia wprowadzanie użytkowników z wyższych grup dochodowych, rzadziej zaś reintrodukcję poprzednich mieszkańców.

W Europie Zachodniej i w państwach dawnego obozu socjalistycznego z natury rzeczy odnowa miast miała inne znaczenie i przebieg, chociaż także liczne podobieństwa. Nigdzie nie wywołała, jak w USA, zamieszek okupionych śmiertelnymi ofiarami, natomiast decydująca różnica w stosunku do amerykańskiego pierwowzoru wynikała z niezwłocznej konieczności usunięcia wojennych zniszczeń. W zachodniej części Europy skorzystano z amerykańskich doświadczeń w zakresie niektórych rozwiązań prawnych i organizacyjnych, ponadto podobna była chęć wyposażania europejskich miast w nowoczesną infrastrukturę. Kraje postsocjalistyczne musiały czekać na zmianę ustrojową z rozpoczęciem zakrojonej na szerszą skalę, wspomaganej obficie środkami Unii Europejskiej odnowy przebiegającej dwutorowo: jako modernizacja lub rozbudowa komunalnego uzbrojenia i jako realizowana jeszcze od połowy XIX wieku konserwacja dziedzictwa kulturowego (w warunkach europejskich należy ją traktować jako integralny fragment odnowy). W większości krajów Europy starano się respektować pierwotne znaczenie pojęcia odnowy, wprowadzając obok niego termin „rewitalizacja” (dosłownie: przywrócenie do ponownego życia). W Polsce to ostatnie określenie stało się synonimem odnowy miast; w rezultacie większość przedsięwzięć, bez względu na ich zakres, to „rewitalizacja” albo, jak to nazywane jest w Wielkiej Brytanii, „regeneracja”.

Specyfika europejskiego modelu odnowy wynikała też z faktu, że kryzys miast przemysłowych miał tu mniej drastyczny przebieg i że wcześniej zaczęto z pietyzmem traktować dziedzictwo historii. W kilku krajach Europy Zachodniej: Francji, Danii, Wielkiej Brytanii i Holandii, gdzie wprowadzano elementy programów odnowy miast (Grebler, 1962, s. 293–304), nie miały one, jak w Stanach Zjednoczonych, ogólnonarodowej rangi. W Wielkiej Brytanii najważniejszymi agencjami czynnymi w obszarze rewitalizacji są *English Partnerships* (angielskie partnerstwa, odpowiednik agencji rewitalizacji) oraz *Housing Corporations* (agencje mieszkalnictwa), wspomagane przez agencje rozwoju regionalnego, które odpowiadają w poszczególnych regionach i miastach za rewitalizację ekonomiczną i wzorowane są na amerykańskich lokalnych agencjach inwestycji publicznych. Europejskie programy uwzględniają megaskalę przekształceń miast, ale najczęściej skłaniają ku rehabilitacji zabudowy, starając się unikać jej fizycznej eliminacji. Praktykowana w Niemczech w szerokim zakresie, zintensyfikowana dodatkowo po zjednoczeniu obu państw i wobec konieczności wyrównania dysproporcji

rozwojowych *Stadterneuerung* (odnowa miast) polega na remontach i modernizacji całych ciągów lub kwartałów zabudowy, z zagwarantowaniem większości mieszkańców powrotu pod stare adresy (Couch, 1990, s. 5). Pewnym odstępstwem od tego jest Berlin, w swoim czasie największy w Europie plac budowy nowych obiektów na miejscu pustek po usunięciu ruin i śladów politycznego podziału miasta.

Według krytycznych opinii Andreasa Billerta, odnowa miast w Europie rozumiana jest jako utrzymywanie stanu budynków – jak długo odpowiada to wymogom technicznym – albo jako zastępowanie ich nowymi obiektami, bardziej pasujących do zmieniających się mód architektonicznych czy standardów użytkowych. Tymczasem zachowywanie *status quo* obiektów i zespołów zabudowy, ich modernizacja i ponoszenie przy tym wysokich kosztów, często niegwarantujących zwrotu nakładów to, w opinii tego autora, w istocie mało racjonalny pomysł trzeciej ćwierci XX wieku bogatych krajów Europy Zachodniej. Podraża to konieczność zapewniania lokatorom osłon socjalnych, lub, jak ma to miejsce w Niemczech, prawna gwarancja możliwości dalszego zamieszkiwania co najmniej w tej samej dzielnicy. Tak rozumiana odnowa miast czy rewitalizacja pojawiła się w miastach europejskich w latach siedemdziesiątych XX wieku w kontekście urzeczywistniania idei państwa opiekuńczego. Zwrócono wówczas oczy na zdekapitalizowane budownictwo, które po odnowie może nadal służyć mieszkańcom, spełniając przy okazji postulat ochrony historycznych struktur urbanistycznych, szczególnie z XIX i początku XX wieku (Billert, 2004, s. 1).

Niewątpliwie najbardziej widowiskowym przykładem kompleksowej przebudowy o niespotykanych przedtem w Europie rozmiarach stał się projekt wykorzystania hektarów zabudowy pozostałej po londyńskim porcie, znanej pod wspólną nazwą Canary Wharf w dzielnicy East London. Projektowane tu nowe wysokie biurowce, budynki handlowe i mieszkalne przewidziano jako przeciwwagę londyńskiego City. Ze względów polityczno-prestiżowych miały one także być pomnikiem operatywności brytyjskiej bankowości i szerzej, zdolności Wielkiej Brytanii do wcielania w życie wielkich projektów. W przebudowę Canary Wharf angażowała się osobiście premier Margaret Thatcher, twardo negocjując jej warunki z największą wówczas firmą deweloperską świata Olympia & York, kończącą właśnie budowę World Financial Center w Nowym Jorku. Do roku 1991 firma ta wybudowała na londyńskich terenach portowych obiekty o powierzchni 4,5 mln m², obok tego zainwestowano blisko 2 mld funtów w infrastrukturę. Większość nabrzeżnych budowli zburzono, a pozostałe przerabiano na luksusowe mieszkania. Dawne doki przekształcono w mariny i centra obsługi sportów wodnych. Dzisiejsze Canary Wharf to ponad 100 tys. miejsc pracy i całkowicie zmieniona, rozległa część East London. Wciąż przyciąga rodzime i zagraniczne firmy oraz nowe

inwestycje. Przedsięwzięcie rozpoczęte pod politycznym parasolem ochronnym Margaret Thatcher i jej konserwatywnego rządu budziło z początku opory ze względu na oparcie go o zasady ściśle rynkowe i uczynienie gentryfikacji niemal wyłącznym modelem przebudowy. Mimo tych kontrowersji, transformacja londyńskich Docklands posłużyła za przykład nowego wykorzystania zabudowy po dawnym porcie między innymi dla Kopenhagi, Sztokholmu, Hamburga czy amerykańskiego Baltimore, a w samym Londynie jej kontynuacja uważana była (głównie przez część lokalnego *establishmentu* politycznego) za jedyny sposób podtrzymywania dalszego rozwoju centralnej części miasta (Butler, 2007, s. 759–781). Nie trzeba było długo czekać na odpowiedź Paryża – rozbudowano tu monumentalną dzielnicę biurowców i budynków użyteczności publicznej La Défense.

W Europie przyjął się pewien standard projektowania odnowy miast, dzisiaj już generalnie zgodny z zasadami nowego urbanizmu (*new urbanism*) i inteligentnego rozwoju (*smart growth*). Jego zasadnicze idee to wytworzenie w miastach i ich śródmiejskich dzielnicach atmosfery odpowiadającej nowoczesnemu kapitalizmowi, odrodzenie aktywności ekonomicznej oraz rozwijanie nauki i kultury; ujmując to w skrócie, przebudowa od „miasta fabrycznego” do „miasta wiedzy” (opisuje to obszernie Małgorzata Dymnicka, 2013). Nadawany miastom nowy dynamizm powinien także spełniać kryteria zrównoważonego rozwoju i być zgodny z ich tożsamością. Europejski standard odnowy traktuje równoważnie cele techniczne, przestrzenne, społeczne, kulturowe, gospodarcze i ekologiczne. Wszędzie zwraca się uwagę na: (1) wzmocnienie i przywrócenie szczególnej roli dzielnic śródmiejskich; (2) ochronę dziedzictwa kulturowego; (3) zapewnienie wysokiej jakości przestrzeni publicznych; (4) integrację społeczną dzielnic i mieszkańców o niskim statusie społecznym; (5) organizację i promocję wydajnego systemu transportu publicznego; (6) promocję zrównoważonego rozwoju; (7) wykorzystanie alternatywnych źródeł energii i promocję transportu publicznego (Guzik, Domański, 2008, s. 23).

Integralną częścią praktykowanego powszechnie modelu odnowy miast, zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Europie, jest wysoki stopień uspołecznienia. Drogą wieloletniej ewolucji udało się dojść do zasady, w myśl której zmiany odnawianych struktur muszą być konsultowane ze społecznością lokalną (w niektórych krajach, na przykład w Niemczech, jest to zastrzeżone prawnie).

Ponownie Stany Zjednoczone mogą służyć pod tym względem sprawdzonymi rozwiązaniami. W proces konsultacji społecznych jest angażowany tak zwany mediator, mający za zadanie pośredniczyć w kontaktach między administracją miejską a społecznością lokalną. W większości miast rolę mediatorów – pośredników pełnią *social planners* (dosłownie: planiści społeczni,

przy czym nazwą tą określa się profesję najbliższą pracownikom socjalnym, a nie urbanistom). Decyduje umiejętność informowania i prowadzenia konstruktywnych negocjacji z mieszkańcami obszaru mającemu podlegać odnowie. Dopiero zastrzeżone prawnie uwzględnienie społecznego wymiaru odnowy (rewitalizacji) i partycypacji społecznej w postaci formalnej zgody wielu bezpośrednio zaangażowanych podmiotów stanowi warunek uzyskania pozwolenia na rozpoczęcie prac.

W specjalny sposób współczesne programy odnowy starają się podchodzić do wrażliwych kwestii kosztów społecznych. Najtańsze i najszybsze z technicznego punktu widzenia są wyburzenia i radykalne przebudowy, chociaż za każdym razem są to również dowody błędnego funkcjonowania dialogu społecznego. Nie tylko niepotrzebnie niszczone są wówczas fragmenty dziedzictwa kulturowego, ale także uśmiercane wspólnoty w dzielnicach czy obiektach wypełnionych życiem zakorzenionych tu społeczności. Obiektywnie niewiele warta zabudowa ma dla wielu ludzi oczywisty walor „małych ojczyzn” (by posłużyć się znanym terminem Stanisława Ossowskiego). Przebudowa zwykle wiąże się dyslokacją pierwotnych mieszkańców do innej części miasta. Jednak nawet wtedy, gdy pozostawia się ich na poprzednim miejscu po przebudowie, nie sposób uniknąć destrukcyjnych psychologicznych i kulturowych skutków przymusowego zniszczenia delikatnej, rosnącej całymi latami tkanki sąsiedzkiej wspólnoty i samopomocy. Zwracał na to uwagę przed wielu laty Bernard J. Frieden (1964, s. 123), według którego dla najemców, właścicieli, jak i biznesmenów, likwidacja dzielnicy miała niszczycielskie społeczne i psychologiczne skutki. Niszczenie starych budynków rujnowało także wydajnie funkcjonujące systemy sąsiedzkiego wsparcia, a rozproszenie rodzin i przyjaciół było szczególnie szkodliwe dla wielu starszych osób. Między innymi z tych powodów już w latach siedemdziesiątych XX wieku w większości krajów Europy Zachodniej, jak również w wielu miastach Stanów Zjednoczonych przebudowa poprzez eliminację substandardowej zabudowy została zaniechana.

W krajach rozwijających się (choć w tym wypadku uogólnianie jest ryzykowne) likwidacja slumsów i budowa na ich miejscu nowych obiektów są nadal traktowane jako jedyny skuteczny i długotrwały sposób poprawy warunków mieszkaniowych i modernizacji śródmiejskich terenów. Wobec tego, że zamieszkuje je od 30% do 60% miejskich populacji ludzi ubogich, wykończenie ich i przesiedlenia są najgorszym, chociaż powszechnie stosowanym podejściem do rewaloryzacji zabudowy miejskiej (Satterthwaite, 2010). Coraz powszechniej obowiązującym modelem odnowy w krajach rozwijających się jest rehabilitacja – zachowanie całości lub znacznej części zabudowy po jej modernizacji i wyposażeniu w nowoczesne media. Podejście to ma zastosowanie wobec dzielnic, gdzie budynki są na ogół w znośnym stanie

technicznym, który jednak pogorszył się z powodu zaniedbań ich bieżącego utrzymania (Miller, Marshall, 1959). Na wszystkich etapach rehabilitacji zaleca się także obywatelską partycypację i w miarę możliwości zapewnienie powrotu mieszkańców do odnowionych siedzib.

W Polsce znacznej liczbie przedsięwzięć z dziedziny odnowy miast wciąż nie towarzyszy świadomość, że powinny oznaczać dwie nierozdzielne płaszczyzny: techniczną i społeczną. Odnowa utożsamiana jest z rewitalizacją (łac. *re-vita* - dosłownie: przywróceniem do życia, ożywieniem, ang. *revitalization, urban renewal, urban redevelopment*), czyli zespołem działań urbanistycznych i planistycznych, koordynowanych przez lokalną administrację, państwową lub samorządową, których celem jest społeczne, architektoniczne, planistyczne oraz korzystne ekonomicznie przekształcenie miejskiej dzielnicy albo innego wyodrębnionego obszaru miasta, będących w stanie kryzysu wynikającego z czynników ekonomicznych i społecznych.

Pojęcie rewitalizacji jest nagminnie nadużywane dla nazywania w ten sposób wszelkich rodzajów remontów, adaptacji czy modernizacji, nawet w niewielkiej skali. Mylone jest z rewaloryzacją, adaptacją, konserwacją, restauracją, rekultywacją. Powinno dotyczyć działań podejmowanych w większym wymiarze (dzielnicy, części miasta) i w odniesieniu do wielu płaszczyzn funkcjonowania przestrzeni miejskiej (architektonicznej, społecznej, ekonomicznej, kulturowej). Błędem jest określanie tym mianem przebudowy lub adaptacji pojedynczego budynku albo remontu części miasta (placu, ulicy), mającej charakter wyłącznie techniczno-budowlany. Działania budowlane są najważniejszymi składnikami rewitalizacji, lecz jej nie zastępują; wciąż ujawnia się w ten sposób niezrozumienie, że równie ważni są ludzie, których to dotyczy.

Miasta i ich samorządy zapożyczają, zwykle bezrefleksyjnie, teoretyczne podstawy odnowy (rewitalizacji) od bardziej doświadczonych pod tym względem krajów. Przygotowywane w oparciu o nie plany i strategie posługują się motywami z repertuaru polityki społecznej i przestrzennej (poprawa warunków życia i infrastruktury miast należy do „żelaznych” argumentów agitacji wyborczych wszystkich ugrupowań politycznych), chociaż są one realizowane tylko na miarę posiadanych środków. Często w programach rewitalizacji pojawiają się traktowane deklaratywnie cele społeczne, jak aktywizacja środowisk lokalnych lub przeciwdziałanie zjawiskom wykluczenia społecznego w zagrożonych patologiami częściach miast. Innymi słowy, w miejsce rzeczywistych alternatyw programowych podsuwane są trudne do spełnienia przyrzeczenia, że rewitalizacji dokonuje się w interesie lub w kontekście społecznym (*Podręcznik rewitalizacji...*, 2003, s. 13).

Według definicji Tadeusza Sumienia, Teresy Topczewskiej i Katarzyny Ufnalewskiej (1992, s. 6), odnowa miast oznacza proces przystosowania stanu

ich zagospodarowania do zmiennych potrzeb społeczności miejskich i jednostek, które je tworzą. Jej generalnym, deklarowanym celem jest zapewnienie harmonijnego i wielostronnego rozwoju miasta poprzez adaptację starych zasobów do nowych potrzeb, co wpływa na poprawę warunków życia w mieście, ochronę i zachowanie tych zasobów, integrację form historycznych i współczesnych oraz wyrównanie standardów nowych i starych zasobów. Nowsze chronologicznie oficjalne dokumenty, jak *Krajowa strategia rozwoju regionalnego 2010–2020* (2010, s. 92), definiują rewitalizację jako skoordynowany, kompleksowy, wieloletni proces, prowadzony na problemowym obszarze miasta, będący elementem polityki rozwoju, mający na celu przeciwdziałanie degradacji przestrzeni zurbanizowanej i zjawiskom kryzysowym oraz pobudzanie rozwoju i zmian jakościowych, poprzez wzrost aktywności społecznej i gospodarczej, poprawę środowiska zamieszkania oraz ochronę dziedzictwa narodowego, przy zachowaniu zasad zrównoważonego rozwoju.

W rzeczywistości odstępstwa od zapowiedzi i standardu odnowy miast obowiązującego gdzie indziej można sprowadzić do trzech podstawowych kwestii. Pierwszą jest ignorowanie społecznego wymiaru i przedmiotowe traktowanie ludzi zamieszkujących wytypowaną do odnowienia zabudowę. Bardzo rzadkie są przypadki sondowania opinii społecznej i ustalania tą drogą (nie wspominając o wielu innych, łatwo dostępnych metodach badania), czy mieszkańcy życzą sobie kłopotliwej lub wręcz traumatycznej dla wielu z nich rewitalizacji. Na ogół nie uzgadnia się zakresu tej interwencji ani nie dokonuje rozpoznania kluczowej kwestii: w jakiej liczbie mieszkańcy są gotowi przeprowadzić się do innych lokalizacji, a w jakiej pragną pozostać na dawnym miejscu. Elementarną wadą przeprowadzanych w Polsce rewitalizacji jest to, że niemal nigdy nie przewiduje się ponownego zamieszkania lokatorów odnawianych domów czy całych osiedli (ten ściśle przedmiotowy stosunek do ludzi przypomina początki amerykańskiej *Urban Renewal*, której realizatorzy zmuszeni jednak zostali do zasadniczej korekty ze względu na drastyczny protest przeciw nieliczeniu się ze zdaniem ludzi mocno przywiązanych do ich zdekapitalizowanych domów).

Drugą kwestią jest to, że z powodu ponoszenia znacznych nakładów oczekuje się w miarę szybkiej amortyzacji, dlatego *gros* odnowionych mieszkań i budynków podlega wolnorynkowej sprzedaży (niekiedy według schematu częściowego subwencjonowania za pośrednictwem Towarzystw Budownictwa Społecznego lub podobnych organizacji, co generalnie wzorowane jest na francuskim systemie HLM – oferowania mieszkań na wynajem po umiarkowanych czynszach). Samorządy lokalne i inni inwestorzy odnowy zwykle szybko zapominają o społeczno-etycznym wymiarze i konieczności przyznawania mieszkań i lokali komunalnych najbardziej potrzebującym. Większość tych lokali po remoncie oferowana jest na zasadach wolnorynkowych bliżej

nieokreślonej kategorii twórców, wolnych zawodów itp.; w praktyce jednak każdemu nabywcy. Ponownie nasuwa się analogia z kontrowersyjną, znaną ze znacznie bogatszych krajów i dyskusyjną gentryfikacją.

Trzecia kwestia to słabość działań mających wywoływać lub wzmacniać największą społeczną wartość odnowy: partycypację mieszkańców w różnych dostępnych formach. Zdarzają się pod tym względem wyjątki, jak rewitalizacja (faktycznie: kompleksowy remont) 29 budynków w gdańskim osiedlu Letnica poczynawszy od 2010 roku; trzeba jednak zauważyć, że podobnych przykładów jest w Polsce niewiele. Także w tym wypadku tylko część dawnych mieszkańców będzie mogła skorzystać z efektów odnowy; resztę lokali zajmą nowi użytkownicy, osadzani tam na zasadach komercyjnych twórcy i artyści (*Letnica wczoraj i dziś*, 2013). Mimo to aktywizacja części mieszkańców – nazwana „rewitalizacją społeczną” – wydaje się zapowiadać pozytywną tendencję. Listę mankamentów odnowy miast w polskich warunkach można przedłużać, pamiętając jednak, że jest to proces będący wciąż w początkowej fazie intensywnego zdobywania doświadczeń.

Opinia specjalistów o rzeczywistym charakterze i przebiegu odnowy miast w Polsce jest bardziej niż negatywna. Jak komentują to Marek Bryx i Anna Jadach-Sepioło, mimo dokonanej w Polsce transformacji wolnorynkowej, nie istnieje polityka miejska państwa, a w jej ramach polityka rewitalizacji miast, ani nawet departament w jakimkolwiek ministerstwie próbujący ją naszkicować, nie mówiąc o jej wdrożeniu. Oznacza to, że po ponad dwudziestu latach od rozpoczęcia procesu transformacji i zmianie ustroju społeczno-gospodarczego rządzących Polską, niezależnie od reprezentowanej przez nich opcji politycznej, nie interesuje sytuacja w polskich miastach ani też los ich mieszkańców, czyli ponad 62% obywateli (Bryx, Jadach-Sepioło, 2009, s. 248–249).

Inne opinie na temat odnowy miast w Polsce nie są aż tak radykalne, ale większość analityków zgadza się, że zestawianie polskich dokonań z ich odpowiednikami w dojrzałych i znacznie silniejszych ekonomicznie państwach czy miastach wypada na niekorzyść. Podobnie jak w innych krajach byłego obozu socjalistycznego, w szybszym dopracowaniu się modelowych cech odnowy miast w Polsce przeszkadza pilniejsza konieczność nadrabiania dziesięcioleci niedorozwoju kapitału ekonomicznego i komunalnego. Anna Pawlak stwierdza wprost: polskie miasta są za biedne, aby mogły sprostać wyzwaniom odnowy czy rewitalizacji według scenariuszy bogatszych krajów. Bez obfitego zasilania finansowego przez Unię Europejską przebudowa miast nie byłaby w ogóle możliwa (Pawlak, 2011, s. 88). Po akcesji do Unii znaczną szansą stały się zintegrowane programy operacyjne rozwoju regionalnego, finansujące pokaźny zakres odnowy. Pierwsze większe działania rewitalizacyjne podjęto dzięki środkom tych programów w latach 2004–2006.

Łódź, jako jedno z pierwszych miast w Polsce, przyjęła 14 lipca 2004 roku *Uproszczony lokalny program rewitalizacji wybranych terenów śródmiejskich oraz pofabrycznych Łodzi na lata 2004–2013*. Zakładał on mało precyzyjne, ogólne cele rewitalizacji, jak zachowanie dziedzictwa materialnego, kulturowego i tożsamości miasta, zapobieganie społecznemu wykluczeniu mieszkańców strefy centralnej, tworzenie nowych miejsc pracy, zmniejszanie przestępczości oraz kształtowanie pozytywnego wizerunku miasta zarówno wśród mieszkańców, jak i użytkowników zewnętrznych (*Rewitalizacja miasta Łodzi*, 2013). Podobny charakter ma *Lokalny program rewitalizacji Warszawy na lata 2005–2013*, jaki ma pełnić funkcję kierunkowej strategii odnowy, głównie centrum miasta, i obejmować działania o charakterze przestrzennym, społecznym oraz gospodarczym. Procesem rewitalizacji ma zostać objęte ponad 11% powierzchni stolicy, na którym to obszarze zamieszkuje blisko 31% ludności miasta (*Lokalny program rewitalizacji...*, 2013).

W innych miastach szczegółowe rozwiązania zapisywane były w formie lokalnych programów rewitalizacji, przygotowywanych przez miejscowe władze na podstawie wytycznych *Narodowego planu rozwoju 2004–2006*. W ten sposób podpisano łącznie 222 umowy na kwotę dofinansowania 434,5 mln złotych. Przykładami miast w Polsce, które opracowały takie lokalne programy rewitalizacji, są: Bydgoszcz, Poznań, Gdańsk, Kraków, Żyrardów, Bielsko-Biała, Elbląg, Głogów, Słupsk, Kołobrzeg, Radom, warszawska Praga-Północ, Węgrów, Szczecin, Wolin i Zamość.

W większej skali projekty rewitalizacji finansowane ze środków europejskich zostały uwzględnione w okresie programowania budżetowego na lata 2007–2013. W regionalnych programach operacyjnych na zintegrowane projekty rewitalizacji obszarów miejskich i wiejskich przeznaczono prawie 4,3 mld złotych. Podstawą programową dla tych projektów były *Narodowe strategiczne ramy odniesienia 2007–2013*, w których podkreśla się połączenie działań technicznych z rozwojem gospodarczym i społecznym w oparciu o kompleksowe plany rozwoju miast.

Współczesne rozumienie odnowy miast wymaga zmian w wielu dziedzinach składających się na funkcjonowanie organizmu miejskiego. Powinna temu towarzyszyć świadomość, że jest to ważne nie tylko ze względu na chęć poprawy warunków życia ludności w miastach i podnoszenie jakości przestrzeni publicznej, ale także ze względu na jej rolę czynnika wzmacniającego konkurencyjność miasta w skali ponadlokalnej czy ponadnarodowej.

III. PONOWOCZESNY KAPITALIZM

Odrodzenie miast wyrasta na podłożu postindustrialnego (ponowoczesnego) kapitalizmu, nazywanego przez niektóre teorie ekonomiczne i społeczne trzecią fazą. Jego właściwości charakteryzuje cały rząd wymiennych nazw: nowa gospodarka albo gospodarka oparta na wiedzy, gospodarka kreatywna, kapitalizm kognitywny, kapitalizm kulturalny lub poznawczo-kulturalny. Przeciwnie niż poprzedzające ją stadia kapitalizmu kupieckiego i przemysłowego, to nowe stadium uwzględnia akumulację materialnych zasobów i dóbr oraz składników dziedzictwa, jak i niematerialnych, będących produktami należącymi do sfery informacji lub twórczości chronionymi przez prawa własności intelektualnej.

Wszystko to tworzy przestrzeń rywalizacji i współdziałania między organizacjami, uruchamia niewykorzystane przedtem czynniki wytwórcze, otwiera pole samorealizacji jednostek i zbiorowości. Otwiera także niezbędne dla kapitalizmu obszary kultury, bez których niemożliwe byłoby obecnie kształtowanie potrzeb na inne produkty i usługi. Według Allena J. Scotta (2008c, s. 62), nowe stadium polega na integracji obiektywnych kategorii produkcji, pracy i wymiany z wymiarami subiektywnymi, bardziej zależnymi od ludzi – osobistymi, poznawczymi i kulturalnymi. Nazwa „kapitalizm poznawczo-kulturalny” symbolizuje produkcję opartą na naukowych podstawach i innowacjach technicznych oraz – w jednakowym stopniu – na symbolach, przekazach i specyficznych dobrach ze sfery kultury. W miastach obiektywizują się najpełniej punkty styczności tych wielu dziedzin.

1. SPOŁECZEŃSTWO POSTINDUSTRIALNE

Dzisiejszy świat różni się znacznie od znanego z przeszłości, a społeczeństwo początku XXI wieku pod wieloma względami nie przypomina poprzednich wcieleń. Technologie komunikacyjne rozszerzyły możliwości współdziałania niezależne od odległości. Skala i zakres postępu technologicznego ostatnich pięćdziesięciu–sześćdziesięciu lat są bezprecedensowe, zwłaszcza w dziedzinie technik mikroelektronicznych i dyfuzji informacji. Bio-, nano- i podobne technologie przekraczają kolejne granice poznania. Zmienia to

codzienne życie ludzi, a nauka i technika wraz z kulturą są bardziej zintegrowane niż kiedykolwiek przedtem.

Cywilizacja miejska zawsze sprzyjała postępowi jako naturalnej konsekwencji zgromadzonego w niej twórczego, ludzkiego potencjału. Trawestacja znanej średniowiecznej maksymy mogłaby brzmieć: „Powietrze miejskie czyni twórczym!” Wynalazki i masy odbiorców oczekujących na owoce postępu technicznego podsycaly inwencję twórców wspieranych przez wyższe uczelnie, a z czasem przez laboratoria, instytucje naukowo-badawcze czy firmy „wysokich technologii”. Bieżąca faza kapitalizmu tak różni się od kapitalizmu przemysłowego, jak ten od kapitalizmu kupieckiego i poprzedzającego go niewolnictwa (Moulier-Boutang, 2011). Nie ma wśród badaczy zgody co do istoty tej odmienności ani nawet co do jej nazwy. Dla odróżnienia od wcześniejszej fazy przemysłowej, dzisiejsze społeczeństwo i gospodarka nazywane są postindustrialnymi, postprzemysłowymi albo usługowymi, to jest takimi, w których sektor usług zatrudnia najwięcej osób, a jednym z głównych źródeł dochodu narodowego nie jest produkcja przemysłowa, ale tworzenie i przetwarzanie informacji.

O głównej sile poruszającej motory współczesnego świata, czyli kapitału, mawia się, że nie zna granic. Ponadnarodowe rynki i zintegrowane w skali międzynarodowej operacje finansowe wymagają tym bardziej centrów dyspozycyjnych. Rolę taką pełnią globalne miasta, a śródmieścia tych miast – Nowego Jorku, Los Angeles, Londynu, Tokio, Frankfurtu, São Paulo, Hongkongu, Sydney – stają się międzynarodowymi ośrodkami zarządzania w wymiarze świata. Saskia Sassen w głośnej książce *The Global City: New York, London, Tokyo* (1991, s. 3–4) zwróciła uwagę, iż poza historyczną rolą centrów – dyspozycji międzynarodowego handlu i bankowości – niektóre z czołowych miast świata pełnią obecnie poczwórne role: są ośrodkami dowodzenia światowej gospodarki, goszczą główne instytucje obrotu finansowego i wyspecjalizowanych usług, zastąpiły przemysł w roli kluczowego sektora gospodarki oraz są ośrodkami wytwarzania innowacji w głównych dziedzinach gospodarki i podstawowymi rynkami zbytu dla tych nowych dóbr.

Twórcami narzędzi opisu społeczeństw postindustrialnych drugiej połowy XX wieku byli Daniel Bell i Alain Touraine. Według ich wnikliwych analiz, ekonomia rozwiniętego świata wraz z końcem supremacji przemysłów ciężkiego, przetwórczego i lekkiego zaczęła czerpać obfitsze zyski z oferowania usług, uprawiania nauki i wynalazczości, stopniowo również z dystrybucji produktów szeroko rozumianej kultury. Gospodarki w wymiarze narodowym i ponadnarodowym oraz wolny od ograniczeń kapitał mogły operować w skali globu, a produkcja uniezależniła się ostatecznie od powiązań terytorialnych. Najważniejsze ośrodki przemysłu traciły stopniowo znaczenie. Przepływy kapitałowe w skali świata były znacznie szybsze niż

przepływy pracownicze. Następowwała delokalizacja: przemysł z krajów najwyżej rozwiniętych, przez dziesięciolecia wytwarzający w nich większość dochodu narodowego i bezpieczne zatrudnienie, w poszukiwaniu oszczędności zaczął przenosić się do krajów Dalekiego Wschodu (Chin, Wietnamu czy Indii) oraz do Ameryki Łacińskiej. Koszty produkcji i utrzymania siły roboczej w tych odległych regionach świata były znacznie niższe, wolne od popłaćcowych obciążeń i nie narażone na wygórowane roszczenia załóg czy związków zawodowych. W latach 1950–1990 udział tradycyjnych branż przemysłu w gospodarkach krajów najwyżej rozwiniętych zmniejszył się z 95% do 77%, natomiast w rozwijających się gospodarkach – beneficjentach nowego podziału pracy w skali międzynarodowej – wzrósł z 5% do 23% (Scott, 2008b).

Społeczeństwa rozwinięte i ich gospodarki z ulgą pozbyły się kłopotliwego balastu przemysłu ciężkiego i przetwórczego, na czym również skorzystało środowisko naturalne. Zaczęto koncentrować się na niematerialnych i bardziej rentownych działach gospodarki, między innymi na FIRE (fundusze inwestycyjne, ubezpieczenia, pośrednictwo w handlu nieruchomościami), uzupełnianych wysokimi dochodami z turystyki, promocji i reklamy czy wyspecjalizowanych usług doradczych, w skrócie: reprodukcji znaków i symboli. Dzięki tym dziedzinom wytwarzania można było uzyskać maksymalną wartość dodaną i najwyższe zyski, zachowując także znaczną przewagę technologiczną wobec krajów dopiero rozwijających się. Nie bez znaczenia był fakt, że pozbycie się przemysłu zmniejszało także polityczne kłopoty, jakie stwarzały żądania załóg robotniczych. Nowa faza kapitalizmu dawała możliwość wyższej akumulacji i stopy zwrotu nakładów dzięki intensywnemu wykorzystaniu szlachetniejszej i czystej ekologicznie pracy umysłowej, co automatycznie redukowało zapotrzebowanie na pracę fizyczną, zwłaszcza niewymagającą kwalifikacji.

Teoretycy społeczeństwa drugiej połowy XX wieku Bell i Touraine „post-industrialnym” nazwali społeczeństwo, w którym w sektorze usług zatrudnionych jest więcej osób niż w rolnictwie czy przemyśle, na rynkach pracy dominują naukowcy i specjaliści, a gospodarki zorientowane są na rozwój techniki oraz technologii wspomagających podejmowanie decyzji. Wkroczenie społeczeństwa w erę postindustrialną, zdaniem Bella, można było rozpoznać na podstawie zmian w strukturze zatrudnienia, w której zaczęła przeważać praca w sektorze usługowym; zmiany te tłumaczyła zwięzłe formuła: produktywność pozwalająca uzyskiwać więcej za mniej.

Znaczenie usług i informacji dostrzegano już w poprzednich stadiach kapitalizmu. W końcu epoki industrialnej uzyskiwano wzrost efektywności produkcji dzięki automatyzacji i coraz skuteczniejszemu zarządzaniu. Pozwalało to zwiększyć zysk, redukując stopniowo liczbę zatrudnionych przez

przemysł, co umożliwiało wzrost zatrudnienia w usługach. Szybkie tempo zastępowania ludzi robotami przemysłowymi eliminowało standaryzowaną pracę w zakładach produkcyjnych. Jednak w zaawansowanych gospodarkach prawdziwe przyspieszenie ilościowe w dziedzinie nierutynowej, umysłowej pracy dokonało się w ciągu ostatnich dekad za sprawą wsparcia automatyzacji przez zwycięsko wkraczające do powszechnego użytku techniki komputerowe. Zmniejszyło to liczbę robotników potrzebnych w całym przemyśle, a w administracji i zarządzaniu techniki cyfrowe znacząco usprawniły administracyjno-urzędowe operacje, jak rachunkowość i księgowość.

Niemale było również znaczenie wzrostu dochodowości usługowych dziedzin gospodarki i zwiększenie się ich udziału w podnoszeniu ogólnospołecznego dobrobytu. Obfitsze środki odtąd mogły być kierowane na potrzeby konsumpcji, co stymulowało także rozwój innych dziedzin: masowej kultury, turystyki czy postępy medycyny. Potwierdzało się w ten sposób znane ekonomii prawo Ernsta Engla, opisujące zależność pomiędzy wzrostem dochodów gospodarstw domowych i całych społeczeństw a udziałem w nich wydatków na podstawowe artykuły, jak żywność czy odzież. W warunkach wzrostu dobrobytu zależność ta wyraża się zmniejszeniem procentowego udziału kosztów podstawowych artykułów oraz innych dóbr niższego rzędu i zwiększeniem się wydatków na dobra wyższego rzędu.

Techniki komputerowe i Internet, mające początkowo służyć naukowcom i sektorowi militarnemu, wkrótce okazały się niezastąpionym narzędziem globalnego kapitalizmu, wykorzystującego cyberprzestrzeń i nowe technologie do szybkich operacji finansowych, koordynacji i komunikacji. Nowy, międzynarodowy podział pracy przemieszczał z krajów wysoko rozwiniętych do rozwijających się uciążliwy, zanieczyszczający środowisko przemysł ciężki i przetwórczy, a z czasem także wiele lżejszych działów produkcji. Kończyło to proces rozdziału zadań w światowej gospodarce: nauka, wiedza i postęp naukowo-techniczny pozostały zastrzeżone dla bogatszego, Pierwszego Świata, natomiast produkcja wykorzystująca głównie licencje na gotowe efekty tego postępu rozmieszczała się w Drugim i Trzecim Świecie.

Przemysł nie stracił racji bytu w najbardziej nawet zaawansowanych gospodarkach, definitywnie jednak zmniejszył swoje wiodące znaczenie. Obecnie nikt już nie ilustruje stanu narodowych gospodarek za pomocą tonażu wytopionej stali czy wydobytego węgla i siarki. W Wielkiej Brytanii, ojczyźnie rewolucji industrialnej, cała produkcja przemysłowa daje nieco ponad 10% PKB. Niewątpliwie kraj ten należy do czołówki państw najwyżej rozwiniętych, tyle że analitycy uwzględniają dzisiaj inne parametry świadczące o stopniu jego zaawansowania, na przykład liczbę szybkich łącz internetowych na tysiąc mieszkańców. W rankingu OECD, organizacji skupiającej kraje rozwinięte, Polska zajmuje pod tym względem 26 miejsce. Na czele rankingu

są Duńczycy i Holendrzy, a przodujące w wielu innych dziedzinach Stany Zjednoczone dopiero na 12 miejscu. Globalne organizacje, jak Światowe Forum Gospodarcze (*World Economic Forum*, WEF), przygotowują syntetyczne wskaźniki, w których pozycja danego kraju jest wypadkową stanu infrastruktury teleinformatycznej, poziomu edukacji oraz polityki promodernizacyjnej. Przekłada się to na nową sytuację pracowników. W empirycznym studium Frank Levy i Richard J. Murnane (2004, s. 108) wskazali na korzyści zastępowania w procesie produkcji ręcznych maszyn przez technologie cyfrowe, które są nie tylko bardziej wydajnym substytutem rutynowej pracy, ale rozwijają też intelektualną sprawność obsługującego je personelu.

Podstawowe składniki ustroju gospodarczego na poziomie mikroekonomicznym przybierają często postać pracy zespołowej, konfrontacji poglądów, niekiedy nawet konstruktywnej debaty w niewielkim zespole. Inne są tryby akumulacji kapitału i odmienna rola władzy w wymiarze makroekonomicznym, politycznym i międzynarodowym. Jak argumentują Michael Hardt i Antonio Negri, podstawowe czynniki produkcji i wymiany łatwo przekraczają granice polityczne, a państwa utraciły zdolność kontrolowania ich przepływów i egzekwowania władzy nad gospodarką. Zmniejszanie się nadzorczo-kontrolnego znaczenia państw narodowych nie oznacza uszczuplenia ich wpływu i władzy, chociaż – zdaniem obydwu filozofów – obecnie również ta dziedzina przybiera nowy kształt, zmieniając się w układ narodowych i ponadnarodowych organizmów polityczno-ekonomicznych, połączonych wspólną logiką rządzenia (Hardt, Negri, 2005, s. 7–8).

Obserwując te procesy Anthony Giddens utrzymuje, że ponieważ obecnie życie ludzi jest coraz bardziej wyłączone z tradycji i wysłużonych kontekstów, ich biografii nie warunkują już społeczne pozycje. Ludzie stają w obliczu nowych obszarów wolności i nowych wyzwań, ale jeszcze częściej przed brakiem pewności, z czym te nowe sytuacje się wiążą (Giddens, 2001, s. 25). Ulrich Beck stwierdza, że utrata egzystencjalnej pewności cechującej kończącą się definitywnie erę nowoczesną sprawia, że ludzie w stopniu większym niż dotychczas zmuszeni są troszczyć się o własne biografie. Beck (2004, s. 131–132) jest ostrożniejszy we wnioskach niż Giddens, wyjaśniając, że ryzykowne poszerzanie się zakresu wolności rekompensuje instytucjonalizacja i standaryzacja, dzięki którym ludzie dysponujący coraz szerszym polem manewru w tworzeniu własnych biografii, w razie prawdopodobnego zagubienia mogą podierać się licznymi, gotowymi wzorami.

Rezultatem tych przeobrażeń jest także to, że wystarczająco dotąd zrozumiałe pojęcia miejsca czy terytorium stały się względne i umowne. Niektóre współczesne teorie socjologiczne i geograficzne podsuwają obrazy sprzęgania się czasu z przestrzenią, masowych migracji, nomadyzmu czy diaspory. Praktyki kulturowe oddzielają się od geograficznie lub etnicznie określonych

przestrzeni czy miejsc (Giddens, 2001, s. 26). John Urry w *Socjologii mobilności* rozwija nawet radykalną tezę, że współczesna socjologia lepiej by zrobiła, przestając zajmować się badaniem, przykładowo, struktur społecznych lub interakcji, zamiast tego całą uwagę zwróciła na wszechogarniającą społeczeństwa mobilność i przepływy, to jest ruch osób, towarów, idei, usług, a zwłaszcza informacji. Przemawiają za taką koniecznością statystyki: mimo oznak globalnego kryzysu ekonomicznego, w 2007 roku odnotowano w porównaniu z poprzednim rokiem wzrost odbytych podróży o 6 punktów procentowych, co w liczbach wymiernych wyniosło ponad 9 mln osób. Nie tylko nomadyczność czy jej powszechność, ale także łatwy i równoczesny na całym globie dostęp do informacji implikuje zmiany społecznych praktyk, na przykład zanikanie naturalnego podziału na dzień i noc czy dni robocze i weekend, a w szczególności na rozdział domu i miejsca pracy. Towarzyszy temu efemeryczność mód, idei i obrazów. Żyjemy w społeczeństwie spektaklu – zauważa Urry – w którym liczy się głównie krótkotrwały przekaz wizualny. Na głębsze doznania, jak choćby bliższe poznawanie miast lub delektowanie się pięknem krajobrazów nie ma już czasu; zbyt długo absorbują one uwagę odbiorcy, a przecież społeczeństwa „ery czasu momentalnego” chcą wszystko poznawać szybko i natychmiast (Urry, 2009, s. 131, 179–180).

Pojęciowymi odpowiednikami społeczeństwa postindustrialnego są określenia „społeczeństwo ponowoczesne” lub „ponowoczesność”, odnoszone do modelowych cech społeczeństw kształtujących się razem z transformacją struktur politycznych, przemysłowych, organizacyjnych oraz z przemianami osobowości. Kategorie te wykorzystuje się do określania etapu rozwoju społecznego bądź cyklu modernizacyjnego, jaki nastąpił po ukształtowaniu się społeczeństwa nowoczesnego.

Sama „ponowoczesność” jest labilnym pojęciem wyjaśnianym wiele razy na różne sposoby. Przytaczanie tych wielu wykładni przekroczyłoby znacznie objętość, a zwłaszcza potrzeby tego tekstu. Do centralnych zagadnień w dyskursie wokół tego terminu należy opozycja nowoczesności i ponowoczesności, a w jej kontekście odwoływanie się do wielkich narracji, sugerujących kres dotychczasowego porządku, włącznie z historią. Postmoderniści teoretycy piszą o radykalnej zmianie kondycji człowieka i poddają w wątpliwość systemy wartości jako nazbyt determinujące i arbitralne. Estetyka postmodernistyczna łączy się z hiperrealizmem, pozbawianiem rzeczy ich rodzimego kontekstu i wystawianiem niejako na próbę w zmienionych realiach. Spójność nauki, według postmodernistów, nie jest już wymagana i nie ma potrzeby, aby była odbiciem rzeczywistości. Według Giddensa (2002, s. 74), w ponowoczesnym porządku „ja” staje się „refleksyjnym projektem”, a tożsamość jednostki nie jest po prostu czymś danym jako wynik ciągłości jej działania, ale czymś, co musi być rutynowo wytwarzane i podtrzymywane

przez refleksyjnie działającą jednostkę. Krótko to ujmując, ponowoczesność pragnie być wolna od wszelkich prawd narzucanych z góry. Struktury społeczne wyznaczające dawniej horyzonty życiowe i narzucające bariery ruchliwości społecznej utraciły trwałość i ważność. Dlatego – postuluje Zygmunt Bauman – ludzie w swoich poczynaniach nie muszą już się z nimi liczyć. Ten rodzaj swobody ma jednak wysoką cenę. Tożsamość jednostek w epoce ponowoczesnej cechują te same atrybuty, co samą ponowoczesność, czyli niespójność, tymczasowość, niekonsekwencja postępowania, fragmentaryczność i epizodyczność rozmaitych sfer aktywności. W skrócie, podlega ona „upłynnieniu” (Bauman, 1993, s. 13). Jednymi z głównych cech ponowoczesności jako formacji myślowej są utrata wiary w postęp czy rozbudowane dyskursy o brzegowych sytuacjach kryzysu i ryzyka. Jednocześnie era ta intensyfikuje szereg nierzadko sprzecznych ze sobą zjawisk o charakterze ekonomicznym lub etycznym, jak np.: konsumpcjonizm, indywidualizm, relatywizm moralny, rozwój kultury popularnej i jej utowarowienie, globalizacja, glokalizacja, pojawianie się nowych ruchów religijnych obok nietradycyjnych form życia wspólnotowego w społecznościach lokalnych i sieciowych. Ma także miejsce wzrost nierówności społecznych i znaczenia zróżnicowanych form akumulacji kapitału.

2. SPOŁECZEŃSTWO INFORMACYJNE

Wiedza, informacje i możliwości ich wykorzystania jeszcze przed czterdziestu laty mieściły się poza centrum społecznej uwagi. Wprawdzie Anthony Giddens (1985, s. 178) zauważał, że nowoczesne społeczeństwa były społeczeństwami informacyjnymi od czasu ich powstania, ale to Manuel Castells w połowie ubiegłego stulecia pierwszy zaznaczył, że aktywatorem wprawiającym całe społeczeństwa w ruch jest informacja, a źródłem największych zysków w gospodarce są przemysły intensywnie korzystające z informacji lub zajmujące się ich przetwarzaniem. Innymi słowy, spostrzeżono, że industrializm ustępuje miejsca informacjonizmowi (twórcą tych pojęć jest Castells), jednej z odmian rozwojowych kapitalizmu i społeczeństwa postindustrialnego, w którym kluczową rolę odgrywają wiedza i źródła informacji. Pozwalało to na stwierdzenie w odniesieniu do krajów najwyżej rozwiniętych, że wiedza jest po prostu dzisiejszą gospodarką.

Informacjonizm jako stadium rozwojowe stworzyła synergia kilku nurtów rewolucji naukowo-technologicznej: narodzin cybernetyki, konstrukcji coraz wydajniejszych komputerów i bezprecedensowego rozwoju technik informatycznych. Potwierdzało to tezę, że informacja jest jedną z fundamentalnych właściwości świata, podobnie jak dla fizyki jest nią

masa i energia. Postępy na tym polu umożliwiały dalej pluralistyczny, szybki rozwój nauki. Jednym z efektów wykrycia utylitarnej wartości informacji była rewolucja w dziedzinie biologii molekularnej, zapoczątkowana wyjaśnieniem kodu genetycznego. W rezultacie tego, jak pisze Castells, biologia, elektronika i informatyka ulegają konwergencji i wzajemnemu przenikaniu, zarówno w sensie stosowanych materiałów, jak i podejściu koncepcyjnym. Promieniowanie postępu w naukach eksperymentalnych wywarło silny wpływ na kulturę i nauki społeczno-humanistyczne drugiej połowy XX wieku. W świetle odbitym od osiągnięć cybernetyki i informatyki rozwijały się lingwistyka, psychoanaliza, strukturalizm filozoficzny czy postmodernizm na gruncie filozofii, włącznie z fundamentalnymi dla socjologii teoriami systemów społecznych Talcotta Parsonsa czy późniejszymi koncepcjami systemów autopoietycznych, opartych na pojęciu komunikacji społecznej Niklasa Luhmanna.

W społeczeństwie informacyjnym, nazywanym także obrazowo „nową, cyfrową rzeczywistością”, punkt ciężkości wytwarzania dóbr i zysku przesunął się z ziemi i fabryki w stronę intelektu. Po raz pierwszy w historii umysł ludzki stał się bezpośrednim czynnikiem produkcji, a nie tylko elementem systemu produkcyjnego – jak zauważył to Castells. Do postępu w dziedzinie technologii informacyjnych i ich akomodacji zaczęła dostosowywać się cała gospodarka. Skróceniu i automatyzacji uległy cykle produkcyjne najważniejszych rynkowych dóbr – samochodów, ubrań, komputerów, elektroniki użytkowej. Sprostać temu można było, stawiając na nowe technologie i modele zarządzania biznesem. Szybkość tworzenia kolejnych wynalazków nabrała charakteru wykładniczego.

Tego tempa zmian w końcu XX wieku nie były w stanie wytrzymać kraje byłego obozu komunistycznego, nawet mimo poprawnie stawianej przez partyjnych przywódców politycznych i ekonomistów diagnozy, że kluczem do przetrwania i spodziewanego rozwoju jest dorównująca „zachodniej” rewolucja naukowo-techniczna. W początkowej fazie rozwoju informatyki po obu stronach militarno-ideologicznej kurtyny nikt nie mógł przewidzieć jej późniejszych następstw, bowiem badania w tej dziedzinie rozwijano w ramach struktur społeczeństwa przemysłowego w celu zwiększenia jego efektywności oraz, co wówczas było jeszcze ważniejsze, wzmocnienia potencjału militarnego. Przez dłuższy czas, niezależnie od systemu politycznego, komputery należały do zastrzeżonej strefy *establishmentu* państwa (podobnie jak ówczesne media, a zwłaszcza radio i telewizja).

Pierwsze wzmianki o wyłanianiu się nowego etapu kapitalizmu pochodzą z połowy lat sześćdziesiątych XX wieku z Japonii, gdzie rozwój mikroelektroniki poprzedzający późniejszy rozwój techniki cyfrowej był wówczas najszybszy, i co istotne, mniej obciążony powinnościami na rzecz sektora

obronnego. Nowy etap oznaczał inną organizację gospodarki, w której kapitał, informacje i zarządzanie są połączone systemowo, a o produktywności i konkurencyjności decydują dostęp do wiedzy i *know-how*. Rozwój technologiczny koncentrował się w obszarze akumulacji oraz aplikacji wiedzy i opracowywania coraz doskonalszych metod jej przetwarzania. Innymi słowy, informacjonizm był stadium rozwojowym odznaczającym się tym, że produktywność i konkurencyjność miały zależeć od efektywnego korzystania z informacji i włączania się w sieć ich obiegu.

Castells sformułował sieciową teorię porządku polityczno-gospodarczego oraz odpowiadający temu model społeczeństwa. Wyjaśniał w ten sposób istotę zjawisk, procesów, wyborów oraz zachowań jednostek w organizacjach, naturę organizacji oraz społeczności regionów gospodarujących, podejmujących gospodarcze, społeczne i polityczne przedsięwzięcia we współczesnym zglobalizowanym i informatycznie skomunikowanym świecie. Sieci stanowią nową morfologię społeczną społeczeństw, a rozprzestrzenianie się usieciowienia w sposób zasadniczy zmienia funkcjonowanie i wyniki w procesach produkcji, doświadczenia, władzy i kultury – tłumaczył Castells. Dodał również, że współczesny kapitalizm inwestowany i akumulowany jako kapitał finansowy jest ustrukturalizowany i funkcjonuje głównie dzięki zintegrowanym siatkom globalnych przepływów w czasie rzeczywistym (*online*). Kapitał w tych warunkach wyłaniał nową jakość: akumulację generowaną przez operacje na globalnych rynkach finansowych, obsługiwaną w przestrzeni przepływów przez łącza informatyczne. Zasoby kapitałowe tworzone w ten sposób, będące w światowym obiegu i korzystające z sieci, są inwestowane w inne sektory gospodarki: nowoczesny przemysł, usługi, turystykę, kulturę (Castells, 2007, s. 469).

W następstwie kształtowania się wirtualnej „przestrzeni przepływów”, transakcje i wymiana informacji rozgrywają się w przestrzeni obiegu elektronicznego, co w znacznym stopniu znosi dotychczasowy prymat przestrzeni fizycznej. Spowijająca świat niewidzialna pajęczyna zależności ma realny wpływ na materialną rzeczywistość, codzienne życie, a także na postępy urbanizacji. Dominującą cechą megamiast i wielkich regionów metropolitarnych jest urbanistyczno-architektoniczne ujednolicenie miejsc związanych z przepływem ludzi i dóbr – węzłów sieciowych, według terminologii Castellsa: lotnisk, hoteli czy układu autostrad, sąsiadujących z radykalnie odmiennymi formami zabudowy, odzwierciedlającymi podziały społeczne – monumentalne siedziby banków czy wielkich korporacji, obok gett i dzielnic slumsów. Wyłania się nowa struktura „społeczeństwa sieci”, w którym ujawniają się ciągłe napięcia między potrzebą przynależności a nieustannie ewoluującą, chociaż niezrozumiałą dla większości ludzi i niebezpiecznie ich alienującą przestrzenią globalną. Jak zauważa autor, wszystko i wszyscy,

którzy z punktu widzenia istniejących sieci pozbawieni są wartości lub tracą wartość, zostają od tych sieci odcięci i ostatecznie pozostawieni samym sobie (Castells, 2007, s. 134).

Jeszcze bardziej złowieszcza, choć nie pozbawiona racjonalnych podstaw, jest wizja Fredrica Jamesona (2011, s. 37) przedstawiającego świat, w którym obwody i łączy domniemanej globalnej sieci komputerowej wciąga się do sfery samej narracji pod postacią spisków autonomicznych, lecz ząbiających się śmiertelnie i konkurujących ze sobą agencji informacyjnych.

Społeczeństwo informacyjne dzisiaj to ponad 1,5 mld osób bezpośrednio korzystających z Internetu (w Stanach Zjednoczonych – 82% społeczeństwa, w Wielkiej Brytanii – 82,7%, w Niemczech – 79%, ale w Kenii, Sudanie i w Ugandzie po 10%). Polska zajmuje w tym rankingu miejsce powyżej średniej, bowiem w 2013 roku 62,8% ludności mało dostęp do sieci (*Lista państw świata według liczby użytkowników Internetu...*). Już wkrótce po zmianie ustrojowej dyskutowano konieczność dotrzymania pod tym względem kroku Europie; w lipcu 2000 roku sejm zatwierdził uchwałę w sprawie budowania podstaw społeczeństwa informacyjnego, a na zlecenie Komitetu Badań Naukowych opracowano dokument *Cele i kierunki rozwoju społeczeństwa informacyjnego*, w którym za najważniejsze uznano zapewnienie powszechnego dostępu do sieci, dostosowanie prawa do warunków gospodarki elektronicznej oraz edukację i rozwój infrastruktury teleinformatycznej. Według badań CBOS, 59% polskich gospodarstw domowych ma dostęp do Internetu, a 55% Polaków przynajmniej raz w tygodniu korzysta z komputera (*Korzystanie z komputerów i Internetu*, 2010, s. 1–22).

O stopniu informacyjnego zaawansowania społeczeństw świadczą różne wskaźniki. Internautów najszybciej przybywa w Azji, a jedna czwarta globalnej liczby użytkowników sieci zamieszkuje Chiny. Prawie 6,1 mld osób korzysta z telefonów komórkowych, niewiele mniej niż wynosi liczba ludności globu. Tylko w 2013 roku sprzedano ich na świecie około 900 mln; sam tylko koncern Nokia produkuje 10 aparatów na sekundę. Telefon komórkowy stał się w ubogich krajach jednym z najważniejszych narzędzi umożliwiających społeczną i ekonomiczną emancypację (*Global Mobile Statistics 2013. Part A...*, 2013). W Polsce zarejestrowano na koniec 2013 roku 56,5 mln abonentów i użytkowników telefonii komórkowej, co znacznie przekracza liczbę ludności. Główny Urząd Statystyczny informował, że w 2013 roku przybyło ponad 3 mln abonentów i użytkowników (ISBnews, 2014). W *Global Information Technology Report 2013* analizowano wpływ technologii informacyjno-komunikacyjnych na wzrost gospodarczy i zatrudnienie w wielu krajach. Podkreślono brak postępów we wdrażaniu nowych technologii cyfrowych, nie tylko pod względem rozwoju infrastruktury ICT (*information-and-computer-technologies*), ale również w znaczeniu gospodarczym i społecznym.

Większość krajów rozwijających się pozostaje w tyle za państwami zaawansowanymi głównie z powodu zapóźnień informacyjnych.

Teoria Castellsa utrwaliła traktowanie informacji jako szczególnie drogiego dobra, cenniejszego nawet od dóbr materialnych. Ujęła w ramy naukowej wykładni rzeczywistość społeczeństw dostatniego Pierwszego Świata, grupującego narody wytwarzające i korzystające w pełni z rozwoju wiedzy. Specjaliści przewyżniają w nich, inaczej niż to miało miejsce we wcześniejszych fazach ustroju, przyrodę, przetwarzając ją za pomocą maszyn i urządzeń, a także rywalizują w międzynarodowej rozgrywce mającej za główną stawkę pierwszeństwo w tworzeniu i dostępie do informacji. Doktryny ekonomiczne i społeczne głoszą zgodnie dominację gospodarki opartej na wiedzy, tworzącej *gros* dochodu dzięki wykorzystaniu postępu w tej dziedzinie. W akademickim dyskursie funkcjonują równolegle do „sieciowej” takie teorie, jak społeczeństwa postindustrialnego Daniela Bella, postfordyzmu kalifornijskiej szkoły regulacyjnej, społeczeństwa postmodernistycznego Anthony Giddensa czy ponowoczesnego Zygmunta Baumana oraz najstarsza z nich – społeczeństwa opartego na wiedzy Yonei Masudy.

Informacji trudno przecenić, chociaż nie należy ich także przesadnie fetyszyzować. Prawdziwy problem polega na czymś innym. Na progu ery dominacji informatyki zwracała na niego uwagę Donna Haraway (1991, s. 65–1080) w uznanym wówczas za feministyczno-naukowe *science-fiction* studium *A Cyborg Manifesto*. Według niej, psychologiczny napór technologiczno-ekonomicznego systemu społeczeństwa informacyjnego nasila niepewność, wyjaławia kulturowo i eliminuje słabszych, a większość ludzi zmusza do nierównej, niepozwalającej przewidzieć końcowego efektu walki o miejsce w nowej hierarchii tworzonej przez ten system. Obawy te bynajmniej nie zostały dostatecznie rozwiązane; obecnie jest dostrzegany i dyskutowany problem wykluczenia cyfrowego (*digital divide*), współczesnej odmiany stratyfikacji, czyli podziału społeczeństwa na osoby z dostępem do Internetu oraz nowoczesnych form komunikacji i osoby pozbawione takich możliwości. Wykluczenie, nazywane inaczej „cyfrową luką”, dzieli społeczeństwa na niekompatybilne kręgi *online* i *offline*. Z potencjału społeczeństwa sieciowego potrafią korzystać w pełni tylko ludzie zdolni do pokonania wielostopniowej bariery kompetencyjnej. Kwestia wykluczenia cyfrowego daje pretekst medialnego zaistnienia nowym ruchom społecznym i lewicowym ugrupowaniom, chociaż rzeczywiście od liczby ludzi włączonych w krwioobieg informacji lub wykluczonych z niego zależy jakość funkcjonowania społeczeństwa sieciowego i – pośrednio – stabilność demokracji. Można przypuszczać, że za bagatelizowanie tego problemu zapłacą nie tylko wykluczeni, ale całe społeczeństwa. Kolejny problem, jaki uwidacznia się w krajach takich jak Finlandia, wynika z wewnętrznej stratyfikacji klasy twórczej, której częścią są

operatorzy informacji i która dzieli się na uprzywilejowanych „netokratów” (twórców oprogramowania lub badaczy sztucznej inteligencji) i rzemieślników informatyki, czyli znacznie większy liczebnie „dygitariat” (najemni pracownicy informatyki niższego szczebla) złożony z programistów, operatorów sieci, grafików komputerowych. Szybki rozwój technologii informatycznych doprowadził do powiększenia rozdziewku między klasami wyższą i średnią, które mogły sobie pozwolić na ich zakup i wykorzystywanie, a klasą niższą, której nie stać na swobodny dostęp do Internetu czy informacji; dobitnie zwracał na to uwagę Pierre Bourdieu.

Alain Touraine zauważa, że w wyniku serii manifestacji i zaburzeń oraz po intelektualnym przewrocie w maju 1968 roku we Francji stało się coś bardziej jeszcze istotnego niż zmiana podstaw ustroju gospodarczego, a mianowicie przejście od dominacji ekonomii w kierunku uwzględnienia w równym stopniu najszerzej pojmowanej kultury. Na płaszczyźnie politycznej i społecznej dawną opozycję proletariatuszy i burżuazji zastąpiła rywalizacja między tymi, którzy posiadają określone kompetencje i pewne miejsce w systemie mediatycznym, co zapewnia im możliwość wpływania na społeczeństwa, oraz tymi, którym brakuje takich umiejętności i możliwości, a zatem skazani są na bierną konsumpcję. Dynamizm dzisiejszego kapitalizmu ma źródło w rozprzestrzenianiu się poznawczo-kulturowych systemów produkcyjnych. W ślad za nimi podąża transformacja przestrzeni i stylów życia; w rezultacie wiele miast podejmuje wysiłki promowania swojej roli narodowych lub międzynarodowych centrów kultury (Touraine, 1988, s. 104.)

Kazimierz Krzysztofek i Marek S. Szczepański (2005, s. 170) rozumieją współczesne społeczeństwo jako takie, w którym informacja jest intensywnie wykorzystywana w życiu ekonomicznym, społecznym, kulturalnym i politycznym; to społeczeństwo, które posiada bogate środki komunikacji i przetwarzania informacji, będące podstawą tworzenia dużej części dochodu narodowego oraz zapewniające źródło utrzymania większości ludzi. Dla Zygmunta Baumana (2007, s. 42–45) jest to przejście od nowoczesności do świata postmodernistycznego. Scott Lash i John Urry (1987, s. 2) nazwali to przeprowadzką z kapitalizmu zorganizowanego do zdeorganizowanego, podczas gdy Francis Fukuyama (1996, s. 120) w swojej koncepcji „końca historii” podkreślał triumf wolnej gospodarki rynkowej nad nieudany, jego zdaniem, eksperymentem gospodarki kolektywistycznej.

Uczeni próbują uchwycić przewodni wątek tych zmian, wzorem Maxa Webera opisującego niegdyś protestancką etykę jako życiodajną siłę „pierwszego kapitalizmu”. Według niektórych uosabia ją właśnie fetysz sieci, których dynamika stała się napędowym motorem społecznego, ekonomicznego i politycznego życia (Barney, 2004, s. 2). Inni widzą w roli wiodącego motywu tymczasowość, jak Giddens twierdząc, że w postindustrialnych

społeczeństwach wszystko jest przejściowe i wątpliwe. Bauman rozumie to jeszcze inaczej. Dla niego nastrój i klimat bieżącej epoki wyraża się w nie-możliwej do ogarnięcia jednym spojrzeniem wielości. Społeczeństwo ponowoczesne wkracza w nieznaną wcześniej fazę rozwoju, naznaczoną przez rozszerzoną i łatwiejszą konsumpcję, powszechnie dostępną informację, koczowniczy tryb życia, prawdziwie masową kulturę, wzorcotwórczą rolę mass mediów, władzę z powodzeniem uwodzącą ludzkie masy czy zapowiedzi bliskiego końca religii i ideologii. W rezultacie tworzy się z tego kłopotliwy pluralizm kultur i gustów, pociągający za sobą kryzys tożsamości, tradycyjnych autorytetów czy grup odniesienia – klas, społeczności lokalnych, państw narodowych. Społeczeństwa wykazują więcej cech agregatów niż całości. Bauman dla kontrastu przedstawia dobiegającą końca epokę nowoczesności jako bezpieczny czas kultywowania porządku przez społeczeństwa dążące do stabilności pod egidą narodowych państw, opiekuńczo troszczących się o swoich obywateli. W epoce tej, za cenę przyzwolenia na wzmożoną kontrolę (akceptowaną przez wielu jako zrozumiała konieczność) można było mieć ufność w niezakłóconą, pewną przyszłość. Ponowoczesność niesie ze sobą niestabilność i brak pewności, skłania do wycofywania się państw z protekcyjnych polityk i ogłasza tryumf rynku, na którym wprawdzie rządzi wolność wyboru, ale częściej jeszcze budzi ona uzasadnione obawy o uczciwość i terminowość wszelkich transakcji albo podejrzliwość co do ich niejasnych warunków. Atrybuty ponowoczesnego stylu życia i ich manifestacje to zakwestionowanie tożsamości osoby we współczesnej kulturze, a w rezultacie epizodyczność, nieciągłość i niekonsekwencja przeżyć jednostek. Ponowoczesne wzorce osobowe to spacerowicz (często także spacerowicz wirtualny), personifikujący nowy format wolności lub włóczęgi w pogoni za odmianą i turysta – kolekcjoner wrażeń lub gracz skłonny do podejmowania nieuzasadnionego ryzyka (Bauman, 2000).

Opis Baumana dobrze oddaje nastrój niepewności wielu intelektualistów w konfrontacji z onieśmielającym ciśnieniem ciągłych zmian i brakiem stabilnych punktów oparcia. Ponowożytna kultura to głównie popkultura, a ponowożytny światopogląd zapowiada zmierzch wielkich narracji. Ponowożytna socjologia nie jest już zdolna do właściwego ujmowania przedmiotu swoich refleksji. Istnieje konieczność sformułowania odrębnego zbioru pojęć i teorii, który uwzględni i zaakcentuje, między innymi, zasadę przyjemności zaspokajanej poprzez wyszukaną i nadmierną konsumpcję albo naturę władzy pojmowanej jako polityczne uwodzenie naiwnych wyborców. Wszystkie te nowe cechy systemu społecznego wymagają stworzenia adekwatnego paradygmatu interpretacyjnego. Nie wystarczy już do tego ponowożytna socjologia, ale socjologia ponowożytności, czyli socjologia społeczeństwa funkcjonującego w oparciu o prawa mające niezbadaną i nieprzewidywalną naturę.

Niektórzy z krytyków postmodernizmu, jak Perry Anderson, Fredric Jameson, Terry Eagleton czy Slavoj Žižek (grupowani zazwyczaj pod wspólnym szyldem późnej lewicy), zwracają uwagę na liczne ryzyka, jak choćby nieznane przedtem rodzaje stratyfikacji i wykluczenia, ale doceniają emancypacyjny potencjał nowych technologii. W społeczeństwie informacyjnym, w którym miejscu produkcji mogą być nawet pojedyncze, komunikujące się ze sobą umysły, istnieje przynajmniej częściowa szansa na uspołecznienie lub nawet przezwyciężenie środków produkcji i ograniczenie w ten sposób wszechwładzy kapitalizmu. Sposobem na to jest przeciwstawienie rynkowej logice produkcji tak zwanej pozarynkowej produkcji społecznej. Jest ona już, albo właśnie staje się na oczach świata, praktyką mającą realizację w spektakularnych projektach, jak ruch wolnego oprogramowania i jego sztandarowy produkt – system operacyjny Linux, niezastąpiona już dzisiaj Wikipedia, fenomen popularności portali społecznościowych i blogów oraz setki innych, podobnie wolnych, społecznościowych konceptów, jak choćby modne *flash mobs* – krótkotrwałe zbiegowiska miejskie zwoływane poprzez portale społecznościowe.

W naukowym dyskursie obok terminów „społeczeństwo informacyjne” czy „gospodarka oparta na wiedzy” używana jest także wyrastająca z etymologii społeczeństwa postindustrialnego kolejna kategoria: kapitalizm informacyjny. Przedstawia się pod tą nazwą rzeczywistość permanentnie niestałą w tym sensie, że jej składniki wiecznie reorganizują się przez zmienianie granic, włączanie i wyłączanie albo gratyfikowanie czy ignorowanie różnych elementów i aktorów. Kapitalizm informacyjny (zamiennie nazywany poznawczym) to sposób produkcji i akumulacji, którego rezultatem jest wiedza będąca głównym źródłem wartości oraz kryterium waloryzacji.

Istota tej fazy kapitalizmu polega między innymi na tym, że po względnym nasyceniu i zaspokojeniu potrzeb ilościowych społeczeństw i gospodarek doby masowej konsumpcji w drugiej połowie XX wieku, w rozwiniętych krajach zaczęło dominować zindywidualizowane spożycie nastawione nie na ilość, ale na cechy jakościowe. Znaczyło to tyle, że na decyzje konsumenta zaczęła wpływać w stopniu większym niż przedtem, obok wartości użytkowej albo ceny dóbr czy usług, ich wartość symboliczna – znak lub symbol kojarzony z danym towarem. Postmodernistyczny kapitalizm nastawił się na produkcję i transmisję symboli, w rezultacie podnosząc znaczenie producentów wyrobów o cechach wyrażnie emblematycznych: specjalistów od mediów, *public relations*, reklamy, designerów.

Ta zmiana zaznacza się w sferze podaży produkcji. Zmalało znaczenie dóbr i usług konsumowanych masowo, a wzrosło wytworów produkowanych w małych seriach, o zindywidualizowanych parametrach, zaprojektowanych dla z góry określonych i węższych segmentów rynku, często także

zlokalizowanych (to jest dostosowanych do lokalnych warunków czy gustów). Na rynkach konkurencja cenowa ustępuje miejsca elementom pozacelowym – wyrafinowaniu technicznemu, innowacyjności, estetyce zaprojektowania, niepowtarzalnemu charakterowi produktu, oryginalnej prezentacji czy wreszcie nowym formom dystrybucji. Wpłynęło to na zmiany charakteru konsumpcji oraz szerzej, stylów życia, kultury i organizacji życia społecznego nie tylko w rozwiniętych gospodarkach rynkowych Europy i Ameryki Północnej, lecz także w Polsce.

W literaturze naukowej nie brakuje stanowisk sceptycznych, podważających odkrywczość pojęć, takich jak społeczeństwo informacyjne, społeczeństwo wiedzy czy kapitalizm informacyjny, i zarzucających im, że tworzą sztuczne wrażenie, jakoby chodziło o zupełnie nowe typy społeczeństw. Jeśli jest po prostu więcej informacji, to trudno zrozumieć, dlaczego ktoś sugeruje, że mamy przed sobą coś zupełnie nowego – w ten sposób Frank Webster (2002, s. 259) daje wyraz przekonaniu, że współczesne społeczeństwo w masie wciąż jeszcze należy do tradycyjnego kapitalizmu, tyle że obecnie jest ono zwyczajnie bardziej zainteresowane gromadzeniem gospodarczej, politycznej i kulturalnej wiedzy. Wśród teoretyków nie ma także zgodności co do sposobu i skutków faktycznego wpływu wiedzy na rozwój gospodarczy. Z jednej strony, kojarzy się to z poznaniem (*cognition*), czyli psychicznymi procesami obejmującymi naukę, pamięć, umiejętności językowe, poprawne rozumowanie, rozwiązywanie problemów i podejmowanie decyzji. Domyślano się fundamentalnego wpływu tych procesów na gospodarkę, ale ich rola nie była dostatecznie rozpoznana. Z drugiej strony, wyeksponowanie wiedzy potwierdza, że bez rozwoju badań i praktycznego wdrażania ich rezultatów niemożliwy byłby dzisiejszy jakościowy postęp; zwraca na to uwagę Douglass C. North (2005, s. 23–37). Z tego punktu widzenia określenia – „ekonomia oparta na wiedzy”, „społeczeństwo postprzemysłowe” czy „sieciowe” – nie są figurami retorycznymi.

Są także stanowiska negujące pozytywne skutki informacyjnego zwrotu. Technika znacznie ułatwia życie, chociaż także w mniejszym lub większym stopniu, jak twierdzi Fukuyama, destabilizuje porządek społeczny, burzy wartości i zakłóca zachowania ludzi. Dwie wielkie rewolucje techniczne, przemysłowa i informatyczna, stały się także przyczyną negatywnych wstrząsów społecznych i w rezultacie przyczyniły się do wzrostu przestępczości, rozbicia rodziny, kryzysu zaufania do instytucji społecznych, moralnego zamętu. Co prawda, po pewnym czasie kapitał społeczny, którego istotą jest wzajemne zaufanie ludzi i inne trwałe wartości moralne, jest w stanie samoistnie odrodzić się po tych wstrząsach, a porządek społeczny odzyskuje ponownie względną stabilność w nowych warunkach. Tak było w drugiej połowie XIX wieku i tak też, według optymistycznego przekonania Fukuyamy,

dzieje się obecnie, gdy świat powoli otrząsa się z szoku wywołanego triumfalnym pochodem informatyzacji i globalizacji (Fukuyama, 2000).

Trzeba do tego zestawu dołączyć ambiwalentne stanowisko Jamesona, według którego modernizm i postmodernizm to odrębne formacje kulturowe towarzyszące poszczególnym etapom kapitalizmu. Nie jest on krytykiem ani zwolennikiem postmodernizmu. Są to, według niego, kategorie periodyzacyjne, których funkcja polega na wiązaniu narodzin nowych cech formalnych w kulturze z pojawieniem się nowego porządku ekonomicznego i nowych stylów życia, eufemicznie nazywanych modernizacją, społeczeństwem post-industrialnym czy konsumpcyjnym, albo też społeczeństwem zdominowanym przez media lub społeczeństwem obrazkowym, wreszcie kapitalizmem wielonarodowym. Według niego, postmodernizm stworzył po prostu nową sytuację, która zmienia parametry funkcjonowania, globalny zasięg i odbiór kultury – wszystko to jednak za cenę dominacji kultury obrazkowej i uproszczonej estetyzacji. Opisywana przez Jamesona hiperprzestrzeń (odpowiednik Castellsowskiej globalnej sieci) to spowijająca świat, nieco groźna, wielonarodowa i rozproszona sieć komunikacyjna, której ludzie nie są w stanie pojąć z powodu anachronizmu ich nawyków percepcyjnych, ukształtowanych jeszcze w dawnej przestrzeni modernistycznej (Jameson, 2011, s. 38, 129). Nie nadążając za postępującą transformacją przestrzeni, borykają się z kwestią przedstawiania i przedstawialności (Jameson, 2011, s. 44).

3. KAPITALIZM POZNAWCZO-KULTURALNY

Wielu badaczy traktuje przejście od nowoczesności do późnej nowoczesności jak naturalną metamorfozę kapitalizmu. Różnica jest nie tylko semantyczna. Późna nowoczesność dziedziczy i uwydatnia wszystkie cechy nowoczesności. Zarazem warunkami pomyślnego funkcjonowania jednostek i zbiorowości w stopniu większym niż przedtem są blisko powiązane aspekty: zaufanie między ludźmi, wykorzystywanie pełni możliwości innowacyjnych narzędzi, metod i sposobów gromadzenia informacji, a także gotowość do ponoszenia ryzyka zarówno w skali lokalnej, jak i globalnej.

Odpowiednikiem późnej nowoczesności na płaszczyźnie ekonomicznej i społecznej jest kapitalizm poznawczy (kognitywny) lub poznawczo-kulturalny (*cognitive-cultural capitalism*). Kategoria ta stosunkowo niedawno pojawiła się w naukowym dyskursie i zajęła w nim od razu eksponowane miejsce jako najbardziej trafny sposób określania nowej fazy ustroju. Człon „poznawczy” w nazwie nie odnosi się do epistemologii odkrywającej istotę bytu ani do psychologii zajmującej się problematyką poznawania przez człowieka otoczenia i tworzenia z tego wiedzy wykorzystywanej w zachowaniach.

Kognitywność ma w tym wypadku treść oznaczającą praktyczne korzystanie z intelektu w dziedzinie nauki, badań, innowacji, odkryć, usprawnień i wielu podobnych obszarach, krócej: wszędzie tam, gdzie powstają nowości. Podobne jest znaczenie członu „kultura”: chodzi o szeroko pojmowane dziedziny i instytucje kultury zarówno symbolicznej, jak i masowej, dostarczające odbiorcom duchowych przeżyć albo służące rozrywce, a także o obiekty kultury. Obie sfery, to jest poznanie i kultura, rozumiane są funkcjonalnie jako odpowiedzi na potrzeby i wyzwania jednostkowe lub zbiorowe, a także postrzegane są jako nawzajem się warunkujące.

Większość interpretacji podkreśla, że wcześniejsze fazy kapitalizmu kupieckiego i przemysłowego ogniskowały się wokół wartości materialnych. Bieżąca faza skupiona jest na akumulacji aktywów niematerialnych, a szczególnie prawnych, kluczowych w warunkach nowoczesnej gospodarki, czyli informacjach i twórczości chronionych prawami własności intelektualnej i zastrzeżonych patentami. Do tych aktywów sięgają producenci dochodowych, korzystających z naukowego zaplecza branż wytwórczości, jak przemysł farmaceutyczny, agrobiznes czy oprogramowanie informatyczne. Pozwala to na uzyskiwanie znacznej wartości dodanej, często wynikającej także z monopolistycznej pozycji na rynkach. Jedną z głównych cech kapitalizmu kognitywnego, nie zawsze ujawnianych, jest to, że wytwarzanie produktów w najbardziej rentownych branżach jest zwykle tanie, muszą one zatem być utrzymywane w stanie sztucznego niedoboru, tłumaczonego (między innymi) koniecznością ochrony własności intelektualnej. W skrócie, kapitalizm poznawczy wiąże się z zawłaszczaniem informacji i monopolistycznym regulowaniem dostępu do nich.

Porządek ekonomiczny kapitalizmu, według Allena J. Scotta, przez długi czas nie przywiązywał nadmiernej wagi do nieekonomicznych, społecznych czy kulturowych aspektów. Obecnie jednak dostrzeżono ich rosnącą rolę i staje się to zrozumiałe wobec faktu, że rozwój ekonomiczny jest tym bardziej pomyślny, w im większym stopniu uczestniczy w nim kapitał kulturowy i czynniki o intelektualnej proveniencji: wiedza naukowa, innowacje, specjalistyczne lub nietypowe usługi czy unikatowe produkty. Pojęcie poznawczo-kulturalnej gospodarki odnosi się nade wszystko do okoliczności, w których procesy pracy w zasadniczym stopniu zależą od intelektualnego i afektywnego kapitału ludzkiego (Scott, 2008b, s. 563–564).

Nowa faza ma mobilizować tkwiące w ludziach siły wytwórcze i zachęcać do korzystania z naturalnej, posiadanej przez większość kreatywności. W wybranych sektorach gospodarki procesy pracy stają się bardziej elastyczne i mniej rutynowe. Z gąszczu poglądów i definicji, nierzadko przeciwstawnych, nie wyłania się spójne wyjaśnienie charakteru tej fazy, chociaż brak definicyjnej koherencji nie martwi teoretyków ekonomii. Autorytet w tej

dziedzinie, jakim jest North, stwierdza, że głębokie zmiany mają charakter ilościowy i jakościowy, wiedza ułatwia panowanie nad naturą, a instytucjonalne nowości porządkują społeczeństwa. Jakaś ogólna teoria wymagałaby ogarnięcia naraz wszystkich tych trzech obszernych pól. Żadne z nich jednak nie doczekało się jak dotąd zadowalającego ujęcia teoretycznego, mimo to postęp ma miejsce (North, 2005, s. 1).

Poznawczo-kulturalną fazę kapitalizmu można charakteryzować, wskazując na kilka cech. Pierwszą z nich, bodaj najważniejszą jest to, że zysk i rentowność w gospodarce nie zależą już od materialnych czynników produkcji, ale opierają się na nieuchwytnych, trudnych do zmierzenia czy nawet nazwania niematerialnych środkach produkcji i pracy. Innymi słowy, czynniki produkcji i siły wytwórcze pochodzą wprost z nieuprzedmiotowionych zasobów, nazwanych przez Pierre'a Bourdieu „kapitałami” społecznym i kulturowym.

Drugą cechą jest to, że gospodarka poznawczo-kulturalna obejmuje rozległą grupę dziedzin, zawodów, roboczych zadań i funkcji, jest więc wytworem zbiorowym w podwójnym znaczeniu: powstaje jako produkt zbiorowości społecznych i, przynajmniej w części, wytwarzana jest przez zbiorowości terytorialne. Dotyczy zatem wprost rozwoju obszarów metropolitalnych, a poznawczo-kulturalny kapitalizm związany jest z procesami urbanizacji i globalizacji: niektóre metropolitalne i miejskie regiony są współczesnymi hubami (węzłami) skupiającymi naukę i kulturę, ekonomicznymi motorami światowej gospodarki oraz wiodącymi, wyznaczającymi aktualne trendy ośrodkami produkcji i konsumpcji zarówno materialnych, jak i niematerialnych wartości właśnie dzięki masowej obecności w nich twórców i rzesz odbiorców – publiczności.

Następną cechą jest konwergencja wiedzy, kultury oraz gospodarki, rozszerzająca zakres wolności i (nazywając to symbolicznie) otwierająca szeroko drzwi dla osób chcących angażować się w nieznane, eksperymentalne dziedziny działalności albo w ryzykowne finansowanie i wprowadzanie na rynek nowych produktów. Scott (1997, s. 323) zauważa, że w kapitalizmie poznawczo-kulturalnym sfera kultury jako całości w coraz większym stopniu podlega urynkowieniu. Jest to rezultat zwrotnej zależności: powstawanie niematerialnych lub materialnych wytworów kultury warunkowane przez niezbędne środki finansowe, a decyzje w kwestiach ich wytwarzania podlegają ocenie z punktu widzenia zasad gospodarności. Wytwory poznawczo-kulturalne są efektem zaplanowanych działań (pracy), mają także określoną wartość, nie tylko symboliczną.

Kolejną cechą współczesnej fazy kapitalizmu jest sprawność w tworzeniu i „urzeczowianiu” wiedzy i kultury z myślą o jej przeznaczeniu do szerokiego odbioru i dopasowaniu do potrzeb konsumentów, czyli urynkowieniu na skalę niemal przemysłową. Ta niewątpliwa pauperyzacja ma też swoje

dobrze, edukacyjne strony: pomaga estetyzować codzienne życie i prowadzi w stronę tego, co różni autorzy nazywają „społeczeństwem spektaklu”, „społeczeństwem marzeń”, „gospodarką emocji” lub „ekonomią doświadczeń”, gdzie zdarza się, że miejsce pracy bywa amatorskim teatrem, a biznes – improwizowaną sceną.

Podporządkowanie pracownika w procesie produkcyjnym (kolejna cecha kapitalizmu poznawczo-kulturalnego) nie jest już wertykalne, ale ma charakter poziomy, rozwijający się wszere. Uruchamia to mechanizmy samokontroli oparte na ambicji i może prowadzić do zachowań w duchu rywalizacji. Dziedzinę poznania cechuje wymaganie analitycznych predyspozycji i usystematyzowania, niezbędnego u menadżerów, inżynierów, techników czy księgowych, ale także coraz częściej u naukowców czy wykładowców akademickich, pełniących funkcje menadżerów nauki zajętych stałym poszukiwaniem grantów i funduszy na badania. Sektor kultury stoi z kolei pod znakiem nieco innych predyspozycji ludzi komunikujących się symbolicznie, ekspresyjnych osobowości pisarzy, piosenkarzy, aktorów, projektantów, tłumaczy. Wszystkie te połączone cechy powodują, że tradycyjnie hierarchiczny kształt firm czy instytucji musi dostosować się do nowych wzorów osobowych i zastępowany jest przez powiązania poziome lub eksterytorialne łańcuchy kooperacji.

Gospodarka oparta na wiedzy (kapitalizm poznawczo-kulturalny) ma dzisiaj główne znaczenie w bilansach dochodu narodowego najwyższej rozwiniętych krajów. Michael Hardt i Antonio Negri wyrażają to krótko: chodzi o podstawowe w kapitalizmie kategorie, jak wytwarzanie czy zysk, tyle tylko że ta dochodowa i „czysta” produkcja nie wykorzystuje już zasobów materialnych, ale niematerialne. Można tę myśl ująć bardziej jeszcze obrazowo: w erze postfordyzmu nie siła fizyczna, ale intelekt wykonuje główną, „żywą” pracę i jest gospodarczo wykorzystany. Miejsce niegdyś pierwszoplanowych, a dziś już nieużytecznych struktur zajęły nowe, lepiej przystające do nastrojów i oczekiwań społecznych (Hardt, Negri, 2004).

Carlo Vercellone charakteryzuje kapitalizm poznawczo-kulturowy na tle poprzedzających go etapów rozwojowych, kiedy to obowiązywały inne formy podziału pracy, a każdą z nich odróżniała odpowiednia konfiguracja produkcji wykorzystującej, oprócz typowych czynników, także wiedzę. Na nowym etapie te podstawowe cechy sposobu gospodarowania nie są unieważniane, ale w inny sposób wypracowywane, uprzedmiotowiane, gromadzone i rozpowszechniane. Produkcja i akumulacja kapitału przejawiają się w formie bardziej symbolicznej, niekiedy jak gdyby nieistotnej – czemu sprzyjają ulotne, co nie znaczy, że bardziej błahie czynniki produkcji, takie jak praca w niestałych pod względem składu zespołach badawczych lub zadaniowych, wymiana poglądów, wzajemne inspiracje czy twórcze rozmowy. Podtrzymują to

mylne wrażenie ulotności środka przekazu. Tymczasem jest to jedynie nowego rodzaju ukształtowanie warunków aktywności gospodarczej, jakie różnego rodzaju podmiotom stwarza lepsze, swobodniejsze możliwości przekształcania zasobów umysłowych w kapitał (Vercellone, 2007).

Za Christianem Fuchsem logikę kapitalizmu poznawczo-kulturalnego można zobrazować za pomocą dwóch osi z umieszczonymi na nich teoriami społeczeństwa informacyjnego wraz z zaznaczonymi na nich, charakterystycznymi cechami: pierwsza oś pokazuje aspekty społecznej zmiany, druga – jakości informacyjne tych zmian. Jedne z teorii traktują zmiany dokonane w ciągu minionych dwóch dekad jako konkretyzację radykalnej społecznej transformacji, przedstawiając oś nieciągłości. Inne teorie na drugiej osi, odwrotnie, są subiektywistyczne i akcentują kontynuację, podkreślając wagę jednostek, sposobów ich myślenia i zachowań oraz znaczenie pracy umysłowej. Pierwsza oś grupuje teorie obiektywistyczne, akcentujące rolę struktur wykraczających poza zasięg działań jednostek i kładące nacisk na rolę oddziałujących masowo technik przekazu informacji, takich jak mass media, komputer, Internet albo telefon komórkowy. Druga oś gromadzi teorie indywidualnych aktów twórczych. Ten sam autor twierdzi, że egzemplifikacje kapitalizmu poznawczo-kulturalnego dokonały jedynie przemieszczenia pozycji niektórych struktur w stosunku do wyjściowej idei społeczeństwa informacyjnego, choć pociągnęło to za sobą szereg nowych konotacji. Obok kapitalizmu poznawczego używane są takie określenia, jak: semio-kapitalizm, cyfrowy kapitalizm, kapitalizm wirtualny, informatyczny lub (według pomysłu Richarda Sennetta) kapitalizm mp3 (Fuchs, 2011, s. 75–119).

Wszystkie te koncepcje akcentują zaangażowanie pracy intelektualnej jako podstawowego czynnika akumulacji w dziedzinach nazywanych zbiorczo sektorami kreatywnymi lub przemysłami kultury. Sektory wykorzystujące głównie pracę intelektualną to reklama, architektura, *design*, rzemiosła artystyczne, projektowanie mody i wnętrz, film, muzyka, sztuki performatywne, publikowanie, badania i rozwój (R & D), tworzenie oprogramowania, zabawki, TV i radio, gry komputerowe, wideo i wiele innych (Howkins, 2001, s. 88–117). Scott (2008c, s. 64) twierdzi, że poznawczo-kulturowa gospodarka jest olbrzymim generatorem innowacji i tworzenia wartości przez zastosowanie wiedzy naukowej, ciągłe innowacje, wielość produktów i zróżnicowanie, odpowiednio dostosowane usługi czy estetyczne opracowanie. Wiele nowości poznawczo-kulturowych, poza wymiarem technologicznym, jest także wytworem „miękkich,” nowatorskich sposobów myślenia, jak choćby seria produktów Apple służących zarówno komunikacji, jak i czystej rozrywce.

Z pragmatycznego punktu widzenia jest oczywiste, że te intelektualne i twórcze dziedziny wytwarzania generują także wysokie dochody. Film, telewizja, muzyka, gry elektroniczne, turystyka, projektowanie, reklama, moda,

jubilerstwo w rozwiniętych gospodarkach zatrudniają 8–10% ogółu pracowników, przy czym ma to tendencję rosnącą. Według obliczeń Scotta, w największych metropoliach, czyli Nowym Jorku, Los Angeles, Londynie, Paryżu czy Tokio, udział twórczego sektora w rynku pracy przekracza 40%. Jeszcze wyższy odsetek zatrudniają znane kurorty i centra rozrywki, jak Miami, San Diego czy Orlando na Florydzie, miasto hazardowych rozrywek Las Vegas, stolice muzyki pop, jak Austin w Teksasie lub country w Nashville, albo centra artystycznego rzemiosła, na przykład Santa Fe w stanie Nowy Meksyk czy Savannah w Georgii (Scott, 2010, s. 115–130). Na liście światowych potentatów obok tradycyjnych liderów pojawiają się od kilkunastu lat duże firmy z branży IT (*Informational Technologies* – technologii informacyjnych), jak AT & T, Verizon Communications, IBM, Telefónica, Hewlett-Packard, Deutsche Telekom, Nippon czy największy z nich – Microsoft („The Global 2000”, 2013).

W Polsce firmy branży IT także odgrywają coraz ważniejszą rolę. Według raportu Państwowej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych z 2013 roku do głównych motorów wzrostu tego rodzaju branż należą: napływ inwestycji zagranicznych, dostępność finansowania z funduszy Unii Europejskiej oraz nowe kierunki rozwoju tego sektora. W 2015 roku Polska ma szansę być drugim (po Rosji) rynkiem IT dla Europy Środkowo-Wschodniej. Przyrost produkcji oprogramowania i usług IT w latach 2011–2015 szacowany jest na 7,2% rocznie. Polski sektor technologii informatycznych cieszy się umiarkowaną popularnością wśród inwestorów zagranicznych. Według szacunków Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych PAIIIZ, około 70% spośród największych firm IT w Polsce należy do kapitału zagranicznego. W Polsce działają globalne koncerny, jak Microsoft, Hewlett-Packard, Google, Oracle, IBM czy SAP, potwierdzając swoją obecnością wzrost znaczenia kraju zarówno jako miejsca sprzedaży, jak i wytwarzania niektórych produktów i usług IT. Przedsiębiorstwa zagraniczne tej branży obecne są praktycznie we wszystkich regionach i dużych miastach Polski, jednak szczególną popularnością cieszą się miasta gwarantujące pełną ofertę edukacyjną, zapewniające dużą liczbę młodych, dobrze wykształconych pracowników (Warszawa, Wrocław, Kraków, Łódź). Charakterystyczne dla polskiego rynku sektora kreatywnego w informatyce i elektronice jest tworzenie zgrupowań (klastrow). W ramach istniejących już takich klastrow nawiązywana jest współpraca między przedsiębiorstwami, niekiedy nawet stanowiącymi dla siebie konkurencję, pozwala to bowiem na wykorzystywanie efektu synergii w działaniach biznesowych. W klastrach niejednokrotnie pracują przedstawiciele środowisk naukowych poszukujący sposobów komercjalizacji wyników swoich badań, organizacje otoczenia biznesu oraz uczestniczą w nich samorządy lokalne, zainteresowane rozwojem przedsiębiorczości w swoich regionach. Chętnie też wykorzystywane są Specjalne Strefy Ekonomiczne, gdzie

działalność gospodarcza korzysta z odrębnych warunków (należą do nich zwolnienia z podatku dochodowego oraz od nieruchomości). Zachętami dla przedsiębiorców dysponują także gminy, uprawnione do ustanawiania zwolnień z podatków i opłat lokalnych, w tym podatku od nieruchomości.

Dla zachowania symetrii wywodu trzeba dodać, że kapitalizm poznawczo-kulturalny nie wywołuje aplauzu wszystkich badaczy. Żywą reakcję wzbudziła krytyka nowej ekonomii ze strony Roberta J. Gordona. Według jego analiz, dzisiejszy wzrost produktywności możliwy dzięki nowoczesnym wynalazkom nie dorównuje przełomowemu znaczeniu wynalazków z końca XIX wieku. Gordon (2000, s. 49–74) podkreślał nieznaczny wpływ technologii komputerowych na standard życia oraz to, że korzyści płynące z zastosowania komputerów były dla większości firm niewielkie. Późniejsze badania i publikacje wyraźnie wykazały, że wzrost wydajności był stymulowany przez duże inwestycje w technologie informacyjne i komunikacyjne, a dzisiejsza powszechność technik komputerowych w codziennym użytku tym bardziej podważa wartość jego prognoz. Według innego, równie nonkonformistycznego punktu widzenia, nowa ekonomia to nic innego niż piąty cykl według znanej, chociaż nadal dyskusyjnej teorii cykliw koniunktury Kondratiewa (termin stworzony przez Josepha Schumpetera od nazwiska ich odkrywcy i badacza, Nikołaja Kondratiewa). Piąty cykl rozpoczął się w latach siedemdziesiątych XX wieku, a jego siłą napędową jest informatyka. Przy tym po raz pierwszy w historii rozwój gospodarczy nie opiera się już na wykorzystaniu surowców, lecz wartości pozamaterialnych, jak prawa autorskie, zastrzeżenia wynalazcze, patenty itp. Niektórzy pesymistycznie nastawieni ekonomiści przewidują jednak wygaśnięcie tego cyklu w dającym się przewidzieć czasie.

Obecna innowacyjna faza kapitalizmu zawiera, przykładowo, technologie internetowe, nanotechnologie, telematykę czy bionikę. Na rynkach finansowych równolegle pojawiła się „bańka dotcomów” – jak lakonicznie nazywano mniejsze lub większe firmy, głównie z branży informatycznej, mające swoje portale we wspólnej domenie „.com.” (*dotcoms*), czyli podmioty generujące szybko wysokie dochody i nierzadko wprowadzające destabilizację na światowych giełdach i rynkach. Zaowocowało to utworzeniem NASDAQ, odrębnego indeksu giełdowego tych firm jako rywala tradycyjnej New York Stock Exchange. „Dotcomy” cechowało prędkie tempo debiutów na tej giełdzie oraz stosowanie dających spore korzyści, ale wysoce niepewnych narzędzi obrotu finansowego, na przykład opcji na akcje lub *futures* – ryzykownych kontraktów terminowych będących rodzajem umowy pomiędzy kupującym lub sprzedającym a giełdą albo izbą rozliczeniową, w której strony zobowiązują się rozliczać akcje za ściśle określoną cenę w ściśle oznaczonym terminie. W gospodarce rozpowszechniły się nieznane przedtem praktyki *outsourcing* (skrót od *outside-resource-using*, oznaczającego korzystanie przez firmy

z zasobów podwykonawców zewnętrznych) lub *business process re-engineering* – przemysłenia od nowa i radykalnego przeprojektowania większości procesów w firmie, mającego przynieść znaczącą poprawę osiąganych wyników (na przykład koszty obsługi, obsługa klientów, szybkość).

Niektórzy wybitni ekonomiści, jak Joseph Stiglitz, objaśniają naturę Nowej Ekonomii jako dwuznaczne, spekulacyjne zjawisko nakręcania koniunktury przez giełdę w sojuszu z manipulatorską, często wręcz przestępczą, „twórczą księgowością.” Omawiając to na przykładzie gospodarki amerykańskiej, Stiglitz porusza jednocześnie najważniejsze problemy gospodarki światowej, a zwłaszcza niepowodzenie prób łagodzenia choćby takich kwestii, jak bezrobocie, zadłużenie państw, niesprawiedliwość społeczna. Jego zdaniem, trudność polega również na tym, że nowoczesna ekonomia neoklasyczna antycypuje utylitarny model natury ludzkiej zakładający, że ludzie są w swoim postępowaniu racjonalni i dążą do maksymalizacji użyteczności. Wyłania się z tego obraz nierozróżnialnych jednostek, których hierarchia potrzeb jest zredukowana do intensywnie odczuwanych, prostych doznań przyjemności lub przykrości. Jedyną znaną i pewną miarą jest wartość rynkowa określona na podstawie relacji podaży i popytu. Wpływ nierówności społecznych jest dotkliwy, objawia się wyższą przestępczością, problemami zdrowotnymi i chorobami psychicznymi, niższymi osiągnięciami edukacyjnymi, zakłóconą spójnością społeczną i skróceniem życia. Stiglitz powtarza znaną prawdę, że wszechwładne rynki nie są wydajne ani stabilne w jednakowym stopniu dla wszystkich i wykazują tendencję do gromadzenia pieniędzy i władzy w rękach oligarchii. Pokazuje, jak rządy i instytucje polityczne wzmacniają te tendencje i że polityka często kształtuje rynek w sposób, który intensyfikuje przewagę najbogatszych nad resztą.

W opozycji do tego, kapitalizm poznawczo-kulturalny stara się wydobywać inne zasoby. Do procesu wytwarzania dodaje pomijane przedtem lub niedoceniane wartości generowane poprzez rozwój wiedzy i kreowanie kultury. Zmienia to zasadniczo sposób myślenia o ekonomii oraz o rozwoju miast i powoduje, że pociągającym wyzwaniem dla ich przyszłości staje się projektowanie i wdrażanie strategii opartych na kreatywności.

IV. EKONOMIA KULTURY W ROZWOJU MIAST

Odrodzenie miast nie zaistniałoby lub przybrało inny kształt, gdyby wcześniej w obszarze gospodarki ekonomia kultury nie zastąpiła w znacznym stopniu ekonomii przemysłu. Kapitalizm poznawczo-kulturalny nadał tej dziedzinie ekonomii rangę jednego z czołowych mechanizmów rozwojowych, natomiast jej produkty reifikują tę fazę rozwojową kapitalizmu. W wymiarze teoretycznym ekonomia kultury to jedna z nowych gałęzi nauki o gospodarce, zajmująca się analizą produkcji, dystrybucji i konsumpcji dóbr wytwarzanych z myślą o zaspokajaniu potrzeb duchowych, mogących także dawać wymierne zyski. Przedmiotem jej zainteresowania są przedsięwzięcia należące do kultury symbolicznej i masowej, powstające i realizowane na miejscu (koncerty, targi sztuki, wystawy itp.) lub z myślą o masowym rozpowszechnieniu, reprodukcji czy eksporcie (książki, filmy, nagrania dźwiękowe). Relacje między kulturą i gospodarką zacieśniły się, a ich związek uważany jest obecnie za naturalny, chociaż te sfery od zawsze się przenikały.

Ekonomia kultury analizuje zjawiska przemysłów kultury lub kreatywnych. W ciągu kilku ostatnich dekad dostrzeżono w nich czynniki wytwórcze i możliwości rozwojowe, mogące w znacznej mierze zastąpić utracony przemysł. Większość strategii powinna sprzyjać tworzeniu w miastach atrakcyjnego kulturalnie klimatu, co w znacznym stopniu może pomagać w ich odrodzeniu.

1. KULTURA I EKONOMIA

Prace Johna Kennetha Galbraitha poświęcone związkom ekonomii i sztuki jako pierwsze przyczyniły się do zwrócenia uwagi na jakościowe składniki zachowań ekonomicznych. W bliższych nam czasach Douglass C. North, jeden ze współtwórców nowej ekonomii instytucjonalnej, dowodził, że innowacje techniczne, akumulacja kapitału czy korzyści skali produkcji (ich znaczenie podkreślają również tradycyjne teorie wzrostu) nie już są głównymi i decydującymi czynnikami rozwoju ekonomicznego. W świetle teorii Northa rozwój to złożony proces, na który mają wpływ historia, polityka, prawo i kultura; dopiero ten wielopłaszczyznowy i równorzędny związek kilku czynników tworzy dogodne warunki rozwoju i sprzyja wzrostowi dobrobytu.

Celowi temu służą także zmiany instytucjonalne i organizacyjne ułatwiające inwestowanie w zdobywanie wiedzy i twórczą działalność; wspomagają one, usprawniają i koordynują współpracę ludzi (Godłów-Legiędź, 2010, s. 74–75).

Przekonanie o wzajemnie korzystnym aliansie ekonomii i kultury do niedawna jeszcze budziło podejrzliwość zwolenników klasycznej ekonomii. Jak tłumaczy to Janina Godłów-Legiędź (2010, s. 8), dążenie do uściślenia i zmatematyzowania ekonomii doprowadziło do usunięcia z pola jej widzenia społecznych form gospodarowania i problemów, które są konsekwencją podziału pracy oraz dotyczą współdziałania ludzi lub ich systemów wartości. Do elementów marginalizowanych należała także całościowo pojmowana kultura. Dzisiaj już traktowanie jej jako odrębnej, „przedelektronicznej” dziedziny lub uznawanie za przeciwieństwo prawdziwej produkcji byłoby sporym anachronizmem.

Wątpliwości na ten temat nie mieli autorzy obszernego studium *Kultura a rozwój*, Jerzy Hausner, Jacek Purchla i Anna Karwińska, stwierdzając:

Kultura stanowi składową społecznej podbudowy gospodarki, a zarazem istotny zasób, z którego gospodarka czerpie, oraz jeden z mechanizmów – coraz ważniejszy – pobudzania rozwoju gospodarczego. Aktywność kulturalna wymaga materialnego [ekonomicznego] zasilania, ale jednocześnie gospodarka bez kultury nie mogłaby funkcjonować i rozwijać się (Hausner, Purchla, Karwińska, 2013, s. 14).

Obecnie uważa się za aksjomat, że rynki i konsumpcja nie mogą obyć się bez zakorzenionych kulturowo norm i zwyczajów oraz znaków i symboli. „Narodowe” wyroby (w rodzaju symbolicznych szwajcarskich zegarków czy podhalańskich oscypków) razem z technicznymi i oświatowymi tradycjami danego kraju czy regionu współkształtują ich *image*. Jak wyjaśnia to Ramon Ribera-Fumaz (2009, s. 451), należy ostatecznie rozstać się z przeświadczeniem niektórych ekonomistów-neopozytywistów, że kultura jest dziedziną zależną lub jedynie wtórną wobec ekonomii. Ekonomię neoklasyczną lub liberalne kierunki nowoczesnej ekonomii trudno byłoby już dzisiaj posądzać o niedostrzeganie, że ludzie są wielowymiarowymi istotami, których egzystencja godzi sfery ciała, ducha, techniki, konsumpcji i kultury. Wiadomo też, że żadna z tych sfer nie jest samoistna, dlatego zachowań ekonomicznych nie rozpatruje się już czy diagnozuje selektywnie. To oznacza również definitywny koniec poglądu, że co nie jest efektywne ekonomicznie, nie ma większego znaczenia. Co więcej, jak twierdzi Allen J. Scott (2010, s. 11), w akademickich kręgach modne stało się twierdzenie, że zależność jest dokładnie odwrotna: to, co ekonomiczne, musi też zawierać w sobie kulturę, a przynajmniej jest od niej zależne.

Ekonomia kultury jest stosunkowo nową subdyscypliną zajmującą się badaniem zjawisk i prawidłowości dających zyski z kultury oraz jej

poszczególnych działów (zgodnie z anglosaską konwencją językową nazywanych „przemysłami”; to nieco mylące określenie będzie się dalej powtarzać), warunkami uprawiania wytwórczości kulturalnej oraz gospodarczymi efektami tej produkcji i jej zróżnicowaną strukturą branżową. Jako kierunek analiz narodziła się na gruncie anglosaskim. Większość badaczy uznaje rok 1966, czyli datę publikacji książki Williama J. Baumola i Williama G. Bowena *Performing Arts: The Economic Dilemma*, zawierającej teoretyczno-empiryczne studium komercyjnych aspektów zjawisk kulturowych, za symboliczny początek ekonomiki kultury. W wyłonieniu się tej gałęzi badań znaczną rolę odegrały także dyskusje wokół warunków finansowania kultury ze środków publicznych w gospodarce rynkowej oraz debaty o instrumentach polityki ekonomicznej w kulturze. David Throsby w obszernej monografii wykazywał, że kultura ma na ogół charakter kolektywny i czynne w tej dziedzinie podmioty niekoniecznie dążą do maksymalizacji zysków, ale raczej do czegoś niewymiernego, choć równie niezbędnego: grupowego przeżycia albo tworzenia dzieł o wartości przewyższającej sumę indywidualnych wkładów i dokonań. Sugerował także trzy cechy, które z punktu widzenia ekonomiki kwalifikują dobra i usługi jako kulturalne: kreatywność jako podłoże powstania, zdolność transmisji symbolicznych treści i znaczeń oraz objęcie prawami ochrony własności intelektualnej (Throsby, 2010, s. 32–57).

W wymiarze ściśle ekonomicznym chodzi tu o obrót przedmiotami i dobrami (w skrócie nazywane będą dalej „przedmiotami kultury”) powstającymi w wyniku twórczego aktu, których wymierna wartość jest powielana przez liczbę transakcji. Obok autotelicznych treści i decydującego znaczenia komponentu intelektualnego i twórczego w ich powstawaniu, przedmioty te generują zysk z tytułu ich tworzenia i odtwarzania, występów przed publicznością, nadawania lub sprzedaży wówczas gdy objęte są prawami autorskimi i każde ich odtworzenie lub powielenie (w kategoriach ekonomicznych jest to transakcja między twórcą a odbiorcą) ma podlegać stosownej opłacie. Kluczowe branże przemysłu kultury to wydawnictwa i sprzedaż książek, tworzenie oprogramowania, telewizja i radio, sztuka użytkowa i projektowanie (*design*), muzyka i fonografia, film i dystrybucja filmowa, produkcja zabawek i gier, reklama, architektura, sztuki performatywne, rzemiosło artystyczne, gry komputerowe, moda, reklama, prasa – codzienna, sportowa, hobbystyczna, kobieca i kulturalna. Lista ta, rzecz jasna, nie jest kompletna i w wielu ujęciach może zawierać inne składniki.

Jason Potts i Steward Cunningham proponują cztery modele związków przemysłu kultury i gospodarki; każdy o innych uwarunkowaniach i implikacjach. Pierwszy to model „opiekuńczy” (inaczej „darmowy”), według którego twórczość jest w przeważającej mierze subsydiowana, przynosząc gospodarce więcej strat niż zysków. Mimo to twórczość daje znaczne korzyści

społeczeństwu, chociaż nie są one wymierne i nie da się oszacować ich wpływu na rozwój gospodarczy. Twórcze przemysły mogą także mieć łatwiej uchwytnie znaczenie jako czynniki ekonomiczne, kiedy stymulują pozostałe dziedziny gospodarki w postaci zleceń i zamówień, reklamy, sponsorowania, darowizn czy dotacji.

Drugi model nazwany został „konkurencyjnym”, ponieważ zakłada ubieganie się jednostek tworzących przemysł kultury o zapotrzebowanie, jak zlecenia czy zamówienia, na zasadzie wolnej konkurencji. W gospodarce rynkowej oznacza to konieczność rywalizowania i oferowania klientom lepszych wartości niż konkurenci. Taka sytuacja zawsze daje dobre efekty, chociaż firmy przemysłu kultury są w nieco gorszej sytuacji niż typowe podmioty rynkowe, bo konkurując ze sobą lub innymi działami, muszą koncentrować się na dotrzymywaniu kroku nieprzewidywalnym gustom, modom czy innowacjom, zamiast dbać o lepsze materiały czy metody zarządzania.

Trzeci jest modelem „wzrostu”, zakładającym, że twórcze przemysły mają bezpośredni, pozytywny wpływ na gospodarkę i jej rozwój. Odbywa się to przede wszystkim za pomocą wdrażania rozwiązań będących pośrednio lub wprost produktami przemysłu kultury i zajmowania się przepływem tych produktów do gospodarki. Niewykluczone, jak twierdzą Potts i Cunningham, że z tego punktu widzenia przemysł kultury może być nawet liderem wzrostu gospodarczego.

Ostatni model autorzy nazwali modelem „innowacji”. Jak sugeruje nazwa, jego główną cechą jest nastawienie na innowacyjność. Przemysł kultury funkcjonuje jako miernik postępu i doświadczalne pole testujące nowości, działając w ten sposób korzystnie na rzecz całej przedsiębiorczości (Potts, Cunningham, 2008, s. 233–247).

„Kultura” rozpatrywana w kontekście nowych faz kapitalizmu może mieć dwojakie znaczenie. Pierwsze – normatywne, jest związane z zasadami oraz warunkami jej funkcjonowania. Drugie – obejmujące aspekty behawioralne i materialne, odnosi się do praktyk i zachowań jednostek lub grup oraz do wytworów kultury zarówno symbolicznej, jak i masowej, o realnej lub potencjalnej wartości ekonomicznej. Richard Sennett stwierdza, mając na względzie normatywny sens kultury, że przystosowanie się i spełnienie wymagań nowej odmiany kapitalizmu polega na porzuceniu wszystkiego, co stabilne i pogodzeniu się z koniecznością nieustannego „odnawiania” rzeczywistości. Może to z kolei mieć dwojaki lub ambiwalentny skutek. W najlepszym razie wzmaga zdolności perspektywicznego myślenia o tym, co można osiągnąć, wykraczając poza dany kontekst czy referencję. W najgorszym zaś, niewątpliwie częstszym przypadku sprawia, że człowiek pozbywa się odniesienia do doświadczeń i okoliczności własnych przeżyć, ignoruje znaczenie emocjonalnych więzi i nie pozwala sobie na zgłębienie

danego problemu. W warunkach nowoczesności praca polegała na doskonaleniu konkretnych umiejętności – „kunsztu”. Obecnie częściej zwraca się uwagę nie tyle na same umiejętności, co na zdolność do ich szybkiej zmiany i nabycia nowych. Ważniejsza od doświadczenia i zawodowej wprawy staje się sama zdolność czy gotowość do zmiany. W tej sytuacji szanse na rzetelne zaangażowanie się czy wdrożenie w daną działalność zawodową są niewielkie, ponieważ ideałem jest jednostka zdolna do szybkiej zmiany nawyków, otwarta, chwytająca w lot nowe okazje. W rezultacie jednak człowiek współczesny zaledwie się ślizga po powierzchni wielu aspektów rzeczywistości, także zawodowej biegłości, żadnemu nie poświęcając nadmiernej uwagi (Sennett, 2010).

Materialny wymiar kultury odkrywali przed laty czołowi filozofowie szkoły frankfurckiej Theodor W. Adorno i Max Horkheimer. Jako pierwsi użyli metafory „przemysł kulturalny”, spostrzegając, że dobra kultury wytwarzane są w taki sam sposób, jak inne banalne produkty rynkowe. Celem tego wytwarzania nie jest bynajmniej kreowanie transcendentnej sztuki, ale przyziemny zysk, a sposoby produkcji są zoptymalizowane tak samo, jak w innych branżach. Przemysł kulturalny działa na zasadzie podobnej do linii montażowej (*assembly-line*), produkując masowo książki, płyty czy filmy. Dzieli konsumentów na docelowe grupy, oferując im różne produkty w różnych cenach, przy czym nie dba o jakościowe różnice między produktami, ale kieruje się cyniczną kalkulacją. Według filozofów szkoły frankfurckiej, przemysł kulturalny niedwuznacznie ujawniał hegemonię komercji i zmonopolizowanego kapitalizmu, kształtującego masowe gusty odbiorców i ich świadomość poprzez zaspokajanie głównie fałszywych potrzeb (niskiego lotu, narzucanych ludziom poza kontrolą ich świadomości przez przemysł kulturalny), a przez to eliminował bardziej wysublimowane potrzeby. W ten sposób na siłę łączył wysoki z niskim poziomem sztuki i żerowano na nieświadomości masowych odbiorców. Byli oni obiektami spekulacji i zaledwie dodatkiem do maszynierii tworzenia zysku (Horkheimer, Adorno, 2010).

Poglądy te nie straciły aktualności, bo „uprzemysłowienie” kultury w znaczeniu jej multiplikacji i standaryzacji stało się powszechne. Współczesne zapatrywania na funkcje kultury wydobywają już inne akcenty. W postfordystycznej gospodarce minionego stulecia bardziej interesowano się nie tyle ilością, co jakością dóbr. Było to następstwo uwzględniania w procesach produkcji czynnika kultury i wyjścia naprzeciw zmienionym potrzebom konsumentów. Dla postmodernizmu, który nastawił się generalnie na produkcję artefaktów i transmisję symboli, tendencja ta oznaczała pomniejszanie roli klasycznych przedsiębiorców, ekonomistów czy inżynierów i wzrost znaczenia producentów symboli: specjalistów od mediów, reklamy, *public relations*, designerów, doradców mody i stylistów wizerunku.

Współczesna geografia opisuje istnienie i funkcje przemysłu kultury w ramach podejścia nazwanego przez Scotta sektorowym (od uwzględnienia poszczególnych sektorów). Według niego, przemysł ten dzieli się na wytwory i usługi dedykowane albo duchowemu przeżyciu (w tym ambitnej rozrywce lub samorozwojowi ludzi), albo mające głównie walory dekoracyjne czy użytkowe. Dobra produkowane przez przemysł kultury również mogą występować w dwóch odmianach: jako „czyste” wykonania kultury symbolicznej lub jako ściśle utylitarne wzory, na przykład w dziedzinie projektowania i produkcji mebli czy odzieży. Scott zauważał już wcześniej, że w gospodarce kapitalistycznej sfera kultury jako całości podlega urynkowaniu. To urynkowanie i uprzedmiotowienie kultury na skalę przemysłową jest nową historycznie funkcją współczesnego kapitalizmu (Scott, 1997, s. 323).

Przemysł kultury na świecie i w Europie definiowany jest szerzej lub bardziej wąsko, w zależności od przewidzianego zakresu. W Stanach Zjednoczonych najczęściej utożsamia się go z przemysłem informacyjnym, w Niemczech mówi się o nim jako o „gospodarce kultury” (*Kulturwirtschaft*), w Holandii nosi on nazwę „przemysłu praw autorskich” (*copyright industry*). W Wielkiej Brytanii jego definicja jest najszerza i tożsama z pojęciem „przemysłu kreatywnego” (*creative industry*).

Określony pogląd ma na ten temat Andy C. Pratt, włączający do materialnego pola przemysłu kultury dziedziny nazwane przez niego „systemami produkcyjnymi przemysłu kultury”, zwykle umieszczane w obrębie kultury symbolicznej: sztuki przedstawiające, sztuki piękne wraz z ich rozpowszechnianiem, książki, czasopisma, gazety, film, radio, telewizję, nagrania na dyskach lub taśmach. Dołącza do tego muzea, biblioteki i teatry, a także reklamę, drukowanie i nadawanie (*broadcasting*) oraz rozrywkowe kluby (Pratt, 2004, s. 1958). Zdaniem innych autorów, Chrisa Gibsona i Lily Kong (2004, s. 541–561), do przemysłu kultury należą także turystyka, a nawet produkcja specjalnych rodzajów żywności, parki zoologiczne i ogrody botaniczne – o ile tylko zawierają jakieś symboliczne treści lub mają kulturalno-edukacyjne cele.

Może mieć tu zastosowanie koncepcja kapitałów Pierre’a Bourdieu, a ściślej jego koncepcja kapitału kulturowego. Pojęcie to wprowadził Bourdieu na określenie idei, wiedzy, umiejętności i przedmiotów o wartościach kulturowych, jakie ludzie przyswajają sobie i nabywają, uczestnicząc w życiu społecznym. Kapitał ten wyraża się w nawykach językowych lub szerzej – w kulturowych kompetencjach jednostek. W ujęciu Bourdieu ma trzy podstawowe formy: po pierwsze, ucieleśnioną (*embodied*), co oznacza utrwalone dyspozycje ciała i umysłu, jak „dobre maniere”, gust, smak, znajomość form kultury wysokiej i konwencji kulturowych lub towarzyskich; po drugie, zinstytucjonalizowaną (*institutionalised*), czyli formalne wykształcenie,

potwierdzone przez uzyskanie dyplomów prestiżowych uczelni; po trzecie – uprzedmiotowioną (*objectified*), co obejmuje posiadane dobra kulturowe: malarstwo, grafikę, instrumenty muzyczne, książki, maszyny itp. (Ziółkowski, 2012, s. 10).

Kultura w behawioralnym sensie to także rynek pracy o odmiennych cechach i organizacji, wymagający nietypowych kompetencji. Wytwarzanie symbolicznych lub użytkowych dóbr kultury potrzebuje dzisiaj także biegłości w korzystaniu z technik cyfrowych. Rynek artefaktów nie jest łatwy, bo nieprzewidywalny; ponadto osoby zatrudnione w przemyśle kulturalnym rzadko pracują na etatach, zarabiając nieregularnie. Mimo to przemysł kultury wpływa coraz wyraźniej na gospodarkę; rozpatrywane łącznie twórcze sektory okazały się nawet odporniejsze niż pozostałe na wahania koniunktury. W 2008 roku, pomimo liczącego 12% załamania handlu światowego, obrót dobrami i wytworami twórczości rozwijał się pomyślnie, uzyskując roczne tempo wzrostu 14% w latach 2002–2008. To uzmysławia, że przemysł twórczy jest jednym z najbardziej dynamicznych działów gospodarki światowej. Zachęca to również do pójścia tym tropem inne podmioty: rosnąca wciąż liczba miast przy okazji konstruowaniu strategii rozwoju oczekuje, że przemysł kultury i twórcze dziedziny będą *spiritus movens* tych strategii. Nie są to rachuby pozbawione podstaw. Rosemary Scanlon i Catherine Lanier obliczyły, że w 2005 roku kultura i sztuka wygenerowały w Nowym Jorku obroty rzędu 2,1 mld dolarów. Całkowite wpływy z tego sektora były sumą operatywności kilku działów: artystycznych i komercyjnych filmów, telewizji, teatrów, galerii i domów aukcyjnych oraz organizacji *non-profit* czynnych w kulturze (Scanlon, Lanier, 2009, s. 367). Koncentracja oraz rozmaitość przemysłu kultury przyczyniają się do wyjątkowości Wielkiego Jabłka. Łącznie ekonomiczny wpływ przemysłu kultury zamknął się w kwocie 212 mld dolarów w 2005 roku, generując 160 300 miejsc pracy w samym tylko Nowym Jorku i przynosząc miastu dochód 904 mln dolarów z tytułu podatków.

Zmiana przekonań na temat znaczenia kultury w rozwoju lokalnym była widoczna już w latach dziewięćdziesiątych XX wieku. Wpłynęła na nią konieczność zrewidowania poglądów na temat istoty rozwoju. Niepowodzenia lub niezadowalające efekty programów rozwojowych opartych na teorii modernizacji i pojawienie się nowych, konkurencyjnych paradygmatów (w tym między innymi koncepcji rozwoju endogennego czy alternatywnego; ich obszerny przegląd zawiera publikacja Zbigniewa Strzeleckiego, 2011) przesunęły uwagę w stronę społecznych i kulturowych aspektów procesów zmian. Rozwijanie instytucji kultury jest obecnie traktowane jako jeden z głównych kierunków odrodzenia miejskiego (Storper, Manville, 2006, s. 1247–1274; Landry, 2013a, s. 57–116).

W ukazujących się ostatnio w Polsce publikacjach (pisze o tym między innymi Paweł Kościelecki) coraz częściej pojawia się docenianie ekonomicznej siły kultury. Zaczęto zauważać, że ta dziedzina, w sensie Keynesowskim mająca charakter dobra publicznego i będąca beneficjentem środków publicznych, odgrywa już nie pasywną, ale coraz bardziej aktywną rolę. Kultura, stając się samodzielnym sektorem gospodarki, poddaje się jej regułom i autonomicznie wytwarza kapitał, który można w znacznym stopniu oszacować. Co więcej, sama staje się donatorem środków publicznych (Kościelecki, 2007, s. 33).

Nie brakuje także ironicznych komentarzy na temat przeceniania znaczenia kultury czy przemysłu kultury. Kultura jest obecnie postrzegana, zdaniem Petera Halla, jak magiczny substytut towarów we wszystkich fabrykach i magazynach. Czy w każdym mieście i otoczeniu kultura rzeczywiście może działać cuda? (Hall, 2000, s. 640). Robert J. Phillips (2011, s. 250) zauważa kpiąco, że wyobrażenie o kulturze, która może odegrać rolę lidera wzrostu gospodarczego regionów miejskich, stało się częścią nowej ortodoksji, stąd wiele miast opiera swoje strategie ekonomiczne na pomysły mnożenia liczby nisko opłacanych muzyków i głodujących artystów

2. EUROPA: OD ODNOWY MIAST DO INWESTYCJI W KULTURĘ

Europejskie miasta, a szczególnie postindustrialne centra, w różny sposób broniły się przed negatywnymi skutkami globalizacji i obumierania przemysłu jako źródła utrzymania. Procesy te pozostawiały zwykle wąski margines decyzji: regres albo rozwój w trudnych warunkach, już bez udziału przemysłu, za to z szeregiem nabrzmiałych problemów społecznych. Większość miast wybrała aktywne strategie rozwoju, będące odmianami reguły keynesizmu głoszącej, że jeden z pewnych sposobów przeciwdziałania kryzysowi polega na interwencjonizmie w formie inwestycji; w tym wypadku w modernizację podstawowych dziedzin podnoszących komfort życia miejskiego, czyli w odnowę miast. Dlatego w obszernym bilansie dokonań europejskich miast w sferze odnowy na pierwszym miejscu trzeba umieścić wielkie inwestycje infrastrukturalne. Co najmniej od początku lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku podejmowano je z myślą o modernizacji kluczowych dziedzin gospodarki komunalnej lub transportu publicznego, także z myślą o rozwoju turystyki czy wreszcie w intencji kulturalnego ożywienia podupadających miast i nadania im nowego blasku.

Przykładem spełniającej wszystkie cele komunalnej i jednocześnie kulturalnej odnowy mogą być dokonania Birmingham, drugiego pod względem liczby ludności miasta Wielkiej Brytanii. Ten ważny ośrodek przemysłu w latach siedemdziesiątych XX wieku mocno ucierpiało z powodu

dezindustrializacji i recesji. Wiele firm bankrutowało; inne, jak czołowy brytyjski producent autobusów Leyland, zmuszone były do zwolnienia połowy załogi. W latach 1979–1981 dochód na głowę mieszkańca był tu najniższy, a bezrobocie trzykrotnie wyższe niż średnie w kraju. W 1980 roku miejscowa Izba Przemysłu i Handlu za pomocą funduszy rządowych, sporych dotacji unijnych i przy udziale prywatnych inwestorów, na zasadzie eksperymentalnego jeszcze wówczas modelu partnerstwa prywatno-publicznego, przystąpiła do budowy dwóch wielkich obiektów: międzynarodowego centrum kongresowego (*International Convention Center*, ICC) oraz największej w Europie krytej hali sportowej. Towarzyszyły temu budowa kilku luksusowych hoteli i rozbudowa lotniska połączonego z miastem szybką, napowietrzną koleją jednotorową. Rozpoczęto kompleksową przebudowę pozostałości dawnego portu żeglugi śródlądowej i wznoszenie nowego kampusu uniwersyteckiego. Nieco później uzupełniono to o nowe gmachy Royal Birmingham Ballet i opery. Transport masowy usprawniły przecinające bezkolizyjnie miasto pociągi wewnętrznej kolei (Midland Metro) oraz system tuneli pod newralgicznymi skrzyżowaniami. Przemiana przemysłowego, anachronicznego oblicza miasta w nowoczesne i dynamiczne była spektakularna, a o sukcesie odnowy Birmingham może świadczyć fakt, że w latach 1980–2007 powstało tu 17 tys. nowych firm, głównie z branż usług finansowych i małego przemysłu oraz utworzono 50 tys. nowych miejsc pracy (Barber, Hall, 2008, s. 281–292).

Birmingham nie było wyjątkiem. Wyciągając wnioski z obserwacji amerykańskiej *Urban Renewal*, w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych w Europie Zachodniej podejmowano dojrzałą pod względem intelektualnego podłoża odnowę i starano się wyjść naprzeciw rosnącemu znaczeniu kultury. Polegało to na równoległej realizacji, obok dużych inwestycji infrastrukturalnych, adaptacji istniejących obiektów lub budowy nowych dla użytku kulturalnego. Funkcjonujące wcześniej lub nowo powoływane do życia instytucje oraz wznoszone od nowa lub adaptowane dla kultury obiekty miały rekompensować miejsca pracy utracone w kurczącym się przemyśle, ale także tworzyć odnowiony, żywy obraz miast ambitnie otwierających się na nowe tendencje, co miało być również argumentem trafiającym w upodobania turystów i zewnętrznych inwestorów. Podstawą tych strategii było dostrzeżenie, że szeroko rozumiana branża kulturalna także potrzebuje nowych miejsc pracy, w ilości niewiele mniejszej niż dawny przemysł, i że stale zwiększa swój udział w procesach gospodarczych. Programowanie odnowy w kierunku inwestycji kulturalnych ułatwiała decentralizacja i powiększanie zakresu autonomii lokalnych władz (Voase, 1997, s. 230–241).

Jednym z pierwszych przykładów przebudowy miasta nastawionej wyraźnie na inwestowanie w dziedzinę kultury jako substytutu przemysłu były

projekty podjęte w czwartym pod względem wielkości, brytyjskim Sheffield. Miejskowa gospodarka oparta na wytwarzaniu precyzyjnych maszyn i narzędzi upadła tu około 1980 roku. Rada miejska odważnie zdecydowała się postawić na przemysł kultury jako alternatywne miejsca pracy. Wyburzono znaczną część zabudowy poprzemysłowej i zbudowano niemal od nowa całą dzielnicę o symptomatycznej nazwie Industries (przemysły), mieszczącą studialne zaplecze muzyki i produkcji filmowej Red Studios (pierwsze w Wielkiej Brytanii komunalne studio nagrań), studio filmowe, galerię Leadmill Arts Centre. Wybudowano Narodowe Centrum Muzyki Popularnej (NCPM) o awangardowej formie architektonicznej, mające być także atrakcją turystyczną. Zadbano o to, aby nowe gmachy, takie jak imponujące rozmachem Imperial War Museum North, projektowali znani architekci – w tym wypadku Daniel Libeskind. Pieniądze na inwestycje pochodziły z ogólnonarodowej loterii (*National Lottery*) i specjalnego Funduszu Dziedzictwa (*Heritage Fund*). Ich ukoronowaniem stały się majestatyczna Galeria Millenium (połączenie kilku sal ekspozycyjnych i wielkiej oranżerii), nowy kampus uniwersytetu Sheffield Hallam, szerokoformatowe kino i wiele innych obiektów mniejszej skali. Transport masowy zapewniał przecinający miasto nowoczesny tramwaj. W inwestycjach w nowe obiekty kultury upatrywano sposobu na odtworzenie osłabionej przez załamanie gospodarcze spójności społecznej i zbudowanie nowej tożsamości miasta. Pokazy sztuki i festiwale miały być odpowiedzią na depresję gospodarczą, zachęcać do udziału w życiu publicznym i tworzyć nową jakość przestrzeni. Jak się okazało, niektóre z inwestycji nie spełniły pokładanych w nich nadziei; ich utrzymanie przewyższało możliwości lokalnego budżetu. Mimo to doświadczenia Sheffield uznano za pozytywne i stały się one uważnie obserwowanym wzorem dla innych miast (Hudson, 2006, s. 626–634).

W bliższych nam czasach nadal kontynuowane są realizacje megaprojektów. Hamburg może być następnym przykładem widowiskowej przebudowy terenów portowych (wzorowanej po części na londyńskim Canary Wharf). Powstaje tu od kilkunastu lat dzielnica Hafencity, aktualnie największe tego typu przedsięwzięcie w Europie. Na 155 ha powierzchni dawnego portu powstają nowe budynki, ulice, promenady i skwery. Budowane są apartamentowce i biura, a stare magazyny i składy poddaje się adaptacji. W przeciwieństwie jednak do wypełnionego głównie biurami londyńskiego Canary Wharf, w hamburskim Hafencity mają dominować lofty i jachtowe mariny. Niewiele mniej jest komfortowych mieszkań o łącznej powierzchni 600 tys. m² dla 12 tys. mieszkańców. Obok tego ma także pojawić się 40 tys. nowych miejsc pracy na 950 tys. m² powierzchni biurowo-usługowej. Materializacją kulturalnej orientacji przebudowy Hafencity są: wzniesiona na końcu portowego cypla nowa filharmonia Elbphilharmonie – postmodernistyczne

dzieło szwajcarskich architektów, obecnie już jedna z wizytówek miasta oraz charakterystyczny, monumentalny budynek Ericusspitze – mieszczący administrację portu, oddany do użytku w 2005 roku na miejscu terminalu promowego, nawiązujący w swojej bryle do kształtu wielkich statków, jakie tu niegdyś zawijały. Imponujący hamburski projekt ma także za zadanie przełamać dwuznaczny wizerunek portowego miasta barów i tanich uciech.

We Francji, u zbiegu rzek Rodanu i Saony, powstaje nowa dzielnica Lyonu La Confluence, realizowana od końca lat dziewięćdziesiątych na powierzchni 41 ha. Projekt zakładał likwidację drogi szybkiego ruchu prowadzącej wzdłuż Rodanu, gruntowną przebudowę węzła kolejowego i stworzenie rozległego parku miejskiego w południowej części półwyspu. Budowane są tu nowe mieszkania nawiązujące w formie do projektów Le Corbusiera, biura, centra handlowe, muzea, a nawet zbiornik wodny połączony z Saoną. Wzorem większości wielkich przebudów, La Confluence także może pochwalić się charakterystycznym, flagowym budynkiem – jest nim *Le Cube Orange* („pomarańczowa kostka”). Ta pięciopiętrowa budowla pomyślana jak postmodernistyczna rzeźba (nazywana już powszechnie „szwajcarskim serem” lub „gąbką”) przykuwa uwagę intensywnie pomarańczową elewacją z nieregularnymi otworami.

W Europie można wskazać wiele podobnych, udanych czy dyskusyjnych przykładów przebudowy miast uwzględniającej nowe inwestycje infrastrukturalne i kulturalne. Na czele tej listy trzeba umieścić stolicę zjednoczonych Niemiec, Berlin – największy jeszcze do niedawna plac budowy Europy. Brytyjski Manchester czy Liverpool (obok szkockiego Glasgow) ilustrują konwersję miast, w których ofensywna strategia inwestowania w kulturę i naukę wydała dobre owoce. O nowe inwestycje związane z przebiegiem szybkiej kolei TGV ubiegało się skutecznie Lille we Francji. Kilka innych miast także nie czekało biernie w kolejce po subsydia ze wspólnej kasy Unii Europejskiej. Jak czyste i zielone po odnowie może być środowisko naturalne i jak komfortowe mogą być w nim warunki życia świadczą dawne przemysłowe miasta Zagłębia Rury w Niemczech (Duisburg, Oberhausen, Mühlheim, Essen, Gelsenkirchen, Bochum, Dortmund, Recklinghausen), uznawane jeszcze nie tak dawno za symbole industrialnego piekła. Z ich doświadczeń wynika, że nie były one biernymi odbiorcami przyczyn tkwiących niejako ponad nimi. Te miasta i zamieszkujący je ludzie udowodnili, że mogą być kreatorami swej przyszłości.

Niemal w każdym przypadku podobnych megaprojektów zaznacza się ich podwójny cel: obok bezpośrednich, utylitarnych funkcji w odnawianych lub nowo oddawanych przestrzeniach mają także rozwijać się wartości ze sfery kultury, wytwarzać specyficzny nastrój lub klimat i powinny one zachęcać do uczestnictwa w życiu i kulturze miast. Powoli dołączają do tego

grona także Warszawa, Poznań, Wrocław. Katowickie Centrum Informacji Naukowej i Biblioteka Akademicka (CINiBA), zaprojektowane przez architektów z pracowni HS99, nawiązują wyraźnie do *Le Cube Orange* w Lyonie. W Szczecinie zaskakuje jaśniejący bielą ścian, awangardowy w kształcie gmach Filharmonii Nowej, dzieło Hiszpana Fabrizio Barozzi z Estudio Barozzi Veiga (architekt ten odebrał w 2007 roku tytuł Najlepszego Młodego Architekta Świata). Łódź ma już od dziesięciu lat do dyspozycji wielkie handlowo-kulturalne centrum Manufaktura (zaadaptowano na ten cel 28 ha zabudowy poprzemysłowej) i wkracza w fazę realizacji Nowego Centrum Łodzi, niespotykanego dotąd pod względem skali, porównywalnego z największymi w Europie projektami zagospodarowania blisko 100 ha terenów w centrum miasta. Na tym wielkim obszarze przewidziane są biurowce i budynki mieszkalne projektowane od podstaw i instytucje kultury w rewitalizowanych obiektach: interaktywne centrum nauki i techniki, studio filmowe, galerie sztuki (Kobro City – od nazwiska Katarzyny, awangardowej artystki i żony Władysława Strzemińskiego). W trakcie budowy jest duży podziemny dworzec kolejowo-autobusowy, a rozpoznawalnym, sztandarowym akcentem całego projektu ma być monumentalny biurowiec Brama Miasta autorstwa Daniela Liebeskinda.

Wniosek płynący z wielu zachodnioeuropejskich doświadczeń, wciąż jeszcze traktowanych w Polsce z dystansem, jest klarowny: wygrane okazały się te kraje i miasta, w których potrafią wyobrazić sobie odłożone w czasie, niemniej przez to przewidywalne efekty strategii rozwojowych nastawionych na wzbogacenie przemysłu kultury oraz umiano przeciwstawić się co najmniej dwóm poważnym zagrożeniom takich strategii: z jednej strony niecierpliwym żądaniom szybkich i doraźnych efektów, z drugiej – nieplanowanym redukcjom pierwotnych założeń czy nadmiernym cięciom kosztów.

W akademickich naukach o mieście, a ściślej w geografii humanistycznej, zwrot w kierunku uznania kultury za równoprawną dziedzinę gospodarki zapoczątkowała szkoła Los Angeles, która jako pierwsza podjęła się skojarzenia neomarksistowskiego podejścia z ujęciami postmodernistycznymi i zajęła szerzej rolę kultury w gospodarce i rozwoju urbanistycznym. Jej najgłośniejsi przedstawiciele – Michael Davis, Edward Soja, Allen J. Scott i Michael Storper – proponowali nową koncepcję „postmodernistycznej urbanistyki”, zalecającej inwestowanie w obiekty i areny wydarzeń kulturalnych wpisane w wielowymiarową dynamikę współczesnych metropolii.

Pomogła w tym znacząco guggenheimizacja: ta enigmatyczna (tutaj spolszczona) nazwa dotyczy spektakularnego sukcesu nowego gmachu Muzeum Sztuki Nowoczesnej Guggenheima w hiszpańskim Bilbao, zaprojektowanego przez jednego z najwybitniejszych współczesnych architektów Franka Gehry'ego w 1997 roku. Frapujący gmach stał się od razu łatwo rozpoznawalnym

emblematem prowincjonalnego przedtem miasta, kojarzonego głównie z baskijskim separatyzmem. Był to element odważnej strategii lokalnych władz, które uwierzyły w powodzenie kreowania nowego oblicza miasta za pomocą pokazowo głośnych budowli. Oprócz Gehry'ego zatrudniono innych wybitnych architektów – sir Normana Fostera przy projektach stacji nowego metra i Santiago Calatravę do zaprojektowania lotniska i dużego mostu. Równolegle stymulowano budowę infrastruktury turystycznej wysokiej klasy, dzięki czemu do Bilbao zaczęli zjeżdżać wymagający turyści i koneserzy z różnych stron świata. Sukces „tytanowego karczocha” w Bilbao (jak zaczęto wkrótce nazywać muzeum projektu Gehry'ego) sprawił, że inne miasta niemal natychmiast poszły w jego ślady, wznosząc u siebie niebanalne w formie muzealne i wystawowe gmachy, między innymi Lowry w dzielnicy Salford i gigantyczne Urbis w Manchesterze oraz wiele innych (włączając w to najnowsze Muzeum Guggenheima w bliskowschodnim Abu-Dhabi). Na pomysł zatrudnienia Calatravy do zaprojektowania nowoczesnego emblematu miasta wpadli inwestorzy Turning Torso – mieszkalnego wysokościowca w niewielkim szwedzkim Malmö. Frankowi Gehry zlecono zaprojektowanie Rock'n'Roll Hall of Fame w Seattle; podobne Grammy Hall of Fame zbudowano w Nowym Orleanie i w Cleveland. „Efekt Guggenheima” zaczął promieniować na mniej wyszukane przedsięwzięcia, jak *The Angel of the North* (Anioł Północy), gigantyczny monument przedstawiający anioła z rozpostartymi skrzydłami w Gateshead obok Newcastle. Nie daje się on jakościowo porównać z gmachami muzeów czy portów lotniczych, jednak zaczyna być kojarzony z Newcastle, dla którego stał się już symbolem miasta. „Efekt Guggenheima” zaczęto coraz częściej wpisywać do strategii miejskich z zastrzeżeniem powierzenia projektów czołowym architektom, co zyskało nawet specjalną nazwę *McGuggenheimisation* (McNeill, 2000, s. 473–494).

Mocnym bodźcem przekonującym do uznania kultury za ważną część miejskich strategii były sukcesy brytyjskich miast ubiegających się z powodzeniem o tytuł Europejskiej Stolicy Kultury, przede wszystkim nominacja szkockiego Glasgow w 1990 roku. W zaniedbanym wskutek kryzysu miejskiego, będącym niegdyś jednym z największych centrów przemysłu stocznioowego i maszynowego, turyści z całej Europy odkryli odnowione post-industrialne dziedzictwo i odpowiednio wyeksponowane, urokliwe dzieła czołowego twórcy secesji, architekta i malarza Charlesa Rennie Macintosha. Miasto demonstrowało w ten sposób efekty polityki nastawionej na kulturę jako wiodącego motywu kompleksowej odnowy. Sukces Glasgow powtórzył w 2008 roku Liverpool, ale wcześniej jeszcze *Doing Glasgow* (robić jak w Glasgow) stało się skrótowym symbolem strategii zalecanej od tej pory zwłaszcza dla miast poprzemysłowych. Liverpool rzeczywiście odniósł wymierne korzyści z pełnienia funkcji Europejskiej Stolicy Kultury. Pokazywał to wyraźnie

raport sumujący korzyści miasta: w 2008 roku związane z tym imprezy i festiwale obejrzało 9,7 mln turystów (wzrost w stosunku do średniej o 34%), a lokalnej gospodarce przyniosło to 753,8 mln GBP zysku. Relacje w mediach z atrakcji kulturalnych w Liverpoolu ukazywały się dwukrotnie częściej niż zwykle. Po raz pierwszy od kilkudziesięciu lat przeważały w nich pozytywne doniesienia nad zazwyczaj negatywnymi przykładami trudnych problemów społecznych. 85% mieszkańców Liverpoolu zgodziło się, że miasto stało się lepszym miejscem do życia niż wcześniej. Udało się także częściowo przezwyciężyć dwa stereotypy – etykiety Liverpoolu: miasta The Beatles i fanatycznych kibiców piłki nożnej (Carter, 2010).

Inwestowanie w kulturę lub mecenat nad jej przemysłami staje się warunkiem utrzymania pozycji przez miasta mające światowe ambicje. Pozostałym również mogą przypadać w udziale korzyści z dbałości o kulturalną markę i pozytywny branding, czyli proces tworzenia poprzez kampanie promocyjno-reklamowe korzystnego wizerunku dla produktu, jakim może być miasto i jego walory. Branding (posługując się tym nowym, powszechnie już używanym terminem) adresowany jest do stałych mieszkańców w intencji pobudzenia ich lokalnej dumy, ale w równym stopniu ma zainteresować turystów i inwestorów. Obok „efektu Guggenheima” mogą temu służyć wielkie imprezy kulturalne (w rodzaju wystaw Expo lub w mniejszej skali, za to bardziej ambitne, jak festiwale teatralne w Avignon czy Edynburgu) albo wydarzenia sportowe światowego formatu (igrzyska olimpijskie czy mistrzostwa świata). Jak przyznaje Andy C. Pratt (2011a), umożliwia to poprawienie „globalnej widoczności” miasta i wywołanie turystycznego *boomu*.

3. PRZEMYSŁ KULTURY – CZYNNIKI ROZWOJU

Tezy głoszącej, iż kultura może być ważnym czynnikiem rozwojowym nikt nie traktował poważnie jeszcze w latach siedemdziesiątych XX wieku. Rozwój utożsamiano głównie z paradygmatem zmian modernizacyjnych, w którym kultura w materialnym i społecznym wymiarze oznaczającym lokalne tradycje, systemy wartości i wytwory była raczej uznawana za barierę rozwojową do usunięcia na drodze promowania bez przeszkód „nowoczesnych” idei i rozwiązania. Obecnie za oczywisty uznaje się pogląd reprezentowany przez Jerzego Hausnera, iż pojęcie rozwoju społeczno-gospodarczego składa się z dwóch komponentów. Posługując się nim, sygnalizujemy, że rozwój społeczny warunkuje rozwój gospodarczy i odwrotnie. Bez jednego nie będzie drugiego, a oba komponenty współtworzą mechanizm napędzający „koło rozwoju”. Warunkowanie się obu podstawowych komponentów rozwoju jest istotne w długiej perspektywie. Ich wspólnym rdzeniem może być

pojęcie wartości, pierwotne w stosunku do różnych instytucji, na przykład wolnego rynku, jakie z czasem zaczęło organizować także świat kultury i ekonomii (Hausner, Purchla, Karwińska, 2013, s. 21).

W ostatnich latach miasta na całym świecie poszukują strategii, które określą, jak korzystać z dostępnych, endogennych kapitałów wobec wyczerpania się już innych zasobów i umacniać konkurencyjną pozycję w globalnej ekonomii. Kultura w najszerszym rozumieniu nasuwa się automatycznie jako składnik takich strategii. W grę wchodzi nadanie priorytetu rozwijaniu infrastruktury kultury oraz odpowiednie aranżowanie przestrzeni publicznej i innych elementów miejskiego sztafażu, tworzących jej podłoże. Oczekuje się, że podążą za tym również niematerialne wartości, zmieniają się postawy oraz style życia mieszkańców.

Począwszy od 1990 roku, różni autorzy pokazują, jak symboliczne aspekty związane z konsumpcją kulturalną zyskały na znaczeniu wskutek kryzysu przemysłowych, fordystycznych miast krajów zachodnich oraz przez pojawienie się nowej globalnej gospodarki i zwiększenie konkurencyjności między miastami (Lash, Urry, 2002). Na globalnym rynku aspekty kulturowe i symboliczne są najtrudniejsze do skopiowania, standaryzacji i rozpowszechniania. Z drugiej strony, uznanie zyskał proces urynkowania kultury, zawarty w polityce promocyjnej wielu miast. W konsekwencji, stwierdza Graeme Lorenzo Evans (2001), znaczenie polityki kulturalnej wzrosło w ostatnich latach, tym bardziej że jest ona często stosowana w połączeniu z polityką rewitalizacji miast nie tylko w celu promowania wizerunku miasta, ale także pomagania integracji społecznej i ożywienia życia miejskiego, jak również rozwijania przemysłu kulturalnego jako nowego sektora gospodarczego.

Względna nowość tego podejścia utrudnia formułowanie hipotez na temat jego efektywności. Na poziomie praktycznym „kulturalizacja” polityki miejskiej z pewnością wzbogaca programy poprawy wizerunku miast i regionów od dawna potrzebujących odświeżenia *image*, napiętnowanych stereotypami postindustrialnej historii i liczących na przyciągnięcie części inwestycji lub choćby tylko fragmentu wzbierającej wciąż rzeki nomadów turystyki krajowej i zagranicznej. Od strony założeń, strategie te są przykładami postmodernistycznej urbanistyki mającej za zadanie wypełnienie nowymi treściami dziedzictwa po upadku fordyzmu.

Nie może gwarantować dobrych efektów jedna, wzorcowa strategia rozwijania funkcji kulturalnych, mimo zgody co do tego, że jest ona rzeczywistą alternatywą programową. Niewątpliwie miasta globalne, stolice państw czy wiodące ośrodki akademickie działają na inwestorów i ludzkie talenty jak magnesy. Tak jednak było niemal od początku istnienia społeczeństw i miast. Mniejsze lub małe ośrodki miejskie przegrywają z nimi w kategoriach bezwzględnych: mają znacznie większe trudności z pozyskaniem, a następnie

utrzymaniem firm korzystających z wiedzy i ich pracowników. Według zespołu badaczy (Willema van Windena, Luisa de Carvalho, Erwina van Tuijla, Jeroena van Haarena i Leo van den Berga), aby w pełni wykorzystać, wzmocnić lub utrzymać pozycję w obszarze gospodarki opartej na wiedzy, większe lub mniejsze miasta muszą spełnić określone warunki, to znaczy mieć gospodarkę o zróżnicowanym profilu, rozbudować i unowocześnić infrastrukturę, zadbać o rozwój bazy naukowo-badawczej oraz – dysponując już tymi udogodnieniami – nakłonić do zamieszkania i pozostania na dłużej odpowiednią liczbę pracowników tej dziedziny.

Literatura naukowa podpowiada mimo to zestaw elementów uznawanych za niezbędne do osiągnięcia sukcesu po tym względem: to różnorodność ekonomiczna i kulturowa, wyższy poziom jakości życia, szybkie wdrażanie technologii informacyjnych i komunikacyjnych, istnienie liczących się uczelni i nowoczesnych ośrodków badawczych oraz twórcze środowisko kulturalnej bohemy mające swobodę działania (van Winden Carvalho, van Tuijlo, van Haaren, van den Berg, 2012).

Kultura poszerza możliwości miast i przystosowuje się do zmian. Powiązanie kultury z miastem można uznać za tautologię niewymagającą uzasadnienia („To oczywisty fakt – nawet gdyby ktokolwiek chciał temu zaprzeczać – że wszystkie Wielkie Kultury są Miejskimi Kulturami” – pisał przed laty Oswald Spengler). Ostatnio ten związek zyskuje dodatkowy sens; nie chodzi już przy tym o naturalne osadzenie się kultury w miejskiej przestrzeni czy o miasta będące zbiorami przedmiotów kultury artystycznej. Koncentracja wiedzy i kultury przypomina w tym wypadku systemy produkcyjne złożone z pewnej liczby jednostek, którym w uzyskiwaniu wydajności pomaga zgrupowanie się w klastry lub inne formy skupienia – *business park*, technoparki lub inkubatory przedsiębiorczości, które rozrastają się potem i uzupełniają o obiekty biurowe i handlowe (Scott, 2008a, s. 755–772). Coraz więcej przykładów świadczy o korzyściach łączenia przez lokalne samorządy strategii gospodarczych i kulturalnych.

Cykliczny raport ONZ o sytuacji miast w świecie odnotowuje jako jedno z najważniejszych i stale rosnących tendencje do:

[...] odnowy i re-brandingu miast jako kulturalnych rajów – kreatywnych prób podejmowanych przez wiele samorządów w celu ożywienia gospodarki [...]. Urzędnicy i planiści, opierając się na założeniu, że kultura może być motorem przyrostów zatrudnienia i wzrostu, kierują inwestycje na nowe przemysły kultury, przestrzenie publiczne i inne kulturalne udogodnienia przeznaczone do harmonizowania różnych interesów społecznych i poprawy jakości życia w mieście. Ten „kulturalny zwrot” w pozycjonowaniu i marketingu miast sam w sobie jest odpowiedzią na chęć normalnej pracy i przetrwania w kontekście głębokich skutków dwóch głównych sił: globalizacji i „nowej gospodarki”, której hasłami są technika, kreatywność, kapitał ludzki i innowacyjność (*The State of the World's Cities...*, 2005, s. 38–48).

Niektóre nowe typy przedsiębiorstw, jak inkubatory biznesu lub tak zwane *startups* (firmy debiutujące), są w stanie absorbować twórców lub ich twórczość, wcześniej być może marginalizowanych z powodu swojej nietypowości. W tym sensie przemysł kultury może stymulować środowiska kreatywne. Dowartościowanie poznania (wiedzy) i kultury otwiera przestrzeń zaistnienia ekscentrycznych osobowości i ich twórczości; inaczej z trudnością lub wcale nie byłyby one zintegrowane z gospodarką. North potwierdza pośrednio ten pogląd, wprowadzając pojęcie „efektywność adaptacyjna”, czyli ujawniająca się w dłuższej perspektywie czasu zdolność do gromadzenia i korzystania z nagromadzonej wiedzy, tworzenia nowych form współpracy oraz zajmowania twórczej postawy sprzyjającej zawsze wzrostowi ekonomicznemu. Efektywność adaptacyjna tłumaczy także skłonność do otwierania się systemu ekonomicznego na szeroko pojmowane instytucje wiedzy i kultury. Coraz bliższa jest przyszłość, kiedy te instytucje będą już nie tylko liczącymi się, ale decydującymi czynnikami rozwoju (North, 1990, s. 80).

Efektywność kultury można wykazać, opierając się na empirycznych przesłankach. Sharon Zukin na podstawie danych z początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku udowodniła, że branża rozrywkowa i przemysły rekreacyjne w USA uzyskały stopę zysku sześciokrotnie wyższą, niż miał ówczesnie przemysł samochodowy. Podobnie szybki był zwrot nakładów w wypadku firm zajmujących się nowatorską reklamą, tworzących nowe produkty medialne, a nawet czynnych w dziedzinach awangardowego teatru czy projektowania (Zukin, 1995, s. 8).

Ta sama autorka wcześniej analizowała rolę artystów (członków klasy kreatywnej według Floridy) w dzielnicy Soho w Nowym Jorku. Pokazywała, jak artyści zaczęli przyciągać grupy snobów o wyższych dochodach, szukających bliskości ze środowiskami bohemy. W konsekwencji, w okolicy zaczęły lokować się galerie sztuki i centra kulturowe, zwiększając także ceny mieszkań. Niedługo jednak po przekształceniu się w ekskluzywny klimat wyszukanej konsumpcji, wskutek presji deweloperów i kłopotliwego promowania ich dla celów turystycznych, produkcja kulturalna i artyści wynieśli się stamtąd (Zukin, 1989). Opisując podobną transformację w Kanadzie, David Ley (2003, s. 2535) na podstawie analizy złożonych relacji między ekonomiczną i kulturową wartością przestrzeni stwierdza, że zainteresowanie ze strony twórców wybranymi fragmentami zabudowy przyspiesza gentryfikację i staje się cennym sygnałem dla przedsiębiorców obrotu nieruchomościami.

W dziedzinie nowoczesnej produkcji relacje te są jeszcze ściślejsze. Lokalizacja przedsiębiorstwa na terenie miasta lub regionu sprzyjającego czynnikom poznawczo-kulturalnym aktywuje zdolności przystosowawcze i pomaga szybciej reagować na zmienność rynków czy techniczne innowacje. Dla obu stron jest to swoista premia za elastyczność. Później zaczyna także działać

efekt synergii: łatwiej jest pozyskać kwalifikowanych pracowników lub w razie potrzeby zredukować ich liczbę, prostsze staje się pozyskiwanie albo wybór dostawców i odbiorców. Warunki aglomeracyjnej bliskości ułatwiają interakcje z innymi uczestnikami terytorialnych systemów produkcyjnych, pomagają obniżyć koszty wytwarzania. Szerszy jest wolumen specjalistycznych usług i infrastruktury, sieci informatycznych lub międzynarodowych powiązań komunikacyjnych. Bliskość sprzyja powstawaniu środowiska przedsiębiorczości i innowacji, ułatwiającego komunikację i współdzielenie pomysłów między firmami, centrami badawczymi i odpowiedzialnymi organizacjami.

Nowoczesny przemysł nie musi już być skoncentrowany geograficznie, ale ludzie, szczególnie wykształceni oraz obdarzeni twórczymi predyspozycjami, chętnie gromadzą się *en masse*, by korzystać z wygod i udogodnień aglomeracji, a kwalifikacje na poziomie akademickiego wykształcenia są postrzegane przez nich jako rodzaj inwestycji we własny potencjał (Berry, Glaeser, 2005, s. 407–444). Zalety takiej koncentracji ujawniają się w relacjach międzyludzkich, uproszczonym przepływie pomysłów i informacji oraz łatwiejszym i szybszym krążeniu innowacji. W raporcie grupy estońskich uczonych, w skład której weszli Külliki Tafel-Viia, Andres Viia, Alari Purju, Erik Terk, Aado Keskaik i Georg Lassur (2011), stwierdza się, że „przemysł kultury” wykazuje większą skłonność do koncentracji przestrzennej niż inne sektory gospodarki, co sprzyja niehierarchicznym i nieformalnym relacjom pracowniczym. Na wartość takich sieci interakcji oraz społeczno-kulturowych uwarunkowań lokalnego „kapitału kreatywności” zwracają także uwagę Anna Karwińska (2009) i Adam Drobnia (2012).

Saskia Sassen, kreśląc obraz nowych kierunków rozwoju miast, zauważa, że technologie informatyczno-komputerowe (*information-and-computer-technologies*, ICT) zintensyfikowały korzyści, jakie daje miejskie środowisko. Centralizacja przestrzenna w miastach i obszarach metropolitalnych jest obecnie znacznie większa niż w latach 1960 i 1970; odnosi się to do miast tak różnych, jak Zurych, Sydney, São Paulo i Londyn, Szanghaj i Buenos Aires. Ich rozwój ma charakter endogenny i przekształca się w multimodalność – wielowęzłowość (Sassen, 2009, s. 58). Możliwość korzystania ze skupisk talentów jest źródłem przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw w gospodarce, szczególnie wówczas gdy czas i szybkość wprowadzania innowacji decydują o sukcesie. W podobnym kierunku zmierzają tezy Richarda Floridy. Główną jest to, że pracownicy bardziej tradycyjnego przemysłu, nawet zaawansowanego technologicznie lub z dziedziny *high-tech*, mogą przekształcać się w mobilnych i kreatywnych specjalistów, którzy w coraz większym stopniu opierają decyzje o zamieszkiwaniu w danym mieście nie na samej możliwości zatrudnienia, ale na odpowiadającej im jakości i ilości miejskich udogodnień oraz na bujności środowiska kulturalnego. Florida (2010) sugeruje, że skoro

ekonomiczny dobrobyt nie opiera się już na tradycyjnych sposobach rozwoju gospodarczego, takich jak rekrutacja załóg przemysłowych, promocja eksportu czy rozwój umiejętności pracowniczych, kluczem do pomyślności może być zdolność miast do przyciągania i zatrzymywania twórczych talentów.

Poglądy Floridy okazały się niezwykle wpływowe, zwłaszcza jego sugestie, że niedawno jeszcze respektowane strategie i teorie wzrostu czy lokalizacji powinna zastąpić znacznie tańsza pogoń za twórczymi talentami. Miasta na całym świecie:

[...] uczepiły się jego [Floridy, przyp. A.M.] kreatywnej mapy drogowej, przekształcając stare fabryki w eleganckie lofty, otwierając modne kawiarnie czy sklepy i promując lokalne galerie sztuki, wszystko to w celu zaproszenia niestałej w upodobaniach klasy kreatywnej, głównego miejskiego aktora trzech T (Donegan, Lowe, 2008, s. 46–47).

Jak zauważa David Harvey, duże miasta były zawsze ważnymi ośrodkami tworzenia kultury, wszelkich nowości, nowych mód i gustów. Wobec utraty wielu funkcji produkcyjnych, a jednocześnie w obliczu mnożących się wymagań i dyktatu wciąż nowych tendencji, dbałość o kultywowanie decydującej roli tych miast jako ośrodków produkcji, tym razem kulturalnej, może w dłuższej perspektywie decydować o ich przetrwaniu; tyle że najpierw trzeba zapewnić odpowiednie warunki takiej produkcji (Harvey, 1989, s. xi–xii). Dla zilustrowania tej roli i jednocześnie centralizacji przemysłu kultury można przywołać – za Robertem Kloostermanem i Ronem Boschmą – przykład Holandii, gdzie Amsterdam wyraźnie góruje w tej dziedzinie nad innymi miastami. Wobec zamieszkujących tutaj 5% populacji kraju, ten największy ośrodek miejski kraju zatrudnia 20% pracowników branży widowiskowej, 16% – reklamy, 27% – filmu i wideo, 15% – agencji prasowych i dziennikarzy, a 21% – wydawnictw. W następnym pod względem zaludnienia Rotterdamie te same odsetki nie przekraczają średnio 6% (Kloosterman, Boschma, 2005, s. 249).

Argumentami w postrzeganiu kreatywnej roli kultury mogą być także nowe koncepcje lokalności. Badacze społecznych i kulturowych aspektów globalizacji zwracają uwagę na konieczność przewartościowania nieprzystających już i zbyt wąskich podejść. Wspólnotę lokalną, jeden z podstawowych mechanizmów adaptacyjnych kultury, tradycyjnie pojmowano w kategoriach zbiorowej tożsamości grupy osób zajmujących określone miejsce, pozostających w regularnych, wzajemnych interakcjach, a w konsekwencji będących pospołu „udziałowcami” kulturowych zasobów, wśród których zasadnicza rola przypadała strukturalnym znaczeniowym pełniącym funkcję zasobów interpretacyjnych. Równocześnie takie rozumienie wspólnoty znaczyło traktowanie jako nierozdzielnej całości związku kilku wymiarów – terytorium, struktur tożsamości, sieci stosunków społecznych oraz odpowiadających im wzorów kultury. W sferze zarządzania lokalnymi układami kulturę kojarzono

z działalnością nieproduktywną, wymagającą dotacji, nieprzynoszącą dochodów ani wymiernych korzyści. Sądzone, że jeśli może ona w ogóle dawać efekty ekonomiczne, to i tak będą niewielkie w porównaniu z innymi dziedzinami działalności gospodarczej. Kultura, zwłaszcza lokalna czy ludowa, nawet dziś może być tu i ówdzie uważana za pejoratywny stygmat czy synonim zaściankowości. Nowe rozumienie jej roli usuwa te wątpliwości. Bez wątpienia może to być skuteczne narzędzie zarządzania rozwojem, pomagające w osiągnięciu spójności społecznej, przekazywaniu wartości, edukowaniu, dochodzeniu do równowagi między tradycją a innowacją, na co zwracają uwagę polscy autorzy rządowego raportu na temat przemysłu kreatywnego. Kultura potrafi być katalizatorem rozwoju gospodarczego, może przyczyniać się do rozwoju miast i regionów, wpływać na ich atrakcyjność osiedleńczą i inwestycyjną oraz sprzyjać rozwojowi lokalnych i regionalnych rynków pracy (Mackiewicz, Michorowska, Śliwka, 2009).

Każde podejście do programowania rozwoju wydaje się rokować nadzieje na sukces pod warunkiem, że działania zorientowane na wywołanie zmiany społecznej będzie poprzedzała wizja tej zmiany. Zgodnie z tą regułą, związek koniunktury gospodarczej i kultury będzie obustronny i mocny wówczas, gdy uda się przewidzieć, że pożądane zmiany należy odpowiednio zlokalizować i zakorzenić, to znaczy wpisać je we właściwy kontekst przyrodniczy, społeczny i gospodarczy, a przede wszystkim w kontekst kulturowy. Pozwala to wówczas na włączenie czynnika kulturowego do procesu przemian i otwiera szerszą perspektywę dla różnych form społecznej mobilizacji i partycypacji.

Z drugiej strony, rozwój nie może być hasłowym czy abstrakcyjnym celem zmian, określanym w niezrozumiałych dla większości potencjalnych uczestników i odbiorców kategoriach polityczno-gospodarczych. Innymi słowy, powinien służyć zaspokajaniu rzeczywistych ludzkich potrzeb w takim wymiarze, w jakim postrzega to większość społecznych aktorów. Poszerzone i uspołecznione komunikacyjnie, czyli sformułowane w sposób zrozumiały i możliwy do zaaprobowania, programowanie rozwoju wpływa korzystnie na realizowane w różnych częściach świata projekty formułowane najpierw oddolnie, a następnie wspierane przez instytucje państwowe, organizacje pozarządowe, organizacje międzynarodowe, jak Unia Europejska czy instytucje finansowe, jak Bank Światowy.

Przedsięwzięcia z dziedziny kultury mogą być ściśle związane z innowacyjnością i kreatywnością; historycznie były to napędowe siły vitalne miast i środki wyzwalające ich zdolności do trwania. Na podobnej zasadzie elementy kultury mogą stanowić wartość dodaną przedsięwzięć i świadczyć o udanym partnerstwie sztuki, kultury i rewitalizacji obszarów miejskich. W świecie zdominowanym przez obrazy kultura jest nierozzerwalnie związana

z wyobrażeniami miejsc. Może tworzyć pozytywy wizerunek i być sposobem na przyciągnięcie firm, które szukają ośrodków interesującego życia kulturalnego dla swoich mobilnych pracowników. W dziedzinie turystyki kultura (pojmowana jako dziedzictwo i tożsamość) bywa głównym powodem odwiedzin miast i regionów, co oznacza, że jest także jednym z najwydajniejszych źródeł dochodów. Trudno także wyobrazić sobie miasta nieprzywiązujące wagi do kulturalnego wyposażenia w wymiarze instytucjonalnym, jak muzea czy galerie emanujące znaczeniem lub niekiedy samą obecnością, czy też nie dbające o żywe działania, jak festiwale, pokazy lub lokalne rytuały.

Według Mirosława Grochowskiego, rozwój sektora kreatywnego jest ściśle powiązany z rozwojem gospodarczym, postępem technologicznym, dynamiką zmian społecznych i kulturowych. Potencjał rozwojowy tego sektora jest znaczny, w warunkach globalizacji wzmacniany dodatkowo przez procesy funkcjonowania społeczeństw w świecie zdominowanym przez obraz, dźwięk, słowo pisane czy symbole. Jednak prawdziwa siła sektora kreatywnego tkwi w uwarunkowaniach lokalnych i regionalnych. Miasta i regiony są najbardziej odpowiednimi poziomami działań służących wdrażaniu innowacji i kreatywności pracujących na rzecz rozwoju gospodarczego. Miasta to specyficzne układy społeczne, funkcjonalne i przestrzenne, działające najwydajniej w określonym, regionalnym kontekście. Regiony zaś są na tyle duże, by występował efekt synergii i na tyle małe, by można było w planach rozwojowych sektora kreatywnego uwzględniać specyficzny charakter jego otoczenia (Grochowski, 2010, s. 21).

Dla miejskiej produkcji, nie tylko w dziedzinie kultury, najkorzystniejsza jest lokalizacja w centrum lub w pobliżu centrum miasta, ponieważ wówczas jest ona mocno włączona w rozległą sieć zależności i łańcuchy podwykonawstwa. Ponadto wymaga dostępu do dobrych rzemieślników, mających zakłady ulokowane w centralnych dzielnicach. Jest też często personalizowana, to znaczy dostosowana do potrzeb określonych klientów. Duchowe i materialne dziedzictwo w granicach miast współtworzy kluczowy, jakościowy element – kulturową różnorodność. Apel o kultywowanie takiej różnorodności lub o jej odtworzenie w razie zaniknięcia wpływała teoretyk urbanistyki Jane Jacobs traktowała jako sedno swojej argumentacji na rzecz poprawiania jakości życia miejskiego:

Jedna zasada wyłania się [...] wszędzie, w tak wielu odmianach i w tak rozmaicie złożonej formie, że [...] staje się sercem mojej argumentacji. Ta wszechobecna zasada jest potrzebna miastom do najbardziej niekiedy skomplikowanych i blisko związanych zastosowań, które dają sobie stałe wzajemne wsparcie, zarówno ekonomiczne, jak i społeczne. Składniki tej różnorodności mogą nieraz różnić się ogromnie, ale muszą one uzupełniać się wzajemnie w pewien konkretny sposób (Jacobs 1961, s. 14).

Różnorodność, jak można wyczytać z książki Jackobs, to jedna z najważniejszych cech miasta – zmieniającej się wraz z wpływem czasu przestrzennej struktury i żywej wspólnoty, która tworzy i porzuca rozmaite sposoby gospodarowania, rozwija swoistą kulturę, kultywuje systemy wartości i przekazuje wzory zachowań następcom. Urozmaicone środowisko mieszkalne może być postrzegane przez pryzmat różnorodności estetycznej i semiotycznej, jako obszar nasycony ikonicznymi znakami odmienności ludzi i budowli oraz jako przestrzeń wielokolorowa dzięki samej obecności różnych „aktorów” i „widzów”. Kontynuuje ten punkt widzenia filozof Iris Marion Young (1990, s. 238–239), widząc w miastach miejsca, w którym różnorodność jako charakterystyczna cecha może wydajnie służyć potrzebom gospodarki, jeśli tylko znajdzie odpowiednią liczbę sprzymierzeńców i przyjazny klimat.

Jest jednak warunek: Ann Markusen na podstawie badań środowisk artystów wykazuje, że te środowiska, jak mało które, potrzebują do pełnego wykazania swoich zdolności twórczych materialnej bazy kultury oraz obiektów pełniących rolę nieformalnych i niezbędnych instytucji kultury, jak kluby czy kawiarnie. Poza chłonnymi rynkami odbiorców potrzebna jest im także wzajemna bliskość i nieograniczona przestrzeń wymiany idei, wraz z miejscami środowiskowego azylu. Jej zdaniem, wszelkiego rodzaju twórcy preferują niemal podświadomie miasta powielające „efekt Bilbao” czy guggenheimizację, a pojawienie się w nich obiektów o awangardowo nietypowej formie inspiruje wyobraźnię i poświadcza gotowość miasta do akceptowania oryginalności. Jako miejsca do życia artyści wybierają miasta, gdzie działają szkoły artystyczne i instytucje edukacji kulturalnej, są do dyspozycji przestrzenie wystawowe, można wynająć niezbędne twórcom miejsca pracy i mieszkania – artystyczne *studios*, ale gdzie prócz tego możliwe jest też odpowiednio atrakcyjne nocne życie lub niekonwencjonalne możliwości rozrywki (Marcusen, 2006, s. 1926–1937).

Kultura zmienia miasto w stronę ponowoczesnej ekstrawagancji – zdaniem Małgorzaty Dymnickiej. Rynek kulturowy współtworzy wrażliwość instytucji kultury na nowości, swoisty tygiel starych i nowych, nostalgicznych i futurystycznych wzorów kultury wysokiej i niskiej, modernizmu i postmodernizmu. W ten sposób kultura staje się także doświadczeniem dziejącym się w określonym miejscu i czasie. Może skupiać uwagę na tym, co jest szczególnego w miastach i obyczajowości ich mieszkańców (Dymnicka, 2008, s. 40).

Katalog elementów kultury mających zdolność intrygowania odbiorców może składać się z przykładowo wymienianych pozycji:

- 1) fragmentów archeologicznej lub artystycznej historii, jak monumentalne mury obronne wciąż okalające starsze części Istambułu lub średnio-wieczne mieszkalne wieże w Bolonii;

2) elementów dziedzictwa architektonicznego i monumentów współczesnej architektury (bajkowy pałac Alhambra w Grenadzie, koronkowa paryska kaplica Saint-Chapelle czy skłaniający do zadumy berliński Pomnik Holocaustu);

3) udogodnień i atrakcji wykorzystujących kompozycję krajobrazu lub topografii, jak urokliwe kanały Wenecji, mosty nad kanałami w Amsterdamie, łagodnie pofałdowana zabudowa Rzymu czy monumentalnie wyniesiony ateński Akropol;

4) atrakcyjności i czytelności jego przestrzeni publicznej, jak plaża Copacabana w Rio de Janeiro, berliński Potsdamer Platz, paryski Place de l'Etoile, nowojorski Central Park;

5) dawnych i kultywowanych tradycji, etnicznych akcentów i dialektów, jak konny wyścig wokół rynku Palio w Sienie, festiwale narodowe w londyńskim Notting Hill, głośny Saint Patrick's Day w Nowym Jorku czy *geordie* (dialekt używany w północno-wschodniej Anglii wzdłuż rzeki Tyne) albo język kaszubski w Polsce;

6) lokalnych produktów i umiejętności rzemieślniczych: katalońskich *tapas*, greckiego *tzatziki*, wina Bosco na święto we włoskim San Giuseppe lub francuskiego koziego sera Crottin de Chavignol;

7) gościnności w rozwiniętej bazie turystycznej i wysokiej jakości suwenirów;

8) masowych i lokalnych sportów (francuskiej *pétanque* – gry w bule), amerykańskiego *lacrosse*;

9) subkultury, w tym również młodzieżowej (skateparki, ściany wspinaczkowe);

10) tradycji publicznego życia społecznego i rytualnych zbiorowisk obywatelskich, jak monachijski *Oktoberfest*, zbiorowy taniec *sardana* w starej części Barcelony, popularny w Stanach Zjednoczonych *square dance* czy religijna procesja Bożego Ciała w Łowiczu.

Kulturową mozaikę może wzbogacać wytwarzanie obiektów tradycyjnej sztuki oraz nowoczesne środki przekazu kultury – film, muzyka czy technologie cyfrowe. Kultura staje się wówczas sumą atmosfery kreowanej przez ludzi i przestrzeni, w których oni żyją i wypełniają sobą. Powtarzając myśl Scotta (2006, s. 2–5): pozbawione wielu składników kultury miasta byłyby zaledwie protomiejskimi formami, niczym więcej niż przypadkowym nagromadzeniem elementów produkcji i związanych z nimi rynków pracy.

Wojciech J. Burszta pisze o deterytorializacji kultury jako o jednym z najbardziej widocznych efektów globalizacji. Przejawów zjawiska upatruje, po pierwsze, w fakcie pojawienia się nowych diaspor, czyli narodów istniejących poza rodzinną ziemią; po drugie – hiperprzestrzeni, której przykładem są zunifikowane, a więc pozbawione cech lokalności supermarkety czy

lotniska; po trzecie – hiperrzeczywistości, oznaczającej sztuczne światy kreowane za sprawą symulacji komputerowych, i po czwarte – etnokrajobrazów, tworzonych dzięki temu, że poszczególne grupy mogą się przemieszczać i odtworzać swoją tożsamość w jakichkolwiek warunkach terytorialnych, społecznych i kulturowych. Kształtowaniu tego typu tworów sprzyjają wielkie migracje zarobkowe oraz gwałtowny rozwój technologii elektronicznych (Burszta, 1998, s. 159–160).

Dlatego też w coraz bardziej zunifikowanym i pozbawianym terytorialnych powiązań świecie miasta, ich władze i obywatele powinni doceniać lokalną specyfikę. Unikalne właściwości, charakterystyczne przedmioty lub umiejętności, w których celuje miasto i jego mieszkańcy, mogą decydować w konkurencji z innymi ośrodkami. Nasuwa się tu jako przykład karnawałowa parada na Sambodromie w Rio de Janeiro czy przemarsze orkiestr kobziarzy na corocznym *Tatoo* w Edynburgu.

Uniwersalne cechy kultury będą się powtarzać we wszystkich miastach, chociaż ich znaczenie różni się w odbiorze przez poszczególne grupy i zbiorowości. Miasta i regiony mają szanse być docenione przez mieszkańców oraz obcych nie tylko z powodu wyposażenia w funkcje czy urządzenia typowe dla miejskiego stylu życia, ale także z powodu umiejętnego kultywowania tego, co niepowtarzalne i charakterystyczne.

V. KREATYWNE MIASTA, KREATYWNA KLASA

Od końca XX i początku bieżącego wieku regiony, miasta i poszczególne firmy zabiegają o etykietę „kreatywnych”, to jest tworzących warunki sprzyjające rozwijaniu kulturowej różnorodności, będącej podstawą środowiska przyjaznego mieszkaniu i pracy członków „klasy kreatywnej”. Klasa kreatywna jest personifikacją kreatywności miast. Planowanie ich rozwoju i odrodzenia niemal automatycznie ma znaczyć kulturową heterogeniczność i inwestowanie w naukę, kulturę i rozrywkę, pola obecności klasy kreatywnej. Z kolei kreatywność jako cecha miasta i zbiorowości mieszkańców, dzisiaj szeroko propagowana, zakłada ścisły, wzajemnie korzystny związek sfery ekonomicznej i poznawczo-kulturowej. Miasta mają zapewniać komfort życia i kreatywne miejsca pracy. Innymi słowy, realizuje się wówczas model rozwoju, w którym fundamentalny jest komponent kreatywny.

Niezależnie od symboliki etykiet, wyższy niż przeciętny poziom rozwoju gospodarczego nadaje miastom wysoką pozycję w rankingach i podnosi ich atrakcyjność inwestycyjną. Istniejące już inwestycje przyciągają nowe i pobudzają dalszy rozwój. Świadomie wykorzystany kapitał kulturowy i społeczny, czyli zabytki i tradycje, obok dbałości o dobre warunki pracy naukowców i twórców liczą się również jako elementy pozytywnego wizerunku. Logo kreatywności w międzymiejskiej rywalizacji może dodatkowo uzupełniać lub poprawiać ten wizerunek.

1. KREATYWNOŚĆ MIAST

Przymiotnik „kreatywny” wraz z rzeczownikiem „kreatywność” zyskały w ostatnich latach dużą popularność i zaczyna im już grozić nadużywanie. W modnej formie oba te pojęcia przekazują znane od dawna treści. Kreatywność towarzyszyła człowiekowi od zarania dziejów, nadając kierunek postępowi i ewolucji społeczno-gospodarczej. W słownikowym sensie kreatywność (od łac. *creatus* – ‘twórczy’) oznacza proces myślowy, stymulujący powstawanie nowych idei, koncepcji lub nowych skojarzeń i ich powiązania z istniejącymi już ideami czy koncepcjami. Proces ten polega na wykorzystywaniu ludzkiej wyobraźni do tworzenia czegoś nowego i oryginalnego, niekiedy wyrażającego sprzeciw wobec zastanej rzeczywistości albo proponującego

nowe pomysły na rozwiązanie problemów, usprawnienie czegoś lub po prostu wzbogacenie dotychczasowego życia. We współczesnym sensie to także potencjał twórczy lub pomysłowość. Kreatywność – według Mariana Golki – jest owocem zdolności czy talentu oraz skutkiem pewnych cech psychicznych: inteligencji, wyobraźni, aspiracji czy konsekwencji. Ich analiza nie należy wprawdzie do kompetencji socjologii, proces twórczy łączy jednak zjawiska przebiegające w psychice jednostek ze zjawiskami społecznymi i ich uwarunkowaniami, a te mieszczą się już w polu zainteresowań socjologa (Golka, 2011, s. 349). Warto dodać, że zjawiska z kręgu psychiki i ich społeczne korelaty związane są także z procesami ekonomicznymi.

„Kreatywność” miasta trzeba uważać za metaforę, chociaż już solidnie umiejscowioną w literaturze naukowej o miastach i traktowaną normatywnie. Trudno jednak o precyzję jej definicji. Wielu badaczy, jak Richard Florida czy Charles Landry, nie zwraca na to uwagi, przekonując, że tak jak w dziedzinie twórczości artystycznej niewymierne są inwencja, wyobraźnia czy zdolność do realizacji oryginalnych pomysłów, tak dowolnie można rozumieć kreatywność jako cechę; zauważa to i podkreśla także Anna Karwińska (2009, s. 12) w socjologicznym studium na ten temat.

Niektóre regiony miejskie są kluczowymi graczami w gospodarce opartej na wiedzy oraz centrami innowacyjności, przedsiębiorczości i produktywności, co daje podstawy do traktowania ich jako kreatywnych. Należą do nich: Monachium, Wiedeń, Mediolan, Sztokholm, Kopenhaga, Barcelona, Stuttgart, Paryż, Randstad (Amsterdam–Rotterdam–Utrecht–Haga) czy Londyn–Oxford–Cambridge. Całościowy obraz europejskiej gospodarki pod względem nowoczesności (kreatywności) jest mniej zachęcający, zwłaszcza wobec konieczności rywalizowania ze światowymi imperiami gospodarczymi, takimi jak Ameryka Północna i Azja z Chinami na czele. Regiony miejskie Europy Południowej, a zwłaszcza Środkowo-Wschodniej, są mniej rozwinięte gospodarczo, chociaż takie obszary można znaleźć także w Europie Zachodniej i Północnej. Wyniki tych słabszych regionów odstają z wielu powodów: wydłużanie się miast, starzenie się społeczeństw, niedostatki edukacji na wyższym poziomie, zbyt szczupłe środki przeznaczone na badania i rozwój, zaślisko przemysłowej historii, braki wyposażenia w infrastrukturę. Do tego dochodzą przyczyny leżące po stronie społecznej: bezrobocie i ubóstwo, a także korupcja i patologie władzy.

Są jednak powody do umiarkowanego optymizmu co do przyszłości regionów miejskich Europy. W ciągu ostatnich dziesięcioleci w wielu z nich powiodło się szybkie przejście od przemysłu do gospodarki usługowej i rozwinięcie działów nazywanych „wiedzychłonnymi”. Obecność nowoczesnych rodzajów wytwórczości jest wyraźnie większa w dużych regionach miejskich niż w mniejszych i pozamiejskich (opisuje to dokładnie Sven Illeris, 2009, s. 3–15).

Podstawę względnego optymizmu stanowią czynniki mniej wymierne, mające jednak wpływ na pomyślność całych społeczeństw. Wśród nich można wymienić trwającą ponad pół stulecia stabilizację i dobrobyt w Europie pod ochronnym parasolem *welfare state* i na solidnym podłożu stosunkowo wysokich dochodów osobistych (rzecz jasna, w relacji do reszty świata, różnych w zależności od ogólnego poziomu zamożności społeczeństw), a na poziomie makrosocjalnym – rosnący stale poziom edukacji i ułatwień konsumpcyjnych, usług publicznych i komunalnych. Ich wyrafinowany poziom i estetyka każe włączać je w obręb kultury, gdzie obok galerii malarstwa, teatrów czy muzeów mieszczą się nieszablonowe butik, sklepy z artystycznym rzemiosłem, smakoszowskie restauracje, bary i puby dla koneserów.

Cechy te są tłem, na którym trzeba umieścić kreatywność miast. Wiąże się z tą cechą wiele oczekiwań i traktuje, mocno przeceniając, jako uniwersalne narzędzie mające wywołać pożądane zmiany. Przyjmując *a priori*, że ta właściwość przysługuje europejskim aglomeracjom, od bardziej czy mniej zaawansowanych w rozwoju cywilizacyjnym żąda się, aby były twórcze i w konkurencji kreatywności prześcignęły odpowiedniki w Azji czy Stanach Zjednoczonych.

Kreatywność zawsze była naturalną cechą miejskości jako ludzkiego skupiska, a przymiotnik „kreatywny” używany był w różnych kontekstach począwszy od końca lat sześćdziesiątych ubiegłego wieku. Dziś jest traktowany jak *signum temporis*, swego rodzaju certyfikat nowoczesności. Pierwszeństwo w nazywaniu w ten sposób twórczego myślenia w kontekście rozwoju miast należy przypisać Charlesowi Landry i Franco Bianchiniemu (1998). Ich publikacja przedstawiała kreatywność w najszerszym ze znaczeń, wskazując, w jaki sposób nieszablonowe podejścia mogą pomóc miastom w rozwiązywaniu ich problemów. Autorzy ci apelowali o uzupełnienie braków w wyposażeniu infrastrukturalnym i instytucjonalnym oraz zapewnienie warunków do swobodnego kultywowania kreatywności. Przekonywali, że działania zmierzające w tym kierunku, zwłaszcza polegające na rozwijaniu nauki lub sztuki, mogą być liczącymi się atutami miast. Pośród przytaczanych argumentów znalazły się przykłady udanych interakcji między biznesem a artystami, organizacjami twórczymi i lokalnymi społecznościami. Zawierała się w tym wizja kreatywności jako twórczości, jednej z sił sprawczych „dobrego wizerunku” miast i wspierania ich ekonomicznej przyszłości.

Dzisiejsze rozumienie kreatywności miasta oddaje krótka, tautologiczna definicja Johna Montgomery (2005, s. 339): kreatywne jest miasto, w którym są skoncentrowane i odpowiednio wspierane sektory kreatywne. Według Richarda Floridy o kreatywności miasta jako całości decyduje obecność wykwalifikowanej, twórczej kadry zatrudnionej w dziedzinie nowej ekonomii oraz liczne grono artystycznej cyganerii. Klasa kreatywna, twierdzi Florida,

pobudza nieomal samoczynnie rozwój miast, których władze, jak gdyby od-
wzajemniając jej obecność, tworzą klimat promowania twórczości i inwestu-
ją w kulturę czy rozrywkę. Ta sugestywna idea zyskała szybko tylu samo za-
gorzałych protagonistów, co wrogów; ci drudzy wykazują, że jej przewodni
motyw sprowadza się do groźnego w wymowie sloganu *Be Creative or Die*
(Bądź twórczy albo gin).

Godząc się na brak definicyjnej precyzji, można nakreślić modelowy ob-
raz miasta mającego lub dopiero zabiegającego o emblemat „kreatywnego”.
Zawiera go obszerna monografia Landry, która już zdobyła status klasycz-
nej na równi z publikacjami Floridy o podobnej tematyce. Obaj autorzy mają
wiele wspólnego: wskazują kierunek myślenia o mieście i kreatywności,
ciesząc się niemałym publicznym aplauzem. Landry daje przykłady sukces-
sów miast jako efektu pomysłowości ich mieszkańców, którzy zdołali uwol-
nić drzemiący potencjał w niczym niewyróżniających się, prowincjonalnych
ośrodkach i sprawić, że poznał je cały świat. Wskazując nowe sposoby my-
ślenia o możliwościach miast, analizuje ich aktywa i szanse rozwoju oraz ilu-
struje, jaką rolę może przy tym pełnić dziedzictwo kulturowe. Kreatywne
miasto w tym ujęciu jest miejscem, w którym architektura zachwyca niety-
powymi rozwiązaniami, centra handlowe pełnią funkcję rozrywkową i kul-
turalną, a wyposażenie komunalne, w tym miejski transport, jest przyjazny
użytkownikom (Landry, 2013a).

Trudno odmówić tym wizjom swoistego czaru i wiary w samospełnie-
nie, chociaż mają wszelkie cechy życzeniowości. Równocześnie nie sposób
zaprzeczyć, że w XXI wieku miastom, ich władzom i mieszkańcom rzeczywi-
ście potrzeba czegoś, o co sugestywnie apeluje Landry: zdolności myślenia
po nowemu, gdy świat wydaje się być w trakcie zmiany paradygmatu, a ocze-
kiwania i ambicje podnoszenia poziomu cywilizacyjnego lokują się jeszcze
wyżej. Współczesnym miastom i regionom miejskim potrzebna jest lepsza
„kultura bytu” (termin Antoniny Kłoskowskiej) w postaci urządzeń czy roz-
wiązań ułatwiających codzienne życie. Częścią takiej kultury może być kre-
atywność rozumiana jako nieszablonowe działania i progresywne myślenie
we wszystkich możliwych wymiarach.

Landry (2013a s. 33–43) przekonuje, że kreatywne jest miasto, któ-
re ma markę i prezentuje jakąś osobowość. Należy cenić twórcze podejścia
w miejsce typowych rozwiązań, jeśli w dodatku nie jest obliczone na osią-
ganie doraźnego efektu, ale uwzględnia długoterminową perspektywę. Kre-
atywność wymaga specyficznych cech, które Landry tłumaczy jako zdolność
łączenia przedsiębiorczości i wrażliwości, zamiłowania do piękna z wysokiej
jakości urbanistyką. W kreatywnym mieście architektura potrafi rzeczywi-
ście zachwycać, centra handlowe służą zarówno potrzebom cielesnym, jak
duchowym, a publiczny transport jest punktualny i czysty. W takim mieście

lepiej rozwijają się wyrafinowane działy produkcji i artystyczne akcje o lokalnym lub międzynarodowym zasięgu. Zawsze jednak głównym jego zasobem są mieszkańcy. Ludzka inteligencja, pragnienia, motywacje, wyobrażenia i kreatywność są ważniejsze od lokalizacji, bogactw naturalnych czy dostępu do rynków zbytu. Kreatywne, czyli twórcze miasto dba o poziom życia wszystkich ludzi, chociaż szczególnie życzliwie spogląda na pracowników branż wytwarzających nowości i stale uzupełnia ich grono, zapraszając z zewnątrz twórców krajowych i zagranicznych (Landry, 2013a).

Tę samą myśl przekazuje Florida (2010), dla którego rozstrzygającym zasobem i źródłem pomyslności miast jest ludzka kreatywność. To nowoczesność i rozwój, jej brak to zacofanie i regres. Kwitną miasta, które są w stanie zachęcić do zamieszkania i zatrzymania się na dłużej klasę kreatywną, podczas gdy stagnacja dotyka tych, którym się to nie udaje. Florida dowodzi dynamicznego rozwoju miejsc (regionów miejskich i miast) mających zdolność zgromadzenia twórczych jednostek, jednak pod warunkiem, że oferują tym jednostkom oraz wszystkim innym wysoki standard życia, swobodę samorealizacji i ciekawe rozrywki. Te sformułowania, podobnie jak w książce Landry, przywodzą na myśl jeden ze starszych motywów ludzkiej myśli – modelowe zasady tworzenia miasta-państwa z *Polityki* Arystotelesa albo utopijne normy projektowania „miasta idealnego” (*la citta ideale*) z epoki Renesansu (Paszkowski, 2011, s. 17).

Sugestie Floridy wywołały żywy oddźwięk i równie głośne kontrowersje. Jak stwierdzała ironicznie Kate Oakley (2004, s. 68), żaden region kraju lub jakiegokolwiek centrum przemysłowe nie były w stanie obronić się przed traktowaniem pomysłów amerykańskiego ekonomisty jak przepisu, który daje się powielać w każdych warunkach, bez uwzględnienia historii, charakterystycznych aspektów czy specyfiki. Podobna ironia zawarta jest w komentarzach na ten temat Sako Musterda i Olgi Gritsai. Pojęcie „kreatywne miasto” – jak uważają ci autorzy – utworzone przez Floridę początkowo na użytek debat politycznych i dyskursu w naukowych gremiach USA, a następnie powtarzane bezrefleksyjnie na całym świecie, jest postrzegane jako tania droga mająca doprowadzić do sukcesu każde miasto, duże czy małe. Jak to się często zdarza z modnymi teoriami, termin ten szybko zyskał popularność, niekoniecznie świadczącą o jego zrozumieniu. Miasta w różnych częściach świata zaczęły *ex promptu* i entuzjastycznie inwestować w kulturalne obiekty i wspierać talenty w przekonaniu, że pomoże to uzyskać modny znak kreatywności. Krytycy zwracają jednak uwagę, że legitymizuje to uproszczone mechanizmy polityki miejskiej i usprawiedliwia naiwne przyjmowanie prostych, monotematycznych strategii o nieprzewidywalnych w istocie skutkach, jakie mogą wynikać z jednostronnych „przepisów” Floridy (Musterd, Gritsai, 2013, s. 343–359). Montgomery (2005, s. 339) uważał, że to, co Florida wymyślił, jest zaledwie

zestawem wskaźników, które po prostu odzwierciedlają najbardziej fundamentalne prawdy o środowiskach twórczych i dynamicznych miastach.

Książka Landry'ego i Bianchiniego z pierwszym sformułowaniem kreatywności zawierała stosunkowo prosty, potwierdzony jednak pewną liczbą przykładów pomysł: jednym ze sposobów na przezwycięzenie recesji i upadku przemysłu powinny być inwestycje w dziedzinach, które z pozoru nie wydają się prawdziwą ekonomią, a więc w kulturę, rozrywkę, sport lub edukację. Autorzy przekonywali, że te rosnące pod względem ekonomicznego znaczenia dziedziny w sprzyjających warunkach mogą być motorami rozruchowymi lokalnej gospodarki. Florida rozwinął dalej te stwierdzenia i nadał im kształt efektownych hiperboli. Wielu amerykańskich i europejskich liderów miejskich dostrzegło w nich *ready-to-use* (gotową do użycia) metodologię i poradnik projektowania dróg lokalnego rozwoju, tym bardziej że propozycje Floridy emanowały optymizmem i opierały się na założeniach trudnych do zweryfikowania. A zatem, po pierwsze, duże miasta nie są już synonimami dezorganizacji i patologii, ale w warunkach ponowoczesności mogą być potwierdzeniem technicznych i kulturalnych możliwości człowieka. Po drugie, wyprowadzanie się mieszkańców wraz z biznesem na suburbia lub jeszcze dalej, w dłuższej perspektywie czasu im nie zagraża. Po trzecie, rozwój w pożądanym kierunku mogą uruchamiać czynniki zawarte w samej naturze wielobarwnego, ludzkiego skupiska.

Labilne z natury pojęcie kreatywności w odniesieniu do miast może występować w dwóch znaczeniach: szerszym, jako mniej lub bardziej liczna obecność twórców i ich materialnego zaplecza, albo węższym, jako twórcze podejście do rozwiązywania miejskich problemów; na ten drugi zakres zwraca uwagę Anna Karwińska (2009, s. 12). Pierwsze ze znaczeń dotyczy funkcjonowania środowiska bohemy lub artystycznej cyganerii. Przekładając te nieco staroświeckie pojęcia na współczesne realia: w miejskim *milieu* wiele form działalności i zdarzeń rozgrywa się w bliskim dystansie interakcyjnym, typowym dla ograniczonych pod względem liczebności branżowych środowisk. To właśnie, według Allena J. Scotta, jest jednym ze źródeł siły vitalnej miasta i tworzy nieokreśloną, chociaż odczuwalną atmosferę kreatywności płynącej ze wzajemnych inspiracji. Korzystanie z obustronnej bliskości ludzi (nazwane w innej konwencji teoretycznej „kapitałem społecznym”) skupiających się w profesjonalne, quasi- lub w pełni korporacyjne kręgi, bywa szczególnie intensywne tam, gdzie interakcje są najczęstsze, czyli wokół lub w samym centrum miast (Scott, 2008c, s. 549). W centrum mieszczą się restauracje, kawiarnie, kluby, bary, puby, które to instytucje liberalnie lub wręcz permissywnie rozumianej kultury służą nie tylko jako baza gastronomiczno-rozrywkowa, ale jako przestrzeń wymiany nowych idei. Miastom takim jak Londyn, Paryż czy Wiedeń z pewnością brak słońca i ciepła południa Europy

czy Słonecznego Pasa w Stanach Zjednoczonych. Mają jednak walor znacznie cenniejszy niż klimatyczna przewaga: od dawna są naturalnymi środowiskami prointerakcyjnymi, z czego wynika również ich proinnowacyjność.

Pozytywna wiara w sprawczą moc tak rozumianej kreatywności (mimo kontrowersji, jakie budzi wówczas, gdy pojmowana jest bezrefleksyjnie) opiera się na trudnym do podważenia przekonaniu, że ośrodki miejskie są i będą nadal ludziom potrzebne jako miejsca ciekawego życia, pełnego okazji do satysfakcjonujących zdarzeń w kontaktach z innymi. Jak stwierdzają autorzy statystyczno-geograficznego opracowania, Alan Berube, Bruce Katz i Robert E. Lang (2003, s. 11–13), jedną z bardziej oczywistych zalet miast jest redukcja kosztów interakcji, dlatego przyciągają one osoby samotne lub działają niekiedy wręcz jak swoisty małżeński rynek. Miasta umożliwiają wzajemne dopasowanie się ludzi. Gęsta sieć interakcyjna pozwala zmniejszyć koszty codziennego utrzymania i oszczędzać lub przeciwnie – zaspokajać potrzeby wyszukanej konsumpcji i bywania w koneserskich restauracjach, barach lub pubach dla gejów czy *queer*. Większość lokali służących rozmaitym gustom ma jakieś stałe koszty działalności, ale tłumnienie zaludnione miasto generuje wystarczającą liczbę klientów, aby te stałe koszty pokryć (Glaeser, Gottlieb, 2006, s. 253). Zdaniem Saskii Sassen (2009, s. 54), miasta potwierdziły w końcu XX wieku swoją strategiczną użyteczność jako centra twórczych zajęć i zawodów obsługujących najnowsze sektory gospodarki, w tym zwłaszcza jako płaszczyzny bezpośredniej komunikacji z jednoczesnym udziałem wielu aktorów i widzów.

Kreatywność miasta może mieć spektakularny wyraz, jak w Bilbao, gdzie kilka niebanalnie zaprojektowanych budowli tworzy frapujący *genius loci* i nadaje miastu specyficzny klimat. Niepokonane od kilkunastu lat, gdy chodzi o liczbę odwiedzających je corocznie turystów, są kolejno: Istambuł, Lizbona, Wiedeń, Barcelona, Amsterdam (*European Best Destinations*, 2013). Każde z tych miast, poza wartymi obejrzenia budowlami, ma nieuchwytną, niepowtarzalną atmosferę cenioną przez wielotysięczne tłumy gości.

Kreatywność może być ubocznym efektem nastroju wytwarzanego przez określone miejsca lub budowle. Ma go dobudowane do wielkiego londyńskiego muzeum skrzydło Modern Tate; ta rozległa, zadaszona, łatwo dostępna publiczna przestrzeń jest widowiskowo nowoczesna, ale zachęca też do zatrzymania się i oddychania bliskością wielkiej sztuki. Kreatywne emocje może wyzwalać legenda londyńskiej dzielnicy Notting Hill ze względu na swoich stałych rezydentów i setki tysięcy turystów podziwiających tamtejsze parady taneczne i etniczne festiwale. Podobne przykłady można mnożyć.

Kreatywne miejskie środowisko, jak uważa Jan Sucháček, można postrzegać jako miejsce: grupę budynków, część miasta lub miasto jako całość czy region, które zawierają „twardą” i „miękką” infrastrukturę potrzebną

do szybszego krążenia idei czy wymiany twórczych pomysłów. Taki habitat wiąże w całość i stymuluje twórczość techniczną, biznesową i artystyczną (Sucháček, 2012, s. 11–12). Rozróżnienie „twardych” i „miękkich” elementów powtarza także Florida. Chodzi o budowle lub zagospodarowaną przestrzeń w wypadku pierwszych elementów oraz ludzi, ich pracę i talenty – w odniesieniu do drugich. Musterd i Gritsai zwracają uwagę, że ośrodki miejskie w Europie Środkowo-Wschodniej są słabiej wyposażone w „twarde” obiekty służące branżom opartym na wiedzy. Jednak kilka czynników może również wyrównywać te niedostatki. Po pierwsze, niektóre z miast w Europie Środkowo-Wschodniej mogą korzystać z walorów centralnego położenia geograficznego (na przykład Budapeszt ponownie zyskuje na rozszerzeniu Unii Europejskiej w tym sensie, że wyraźnie zbliżył się komunikacyjnie do środka ciężkości Europy). Po drugie, biorąc pod uwagę wysoki poziom edukacji w krajach tej części Europy, tutejsze społeczeństwa i miasta są nieźle przygotowane do przyspieszonej transformacji społeczeństwa i gospodarki opartej na wiedzy. Wiele postsocjalistycznych państw członkowskich Unii odznacza się równie wysokim poziomem „miękkich” czynników, zwłaszcza wykwalifikowanej siły roboczej. Po trzecie, jeśli nawet niedostateczne wyposażenie infrastrukturalne jest utrudnieniem dla dużych przedsiębiorstw, to jest ono znacznie mniej ważne dla mniejszych firm lub dopiero rozpoczynających działalność. Brak komfortu cywilizacyjnych udogodnień nie musi przeszkadzać w uzyskaniu ekonomicznego sukcesu (Musterd, Gritsai, 2012, s. 343–359).

Richard Smith i Katie Warfield przedstawiają koncepcję dwóch podejść do kwestii twórczego miasta: kulturo-centrycznego i ekono-centrycznego. Według pierwszego, w kreatywnym mieście kwitną kultura i sztuka, twórczość może swobodnie się wyrażać, rozwijają się sztuka i wyobraźnia twórców bez względu na koszty i źródła finansowania. Kreatywność może być także cechą lokalnej tożsamości, uzewnętrznioną w miejscowych prawach, wierzeniach, obyczajowości czy strategiach codziennego życia. Drugie z tych podejść widzi kreatywność jako środek pomyślnego rozwoju, w ramach którego kulturalne i niebanalne (kreatywne) przedsięwzięcia przynoszą wymierne w kategoriach ekonomicznych wartości lub korzyści (Smith, Warfield, 2008, s. 2–5).

Kreatywność nie pojawia się wszędzie i w każdych warunkach. Jednak według zgodnego przekonania Floridy, Landry’ego i innych badaczy, prawie każde miasto, niezależnie od wielkości i geograficznej lokalizacji, jest w stanie spełnić podstawowe wymagania bycia kreatywnym. Może to być efekt współdziałania wielu społecznych aktorów, połączenia ich wiedzy i sieci relacji tworzących kreatywny klimat, ewentualnie zasługa twórczych środowisk, zajmujących się transmisją dokonań i przekształcaniem w coś ogólnie

przydatnego. Zawsze będzie to wypadkowa zamierzeń i działań wielu aktorów i warunków, które można kontrolować; podobnie jak okoliczności, na które nie ma wpływu lub których nie sposób przewidzieć.

Środowiska twórcze, jak uważają Ann Markusen i Greg Schrock, nadają miastom cechy różnorodności i żywiołowości oraz przyczyniają się do aktywizowania wszystkich kooperujących z nimi działów gospodarki, zwłaszcza turystyki, marketingu czy reklamy. Autorzy ci nazywają to „artystyczną dywidendą”, stopniem, w jakim charakter miejsca lub całego miasta jest wyraźnie lub w wyczuwalny sposób artystyczny. Aktorzy, reżyserzy, tancerze, choreografowie, muzycy, pisarze i plastycy, malarze, fotografowie, filmowcy, ceramicy i twórcy artystycznych tkanin, rzeźbiarze, graficy – wszystkie te twórcze zawody wzajemnie na siebie oddziałują, a zyski z ich działalności wpływają na regionalną gospodarkę (Markusen, Schrock, 2006, s. 1662–1686). Środowiska artystyczne w połączeniu z ludźmi nauki i techniki często tworzą efekt nazywany *knowledge spillover*, czyli nadwyżkę wiedzy i jej nadmiernej koncentracji jako efektu intensywnych kontaktów wewnątrz klasy kreatywnej.

Podobną rolę twórczych środowisk widzi Florida. Jednostki kreatywne dążą do zamieszkiwania w określonych miejscach, które autor określa mianem *creative centers* (kreatywnych centrów). Istnienie takich centrów otwiera perspektywę sukcesów gospodarczych, a dobre wyniki gwarantuje wówczas duża liczba wytwarzanych na miejscu innowacji czy efekty działalności przedsiębiorstw z branży najnowszych technologii (Florida, 2010, s. 241). Miasta rozwijają się pomyślnie także dlatego, że wzbogacają je utalentowani ludzie mający po prostu ochotę w nich mieszkać i pracować, a władze, firmy i przedsiębiorstwa idą jak gdyby w ślad za nimi. Co więcej, kreatywne jednostki decydują się na to nie tylko z powodu dostatecznego wyposażenia w infrastrukturę handlową, obiekty sportowe czy atrakcje turystyczne. Wszystko to jest ważne, ale niewystarczające i nie dość atrakcyjne dla prawdziwej klasy kreatywnej. Jej członkom zależy także bardziej na kulturowej różnorodności, pozytywnych doznaniach, akceptacji ich samych i ich partnerów, a przede wszystkim na możliwości spełniania się w kreatywnych zawodach.

2. PRZEMYSŁ KREATYWNY

Kreatywność, jak uważa Andy C. Pratt (2008, s. 1–18), może dotyczyć wielu dziedzin: dywersyfikacji gospodarczej, przychodów z handlu, odgrywać ważną rolę w rewitalizacji miast i regionów, a w wymiarze praktyk codziennego życia – nakłaniać do osiedlenia się i zatrzymania na dłużej

wykwalfikowanych pracowników. Przemysł kreatywny skupia wysokiej jakości kapitał ludzki i kształtuje atrakcyjną przestrzeń życiową. Istotne znaczenie dla rozwijania i wzbogacania tej przestrzeni może mieć wsparcie instytucji publicznych różnego szczebla oraz współpraca przedsiębiorstw z tradycyjnych sektorów gospodarki, obecnych w danej lokalizacji.

Przemysł kreatywny, tak jak przemysł kultury, materializuje ekonomię kultury. Oba pojęcia i reprezentowane przez nie branże trudno rozróżnić. Samego procesu twórczego i warstw znaczeniowych jego rezultatów nie da się ująć w rutynowe mierniki, a wartość w takim wypadku należy traktować za ledwie jako przybliżenie. Przyjmuje się mimo to, że wytwory przemysłu kreatywnego spełniają rynkowe kryteriów; są w każdym razie przedmiotem wymiany. Funkcjonują na rynku, osiągając niekiedy wysokie ceny, mogą być nabywane, sprzedawane, a ich wartość ulega wahaniom lub tezauryzacji. Przede wszystkim jednak wytwarzają zysk, tak jak każde inne przemysły lub sprzedażne dobra – dodatni wynik finansowy będący zarobkiem twórców, dystrybutorów i nabywców. Głównym źródłem utrzymania jest obrót wytworami ich twórczości oraz tantiemy z tytułu praw własności intelektualnej. Jest to wyraźne, zwłaszcza gdy chodzi o masową rozrywkę, media czy dziedziny rzemiosła artystycznego.

Pojęcie przemysłu kreatywnego pojawiło się w 1997 roku w Wielkiej Brytanii, gdzie od początku pojmowano je najbardziej liberalnie, jako element szerszego kompleksu kulturalnego w gospodarce opartej na wiedzy. Powołany w tym samym roku międzysektorowy Zespół ds. Przemysłów Kreatywnych (Creative Industries Taskforce) zaproponował definicję, która w Wielkiej Brytanii obowiązuje do dziś. Według niej, przemysł kreatywny to działania, które biorą się z indywidualnej twórczości i talentu, i które mają potencjał tworzenia dochodu oraz dają zatrudnienie poprzez wytwarzanie i wykorzystywanie praw własności intelektualnej.

Większość autorów powtarza tę definicję, często w bardziej rozwiniętej formie. Na przestrzeni lat doczekała się wielu różnych wersji (innych kryteriów definicyjnych używają akademicy uczeni, a innych politycy). W dokumentach, opracowaniach strategicznych, artykułach i publikacjach pojawiają się wymiennie terminy „przemysł kreatywny” albo „sektor kreatywny”. Niektórzy autorzy traktują przemysł kreatywny jako wyższą i bardziej wysublimowaną formę przemysłu kultury. Inni stoją na stanowisku, że definicyjna precyzja w obu tych dziedzinach jest zbędna i jedynie komplikuje sprawę. Brak spójnej definicji z pewnością nie stanowi przeszkody, utrudnia jedynie pomiary ekonomicznej strony i jakościowe czy ilościowe porównania sektora kreatywnego z innymi sektorami gospodarki. Monika Smoleń (2003, s. 25–26) dokonała przeglądu wielu definicji, stwierdzając w zwięzłej formule, że obejmują one wszelkie przedsięwzięcia z dziedziny kultury, sztuki

i mediów realizowane według reguł rynkowych. Podobnie prezentuje się najprostsza definicja przemysłu kreatywnego, jaką posłużyły się (przykładowo) władze Łodzi. Są to działania biorące się z kreatywności, innowacyjności i talentu, i mające zarazem potencjał tworzenia bogactwa oraz miejsc pracy (Kreatywna Łódź).

Od definicji ważniejsze jest to, że handel produktami sektora kreatywnego jest coraz obfitszą pod względem obrotów i zysków gałęzią handlu światowego. W latach 1996–2005 wartość globalnego eksportu wszelkiego rodzaju sztuk wizualnych wzrosła z 10,3 do 22,1 mld dolarów. W tym samym czasie potroili się wpływy z obrotów w dziedzinie mediów audiowizualnych. Przemysł kreatywny ma też coraz większy wpływ na rynek pracy. W zależności od stopnia rozwoju danego kraju sektor ten może stanowić 2–8% całego zatrudnienia. Nie można też pominąć roli, jaką odgrywa ten przemysł w wyrównywaniu różnic kulturowych lub zacieśnianiu więzi między całym sektorem twórczości a edukacją. Przemysł kreatywny jest jednym z pomostów łączących kulturę i ekonomię; z jednej strony jako czynnik kulturotwórczy, z drugiej jako sposób wpływania kultury na społeczeństwo i ekonomię (*Strategia zintegrowanego rozwoju Łodzi 2020+, 2012*).

W liczbach bezwzględnych przemysł kreatywny wciąż jeszcze stanowi pobożę światowej gospodarki i rynku zatrudnienia. Szacuje się je na około 13% światowej produkcji gospodarczej, jednak odsetek ten powoli, ale nieustannie się zwiększa. W najlepiej rozwiniętym na świecie brytyjskim przemyśle kreatywnym pracuje 4–6% ogółu zatrudnionych, a ich trzy największe działy, to jest projektowanie, telewizja i radio, łącznie wytwarzają około 75% przychodów i dają 50% zatrudnienia w całym tym sektorze (British Council, 2012). Wkład przemysłu kreatywnego w gospodarkę całej Unii Europejskiej to około 3% PKB i zatrudnienie na poziomie 6 mln ludzi.

Znaczenie przemysłu kreatywnego ma tym mocniejsze podstawy, że powoli wyczerpują się – albo już są wyczerpane – możliwości uzyskiwania przewagi konkurencyjnej rozwiniętych krajów na tradycyjnych rynkach produkcji i handlu. Korzystne rezultaty zaangażowania tego sektora w aktywizację ekonomiczną dobrze ilustrują stwierdzenia Steve Cunninghama i Paula Higgsa (2009, s. 192) o tym, że wykorzystanie kreatywności niesie w sobie potencjał tworzenia dobrobytu, kultywowania lokalnych zasobów, generowania kapitału społecznego, rozwoju nowych rynków eksportowych, znaczących efektów mnożnikowych w całej gospodarce, stosowania technologii informacyjnych i komunikacyjnych oraz zwiększenia konkurencyjności w coraz bardziej globalnej ekonomii.

Podjęcie do przemysłu kreatywnego cechuje nowość, jakiej nie posiadały wcześniejsze nastawienia. Przyjmuje się bowiem, jak wspomniano wcześniej, że wszystkie regiony i miasta, niezależnie od wielkości i poziomu

rozwoju, mają w tej konkurencji równe szanse. Kluczowym czynnikiem stwarzającym możliwości odegrania przez nie aktywnej roli jest założenie – będące w istocie odbiciem odwiecznego mitu Prometeusza – że najwyższa wartość zawiera się w twórczych możliwościach ludzi; pod tym względem kraje dobrze rozwinięte i dopiero rozwijające się mają rzeczywiście równe atuty. Mimo to przodujące gospodarczo kraje, bogatsze w tradycje kulturowe i zasobniejsze w twórcze talenty, są wciąż bardziej wydajnym źródłem kreatywnej przedsiębiorczości. Udowodniło to w swoim czasie stworzenie czołowych dzisiaj organizacji biznesowych świata, jak Microsoft czy Apple. W dobrze rozwiniętym i sprzyjającym nowościom środowisku stworzono współczesne ikony kreatywności, jak Google czy Facebook. Innowacyjność połączona z korporacyjną lojalnością pozwala utrzymywać czołową pozycję takim firmom, jak Toyota, BP, UPS, H & M czy 3M. Za wytyczną dla przemysłu kreatywnego przyjmuje się prostą dewizę: działania, które biorą się z kreatywności, innowacyjności i talentu, mają potencjał tworzenia bogactwa oraz utrzymania miejsc pracy.

Najpowszechniej używana lista dziedzin wchodzących w skład przemysłu kreatywnego sporządzona została w 2006 roku przez brytyjskie Ministerstwo Kultury, Mediów i Sportu (Department of Culture, Media & Sport, DCMS). Uwzględnia ona: (1) reklamę, (2) architekturę, (3) sztukę i rynek obrotu zabytkowymi dziełami sztuki, (4) rękodzieło artystyczne, (5) projektowanie (użytkowe lub wnętrz), (6) projektowanie mody, (7) film i fotografię, (8) oprogramowanie, gry komputerowe i publikacje elektroniczne, (9) muzykę, sztuki wizualne (*performing arts*), (10) wydawnictwa, (11) telewizję, (12) radio.

Bardziej jeszcze rozbudowana klasyfikacja Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (World Intellectual Property Organization, WIPO), biorąca pod uwagę jako główne kryterium zastrzeżenie praw autorskich, obejmuje tak zwany rdzeń stosowania praw własności: reklamę, masowe imprezy rozrywkowe, film i wideo, muzykę, koncerty i spektakle, wydawnictwa, oprogramowanie elektroniczne, audycje i programy telewizyjne lub radiowe, sztuki wizualne i grafikę. Dziedziny częściowo tylko objęte *copyright* to: architektura, projektowanie odzieży, obuwia, mody, artykułów gospodarstwa domowego i zabawek (*Creative Economy Report...*, 2008, s. 5). Niezależnie od formalnych kryteriów klasyfikacji, do przemysłu kreatywnego zalicza się też projektowanie akcesoriów komputerowych i oprogramowania, eksperymentowanie w różnych działach nowych mediów, produkcję gier, cyfrową fotografię i grafikę komputerową oraz inne formy obrazowania, syntezywanie znaków, symboli i zdjęć do produkcji nowych form praktykowane w dziedzinie sztuk wizualnych i performatywnych oraz reklamę przemysłową (*Mapping the Creative Industries*, 2010, s. 21–23).

Literatura naukowa podaje przykłady sukcesu kreatywnych miast w gospodarce opartej na wiedzy. Jednym z bardziej efektownych jest Austin w Teksasie, noszące przydomek Mekki *high-tech*. Austin łączy duży odsetek wykształconych mieszkańców, szeroką gamę rozmaitych stylów życia i tętniące energią lokalne sceny muzyczne. Władze tego miasta w latach 1980 i 1990 aktywnie zabiegały o pozyskanie dużych, nowoczesnych inwestorów, jak Intel, IBM i Motorola, pomagały tym firmom w rekrutacji pracowników, a kluczowymi czynnikami sukcesu tych strategii rekrutacyjnych były inwestycje w kulturę i szkolnictwo wyższe (Phillips, 2011, s. 272–273).

Nauka i kultura nie są typowymi gałęziami produkcji, chociaż ich celem, tak jak w innych dziedzinach, jest wytwarzanie określonych dóbr. Jedne z nich mają wartość autoteliczną, wyrażając przede wszystkim twórczą swobodę i *Zeitgeist* – intelektualny klimat czy „ducha” epoki. Inne są wartościowe głównie w znaczeniu instrumentalnym i zaspokajają określone społeczne potrzeby, przynosząc zyski twórcom; w tym sensie wartość tych dóbr jest w pełni lub częściowo mierzalna. Nietypowość i jednocześnie trudność pomiaru w wypadku kultury i sztuki polega na tym, że w dziedzinach tych powstają utwory czy dzieła o cechach niewystępujących u większości innych towarów rynkowych. Mogą one mieć charakter jednorazowy i incydentalny lub stały, mogą być stworzone intencjonalnie albo bez wyraźnie określonego celu. Są z natury heterogeniczne (co oznacza wiele reprodukcji, ale tylko jeden oryginał). Zastrzega się dla nich z góry niemożliwość przewidzenia sukcesu czy porażki u odbiorców.

Pomiar kreatywności, czyli parametryzacja sfery niedającej się ze swojej istoty mierzyć, musi za każdym razem budzić uzasadnioną krytykę. Na ten aspekt zwraca uwagę Golka, według którego można pokusić się co najwyżej o hipotezy dotyczące wpływu uwarunkowań historycznych, społecznych i kulturowych na atmosferę wokół kreatywności. Fiaskiem kończą się próby dostrzegania związków między tymi uwarunkowaniami a charakterem twórczości i jej skutkami, w dodatku związki te ukazują się zazwyczaj w sposób powierzchowny i nieprzekonujący. Gdyby udowodniono, że są to opierające się na jakimś algorytmie działania przewidywalne, nie można by wówczas przypisać im cech twórczości (Golka, 2011, s. 349).

Mimo braku możliwości rzetelnego pomiaru kreatywności, literatura dotycząca tego przedmiotu notuje takie próby, na przykład w artykule Anny Cellmer (2012, s. 41–54). Pośredniego pomiaru można dokonać za pomocą szacowania wpływu kreatywnych działań przedsiębiorczości na gospodarkę (przy zastrzeżeniu, że tradycyjne, czyli ilościowe wskaźniki makroekonomiczne nie wystarczą do dokonania realnej oceny). Wpływ ten może wyrażać się bezpośrednim wkładem do gospodarki, udziałem w PKB, w zatrudnieniu, obrotach handlu, liczbie czy wielkości przedsiębiorstw. Można także za pomocą

metod badań rynku określać popyt na wytwory przemysłu kreatywnego. Innym sposobem jest przybliżenie transakcyjnej wartości tych wytworów na zasadzie opisowo-wyliczającej, proponowane choćby przez Floridę. Te proste sposoby pomiarów nie budzą jednak powszechnego uznania.

Można do oceny wartości kreatywności miast stosować miary w skali makro. Pierwszym z obszarów takiego zastosowania jest oszacowanie, w jakim stopniu, używając specjalistycznego języka marketingu, cele sprzedażowe miasta wykazały związek z celami wizerunkowymi, czyli ile i jakie korzyści przyniosły starania o wizerunek „miasta kreatywnego” (abstrahując od tego, czy jest prawdziwy lub tylko werbalny i przy założeniu, że korzystnie wpływa na efekty ekonomiczne). Zakłada się, że komunikowanie atutów oferty miejskiej i stymulowanie zainteresowania produktami (walorami lub usługami) miasta daje lepsze efekty, gdy przeniesiony jest na nie emblemat kreatywności. Ze słuszością tezy, iż taki podretuszowany modną etykietą wizerunek pozwala łatwiej realizować cele sprzedażowe, zgadza się Montgomery (2005, s. 337–343), skądinąd krytyk koncepcji Floridy.

Przykładem wykorzystania i empirycznego rozwinięcia metodologii Floridy jest *Europejski indeks kreatywności* autorstwa Antona Bobirca i Antona Draghici, mierzący tę cechę dla wszystkich 27 krajów Unii Europejskiej (głównie na podstawie danych z unijnych statystyk EUROSTAT). Składa się ze:

- wskaźnika kapitału ludzkiego, czyli odsetka ludności w wieku 25–64 lata z tytułem licencjata lub wyższym;
- wskaźnika naukowych talentów, oznaczający liczbę pełnoetatowych pracowników nauki przypadających na każdy tysiąc ludności;
- wskaźnika innowacyjności technologicznej, obliczanego za pomocą liczby zgłoszeń patentowych do europejskich organów przypadających na każdy milion mieszkańców;
- wskaźnika innowacji technologicznych w dziedzinach *high-tech*, obliczanego tak jak poprzednie;
- wskaźnika badawczo-rozwojowego, mierzonego procentem nakładów na badania i rozwój w stosunku do dochodu narodowego.

Dalej indeks zawiera pomiar tolerancji za pomocą:

- wskaźnika otwartości turystycznej, obliczanego jako liczba przyjazdów turystycznych spoza kraju w stosunku do liczby ludności;
- indeksu studentów, czyli liczby studiujących za granicą oraz liczby goszczących w danym kraju studentów zagranicznych w stosunku do łącznej liczby studentów;
- indeksu kreatywnego handlu, mierzącego liczbę towarów i usług uznawanych za kreatywne według kryteriów stosowanych przez UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development, Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju).

To skomplikowane metodologicznie narzędzie wykazuje, że najbardziej kreatywne kraje Europy to kolejno: Szwecja, Dania, Niemcy i Wielka Brytania. Polska zajmuje miejsce w pierwszej dziesiątce krajów (Bobirca, Draghici, 2011).

Z badań przeprowadzonych w ramach projektu badawczego *Technology, Talent and Tolerance in European Cities: A Comparative Analysis* wynika, że w ośmiu wysoko rozwiniętych krajach europejskich (Danii, Finlandii, Holandii, Niemczech, Norwegii, Szwecji, Szwajcarii i Wielkiej Brytanii) odsetek zatrudnionych w sektorze kreatywnym sięga 38% (Boschma, Fritsch, 2009, s. 288). Według badań Tadeusza Stryjakiewicza, Michała Męczyńskiego i Krzysztofa Stachowiaka (2009, s. 6), zatrudnienie w sektorze kreatywnym w 13 regionach metropolitalnych Europy (obejmujących także Europę Środkowo-Wschodnią) waha się od 18% w Poznaniu do 31% w Mediolanie.

Mniej precyzyjne, choć także oparte na umotywowanych podstawach, będzie szacowanie kreatywności od strony nakładów, jakie miasta ponosiły i wciąż ponoszą na inwestycje w tej dziedzinie, a w szczególności na infrastrukturę kultury. Będą to zatem łączne nakłady na rewitalizację i integrację społeczną, w tym koszty udziału w rywalizacji o pozytywny wizerunek (na przykład starania miast w celu uzyskania tytułu Europejskiej Stolicy Kultury). „Efekt Bilbao” i udane rezultaty ubiegania się przez brytyjskie miasta działają niezwykle stymulująco.

Rozwijanie infrastruktury i inwestowanie w kreatywne przedsięwzięcia gospodarki wywołały nowy rodzaj konkurencji między miastami. Mimo że większości udaje się realizować tylko część projektowanych, ambitnych strategii, samo konkurowanie i towarzyszące temu starania dają łącznie pozytywne efekty. Presja rozwoju zmierzającego w kierunku *Creative City* zmusza decydentów do przyjrzenia się niekonwencjonalnym formułom rozwijania gospodarki i kultury. Może przybrać formę „listy kontrolnej” wymagań, takich choćby jak nowe powierzchnie wystawiennicze dla sztuki, sceny dla odbywania festiwali, klastry mediów lub uliczne dekoracje dla *street art*. W ten sposób kreatywność miast wyraża się ogólną sumą nakładów przeznaczonych na wspólne dobro – kulturę (Pratt, 2008, s. 13–18).

3. KLASA KREATYWNA

Kreatywność nie zakłada stosowania reguł i zasad logiki. Nie ma przepisu na to, jak stać się kreatywnym. Istnieją sposoby poprawiania umiejętności, ale w dużej mierze jest to zjawisko nieuchwytnie i mało precyzyjne. Z drugiej strony, osoby i postawy kreatywne są w dzisiejszym świecie ogromnie

pożądane. Gospodarka żywi się innowacją, zmianami, dlatego tak ceniona jest umiejętność myślenia poza schematami.

Zmianę starego porządku „ery organizacyjnej,” w której dominowały korporacje oraz jedność produkcji i zarządzania, na nową „epokę kreatywną” w krajach najwyżej rozwiniętych personifikują miliony pracowników twórczych zajęć i wolnych zawodów. Są nimi *freelancers* („wolni strzelcy” w luźnym przekładzie), ludzie cenni z punktu widzenia współczesnej gospodarki i jej perspektyw, zarazem typowi reprezentanci klasy kreatywnej, dalej naukowcy i artyści oraz członkowie innych kategorii zawodów zaliczonych do twórczych, często współpracujący i kooperujący przy zbiorowych projektach, a także uczący się od siebie i wzajemnie wzbogacający przez robienie czegoś wspólnie lub po prostu bycie razem. Bohdan Jałowiecki (2007, s. 113) nazwał ich wcześniej klasą metropolitalną: tworzą ją wysoko wykwalifikowani specjaliści, funkcjonujący przemiennie w sieci wzajemnie powiązanych metropolii.

Pojawiająca się w różnych kontekstach klasa kreatywna jest socjoekonomicznym terminem, jakim Florida nazwał zbiorowość, w jego przekonaniu będącą siłą napędową rozwoju ekonomicznego niektórych miast w Stanach Zjednoczonych. Proponuje on objęcie tym terminem szerokie grono, opisując samo pojęcie kreatywności jako umiejętność nieszablonowego myślenia, niebędącą jedynie:

[...] domeną kilku wybranych geniuszy, którzy mogą sobie pozwolić na przełamywanie stereotypów, jako że posiadają nadludzkie zdolności. Jest to zdolność właściwa praktycznie – aczkolwiek w różnym stopniu – wszystkim ludziom (Florida, 2010, s. 51).

W tym rozszerzonym znaczeniu klasa kreatywna to zbiorowość licząca 40 mln pracowników (około 30% całego amerykańskiego zasobu siły roboczej), podzielona na dwa odłamy według standardowych kodów klasyfikacji zawodów. Pierwszym jest superkreatywny rdzeń tej klasy, obliczony na około 12% miejsc pracy w USA, które zajmują naukowcy i inżynierowie, artyści estradowi, aktorzy, projektanci i architekci, poeci i powieściopisarze, przedstawiciele środowisk opiniotwórczych – autorzy literatury, wydawcy, postacie świata kultury i mediów, analitycy think tanków. Praca kreatywna najwyższego rzędu to produkowanie nowych form czy projektów łatwo znajdujących nabywców i mających szerokie zastosowanie (Florida, 2010, s. 83). Dodatkowo do tej klasy zalicza się mniej licznych przedstawicieli zawodów czysto artystycznych („bohemy”).

Drugi odłamek, liczący pozostałe 18% pracowników, to twórczy profesjonalistów w dziedzinach także wymagających zaawansowanych kompetencji: *high-tech*, usługach finansowych, zawodach prawniczych, w ochronie

zdrowia czy zarządzaniu biznesem. Stosują oni lub łączą ze sobą standardowe metody w niestandardowy sposób, tak aby pasowały do nowych sytuacji, dokonują twórczych ocen sytuacji, od czasu do czasu próbują czegoś nowatorskiego (Florida, 2010, s. 84).

Poza klasą kreatywną strukturę zatrudnienia uzupełnia tradycyjna klasa robotnicza, licząca w Stanach Zjednoczonych 33 mln zatrudnionych, czyli jedna czwarta siły roboczej. To osoby pracujące przy produkcji, w transporcie lub w zawodach remontowo-budowlanych. Najliczniejsza, bo obejmująca 55,2 mln pracowników (43% ogółu) jest „klasa usługowa”, w tej liczbie słabiej opłacane zawody o niskim poziomie autonomii, na przykład personel pomocniczy w ochronie zdrowia, gastronomii, opiece nad osobami starszymi i niepełnosprawnymi czy osoby zatrudnione przy wykonywaniu prostych prac urzędniczych lub biurowych niższego szczebla. Florida przewiduje, że klasa kreatywna, będąca już obecnie motorem wzrostu gospodarczego, w przeciągu następnego dziesięciolecia utworzy kolejne 10 mln miejsc pracy.

Autor ten uważa, że rozpowszechniona teoria „kapitału społecznego” powinna ustąpić miejsca teorii „kapitału kreatywnego”. Źródłem obu kapitałów są twórcze jednostki tworzące klasę stymulującą w największym stopniu wzrost gospodarczy, a miejsca ich liczniejszego zamieszkiwania – „skupiska talentów” – rozwijają się najbardziej dynamicznie i mają zdolność przyciągania następnych twórczych jednostek. Takie skupiska talentów zwracają niemal automatycznie uwagę firm z dziedziny zaawansowanych technologii, badań czy wynalazczości. Koncepcja Floridy traktuje kapitał kreatywny jako właściwość, którą dysponują jednostki, a także składnik i warunek najwyższych pozycji możliwych do zajmowania w społeczeństwie.

Osoby zaliczane do klasy kreatywnej wykonują pracę cechującą się samodzielnym myśleniem, niestandardowym podejściem do powierzonych zadań, pomysłową oceną sytuacji, a przede wszystkim zdolnością wprowadzania w życie nowych idei. Te wyjątkowe cechy nie dyskryminują wszystkich pozostałych; Florida wielokrotnie podkreśla, że uznaje kreatywność za wrodzoną, podstawową własność każdego człowieka. Wszyscy ludzie są potencjalnymi członkami klasy kreatywnej, tyle tylko, że systemy edukacyjne i metody kształcenia w wielu wypadkach skutecznie blokują ich wrodzoną kreatywność.

W najgłośniejszej książce *The Rise of the Creative Class* (*Narodziny klasy kreatywnej*) Florida proponuje „model 3t” rozwoju gospodarczego, zgodnie z którym gospodarka oparta na wiedzy wymaga równoczesnego istnienia i powiązania trzech obszarów: technologii, talentu i tolerancji. Dla każdego z tych akronimów ułożone są odpowiednie indeksy. Indeks technologii mierzy dorobek badawczy, liczbę zgłoszeń patentowych i wymierne osiągnięcia w dziedzinie innowacji. Indeks talentu mierzony jest liczbą mieszkańców

posiadających co najmniej tytuł licencjata (*bachelor's degree*) lub wyższy. Na indeks tolerancji składają się: otwartość, różnorodność i sprzyjanie obecności różnych ras, narodowości lub osób wybierających nietypowe drogi i style życia. Miejsca i miasta, które można nazwać najbardziej kreatywnymi, zajmują wysoką pozycję mierzoną zwłaszcza według parametrów trzeciego t, czyli tolerancji, opartych dodatkowo na indykatorze liczebności artystycznej „cyganerii” (*Bohemian Index*), to jest liczbie twórców i reprezentantów wolnych zawodów artystycznych, skojarzonej z liczbą lokali służących rozrywce, oraz dodatkowo liczbie homoseksualistów czynnych w życiu publicznym (*Gay Index*). Jak tłumaczy autor, miasta mieszczące się wysoko na skalach tych wszystkich indeksów nie są same przez się kreatywne, ale za to wyróżniają się szczególnymi cechami. Ich czołowa pozycja to głównie zasługa ludzi o artystycznym lub niekonwencjonalnym sposobie życia i dopiero oni czynią z nich miejsca otwarte, sprzyjające zróżnicowaniu i odmiennościom. Innymi słowy, miasta zajmujące w jego rankingu wyższą pozycję potwierdziły otwartość, tolerancyjność i kreatywność:

[...] artyści, muzycy, geje i – generalnie – członkowie klasy kreatywnej wolą po prostu te miejsca, które są otwarte i różnorodne (Florida, 2010, s. 51). s. 258).

W kreatywnych miastach ludzie praktycznie ze wszystkich środowisk, grup wyznaniowych czy mniejszości etnicznych są akceptowani lub wręcz mile widziani, a ich talent, energia i twórcze pomysły są wykorzystane bez uprzedzeń. Te cechy są tym istotniejsze, że obecnie amerykańskie miasta, jak wynika nie tylko z badań Florydy, zwiększają zaludnienie nie dzięki przyrostowi naturalnemu, ale migracjom. Tym ważniejsza staje się zdolność pozyskiwania kreatywnych jednostek z zewnątrz, niezależnie od ich orientacji w kwestiach uznawanych za czysto osobiste.

Około jedną trzecią Amerykanów można, według Florydy, utożsamić z klasą kreatywną. Ludzie ci potrafią wyróżniać się odrzucaniem tradycyjnego zestawu zachowań, na przykład ustalaniem własnych godzin urzędowania czy kanonów stroju w miejscu pracy. Niektórzy członkowie klasy kreatywnej preferują indywidualny rytm pracy, daleki od tradycyjnych schematów. Klasa kreatywna wysoko ceni sobie niezależność i oczekuje jej także w życiu zawodowym i publicznym. Przeprowadzone przez Florydę badania pokazują, że dla ludzi o twórczych cechach atrakcyjny styl życia liczy się na równi ze względami ekonomicznymi, dlatego w wyborze zawodu lub miejsca zatrudnienia kierują się nie tylko dostępnością stanowisk i wysokością zarobków. Kreatywne i wykształcone osoby preferują miejsca przyjazne, innowacyjne, tolerancyjne i różnorodne, w których mogą wykazać się indywidualnością i nie będą uskarżać się na monotonię. Z perspektywy pracodawców ich twórcze talenty także mają znaczną wartość.

Punktem wyjścia jego rozważań są tezy, co do których wśród ekonomistów, socjologów czy geografów panuje zgodność. Nie budzi kontrowersji fakt, że wzrost gospodarczy jest wytwarzany przez miasta i regiony (*economic growth is regional*). Dalej, że w niektórych miastach rzeczywiście chętniej gromadzą się ludzie i nowoczesne firmy, inne natomiast są omijane. Floryda podważa tezę, jakoby szybki transport, telekomunikacja i Internet miały uczynić niepotrzebnymi miejsca, gdzie ludzie spotykają się, chcą wspólnie pracować, a jednocześnie mieszkać i razem spędzać wolny czas. Takie teorie pojawiały się już w poprzednich stuleciach razem z pierwszymi wynalazkami cywilizacyjnych udogodnień: telegrafu, telefonów, samochodów. Miały one czynić niepotrzebnymi osobiste spotkania, co szczęśliwie do dziś się nie potwierdziło. Nowoczesna wytwórczość wraz z techniką są w większym stopniu humanocentryczne i podążają niejako w ślad za ludźmi. Podobnie jak pracownicy zatrudnieni w miastach korzystają na różne sposoby ze swojej koncentracji i czerpią z tego satysfakcję, także przedsiębiorstwa funkcjonują w branżowych, twórczych skupiskach: przemysł filmowy w Hollywood, informatyczny – w Dolinie Krzemowej.

Teorie wysunięte przez Florydę, mimo kontrowersyjności, potwierdzają fakt, że kreatywna klasa złożona z pracowników naukowych, intelektualistów i artystów stanowi już dziś realną siłę ekonomiczną i zmusza do porzucenia tradycyjnych wyobrażeń o ekonomii. Autor ten początkowo skupił się na zmianach widocznych w większych miastach USA, by później rozszerzyć badania na płaszczyznę międzynarodową. Klasa kreatywna, miejscami wciąż jeszcze mało wyrazista, rośnie liczebnie od co najmniej czterdziestu lat na całym świecie, a bodźcem do zwrócenia na nią uwagi stała się powszechność informatyzacji i pokrewnych jej dziedzin, czego efekty można obserwować w gospodarce większości państw. Z innych badań wynika, że w obręb kreatywnej ekonomii w USA włączeni są przedstawiciele następujących grup zawodowych: biznes (52%), zawody twórcze (33%), poszczególne jednostki (52%), organizacje pozarządowe (33%); Harris, Collins, Cheek (2013, s. 12). Z przewagą gospodarki opartej na wiedzy utożsamiane są amerykańskie miasta i regiony, nie tylko emblematyczne, jak kalifornijska Dolina Krzemowa, ale także bostońska Droga 128, Research Triangle Park w Północnej Karolinie, miasta Austin i Seattle, a poza USA na przykład Bangalore w Indiach, Dublin w Irlandii oraz niemal cała Szwecja. Floryda wykazuje, że te miejsca czy regiony to jednocześnie duże skupiska klasy kreatywnej. Co równie ważne dla wielu krajów, cała branża, a zatem przemysł kultury i klasa kreatywna, mogą być podstawą strategii rozwoju miast i regionów, grając zarówno rolę globalnych graczy, jak i bastionów lokalnej tożsamości.

Kategoria opisywana przez Florydę łączy ze sobą zawody mające niekiedy odmienne podejścia do życia i kultury; zwraca na to również uwagę

Markusen. Autorka ta, *nota bene* krytyczna wobec poglądów Floridy, nie wątpi w korzyści, jakie mogą wynikać z przestrzennego skupiania się członków klasy kreatywnej w bardziej zwarte środowiska. Rozmieszczenie artystów, twierdzi Markusen, jest jednak bardziej funkcją osobistych decyzji niż stopnia, w jakim lokalnie można dbać o ich interesy lub tworzyć preferencyjne warunki zatrudnienia. Twórcy odznaczają się wysokim stopniem samozatrudnienia, ale jeszcze większym – indywidualności, dlatego przypisywanie im *ex definitione* zdolności pobudzania rozwoju regionalnego (co jest jednym z koronnych argumentów Floridy) wydaje się przesadne. Mimo to Markusen również przyznaje, że twórcy jako grupa zawodowa mają liczący się udział w tworzeniu różnorodności i żywiołowości miast (Markusen, 2010, s. 1921–1940). Michael Storper i Michael Manville w artykule będącym w istocie polemiką z koncepcjami Floridy zwracają uwagę, że zaliczanie do grona „miast kreatywnych” Austin w Teksasie czy Orlando na Florydzie może mieć uzasadnienie wówczas, gdy pod uwagę bierze się względy klimatyczne lub samą tylko liczbę osób zatrudnionych w nowoczesnych przemysłach opartych na wiedzy. W Orlando nie ma jednak specyficznej, różnobarwnej mieszaniny ludzi, jaką spotkamy na ulicach Londynu czy Nowego Jorku, nie ma także artystycznej bohemy; brak tam spontanicznych interakcji jej członków w kawiarniach czy bistro, tak jak są one naturalne w Monachium, Lyonie czy w Kopenhadze. Można przypuszczać, że pośród wielu względów tłumaczących chęć zamieszkania w miastach jest również – niemające wiele wspólnego z racjonalnością czy pragmatyzmem – zamiłowanie do miejskich przygód, upodobanie do piękna starej zabudowy i wymownego języka kulturowych tradycji (Storper, Manville, 2006, s. 1253).

Dlaczego artyści koncentrują się tak licznie w dużych miastach? – pyta retorycznie Mario Polèse. Odpowiedź znajduje pośród ogólnych zasad gospodarki aglomeracji, jak również w specyfice kręgów artystycznych. W warunkach miejskich działają na ich korzyść ekonomia skali (im większe miasto, tym więcej możliwości i korzystniejsze warunki uprawiania twórczości), zalety centralnej lokalizacji, różnorodność samego środowiska i wreszcie trudny do opisanego, ale nieodzownie potrzebny dla odczuwania przewagi życia w mieście gwar i szum (dosłownie: *buzz*). Artyści potrzebują tego gwaru w równym stopniu, co infrastruktury pozwalającej im zarabiać na życie, czyli studiów filmowych i dźwiękowych, sal koncertowych i galerii, teatrów, muzeów. W dużym mieście rynek odbiorców jest największy. Produkcje artystyczne w filmie, serialach, teatrach dramatycznych czy w operze wymagają wielu talentów we wciąż zmieniających się układach, toteż zwiększają się tutaj szanse na korzystny kontrakt. Poza tym większość artystów, szczególnie czynnych w branży rozrywkowej, to „zwierzęta społeczne”, które muszą

spotykać partnerów i konkurentów, „bywać”, pokazywać się innym i błyszczeć. Aglomeracja, kreatywność, kultura i sztuka są nierozzerwalnie związane i próby ich oddzielania są pozbawione sensu (Polèse, 2012, s. 1815).

W latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku wiele miast koncentrowało się na organizowaniu międzynarodowych imprez kulturalnych lub budowie nowych muzeów, teatrów, budynków opery i dużych obiektów infrastruktury kulturalnej. Obecnie, jak stwierdza Heinz Mommaas, rola kultury w rewitalizacji i szerzej – w odrodzeniu obszarów miejskich, przeniosła się z tworzenia przestrzeni i organizowania środowisk twórczych w kierunku wspierania produkcji kulturalnej i kreatywności. Historyczne dzielnice artystyczne wielkich miast, jak paryski Montmartre czy londyńskie Soho, powstawały mniej lub bardziej spontanicznie w pierwotnie marginalnych dzielnicach. Obecna koncentracja przestrzenna jest często celowo aranżowana w nadziei korzyści, które przewiduje się z tytułu społeczno-zawodowej aglomeracji w sektorze kultury. Liczy się zwłaszcza potencjał tworzenia wzajemnych sieci wsparcia w obliczu niepewnych karier artystycznych, a także możliwość stworzenia wspólnej marki związanej z określonym terytorium (Mommaas, 2004, s. 507–532).

Warto też zauważyć jedną z ciemniejszych stron egzystencji i skupiania się w środowiska klasy kreatywnej: z badań Mary Donegan i Nicholi Lowe (2008, s. 22–46) wynika, że im w danym mieście więcej twórczych talentów, tym większe są nierówności dochodów w całej populacji. Florida, dostrzegając tę niepokojącą prawidłowość, przewiduje dla twórczej klasy dodatkową rolę: ma przekonywać nisko opłacanych pracowników sektora usług, że warto wykorzystać i wyrażać swoją twórczą energię i talent.

4. SUKCES KREATYWNYCH MIAST

Coraz więcej miast i regionów w różnych lokalizacjach geograficznych decyduje się oprzeć swoje plany rozwojowe na przesłankach czerpanych wprost z teorii Floridy, traktowanej jak praktyczny przewodnik polityki miejskiej. Podobną, „poradnikową” narrację na temat uzyskania miana kreatywnych miast zawiera podręcznik Landry, faktycznie będący zbiorem gotowych do wykorzystania zasad (celowo książka nosi podtytuł „przybornik dla miejskich innowatorów” – *a toolkit for urban innovators*) lub podobne opracowanie Simona Roodhouse’a (2006). O ich poważnym traktowaniu przez polityków miejskich świadczą przykłady zrealizowanych już przedsięwzięć rozbudowy naukowo-gospodarczej kreatywności i przemysłu kultury, inspirowanych teoriami Floridy i innych: w Kopenhadze w Danii (Bayliss, 2007), Austin (McCann, 2007) i Milwaukee (Ward, 2007) w USA.

Marc Martí-Costa i Marc Pradel i Miquel, zajmujący się złożoną analizą zależności między dziedzinami gospodarki opartymi na wiedzy a kreatywnością w polityce miejskiej, zauważają, że, po pierwsze, w procesach przejścia od ekonomii fordystycznej do nowej globalnej gospodarki zarówno produkcja oparta na wiedzy, jak i polityka kulturalna muszą znaleźć się w centrum agendy samorządów. Po drugie, w sposób planowany lub nie, takie polityki powinny koncentrować się na określonych obszarach lub dzielnicach miasta. Po trzecie, należy widzieć wyraźny związek obu tych procesów i polityk. W rezultacie trzeba skupić się na tworzeniu instytucjonalnych ram dla wszelkich działań „przemysłu kreatywnego”, który może jednakowo objąć dziedziny kultury zorientowane na rynek i firmy ICT (*information-and-computer-technologies*). Równie ważne jest otaczanie troską i dbałość o obecność artystów i środowisk kulturalnych, ponieważ one ułatwiają i przyciągają przedsiębiorstwa oparte na wiedzy (Marti-Costa, Pradel i Miquel, 2011, s. 96).

Nie ma uniwersalnego rozwiązania gwarantującego sukcesy ekonomiczne w trudno poddającej się sterowaniu gospodarce wolnorynkowej. Pewne jest natomiast, że na początku XXI wieku dotychczasowe polityki miejskie nie mogą stawać na drodze innowacjom i wzrostowi. Gospodarka kreatywna to w całości produkt ponowoczesnego kapitalizmu. Korzystając z rosnącej stale listy publikacji, można ułożyć modelowy zestaw warunków, jakie w bieżącej fazie tego ustroju powinny być spełnione, aby urzeczywistnić kreatywność (mając świadomość trudności, na jakie napotyka ich implementacja). Pierwszym z nich, o charakterze aktywizującym i mobilizującym, jest sformułowanie czytelnej dla wszystkich potencjalnych społecznych aktorów – uczestników, listy celów i ambicji wartych zrealizowania. Drugim jest wytypowanie i wspieranie, instytucjonalne i stałe, wizjonerskich lub rokusujących nadzieję osób czy organizacji – z zastrzeżeniem, że wiąże się to z ryzykiem niepowodzenia. Z następnym warunkiem również związana jest możliwość porażki, chociaż jest nieodzownym kryterium sukcesu – to otwartość na zmiany i chęć podejmowania nowych wyzwań. Kolejny warunek to zaplanowanie przedsięwzięć zwiększających kreatywny potencjał w sposób konsekwentny, co oznacza przede wszystkim niezmienność planów, niezależnie od okoliczności; zwłaszcza wówczas, gdy widoczne już są ich owoce. Jednocześnie plany te muszą być odpowiednio elastyczne (modyfikowane wtedy, gdy napotykają niedające się przewyciężyć, obiektywne lub strukturalne przeszkody). Piąty warunek również wiąże się z poprzednimi: planowanie mające przybliżyć sukces nie może być deterministyczne, to jest z góry zakładające określone uwarunkowania lub ograniczenia, ale antycypacyjne – przewidujące określone rezultaty przy spełnieniu konkretnych warunków lub zaistnieniu określonych okoliczności. Ostatnim, co nie należy uważać za najmniej ważnym warunkiem, jest uwzględnienie w planowaniu, obok

dobrych przykładów podpatrzonych gdzie indziej, lokalnych zasobów kapitału kulturowego.

Spełnienie tych kryteriów może przybliżyć do osiągnięcia zakładanych korzyści. Warto dla potwierdzenia tego po raz kolejny przywołać „efekt Guggenheima” na przykładzie baskijskiego Bilbao. Otwarte tu w październiku 1997 roku muzeum wkrótce obróciło peryferyjne miasto w atrakcję turystyczną na światową skalę. Budowa gmachu zaprojektowanego przez Franka Gehry’ego kosztowała około 133 mln euro, jednak Bilbao odniosło niemal natychmiastowy sukces. W ciągu trzech lat gmach odwiedziło ponad 4 mln osób. W pierwszym roku działalności muzeum zarobiło 148 mln euro, natomiast w 2007 roku – już 247 mln euro. Inwestycja o niezwykle oryginalnej architekturze odmieniła charakter miasta i otaczającego je regionu. Budowla stała się nie tylko celem ożywionej turystyki, ale zaczęła też zwracać uwagę klasy twórczej. Szacuje się, że tylko w pierwszym roku działalności muzeum w regionie Bilbao przybyło 3,8 tys. nowych miejsc pracy, w większości w zupełnie nowych zawodach, a stopa bezrobocia spadła z 28% na początku lat dziewięćdziesiątych do około 6–7%. Nastąpiła zmiana struktury społecznej całego regionu, przejawiającej się we wzroście udziału klasy twórczej oraz we wzroście dochodów ludności.

Teoria Floridy zakłada, że tak jak sama klasa kreatywna, również miasta powinny odznaczać się trzema analogicznymi cechami oznaczonymi jako 3t: technologia, talent, tolerancja. Jego badania wykazują, że miejsca i zbiorowości o przewadze postaw tolerancji prawie zawsze są w stanie zachęcać do osiedlenia się kapitał tkwiący w utalentowanych ludziach. Trudno jednak zmierzyć ten kapitał, ponieważ jest on wysoce mobilny. Koncentruje się w miastach pociągających warunkami życia i możliwością realizacji ambicji zawodowych, ale równie chętnie przemieszcza tam, gdzie te warunki okazują się jeszcze bardziej sprzyjające. Potwierdzają to charakterystyki niektórych amerykańskich miast. Według stosowanych przez Floridę kryteriów, Baltimore, St. Louis i Pittsburgh, choć to siedziby firm reprezentujących zaawansowaną technologię i wyższych uczelni o światowym poziomie, nie są miejscami kreatywnymi ze względu na niewystarczającą otwartość i tolerancję wobec nietypowych jednostek i ich stylu życia. Według tych samych kryteriów, amerykańskie Mekki otwartego i różnorodnego stylu to Miami i Nowy Orlean, które jednak nie posiadają wystarczającej bazy technologicznej, aby stać się prawdziwymi skupiskami klasy kreatywnej. Miasta w pełni zasługujące na miano prawdziwych, twórczych oaz *creative class* to San Francisco, Boston, Washington, Austin i Seattle; wszystkie one – według Floridy – łączą z powodzeniem 3t i są odpowiednio kreatywne.

Wielu miastom, co zrozumiałe, niełatwo jest spełniać zmienne wymagania przemieszczających się swobodnie naukowców czy artystów. Klasa

kreatywna migruje, zauważa Florida, z tradycyjnych „wspólnot korporacyjnych”, z centrów klasy robotniczej, a nawet z wielu regionów Pasa Słonecznego (do którego w latach siedemdziesiątych XX wieku płynęły masy uciekinierów przed chłodem na północy Ameryki) do miejsc, które nazywa kreatywnymi centrami. Jeden z respondentów podczas badań Floridy (2010, s. 223) stwierdza znacząco: „W Austin mogę mieć ciekawe życie, a nie tylko pracę”.

W koncepcji miast i klasy kreatywnej zawierają się idee Jane Jackobs, zgodnie z którymi różnorodność społeczno-zawodowa i kulturalna mieszkańców sprawia, że miasta jako miejsca atrakcyjne i kulturowo zdefiniowane stają się niejako samorzutnie źródłami ekonomicznej produktywności. Mamy wówczas do czynienia z rodzajem kołowej zależności: różnorodność stymuluje kreatywność, a połączenie fizycznej, ekonomicznej i społecznej różnorodności wytwarza zróżnicowanie stymulujące produktywność w wielu dziedzinach (Jackobs, 1961). Z tego sposobu myślenia czerpały inspiracje książki Floridy czy Landry, odnosząc to do warunków kapitalizmu poznawczo-kulturalnego i wskazując jako podstawy tego ustroju trzy filary: kreatywność, wiedzę i dostęp do informacji.

Na zagadnienie kreatywności miast trzeba spojrzeć przez pryzmat przyjętej w 2000 roku jako dokument końcowy konferencji państw członkowskich ówczesnej Unii Europejskiej w Lizbonie i zatwierdzonej przez Parlament Europejski tak zwanej strategii lizbońskiej, zawierającej kierunkowe wytyczne dotyczące gospodarczego i kulturalnego rozwoju całego kontynentu. Parlament przyjął tę strategię na okres dziesięciu lat i jako główny cel wskazał przekształcenie Europy w najbardziej dynamiczny i konkurencyjny gospodarczo region, zdolny do dotrzymania kroku lub nawet prześcignięcia w rozwoju przodujących krajów – USA, Japonii czy Chin. Na jej podstawie zamierzano dokonać zasadniczych zmian w polityce gospodarczej i zapewnić Europie nieprzerwany rozwój. Miano tego dokonać poprzez szeroko zakrojone badania naukowe, wykorzystywane później w gospodarkach krajów europejskich. Główną rolę miały w tym odegrać innowacyjne, nowoczesne dziedziny badań i wdrożeń wiedzy. Podstawowe cele strategii precyzowano w perspektywie do 2010 roku. Opierać się miały na pokaźnych inwestycjach w badania oraz na rozwój nauki, działaniach zmierzających do podniesienia PKB Europy jako całości o 3% i zatrudnieniu do 60–70% po równo dla kobiet i mężczyzn (co miało także zredukować do minimum stopę bezrobocia). Dużą wagę przykładano również do redukcji biurokracji oraz likwidowania utrudnień dla przedsiębiorczości.

Już w 2004 roku podsumowano w specjalnym raporcie rezultaty strategii lizbońskiej; z *resumé* wynikało, że Europa wciąż pozostaje w tyle za Stanami Zjednoczonymi czy Chinami, a także innymi, wyłaniającymi się potęgami gospodarczymi, do czego w niemałym stopniu przyczyniły się sprzeczne cele

i zbyt obszerny program strategicznych zmian oraz słaba koordynacja i determinacja polityczna państw członkowskich. Działania mające poprawić sytuację ekonomiczną Europy okazały się po kilku latach mało efektywne i nie przyniosły pożądaných skutków (*Strategia lizbońska*, 2013).

Mimo to zawarta w strategii i mocno forsowana idea implementacji kreatywnych mechanizmów rozwojowych rozpowszechniła się. Przykładem tego może być projekt *Creative Cities – Inicjatywa na rzecz rozwoju i promocji twórczości potencjału przemysłu w miastach Europy Środkowej*. Przewidywano w nim współpracę pięciu miast Europy Środkowej: Lipska (Niemcy), Genui (Włochy), Gdańska, Lublany (w Słowenii) i Pécsu (na Węgrzech); (*Creative Cities*, 2012). Projekt zakładał tworzenie w tych miastach klastrów przemysłu kreatywnego, szczególnie w branżach mających źródło w indywidualnej kreatywności, umiejętnościach i talentach, oraz dobrobytu i miejsc pracy w dłuższym horyzoncie czasu. Głównym celem *Creative Cities* miało być wykorzystanie tego kreatywnego potencjału na rzecz wzrostu konkurencyjności i atrakcyjności uczestniczących miast. Cel ten miał zostać zrealizowany (o czym zapewniała autorka raportu dotyczącego sektora branż kreatywnych na obszarze metropolii gdańskiej Marita Koszarek, 2013) poprzez: (1) wypracowanie zasad tworzenia i rozwijania klastrów kreatywnych (łączyących sektor małych i średnich przedsiębiorstw, oddziałów wyższych uczelni, administrację publiczną i instytucje badawcze); (2) szerokie promowanie możliwości i potencjału klastrów branż kreatywnych; (3) lokowanie klastrów tych branż w zdegradowanych częściach miast jako „starter” (katalizator) rewitalizacji tych terenów.

Eksploatacja przemysłu kreatywnego o wysokim, często jeszcze niedocenianym potencjale, może przyczyniać się do realizacji celów strategii na poziomie lokalnym. Przykładowo wspomniany projekt *Creative Cities* stawiał wysokie wymagania dla podmiotów z tej branży, dotychczas lokujące się na niskim poziomie (niewielkie wyposażenie kapitałowe, mało rozwinięte sieci kooperacyjne i komunikacyjne, niewielka zewnętrzna widoczność). Potrzebne środki i *know-how* miały być skierowane do zasługujących na to klastrów kreatywnych przedsiębiorstw, nieposiadających jednak wystarczającej zdolności do rozwijania potencjału. Ponadto, jak stwierdzała Koszarek, w większości europejskich miast wciąż jeszcze świadomość korzyści, jakich może przysporzyć przemysł kreatywny, nie jest dostateczna. Nie opracowano nadal odpowiednich polityk i instrumentów. Idzie to w parze z brakiem międzynarodowych, porównywalnych danych dotyczących wpływu przemysłu kreatywnego na wzrost gospodarczy. Mimo to sektory te przyciągają wysokiej jakości kapitał ludzki, co oddziałuje również na kształtowanie się atrakcyjnej przestrzeni życiowej dla mieszkańców oraz biznesu. Innowacyjność przemysłu kreatywnego to przede wszystkim efekt indywidualnej

i zbiorowej inwencji, ale znaczenie w tej dziedzinie ma także wsparcie instytucji publicznych różnego szczebla oraz współpraca ze strony przedsiębiorstw z tradycyjnych sektorów gospodarki, obecnych w danej lokalizacji.

Tak jak nie ma uniwersalnej strategii gwarantującej sukces ekonomiczny, tak nie istnieje recepta na kreatywne miasto twórczej klasy. Odwołując się do historycznych przykładów: nie zbudowano nigdzie miasta idealnego, choć w każdej epoce propagowano pewne optymalne wzorce urbanistyczne, jak – wskazując tylko współczesne przykłady – „miasto-ogród” Ebenezera Howarda, modelową zabudowę Green City lub centra miast komponowane zgodnie z zasadami nowego urbanizmu. Każde miasto może być na swój sposób twórcze, jeśli będzie miejscem dobrym do zapuszczenia korzeni, dającym poczucie bycia u siebie, stabilności, poszanowania tradycji i odrębności. Miasto takie, o co nie jest szczególnie trudno, powinno stwarzać możliwości zaistnienia i wykazania się, być miejscem swobodnej komunikacji i nawiązywania sieci współpracy w wymiarze lokalnym i w łączności ze światem.

Proces integracji europejskiej zintensyfikował konkurencję międzymiejską. Większość miast ubiega się o posiadanie właściwości wyróżniających je na tle innych: mogą to być budynki lub grupy budynków, prestiżowe uczelnie wyższe, wyjątkowe centra handlowe, nietypowe ośrodki muzyczne lub sławne teatry. Niekiedy nawet pozorne szczegóły wizerunkowe mogą się okazać przekonujące dla decyzji firm albo osób poszukujących miejsca na osiedlenie lub otwarcie działalności. Strategie konkurencyjności i zewnętrznej widoczności (skrótowo nazywane strategiami promocji marki) powinny w miarę możliwości podpowiadać, jakie rodzaje działań z dziedziny kultury, gospodarki, wypoczynku czy sportu należy uznawać za „flagowe” albo też w jaki sposób i z jakich powodów miasto powinno być szerzej znane na zewnątrz? Już samo udzielenie odpowiedzi na te pytania wymaga kreatywności ze strony władz miejskich, reprezentantów ludności i biznesu.

Prawdziwie kreatywne, co niekoniecznie znaczy wielkie czy rozległe miasto, ma wytyczone jasne cele, a elity sprawujące władzę wiedzą, dokąd zmierzają. Układ urbanistyczny, a zwłaszcza przestrzeń publiczna, są dobrze ukształtowane i sprzyjają wszystkim rodzajom potrzeb i zainteresowań. Takie miasta są emocjonalnie miłe i oferują równowagę – tętniąc życiem, zapewniają także przestrzeń ciszy i spokoju. Powinniśmy dbać o atrakcyjność miast – apeluje Landry (2013a, s. 24) – zapewniając mieszkańcom poczucie ciągłości i bezpieczeństwa oraz rozwijając typowo miejski potencjał energii, interakcji i nieoczekiwanych atrakcji.

VI. NOWA PERSPEKTYWA: ODRODZENIE MIAST

Trzecia część triady urbanizacji to ożywienie lub, bardziej adekwatnie, odrodzenie miejskie. Kryzys i odnowa miast zaznaczyły się, każdy z tych wielkich procesów inaczej, w gospodarce, kulturze i życiu społecznym. Odrodzenie to metaforyczna nazwa następnego etapu i interpretacja procesu, który w istocie pogłębia jakościowo odnowę, dzięki czemu miasta – w różnym tempie – odzyskują atrakcyjność. Świadczą o tym co najmniej dwie zauważalne tendencje. Pierwszą jest odradzanie się w znaczeniu demograficznym i ekonomicznym całych aglomeracji, które przedtem systematycznie traciły populację i bazę gospodarczą, drugą – wyraźne „ożywianie” (to znaczy pojawianie się wielu pozytywnych zmian) centralnych dzielnic miast. Powoli do grupy odradzających się i zmieniających swoje oblicze dołączają także polskie miasta.

Odnova miast przygotowała podłoże odrodzenia i skierowała politykę miejską w stronę kultywowania nauki, kultury i kreatywności. Teoretycy analizujący uwarunkowania odrodzenia przyjmują, że większość miast ma potencjał umożliwiający urzeczywistnianie tego procesu i odniesienie sukcesu we współczesnym, wysoce konkurencyjnym świecie. Nie jest to zastrzeżone tylko dla nowoczesnych miast w rozwiniętych gospodarkach. Nie są bez szans także „stare” miasta przemysłowe, jednak pod warunkiem że ich władze i mieszkańcy dobrze wykorzystają wewnętrzne pokłady kapitału społecznego i kulturowego.

1. PRZEJAWY ODRODZENIA

Perspektywa określenia procesów i zjawisk w dużych miastach nazwana „odrodzeniem” ma być przede wszystkim antynomią powszechnych jeszcze nie tak dawno tez o kryzysie. Widzenie miast, zwłaszcza przemysłowych, jako zdominowanych przez nierozwiązywalne problemy ekonomiczne, społeczne patologie czy fizyczną degradację uległo zmianie. Rządy, samorządy i organizacje gospodarcze skłonne są dzisiaj widzieć miasta raczej jako miejsca ewentualnego ekonomicznego dynamizmu i oczekiwać korzyści z ich fizycznego i kulturalnego odnawiania.

Karl Schlögel zauważa:

W ciągu ostatnich dwóch dekad we Wschodniej Europie zapoczątkowano szybką reurbanizację [...] jesteśmy obecnie w trakcie procesu ponownego zalesiania ugorów po dwudziestym wieku (Schlögel, 2006, s. 471).

Jeszcze w trakcie debaty nad degradacją miast w rozwiniętych gospodarkach Paul C. Cheshire i Dennis Hay dostrzegali zapowiedzi przeciwnej tendencji, czyli odradzania się uruchamianego przez dwa rodzaje czynników – ekonomiczne i demograficzne. Dowodzili, że zmiana polegająca na przestawieniu się gospodarek z produkcji przemysłowej na usługi wzmacnia ekonomiczne zdrowie miast, bowiem rosnąca ilość usług zwiększa w nich zatrudnienie i zaludnienie. Wskazywali na wzrost liczby jednoosobowych gospodarstw domowych dorosłych oraz dwuosobowych gospodarstw domowych pracujących par bez dzieci. Ich zdaniem, zapotrzebowanie tych ludzi na bliskość centrum miast jako miejsca zamieszkania i pracy, a zwłaszcza lokalizacji miejskich rozrywek, jest silniejsze niż ewentualne upodobanie do wyprowadzki na odległe przedmieścia, jak to może mieć miejsce w wypadku rodziny złożonej z dwojga rodziców i dzieci (Cheshire, Hay, 1989). Następne dekady pokazały, że te rachuby się potwierdziły.

Obecnie występujące tendencje upoważniają do ostrożnego optymizmu na temat przyszłości regionów miejskich. Będą się odradzać z różną intensywnością, ale tendencja jest wyraźna i niemożliwa do zatrzymania. W ostatnich dziesięcioleciach w wielu z nich dokonało się już przejście do gospodarki usługowej, w tym szczególnie do miejsc pracy wiodących i kojarzonych z interakcjami typu *face-to-face*. Jak udowodnił to Sven Illeris (2005, s. 113–134), obecność takich usług to bardziej specyfika dużych regionów miejskich niż regionów mniejszych lub pozamiejskich. Zwiększone dochody pracowników i wysoki poziom wykształcenia przełożyły się na wzrost popytu na udogodnienia z dziedziny komfortu życia w miastach, począwszy od bogatej oferty sklepów po wyszukane restauracje czy awangardowe teatry.

Definicje i sposób pojmowania odrodzenia miast różnią się w zależności od branych pod uwagę kryteriów. Jak pisze Cheshire (2006, s. 1231), proces ten wciąż trudno jest określić, chociaż potwierdzają go liczne dowody. Wybitni badacze tego zjawiska w Europie Vlad Mykhnenko i Ivan Turok rozumieją go następująco:

Określamy odrodzenie w prosty sposób jako niż demograficzny, po którym nastąpił okres przyrostu ludności (Mykhnenko, Turok, 2007, s. 170).

Ann Markusen i Greg Schrock definiują odrodzenie w kategoriach ożywiania się gospodarki miejskiej i przez pryzmat aktywności środowisk artystycznych. Według nich, odrodzenie ma wiele odmian i można stwierdzić

jego oznaki w różnych miastach (Markusen, Schrock, 2006, s. 1661). Sako Musterd sugeruje, że odrodzenie jest w znacznym stopniu samorzutnym efektem konkutowania z innymi ośrodkami miejskimi o pozyskanie inwestycji i turystów. Taka rywalizacja zmusza do starań, a odrodzenie ma miejsce tym szybciej, im prędzej dane miasto w jej wyniku uruchamia nowe lub rozwija istniejące formy aktywności i staje się dzięki temu coraz bardziej atrakcyjne (Musterd, 2006, s. 1327).

Według Michaela Storpera i Michaela Manville, bieżący etap rozwoju obszarów metropolitalnych pozwala na zaobserwowanie dwóch tendencji. Pierwsza polega na ponownym ożywianiu się w znaczeniu demograficznym i ekonomicznym aglomeracji, z których jeszcze nie tak dawno wyprowadzał się przemysł i które systematycznie opuszczali zamożniejsi mieszkańcy. Drugą tendencją jest wyraźne ożywianie się centrów miast, odzyskujących atrakcyjność i wypełniających się coraz obficie małym lub średnim biznesem kulturalnym, gastronomicznym i rozrywkowym, służącym urozmaiceniu życia i wychodzącym naprzeciw niekonwencjonalnym potrzebom klasy kreatywnej (Storper, Manville, 2006, s. 1249).

Odrodzenie w wielu dużych miastach po 1990 roku jest wyraźne, co stwierdzają Edward L. Glaeser i Joshua D. Gottlieb. W Stanach Zjednoczonych, zwłaszcza Nowy Jork, Chicago i Boston doświadczają tego w porównaniu z ich niedawną jeszcze przeszłością, kiedy to wyludniały się, podobnie jak Londyn w Europie. Istnieją dwa możliwe wyjaśnienia tego zjawiska. Po pierwsze, w ciągu ostatnich dwudziestu lat nastąpił wzrost znaczenia wiedzy i kultury w gospodarce, a największe miasta koncentrują ich zasoby w postaci zbioru instytucji i firm lub w osobach pracowników tych dziedzin albo twórców. Po drugie, chęć ponownego mieszkania w miastach rozbudził postęp dokonany w ciągu ostatnich dwudziestu lat w sferze zarządzania komunalnego, we wprowadzaniu techniki usprawniającej życie codzienne, zmianie na lepsze w zakresie egzekwowania prawa oraz wskutek wzrostu dochodów osobistych, które zwiększyły zapotrzebowanie na coraz wyższej klasy rozrywki (Glaeser, Gottlieb, 2006, s. 2). Objawy odrodzenia nie muszą być przy tym szczególnie spektakularne ani wyrażać się w rosnących wartościach bezwzględnych; wystarczy, jak zauważa Cheshire (2006, s. 1323), że spowolnieniu tempa ubytku ludności towarzyszy wzrost dochodów realnych i wzrost ceny domów.

Brak definicyjnej precyzji nie zaciemnia istoty odrodzenia. Najwyraźniej dostrzegalne są zmiany ilości, struktury i jakości sieci sklepów, salonów usługowych, lokali rozrywkowych i gastronomicznych służących popularnej kulturze. W większości wypadków jest to żywiołowy skutek wychodzenia naprzeciw rosnącemu popytowi na usługi alternatywne lub niezależne usługi z dziedziny nietradycyjnej kultury, począwszy od galerii niszowej sztuki czy

rzemiosła artystycznego do – symbolicznie tu wymienianego – baru przekąskowego z katalońskimi *tapas*. Często te usługi zgrupowane są w ciągi, pasáže lub galerie; większość z nich czerpie wówczas korzyści ze wspólnej lokalizacji i łączy różne rodzaje działalności lub świadczonych usług, na przykład *cafe-baru* i księgarni, nierzadko będąc także miejscami środowiskowych spotkań członków grup mniejszościowych czy hobbystycznych. Druga płaszczyzna obiektywizowania się odrodzenia miast to rosnące i wymierne w kategoriach zysków znaczenie podmiotów uprawiających naukę czy tworzących kulturę i ich rola na lokalnej i międzynarodowej arenie. Rozszerzająca się przestrzeń usług alternatywnych potencjalnie sprzyja integracji mieszkańców i buduje konkurencyjną przewagę wobec innych miast.

Tezy Musterda o aktywizującym wpływie międzymiejskiej konkurencji potwierdza fakt, że w wyniku mody oraz pod presją ekonomicznych wyzwań wiele europejskich miast inwestuje w kulturę, odnawia swoje dziedzictwo i restauruje tradycje. Czym tłumaczy się dynamiczny rozwój produkcji opartej na najnowszych technologiach i innowacjach w tak wydawałoby się mało sprzyjającym temu mieście jak Helsinki? Dlaczego usługi finansowe skupiają się w San Francisco? Można w odpowiedzi na te pytania zadowolić się prostym wyjaśnieniem: tradycyjne branże przemysłu zlokalizowane są w starszych ośrodkach miejskich, a nowe i innowacyjne dziedziny osadzają się w nowych miejscach. Odrodzenie miast podsuwa jednak inną replikę: współczesny urbanizm i miejskość nie zwracają uwagi na wiek miast, natomiast uwzględniają odnawianie kulturowego i historycznego dziedzictwa na równi z aspektami ekonomicznymi czy politycznymi i ludzką różnorodnością, nadającą lokalnemu życiu szczególny charakter. Jak stwierdza John Montgomery:

Ale coś się stało na przykład w Barcelonie w 1980 roku, co dało życie nowej dynamice gospodarczej i uruchomiło ją z powrotem w mieście, a w znacznym stopniu inne miasta poszły za nią: Manchester i Glasgow, Rotterdam i Antwerpia, Pittsburgh i Chicago, także Melbourne. We wszystkich tych miastach w centrum uwagi znalazły się rewitalizacja obszarów miejskich i miejski renesans (Montgomery, 2004, s. 3).

Skutki drugiego przejścia demograficznego niepokoją demografów i polityków społecznych, ale – paradoksalnie – są także oznaką miejskiego odrodzenia. Po latach wyludniania się śródmiejskich dzielnic miast Europy Zachodniej rozpoczęły się w nich procesy regeneracji, gentryfikacji i reurbanizacji, co poświadczają także raporty z badań. Zjawiska charakterystyczne dla drugiego przejścia, czyli coraz powszechniejszy indywidualizm w wyborze statusu i stylu życia, pluralizacja tego stylu, przedłużanie się okresu wchodzenia na rynek pracy czy wyższy udział kobiet na tym rynku muszą być traktowane jako symptomy trwalszych zmian społecznych. Nietradycyjne wymagania nowych rodzajów gospodarstw domowych, singielek i singli,

bezdzielnym z wyboru par czy żyjących wspólnie, ale luźno związanych ze sobą osób korespondują z odkrywaną niejako na nowo atrakcyjnością miejskich centrów. Ta „cicha demografia transformacji miast” (określenie Stefana Buzara, Philipa E. Ogdena i Raya Halla, 2005, s. 412–436) ma wyraz w preferencjach mieszkaniowych, zaspokajanych chętnie przez deweloperów zainteresowanych remontami na zasadzie gentryfikacji lub podobnych przedsięwzięć i uwzględnianych coraz szerzej w lokalnych programach rewitalizacji. Badaczki demograficznej transformacji miast Centralnej i Wschodniej Europy, Annett Steinführer, Annegret Haase i Maja Grabkowska (2011), nazwały to „zmianami uruchamianymi przez gospodarstwa domowe” (*household-driven changes*).

Proces odnawiania się w śródmieściach dużych miast (choćby powierzchnia czy liczba ludności nie są w tym wypadku decydującym kryterium) zachęcających warunków pracy i zamieszkania nie następuje szybko, mimo to daje widoczne efekty. Jak można szacunkowo obliczyć, wartość dóbr i usług wyższego rzędu, w tym kulturalnych, wytwarzanych obecnie w miastach potroiła się w stosunku do wartości sprzed dwudziestu pięciu lat. Europejskie miasta, jak zauważają Mykhnenko i Turok, są najwyraźniej znacznie bardziej zaawansowane po względem czystej ilości wytwarzanej w nich coraz bardziej opłacalnej produkcji, niż były wcześniej. Począwszy od 1980 roku przybyło w nich 20% więcej miejsc pracy. Rynki zatrudnienia są obecnie wyraźniej zróżnicowane i podlegają cyklicznym wahaniom (do 1994 roku zauważalny był w skali całej Europy wzrost liczby miejsc pracy, po którym nastąpił trwający do dzisiaj, powolny spadek na przemian z umiarkowanym wzrostem). Oznacza to zarazem, że ubytki spowodowane zniknięciem tradycyjnego przemysłu wypełniły się niemal nieodwracalnie. Autorzy ci są ostrożni w ocenie przyrostu zaludnienia miast europejskich; bardziej adekwatnie, ich zdaniem, określałby to termin „stały, wolny wzrost”. Średnio oznacza to przyrost liczby ludności na poziomie 10% w stosunku do 1980 roku.

Wydaje się to wielkością na tyle znaczącą, że upoważnia do nazywania tego stanu „odrodzeniem” na tle porównywalnych danych dla miast kilku większych krajów, jak Wielka Brytania, Francja czy Włochy, i nieco mniejszych – Danii i Belgii, świadczących o ich niedawnym wyludnianiu się. Stosunkowo najwolniejsze (licząc od roku 1985) jest tempo ogólnego, demograficznego i przestrzennego rozwoju miast w Niemczech, Grecji, Austrii, Portugalii i Holandii (danych dla Europy Wschodniej brak). Mykhnenko i Turok obliczyli, że pośród 25 badanych miast różnej wielkości w latach 1985–2005 kilka mniejszych odstawało na niekorzyść od średniej (na przykład Tampere i Turku w Finlandii, Luton w Wielkiej Brytanii, Bolonia i Triest we Włoszech). Na drugim krańcu spektrum znalazły się miasta o wyższym tempie rozwoju, jak Sztokholm w Szwecji czy Bristol i Edynburg w Anglii

(Mykhnenko, Turok, 2008, s. 57–77). Duże miasta Hiszpanii: Barcelona, Madryt i Walencja, zarejestrowały największy wzrost populacji w ciągu ostatniego dziesięciolecia; na przykład zaludnienie Barcelony zwiększyło się o 150 tys., Sevilla i Bilbao także powiększyły nieco swoje zaludnienie (Lesthage, López-Gay, 2013).

Po drugiej stronie Atlantyku w Stanach Zjednoczonych analogiczne dane, uzupełnione dodatkowo o przegląd cen na rynku nieruchomości, świadczą o podobnych zjawiskach. Proces, nazywany niekiedy przesadnie *back-to-the-city movement* (ruchem powrotu do miast), może ilustrować fakt, że w latach 1990–2000 trzy największe miasta USA, to jest Nowy Jork, Los Angeles i Chicago, odnotowały wzrost liczby ludności na poziomie odpowiednio 9%, 6% i 4%. W latach 2000–2010 ludność stołecznego Waszyngtonu zwiększyła się o 5,2%. Te liczby, choć mogą nie wydawać się imponujące, świadczą o ewidentnym odwróceniu się depopulacji, jakiej największe miasta doświadczały w poprzednich latach. Okazało się ponadto, że wzrost liczby mieszkańców dotyczy najbardziej newralgicznych, śródmiejskich dzielnic. W latach 1990–2000 ludność w śródmieściu zwanym *Loop* (Pętla) w Chicago powiększyła się o 15%, a na nowojorskim Manhattanie o 7,6%. W ślad za tym w latach 1980–2000 średnia wartość nieruchomości w śródmieściach tych miast zwiększyła się o 266% w chicagowskim *Loop* i aż 581% na Manhattanie. Znaczny wzrost cen nieruchomości w tym samym czasie związany był z przyrostem miejsc pracy zlokalizowanych w śródmieściach. Ich liczba zwiększyła się do 222 tys. w Nowym Jorku, 150 tys. w Chicago i 41 600 w Waszyngtonie (wszystkie dane za: Hyra, 2008). Proces ten ma także swoją ciemniejszą stronę: wzrost popytu na śródmiejskie zasoby mieszkalne ze strony klasy wyższej i zaawansowanych firm zmusza do przemieszczeń podmioty o znacznie skromniejszych możliwościach, powodując wtórne odtwarzanie się nierówności (Sassen, 2009, s. 59).

Zmiany ludnościowe uważane są za wyraźny wskaźnik poprawy lub pogarszania się ekonomicznych warunków bytowania, a zwłaszcza dostępności miejsc pracy, tak jak przemieszczenia ludności są czynnym wyrazem niezadowolenia z tych warunków (Storper, Manville, 2006). Jest to ważny indikator w społeczeństwie amerykańskim, którego mobilność osiągała zawsze najwyższe w świecie wskaźniki i gdzie nie istniała praktycznie bariera niedostatecznej podaży mieszkań. Trzeba dodać, że na skłonność ludzi do zmiany miejsca zamieszkania mogą także wpływać wiek i poziom wykształcenia, jednak przez całe dekady w głównym stopniu były to rodzaj zatrudnienia i zachęty finansowe.

Jeszcze na początku drugiej połowy XX wieku miasta na obszarze rozwiniętego ekonomicznie świata kurczyły się ludnościowo. Klasę średnią relegowała z nich nieodparta moda na dom w przestrzeni suburbiów,

a jeszcze bardziej dyskomfort życia i brak poczucia bezpieczeństwa w miastach. Obecnie jednak w aglomeracjach Ameryki i Europy, zwłaszcza mających już za sobą lub kończących radykalne kuracje odnowy, zrewitalizowana przestrzeń i społeczno-kulturalne atrybuty nowej miejskości znowu pociągają. Badacze zmian zachodzących w miastach są zgodni co do tego, że nastąpiła inwersja – odwrócenie się trendów depopulacji i ucieczki średniej klasy na przedmieścia, a z nią kres wyprowadzania się handlu, gastronomii czy rozrywki.

Minione półwiecze oswoiło obywatele państw Europy i Ameryki z myśleniem o dużych miastach i ich centrach jako enklawach biedy i odwrotnie – o przedmieściach będących ostojami dostatku i bezpieczeństwa. Także pod tym względem nastąpiła zmiana. W ostatniej dekadzie przedmieścia są coraz wyraźniej miejscami osiedlania się etapowych migrantów do obszarów metropolitalnych, korzystających z nich jako pośredniego stadium. Śródmieścia takich miast, jak Waszyngton, Atlanta, Chicago czy Boston, interesują znów zamożnych profesjonalistów w wieku 20–30 lat. Przykładowo: w Atlancie imigranci spoza USA, napotkawszy barierę cenową w obrębie centralnego miasta, praktycznie wszyscy osiedlili się na suburbiach, podczas gdy lepiej sytuowani Amerykanie zajęli na powrót śródmiejskie mieszkania i lokale. Pomieszczenia w centrum stały się w ten sposób znacznie droższe. Zdaniem demografa Alana Ehrenhalta (2013), w nieodległym czasie może nawet nasilić się rzadki w USA problem niedostatecznej podaży wyższej klasy mieszkań w śródmieściach głównych miast.

Reasumując, można wymienić kilka współzależnych przyczyn odradzania się miast. W uproszczeniu dają się one podzielić na ekonomiczno-demograficzne i społeczno-kulturowe. Do pierwszych należy to, że nawet powolne przyrosty liczby ludności mają pozytywny wpływ na całość miejskich wyników ekonomicznych. Wielkość populacji i gęsto zaludnione, lokalne rynki pracy w aglomeracjach miejskich mogą sprzyjać zwiększaniu się produktywności gospodarki miast jako całości (Scott, Storper, 2003, s. 579–593). Jak pokazują badania Mykhnenki i Turoka, trajektoria sytuacji ekonomiczno-społecznej europejskich miast ma tendencję wznoszącą się z powodu koncentracji w tych miastach demograficznych i gospodarczych, endogennych czynników uruchamiających rozwój. Innymi słowy, dużym miastom z powodu obfitej i zróżnicowanej podaży zawodów nie grozi ekonomiczna zapaść (odstępstwem od tej reguły jest oparte na monokulturze produkcji samochodów amerykańskie Detroit), a przynajmniej są one w stanie skutecznie jej zapobiegać ze względu na większą skalę gospodarczych i społecznych możliwości, wyposażenie w placówki naukowe (uniwersytety, instytuty, laboratoria badawcze), obecność instytucji kulturalnych, korzystny wpływ szybszego obiegu informacji, rozwiniętą łączność i międzynarodowe powiązania

oraz wiele innych aktywów. W gospodarczym i politycznym centrum Europy, gdzie bliskość wiodących ośrodków koncentracji kapitału, władzy, biznesu i innowacji technologicznych jest największa, miasta rozwijają się szybciej i lepiej niż położone na obrzeżach kontynentu. Nieco wyraźniejsze ożywienie staje się także udziałem miast oferujących bardziej korzystne warunki życia, jak choćby słoneczny lub łagodny klimat.

Do przyczyn ekonomiczno-demograficznych należą korzystne efekty zewnętrzne lokalizacji firm należących do sektora kreatywnej gospodarki i przemysłu kultury. Niedawny jeszcze trend wyprowadzania się firm poza miasta podtrzymywała łatwość pozyskania tańszych, nowych terenów na równi z modą na funkcjonowanie w warunkach „ekologicznej poprawności”. Kapitalizm poznawczo-kulturalny pozbawił znaczenia wiele niedawno jeszcze aktualnych czynników lokalizacji i na pierwszy plan wydobyl korzyści aglomeracji w zbiory, klastry czy inne formy terytorialnej koncentracji produkcji. Bliskość okazała się ważna ze względu na ułatwienia w komunikacji i możliwość dzielenia skomplikowanych projektów między firmami, centrami badawczymi i powiązanymi organizacjami (Storper, Manville, 2006; Scott, 2006).

Do społeczno-kulturowych przyczyn odrodzenia należą uwarunkowania opisywane między innymi przez Richarda Floridę. Według niego, miasta z natury akumulują kulturalną witalność, bogatą infrastrukturę i konsumpcyjne udogodnienia, oferując obszerny wybór miejsc zakupów i rozrywki tworzących potencjał pozwalający na odnoszenie pełni korzyści z gospodarki opartej na wiedzy (Florida, 2010, s. 61–64). Można powtórzyć za Mateuszem Błaszczkiem, Stanisławem W. Kłopotem i Jackiem Plutą (2010, s. 31), że w miastach takich (jak pośród części współczesnych społeczeństw) konsumpcja traktowana jest jako jeden ze swoistych, nadrzędnych celów, któremu podporządkowane są w pewnym stopniu inne społeczne normy: obyczajowość, polityka czy nawet etyka. Z punktu widzenia jednostek miasta, w których widoczne jest odrodzenie, obok perspektyw bardziej wyszukanej konsumpcji oferują także możliwości samorealizacji, pociągają nadzieją na pełniejsze wykorzystanie zdolności w nauce i pracy. Tak jak zmniejszenie kosztów transportu i komunikacji pomiędzy firmami czy ich oddziaływaniami może sprzyjać poprawie wydajności produkcji, tak brak odległości i barier między ludźmi w dużym mieście wpływa na urozmaicenie życia społecznego. Nikt, kto doświadczył fascynującego, ulicznego rozgwaru Londynu czy Nowego Jorku, jak zauważają Glaeser i Gottlieb, nie może wątpić, że duże, gęsto zaludnione miasta pozwalają czuć nieustanną wibrację frapujących bodźców, przenikających każdy detal miejskiego życia. Wpływ tej bliskości może być odczuwany jako kłopotliwy albo pożądany, ale odrodzenie miast generalnie polega na zmniejszaniu się negatywnych

oddziaływań społecznych i wzroście liczby pozytywnych interakcji (Glaeser, Gottlieb, 2006).

Miasta to nie tylko miejsca produkcji czy usług, ale także, jak je nazwał Terry Nichols Clark, „maszyny rozrywki”. Ludzie decydujący się tu żyć i pracować są zainteresowani sprawnym działaniem tych „maszyn”. Dawne tropy myślenia i paradygmaty w rodzaju „ziemia, praca, kapitał i zarządzanie generują rozwój gospodarczy”, zdaniem Clarka, najwyższy czas zastąpić nowymi. O rozwoju decyduje dzisiaj kapitał ludzki czy kulturowy, a instytucje czy usługi gwarantujące atrakcyjną rozrywkę w wolnym czasie zachęcają ludzi, którzy mnożą te kapitały. Opera, teatry, księgarnie i antykwariaty, kawiarnie sieci Starbucks i tradycyjne puby lub bary, w których mogą swobodnie spotykać się mniejszości obyczajowe czy religijne, tworzą atmosferę dynamicznego życia i gromadzą ludzi będących katalizatorami nowoczesnej gospodarki (Clark, 2011). Większość z nich zachęca do czynnej obecności aglomeracyjny magnetyzm, będący nie do końca uświadamianą, ale dostatecznie silnie odczuwaną zachętą do zamieszkania i pozostawania w mieście. Można myśleć o wielu powodach – zauważają Glaeser i Gottlieb – dla których liczne grono osób chce uczestniczyć w takich scalonych układach aktywności w przestrzeni publicznej. Jednym z częściej wskazywanych jest chęć przebywania w bliskości z podobnymi ludźmi i w ich akceptującym otoczeniu. Tuż za tym motywem, ale dopiero na drugim miejscu, mieści się komfort życia, jaki zapewnia rozwinięta infrastruktura (Glaeser, Gottlieb, 2006).

Odrodzenie miast wpisuje się w społeczno-ekonomiczne skutki globalizacji. Miasta, chcące rozszerzać zakres dostępnych rynków i korzystać z masowych przemieszczeń ludzi, muszą dążyć do zmiany profilu gospodarczego i demograficznego, włącznie z układem urbanistycznym. Muszą zapewnić przyzwoity poziom elementarnych udogodnień nazywanych „usługami publicznymi” (*public services*); obecnie jest to ponad dwadzieścia rodzajów służb i instytucji (nie licząc ochotniczych), niezbędnych do utrzymania płynności i wygody współczesnego życia miejskiego, których świadczenie musi być gwarantowane. Paletę usług publicznych powinny uzupełniać rozbudowane usługi osobiste (*personal services*), poczynsz od swobodnego, bezprzewodowego dostępu do Internetu i łatwej komunikacji z resztą świata, możliwości edukacji na międzynarodowym poziomie dzieci ekspatów – czasowo oddelegowanych pracowników zagranicznych firm i korporacji, do sprawnych agencji ochrony albo czystości i bezpieczeństwa na osiedlach.

Pod tym względem królują możliwości stwarzane przez wszechobecną gentryfikację. Dawne dzielnice przemysłowe czy robotnicze osiedla, zwłaszcza w sąsiedztwie obszarów śródmiejskich, są szczególnie podatne na kolonizację przez nowe elity poznawczo-kulturowego kapitalizmu, zainteresowane tym, aby tak niemal jak na początku ery industrializacji mieszkania

były położone blisko miejsc pracy, co najwyżej na dystans pieszego spaceru czy niezbyt długiej jazdy rowerem (Scott, 2008b, s. 548–564). Badania Lance Freemana (2005, s. 463–491) na temat motywów powrotu do odnowionych w wyniku gentryfikacji budynków wykazały, że osoby decydujące się na to, przede wszystkim brały pod uwagę niższe koszty mieszkań w centrum w porównaniu do suburbiów, ale tuż za tymi powodami mieściła się atrakcyjność wielkomiejskiego życia. W kilku amerykańskich miastach gentryfikacja rzeczywiście ożywiła skazywaną wcześniej na deteriorację zabudowę. Ci z pierwotnych mieszkańców, którym udało się pozostać w gentryfikowanych dzielnicach, również prawie zawsze korzystali z podwyższenia poziomu usług i nowych udogodnień.

Miasta decydują się „pójść globalnie” (*go global*), jak skrótowo nazywa to Brenda S. A. Jeoh i ilustruje na przykładzie wielkich miast Azji: Hongkongu, Singapuru, Kuala Lumpur i Szanghaju. Nie wystarczy im już rola epicentrów transakcji kapitałowych, chcą także oddziaływać globalnie za pomocą integrowania aktywności gospodarczej i kulturalnej jako wiodącej miejskiej strategii. Ostra rywalizacja między nimi o przyciągnięcie uwagi inwestorów i gości toczy się przy udziale przedsięwzięć z dziedziny masowej kultury i sztuki, często mających formę megaprojektów lub wielkich imprez targowych, sportowych czy kulturalnych o charakterze międzynarodowym (tak zwane *hall-mark events*). Rozwój przemysłu kultury ma wzmocnić wizerunek tych miast i pomóc w pozytywnym kreowaniu ich marki. Zrozumiałe, że wiele elementów tej kreacji odwołuje się, ze względu na południowo-wschodnią i azjatycką lokalizację, do miejscowej kultury i tożsamości (Yeoh, 2003, s. 945–958).

2. Z POWROTEM DO MIAST?

Wiele symptomów rozpatrywanych w perspektywie postfordystycznego kapitalizmu świadczy o tym, że miasta na początku XXI wieku wykazują oznaki odrodzenia, jednak – jak zastrzegają Mykhnenko i Turok – nie w każdym przypadku można mówić o rozkwicie. Jest to cecha głównie tej grupy miast i obszarów metropolitalnych, w których na czas zdołano odczytać wymagania nowej fazy gospodarki, skorzystać z dobrych stron globalizacji i dokonać gruntownej odnowy (Mykhnenko, Turok, 2008).

Opracowania Scotta, Turoka, Mykhnenki, Storpera i Walkera pokazują zróżnicowaną pod tym względem sytuację miast amerykańskich i europejskich. Większość danych ilustruje względnie dobrą kondycję ekonomiczną tych miast, co najwyżej świadcząc o trudniejszej sytuacji demograficznej niektórych z nich. Coraz więcej symptomów jednolicie pokazuje to, że miasta – ujmując w skrócie złożoną kwestię – znów stają się modne. Zaczyna

to odnosić się również do polskich miast, szybko nadrabiających opóźnienia w rozwoju nowoczesnej infrastruktury miejskiej.

Demografia Ameryki i Europy zmienia się. Alan Ehrenhalt wyciąga na podstawie analizy tego zjawiska umiarkowane optymistyczne wnioski co do przyszłości dużych miast. Poważniejsze zmiany demograficzne mające miejsce w Ameryce w ciągu życia ostatniego pokolenia to wzrost liczby osób pozostających singlami, wzrost liczby kohabitacji, późniejszy wiek zawierania pierwszego małżeństwa, zmniejszanie się liczby członków rodzin, a na drugim końcu – rosnąca liczba wciąż zdrowych i aktywnych dorosłych kończących działalność zawodową. Wszystko to sprawia, że wektor głównych trendów migracji i osadnictwa się odwrócił. Optymizm autora dotyczy przewidywania powrotów coraz większej liczby osób z „pułapki suburbiów” do miast.

Ehrenhalt stwierdza, że

[...] idziemy w kierunku społeczeństwa, w którym miliony ludzi o znacznej sile zarobkowej lub obfitszych oszczędnościach będą miały możliwość życia tam, gdzie chcą. Będzie to druga, przestrzenna inwersja, jaka spowoduje, że demograficzno-społeczny charakter miast i przedmieść niemal się odwróci (Ehrenhalt, 2012, s. 4–21).

Zamknie to być może rozdział z drugiej połowy ubiegłego wieku, kiedy to bogatsi biali ruszali na przedmieścia, pozostawiając biedniejszych czarnoskórych w centrach miast. Obecnie bogatsi powracają, a biedniejsi muszą przenosić się do obrzeżnych osiedli. Widać to w Bostonie czy w Chicago. Ehrenhalt pokazuje ten trend na przykładzie New Haven, którego zaludnienie między latami 2000–2010 wzrosło o 65,7%, w tym 56% stanowili biali (wzrost o 99%), podczas gdy populacja Afroamerykanów wzrosła tylko o 15%. Atrakcjami śródmieścia tego miasta są biurowce firm znaczących w gospodarce światowej i liczne instytucje popularnej rozrywki – bary, kluby, restauracje, kawiarnie. Tym New Haven przyciąga aktywnych *boomers* (ludzi urodzonych tuż po II wojnie światowej w okresie *baby boom*, czyli „wysypu dzieci”), którym nie są już potrzebne domy na odległych przedmieściach. Dołączają do nich chętnie znacznie młodszy ludzie z generacji nazwanych Millenium lub Pokolenie Y, urodzeni w latach 1980–1995. Brakowało im, jak zauważa Ehrenhalt, możliwości spaceru do bliskiego pubu czy niewielkiej piekarni czynnej do północy i naprawdę cieszy ich swojska, mała restauracja reklamująca potrawy z organicznie karmionego kurczaka, obok straganu z makrobiotyczną zieleniną i stoiska oferującego fantazyjne sery lub rzemieślniczo wyrabianą musztardę. To hipsterzy, ironicznie deklarujący niezależność wobec *mainstreamu* konsumpcji i kultury masowej, podkreślający – chociaż często sztucznie i snobistycznie – swoją indywidualność (Ehrenhalt, 2012).

Decyzje o reintrodukcji (powrocie do miast) podejmują, jak pokazują Rowland Atkinson i Gary Bridge (2005), także młodszy członkowie wyższej klasy średniej, pragnący zerwać z monotonnym, podmiejskim stylem życia. W latach 1990–2000 w trzech największych miastach amerykańskich, to jest Nowym Jorku, Los Angeles i Chicago, liczba ludności wzrosła odpowiednio o 9%, 6% i 4%. Wzrost ten nie jest imponujący, mimo to świadczy o odwróceniu się niedawnego procesu wyludniania się miast (Hyra, 2012, s. 498–527).

Rokowania Ehrenhalta co do przyszłości miast nie przewidują masowej reurbanizacji, ale wyrażają przypuszczenie, że dla pokolenia wyżu demograficznego, przede wszystkim *baby boomers*, czyli par w wieku 60–70 lat opuszczonych już przez dzieci, a także znacznie młodszych – singli, bezdzietnych par i niektórych młodych rodzin z małymi dziećmi, miejskie życie jest po prostu ciekawsze niż podmiejskie. Potwierdza to przykład zmiany profilu demograficznego i odrodzenie Atlanty, półmilionowego miasta w stanie Georgia. Na obszarze metropolitalnym Atlanty ulokowała się trzecia co do wielkości w Stanach Zjednoczonych grupa korporacji notowanych wysoko na liście magazynu *Fortune 500*, na czele z głównymi siedzibami gigantów, takich jak The Coca-Cola Company, CNN, Turner Broadcasting, The Home Depot, AT&T Mobility, UPS i Delta Air Lines. W latach 2000–2010 średni dochód gospodarstwa domowego na całym tym obszarze wzrósł o 12,4%, ale w granicach miasta aż o 44,5%. Okazało się przy tym, że średni wzrost płac w obszarze metropolitalnym napędzany jest prawie w całości przez wzrost dochodów mieszkańców centrum miasta. Znaczący to, że dobrze sytuowani ludzie lgną do samego rdzenia Atlanty, mimo że tamtejsze domy nie są zapewne najnowsze czy najwygodniejsze (Nairn, 2013).

Trudno się dziwić, że badacze amerykańskiej urbanizacji nie są zgodni co do przyszłości miast. Jedni, jak czołowi publicyści zajmujący się urbanistyką Joel Kotkin i Wendell Cox, wierzą, że trwający już długo marsz zamożnej klasy średniej do odległych miejsc pod miastami nie ustanie i nadal będą powstawały kolejne osiedla obrzeżne (*edge cities*) w odległości 30–40 mil od miast. Inni, jak Christopher Leinberger, twierdzą, że bieżące przejawy recesji i załamanie na rynku nieruchomości (nazywane w USA emfatycznie Wielką Recesją) oznaczają przełom: osiedla oddalone od miejskich centrów będą już znacznie mniej atrakcyjne dla kolejnego pokolenia zamożnych nabywców domów, niż były jeszcze dla ich rodziców. Przewidywania Leinbergera, podobnie jak Ehrenhalta, idą tak daleko, że zakłada on, iż w perspektywie następnych dwudziestu lat to suburbia zmienia się w slumsy. Według niego, Amerykanie już obecnie „głosują nogami”, porzucając odległe podmiejskie przestrzenie razem z ich wielkimi, odhumanizowanymi centrami handlowymi i parkami rozrywki, w zamian za to wprowadzając się do mniejszych osiedli miejskich, gdzie mogą mieszkać, pracować, robić zakupy w niedużych

sklepach i uprawiać sport w zasięgu pieszego spaceru. Przyszłość należeć będzie do „spacerowych miast” – *walkable cities* (Leinberger, 2009). Podobnie zdecydowane poglądy ma publicystka Leigh Gallagher, która przewiduje rychły koniec suburbiów i wskazuje prozaiczne przyczyny powrotu do miast:

Ponieważ ubóstwo już opanowało dzielnice podmiejskie, bogactwo popędziło z powrotem do miast. Jeśli odwiedzisz Nowy Jork, Los Angeles, San Francisco, Seattle albo jakiegokolwiek inne amerykańskie miasto, nie potrzebujesz więcej dowodów, że one aż huczą (Gallagher, 2013, s. 10).

Wielkie ośrodki miejskie, jak Nowy Jork, Chicago, Boston i San Francisco, wyraźnie odzyskują dawną dynamikę. Ale – pyta retorycznie Florida – jaka jest przyszłość wcześniej znacznie mocniej dotkniętych kryzysem miast, takich jak Cleveland, Buffalo, Detroit albo Newark, gdzie się urodziłem? Nie ma na to jeszcze odpowiedzi. Inwersję demograficzną można już obserwować na wielu obszarach miejskich, chociaż nie występuje wszędzie i nie jednocześnie. Tempo ponownego zasiedlania centralnych dzielnic miast jest wolniejsze niż niegdyś wyprowadzek poza miasta. Zależy od podaży pracy, chociaż w centrum Chicago, w Waszyngtonie czy w Atlancie nie brak zatrudnienia. Cleveland czy Detroit z realnym problemem dotkliwego upadku przemysłu i braku pracy nadal pozostaną znacznie osłabione. Mimo to, według niego, inwersja demograficzna wystąpi nawet w większej liczbie miast, niż mogą o tym świadczyć dostępne w chwili obecnej dane (Florida, 2010).

3. ODRODZENIE W MIASTACH EUROPY

Dane demograficzne pokazują starzenie się europejskich społeczeństw, czyli wzrost liczby par emerytów, a prócz tego również liczby gospodarstw domowych pracujących dorosłych i par bez dzieci. Te rosnące liczebnie kategorie preferują życie w miastach. Według opinii większości badaczy, im też można zawdzięczać wyraźne oznaki odradzania się miast europejskich i zmiany w strukturze ich zaludnienia. Przemianom tradycyjnych wzorców małżeństwa, płodności i rodziny dodatkowo towarzyszą indywidualizm w wyborze stylu życia oraz pluralizacja form gospodarstw domowych.

Koncepcję drugiego przejścia demograficznego (*Second Demographic Transition*, SDT) jako pierwsi zaproponowali holenderscy demografowie Rony Lesthaeghe i Dirk J. van de Kaa (1986). Opisali w ten sposób proces negatywnej w dłuższej perspektywie czasu zmiany, w wyniku której płodność spadła poniżej poziomu zastępczego w prawie każdym kraju Europy Zachodniej. Płodność utrzymująca się na niskim poziomie przy jednoczesnym wzroście średniej długości życia są przyczynami zmniejszania się wielkości

populacji i szybkiego starzenia się społeczeństwa. Spadek płodności jest wynikiem zmiany postaw prokreacyjnych, polegającej na mniejszej chęci posiadania dzieci (z przejawami takimi, jak odraczanie urodzin, stosowanie antykoncepcji i planowa bezdzietność) czy ogólnie wobec zakładania rodziny. Postępująca destabilizacja tradycyjnych struktur rodzinnych, mniejsza trwałość małżeństw lub odkładanie ślubów na później mają także ujemny wpływ na całość procesu tworzenia się rodzin (van der Kaa, 2001).

Drugie przejście demograficzne (SDT) odnosi się nie tylko do zjawisk opóźnionych małżeństw, przekładanych na później i rzadszych urodzeń potomstwa, wzrostu liczebności konkubinatów, wyższych wskaźników aborcji i rozwodów, ale obejmuje także powszechność edukacji (większa dostępność wykształcenia uniwersyteckiego prowadzi z reguły do odraczania małżeństwa i rozrodczości) i rosnący udział kobiet w rynku pracy. Łączy się to z coraz większą mobilnością, dzięki której ludzie mogą swobodnie poruszać się, żyć oraz pracować gdziekolwiek i z kimkolwiek chcą. Większość badaczy społecznych dostrzega w tym kolejny, postępowy krok w rozwoju społecznym oznaczający zwiększanie się osobistej wolności i możliwości wyboru.

W Europie Zachodniej Holandię, Włochy, Hiszpanię i Wielką Brytanię uważa się za kraje zaawansowane w procesach SDT, ponieważ niekorzystne zmiany demograficzne rozpoczęły się w nich w połowie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych. Dla porównania, jak to czyni na przykład David S. Reher (2004, s. 19–41), od połowy lat osiemdziesiątych w miastach Europy Środkowo-Wschodniej (to jest w byłej NRD, Polsce i w Słowenii) procesom transformacji postsocjalistycznej towarzyszy tylko część zjawisk związanych z SDT (głównie spadek płodności).

Kolejnym wskaźnikiem jest także zwiększanie się liczby jednoosobowych gospodarstw na tle całkowitej liczby gospodarstw domowych, zwłaszcza w dużych miastach, w tym wzrost liczby samotnych młodych matek. Te zmiany w liczbie i kształcie gospodarstw domowych wpływają na zapotrzebowanie na typowo miejskie formy mieszkalnictwa (Buzar, Ogden, Hall, Haase, Kabisch, Steinführer, 2007, s. 651–677). Łącznie wszystkie te wskaźniki wykazały wzrost liczby ludności i zmiany jej struktury w 24 dużych miastach w 9 krajach w latach 1991–2008. Do miast o znacznym przyroście zaludnienia należały ośrodki miejskie w regionie śródziemnomorskim Hiszpanii, w Norwegii oraz niektóre mniejsze i średnie miasta w Holandii. Do drugiej grupy miast o umiarkowanym, jednak wciąż zauważalnym wzroście demograficznym, można było zaliczyć 86 miast położonych w zachodniej części kontynentu – w Niemczech, Belgii, Danii, Francji, Holandii, Wielkiej Brytanii oraz wszystkie miasta skandynawskie (z wyjątkiem Norwegii). W środkowej Europie sytuacja jest zróżnicowana. W 72 miastach w tej części kontynentu odnotowano umiarkowany spadek zaludnienia (w miastach Niemiec, Austrii,

Belgii i Włoch), podobnie jak na Słowacji, na Węgrzech i w Czechach. Równocześnie jednak niektóre z miast doświadczyły umiarkowanego wzrostu zaludnienia (Mykhnenko, Turok, 2008).

Ostatnie kilkanaście lat wzrostu gospodarczego w Wielkiej Brytanii to historia sukcesu gospodarki, stwierdzają to z afekcją Alexandra Jones, Neil Lee, Laura Williams, Naomi Clayton, Katy Morris, a ściślej jednej branży, która to umożliwiła. Chodzi o gospodarkę opartą na wiedzy, od usług finansowych do profesjonalnych usług przy produkcji *high-tech*. To ona okazała się najważniejsza dla całej Wielkiej Brytanii i zapewniła pomyślność miastom, które zreorganizowały od nowa przemysł, zadbały o zapewnienie dopływu wykwalifikowanych pracowników i zamożnych konsumentów oraz zaproponowały ciekawą ofertę kulturalną. Wszystko to okazało się kluczowe dla nowego przemysłu opartego na innowacjach i wiedzy. Na każde nowe miejsce pracy w innych branżach w latach 1995–2005 przybywało 12 nowych miejsc pracy w tym przemyśle. Trudno się dziwić, że miasta, które zdołały pozyskać jak najwięcej z tej gałęzi gospodarki, rozkwitły (Jones, Lee, Williams, Clayton, Morris, 2008, s. 3).

Największe miasta Europy, jak Londyn, Berlin, Hamburg i Paryż, nadal będą się cieszyć wzrostem populacji, co uwidacznia się w dzielnicach śródmiejskich. Jednocześnie w starych przemysłowych regionach zurbanizowanych, takich jak Liverpool czy Manchester (Clydeside) w Anglii, Rhine-Ruhr w Niemczech lub konurbacja Górnego Śląska w Polsce, występuje spadek liczby ludności. Na kontynencie europejskim pojawiła się skomplikowana mozaika trendów demograficznych: miasta zyskujące na liczebności egzystują obok tracących populację. To zróżnicowanie nie tworzy wspólnego wzoru i nie może być przypisywane określonym tendencjom regionalnym, położeniu we wschodniej czy zachodniej części kontynentu, dziedziczeniu postsojalistycznych, przestarzałych zasobów przemysłowych lub też realizacji kapitalistycznych modeli ekonomicznych.

Badania porównawcze, jak stwierdzają Tanja Buch, Silke Hamann, Annekatrien Niebuhr i Anja Rossen, wykazały, że duże miasta europejskie stosują różne strategie przeciwdziałania takim samym problemom społecznym czy ekonomicznym. Na przykład w każdym z kilku dużych niemieckich miast (Monachium, Frankfurt nad Menem, Duisburgu, Lipsku i Hamburgu) opracowywano własne, odmienne niż gdzie indziej sposoby korzystania z metod polityki społecznej w zapobieganiu ubóstwu i dyskryminacji. Różnice te wiązały się z inną sytuacją gospodarczą i społeczną w każdym z miast i odmiennymi, lokalnymi konstelacjami aktorów i środowisk społecznych (Buch, Hamann, Niebuhr, Rossen, 2014). Do podobnych wniosków na temat odmiennych wzorów rozumienia bieżącej sytuacji oraz perspektyw miast przez różne czynniki społeczne i różne konteksty kulturowe doszli wcześniej

Alistair Cole i Peter John, badacze sposobów zarządzania w dziedzinie polityki, edukacji i rozwoju gospodarczego na przykładzie Lille we Francji i Leeds w Wielkiej Brytanii. Każde z tych miast, według nich, miało swoją kulturę i własne, szczególne sposoby rozumienia świata zewnętrznego (Cole, John, 2001).

Z porównania badań nad atrakcyjnością miast i procesem ich odradzania się w Europie i w Stanach Zjednoczonych wynika, że wiele czynników stanowiących zachętę powtarza się na obu kontynentach. Wspólne mogą być korzystne opinie o miastach jako miejscach zamieszkania dzięki wysokiemu poziomowi dostępnych usług publicznych i udogodnieniom z dziedziny komfortu codziennego życia, w połączeniu z niektórymi cechami struktury społecznej. Badania Andrésa Rodríguez-Pose i Tobiasa D. Ketterera na temat czynników atrakcyjności regionów Europy Zachodniej dla emigrantów (analizy migracji dla 133 regionów w latach 1990–2006, autorzy ci nie rozróżniali krajów pochodzenia i nie wnikali w cele migracji) wykazują, że przy podejmowaniu decyzji migracyjnych przede wszystkim brane były pod uwagę względy ekonomiczne, jak dostępność pracy i satysfakcjonująca płaca oraz zabezpieczenia socjalne i poziom usług publicznych. Względy te decydowały, gdy chodziło o miejscowych, natomiast odgrywały mniejszą rolę w przypadku decyzji obcokrajowców, których bardziej nęciła kulturalno-rozrywkowa atrakcyjność. Autorzy ci badali też uwarunkowania migracji pracowniczych. Okazało się, że na decyzje w zakresie mobilności istotnie wpływają lokalne warunki na rynku pracy, jednak na drugim miejscu lokowała się jakość życia, w tym jej czysto ekologiczne aspekty, takie jak warunki klimatyczne, możliwość łatwego kontaktu z przyrodą i dostępność terenów rekreacji. Trzecim w kolejności czynnikiem była sytuacja na rynku mieszkań. Czwartym – co nie znaczy, że mniej ważnym – niskie wskaźniki przestępczości i patologii. Wyniki te pokazują, że wśród czynników warunkujących atrakcyjność miast, obok czysto ekonomicznych, brane są także pod uwagę względy jakościowe (Rodríguez-Pose, Ketterer, 2012).

Z innych badań można wyciągnąć podobne wnioski na temat znaczenia pozaekonomicznych aspektów: piękna urbanistycznej kompozycji, krajobrazu wokół miast i istnienia rozbudowanych terenów rekreacyjnych, dostępności obiektów infrastruktury publicznej, poza tym dobrze funkcjonującej służby zdrowia, prestiżowych wyższych uczelni czy atrakcji turystycznych. Interesujące są zatem ładne i dobrze utrzymane miasta, co nie usuwa na drugi plan takich cech, jak niskie bezrobocie, satysfakcjonujące płace lub dostępność mieszkań czy domów o odpowiedniej jakości i wielkości. Wysokie wskaźniki przestępczości, przeciwnie, w każdym wypadku powstrzymują decyzje migracyjne, nawet jeśli płace w danym regionie czy mieście są zadowalające.

4. WARUNKI ODRODZENIA

Autorzy badań publikowanych w ostatnich dziesięciu latach wskazywali różne, polityczno-społeczne i ekonomiczne uwarunkowania mające sprzyjać odradzaniu się miast. Wnioski z tych badań sumuje artykuł Yolandy K. Kodrzycki i Any Patricii Muñoz. Autorki zidentyfikowały następujący zestaw warunków: (1) silne politycznie i konsekwentne przywództwo kluczowych podmiotów instytucjonalnych lub osób prywatnych; (2) pozioma współpraca między różnymi szczeblami władz w celu wspólnego udziału w rozwoju gospodarczym; (3) długoterminowe planowanie i okresowe przeglądy realizacji planów; (4) rzeczywista poprawa infrastruktury i usług publicznych; (5) rozwijanie nowych gałęzi produkcji; (6) kształtowanie nowoczesnej lub wręcz nowej tożsamości miasta. Ten modelowy zestaw zalecany jest dla większości miast, niezależnie od ich wielkości.

Przedmiotem specjalnej uwagi była sytuacja miast przemysłowych, doświadczających w przeszłości szczególnie silnego spadku liczby ludności. Obie autorki rekomendowały dla nich te same warunki odzyskiwania kondycji: rozbudzenie lub odtworzenie różnych form uczestnictwa obywatelskiego, konsekwentne przywództwo procesu odzyskiwania równowagi i współpraca między sektorami publicznym i prywatnym. Konkludując, Kodrzycki i Muñoz stwierdzają, że poza wymienionymi względami statystycznie istotny, pozytywny wpływ na odradzanie się miast ma większa liczba ludzi z wyższym wykształceniem i, generalnie, powszechność takiego wykształcenia. Skuteczna polityka edukacyjna w danym mieście czy regionie może pozytywnie działać jako argument dla pracodawców poszukujących wykwalifikowanej siły roboczej (Kodrzycki, Muñoz, 2013, s. 15–25).

Glaeser i Gottlieb, poruszając inne aspekty życia społecznego, tłumaczą, że obywatelskie zaangażowanie mieszkańców centralnych dzielnic odrodzonych miast może być niższe niż przedmieść lub małych miast. Podkreślają znaczenie spadku przestępczości – czynnika, który przed laty był jednym z decydujących impulsów skłaniających klasę średnią do wyprowadzki na suburbia. Licząc od roku 1980 do 2000, wskaźnik przestępczości w Nowym Jorku zmniejszył się 3,5-krotnie. To z kolei spowodowało wzrost cen nieruchomości w centrum średnio o 10%. Jak stwierdzają autorzy, chociaż poziom przestępczości wyraźnie spadł, z ogólnej oceny związku między cenami, wzrostem populacji i liczbą przestępstw wynika, że patologia kryminalna jest tylko częścią zjawiska. Równie ważna jest atrakcyjność tych gęsto zaludnionych aglomeracji jako miast konsumentów (Glaeser, Gottlieb, 2006, s. 16–22). Przekonanie to podziela Florida, zwracając uwagę, że ulice miast tracą swój blask, gdy są niebezpieczne dla ludzi, jak były jeszcze prawie wszędzie około 1970 roku. Jednak od tamtej dekady

poziom przestępczości znacznie się zmniejszył dzięki sukcesom w walce z patologią kryminalną, większej skali penalizacji i poprawie skuteczności pracy policji.

Badania Edwarda W. Hilla, Harolda L. Wolmana, Katherine Kowalczyk i Trávisa S. Clair nad rodzajem polityki mogącej służyć odwróceniu strat ludności miejskiej na próbie 395 największych miast USA w latach 1960–2010 wskazują na podobne aspekty: inwestycje w modernizację infrastruktury, większą liczbę wyższych uczelni o profilu badawczym w danym obszarze metropolitalnym, większy odsetek mieszkańców z wyższym wykształceniem i zadowalający stan usług publicznych. Zdaniem czwórki badaczy, decydującym czynnikiem jest poczucie bezpieczeństwa publicznego. Podobnie jak wspomniani wcześniej autorzy, również oni podkreślają, że miasta mające niższe wskaźniki przestępczości mogą szybciej liczyć na odrodzenie (Hill, Wolman, Kowalczyk, Clair, 2012, s. 33–85).

Kodrzycki, wyjaśniając okoliczności dającego się już obserwować „powrotu do miast”, tłumaczy z przekonaniem, że duże znaczenie ma w tym wypadku zdeterminowane przywództwo sprawowane przez klasę polityczną lub nawet wpływowe osoby z tej klasy. Chodzi o to, aby bieg spraw odnowy i odradzania się miast ujęty został w ręce silnych postaci i osobowości, zdecydowanych trzymać się swoich pozycji, jak to miało miejsce w Nowym Jorku w osobie kontrowersyjnego, ale nieugiętego broniącego raz wytyczonej drogi Roberta Mosesa, porównywanego do „budowniczego nowoczesnego Paryża”, prefekta barona Haussmanna. Podobnie było w sytuacji wielkiego londyńskiego przedsięwzięcia przebudowy Canary Wharf, nad którą nieustępliwie czuwała „żelazna” premier Margaret Thatcher.

Dalszym warunkiem jest w miarę harmonijna współpraca pomiędzy różnymi jednostkami władz i administracji a prywatnym kapitałem, zainteresowanymi obopólnie korzystnym rozwojem gospodarczym. W niektórych wypadkach zwrot w pożądanym kierunku rozpoczął sektor publiczny, w innych inicjowały go podmioty pozarządowe. Wszystkie brały odpowiedzialność za odnowę i rozwój, rozumiejąc, że zapobieganie pogarszaniu się lokalnej gospodarki i wzrost leży w ich własnym interesie. Niezależnie od tego, kto był inicjatorem, muszą to być wieloletnie działania, zabezpieczone przed ich największym wrogiem, to jest zaniechaniem z powodu kadencyjności władz i porzucaniem przez następców projektów rozpoczętych przez poprzedników – konkurentów politycznych (Kodrzycki, 2010).

Jak stwierdzają Loris Servillo, Rob Atkinson i Antonio Paulo Russo, nowy paradygmat ekonomiczny i kulturowy uznaje jakość miejsca za jeden z ważniejszych warunków tworzenia podstaw gospodarki kreatywnej. Czynnikiem ten, należący do tak zwanych miękkich uwarunkowań, w rzeczywistości jest konglomeratem wielu aspektów, poczynawszy od deregulacji form zarządzania

– jednego z kluczowych warunków zwiększających szanse na przyciągnięcie mobilnego, utalentowanego kapitału ludzkiego, najlepszych i najbardziej nowatorskich instytucji oświatowych, możliwości dokonywania drogich zakupy i korzystania z elitarnych obiektów gastronomicznych, do wysokiej jakości enklaw mieszkalnych i obiektów kulturalnych. Pojęcie jakości miejsca staje się coraz bardziej ważne w debatach na temat konkurencyjności miast i regionów (Servillo, Atkinson, Russo, 2011, s. 354).

Jakość miejsca określa różnorodność gospodarcza i przestrzenna, obiekty służące wypoczynkowi i kulturalne udogodnienia, które odzwierciedlają interesy klasy kreatywnej i całej zróżnicowanej populacji. Współtworzą je szanse nieformalnych spotkań w tak zwanych miejscach trzecich (termin używany między innymi przez Edwarda W. Soję), czyli kawiarniach, barach i pubach, poczucie bezpieczeństwa i wiele nieokreślonych aspektów, jak autentyczność, tolerancja, życie ulicy.

Z cytowanych tutaj wielu badań płyną przejrzyste wnioski. Miasta, oferujące wyższą jakość życia, atrakcyjne dla współczesnych wymagających konsumentów, gwarantując ponadprzeciętną klasę usług publicznych, i względnie wolne od przestępczości, są dobrze oceniane i przyciągają ludzkie talenty. Ten zestaw optymalnych cech łatwo jest formułować na poziomie intelektualnym, znacznie trudniej wprowadzać go w życie. Nie unieważnia to przekonania o słuszności polityki zmierzającej do odrodzenia miast.

Na razie bez odpowiedzi pozostaje szereg pytań wywołanych inspirującymi poglądami Florydy i Landry. Czy odrodzenie miast jest tożsame z kreatywnością? Co to znaczy, że dane społeczeństwo, region bądź miasto są kreatywne? Jak kreatywni pracownicy wpływają na odrodzenie miast?

Odrodzenie miast nie wyklucza udziału żadnej kategorii składającej się na miejską zbiorowość. Przeciwnie: fakt, że miasta ze swej istoty skupiają kulturalną różnorodność etniczną lub obyczajową, wzbogaca ich dynamizm i potencjał. Innymi słowy, to nowe podejście wraca w pewien sposób do urbanizmu – miejskiego stylu życia w nowoczesnym wydaniu.

Kluczowym czynnikiem pod tym względem jest aglomeracyjny magnetyzm, jedna z najbardziej ewidentnych cech dużych miast. Obok gęstości zaludnienia i dostępności pracy tworzy go różnorodność stylów życia wielu ludzi i przejawy ich kulturowej tożsamości. Nowym bodźcem w tym zestawieniu jest otwartość na zmiany. Przyjazny kulturowy *image* danego miasta, definiowany przez Florydę symbolicznie jako 3t, może profilować politykę miejską i zachęcać do zamieszkania ludzi o wysokim statusie. Jednak najbardziej nawet wyszukana strategia promowania tolerancji i otwartości, propagowania walorów urbanistyki, finansowania sukcesów sportu czy ubiegania o etykietę *cool* nie dają gwarancji, że wydane na to pieniądze nie zostaną zmarnowane. Ten sam magnetyzm sprawia, że wymuszona bliskość ludzi raz

może być pożądana, a kiedy indziej wywoływać poczucie zagrożenia. Richard Sennett we wnikliwej książce *The Conscience of the Eye* pisze:

Współczesna kultura cierpi na przepaść między wnętrzem a zewnątrz, [...] między prywatnym doświadczeniem i doświadczeniami światowymi, między mną i miastem. Egzystencja w mieście rozdwaja się między euforią i wieczną obawę przed narażeniem się na zranienie przez nadmierną stymulację. Dlaczego odwracamy oczy na widok czegoś lub kogoś obcego, nieznanego? – pyta oratorsko (Sennett, 1990, s. 21).

Odrodzeniem miast można w pewien sposób sterować, tak jak możliwe jest świadome kultywowanie albo kreowanie na nowo „ducha” miasta. Klaus Wowereit, nadburmistrz Berlina, reklamował w swoim czasie stołeczne miasto jako „biedne, ale sexy” (mając na myśli ówczesny deficyt budżetu miejskiego). Gubernator stanu Michigan pod wpływem lektury książki Florydy rozpoczął tworzenie specjalnych zespołów doradczych, powierzając im zadanie radykalnej zmiany dotychczasowego, mało zachęcającego obrazu kilku miast uznawanych za *Dullsville* (Nudnowa – od ang. *dull* – ‘nudny’) na „twórcze”. W okresie rządów Labour Party pod koniec lat dziewięćdziesiątych XX wieku powszechne stało się hasło *Cool Britannia*, oficjalnie propagowane przez polityków i upowszechniane przez twórców popkultury, na czele z niezwykle popularnymi Spice Girls. Slogan ten (nawiązujący celowo do emblematycznego *Swinging London* z lat sześćdziesiątych ubiegłego wieku) chciał ponownie budzić dumę z osiągnięć brytyjskiej kultury i legitymizować miasto jako *cool* – „ekstra” albo „odlotowe”.

Zarówno nadwyżka, jak i pewien deficyt podobnych znaczeń są typowe dla środowiska miasta. Co więcej, składają się wspólnie z wieloma innymi impulsami na specyficzną atmosferę, którą można określić mianem charyzmy miasta – przyciągającej uwagę, wywołującej emocje i skłaniającej do przychylnych albo niechętnych ocen. Tak jak charyzma osobista, czyli oddziaływanie charakteru jednostki i jej zdolności wpływania na zwolenników lub wrogów, aby była uważana za herosa czy pomazańca, charyzmatyczność może być cechą przysługującą miastom. Sposób, w jaki ludzie je oceniają, stwierdzając „Kocham Nowy Jork” albo „Nienawidzę Los Angeles!”, przypomina żywo stosunek do obdarzonych specjalnymi cechami osobowości.

Odpowiednikami charyzmy może być tożsamość, dusza, *genius loci*, prawdziwa lub inscenizowana wyjątkowość czy magiczność. Z jednej strony będzie to mitologia miasta, emanująca z jego historii, kompozycji urbanistycznej, budynków czy pomników. Z drugiej – urok miejskiego tłumu, wśród którego przechadzają się bez określonego celu *flâneurs*, styl i sposób prezentowania się ludzi, ich szczególne umiejętności lub niezwykle zachowania. Artyści, taksówkarze, policjanci czy zwykli uliczni przechodnie; tłumna

obecność ich wszystkich, sposób mówienia, gestykulacja, sposób poruszania się czy ubierania mogą układać się w nieokreśloną, lecz odczuwalną charyzmę.

Miejskie przestrzenie mają ducha i miasta mają dusze. Niektóre są niebezpieczne i groźne, ale przyciągają uwagę, inne naznaczone są pięknem i nadmiarem; jeszcze inne straszą monotonią i pospolitością. Te cechy są zaraźliwe i mogą przenikać do charakteru ludzi żyjących w takich miastach (Hansen, Verkaaik, 2009, s. 5).

Charyzma miast przedstawia się wyraziście w stereotypach i mitach światowego zasięgu o Nowym Jorku, Paryżu, Wenecji czy Barcelonie. „Ma się prawo porównywać” – stwierdzał przed laty w ujmującej metaforze wybitny antropolog Claude Lévi-Strauss (1960, s. 127) – „miasta do symfonii lub poematów, są to przedmioty o tej samej naturze”.

Miasta, niczym charyzmatycy, potrafią roztaczać niepowtarzalny urok, fascynować, zachwycać bogactwem architektury i konkretnych miejsc, imponować niezwykłością historii. Charyzma sprawia, że ma się ochotę w nich przebywać stale lub choćby tylko przelotnie i z żalem się je opuszcza. Nie przeszkadza jej fakt, że te odczucia są umowne i że miasta w większości, podobnie jak ludzie, bywają zwyczajne, nieciekawe lub odpychające; są miejscami zamieszkiwanymi przede wszystkim dzięki sile przyzwyczajenia czy przymusowi.

Miejska charyzma może mieć trojaki rejestr: charyzmy przestrzeni miasta, charyzmy pamięci i charyzmy tożsamości. Wszystkie one są możliwe do odczytania w licznych badaniach postaw wobec miast. Każda z charyzmatycznych miejskich cech potrafi być intrygująca, ale można także odczuwać symboliczną wagę albo dyskretną obecność charyzmy, nie będąc jej w pełni świadomym.

Przemysł kultury splata się synergicznie z miejskim środowiskiem społecznym i przestrzennym. Efektowne przejawy takiego splotu można obserwować w największych miastach świata, jak Nowy Jork, Los Angeles, Paryż, Londyn lub Tokio. Niektóre dzielnice tych miast cechuje niemal organiczna więź specyfiki i architektury domów, wyposażenia i dekoracji ulic, charakteru sklepów i lokali oraz wypełniającej je publiczności – stałych mieszkańców, gapiów lub włóczęgów, turystów, przelotnych gości. Mają je z pewnością nowojorskie „czarny” Harlem i „żółta” Chinatown, największa w Niemczech „turecka” dzielnica Mühlheim w Kolonii czy „robotniczy” Kreuzberg w Berlinie. Umieblowanie (zwrot autorstwa Aleksandra Wallisa) takich miejsc można świadomie aranżować, licząc na wywołanie u stałej czy zmiennej, ulicznej widowni określonych wrażeń; o to głównie chodzi na pulsującym neonami nowojorskim Times Square, całorocznym lodowisku na środku Rockefeller Plaza w tym samym mieście, The Grove Drive w Los Angeles, Potsdamer Platz

w Berlinie. Edward W. Soja (2000) opisał takie projekty w rubryce *simcities* (nawiązując do znanej gry komputerowej, zabawy w projektowanie miasta) i oznaczając w ten sposób celowo teatralizowane klimaty architektoniczne jako przeciwieństwo zwyczajnych przestrzeni życia i pracy. John Hannigan (1998) nazywa te miejsca „miejskimi fantazjami”, dodając do ich listy zbiór drogich sklepów dla klasy wyższej nazywanych *galleria*, kasyna, sale widowiskowe, jak paryskie Casino de Paris czy Olympia. W mieście takim jak Las Vegas, zdaniem Marka Gottdieniera, Claudii Collins i Davida R. Dickensa (1999), świat konsumenta, niepowtarzalne miejskie środowisko i specyficzny system wytwarzania rozrywki są splecione jak nigdzie indziej, tworząc nierozzerwalną jedność.

Sharon Zukin na przykładzie studium o Nowym Jorku przedstawiała niepowtarzalną kulturę ulic – kultur i subkultur stale demonstrujących swoją obecność, egzystujących obok siebie lub mocno przemieszanych, ożywienia ludzi w parkach, sklepach, muzeach i w restauracjach, w wielkich i mniejszych przestrzeniach publicznych „miasta, które nigdy nie zasypia”. Urzeczywistniają tę odmianę miejskiej charyzmy i wnoszą do niej swoje wartości urzędnicy, imigranci, artyści, handlarze uliczni i policjanci obok wielu jeszcze innych postaci kluczowych dla eklektycznego charakteru miasta (Zukin, 1995). Rozgwar śródmieścia dużego miasta będzie nie do przyjęcia dla jednych, ale może być podniecającą zachętą dla innych. Florida (2010) używa zwrotu „kultura ulicy”, by definiować tego rodzaju bodźce, czyli:

[...] bogatą mieszankę kawiarni, ulicznych muzyków, małych galerii i restauracji, czyli wszystkie te elementy kultury, w ramach której trudno oddzielić uczestnictwo od obserwacji, twórczość od samego twórcy (Florida, 2010, s. 172–173).

Jak zauważa Florida, przedstawiciele klasy kreatywnej doceniają bardziej rekreację uczestniczącą niż jej pasywne, zinstytucjonalizowane formy. Preferują kulturę poziomu ulicy, kiedy trudno jest nakreślić granicę pomiędzy performerem a jego widzem. Jednak skumulowanie takich bodźców, obliczone na stymulację i intrygowanie gości lub turystów, w skrajnych przypadkach może przybierać fałszywą postać i sprawiać, że ma się do czynienia nie z prawdziwym, ale inscenizowanym specjalnie miastem. Życie w dużych miastach może dawać satysfakcję płynącą z poczucia nieskrępowanej dostępności i możliwości dowolnego korzystania z publicznych dóbr (metra, oferty kulturalnej czy edukacyjnej) lub okazji do oddawania się hedonistycznej konsumpcji. W wielkomiejskich pasażach handlowych można czerpać przyjemność z zakupów w sklepach Louis Vuitton, eleganckich salonach odzieżowych Prada, perfumeriach Calvin Klein czy butikach Tao albo Next. Czasem wystarczy samo ich platoniczne podziwianie. Niekiedy – zwraca na to uwagę komentator urbanistyki Joel Kotkin (2005) – jest to zaledwie

atrakcyjna fasada tworząca wrażenie bezmiaru możliwych przeżyć w intrygującym, kosmopolitycznym mieście, a za parawanem przedsięwzięć mających sprzyjać „klasie kreatywnej” realizuje się wiele pozornych działań polityki miejskiej. Życie miejskie przyciąga ludzi, bo jak twierdzi Malcolm Miles, postrzegają oni:

[...] miasto jako zdarzenia lub kosmopolityczne życie ulicy [...]. Pomimo wysokich kosztów ludzie nadal mieszkają w mieście takim jak Nowy Jork, bo zakładam, że im się to podoba. Duże miasta to miejsca anonimowości w tłumie – rodzaj wolności (Miles, 2007, s. 8).

Charyzmę miast eksponują współczesne świątynie sprzedaży i rozrywki, turystyczne szlaki demonstrujące dziedzictwo, strefy dedykowane specjalnym celom czy potrzebom. Miasta przepełniają nieznane kody, które użytkownik musi sobie przyswoić, aby móc w nim żyć, w konfiguracji narzuconych przez urbanistykę miejsc, w różnicy poziomów społecznych wewnątrz przestrzeni miejskiej (Mayol, 2011, s. 6). Poza nawiasem i tak pozostaje to, co znacznie mniej urokliwe: place sprzedaży używanych samochodów, sklepy organizacji dobroczynnych, targowiska zużytych staroci, wysypiska odpadów, ściany, mury i garaże pokryte graffiti – wszystko co brzydkie i biedne.

Trudno domyślać się, które z elementów miejskiej charyzmy okażą się atrakcyjne dla kreatywnej klasy i przeważą w konkurencji z innymi miastami. Nie sposób gwarantować, że wysoko wykwalifikowani pracownicy czy specjaliści z branży nowych mediów będą szczególnie zainteresowani zwiedzaniem galerii sztuki lub udziałem w festiwalach etnicznych. Korzyści swobodnego korzystania z innowacji, wysublimowanych dóbr i usług konsumpcyjnych przypadają zwykle osobom odznaczającym się niechęcią do ponoszenia ryzyka, ale za to wysokim poziomem dochodów do dyspozycji (Cheshire, 2006, s. 1233).

Odrodzenie miast jest wielowymiarowym zjawiskiem. Przyrosty liczby ludności Londynu, Mediolanu, Turynu, Brukseli, Birmingham czy Manchesteru to skutek międzynarodowego exodusu ludzi, przeważnie spoza Europy lub ze wschodniej części kontynentu. Ten transfer może być groźny w skutkach, jeśli przesiedleńcy nie będą dostatecznie zintegrowani z lokalnym rynkiem pracy i co najmniej tolerowani przez tubylców. Rodzi się pytanie: czy ten wzrost populacji na dłużej przyczyni się do samopodtrzymującego się wzrostu gospodarczego? Czy odrodzenie nie będzie krótkotrwałe i za jakiś czas autochtoniczna populacja nie zacznie znów wyprowadzać się z miast, a jej miejsce zajmą „obcy”?

Społeczeństwa Ameryki i Europy korzystają na razie z profitów osobistej mobilności i budzenia się miast do intensywnego życia, tym bardziej

spektakularnego, im hojniej miasta inwestują w zaplecze nauki i w kulturę. Wybitny ekonomista Paul Krugman (1991) odkrył, że większość firm zaangażowanych w produkcję o najwyższym poziomie zaawansowania technologicznego skupia się w kilku tylko aglomeracjach. Okazuje się, że ludzie o zaawansowanych umiejętnościach i zdolnościach twórczych są nie tylko niezbędni do tworzenia i korzystania z wiedzy, ale sami też chcą korzystać z bogatego kulturalnego uniwersum. Dopiero to łącznie tworzy przewagę konkurencyjną miast i gwarantuje, że jakość wytworów przemysłu kultury czy odkryć nowatorów nauki liczą się bardziej niż koszty ich wytwarzania.

VII. MIASTA EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ W PROCESIE ZMIAN

Załamanie się przemysłu w państwach Europy Środkowo-Wschodniej nastąpiło w wyniku upadku bloku socjalistycznego i rozpadu dawnego układu ekonomicznego RWPG, a także w ślad za tym co działo się po zachodniej stronie, globalnej dezindustrializacji i nowego, międzynarodowego podziału pracy.

Miasta środka Europy niespodziewanie znalazły się w podwójnie trudnej sytuacji: do ich peryferyjności dołączył się kryzys i załamanie produkcji. Z jakim dorobkiem mogą one dzisiaj wkraczać w fazę odrodzenia? Czy kontrast „starego” i „nowego” powoduje nierównowagę oraz czy typowe dla owych miast – w istocie dla wszystkich miast – dysonanse zmniejszają się lub przeciwnie, utrzymują się lub nawet rosną? W rozdziale tym środkowo-wschodnia część kontynentu jest ukazana w świetle „zachodnich” badań i opinii, niekiedy bardziej wyważonych niż formułowane przez badaczy po „wschodniej” stronie dawnej „żelaznej kurtyny”. Główna teza jest jednak wyraźna: w większości miast tego regionu zanikają najbardziej rażące skutki zapóźnienia i wyłaniają się oznaki odrodzenia. Chociaż pod wieloma względami nadal odstają one od miast reszty kontynentu, to uruchomiły się już w nich i utrwalają mechanizmy prorozwojowe, a brak polityczno-ustrojowych przeszkód w dalszym rozwoju ułatwia wyrównywanie różnic.

1. WSPÓLNOTA NAJNOWSZEJ HISTORII – ANALOGIE URBANIZACJI

Być może to, co jako pierwsze daje się zauważyć podczas podróży do Europy Środkowo-Wschodniej – zdaniem Johna Picklesa i Adriana Smitha – to niesamowity melanz praktyk, rytmów i tożsamości, które wypełniają poszczególne miejsca. Przeszłe i obecne krajobrazy nakładają się na siebie, dając do zrozumienia, że coś nowego jest w toku i równocześnie coś starego nadal trwa, a obok jest jeszcze coś, co łączy te dwie rzeczywistości. Państwo socjalistyczne i gospodarka rynkowa wyrażają siebie w dziwnej mieszance kreatywnej destrukcji i transformacji społecznej (Pickles, Smith, 2007, s. 155). Amerykańscy badacze dobrze oddają atmosferę wciąż trwających

zmian w państwach byłego bloku wschodniego widzianych oczyma neutralnego przybysza.

Ponad dwadzieścia lat to krótki okres w życiu społeczeństw i miast w porównaniu do ich długiej historii. W miastach Europy Środkowo-Wschodniej ten czas skrócił się jeszcze bardziej. Dokonują się porównywalne procesy urbanizacji i zmiany niemal każdej dziedziny życia, a jednocześnie odczuwa się wciąż cienie niedawnej przeszłości. Autorzy naukowych opracowań pochodzący z zachodniej hemisfery nie są zgodni w ocenie przyczyn i skutków polityczno-ekonomicznego zjednoczenia Europy. Jedni, jak Pickles (2010, s. 127–140), skłonni są dostrzegać w krajach byłego obozu demokracji ludowej utrzymywanie się osobnego „ducha postsocjalizmu”, jednocześnie twierdząc, że w poprzedniej epoce te państwa nie różniły się aż tak bardzo od reszty demokratycznego świata, przynajmniej z punktu widzenia geografii miast. Inni, jak Adrian Smith i Judit Timár (2010, s. 115–125), wskazują nierówności powodowane społeczno-przestrzenną transformacją i uważają, że po dwóch dekadach od upadku socjalizmu w Europie Środkowo-Wschodniej wciąż są widoczne ślady wydarzeń z 1989 roku w postaci „geografii postsocjalizmu”. Najnowsza wspólna historia odcisnęła, jakkolwiek nierówno, swoje piętno. Różnice w ocenie skutków reform i ich przejawów są zrozumiałe, jednak wydają się przeważać opinie, że postsocjalizm w jego obecnym kształcie oznacza zmiany nieodstające od tendencji występujących na całym obszarze działania kapitalizmu. Transformacja ustroju socjalistycznego w kapitalistyczny nie była i wciąż nie jest łatwa. Jak zauważa Janina Godłów-Legiędź:

Przebieg transformacji od gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej ujawnia, jak trudne jest urzeczywistnienie warunków instytucjonalnych skutecznego działania rynku. Okazuje się, że prywatyzacja, deregulacja, polityka stabilizacji – to nie są środki wystarczające, aby zbudować dobrze funkcjonującą gospodarkę rynkową i rozwiązać pomyślnie problemy [...] krajów Europy Wschodniej (Godłów-Legiędź, 2010, s. 8).

Alison Stenning i Kathrin Hörschelmann, odnosząc się to do niektórych opinii uczonych z zachodniej hemisfery, stwierdzają, że trudno jest zrozumieć logikę tak głębokich przemian, gdy patrzy się na nie niejako z boku. Autorki te kwestionują marginalizowanie doświadczeń świata innego niż zachodni w dyskursie o gospodarce w ogóle czy też o powszechności globalizacji. Opowiadają się za taką perspektywą rozpoznawania postsocjalistycznych różnic między Wschodem i Zachodem, która nie neguje, ale i nie zaciemnia podobieństw; w szczególności sprzeciwiają się rozważaniu tych różnic w kategoriach postkolonializmu, jaki, zdaniem niektórych badaczy, zajął obecnie miejsce postsocjalizmu (Stenning, Hörschelmann, 2008, s. 312–335). Przemysł, w poprzednim ustroju mający bezpieczne oparcie

w państwie, zmuszony został do działania na zasadach gospodarki rynkowej. Te jego gałęzie, które nie potrafiły być odpowiednio konkurencyjne, upadały. Stosunkowo szybko jednak likwidowane fabryki wypełniały się powracającą do nich pracą lub powstawały nowe zakłady, najczęściej filie zachodnich koncernów. Pod wieloma względami ten scenariusz w istocie nosi cechy postkolonializmu, zwłaszcza ze względu na łatwość zatrudnienia i taniość siły roboczej.

W niektórych publikacjach Europa Środkowo-Wschodnia przedstawiana jest jako hybrydowa odmiana rozwoju obszarów miejskich lub szczególny przypadek zapóźnienia pod wieloma względami. To częściowo tylko słuszny punkt widzenia, stwierdzają dobitnie Annette Steinführer i Annegret Haase, ponieważ zarówno społeczeństwa, jak i miasta środkowo-wschodniego regionu europejskiego stoją obecnie w obliczu tych samych problemów, jakich doświadczają kraje zachodnie. Spadek rozrodczości oraz zmniejszanie się udziału młodszych grup wiekowych w strukturze ludności przy wydłużaniu się przeciętnej trwania życia to zjawiska charakteryzujące duże miasta i obszary metropolitalne Europy i Ameryki Północnej już od końca lat sześćdziesiątych ubiegłego wieku. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej konsekwencje zmian demograficznych są również jednym z głównych wyzwań i będą miały równie negatywny wpływ na rozwój miast (Steinführer, Haase, 2007, s. 183).

Starzenie się społeczeństwa i liczne przykłady zachowań świadczących wyraźnie o działaniu drugiego przejścia demograficznego mają obecnie albo będą mieć niebawem wpływ na strukturę miast i rynek mieszkaniowy, tak samo jak w Europie Zachodniej. Ewolucja sposobu, w jaki ludzie żyją, ich stosunków rodzinnych czy więzi z przyjaciółmi i generalnie egzystencji w miastach stała się jednym z bardziej widocznych efektów zmian społecznych, wyprzedzając nawet pod względem tempa przeobrażenia gospodarki czy zmiany w przestrzeni. Dokonało się to najszybciej ze względu na przenikalność wzorów w tej dziedzinie, niezależnych od materialnych uwarunkowań. Stefan Buzar, Phillip E. Ogden i Ray Hall (2005, s. 413–436) nazwali to „cichą demografią transformacji miejskiej”. Drugie przejście demograficzne przejawia się, jak wszędzie gdzie odczuwane są jego przejawy, spadkiem przyrostu naturalnego i zmniejszaniem się liczebności rodzin, stałym wzrostem liczby rodzin niepełnych, odraczaniem małżeństwa i wzrostem liczby kohabitacji, przyrostem liczby rozwodów i separacji. Jednym z efektów tych przeobrażeń jest zwiększanie się liczby gospodarstw domowych (nawet wtedy, gdy ogólna liczba ludności maleje) i zróżnicowanie ich typów, w tym gospodarstw osób samotnych, zarówno w młodszych, jak i w starszych grupach wiekowych. Podobne procesy, nazwane „sekretnym życiem miast”, zauważono już dwadzieścia kilka lat temu w społeczeństwach Zachodu; zostało to opisane

przez Helen Jarvis, Andy'ego C. Pratta i Petera Cheng-Chong Wu (2001). Zachodzące zmiany są wszędzie powodem niepokoju o demograficzną przyszłość i ekonomiczny rozwój.

W całej Europie procesy kurczenia się miast wskutek dezindustrializacji i suburbanizacji podobne są do tych, jakie dotknęły miasta w USA. Można także wskazać różnice, przy czym główną jest to, że procesy ludnościowego zmniejszania się miast europejskich były nawet bardziej nasilone. Z przeglądu danych statystycznych Urban Audit (2006/2007) wynika, że 57% z 220 większych i średnich miast Europy straciło ludność w latach 1996–2000. Zjawisko to wystąpiło wszędzie, z różnym natężeniem, szczególnie jednak zaznaczyło się w silnie uprzemysłowionym „rdzawym pasie” wiodącym od Merseyside w Wielkiej Brytanii, przez Pays Noire w Północnej Francji do Zagłębia Ruhry w Niemczech. Likwidowany przemysł maszynowy w Glasgow (Szkocja) czy zamykane kopalnie w Saint-Etienne we Francji to wybrane z wielu przykłady nieudanej adaptacji do wymogów postfordystycznej ekonomii (Cunningham-Sabot, Audriac, Fol, Martinez-Fernandez, 2013, s. 16–17). Tendencje depopulacyjne wystąpiły w miastach Europy Środkowo-Wschodniej zarówno przed, jak i po zmianie politycznej. Według Ivana Turoka i Vlada Mykhnenki (2007, s. 165–182), gwałtowne przejście od centralnie sterowanej do wolnorynkowej ekonomii jedynie pogłębiło ludnościowe straty jeszcze z lat siedemdziesiątych. Transformacja z fordystycznego do postfordystycznego sposobu produkcji, w większości zachodnich krajów będąca stopniowym procesem, przybrała w krajach postsocjalistycznych postać „terapii szokowej” skondensowanej do kilku zaledwie lat. Większość państwowych firm nie przetrwała prywatyzacji, a demontażowi państwowego socjalizmu towarzyszyło gwałtowne załamanie gospodarcze i rosnące nierówności.

Począwszy od przełomu tysiącleci, wszystkie gospodarki Europy Środkowo-Wschodniej zaczęły jednak powoli rosnać. Po 2005 roku większość państw zdołała powrócić do poprzedniego poziomu produkcji krajowej lub szybko doganiała ten poziom, niektóre zyskując nawet miano „tygrysów dynamizmu”. Przyspieszało to odzyskiwane równowagi wielu czynników, wśród nich zwłaszcza probiznesowa elastyczność społeczeństwa, względnie wysoki poziom wykształcenia i wciąż relatywnie niskie koszty pracy. Jednym z wyraźniejszych przejawów ożywienia był boom budowlany w miastach, napędzany przez rosnący popyt, windujące się w górę ceny nieruchomości i nowe inwestycje. Największe i najważniejsze miasta regionu: Moskwa, Petersburg, Kijów, Bratysława, Praga, Warszawa, Ljubljana, Tallin, Budapeszt, Bukareszt, Ryga, Sofia i Wilno, odnalazły się szybko wśród najbogatszych i najdroższych aglomeracji Europy. Było to również ważne w płaszczyźnie społeczno-psychologicznej i oznaczało pozbywanie się przez zaniedbane wcześniej miasta Europy Wschodniej poczucia marginalności.

Autorzy kilku porównawczych badań trendów europejskich, traktujący kontynent jako jedność (między innymi Peter Hall i Dennis Hay, 1980 oraz Leo van den Berg, 1982), już w latach osiemdziesiątych XX wieku pokazywali, że we wschodnioeuropejskich krajach socjalistycznych, mimo wszelkich różnic wobec Zachodu, występowały podobne zjawiska. Porównywalny był sekwencyjny model rozwoju przemysłu w miastach i bariery tego rozwoju. Nie różniły się zbytnio mechanizmy dostępu do przestrzeni, ilustrując podobne wzory lokalizacji i przemysłowej decentralizacji (pokazywali to także Paul Cheshire i Stephen Sheppard, 1995). Co ważniejsze, identyfikowano trzy zbliżone do ogólnych scenariuszy etapy urbanizacji: najpierw koncentrację przestrzenną, następnie suburbanizację (decentralizację i spadek zaludnienia w mieście centralnym) i ostatecznie dezurbanizację (rozproszenie osadnictwa i działalności gospodarczej) w kierunku satelitarnych miast i obszarów wiejskich. Podobieństwa nasiliły się jeszcze po zmianie ustroju ekonomicznego. Wspólny dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej i pozostałych państw europejskich oraz Ameryki był także kryzys miast, mający jednak inne uwarunkowania niż w krajach rozwiniętego Zachodu.

W niektórych państwach Europy Środkowo-Wschodniej, w tym w Polsce, przez długi czas urzeczywistniał się porównywalny w pewnej mierze z Niemcami model urbanizacji. Charakteryzowała go silna dominacja tak zwanych miast głównych (*primate cities*) i wyraźny niedorozwój pozostałych regionów i ośrodków miejskich. W rezultacie, w każdym z krajów tej części kontynentu pozycja głównych miast jest dzisiaj różna. Największe znaczenie ma na Węgrzech i w Polsce, gdzie przewaga stolicy jest niemal hegemunistyczna, podczas gdy w Czechach, na Słowacji i w europejskiej części Rosji system rozmieszczenia miast jest bardziej zrównoważony przestrzennie i funkcjonalnie. Historyczne centra wielu miast (poza Warszawą, miastami Zachodu i północy Polski, Budapesztem oraz Sankt Petersburgiem) nie zostały dotknięte zniszczeniami, chociaż deprytywizacja i komunalizacja doprowadziły zabudowę mieszkalną niemal wszędzie do opłakanego stanu technicznego. Jak konstatował Mark Gottdiener (1994, s. 282), w większości dawnych krajów bloku wschodniego, gdzie zamiast sektora finansowego centralne państwo zarządzało substancją mieszkaniową, w śródmieściach dużych miast nie działały mechanizmy rynku obrotu nieruchomości, dlatego przedstawianie się tych krajów i miast na gospodarkę rynkową zostało spowolnione.

Podobnie jak w państwach Europy Zachodniej, w fazie kapitalizmu poznawczo-kulturalnego urbanizacja w centralnej i wschodniej części kontynentu nie polega już na terytorialnym i demograficznym wzroście miast, oddziałuje natomiast na przeobrażenia terenów wiejskich. Powiększa się na nich zasięg terenów mieszkalnych, powstają obiekty przemysłowe

i rozbudowuje się infrastrukturę drogową. Wszystko to odbywa się kosztem pochłaniania gruntów rolnych i pozostających nominalnie pod ochroną terenów wartościowych przyrodniczo, przy czym zmiany te (mimo różnic w poszczególnych krajach) nie są dostatecznie kontrolowane przez organy władzy państwowej, samorządy czy czynniki społeczne. Cechuje je na ogół estetyczna i przestrzenna homogenizacja, która tworzy chaotyczne struktury i psuje tradycyjną różnorodność krajobrazu. Eksploatatorski rozrost miast kosztem terenów wiejskich dotyczy większości krajów europejskich. Wszędzie ujawnia się mniej lub bardziej jaskrawy problem braku kontroli nad rozlewaniem się miast i przypuszczalne oczekiwanie, że w nieodległej perspektywie – wzorem Ameryki – nastąpi demograficzna inwersja i problem inwazji suburbiów samorzutnie ulegnie zahamowaniu.

W krajach Europy Środkowo-Wschodniej dokonało się potrójne przejście: od socjalizmu do kapitalizmu, od gospodarki centralnie sterowanej do wolnego rynku (wraz z konkurencją w handlu, prywatyzacją przemysłu, deregulacją rynków nieruchomości i polityk społecznych) oraz od względnej autarkii w ramach systemu wzajemnego wspierania państw socjalistycznych do konieczności konkurencyjnego pozycjonowania się w globalnym systemie gospodarczym. Jak ujmuje to Sasha Tsenkova, ta potrójna przemiana była głównym motorem zmian mających swoje implikacje również w układach przestrzennych: (1) zmiany gospodarcze (globalizacja, dezindustrializacja, spadek produkcji przemysłowej); (2) zmiany społeczne (drugie przejście demograficzne, polaryzacja dochodów, rozszerzenie się ubóstwa); (3) zmiany miejskich systemów zarządzania (nowe usytuowanie administracji centralnej i lokalnej, świadczenie usług, planowanie przestrzenne i urbanistyka). Autorka zwraca uwagę na zmiany w przestrzeni postsocjalistycznych miast związane z pojawieniem się nowych obszarów produkcji i konsumpcji jako odzwierciedlenia globalizacji i restrukturyzacji gospodarczej w ramach hierarchii miast, a także na zróżnicowanie społeczne i stratyfikację osiedli mieszkalnych, rosnące nierówności i istnienie wysp dobrobytu obok enklaw ubóstwa oraz konflikty przestrzenne na tle selektywnego rozwoju miast czy wprowadzanie nowych modeli zarządzania i zmian instytucjonalnych. Ważnym rozdziałem tej transformacji była „cicha rewolucja” w postaci decentralizacji władzy do poziomu samorządów, co znacząco wpłynęło na ogólną wydajność miast postsocjalistycznych. Dynamikę miejskich przemian w ujęciu przestrzennym wznagały zupełnie nowe reguły gospodarki gruntami i tworzenie się rynków obrotu nieruchomościami (Tsenkova, 2008, s. 292–295). Rozwój miast nierozzerwalnie związany jest z falą inwestycji w nieruchomości, wykorzystujących okazje do uzyskania wysokiej stopy zwrotu, selektywną odnową centrów miast i gentryfikacją wewnętrznych dzielnic. Sekwencja i rytm tych zmian przekształca systemy

miejskie, zmienia społeczno-demograficzny skład dzielnic i prowadzi do wykształcania się nowych miejskich stylów życia.

W każdym z państw regionu (wyłączając byłe NRD) lokalne odpowiedzi na globalne presje są różne, stąd także inna jest dynamika i zakres zmian. Wpływ wywołujących je czynników, zwłaszcza efektów zewnętrznej modernizacji, należy widzieć w kontekście różnego tempa adaptowania się wielu podmiotów i ich relacji w procesach miejskiego rozwoju. Jednym z najważniejszych czynników wpływających na zmiany w miastach są bezpośrednie inwestycje zagraniczne, uruchamiane w miarę postępu poszczególnych krajów w transformacji i stabilizacji makroekonomicznej. Inwestycje te okazały się najważniejszym wzmocnieniem dla gospodarek i rynków Czech, Estonii i Węgier, gdzie liberalne i stabilne otoczenie biznesu zwracało uwagę inwestorów strategicznych na restrukturyzację przedsiębiorstw i skłaniało do przenoszenia tu produkcji razem z nowoczesnymi technologiami.

W wielu krajach Europy Środkowo-Wschodniej występuje problem zróżnicowań regionalnych. Przyczyną tego stanu były wcześniejsze zaniechania bardziej równomiernego rozmieszczenia sił wytwórczych. Pogłębiły go procesy transformacji, pod wpływem których zmieniła się geografia silnych oraz słabych regionów, i ujawniły ekspansywne albo kryzysogenne struktury regionalne. Trudno przewidywać, czy te regionalne zróżnicowania w krajach postkomunistycznych będą trwałe. Ważniejsze wydaje się to, że powoli zanika historyczny podział, który słabiej zurbanizowanym i uprzemysłowionym państwom na wschodzie i w centrum kontynentu narzucał rolę rezerwuaru taniej siły roboczej i niskoprzetworzonej żywności dla krajów Zachodu. Post-socjalistyczna transformacja już dokonała głębokich zmian w tej części Europy, toteż jakościowe różnice między socjalistycznym i kapitalistycznym miastem, jakie niedawno jeszcze szczegółowo opisywał Iván Szelényi (1996) są coraz mniejsze. Duże miasta nie są już uprzywilejowanymi miejscami i głównymi odbiorcami międzynarodowych inwestycji, chociaż przodują pod względem koncentracji i przepływu kapitału, towarów, informacji i ludzi.

Nowe uwarunkowania stawiają liczne wyzwania przed mieszkańcami i samorządami miast. Przemiany demograficzne i społeczne oraz gospodarcze i kulturowe wymuszają dostosowanie lokalnych planów rozwoju do wzrastającej mobilności mieszkańców i migracji, zmian na rynku pracy, a zwłaszcza zmiany stylów życia i rosnących oczekiwań ludzi. Członkostwo w Unii Europejskiej otwiera nowe możliwości, a unijne fundusze strukturalne i mechanizmy dostosowawcze są wielką, czasem jedyną szansą uruchomienia lokalnego rozwoju.

Jednak nie w każdej dziedzinie unijne standardy mogą być wzorem. Doświadczenia Europy Zachodniej pokazują, zdaniem Roberta Guzika i Bolesława Domańskiego, że mimo trwających kilkadziesiąt lat wysiłków nie

potrafiono skutecznie rozwiązać najbardziej newralgicznych, społecznych problemów miast. W Wielkiej Brytanii przez czterdzieści lat wprowadzono kilkadziesiąt programów polityki społecznej. Udało się wprowadzić złagodzić objawy kryzysu społecznego, nigdy jednak go nie przezwyciężono. Nigdzie nie powiodły się próby niwelowania nierówności wewnętrznych. W wielu wypadkach, co pokazuje przykład rewitalizacji, zaledwie przenoszono problem ubóstwa mieszkańców objętej tym procesem zabudowy do innych części miasta, przekształcając sytuację w rewitalizowanym obszarze i pogarszając w innym. Warto o tym pamiętać w Polsce, co podkreślają Guzik i Domański (2008, s. 22), zanim procesy degradacji i wykluczenia społecznego osiągną próg, po przekroczeniu którego ich odwrócenie czy zahamowanie okaże się – jak pokazują liczne doświadczenia miast brytyjskich czy francuskich – skrajnie trudne lub wręcz niemożliwe.

2. CZY MIASTA EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ ODRADZAJĄ SIĘ?

Niemiecki historyk współczesności Karl Schlögel z entuzjazmem stwierdza, że w krajach Europy Środkowo-Wschodniej po rewolucyjnym odzyskaniu podmiotowości miasta się odradzają. W ciągu ostatnich dwóch dekad można w nich obserwować odtwarzanie się obywatelskich form życia; świadczy o tym wiele kulturowych, symbolicznych zmian, a boom mieszkaniowy jest najbardziej wyraźną oznaką odnowionej vitalności ekonomicznej. W centralnych dzielnicach miast Europy Środkowo-Wschodniej i w wiotrynach tutejszych sklepów widać przyływ miejskiej energii. Budowana jest nowa infrastruktura transportowa: lotniska, porty i dworce kolejowe, pojawiają się nowe możliwości wyboru mieszkań i domów w uprzywilejowanych dzielnicach lub zajmowania starszych mieszkań w odnowionych centrach. Powstają kompleksy handlowe, a w nich bary *drive-in*, studia fitness, tworzą się osiedla zamknięte, banki, biura wszelkiego rodzaju, miejsca i światy rozrywki (Schlögel, 2006, s. 471, 481).

Opinie życzliwego obserwatora sprawiają satysfakcję, jednak potwierdzenie właściwego kierunku i zrozumienie logiki wielu zmian w krajach postkomunistycznych wymaga dłuższego czasu. Może w tym częściowo pomóc wyodrębnienie trzech etapów transformacji: (1) krótkoterminowego, szybkiego cyklu już dokonanych zmian podstawowych zasad organizacji politycznej i gospodarczej; (2) średnioterminowego, koniecznie potrzebnego do adaptowania zachowań ludzi oraz do tego, aby zwyczaje i normy kulturowe w wielu dziedzinach przystosowały się do nowego środowiska i miały wpływ na jeszcze dalsze zmiany społeczne; (3) długoterminowego, podczas którego modyfikowane są najbardziej trwałe i niepodatne na szybkie

zmiany kwestie własności i użytkowania gruntów oraz wykształca się stratyfikacja przestrzenno-mieszkaniowa. Prawidłowa interpretacja restrukturyzacji miast Europy Środkowo-Wschodniej zależy od zrozumienia interakcji i następstwa tych trzech okresów transformacji (Sýkora, Bouzarovski, 2012, s. 43–60).

Punktem odniesienia dla oceny zmian w miastach krajów pokomunistycznych po 1989 roku może być teza Györgey'a Konráda i Ivána Szelényiego, że w socjalizmie państwowym wzrost populacji miejskiej był znacznie wolniejszy niż wzrost produkcji przemysłowej i przyrosty zatrudnienia w fabrykach, ponieważ inwestycje w produkcję promowano i finansowano obficie niż w infrastrukturę miejską i mieszkalnictwo. Podczas gdy Trzeci Świat doświadczał skutków nadmiernego rozwoju miast w wyniku ograniczonego rozwoju przemysłu i braku miejsc pracy, w krajach Europy Środkowo-Wschodniej nadmierne uprzemysłowienie wytwarzało stan „niedourbanizowania” (*underurbanisation*, Konrád, Szelényi, 1977, s. 157–158). W nowych warunkach ustrojowych trzeba koniecznie uzupełnić te niedobory. „Powrót miast Europy Wschodniej” (jak symbolicznie można nazwać proces ich odnowy, odzyskiwania produktywności i doganiania światowych standardów) zyskał akceptację międzynarodowej opinii z powodu szybkiego tempa. Z satysfakcją odnotowywano przejawy ekonomicznej i społecznej kohezji, rozwój sektora usług szybko zastępujących przemysł, powstawanie nowoczesnych firm produkcyjnych i instytucji wyższego wykształcenia.

W rzeczywistości ów powrót nie jest łatwy. Błędem byłoby przykładanie jednej miary do przemian miast w zachodniej i wschodniej Europie. Dla przykładu: podupadłe fragmenty śródmieść w miastach dawnego bloku wschodniego zamieszkuje w większości starsi i mniej zamożni ludzie, niemający środków na poprawę warunków mieszkaniowych, którym w utrzymaniu stanu technicznego mieszkań z konieczności musi pomagać niewydolny aparat samorządowy (faktycznie zasilany ze środków państwowych). To zasadniczo różni możliwości rewitalizacji w krajach Europy Środkowo-Wschodniej od jej przebiegu w państwach Zachodu. Przykłady odnowy miast (którą najłatwiej jest analizować z powodu widoczności) pokazują, że we wschodnioeuropejskich miastach odbiega to od zachodnioeuropejskich wzorów, a ściślej – jak wykazywały badania Annegret Haase, Katrin Grossmann i Anett Steinführer w Łodzi i Brnie – fizyczne i społeczne modernizowanie jest ograniczone i daje wycinkowe efekty. Autorki odnotowały mimo to pewien napływ gospodarstw domowych ludzi młodych, profesjonalistów i studentów do centralnych dzielnic, co może być zapowiedzią ich gentryfikacji w przyszłości, nazywając te napływowe kategorie użytkowników „przejściowymi mieszkańcami” (Haase, Grossmann, Steinführer, 2012). W większości śródmieść występuje podobny splot problemów: zły stan utrzymania

budynków, koncentracja ludności o niskich dochodach i brak ram prawnych oraz narzędzi planistycznych wspierających kompleksową odnowę. Na skutek wyprowadzania się lepiej uposażonych kategorii mieszkańców w pierwszej dekadzie transformacji śródmiejskie dzielnice (co pokazywał János Ladányi, 2002, s. 170–182) stawały się siedliskami wykluczenia społecznego i segregacji. Na inny aspekt zwracali uwagę Szymon Marcińczak i Iwona Sagan, stwierdzając ożywienie w wyniku rewitalizacji śródmieścia Łodzi. Autorzy ci wykazywali, że zachodzi ono w ograniczonym zakresie, dotyczy z reguły budynków o ustalonych prawach własności, atrakcyjnej architektury i położonych w pobliżu głównej handlowej ulicy, natomiast kamienice o mniej atrakcyjnych parametrach i niejasnym statusie własnościowym są zwykle pozostawiane własnemu losowi. Przykłady modernizacji budynków w centrum miasta nazwano „gentryfikacją elewacji” – ograniczoną zaledwie do frontowych ścian (Marcińczak, Sagan, 2011, s. 1789–1809). Wyjątkiem w całym regionie były pod tym względem Niemcy Wschodnie, gdzie duże programy rewitalizacji w miastach dawnego NRD przy ogromnym wsparciu centralnego państwa wywołały spektakularne rezultaty modernizacji już w połowie lat dziewięćdziesiątych.

W miarę upływu czasu coraz więcej autorów odnotowuje jednak postęp w rozwoju postsocjalistycznych miast i ich centrów. Sytuacja poszczególnych aglomeracji pod tym względem zaczęła się różnić. Inna jest na Węgrzech, gdzie gentryfikacja stanowiła główną formę przemian całego kompleksu mieszkalnictwa, ale jej warunkiem wstępnym była uprzednia masowa prywatyzacja lub repywatyzacja mieszkań i liczne problemy z ustalaniem ich wartości w starych dzielnicach śródmiejskich (Kovács, 1994, s. 1–6). Inna w Czechach i na Litwie, gdzie reformowanie miast rozpoczęło się najwcześniej i miało postać „zorganizowanej gentryfikacji” polegającej na udziale lokalnych samorządów i inicjowaniu węższych, za to lepiej osadzonych w miejscowych realiach programów rewitalizacji. Na znaczącą rolę neoliberalnej i uspołecznionej polityki miejskiej wskazywali Harald Standl i Dovilė Krupickaitė (2004, s. 42–51), analizując rewitalizację jednej z najstarszych wileńskich dzielnic Zarzecze (Užupis), zainicjowaną przez artystów w końcu 1990 roku, dokąd w ślad za nimi napłynęli zamożniejsi przedstawiciele klasy średniej. Luděk Sýkora znalazł dowody korzystnych zmian w formie podnoszenia statusu (*gentrification-like*) mieszkań w centrach miast Europy Środkowo-Wschodniej. Według niego ma to związek nie tyle z sentymentem dla tych dzielnic, ile z praktyczną chęcią zamieszkania w pobliżu miejsc pracy tutejszych elit (Sýkora, 2005, s. 105). W przypadku Pragi, Boris Burcin, Dušan Drbohlav i Tomáš Kučera (2007, s. 170–181) odnotowali zauważalne zahamowanie wyludniania się jej centrum i powolny, zwrotny napływ ludności. Maja Grabkowska i Stefan Bouzarovski-Buzar

(2007, s. 157–175) w raporcie z badań na temat przemian zabudowy w centrum Gdańska wskazują podobną tendencję jako pozytywny przykład społeczno-przestrzennej transformacji przestrzeni. Jerzy J. Parysek (2005, s. 27) z kolei przewiduje w zdegradowanych śródmieściach polskich miast zbliżające się procesy reurbanizacji.

Duże przedsięwzięcia regeneracji fizycznej tkanki miejskiej są szczególnie narażone na wahania koniunktury. W miastach, które potrzebują tego najbardziej, regeneracja centrum, przebudowa i remonty oraz inwestycje infrastrukturalne i drogowe przebiegają w tempie uznawanym powszechnie za wolne, jednak bez tych inwestycji te miasta byłyby mało atrakcyjne dla nowoczesnych firm, deweloperów i samych mieszkańców. Ośrodki miejskie w krajach Europy Środkowo-Wschodniej są obecnie intensywnie zasilane przez fundusze strukturalne Unii Europejskiej.

W miastach centrum Europy muszą zachodzić procesy trwałych, pozytywnych przemian, efektywnie i racjonalnie wykorzystujące zewnętrzne i miejscowe zasoby. Musi to być zarazem proces oddolny, bowiem sięganie do kapitałów kulturowego i społecznego powinno rozpoczynać się na poziomie samorządów czy społeczności. Dziedzictwo kulturowe może stanowić podstawę przemian lokalnego układu społeczno-gospodarczego, wyznaczając ich kierunek. W oparciu o nie może powstawać pełniejsza wizja rozwoju, wokół której organizowane są działania mające poprawić byt mieszkańców. Dziedzictwo kulturowe jest kwestią wyboru i akceptacji przez współczesnych – stanowi go nie wszystko to, co w spadku kulturalnym pozostawiły minione pokolenia, lecz to, co dziedziczący chcą z niego przyjąć na własność i za co chcą brać odpowiedzialność. Zdarza się niekiedy traktowanie świadectw przeszłości jako kosztownego balastu, wówczas gdy brakuje środków na inne potrzeby. Większość społecznych aktorów rozumie jednak, że dziedzictwo kulturowe może być doskonałym produktem rynkowym i turystycznym magnesem, nierzadko główną podstawą gospodarki.

Nawet uboższe kraje i miasta, umiejętnie nadrabiając niedorozwój, mogą osiągnąć ponadprzeciętne oznaki wzrostu i zmniejszyć dystans wobec państw lepiej rozwiniętych, poprawiając tym samym jakość i długość życia swoich obywateli, a także podnosząc pozycję międzynarodową. Wiadomo jednak, że nie wszystkie osiągną na tym polu podobne sukcesy. Najnowsza historia zna przykłady krajów, które z grona biedniejszych państw świata awansowały do klubu najbogatszych. Są również przykłady takich, w których wzrost był przejściowy oraz efemeryczny i które nigdy nie potrafiły trwale wyrwać się z pułapki ubóstwa i niedorozwoju.

VIII. JAKIE POWINNY BYĆ ODRODZONE MIASTA?

Odrodzenie miast stawia w centrum uwagi pytanie: jakie powinny to być miasta? Poza spektrum wszelkich możliwych odpowiedzi jedno wydaje się oczywiste: atrakcyjne na nowo miasta nie mogą już być mechaniczną odpowiedzią na naciski określonego sposobu gospodarowania. Muszą być także „dla ludzi” – to prosta formuła Jana Gehla (2013), jednego z czołowych propagatorów nowego sposobu myślenia o przestrzeni miejskiej. W dążeniu do rozwoju kulturalnego, społecznego i artystycznego życia warto oprzeć się na dwóch podstawowych strategiach: wykorzystaniu zastanego potencjału miasta – tradycji, tożsamości i wizerunku, czyli charyzmy, oraz na rozwoju nowych trendów i różnorodności w życiu kulturalnym miasta. Odnowa czy rekonstrukcja przestrzenna powinny być wsparte oddolną aktywnością społeczną.

Korespondują z tym przedstawiane w rozdziale trzy podejścia, chociaż nie odpowiadają one w pełni na pytanie postawione w tytule. Nowy urbanizm (*new urbanism*) i inteligentny rozwój (*smart growth*) reprezentują materialno-przestrzenny i planistyczny wymiar kwestii odrodzenia miast, wzbogaconych o postulaty społeczne. Prawo do miasta (*right to the city*) pogłębia społeczny wymiar. Ten nowy miejski ruch jest oddolny i spontaniczny, niezależny od odrodzenia miejskiego, w którym uczestniczą politycy i biznes, chociaż nie jest z nim sprzeczny. Zapowiada rozwój nowej odmiany uspołecznionej demokracji lokalnej i „miejskiego obywatelstwa”.

1. FILOZOFIA NOWEGO URBANIZMU

Urbanizm jako kategoria analityczna pojawił się w końcu lat trzydziestych XX wieku i do dzisiaj jest jednym z najbardziej znanych w socjologicznej nomenklaturze. Na tej wysokiej pozycji umieścił go Louis Wirth, publikując w 1938 roku *Urbanism as A Way of Life*, niezrównany w swojej prostocie i trafności esej o naturze życia w dużym mieście:

Urbanizm jako specyficzny sposób życia może być analizowany empirycznie z trzech wzajemnie powiązanych perspektyw: (1) jako fizyczna struktura obejmująca podstawową populację, technikę i porządek ekologiczny, (2) jako system społecznej organizacji [...] i (3) jako zestaw postaw i wyobrażeń, a także zbiór osobowości (Wirth, 1996, s. 189–197).

Z perspektywy czasu widać, jak to wyobrażenie miejskości było ważnym wkładem do nauk społecznych, przez wiele lat pełniąc rolę sugestywnego modelu egzystencji w dużym mieście. Stało się jednym z emblematów socjologii miasta, chociaż jego oddziaływanie wykroczyło daleko poza samą socjologię. Inspirowało filozofów, geografów, ekonomistów, urbanistów, polityków miejskich i rzesze analityków miejskich zjawisk. Z czasem nabrało cech stereotypowego synonimu życia w mieście.

Anthony Giddens (2004, s. 598) stwierdzał, że „Idee Wirtha zyskały zasłużoną popularność”. Kazimierz Z. Sowa pisał w końcu lat osiemdziesiątych XX wieku:

Teoria Wirtha, który kładzie nacisk na przemiany zachowań członków zbiorowości miejskiej w sferze interakcji społecznych, jest współcześnie dominującą i najbardziej rozpowszechnioną teorią socjologii miasta (Sowa, 1988, s. 8).

Od czasu publikacji *Urbanism as a Way of Life* badania miejskie znacznie rozszerzyły i zmodernizowały spektrum zainteresowania. Obecnie tezy Wirtha łatwo byłoby uznać za historyczne. Jego esej wyznaczył jednak pewien standard naukowości w socjologii w ogóle, w tym również w socjologii miasta, obowiązujący do dzisiaj. Na pytanie o jego aktualność można odpowiedzieć twierdząco. Niezależnie od późniejszych polemik lub nawet ostrej krytyki, z jaką się spotkał (ich obszerny przegląd zawiera książka Raymonda N. Morrisa, 1968) tekst Wirtha, wciąż pociąga trafnością i wyrazistością. Nie osłabia tego wrażenia zmiana realiów, których nie mógł przewidzieć autor w końcu pierwszej połowy XX wieku. Miejski styl życia nie zmienił się jednak w stopniu, który odsyłałby ten tekst do lamusa, a pojęcie urbanizmu przez wiele lat obecności w naukowym obiegu pozbyło się wartościujących konotacji, jakie miało po opublikowaniu.

Miasto w społecznym sensie, jak je odtwarzał Wirth, cechuje zróżnicowanie ludzi i stratyfikacja przestrzeni miejskiej w postaci stref dobrobytu i ekonomicznej prosperity oraz obszarów ubóstwa i materialnego zaniedbania. Współcześni badacze społeczeństwa wymieniają te same cechy: miasta to wielkość i zagęszczenie, zróżnicowanie funkcjonalno-prestizżowe zabudowy i społeczno-zawodowe mieszkańców oraz przestrzeń nasyconą symbolami i znakami – przestrzeń informacji i ludzkiego gwaru (ograniczając się tylko do polskich autorów, jak Wallis, 1967, s. 135–148 oraz Sowa, 1988, s. 7–33).

Od czasu publikacji eseju Wirtha świat stał się jeszcze bardziej miejski. Między urbanizmem w znaczeniu nadanym mu przez Wirtha a nowym urbanizmem jest znacznie większa różnica niż (dla przykładu) między modernizmem a postmodernizmem. Przez lata w środowisku urbanistów i ekologów najwyżej rozwiniętych krajów świata, wspomaganym przez specjalistów

z innych dziedzin, dojrzywał zarys nowych dróg postępowania w dziedzinie planowania przestrzennego, mających przeciwdziałać negatywnym skutkom urbanizmu – życia w dużych miastach czy rozrastaniu się suburbiów bez kontroli. Niepokój budził dystans między bogatymi nabywcami nowych domów z dala od centrów miast w strzeżonych osiedlach (*gated communities*) a uboższą resztą społeczeństwa zajmującą komunalne budynki w śródmieściach. Eksperci i wyczuleni na kwestie społeczne politycy obawiali się trudnych do przewidzenia skutków utrwalania się enklaw biedy. Zaniepokojenie, w tym również socjologów, wywoływało rozszerzanie się „społeczeństwa indywidualistów” jako skutek wymuszonej izolacji przestrzennej oraz społeczno-ekonomicznej i kulturalnej stratyfikacji (Atkinson, Blandy 2005, s. 177–186).

Odpowiedzią i remedium na te dylematy chce być *new urbanism*, nurt urbanistyki zaliczany w podstawowych założeniach do postmodernizmu, chociaż różniący się od niego w wielu kwestiach. Głosi proste, przekonujące normy: respektując nowoczesne i racjonalne zasady kształtowania przestrzeni, trzeba przywrócić dobre, sprawdzone przez wieki kanony projektowania i budowania, zaniechane przez modernizm (stąd używana jest też zamiennie nazwa „planowanie neotradycyjne”). Propaguje kompleksową rewitalizację centrów miast i zwiększenie ich atrakcyjności, aby spowodować odwrót od zasiedlania przedmieść. Miasta utrzymane w tej konwencji mają posiadać centralny plac (rynek) – odrestaurowany lub projektowany od nowa i zabudowę dzielącą się na czytelne kwartały. Struktury urbanistyczne powinny być kształtowane w duchu zróżnicowania funkcji, a zarazem tak, aby całość była „osiedlem spacerowym” (dającym się obejść spacerem). Ma to przypominać stare, europejskie miasteczka i wsie, ze skupionymi przestrzennie domami i usługami. W miejscu arterii (łącznie z ich likwidacją w centrach miast) powinno wprowadzić się strefy spokojnego ruchu lub piesze oraz znośić wszelkie utrudnienia dla ruchu pieszego dzięki przejściom podziemnym, kładkom czy światłom na skrzyżowaniach. Mieszkańcy powinni chodzić pieszo do sklepów, firm, teatrów, szkół, parków i innych życiowych usług. Budynki publiczne i tereny rekreacyjne winny być rozmieszczone jak najbliżej dla wzmocnienia poczucia integracji i bliskości ludzi. Kosztem marginalizacji użycia samochodów należy modernizować i budować sprawne sieci komunikacji publicznej.

Źródłem tego podejścia do kształtowania przestrzeni miejskiej jest głośna książka Jane Jacobs *The Death and Life of Great American Cities*. Jej wielowymiarowe przesłanie zawierające szczegółowe wytyczne projektowe można sprowadzić do jednej komunikatywnej idei: miasta i ich ulice muszą być urozmaicone i dobrze służyć ludziom. Nie powinny być kształtowane na wzór modernistyczny, czyli jednorodnie i prosto estetycznie, ale

różnorodnie i pełne wizualnych niespodzianek. Budynki mieszkalne powinny być niskie, mieć wygodne schody i ganki wejściowe. Wyższe budynki są zbyt wysokie, ponieważ tylko bogaci użytkownicy mogą ponosić koszty ogólne ich utrzymania. Eksploatowanie małych bloków jest tańsze, pozwala na większe zróżnicowanie form i kubatury, są one także bardziej dostępne ze względu na czynsze i dla handlu.

Na rogach ulic, w bliskim dystansie spaceru, powinny być rozmieszczone sklepy. W parterach należy umieścić usługi, a mieszkania na wyższych kondygnacjach. Takie budynki pozwalają mieć „oko na ulicę”, wzmagają sąsiedzką odpowiedzialność za to, co dzieje się we własnej dzielnicy. Wzdłuż chodników musi stać dużo ławek, a w parkach trzeba przewidzieć siedziska, pawilony i kioski, przy których ludzie mogą się spotykać. Ulice muszą być krótkie i biec raczej wokół, a nie w poprzek dzielnic. Takie miasta są przyjazne dla pieszych i zachęcają do interakcji społecznych na poziomie ulicy, do spacerów, przejażdżek rowerowych czy generalnie do przedkładania przechadzek i transportu publicznego nad samochody. Architektura ma być synkretyczna w pozytywnym znaczeniu jako mozaika stylów czy wysokości budynków.

Autorka sugerowała trzy podstawowe zasady zwiększające poczucie bezpieczeństwa: po pierwsze, wyraźny podział między przestrzenią publiczną a prywatną, po drugie zorientowanie budynków na ulicę, aby nie były skierowane do niej bocznymi, ślepyimi ścianami, po trzecie – użytkownicy powinni pojawiać się na ulicach o różnych porach dnia. To oczywiste, stwierdzała Jacobs, że dobrze zaprojektowana i wykorzystywana społecznie ulica jest także bezpieczna, podczas gdy pozbawione ludzi stają się niebezpieczne.

Jackobs wymieniała ponadto cztery warunki, które należy spełnić dla osiągnięcia efektu różnorodności sprzyjającej społecznej integracji, przy nieznacznym tylko poziomie regulacji urbanistycznej: zaplanowanie podstawowych funkcji i usług, zabudowę w formie niskich budynków oraz niedużych kwartałów i bloków, zagospodarowanie i adaptację starej zabudowy oraz zróżnicowanie wśród mieszkańców, w miarę możliwości, ludzkich typów i zawodów. Podstawowe funkcje i usługi znaczyły pracę, edukację, muzea, szkoły, obiekty użyteczności publicznej czy obiekty służące elementarnym potrzebom ludzkich zgromadzeń. Niektóre obiekty mogą być swego rodzaju znakami rozpoznawczymi lub sygnaturami osiedli czy dzielnic, podnoszącymi ich różnorodność. Każda dzielnica czy osiedle powinny mieć co najmniej jeden obiekt – budynek lub kompleks zabudowy, najlepiej podstawowej użyteczności, służący jednocześnie za węzeł podtrzymywania obecności i aktywności mieszkańców. Jacobs uzasadniała potrzebę adaptowania (remontów, przebudowy) starszych budynków niższymi kosztami niż wznoszenie nowych. Dzielnice czy kwartały powinny być urozmaicone

pod względem rasowym i religijnym; ludzie różnych ras, wyznań i upodobań mogą i powinni żyć w bliskim sąsiedztwie. Rozmieszczenie mieszkańców nie może jednak być zbyt gęste; optymalny przedział od 100 do 200 mieszkań na hektar zwiększa nieco liczbę użytkowników na chodnikach, ale umożliwia „trzymanie na oku” ulic.

Autorka była prekursorką odwołania się do samorządnej integracji społecznej i spontanicznych więzi, jakie – w co wierzone w pierwszej połowie XX wieku – powinny pojawić się wśród mieszkańców. Było to nic innego, niż powtórzenie zasad kształtowania osiedla społecznego w latach trzydziestych XX wieku (opisane między innymi przez Waldemara Siemińskiego, 2011, s. 91–121).

Miasto wypełnione obecnością ludzi na ulicach jest bezpieczne, ciekawe, dobrze oświetlone i wykorzystane do maksimum. W takim mieście miło się żyje – chętnie wychodzi z domu, spotyka sąsiadów w ciekawych miejscach, zamienia z nimi słowo i cieszy widokiem bawiących się dzieci. Wychodząc na ulice, można czuć się bezpiecznie, bo nie dosyć, że znani są inni użytkownicy przestrzeni, to jeszcze ci inni czuwają, ażeby było przyjemnie i spokojnie. Ludzie identyfikują się z takim miastem czy miejscem, sami chcą o nie dbać. Poglądy Jackobs apelowały o powrót do ludzkiej skali i praktyczne udogodnienia, dzięki którym miasta mogą być wygodniejsze i przyjaźniejsze.

Wszystkie te zalecenia znalazły się wśród założeń nowego urbanizmu. W latach osiemdziesiątych i na początku dziewięćdziesiątych XX wieku nazwano tak program środowiska progresywnych urbanistów. Nawiązanie do utrwalonego w terminologii naukowej „urbanizmu” było celowe, chociaż pod wieloma względami nowe znaczenie odbiega od pierwotnego, oznaczając przede wszystkim urbanistykę¹. Społeczny, dość luźny ruch urbanistów i architektów *new urbanism* utworzyli, stając się równocześnie jego czołowymi protagonistami, John Katz, Peter Calthorpe, Michael Corbett, James Howard Kuntsler, Anton Nelessen, Elizabeth Moule, Polyzoides Stefanos, Daniel Salomon oraz małżeństwo Andrés Duany i mająca polskie korzenie Elizabeth Plater-Zyberk. Ruch zyskał z miejsca popularność w USA, Kanadzie i nieco mniejszą w Europie Zachodniej, głównie w Wielkiej Brytanii. Rzecz jasna, podzielała go tylko część środowiska architektów i urbanistów.

Zapożyczenie utrwalonej nazwy było nieprzypadkowe. Wspólną cechą z pierwotnym wzorem jest kodyfikacja: podobnie jak zbiór społecznych i kulturowych cech miasta ery „eksplozji metropolii” opisanych przez Wirtha, wskazania nowego urbanizmu pomyślane zostały jako zbiór

¹ W języku angielskim *urbanism* można tłumaczyć zarówno jako specyficzny, miejski styl życia, jak i urbanistykę – zasady planowania przestrzennego miast.

społeczno-kulturowych założeń urbanistyki ery ponowoczesności i rejestr błędów, których powinna się wystrzegać. Zasady te powracają do znanych od dawna kanonów kompozycji miast i definicji przestrzeni publicznej, gęstszej tkanki miejskiej, zalecają sięganie po wypróbowane, zakorzenione w kulturze estetyczne wzorce. Urbanistyka, według *new urbanism*, rehabilituje tradycyjne miasto o pogmatwanej przez historyczne nawarstwienia kompozycji, sprzeciwiając się zgeometryzowanemu modelowi osiedla i zastępując go niewielkimi kwartałami i dzielnicami. Jeden z teoretyków nowego urbanizmu, James Howard Kunstler (1993, s. 117), precyzował to następująco: podstawową jednostką planowania jest osiedle, ograniczone w swojej wielkości, posiadające dobrze zdefiniowane granice oraz wyraźne centrum, w którym codzienne potrzeby życiowe są dostępne w ciągu pięciu minut piechotą. Założenia te podkreślały znaczenie mieszanej funkcjonalnie i estetycznie struktury miasta, negując większość wytycznych modernistycznego „katechizmu” projektowania, znanego jako *Karta ateńska*. Powszechnie obowiązującym modelem ma być zabudowa obrzeżna, oddzielająca wewnątrz kwartału od ulicy, a miasta utrzymane w tej konwencji mają posiadać plac centralny (rynek) na wzór starogreckiej agory – nowo projektowany lub rozwijany w oparciu o istniejącą starówkę. Wszystko to ma skłaniać ludzi do ponownego zamieszkania w centrach miast, tworząc przyjazną przestrzeń publiczną. Sonia A. Hirt (2009, s. 249) nazwała te stare-nowe reguły „naprzód-w-przeszłość” (*forward-into-past*).

Pierwszy Kongres Nowego Urbanizmu, który odbył się w 1993 roku, zgromadził urbanistów, architektów, inżynierów środowiska i deweloperów; w programowym dokumencie nazwanym *Kartą nowej urbanistyki* sygnalizował problemy i zagrożenia, wśród nich rosnącą segregację ekonomiczną i społeczną, nadmierne rozproszenie zabudowy i zmniejszanie się obszarów rolnych czy degradację środowiska naturalnego. Wszystkie te negatywne skutki miało łagodzić odpowiednie zagospodarowanie przestrzeni. Twórcy nowego urbanizmu poruszali szeroki zakres kwestii do potencjalnego uregulowania. Propagowali integrację przestrzeni, między innymi dzięki rewaloryzacji zabudowy w centrach miejskich, przekształcanie rozproszonej zabudowy podmiejskiej we wspólnoty sąsiedzkie, staranniejszą ochronę środowiska naturalnego oraz nieuszczipianie dziedzictwa kulturowego. Zalecany był odwrót od zasiedlania suburbiów, które – jak pisała Susan S. Feinstein – stały się wyborem większości Amerykanów. W rezultacie przeprowadzki na suburbia:

[...] również rozdrobniły nasze społeczeństwo – oddzielając nas od przyjaciół i krewnych i rozbiły wspólnotowe więzi, które służyły naszemu narodowi tak dobrze w dawnych czasach (Feinstein, 2000, s. 455).

Wzorem osiedla, według zasad nowego urbanizmu, miało stać się Seaside na Florydzie, którego budowę zapoczątkowano w 1980 roku i reklamowano, że chce odtworzyć „staromodny” plan i wywoływać wspólnotowy klimat społeczny wśród mieszkańców.

Według urbanistów Andrésa Duany i Elizabeth Plater-Zyberk, założycieli Kongresu Nowej Urbanistyki, podstawowy sens tego podejścia sprowadza się do planowania przestrzennego, które nie ukrywa nawiązywania do tradycyjnych, zdroworozsądkowych wzorów. Takiemu planowaniu ma przyświecać idea zrównoważonego rozwoju i proporcjonalności miejsc pracy w stosunku do liczby mieszkań i usług. Polityka miejska powinna wspierać różnicowanie przestrzenne i funkcjonalne osiedli. Ma to być urbanistyka i architektura dostępna i przyjazna ludziom, chroniąca historyczne dziedzictwo, klimat i przyrodę oraz oszczędzająca energię. Postulowana przez „duchową matkę” tego podejścia, Jane Jacobs, różnorodność jako podstawowe (choć nie wyłączne) kryterium kształtowania miejskiej formy znosiła wcześniejsze wytyczne, odpowiedzialne za monotonię blokowisk.

Chociaż *new urbanism* został życzliwie przyjęty i zyskał popularność, ma także wielu krytyków. Podnoszony jest zarzut, że miasta kształtowane według propagowanych przez ten ruch zasad są zbyt starannie zaplanowane i ludzie muszą czuć się w nich sztucznie. Inni recenzenci twierdzą, że nowy urbanizm ogranicza osobistą wolność, ponieważ mieszkańcy – użytkownicy zmuszeni są do przestrzegania sztywnych zasad zagospodarowania przestrzennego, nie mogąc niczego dobudowywać lub przerabiać. Krytyka ze strony Feinstein (podobnie jak wielu socjologów przed nią) ma cięższą wagę. Jej zdaniem, ruch ten przyjmuje deterministyczne i idealistyczne założenia, a wśród nich wielokrotnie już podważane przekonanie, że jakiegokolwiek celowe kształtowanie ładu przestrzennego jest, lub może być, podstawą nowego porządku moralnego i estetycznego (Feinstein, 2000, s. 451–478).

Nowy urbanizm jest ściśle związany ze stale dyskutowanymi w środowisku urbanistów ideami nadawania nowego kształtu miastom i wsiom w sposób nowoczesny, a jednocześnie nie lekceważący tradycyjnych zasad. Wyrazem tych idei była między innymi *Karta lipska na rzecz zrównoważonego rozwoju miast europejskich* (*Leipzig Charter on Sustainable European Cities*) – dokument przyjęty w Lipsku, w dniach 24–25 maja 2007 r. z okazji nieformalnego spotkania ministrów z państw Unii Europejskiej w sprawie rozwoju miast i ich spójności terytorialnej. Utworzona w 2003 roku Rada Urbanistyki Europejskiej (Council for European Urbanism, CEU) przyjęła te same cele, co urbaniści opowiadający się za nowymi regułami. Organizowane przez Radę kongresy i spotkania mają za zadanie dostosowanie ich do warunków europejskich; w głównej mierze chodzi o respektowanie historycznego dziedzictwa i położenie nacisku na rewaloryzację tkanki miejskiej.

2. SMART GROWTH – INTELIGENTNY ROZWÓJ

Inaczej niż nowy urbanizm, strategia inteligentnego rozwoju (*smart growth*) jest nie tyle zbiorem zasad kształtowania przestrzeni, co metodą planowania zmierzającą do określenia dopuszczalnych granic ingerencji urbanistycznej i wprowadzania w życie określonych reguł. Inteligentny (niekiedy tłumaczony jako mądry) rozwój nie jest sformalizowanym ruchem, ale zbiorem wytycznych mających podobne cele: planowanie przestrzeni i transportu publicznego kierujące miejski rozwój do wewnątrz, czyli do centrum miast, i usiłujące tym samym przeciwdziałać ciśnieniu w kierunku przedmieść. Jedną z głównych zasad, jaka stała się znakiem rozpoznawczym całej orientacji, jest wykorzystanie w jak największym stopniu wszystkich nowoczesnych wynalazków i udogodnień, mogących usprawniać funkcjonowanie miast. Odpowiada to erze ponowoczesności i wyczuwa dobrze jej nastroje. Podobnie jak według zasad nowego urbanizmu, przewiduje się kompaktowe (zwarte) planowanie nowej zabudowy lub uzupełnianie już istniejącej, zintegrowany i ukierunkowany transport publiczny, a zwłaszcza czynienie centrów miast bardziej przyjaznymi i zachęcającymi do częstszego przebywania dzięki urządzaniu w nim spacerowych pasaży i budowie ścieżek rowerowych.

Poświęcony tej problematyce internetowy portal przekonuje sugestywnie, że w samym sercu amerykańskiego snu mieści się prosta i zrozumiała nadzieja – każdy może chcieć żyć w otoczeniu pięknym, bezpiecznym i niedrogim, po którym łatwo się poruszać. Inteligentny wzrost to zapewnienie. Tworzy zdrowe społeczności i silne lokalne firmy oraz dzielnice dostępnych dla wszystkich, znajdujących się w pobliżu szkół i sklepów (Smart Growth America, 2014).

Koncepcja inteligentnego miasta (*smart city*) będąca osobnym działem tego podejścia zakłada, że władze, służby miejskie i instytucje skutecznie korzystają w pełni z dobrodziejstw nowoczesnych technik informacyjno-komunikacyjnych. Integracja systemów informatycznych służy jak najlepszemu wykorzystaniu informacji w procesie planowania, zarządzania i podejmowania decyzji. Wdrażane są tak zwane inteligentne narzędzia i technologie, czemu towarzyszą również odpowiednie działania koncepcyjne, merytoryczne, organizacyjne czy nawet formalnoprawne. Dobrą ilustracją sposobu rozumienia *smart city* jest deklaracja prezydenta Gdańska, Pawła Adamowicza:

Metropolia może być określona jako „inteligentna” wtedy, gdy inwestuje w kapitał społeczny oraz nowoczesną infrastrukturę komunikacyjną, transport, ICT, napędzające wzrost gospodarczy i wysoką jakość życia, przy mądrym gospodarowaniu zasobami, z udziałem społecznej partycypacji. W zakresie koncepcji „inteligentnego rozwoju” mieści się także wysoki poziom rozwoju infrastruktury technicznej oraz „miękkiej” (sieci współpracy naukowej, organizacje społeczne, wolontariat),

dostępność i jakość ICT, w tym bezprzewodowe sieci sensoryczne, strategie tworzenia konkurencyjnych metropolii oraz koncepcje rozwoju zrównoważonego miast (Adamowicz, 2013).

Edwin Bendyk, Sławomir Kosieliński, Rafał Krupis i Piotr Rutkowski sformułowali rejestr niektórych nowoczesnych rozwiązań technologicznych, ułatwiających zarządzanie miastami i podnoszących komfort życia mieszkańców (dzięki coraz nowocześniejszym czujnikom i systemom telemetrii można łątwo, w sposób zautomatyzowany i na odległość sterować zarządzaniem miastem oraz pozyskiwać coraz większe ilości danych z każdej niemalże dziedziny jego funkcjonowania):

1. Inteligentne sieci elektroenergetyczne (*smart grid technology*) umożliwiające końcowym użytkownikom zmniejszenie zużycia energii, a przedsiębiorstwom użyteczności publicznej sprawne wykrywanie i usuwanie strat energii lub wody.

2. Kontrola ruchu ulicznego (*smart traffic control*) poprzez sensory wbudowane w ulice, które sterują ruchem ulicznym w taki sposób, aby uniknąć powstawania zatorów i maksymalizować wykorzystanie dróg.

3. Nadzór wideo (*smart CTV/surveillance cameras*) umożliwiający obserwację ruchu pieszych w czasie rzeczywistym. Uzyskane informacje, wraz z danymi dotyczącymi pogody i bieżących wydarzeń, są wykorzystywane do informowania sieci transportu, policji i sprzedawców o wzroście natężenia ruchu pieszych; są także wydajnym narzędziem walki z przestępczością.

4. Zdalne monitorowanie stanu zdrowia (*health remote monitoring solutions*) poprzez zintegrowanie danych z systemem planowania wizyt u dostawcy usług medycznych; system ten umożliwia przewlekłym chorym pacjentom dostosowanie wizyt domowych do indywidualnych potrzeb.

5. Samochodowe systemy telematyczne (*in-vehicle telematics*) mające zwiększać popularność samochodów elektrycznych poprzez udostępnianie kierowcom informacji o najbliższych stacjach ładowania, ich dostępności i przewidywanym czasie oczekiwania.

6. Rejestr aktywności miejskiej (*data records of urban activity*) umożliwiający stworzenie bardziej efektywnych narzędzi planowania długofalowego, z których mogą korzystać urbaniści, służby miejskie, systemy transportu oraz inwestorzy z sektora prywatnego (Bendyk, Kosieliński, Krupis, Rutkowski, 2012, s. 7).

Smart cities, miasta wyposażone w podobne lub wiele jeszcze innych urządzeń, według formuły Krzysztofa Nawratka (2012a, b), mogą być nie tylko inteligentne, ale również sympatyczne, stając się złożonym systemem łączącym ludzi, wspomaganych przez obiekty i urządzenia techniczne, we współodczuwającą, odtwarzającą się i rozwijającą całość. Zgodnie z tą wizją, *smart city* jest strukturą o większej efektywności działania dzięki zastosowaniu

instrumentów (podobnych do tych, jakie służą zwiększaniu efektywności działania w przedsiębiorstwach), w szczególności rozwiązań teleinformatycznych wspomagających zbieranie i przetwarzanie informacji zarządczej. Przykładowo, miasto zaopatrzone w kamery CCTV podłączone do posterunków policji w połączeniu z systemem powiadamiania alarmowego zwiększa efektywność pracy służb porządkowych i stwarza nadzieję na podnoszenie poziomu bezpieczeństwa, a także pozwala zmniejszyć zatrudnienie w policji i straży miejskiej.

Władze miast mogą tę nową kulturę technologiczną wykorzystać do zwiększania efektywności działania całego miejskiego organizmu, chociaż nie w sposób mechaniczny. Pokazuje to Tim Campbell, ekspert w dziedzinie rozwoju miast, który podsumowuje doświadczenia wprowadzonych w życie idei *smart cities* na przykładzie Ammanu, Barcelony, Bilbao, Charlotte, Kurytyby, Bogoty, Juarez, Portland, Seattle i Turynu. Jego książka uczy, że nie istnieje jedna wspólna recepta na inteligentne miasto, trzeba tę ideę realizować w drodze eksperymentowania oraz elastycznych rozwiązań instytucjonalnych (Campbell, 2012).

Odgałęzieniem idei *smart growth* są już jednoznacznie komercyjne propozycje nowoczesnego budownictwa mieszkaniowego ze strony deweloperów:

smart living to styl życia oparty na połączeniu nowoczesnego budownictwa i zastosowaniu użytecznych rozwiązań. To życie w miejscu położonym nieopodal centrum miasta. Wyróżnia je doskonała infrastruktura i dostęp do wielu usług i funkcjonalności, dzięki którym Wasze życie stanie się prostsze (reklama apartamentów na Żoliborzu w Warszawie; sPlace Smart Living, 2014).

Propagowana w Stanach Zjednoczonych idea Inteligentnego Rozwoju dotyczy głównie budowy lub przebudowy osiedli mieszkaniowych. Lista postulowanych celów jest następująca: (1) za pomocą kreatywnych strategii rozwoju należy zachowywać jak najwięcej naturalnych składników środowiska, chronić czystość wody i powietrza; (2) oszczędzać zasoby poprzez reinwestowanie w istniejącą infrastrukturę i odzyskiwać dla ponownego użytku historyczne budynki; (3) projektować osiedla wyposażone w sklepy, biura, szkoły, kościoły, parki i inne udogodnienia w pobliżu domów, które dają całej społeczności mieszkańców i turystom sposobność spacerów, jazdy na rowerze lub korzystania z transportu publicznego; (4) projektować i budować domy mieszkalne tak, aby umożliwiło to seniorom pozostawanie w ich domach w podeszłym wieku, a młodzi ludzie zajmujący swój pierwszy dom i rodziny na wszystkich etapach życia mogli w nich znajdować bezpieczne i atrakcyjne schronienie, na które mogą sobie pozwolić bez nadmiernego obciążenia finansowego; (5) poprzez inteligentne podejście do kwestii rozwoju zwiększać zaangażowanie mieszkańców w lokalne decyzje rozwojowe, a poprzez ich wspólnoty – tworzyć żywe miejsca do życia, pracy i zabawy (*Smart Growth – Background*, 2012).

Unia Europejska za pomocą specjalnej komisji Europa 2020 propaguje zasady *smart growth*, poszerzając je znacznie o cele ogólnospołeczne i poprawę efektywności w trzech priorytetowych dziedzinach: edukacji (poprzez zachęcanie ludzi, aby chcieli kształcić się lub uaktualnić swoje umiejętności), badań i innowacji (poprzez tworzenie nowych produktów i usług, które generują wzrost i miejsca pracy oraz pomagają w rozwiązywaniu problemów społecznych) oraz rozwoju społeczeństwa informacyjnego (za pomocą technologii informacyjnych i komunikacyjnych). Konkretnymi celami Unii w tym zakresie są: (1) połączenie publicznych i prywatnych inwestycji, aby osiągnąć poziom 3% PKB przeznaczanego w Unii Europejskiej na lepsze warunki do badań, rozwoju i upowszechniania innowacji; (2) osiągnięcie wskaźnika 75% zatrudnienia kobiet i mężczyzn w wieku 20–64 lat do roku 2020, w tym również emigrantów; (3) poprawę wykształcenia, a w szczególności zredukowanie uchylania się od obowiązku szkolnego do poniżej 10% i osiągnięcie wskaźnika co najmniej 40% 30–34-latków z wykształceniem na poziomie licencjatu (*Europe 2020*, 2012).

Zasady te są w pełni zbieżne z celami głoszonymi przez inną odmianę zasad inteligentnego rozwoju, czyli ideę kompaktowego miasta (*compact city*). Według niej, miasto, a ściślej osiedle lub zespół osiedli, ma prezentować stosunkowo wysoką gęstość zabudowy i jak najkrótsze dystanse do pokonywania, co ma umożliwiać zwarty układ urbanistyczny i sprawny system transportu publicznego. Kompaktowe miasto zachęca do spacerów i używania rowerów, odznacza się mniejszymi zanieczyszczeniami środowiska i niskim zużyciem energii. Dostatecznie gęsta zabudowa, jak twierdzili propagatorzy tej idei George B. Dantzig i Thomas L. Saaty (1973), ma ułatwiać interakcje sąsiedzkie i zwiększać poczucie bezpieczeństwa, zwiększając liczbę osób doglądających ulic. W skrócie, *compact city* ma być nowym rodzajem suburbanego osiedla o zrównoważonych kosztach budowy i eksploatacji, mniej zależnego od samochodu i dotacji na infrastrukturę czy media. Postulatywność tych zasad urbanistyki może budzić wątpliwości, trzeba jednak uwzględnić to, że przy wspomaganiu przez inteligentne technologie budowy i wyposażenia domów możliwe jest zainteresowanie ze strony wielu nabywców domów.

Założenia *smart growth* czy *compact city* nie budzą zastrzeżeń jako nowe, postulatywne składniki postmodernistycznej myśli (*nota bene*, solidnie oparte na starszych zasadach), natomiast w wątpliwość poddawane są ich praktyczne efekty. Rebecca Lewis, Gerrit-Jan Knaap i Jungyul Sohn na przykładzie badania skutków funkcjonowania zaleceń *smart growth* w amerykańskim stanie Maryland twierdzą, że nie ma dowodów na to, iż po dziesięciu latach stosowania zasad inteligentnego rozwoju mają one jakikolwiek pozytywny wpływ na efekty (Lewis, Knaap, Sohn, 2009, s. 478). W istocie autorzy ci oceniają politykę stosowania zaleceń inteligentnego rozwoju jako porażkę.

Odpowiada za to, między innymi, brak zachęt dla deweloperów do rewitalizacji starszej zabudowy i co istotniejsze, opór użytkowników przeciwko postulowanej przez *smart growth* intensyfikacji, czyli zwiększonej gęstości zabudowy. Wydaje się, że próba obrony suburbiów poprzez postulat zmiany zasad ich planowania nie w pełni się powiodła. Thad Williamson obszernie to uzasadnia, odwołując się do przeważającej u większości Amerykanów chęci posiadania własnego, wolno stojącego domku na dalekim przedmieściu w luźnej i niskiej zabudowie. Argumenty o możliwości restytuowania wspólnotowych więzi, zwiększenia bezpieczeństwa czy wreszcie o konieczności powstrzymania bezładnego rozrostu miast (*sprawl*) nie trafiają na podatny grunt (Williamson, 2010).

Tomasz Kulisiewicz zauważa, że w takich krajach, jak Polska i inne kraje regionu, które dopiero nadrabiają wieloletnie opóźnienia w stosunku do krajów bogatszych i bardziej zaawansowanych, problematyki inteligentnych miast nie da się sprowadzać do stosowania inteligentnych liczników prądu, zintegrowanych systemów ogrzewania i klimatyzacji, sterowania ruchem ulicznym, stref bezpłatnego dostępu do Internetu w miejscach odwiedzanych przez turystów albo rozsuwanych dachów stadionów. Miasto inteligentne może być habitatem przyjaznym dla mieszkańców, dobrze zaplanowanym i efektywnie zarządzanym. Technologie informacyjne mogą pomagać w osiągnięciu tych efektów, ale same w sobie ich nie urzeczywistnią. Inteligentne i przyjazne miasto to nie tylko automatyka i komputery. Tymczasem w skali globalnej, na każde dwa miasta rozwijające się przypadają trzy ulegające różnorodnym formom degradacji. Należy zatem stwierdzić, że mamy do czynienia raczej z postępującym kryzysem. Wymaga to wypracowywania nowych metod zarządzania miastami, których istotą nie będzie, jak dotąd, nastawienie na ciągły rozwój przestrzenny, demograficzny i gospodarczy. Eksponowane miejsce w przewyżnianiu skutków demograficznego kurczenia się miast może mieć rewitalizacja. Aby jednak odniosła przewidziany skutek, należy ją przeprowadzać kompleksowo i planowo we wszystkich nierozdzielnych sferach: społecznej, gospodarczej, przestrzennej oraz – co jest często pomijane – przyrodniczej. Jak wynika z powyższego, odnowa miast wymaga podejścia interdyscyplinarnego, a ponadto w pełni otwartego na głosy osób najbardziej zainteresowanych, czyli mieszkańców (Kulisiewicz, 2012).

3. PRAWO DO MIASTA

Prawo do miasta jest jak krzyk i nakaz. [...] nie może być pojmowane jako proste prawo do użytkowania lub jak powrót do tradycyjnych miast. To trzeba rozumieć jako przekształcone i odnowione prawo do miejskiego życia (Lefebvre, 1996).

Myśli wpływowego francuskiego filozofa neomarksisty stały się ideologicznym fundamentem nowego ruchu społecznego pod nazwą „prawo do miasta” (*right to the city*). Ruch ten nie stoi w sprzeczności z optymistyczną wiarą w odrodzenie miast, pozytywne skutki nowego urbanizmu lub dobroczynny wpływ planowania i techniki inteligentnego rozwoju, chociaż zmierza w inną stronę i zapowiada odmienne tendencje.

Prawo do miasta jest zarówno kolejnym odgałęzieniem neomarksistowskiej filozofii, jak również reprezentantem grupy nowych ruchów społecznych. Zgodnie z mechanizmem opisanym między innymi przez Klausa Offego, w odróżnieniu od starych ruchów społecznych, które często ulegały instytucjonalizacji do postaci partii politycznych i związków zawodowych, czyli masowych i zhierarchizowanych struktur organizacji, ten ruch ma formułę nieformalnego, luźnego stowarzyszenia i ponadnarodowej sieci. Jest to także rodzaj wyrosłej oddolnie praktyki kulturowo-politycznej, wypracowanej wcześniej przez liczne akcje kontestacyjne, dopuszczające czynne i bierne działania jako środek walki *non violence* (bez przemocy) o określone cele. Jak większość nowych ruchów, w miejsce wieloaspektowych programów zmiany społecznej koncentruje się na negacji przez aktywistów, na ogół młodszych wiekiem, skutków zmian powodowanych przez globalizację i strukturalne wady kapitalizmu, a zatem zbędnej instytucjonalizacji życia publicznego, nadmiernej wszechwładzy międzynarodowych korporacji, alienacji elit politycznych, pojawiających się zagrożeń towarzyszących szybkiemu wzrostowi gospodarczemu i niekontrolowanemu rozwojowi techniki.

Nowe ruchy społeczne, jak opisuje je Tadeusz Paleczny, wyrastają także z protestu przeciw zbyt sztywnym czy нефunkcyjnym zasadom życia społecznego i mobilizują jednostki oraz grupy społeczne do kolektywnej aktywności. Chcą być alternatywą lub przeciwwagą dla nieudolnych instytucji będących częściami wielopartyjnego *establishmentu* i organizacji społecznych, mających mimo to decydujący wpływ na życie ludzkie (Paleczny, 2010). Prawo do miasta jest wyrażaną głośno w mediach, głównie poza *mainstream* (praktycznie najczęściej na forach społecznościowych, w Internecie lub w formie blogów), formą niezgody na cykliczne kryzysy i niezrozumiałe meandry kapitalizmu. Oba procesy mają charakter ogólnospołecznej traumy, która w różnym zakresie i z różną mocą powoduje destabilizację lub zakłócenia ciągłości życia społecznego albo przejawia się jako dekompozycja tkanki kultury, a na płaszczyźnie indywidualnej jest odczuwana jako naruszenie ciągłości indywidualnej tożsamości i poczucia bezpieczeństwa.

Prawo do miasta jest także przejawem „nowego obywatelstwa” – nietradycyjnego zaangażowania w sprawy ważne dla całej miejskiej zbiorowości. Ludzie, zwłaszcza młodzi, zaczynają coraz częściej myśleć w kategoriach wspólnego losu i zagrożeń, ale także zbiorowych nadziei. Kategoria „my”

rozszerza się poza ramy wspólnoty lokalnej i państwa narodowego. Często towarzyszy jej odradzanie się tożsamości regionalnej („My, Bretończycy” czy „my, Kaszubi”), razem z solidarnością światową w obronie praw człowieka lub niczym nieograniczonej wolności o zasięgu uniwersalnym, gwarantowanej w Internecie. Uczestnicy tego ruchu czują, że unifikujące tendencje zewnętrzne mobilizują potrzebę obrony słabnącej odrębności kulturowej, własnych zwyczajów, obyczajów, wierzeń, sposobów życia – czego skutkiem jest wzmacnianie tożsamości lokalnej, etnicznej lub religijnej razem z wrażliwością na sprawy publiczne (Michel Maffesoli pisze o tym kontekście odradzania się mentalności neoplemiennej).

Prawo do miasta nie ukrywa bliskiego pokrewieństwa z Nową Lewicą i w wielu kluczowych sprawach przemawia jej językiem, szczególnie w kwestiach zatrucia środowiska, potępienia wojen i zbrojeń atomowych, konieczności ograniczania konsumpcjonizmu i autorytarnych tendencji państwa. Programowo stoi w opozycji do oficjalnych, głoszonych przez siły będące u władzy ideologii liberalizmu, demokracji i praw człowieka. Nie posuwa się jednak do radykalizmu, jak czynią to zbliżone do niego ruchy *Occupy Wall Street* (Okupujmy Wall Street!) czy Anonymus (globalna, zdecentralizowana grupa aktywistów internetowych sprzeciwiająca się ograniczaniu wolności obywatelskich i wielu nadużyciom władzy i obyczajowości). Do ruchów czy doktryn określanych mianem radykalnych zaliczyć można ugrupowania i ideologie skrajnej lewicy, organizacje ekologiczne (jak Greenpeace) czy skrajnie prawicowe (na przykład monarchistyczne). Radykalizm – przynajmniej we współczesnej, konsumpcyjnej epoce, gdy społeczeństwa chcą głównie pokojowo osiągać zaspokojenie materialnych potrzeby – ma na ogół pejoratywne konotacje. Jego znaczenie jest zmienne i umowne (to, co jest radykalne, przykładowo, dla partii chrześcijańsko-demokratycznych, może nie być takie samo dla ugrupowań konserwatywnych i odwrotnie). Warto zauważyć, że ruchy społeczne dające się określić z zewnątrz mianem radykalnych nie zawsze same siebie tak postrzegają. Niemal jak dawnych rewolucjonistów uznających świat chyłących się ku upadkowi monarchii za radykalnie zły, te pokrewne ruchy charakteryzuje skrajna negacja istniejących stosunków politycznych, kontestacja porządku politycznego i społecznego, a także masowe, czynne wystąpienia i akcje zwolenników.

Prawo do miasta jest wyrażnie antysystemowe, co trzeba rozumieć jako dezaprobatę dla rządzącego w krajach demokratycznych *establishmentu*, ale także bardziej pacyfistyczne. Jego kontestacja ma głównie charakter ekspresywny i antykonwencjonalny, choć poziom wyrażanych emocji bywa niekiedy wysoki. Ideologowie tego ruchu uważają, że opowiadają się jedynie za pełnym respektowaniem elementarnych praw człowieka. Mimo tych zastrzeżeń, aktywiści głoszący hasła *Right to the City* przeciwstawiają miastom mającym

praktykować liberalne zasady lokalnej demokracji znacznie dalej idącą alternatywę „Miasto to my!” Dołączają do tego programy i idee naprawcze, nierzadko zawierające rewolucyjne, jakkolwiek mieszczące się w granicach porządku prawnego sposoby wcielenia tych programów w życie (świadczy o tym podtytuł książki Nawratka *Wstęp do miejskich rewolucji*).

Książka *Bunt miast* jednego z głównych ideologów prawa do miasta, wybitnego geografa nietającego swej lewicowej orientacji, Davida Harveya, przedstawia miasto jako ulokowane w centrum zainteresowania kapitału oraz ośrodek współczesnej walki klasowej. Ostrze krytycyzmu kieruje w stronę kapitału personalizowanego przez giełdę z Wall Street (nie przypadkiem w 2011 roku radykalnie nastawiona młodzież zorganizowała serię okupacyjnych demonstracji pod hasłem „Okupujmy Wall Street!”). Polityka neoliberalna, stwierdza Harvey, objawiła się, po pierwsze, poprzez wycofanie się państwa z regulacji, a po drugie, poprzez pełne otwarcie rynku mieszkaniowego na rynek finansowy. W efekcie tego pojawiły się słynne instrumenty pochodne, będące powodem perturbacji w całym systemie finansowym. Rynek hipotek w USA warty jest 14–15 bln dolarów. To tyle, ile wynosi łączna wartość wytwarzanych tutaj dóbr i usług. Nie jest to zatem jakaś poboczna sfera wyzysku, ale jedna z najważniejszych. Ogromna część zasobów Wall Street nie pochodzi z inwestycji w produkcję, lecz wyłącznie z eksploatacji rynku nieruchomości. Rynek ten od razu kieruje uwagę w stronę kwestii zysku z ziemi i zysku z ceny nieruchomości; tu zawsze można było uzyskać znaczne profity. W USA rynek nieruchomości także odgrywał istotną rolę w akumulacji kapitału, ale zdarzało się, że państwo poważnie w niego ingerowało, regulując na przykład czynsze i tym samym ograniczając zyski właścicieli mieszkań. Stabilizacja cen bywała zatem celem działania agend państwowych, co uznawano za obszar możliwego wyzysku (Harvey, 2012).

Harvey obserwuje i komentuje zachowanie kapitału w rozmaitych miejscach i miastach świata, od Johannesburga po Bombaj i od Nowego Jorku po São Paulo. Nawiązując wprost do historii, czyli Komuny Paryskiej, oraz do najnowszych wydarzeń, jak londyńskie zamieszki uliczne z 2011 roku czy ruch *Occupy Wall Street*, stawia on pytanie o to, jak można przekształcać miasta, respektując jednocześnie zasady sprawiedliwości społecznej. Prawo do miasta jest, według niego, czymś szerszym niż prawo dostępu jednostki lub grupy do miejskich zasobów; to prawo do zmian i kształtowania miasta takim, jakim pragną go widzieć ludzie. Jest też, co równie ważne, prawem bardziej kolektywnym niż indywidualnym, ponieważ „wynajdywanie miasta na nowo”, inaczej niż czynią to liberalne reżimy miejskie, zależy od sposobu sprawowania kolektywnej władzy nad procesami urbanizacji (reżim miejski, jak wyjaśnia Iwona Sagan, 2000, to względnie stabilna

koalicja różnych podmiotów, aktorów sceny miejskiej, dysponujących środkami realizacji swoich celów).

Harvey w sposób radykalny opowiada się za wolnością przekształcania miast. W tym ujęciu prawo do miasta jest jednym z najcenniejszych i jednocześnie najbardziej lekceważonych pośród praw człowieka. Harvey sugeruje czynne działania na rzecz rozszerzenia tego prawa. Pytania o to, jakie powinny być miasta, nie można, jego zdaniem, oddzielać od odpowiedzi na ważne pytania o najbardziej pożądane rodzaje więzi społecznych, style życia, technologie, wartości estetyczne czy relacje z naturą. Prawo do miasta to w tym ujęciu więcej niż indywidualna wolność dostępu do zasobów miejskich; jest to również, przy okazji działań na rzecz zmiany miast, prawo do zmiany samego siebie. Powinno to być także powszechne prawo wpływania na wszelkie zmiany w przestrzeni i możliwość zbiorowego przekształcenia w pożądanym społecznie kierunku procesów urbanizacji. W rzeczywistości zależy to od sposobu sprawowania władzy; swoboda społecznego uczestnictwa w nadawaniu kształtu miastom jest jednym z cenniejszych, ale i najbardziej zaniedbanych praw człowieka.

Celowe wydaje się przytoczenie rozważań Nawratka (autor ten powtarza tezy Harveya) dla zilustrowania tego sposobu dyskursu o współczesnych miastach:

[...] warto zatrzymać się na chwilę i spróbować wyjaśnić powody, dla których tak wielu ludzi uważa, że miasta znajdują się dziś u szczytu swej potęgi. Rzeczywiście większość dochodu świata jest generowana właśnie w miastach: sto najbogatszych miast świata wytwarza w sumie około 25 procent światowego PKB. Jak jednak pogodzić tę obserwację z kryzysem finansowym i podatkowym, który w miastach Zachodu uderzył pod koniec lat 70., a dziś, szczególnie po krachu 2008, tylko się pogłębia? Jak pisałem w *Mieście jako idei politycznej*, to nie miasta odnoszą dziś sukcesy, lecz „obszary zurbanizowane”. To rozróżnienie o podstawowym znaczeniu. Miasta przestały być podmiotami polityki i gospodarki, przestały same decydować o własnym losie, a stały się zasobami: przestrzeni, budynków, infrastruktury, wreszcie też ludzi, czyli konsumentów i pracowników. Wymienione struktury wykorzystują struktury wobec miast transcendentne – przede wszystkim globalne korporacje (Nawratek, 2012a, s. 12–13).

W innym tekście protagonista tych idei Nawratek stwierdza, że miasto przemysłowe próbowało zapewnić biologiczną i społeczną reprodukcję swoim mieszkańcom, natomiast współczesne neoliberalne miasto zupełnie o to nie dba. Miasto przemysłowe zatem, cokolwiek złego by o nim nie mówić, było spójnym splotem polityki, gospodarki, kultury i kwestii społecznych. Neoliberalne miasto postprzemysłowe dumne jest z braku powiązań pomiędzy tym, co społeczne, tym co polityczne i tym, co związane jest z ekonomią. Manuel Castells, wybitny socjolog badający miasta i współczesną informacyjną cywilizację, dodałby zapewne, że dzisiejsze miasta są zakładnikami

międzynarodowych korporacji, a te z kolei są emanacjami kapitału cyrkulującego ponad granicami i lokującego się w miejscach gwarantujących najwyższe stopy zwrotu i akumulacji. Na te decyzje miasta już nie mają wpływu, choć żyją przekonaniem, że zdołają zachęcić inwestorów odpowiednimi działaniami, jak przebudowa infrastruktury, dostęp pracowników o odpowiednich kwalifikacjach (Nawratek, 2012b).

Paweł Kubicki natomiast krytycznie pisze o *Buncie miast* Harveya, zwracając uwagę, że im większe oczekiwania, tym silniejsze jest rozczarowanie. Niewiele w tym tekście miasta, które pozostaje na drugim planie. Pierwszoplanowym (anty)bohaterem jest kapitalizm, krytykowany z pozycji marksistowskich. Jeśli pojawia się miasto, to jako ilustracja służąca opisowi nowoczesnych, negatywnych aspektów tego ustroju. Nieco hermetyczny język *Buntu miast* sprawia, że jej recepcja ogranicza się do wąskiego grona odbiorców – nie tyle nawet znawców marksizmu, co jego wyznawców. Poza tym książka jest zbiorem opublikowanych wcześniej artykułów i trudno znaleźć w niej pogłębioną analizę współczesnych ruchów miejskich (Kubicki, 2012).

Dla ideowego poprzednika Harveya i teoretycznego ojca prawa do miasta Henri Lefebvre'a było ono naturalnym prawem dysponowania miastem w takim sensie, w jakim pracownik dysponuje swoim warsztatem pracy lub lokator mieszkaniem, mimo że nie są one ich formalną własnością. To daje faktycznym użytkownikom prawo do wytwarzania („produkowania”) miejskiego życia na swoich warunkach. Lefebvre (1996, s. 158) określa to po prostu jako przekształcone i odnowione prawo do życia miejskiego. Prawo do miasta należy, według niego, do elementarnych ludzkich uprawnień, równych prawom do wolności czy indywidualności. Pisma Lefebvre'a poruszają kwestie codziennego życia w mieście, rozpatrywanego przez pryzmat niesprawiedliwego i nierównego podziału zasobów społecznych w miejskiej przestrzeni. Apelują o domaganie się łatwiejszego i powszechnego dostępu do publicznych dóbr i zasobów miejskich, zwłaszcza dla pokrzywdzonych przez niesprawiedliwą geografię miasta w wyniku społeczno-przestrzennej stratyfikacji. Prawo do miasta oznaczało dla niego bezpośrednio przeciwieństwo tego, czego sam doświadczał jako mieszkaniec, coraz bardziej wyobcowany z życia miejskiego, czyli „odzyskiwanie” miasta przez klasę robotniczą i potwierdzenie jego wartości użytkowej (Mitchell, Villanueva, 2010, s. 878).

Twórczość Lefebvre'a i jego wyjaśnienia *le droit à la ville* dały pretekst do licznych, czasem całkiem swobodnych interpretacji. Dla Dona Mitchella i Nika Heynena (2009, s. 611–632) otwartość tej koncepcji jest jej główną zaletą i pozwala włączać wiele szczegółowych praw, jak prawo do godnego mieszkania, do przeciwdziałania nadużyciom policji, prawa do udziału

społeczeństwa w projektowaniu miast, do przestrzegania ustalonych praw własności, wspólnego dobra czy do dbałości o estetykę przestrzeni. Polityka miejska i jej ważna część, czyli urbanistyka, są uprawiane w sposób niedemokratyczny, twierdzi z kolei Kofui A. Attah (2011, s. 669–685), bowiem na pierwszym miejscu stawiane są potrzeby biznesu i bogatych; w tym sensie koncepcja Lefebvre’a może być narzędziem przeciwdziałania tego typu praktykom.

Inny lewicowo zorientowany, ważny ideolog prawa do miasta Peter Marcuse stwierdza, że Lefebvre nawet pisze w pewnym momencie: „od tej chwili nie będę mówił o mieście jako takim, ale o »życiu po miejsku«”. Prawo do miasta jest prawem do życia w społeczeństwie równych praw i możliwości samospełniania; samo „miasto” jest w tym ujęciu tylko skrótem myślowym i pełni funkcję desygnatu lepszego społeczeństwa. Zawiera się w tym jednak wizja nowej miejskości: przyjaznych społecznych i ekonomicznych relacji międzyludzkich, społeczeństwa zorientowanego na potrzeby człowieka, a jednocześnie najdoskonalszej z możliwych, przestrzennej formy miasta. Gdy mowa jest o prawie do miasta, nie ma się na myśli miast współczesnych. Chodzi o nowe, które dopiero trzeba zbudować – nie przez rewolucyjne zmiany, ale na drodze ewolucji współczesnych miast. Zatem dotyczy to prawa do miasta w sensie abstrakcyjnym, a nie do konkretnych miast (Marcuse, 2013).

Przykładem reakcji na podobne dylematy jest publikacja nazwana intrygująco *Anty-bezradnik* – opis zestawu procedur intelektualnych oraz formalnoprawnych, umożliwiającym mieszkańcom polskich miast upominanie się o prawo do miasta. Tytuł ma stanowić odpowiedź na zagubienie mieszkańców w obliczu dominującego w Polsce „chaosu urbanistycznego” i podpowiadać, w jaki sposób mogą oni włączać się do kształtowania lub nawet do zarządzania miejską przestrzenią. W książce przedstawiono szereg pojęć, które mogą być pomocne w zrozumieniu działania współczesnych miast; pokazuje logikę, jaka kryje się za pozornym bezładem polskiej przestrzeni i podpowiada, w jaki sposób można temu przeciwdziałać. W jej drugiej części podano przykłady konfliktów przestrzennych i omówiono szereg najistotniejszych problemów pojawiających się w związku z partycypacją mieszkańców. Tekst porządkuje i wyjaśnia regulacje prawne, które umożliwiają mieszkańcom uczestnictwo w dwóch najważniejszych ścieżkach kształtowania przestrzeni we współczesnej Polsce, to jest w procedurach uchwalania miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego oraz postępowaniach administracyjnych związanych z wydawaniem pozwoleń na budowę (Mergler, Pobłocki, Wudarski, 2013).

Interpretacja poglądów, takich jak zawierające się w prawie do miasta, nie jest łatwa. Refleksje na tematy silnie nacechowane światopoglądowo rozpostarte są zazwyczaj na makroteoretycznym poziomie. Prawo do miasta,

będąc kategorią bliżej nieokreślonego, „wielkiego dyskursu”, dotyczy podstawowych problemów ideologicznych i etycznych (sprawiedliwości, równych praw, partycypacji i wielu podobnych) rozpatrywanych z perspektywy makro doktryn ekonomicznych, politologicznych czy socjologicznych i stosujących wielkie kwantyfikatory.

Niewątpliwą słabością tego rodzaju refleksji jest brak umocowania w dającym się weryfikować kontekście. Mimo to zasługuje na uwagę. Można ją różnie interpretować, ale trudno ignorować. Wbrew swojej abstrakcyjności, hermetycznemu językowi i nieskrywanemu idealizmowi (nie w znaczeniu epistemologicznym, ale społeczno-politycznym) podobne manifesty trafiają na podatny grunt. Wyrażają dylematy, które ludzi, zwłaszcza młodych, poruszają i wobec których mają prawo czuć się bezradni. Współczesne teorie społeczeństw nie ułatwiają rozumienia rzeczywistości, podsuwając z jednej strony wizje globalnej unifikacji, z drugiej obrazy diaspory, sprzęgania się czasu i przestrzeni, masowych migracji czy nomadyzmu. U części ludzi nawiedzanych przez kulturalne niepokoje i odczucie niestabilności miejska egzystencja przedstawia się w szczególny sposób – w perspektywie wyizolowania jednostek, ucieczki od wspólnotowości i zaniku społecznych więzi. Postmodernizm i jego filozofia dołączyły do tego wizje tendencji deterytoralizujących, odrywających jednostki i zbiorowości od lokalnych korzeni. Wobec słabnięcia wpływu tradycji lub podobnych drogowskazów moralnych, ludzie muszą sami tworzyć politykę życia i wyznaczać własne ścieżki, brać za siebie odpowiedzialność, kreować swój świat, swoje środowisko. To bywa często niezmiernie trudne (Giddens, 2001, s. 26, 316–317).

Według Zygmunta Baumana (2000, s. 92), dzisiejsze społeczeństwa coraz bardziej składają się z nomadów bez określonej przynależności i zakorzenienia. Nomadyzm cechuje dziś wielu zwykłych, przeciętnych ludzi. Wynika z pośpiechu wymuszanego przez ponowoczesną cywilizację, narzucającą swoją „tyranię chwili” (jak nazwał to Thomas Hylland Eriksen, 2009). Refleksje i obawy tego rodzaju korespondują z wizją społeczeństwa sieciowego jako pajęczyny relacji społecznych nawiązywanych i podtrzymywanych przez media elektroniczne oraz pozornie nieograniczonych możliwości uczestniczenia w różnych organizacjach, grupach społecznych czy kręgach zainteresowań. Zawiera się w niej definicja rzeczywistości społecznej i ekonomicznej trudna do zaakceptowania przez ludzi niegodzących się z rolą molekuli w bezkształtnym węźle anonimowej sieci. Za pośrednictwem Internetu czy telefonów komórkowych można wprowadzić nawiązywać nieskończenie wiele relacji (w ten sposób tworzona jest siatka interakcji, najczęściej krótkotrwałych, w rodzaju błyskawicznych zgromadzeń typu *flash-mob*, mobilizacji przez mgnienie). Jednak prawdziwe, głębsze kontakty interpersonalne odbywają się poza rzeczywistością wirtualną.

Codzienną rzeczywistość przenikają abstrakcyjne systemy wartości, a więzi twarzą w twarz zastępują relacje za pośrednictwem bezosobowych narzędzi lub symboli. Za pomocą współczesnej techniki czyni się wszystko, aby pokonać lub choćby tylko zmniejszyć uzależnienie od praw jedności miejsca i czasu. Popularność zdobyła perswazyjna wizja Castellsa (2007), zgodnie z którą globalna kultura, ludzie, informacje, pieniądze i technologie – wszystko to płynie swobodnie dookoła globu w raczej chaotycznym zbiorze połączonych obwodów.

Taki model świata nie budzi powszechnego uznania. W naukowym dyskursie poczytność zyskała nie tak dawno hiperwizja Benjamina Barbera czterech głównych imperatywów konstytuujących dynamikę współczesnego świata: imperatywie wspólnego rynku, imperatywie wspólnych źródeł naturalnych surowców, imperatywie informacyjno-technologicznym i imperatywie ekologicznym. Każdy z tych imperatywów miał przyczyniać się do jeszcze szybszego pomniejszania świata dzięki postępowi w dziedzinie komunikacji i do usuwania narodowych różnic (Barber, 1997, s. 54). Wielu autorów spodziewało się w związku z tym trudnych do przewidzenia skutków społeczno-kulturowych. Najłagodniejszy w opiniach Arjun Appadurai dostrzegał w tym przede wszystkim ryzyko kulturowego melanzu. Według niego, problemem dzisiejszych globalnych interakcji jest napięcie między kulturową homogenizacją a kulturową heterogenizacją (Appadurai 1995, s. 295).

Na horyzoncie widać już zarysy kolejnego zagrożenia. Wzmagająca się demograficzna inwersja niesie ryzyko odtworzenia się *à rebours* stratyfikacji społecznej w przestrzeni: bogate „białe” enklawy w centrum i biedniejsi „czarni” (w znaczeniu: wykluczeni społecznie czy kulturowo) z dala od śródmieścia. Może w ten sposób odwrócić się geografia bogactwa i ubóstwa, chociaż nie zmieni to natury miast. Nawet wyposażenie w jeszcze szersze prawa do obywatelskiej kontroli rozwoju miast będzie tracić na znaczeniu w konfrontacji z bardziej newralgicznymi problemami braku pracy, wykluczeniem ekonomicznym lub cyfrowym, segregacją przestrzenną czy istnieniem slumsów.

Te okoliczności mogą wielu ludzi napawać niepokojem. Odrodzenie miast, faktycznie będące częścią, a równocześnie kontynuacją modernizacji, powinno być traktowane jak szansa na przyszłość. Tymczasem w wielu dużych polskich miastach mamy do czynienia z odnową stanowiącą trudne wyzwanie, zakłócające nietrwały, z trudem osiągnięty niedawno ład. Trafnie ujęli to Kazimierz Krzysztofek i Marek S. Szczepański (2005, s. 197), według których trudno jest żyć w świecie permanentnej innowacji. Odrodzenie miast jest traktowane, niekiedy wręcz mylone, z taką właśnie innowacją.

Modernizacyjne wysiłki miast muszą być kontynuowane. Miasta mogą być przyjaznymi miejscami do życia, jeśli mieszkańcy będą mieli do dyspozycji

atrakcyjne miejsca spędzania wolnego czasu, sprawną komunikację publiczną, czyste chodniki, dobrze prowadzone i blisko położone żłobki, przedszkola i szkoły, w miarę wydajną służbę zdrowia.

Można na koniec tych rozważań zadać pytanie o konkluzje, a ściślej: o warunki uprawiania polityki odrodzenia miast w polskich realiach. Prawie pół wieku temu w *Socjologii wielkiego miasta* socjolog wizjoner Aleksander Wallis wyliczał kilka z nich, które nie straciły na aktualności. Mając na myśli „podniesienie prestiżu” miasta, sugerował:

[...] wznoszenie na terenie miasta budowli i pomników o wysokim prestiżu, tworzenie zakładów i instytucji przynoszących rozgłos, chwałę, mecenasowanie sztuce; – lansowanie pociągających symboli miasta i jego wizerunku, co osiąga się poprzez wydawnictwa, obchody, popularyzację dziejów miasta, tworzenie jego legendy, rozpowszechnianie jego imienia na świecie; – organizowanie na terenie miasta zjazdów, spotkań, imprez o charakterze naukowym, sportowym, politycznym i artystycznym (Wallis, 1968, s. 68).

Wizja Wallisa zmaterializowała się już i stała częścią repertuaru miejskich praktyk. Pozostało jednak wciąż wiele zadań do wypełnienia.

Pierwszym i najważniejszym jest to, że polityka zmierzająca do odrodzenia powinna bardziej pomagać ludziom niż budynkom. Z tego punktu widzenia należy oceniać cały proces. Prawdopodobnie jednymi z bardziej krytycznych są dwa elementy. Pierwszym jest promodernizacyjna i proinwestycyjna wizja, która musi być wypracowana w danym mieście; nie da się jej zastąpić ani importować z zewnątrz. Drugi to chęć wdrożenia tej wizji przez lokalne władze. To stawia w centrum kwestię przywództwa, które – utrzymując poparcie wyborców przez okres najmniej dwóch kadencji – powinno wykazać dostatecznie dużo determinacji, aby prowadzić miasta w raz obranym kierunku. W polskim systemie demokracji lokalnej trudno o to z winy silnego upartyjnienia samorządów i częstych zmian ugrupowań u steru władzy. Mimo to ewidentne sukcesy miast kierowanych przez sprawujących władzę przez kilka kadencji, popularnych lokalnie polityków udowadnia, że jest to możliwe. Trzeba dodać, że nie musi to być przywództwo skupione w ręku jednego, nawet obdarzonego szczególnymi cechami przywódczymi urzędnika, ale podejście jednostek lub grupy, polegające na prowadzonej przez dłuższy czas koncyliacji i na umiejętności godzenia sprzecznych interesów podmiotów publicznych i prywatnych, działających mimo to w porozumieniu.

Następnym warunkiem jest długoterminowe planowanie; chodzi zwłaszcza o ambitną, ale realistyczną wizję przyszłości miasta i regionu, wokół której możliwe jest skupienie uwagi wielu podmiotów. Kolejny warunek to dywersyfikacja gospodarcza, jaka oznacza poszerzenie zarówno dotychczasowej bazy produkcyjnej, jak i rozwijania jej na nowych obszarach.

Gospodarka miasta nie może odpoczywać, a lokalna władza może przyczynić się do poszukiwania nowych możliwości.

Na końcu tej listy znalazła się kwestia edukacji, co nie oznacza jej mniejszego znaczenia. Przeciwnie: powodzenie strategii odrodzenia zależy od poprawy lokalnych systemów edukacyjnych i umiejętności zachęcenia do udziału młodych profesjonalistów.

Przedstawiony tu zestaw warunków nie wydaje się zbyt skomplikowany i trudny w spełnieniu. Wymaga cierpliwości i konsensusu lokalnych liderów politycznych pracujących razem. Otwarte pozostaje nadal pytanie: czy powracające zamiłowanie do miasta, chęć nie tylko lepszego zarabiania, ale także bardziej intensywnego życia w pobliżu źródeł oświaty i kultury jest w jakikolwiek sposób sprzeczne z najbardziej naturalnymi, ludzkimi wymaganiami?

Współcześni ludzie, niczym nomadzi z refleksji Baumana, wybierają miejsce do życia tam, gdzie będą mieli szansę na karierę, dobrą passę i w którym będzie im się dobrze żyło. Bez sentymentów zostawiają dotychczasowe miejsca, jeśli nie spełniają ich oczekiwań. Miasta to nie tylko przestrzenie urbanistyczne i terytoria życia mieszkańców, ale także pola różnego rodzaju doświadczeń. Potrzeba doświadczania nowości wydaje się mocno tkwić w ludzkiej naturze. Wraz ze słabnięciem, jak chcą teoretycy postmodernizmu, identyfikacji narodowej czy globalnej, alternatywą jest kierowanie czujnej uwagi ku rozwijającym się miastom i ich charyzmie. To może być doświadczenie pociągające dla wielu ludzi. Oczywiście, nie wszystkie miasta mają szansę na rozwój. Prócz dynamicznie rozwijających się, można także dzisiaj obserwować stagnację czy wymieranie całych dzielnic i miast. To są procesy, na które trzeba także być przygotowanym.

Miasto jest organizmem powstającym i rosnącym według pewnych, nie zawsze zbadanych praw, w zależności od naturalnych warunków. Ale równocześnie miasto może być dziełem sztuki, na którego kształt powinna mieć decydujący wpływ świadoma wola człowieka. Czy ma to być chęć włodarzy miast czy mieszkańców, którzy swoją aktywnością transformują otaczające ich przestrzenie, czy może koalicja obu tych najważniejszych podmiotów?

BIBLIOGRAFIA

- Adamowicz P. (2013). *Międzynarodowy kongres Smart metropolia. Gdańsk 21–22 listopada 2013*. Smartmetropolia 2013 [online], <http://www.smart-metropolia.pl/home/pawel-adamowicz> [dostęp: 22.07.2014].
- Agency Financial Report: Fiscal Year 2010 (2011). Washington: United States Department of Housing and Urban Development [online], <http://portal.hud.gov/hudportal/documents/huddoc?id=AFR2011.pdf> [dostęp: 22.07.2014].
- Altshuler A.A., Luberoff D. (2003). *Mega-projects. The Changing Politics of Urban Public Investment*. Washington: Brooking Institute Press.
- Amin A., Thrift N. (2004). „Introduction”, w: A. Amin, N. Thrift (red.). *Cultural Economy: A Reader*. Oxford: Blackwell.
- Amin A., Thrift N. (2007). „Cultural-economy and Cities”. *Progress in Human Geography*, 31(2).
- Annesley J. (2006). *Fictions of Globalization: Consumption, the Market and the Contemporary American Novel*. London: Continuum.
- Appadurai A. (1995). „The Production of Locality”, w: R. Fardon (red.). *Counterworks: Managing the Diversity of Knowledge*. London: Routledge.
- Atkinson R., Blandy S. (2005). „Introduction: International Perspectives on the New Enclavism and the Rise of Gated Communities”. *Housing Studies*, 20(2).
- Atkinson R., Bridge G. (2005). *The Gentrification in a Global Context: The New Urban Colonialism*. New York: Taylor and Francis Group.
- Atoh K.A. (2011). „What Kind of Right Is the Right to the City?”. *Progress in Human Geography*, 35(5).
- Barber B. (1997). *Dżihad kontra McŚwiat*, tłum. H. Jankowska. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza.
- Barber B., Bendyk E., Boni M., Czepczyński M., Grobelny R. (2013). *Przyszłość miast. Miasta przyszłości. Strategie i wyzwania. Innowacje społeczne i technologiczne*. Warszawa: Thinktank.
- Barber A., Hall S. (2008). „Birmingham: Whose Urban Renaissance? Regeneration as a Response to Economic Restructuring”. *Policy Studies*, 29(3).
- Barlow M., Renaud B. (1989). „Housing Reforms and Commercialization of Housing in China”. *Review of Urban and Regional Development Studies*, 14.
- Barney D. (2004). *The Network Society*. Cambridge: Polity Press.
- Bauman Z. (1993). „Ponowoczesne wzory osobowe”. *Studia Socjologiczne*, 2(129).
- Bauman Z. (2000). *Ponowoczesność jako źródło cierpienia*. Warszawa: Wydawnictwo Sic!
- Bauman Z. (2007). *Szanse etyki w zglobalizowanym świecie*, tłum. J. Konieczny. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Baumol W.J., Bowen W.G. (1966). *Performing Arts: The Economic Dilemma. A Study of Problems Common to Theater, Opera, Music, and Dance*. New York: Twentieth Century Fund.
- Bayliss D. (2007). „The Rise of the Creative City: Culture and Creativity in Copenhagen”. *European Planning Studies*, 15(7).
- Beauregard R. (1993). *Voices of Decline: The Postwar Fate of U.S. Cities*. Oxford: Basil Blackwell.
- Beck U. (2004). *Spółczesność ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

- Bell D. (1975). *Nadejście społeczeństwa postindustrialnego. Próba prognozowania społecznego*. Warszawa: Instytut Badania Współczesnych Problemów Kapitalizmu.
- Bendyk E., Kosieliński S., Krupis R., Rutkowski P. (2012). *Potencjał Gdańska w zakresie inteligentnego miasta*. Gdańsk: Instytut mikroMAKRO.
- Berg L. van den (1982). *Urban Europe: A Study of Growth and Decline*. Oxford: Pergamon Press.
- Berry C., Glaeser E.L. (2005). „The Divergence of Human Capital Levels across Cities”. *Regional Science*, 84(3).
- Berube A., Katz B., Lang R.E. (red.), (2006). *Redefining Urban and Suburban America: Evidence from Census 2000*, Vol. 3. Washington: The Brookings Institution.
- Bianchini F., Parkinson M. (1993). *Cultural Policy and Urban Regeneration: The West European Experience*. Manchester: Manchester University Press.
- Billert A. (2004). *Perspektywy odnowy starych zasobów budowlanych w miastach polskich. Problemy finansowania i realizacji*. Referat wygłoszony na Konferencji w Lublinie w roku 2004 pt. „Perspektywy odnowy starych zasobów budowlanych w miastach polskich. Problemy Finansowania i realizacji” [online], www.poznan.pl/mim/s8a/referaty-konferencyjne,p1025,6187,6225.html [dostęp: 22.07.2014].
- Billert A. (2009). *Polityka rozwoju i rewitalizacja miast w Polsce, na tle standardów unijnych w zakresie planowania* [online], <http://www.urbanistyka.info/content/polityka-rozwoju-i-rewitalizacja-miast-w-polsce-na-tle-standard%C3%B3w-unijnych-w-zakresie-planow> [dostęp: 22.07.2014].
- Billert A. (2012). „Założenia, modele i planowanie polityki rozwoju miast. Próba konfrontacji dwóch światów jednej Unii Europejskiej”, w: K. Derejski, J. Kubera, S. Lisiecki, J. Macyra (red.). *Deklinacja odnowy miast. Z dyskusji nad rewitalizacją w Polsce*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Nauk Społecznych UAM.
- Błaszczak M., Kłopot S.W., Pluta J. (2010). *Stare i nowe problemy społeczne wielkiego miasta: socjologiczne studium konsumpcji na przykładzie Wrocławia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bobirca A., Draghici A. (2011). „Creativity and Economic Development”. *World Academy of Science. Engineering and Technology*, 59.
- Boschma R.A., Fritsch M. (2007). „Creative Class and Regional Growth in Europe”, w: P. Jakubowska, A. Kukliński, P. Żuber (red.). *The Future of European Regions*. Warsaw: Ministry of Regional Development.
- Boschma R.A., Fritsch M. (2009). „Creative Class and Regional Growth. Empirical Evidence from Seven European Countries”. *Economic Geography*, 85(4).
- Boschma R.A., Kloosterman R.C. (2005). *Learning from Clusters. A Critical Assessment from an Economic-Geographical Perspective*. Dordrecht: Springer.
- Bourdieu P., Wacquant L.J.D. (2011). *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*, tłum. A. Siwisz. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Boyer C. (1983). *Dreaming the Rational City. The Myth of American City Planning*. Cambridge: The MIT Press.
- British Council (2012). *Creative Cities* [online], <http://creativecities.britishcouncil.org/> [dostęp: 1.08.2012].
- Bryx M., Jadach-Sepioła A. (red.), (2009). *Rewitalizacja miast polskich*, t. 3: *Rewitalizacja miast w Niemczech*. Kraków: Instytut Rozwoju Miast.
- Buch T., Hamann S., Niebuhr A., Rossen A. (2014). „What Makes Cities Attractive? The Determinants of Urban Labour Migration in Germany”. *Urban Studies*, 51(9).
- Burcin B., Drbohlav D., Kučera T. (2007). „The Concept of Replacement Migration and Its Application in the Czech Republic”. *Demografie*, 49.
- Burszta W.J. (1998). *Antropologia kultury. Tematy, teorie, interpretacje*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.

- Butler T. (2007). „Re-urbanizing London Docklands: Gentrification, Suburbanization or New Urbanism?”. *International Journal of Urban and Regional Research*, 31(4).
- Buzar S., Ogden P.E., Hall R. (2005). „Households Matter: The Quiet Demography of Urban Transformation”. *Progress in Human Geography*, 29(4).
- Buzar S., Ogden P.E., Hall R., Haase A., Kabisch S., Steinführer A. (2007). „Splintering Urban Populations: Emergent Landscapes of Reurbanisation in Four European Cities”. *Urban Studies*, 44(4).
- Campbell T. (2012). *Beyond Smart Cities: How Cities Network, Learn and Innovate*. London–Washington: Earthscan LLC.
- Carter H. (2010). „Liverpool Profited from Year as Capital of Culture”. *The Guardian*, 11 March [online], <http://www.guardian.co.uk/travel/2010/mar/11/liverpool-profited-from-being-culture-capital> [dostęp: 1.08.2012].
- Castells M. (2007). *Społeczeństwo sieci*, tłum. M. Marody, J. Stawiński, S. Szymański. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Castells M., Hall P. (1994). *Technopoles of the World: The Making of Twenty-first-century Industrial Complexes*. London: Routledge.
- Celmer A. (2012). „Miary kreatywności na bazie wybranych modeli i teorii przemysłów kreatywnych”, w: A. Klasik (red.). *Kreatywna gospodarka w mieście i aglomeracji*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Cheshire P.C. (2006). „Resurgent Cities, Urban Myths and Policy Hubris: What We Need to Know”. *Urban Studies*, 43(8).
- Cheshire P.C., Hay D. (1989). *Urban Problems in Western Europe – an Economic Analysis*. London: Unwin Hyman.
- Cheshire P.C., Sheppard S. (1995). „On the Price of Land and the Value of Amenities”. *Economica*, 62(246).
- Clark T.N. (red.), (2011). *The City as an Entertainment Machine*. New York: Lexington Books.
- Colborn F.M. (1963). *The Neighborhood and Urban Renewal*. New York: National Federation of Settlements and Neighborhood Centers.
- Cole A., John P. (2001). *Local Governance in England and France*. Abingdon: Rutledge.
- Coleman J.S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Condit C.W. (1974). *Chicago 1930–1970: Building, Planning, and Urban Technology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Couch C. (1990). „Introduction: the European Context and Theoretical Framework”, w: C. Couch, C. Fraser, S. Percy (red.). *Urban Regeneration in Europe*, Oxford: Basil Blackwell.
- Creative Cities. British Council: Strengthening Youth Employment Through the Creative and Cultural Industries* (2012). [online], <http://creativecities.britishcouncil.org/future-city-jobs> [dostęp: 22.07.2014].
- Creative Economy. A Feasible Development Option. Report* (2010). New York: UNCTAD-UNDP.
- Creative Economy Report 2008: The Challenge of Assessing the Creative Economy towards Informed Policy-making* (2008). Geneva: United Nations Conference on Trade and Development UNCTAD.
- Cunningham S., Higgs P. (2009). „Measuring Creative Employment: Implications for Innovation Policy”. *Innovation: Management, Policy and Practice*, 11(2).
- Cunningham-Sabot E., Audriac I., Fol S., Martinez-Fernandez C. (2013). „Theoretical Approaches of ‘Shrinking Cities’”, w: K. Pallagst, T. Wiechmann, C. Martinez-Fernandez (red.). *Shrinking Cities. International Perspectives and Policy Implications*. New York: Routledge.
- Dantzig G.B., Saaty T.L. (1973). *Compact City: Plan for a Livable Urban Environment*. San Francisco: W.H. Freeman.
- Davis K. (1972). *World Urbanization: 1950–1970*. Berkeley: University of California Press.

- Definicja rewitalizacji* (2014). Kraków: Forma i Treść [online], http://www.rewitalizacja.krakow.pl/get_pdf.php?dok_id=5280 [dostęp: 22.07.2014].
- Diaw K., Schmidt-Kallert E. (1990). „Effects of Volta Lake Resettlement”. *Arbeiten aus dem Institut für Afrika-Kunde*, 65.
- Donegan M., Lowe N. (2008). „Inequality in the Creative City: Is There Still a Place for ‘Old-Fashioned’ Institutions?”. *Economic Development Quarterly*, 22(1).
- Drobniak A. (2012). *Projekty strategiczne w mieście przemysłowym*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Dyer-Witheford N. (2005). „Cognitive Capital and the Contested Campus”. *European Journal of Higher Arts Education*, 2.
- Dymnicka M. (2008). „Fragmentaryzacja przestrzeni publicznej – próby rekompozycji”. *Studia Regionalne i Lokalne*, 3(33).
- Dymnicka M. (2013). *Przestrzeń publiczna a przemiany miasta*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Ehrenhalt A. (2013). *The Great Inversion and the Future of the American City*. New York: Knopf.
- Eriksen T.H. (2009). *Małe miejsca, wielkie sprawy. Wprowadzenie do antropologii społecznej i kulturowej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Volumen.
- Europe 2020, Priorities, Smart Growth* (2012). European Commission [online], http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/smart-growth/index_en.htm [dostęp: 22.07.2014].
- European Best Destinations* (2013). [online], <http://www.europeanbestdestinations.org/top/europe-best-destinations-2013/> [dostęp: 22.07.2014].
- Evans G. (2001). *Cultural Planning, an Urban Renaissance?* London: Routledge.
- Fainstein S. (2001). „Cities and Diversity. Should We Want It? Can We Plan For It?”. *Urban Affairs Review*, 41(1).
- Feinstein S.S. (2000). „New Directions in Planning Theory”. *Urban Affairs Review*, 35(4).
- Feinstein S.S. (2008). „Planning and the Just City”, w: P. Marcuse, J. Connolly, J. Novy, I. Olivo, C. Potter, J. Steil (red.). *Searching for the Just City*. Lawrence: University Press of Kansas.
- Flanagan W.G. (1990). *Urban Sociology. Images and Structures*. Boston: Allyn and Bacon.
- Florida R. (2002). „The Economic Geography of Talent”. *Annals of the Association of American Geographers*, 92(4).
- Florida R. (2010). *Narodziny klasy kreatywnej*. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Frieden B.J. (1964). *The Future of Old Neighborhoods: Rebuilding for a Changing Population*. Cambridge: MIT Press.
- Fox K. (1986). *Metropolitan America. Urban Life and Urban Policy in the United States 1940–1980*. Jackson: University Press of Mississippi.
- Freeman L. (2005). „Displacement or Succession? Residential Mobility in Gentrifying Neighborhoods”. *Urban Affairs Review*, 40(4).
- Fuchs C. (2011). „Cognitive Capitalism or Informational Capitalism? The Role of Class in the Information Economy”, w: M. Peters, E. Bulut (red.). *Cognitive Capitalism, Education and Digital Labor*. New York: Peter Lang.
- Fukuyama F. (2000). *Koniec historii*, tłum. T. Bieroń, M. Wichrowski. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Fullilove M.T. (2005). *Eminent Domain and African Americans – What is the Price of the Commons?* New York: Institute of Justice.
- Gallagher L. (2013). *The End of the Suburbs: Where the American Dream Is Moving*. New York: Penguin.
- Gans H.J. (1991). *People, Plans, and Policies*. New York: Columbia University Press.
- Garreau J. (1992). *Edge City. Life on the Frontier*. New York: Anchor Books.

- Gehl J. (2013). *Życie między budynkami. Użytkowanie przestrzeni publicznych*. Kraków: Wydawnictwo RAM.
- Gerrity K. (2011). „Detroit: Urban Renewal and the Great Recession”. *ArchDaily*, 30 August [online], <http://www.archdaily.com/154188/detroit-urban-renewal-and-the-great-recession/> [dostęp: 22.07.2014].
- Gibson C., Kong L. (2005). „Cultural Economy: A Critical Review”. *Progress in Human Geography*, 29.
- Giddens A. (1985). *A Contemporary Critique of Historical Materialism*, Vol. 2: *The Nation State and Violence*. Cambridge: Polity.
- Giddens A. (2001). *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Giddens A. (2004). *Socjologia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Giddens A. (2007). *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*, tłum. A. Szulżycka. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Giddens A. (2008). *Konsekwencje nowoczesności*, tłum. E. Klekot. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Glaeser E.L., Gottlieb J.D. (2006). „Urban Resurgence and the Consumer City”. *Urban Studies*, 43(8).
- Glaeser E.L., Gyourko J. (2008). *Rethinking Federal Housing Policy: How to Make Housing Plentiful and Affordable*. Washington: National Research Institute.
- Glaeser E.L., Kahn M.E. (2001). „Decentralized Employment and the Transformation of the American City”. *NBER Working Paper Series*, 8117 [online], scholar.harvard.edu/glaeser/files/w8117.pdf [dostęp: 22.07.2014].
- Global Information Technology Report* (2013). April. *Digitization for Economic Growth and Job Creation: Regional and Industry Perspectives*. World Economic Forum.
- Global Mobile Statistics 2013 Part A: Mobile Subscribers; Handset Market Share; Mobile Operators* (2013). [online], mobiThinking, <http://mobithinking.com/mobile-marketing-tools/latest-mobile-stats/a#phone-shipments> [dostęp: 23.05.2013].
- Główny Urząd Statystyczny (2013). *Statystyka regionalna* [online], <http://stat.gov.pl/statystyka-regionalna/> [dostęp: 22.07.2014].
- Godłów-Legiędź J. (2010). *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi?* Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Golka M. (2011). „Uwarunkowania kreatywności i innowacyjności w Polsce”. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2.
- Gordon R.J. (2000). „Does the ‘New Economy’ Measure up to the Great Inventions of the Past?”. *Journal of Economic Perspectives – American Economic Association*, 14(4).
- Gottdiener M. (2004). *The Social Production of Urban Space*. Austin: University of Texas Press.
- Gottdiener M., Collins C., Dickens D.R. (1999). *Las Vegas: The Social Production of an All-American City*. New York: Wiley.
- Gottmann J. (1961). *Megalopolis. The Urbanized Northeastern Seaboard of the United States*. New York: The Twentieth Century Fund.
- Gottdiener M., Hutchison R. (2000). *The New Urban Sociology*. Boston: McGraw-Hill.
- Grabkowska M., Bouzarovski-Buzar S. (2007). „The Social Reproduction of Flexibility in the Housing Environment: Stories from Inner-City Gdansk”. *Economic and Environmental Studies*, 8.
- Grant J. (2006). *Planning the Good Community: New Urbanism in Theory and Practice*. New York: Routledge.
- Grebler L. (1962). „National Programs for Urban Renewal in Western Europe”. *Land Economics*, 38(4).
- Grebler L. (1964). *Urban Renewal in European Countries: Its Emergence and Potentials*. Pittsburgh: University of Pennsylvania Press.

- Grochowski M. (2010). *Sektor kreatywny w Warszawie. Potencjał i warunki rozwoju*. Creative Metropolises. European Regional Development Fund (i inni). Warszawa.
- Guzik R., Domański B. (2008). „Możliwości wykorzystania doświadczeń zagranicznych w zakresie rewitalizacji miast w Polsce”, w: Z. Ziobrowski (red.). *Założenia polityki rewitalizacji*, seria: Rewitalizacja Miast Polskich, t. 9. Kraków: Instytut Rozwoju Miast [online], <http://www.geo.uj.edu.pl/zaklady/zrr/publikacje/books/pdf/doswiadczen%20zagr%20w%20rewitaliz%20DOMANSKI%20GUZIK%20.pdf> [dostęp: 22.07.2014].
- Haase A., Grossmann K., Steinführer K. (2012). „Transitory Urbanities: New Actors of Residential Change in Polish and Czech Inner Cities”. *Cities*, 29(5).
- Hall P. (1988). *Cities of Tomorrow: An Intellectual History of Urban Planning and Design in the Twentieth Century*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Hall P. (1999). *Cities in Civilization*. New York: Pantheon Books.
- Hall P. (2000). „Creative Cities and Economic Development”. *Urban Studies*, 37(4).
- Hall P., Hay D. (1980). *Growth Centers in the European Urban System*. Berkeley: University of California Press.
- Hall P., Pfeiffer U. (2000). *Urban Future 21. A Global Agenda for Twenty-first Century Cities*. Oxford: Taylor and Francis.
- Hannigan J. (1998). *Fantasy City: Pleasure and Profit in the Postmodern Metropolis*. New York: Taylor & Francis.
- Hansen T.B., Verkaaik O. (2009). „Introduction – Urban Charisma. On Everyday Mythologies in the City”. *Critique of Anthropology*, 29(1).
- Haraway D. (1991). „A Cyborg Manifesto. Science, Technology, and Socialist-Feminism in the Late Twentieth Century”, w: *Simians, Cyborgs and Women: The Reinvention of Nature*. New York: Routledge.
- Hardoy J.E., Sattertwaitte D. (1986). *Small and Intermediate Urban Centers: Their Role in Regional and National Development within the Third World*. London: Hodder and Stoughton.
- Hardt M., Negri A. (2004). *Multitude: War and Democracy in the Age of Empire*. New York: Penguin.
- Hardt M., Negri A. (2005). *Imperium*, tłum. S. Ślusarski, A. Kołbaniuk. Warszawa: Wydawnictwo W.A.B.
- Harris C., Collins M., Cheek D. (2013). *America's Creative Economy. A Study of Recent Conceptions, Definitions, and Approaches to Measurement across the USA*. Oklahoma City: National Creativity Network.
- Harvey D. (1989). „Introduction”, w: S. Zukin, *Loft Living: Culture and Capital in Urban Change*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- Harvey D. (1990). *Conditions of Postmodernity*. Cambridge–Oxford: Blackwell.
- Harvey D. (2008). „Right to the City”. *New Left Review*, 53.
- Harvey D. (2012a). *Bunt Miast. Prawo do miasta i miejska rewolucja*. Warszawa: Fundacja Nowej Kultury Bęc Zmiana.
- Harvey D. (2012b). „Moje miasto kształtuje dziś wąska elita świata finansów, bankierów i deweloperów”. *Dziennik Opinii*, 1 maja [online], <http://www.krytykapolityczna.pl/Wywiady/HarveyBuntmiast1/menuid-1.html> [dostęp: 22.07.2014].
- Hausner J., Purchla J., Karwińska A. (2013). *Kultura a rozwój*. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Häußermann H. (2001). „Die europäische Stadt”. *Leviathan*, 29(2).
- Häußermann H., Siebel W. (1988). „Die Schrumpfende Stadt und die Stadtsoziologie”. *Soziologische Stadtforschung. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 29.
- Heffner K. (2011). *Funkcje metropolitalne stolic województw Polski Zachodniej*. Ekspertyza. Opole: Politechnika Opolska, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach [online], <http://>

- polskazachodnia2020.pl/attachments/article/14/Funkcje%20metropolitalne%20stolic%20wojew%C3%B3dztw%20Polski%20Zachodniej.pdf [dostęp: 22.07.2014].
- Hesmondhalgh D. (2007). *The Cultural Industries*. London: Sage Publications.
- Hicks D.A., Glickman N.J. (1983). *Transition to the 21st Century: Prospects and Policies for Economic and Urban-Regional Transformation*. Greenwich: JAI Press.
- Hill W., Wolman H., Kowalczyk K., Clair S.T. (2012). „Forces Affecting City Population Growth or Decline: The Effects of Interregional and Inter-municipal Competition”. *Urban Publications*, 689.
- Hirt S.A. (2009). „Premodern, Modern, Postmodern? Placing New Urbanism into a Historical Perspective”. *Journal of Planning History*, 8(3).
- Holcomb H.B., Beauregard R.A. (1981). *Revitalizing Cities*. Washington: Association of American Geographers.
- Horkheimer M., Adorno T.W. (2010). *Dialektyka oświecenia. Fragmenty filozoficzne*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Howkins J. (2001). *The Creative Economy: How People Make Money From Ideas*. New York: Penguin.
- Hudson R. (2006). „Regions and Place: Music, Identity and Place”. *Progress in Human Geography*, 30(5).
- Hunt D.B. (2009). *Blueprint for Disaster: The Unraveling of Chicago Public Housing*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hyra D. (2008). *The New Urban Renewal: The Economic Transformation of Harlem and Bronzeville*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hyra D.S. (2012). „Conceptualizing the New Urban Renewal: Comparing the Past to the Present”. *Urban Affairs Review*, 48(4).
- ISBnews (2014), Warszawa [online], http://wyborcza.biz/Gieldy/1,132329,15331428,Tygodniowy_przegląd_wiadomości_ISBnews_z_sektora_TMT.html [dostęp: 24.01.2014].
- Illeris S. (2005). „An Inductive Theory of Regional Development”. *Papers in Regional Science*, 72(2).
- Illeris S. (2009). „Services and Regional Development”. *Journal of Urban and Regional Analysis*, 1(1).
- Jackobs J. (1961). *The Death and Life of Great American Cities*. New York: Random House.
- Jałowiecki B. (2007). *Globalny świat metropolii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Jałowiecki B., Szczepański M.S. (2006). *Miasto i przestrzeń w perspektywie socjologicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Jameson F. (2010). „Future City”, w: K.A. Sykes (red.). *Constructing a New Agenda: Architectural Theory 1993–2009*. New York: Princeton Architectural Press.
- Jameson F. (2011). *Postmodernizm czyli logika kulturowa późnego kapitalizmu*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Jarvis H., Pratt A.C., Cheng-Chong Wu P. (2001). *The Secret Life of Cities. The Social Reproduction of Everyday Life*. Harlow: Pearson Education Ltd.
- Jeoh B.S.A. (2003). *Theorizing the Southeast Asian City as Text: Urban Landscapes, Cultural Documents and Interpretative Experiences*. Singapore: World Scientific Publishing.
- Jones A., Lee N., Williams L., Clayton N., Morris K. (2008). *How Can Cities Thrive in the Changing Economy? Ideopolis II Final Report* [online], [http://www.theworkfoundation.com/assets/docs/publications/188_5744%20Interim%20Report%202%20\(2\).pdf](http://www.theworkfoundation.com/assets/docs/publications/188_5744%20Interim%20Report%202%20(2).pdf) [dostęp: 22.07.2014].
- Kaa D.J. van de (2001). „Demographic Transition, Second”, w: N.J. Smelser, P.B. Baltes (red.). *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. Amsterdam: Elsevier.
- Kajdanek K. (2012). *Suburbanizacja po polsku*. Kraków: Wydawnictwo Nomos.

- Karwińska A. (2009). *Społeczno-kulturowe uwarunkowania cech miasta kreatywnego. Możliwości budowania lokalnego „kapitału kreatywności”*, w: A. Klasik (red.). *Kreatywne miasto – kreatywna aglomeracja*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Kazemian A.R. (1991). *Urban Renewal Planning versus Local Values. A Study of Modern Urban Policy and Renewal Processes and of Their Impact on a Local Community: with Reference to the Case of Gröna Gatan in Göteborg*. Göteborg: Chalmers University of Technology.
- Kodrzycki Y.K. (2010). *On the Rebound: How Resurgent Cities Generate Jobs and Investment*. Federal Reserve Bank of Atlanta [online], http://www.frbatlanta.org/podcasts/transcripts/economicdevelopment/10nov02_Kodrzycki.cfm [dostęp: 22.07.2014].
- Kodrzycki Y.K., Muñoz A.P. (2013). „Economic Distress and Resurgence in U.S. Central Cities: Concepts, Causes, and Policy Levers”. *Public Policy Discussion Papers*, 13-3. Boston: Federal Reserve Bank of Boston.
- „Koncepcja Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030” (2012). *Monitor Polski, Dziennik Urzędowy Rzeczypospolitej Polskiej*, 27 kwietnia, poz. 252.
- Konrád G., Szélényi I. (1977). „Social Conflicts of Under-urbanisation”, w: M. Harloe (red.). *Captive Cities – Studies in the Political Economy of Cities and Regions*. London: John Wiley and Sons.
- Korcelli P. (1983). „The Turnaround of Urbanization in Developed Countries”, [w:] *Population Distribution, Migration, and Development: Proceedings of the Expert Group on Population Distribution, Migration, and Development, Hammamet, Tunisia, 21–25 March 1983* (1984). New York: United Nations.
- Korcelli P. (2008). „System osadniczy Polski – tendencje i uwarunkowania przemian”, w: T. Markowski (red.), *Koncepcja przestrzennego zagospodarowania kraju a wizje i perspektywy rozwoju przestrzennego Europy*. Warszawa: KPZK PAN [online], https://www.mir.gov.pl/aktualnosci/polityka_rozwoju/Documents/Pobierz_3.pdf [dostęp 22.07.2014].
- Korzystanie z komputerów i Internetu. Komunikat z badań* (2010). Warszawa: Centrum Badań Opinii Społecznej.
- Koszarek M. (2013). *Diagnoza sektora branż kreatywnych na obszarze Metropolii Gdańskiej. Raport końcowy* [online], http://www.creativecitiesproject.eu/en/output/doc-23-2011/SWOT_Gdansk_PL.pdf [dostęp:22.07.2014].
- Kościelecki P. (2007). „Kultura w regionach – analiza dokumentów strategicznych polskich województw oraz piśmiennictwa przedmiotu”. *Studia Regionalne i Lokalne*, 3(29).
- Kotkin J. (2005). *The City: A Global History*. London: Weidenfeld & Nicolson.
- Kovács Z. (1994). „A City at the Crossroads: Social and Economic Transformation in Budapest”. *Urban Studies*, 31(7).
- Kovács Z. (1996). „Ghettoization or Gentrification? Post-socialist Scenarios for Budapest”. *Netherlands Journal of Housing and the Built Environment*, 13(1).
- Kovács Z., Wiessner R., Zischner R. (2012). „Urban Renewal in the Inner City of Budapest: Gentrification from a Postsocialist Perspective”. *Urban Studies*, 50(1).
- Krajowa strategia rozwoju regionalnego 2010–2020: regiony, miasta, obszary wiejskie* (2010). Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Krugman P. (1991). *Geography and Trade*. Leuven: Leuven University Press.
- Krzysztofek K., Szczepański M.S. (2005). *Zrozumieć rozwój. Od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Kubicki P. (2012). „Bunt miast” a sprawa polska. Warszawa: Instytut Obywatelski.
- Kulisiewicz T. (2012). *Rozgarnięte miasta i ich inteligentne systemy* [online], <http://inteligentnemiasta.pl/rozgarniete-miasta-i-ich-inteligentne-systemy/5147/> [dostęp: 22.07.2014].
- Kunstler J.H. (1993). *The Geography of Nowhere: The Rise and Decline of America's Man-Made Landscape*. New York: Free Press.

- Ladányi J. (2002). „Residential Segregation among Social and Ethnic Groups in Budapest during the Post-communist Transition”, w: P. Marcuse, R. van Kempen (red.). *Of State and Cities. The Partitioning of Urban Space*. Oxford: Oxford University Press.
- LaDuke W. (2002). *The Winona LaDuke Reader: A Collection of Essential Writings*. Stillwater: Voyageur Press.
- Landry C., Bianchini F. (1998). *The Creative City*. London: Demos.
- Landry C. (2013a). *Kreatywne miasto*. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Landry C. (2013b). *Making Great Cities* [online], <http://charleslandry.com/resources-downloads/media-player-video-and-audio/making-great-cities-creatively-1/> [dostęp: 22.07.2014].
- Lash S., Urry J. (1987). *The End of Organized Capitalism*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Lash S., Urry J. (2002). *Economies of Sign & Space*. London: Sage.
- Lefebvre H. (1996). *Writings on Cities*. Oxford: Basil Blackwell.
- Leinberger C. (2009). *The Option of Urbanism: Investing in a New American Dream*. Washington: Island Press.
- Lesthaeghe R., Lopez-Gay A. (2013). „Spatial Continuities and Discontinuities in Two Successive Demographic Transitions: Spain and Belgium, 1880–2010”. *Demographic Research*, 28(4).
- Letnica wczoraj i dziś (2013). Gdańsk: Referat Rewitalizacji Wydziału Urbanistyki, Architektury i Ochrony Zabytków Urzędu Miejskiego w Gdańsku.
- Levi-Strauss C. (1960). *Smutek tropików*, tłum. A. Steinberg. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Levy F., Murnane R.J. (2004). *The New Division of Labor: How Computers Are Creating the Next Job Market*. Princeton: Princeton University Press.
- Lewis R., Knaap G.J., Sohn J. (2009). „Managing Growth With Priority Funding Areas: A Good Idea Whose Time Has Yet to Come”. *Journal of the American Planning Association*, 75(4).
- Ley D. (2003). „Artists, Aestheticisation and the Field of Gentrification”. *Urban Studies*, 40(12).
- Lisocka-Jaegermann B. (b.d.w.). *Kultura a rozwój lokalny*. Global Development Research Group [online], www.globaldevelopment.org.pl [dostęp: 22.07.2014].
- Lista państw świata według liczby użytkowników Internetu [online], http://pl.wikipedia.org/wiki/Lista_pa%C5%84stw_%C5%9Bwiata_wed%C5%82ug_liczby_u%C5%BCytkownik%C3%B3w_Internetu [dostęp: 22.07.2014].
- Lokalny program rewitalizacji miasta stołecznego Warszawy na lata 2005–2013 (2013), http://rewitalizacja.um.warszawa.pl/sites/rewitalizacja.um.warszawa.pl/files/lpr_2013.pdf [dostęp: 22.07.2014].
- London B., Bradley D.S., Hudson J.R. (1980). „The Revitalization of Inner-city Neighborhoods”. *Urban Affairs Quarterly*, 15.
- Mackiewicz M., Michorowska B., Śliwka A. (2009). *Analiza potrzeb i rozwoju przemysłów kreatywnych*. Warszawa: ECORYS.
- Majer A. (1997). *Duże miasta Ameryki. „Kryzys” i polityka odnowy*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Majer A. (1999). *Miasta Ameryki. Kryzys i polityka odnowy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Majer A. (2010). *Socjologia i przestrzeń miejska*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mandel E. (1978). *Late Capitalism*. London: Verso.
- Mapping the Creative Industries: A Toolkit (2010). London: British Council Creative Economy Unit.
- Marciniczak S., Sagan I. (2011). „The Socio-spatial Restructuring of Łódź. Poland”. *Urban Studies*, 48(9).

- Marcuse P. (1985). „Gentrification, Abandonment, and Displacement: Connections, Causes, and Policy Responses in New York City”. *Urban Law Annual; Journal of Urban and Contemporary Law*, 28.
- Marcuse P. (2013). *Prawa w miastach a prawo do miasta* [online], <http://publica.pl/teksty/prawa-w-miastach-a-prawo-do-miasta-36626.html> [dostęp 22.07.2014].
- Markusen A. (2006). „Urban Development and the Politics of a Creative Class: Evidence from a Study of Artists”. *Environment and Planning A*, 38(10).
- Markusen A. (2010). „Urban Development and the Politics of a Creative Class: Evidence from a Study of Artists”. *Environment and Planning*, 38(10).
- Markusen A., King D. (2003). *The Artistic Dividend: The Arts' Hidden Contributions to Regional Development*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Markusen A., Schrock G. (2006). „The Artistic Dividend: Urban Artistic Specialisation and Economic Development Implications”. *Urban Studies*, 43(10).
- Martí-Costa M., Pradel i Miquel M. (2011). „The Knowledge City against Urban Creativity? Artists' Workshops and Urban Regeneration in Barcelona”. *European Urban and Regional Studies*, 19(1).
- Martinez-Fernandez C., Audirac I., Fol S., Cunningham-Sabot E. (2012). „Shrinking Cities: Urban Challenges of Globalization”. *International Journal of Urban and Regional Research*, 36(2).
- Mason C.A. (1980). „Industrial Decline in Greater Manchester 1966–1975: A Components of Change Approach”. *Urban Studies*, 17(2).
- Mayol P. (2011). „Część pierwsza mieszkać”, w: *Wynaleźć codzienność. 2. Mieszkać, gotować*, tłum. K. Thiel-Jańczuk. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- McCann E.J. (2007). „Inequality and Politics in the Creative City-Region: Questions of Livability and State Strategy”. *International Journal of Urban and Regional Research*, 31(1).
- McNeill D. (2000). „McGuggenheimisation? National Identity and Globalisation in the Basque Country”. *Political Geography*, 19.
- Mergler L., Pobłocki K., Wudarski M. (2013). *Anty-bezradnik przestrzenny – prawo do miasta w działaniu*. Warszawa: Biblioteka Res Publici Nowej.
- Michałowski L. (2003). „Turystyka i sposoby promocji miast”. *Studia Regionalne i Lokalne*, 4 (14).
- Miles M. (2007). *Cities and Cultures*. New York: Routledge.
- Miller J.M., Marshall J. (1959). *New Life for Cities around the World. International Handbook on Urban Renewal*. New York: Books International.
- Mitchell D., Heynen N. (2009). „The Geography of Survival and the Right to the City: Speculations on Surveillance, Legal Innovation, and the Criminalization of Intervention”. *Urban Geography*, 30(6).
- Mitchell D., Villanueva J. (2010). „The Right to the City”, w: R. Hutchinson (red.). *Encyclopedia of Urban Studies*. Thousand Oaks: SAGE Publications.
- Mollenkopf J.H., Castells M. (1991). *Dual City: Restructuring New York*. New York: Russell Sage Foundation.
- Molotch H. (1976). „The City as a Growth Machine: Toward a Political Economy of Place”. *The American Journal of Sociology*, 82(2).
- Molotch H. (1996). „L.A. as Design Product: How Art Works in a Regional Economy”, w: A.J. Scott, E.W. Soja (red.). *The City: Los Angeles and Urban Theory at the End of the Twentieth Century*. Los Angeles: University of California Press.
- Mommaas H. (2004). „Cultural Clusters and the Post-industrial City: Towards the Remapping of Urban Cultural Policy”. *Urban Studies*, 41(3).
- Montgomery J. (2004). „Cultural Quarters as Mechanisms for Urban Regeneration. Part II: A Review of Four Cultural Quarters in the UK, Ireland and Australia”. *Planning Practice & Research*, 19(1).

- Montgomery J. (2005). „Beware ‘the Creative Class’: Creativity and Wealth Creation Revisited”. *Local Economy*, 20(4).
- Morawski W. (2012). „Wprowadzenie”, w: W. Morawski (red.). *Powiązania zewnętrzne. Modernizacja Polski*. Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer Polska.
- Morgan K. J. (2004). „Sustainable Regions: Governance, Innovation and Scale”. *European Planning Studies*, 12(6).
- Morris R.N. (1968). *Urban Sociology*. London: Allen and Unwin.
- Moulier-Boutang Y. (2011). *Cognitive Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Musterd S. (2006). „Segregation, Urban Space and the Resurgent City”. *Urban Studies*, 43(8).
- Musterd S., Gritsai O. (2013). „The Creative Knowledge City in Europe: Structural Conditions and Urban Policy Strategies for Competitive Cities”. *European Urban and Regional Studies*, 20(3).
- Mykhnenko V., Turok I. (2008). „East European Cities – Patterns of Growth and Decline, 1960–2005”. *International Planning Studies*, 13(4).
- Nairn D. (2013). „New Census Geographies Tell and Ambiguous Urban Story”. *Discovering Urbanism* [online], <http://discoveringurbanism.blogspot.com/2012/03/new-census-maps-tell-ambiguous-urban.html> [dostęp 22.07.2014].
- Nawrotek K. (2012a). *Dziury w całym. Wstęp do miejskich rewolucji*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Nawrotek K. (2012b). *Przeciw fantazji „cappuccino city”. Komentarze*. Warszawa: Instytut Obywatelski.
- North D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North D.C. (1995). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press.
- Oakley K. (2004). „Not So Cool Britannia: The Role of the Creative Industries in Economic Development”. *International Journal of Cultural Studies*, 7(1).
- Palczyński T. (2010) *Nowe ruchy społeczne*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Parysek J.J. (2005). *Miasta polskie na przełomie XX i XXI wieku. Rozwój i przekształcenia strukturalne*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe.
- Paszkowski Z. (2011). *Miasto idealne w perspektywie europejskiej i jego związki z urbanistyką współczesną*. Kraków: Wydawnictwo Universitas.
- Pawlak A. (2011). *Działania przestrzenne w programach rewitalizacji obszarów miejskich – wybrane przykłady małych miast Małopolski*. Kraków: Wydawnictwo Politechniki Krakowskiej.
- Peterson P.E. (1981). *City Limits*. Chicago: University of Chicago Press.
- People First – A Caring Approach to Urban Renewal, Urban Renewal Strategy* (2001). Garden Road: Planning and Lands Bureau [online], <http://www.info.gov.hk/archive/consult/2001/renewal-e.pdf> [dostęp: 22.07.2014].
- Phillips R.J. (2011). „Arts Entrepreneurship and Economic Development: Can Every City be ‘Austintatious?’”. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 6(4).
- Pickles J. (2010). „The Spirit of Post-socialism: Common Spaces and the Production of Diversity”. *European Urban and Regional Studies*, 17(2).
- Pickles J., Smith A. (2007). „Post-socialist Economic Geographies and the Politics of Knowledge Production”, w: A. Tickell, E. Sheppard, J. Peck (red.). *Politics and Practice in Economic Geography*, London: Sage Publications.
- Pine B.J., Gilmore J.H. (1999). *The Experience Economy: Work is Theater and Every Business a Stage*. Cambridge: Harvard Business School Press.
- Podręcznik rewitalizacji. Zasady, procedury i metody działania współczesnych procesów rewitalizacji* (2003). Warszawa: Urząd Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit.

- Pol H. van der (2006). *Key Role of Cultural and Creative Industries in the Economy* [online], www.oecd.org/site/worldforum06/38703999.pdf [dostęp: 22.07.2014].
- Polska 2030. *Wyzwania rozwojowe* (2009). Warszawa: Kancelaria Prezesa Rady Ministrów.
- Polèse M. (2012). „The Arts and Local Economic Development: Can a Strong Arts Presence Uplift Local Economies? A Study of 135 Canadian Cities”. *Urban Studies*, 49(8).
- Population Distribution, Migration, and Development: Proceedings of the Expert Group on Population Distribution, Migration, and Development, Hammamet, Tunisia, 21–25 March 1983* (1984). New York: United Nations.
- Portes A., Castells M., Benton L. (1989). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Potts J., Cunningham S. (2008). „Four Models of the Creative Industries”. *International Journal of Cultural Policy*, 14(3).
- Poverty in the United States. Frequently Asked Questions* (2013). National Poverty Center [online], <http://www.npc.umich.edu/poverty/> [dostęp: 22.07.2014].
- Pratt A.C. (2004). „The Cultural Economy. A Call for Spatialized ‘Production of Culture’ Perspectives”. *International Journal of Cultural Studies*, 7(1).
- Pratt A.C. (2008). „Creative Cities: The Cultural Industries and the Creative Class”. *Geografiska Annaler: Series B – Human Geography*, 90(2) [online], [http://eprints.lse.ac.uk/20704/1/Creative_cities_\(LSERO_pre-print\).pdf](http://eprints.lse.ac.uk/20704/1/Creative_cities_(LSERO_pre-print).pdf) [dostęp: 22.07.2014].
- Pratt A. C. (2011a) „The Cultural Contradictions of the Creative City”. *City, Culture and Society*, 2(3).
- Pratt A.C. (2011b). *The Cultural Economy and the Global City*. London: King’s College London, University of London [online], <http://www.kcl.ac.uk/artshums/depts/cmci/people/papers/pratt/global.pdf> [dostęp: 22.07.2014].
- Prognoza ludności na lata 2008–2035* (2009). Główny Urząd Statystyczny [online], http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/L_prognoza_ludnosci_PL_2008-2035.pdf [dostęp: 22.07.2014].
- Przemysły kreatywne* [online], <http://www.kreatywna.lodz.pl/page/13,przemysly-kreatywne.html> [dostęp: 22.07.2014].
- Raport Polska 20–30. Wyzwania rozwojowe* (2009). Warszawa: Kancelaria Prezesa Rady Ministrów.
- Reher D. S. (2004). „The Demographic Transition Revisited as a Global Process”. *Population, Space and Place*, 10(1).
- Rewitalizacja miasta Łodzi* (2013). [online], <http://www.rewitalizacja.zabytki.lodz.pl/page/index.php?str=117&id=37> [dostęp: 22.07.2014].
- Ribera-Fumaz R. (2009). „From Urban Political Economy to Cultural Political Economy: Re-thinking Culture and Economy in and Beyond the Urban”. *Progress in Human Geography*, 33(4).
- Roberts P. (2000). „The Evolution, Definition and Purpose of Urban Regeneration”, w: P. Roberts, H. Sykes. *Urban Regeneration: A Handbook*. London–Thousand Oaks: Sage Publications.
- Rochmińska A. (2011). „Centra handlowe – miejsca spędzania czasu wolnego przez Łódzian”. *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Geographica Socio-Oeconomica*, 11.
- Rodríguez-Pose A., Ketterer T.D. (2012). „Do Local Amenities Affect the Appeal of Regions in Europe for Migrants?”. *Journal of Regional Science*, 52(4).
- Roodhouse S. (2006). *Cultural Quarters: Principles and Practice*. Bristol: Intellect Books.
- Sagan I. (2000). *Miasto – scena konfliktów i współpracy: rozwój miast w świetle koncepcji reżimu miejskiego*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Sassen S. (1991). *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton: Princeton University Press.

- Sassen S. (1994). *Cities in a World Economy*. Thousand Oaks: Pine Forge Press.
- Sassen S. (2001). *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton: Princeton University Press.
- Sassen S. (2009). „Cities Today: A New Frontier for Major Developments”. *ANNALS, AAPSS*, 626.
- Sattertwaitte D. (2010). *The Under-estimation of Urban Poverty in Low- and Middle-Income Nations*. Working Paper on Poverty Reduction in Urban Areas 14. UK Department for International Development.
- Savage M., Warde A. (1993). *Urban Sociology, Capitalism and Modernity*. New York: Continuum.
- Savitch H.V. (2011). „A Strategy for Neighborhood Decline and Regrowth. Forging the French Connection”. *Urban Affairs Review*, 47(6).
- Scanlon R., Lanier C. (2009). „Culture and the Arts are a Vital Industry for New York City”. *Local Economy*, 24(5).
- Schill M.H., Nathan R.P. (1983). *Revitalizing America's Cities: Neighborhood Reinvestments and Displacement*. Albany: Suny Press.
- Schlögel K. (2006). *Planet der Nomaden*. Berlin: wjs Verlag.
- Scott A.J. (1997). „The Cultural Economy of Cities”. *International Journal of Urban and Regional Research*, 21(2).
- Scott A.J. (2001). *The Cultural Economy of Cities: Essays on the Geography of Image-Producing Industries*. London: Sage Publications.
- Scott A.J. (2006). „Creative Cities: Conceptual Issues and Policy Questions”. *Journal of Urban Affairs*, 28(1).
- Scott A.J. (2008a). „Inside the City: On Urbanisation, Public Policy and Planning”. *Urban Studies*, 45(4).
- Scott A.J. (2008b). „Resurgent Metropolis: Economy, Society and Urbanization in an Interconnected World”. *International Journal of Urban and Regional Research*, 32(3).
- Scott A.J. (2008c). *Social Economy of the Metropolis. Cognitive-Cultural Capitalism and the Global Resurgence of Cities*. Oxford: Oxford University Press.
- Scott A.J. (2010). „Cultural Economy and the Creative Field of the City”. MPRA Paper 32108 [online], <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/32108/> [dostęp: 22.07.2014].
- Scott A.J., Storper M. (2003). „Regions, Globalization, Development”. *Regional Studies*, 37(6–7).
- Sennett R. (2010). *Kultura nowego kapitalizmu*. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza.
- Servillo L., Atkinson R., Russo A.P. (2011). „Territorial Attractiveness in EU Urban and Spatial Policy: A Critical Review and Future Research Agenda”. *European Urban and Regional Studies*, 21 December.
- Shaefer H.L., Edin K. (2012). „Extreme Poverty in the United States, 1996 to 2011”. *Policy Brief, 12 February* [online], http://www.npc.umich.edu/publications/policy_briefs/brief28/policybrief28.pdf [dostęp: 22.07.2014].
- Siemiński W. (2011). „Kształtowanie więzi społecznych jako cel tworzenia osiedli mieszkaniowych”. *Człowiek i Środowisko*, 35(3–4).
- Sills A., Taylor G., Golding P. (1988). *Politics of the Urban Crisis*. London: Allen & Unwin.
- Smart Growth America (2014). *Making Neighborhoods Great Together* [online], <http://www.smartgrowthamerica.org/what-is-smart-growth> [dostęp: 22.07.2014].
- Smart Growth – Background (2012). Washington: US Environmental Protection Agency.
- Smith A., Timár J. (2010). „Uneven Transformations: Space, Economy and Society 20 Years after the Collapse of State Socialism”. *European Urban and Regional Studies*, 17(2).
- Smith R., Warfield K. (2008). „The Creative City: A Matter of Values”, w: P. Cooke, L. Lazzeretti (red.). *Creative Cities, Cultural Clusters and Local Economic Development*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

- Smith N., Williams P. (1986). *Gentrification of the City*. Boston: Allen & Unwin.
- Smoleń M. (2003). *Przemysły kultury. Wpływ na rozwój miast*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Soja E.W. (2000). *Postmetropolis: Critical Studies of Cities and Regions*. Oxford: Basil Blackwell.
- sPlace Smart Living (2014). [online], www.splace.com.pl. [dostęp: 22.07.2014].
- Sowa K.Z. (1988). *Miasto – środowisko – mieszkanie*. Kraków: Politechnika Krakowska.
- Stachowicz J. (2011). „Globalne sieci przepływu kapitału, wiedzy oraz wartości jako kluczowe wyzwanie w zarządzaniu przedsiębiorstwami”. *Zeszyty Naukowe – Polskie Towarzystwo Ekonomiczne*, 9.
- Standl H., Krupickaitė D. (2004). „Gentrification in Vilnius (Lithuania): The Example of Užupis”. *Europa Regional*, 12(1).
- Steinführer A., Haase A. (2007). „Demographic Change as a Future Challenge for Cities in East Central Europe”. *Geographical Annales*, 89B(2).
- Steinführer A., Haase A., Grabkowska M. (2011). „Households as Actors. I: Housing Career and Housing Arrangements”, w: A. Haase, A. Steinführer, S. Kabisch, K. Grossmann, R. Hall (red.). *Residential Change and Demographic Challenge. The Inner City of East Central Europe in 21st Century*. Farnham: Ashgate.
- Stenning A., Hörschelmann K. (2008). „History, Geography and Difference in the Post-socialist World: Or, Do We Still Need Post-Socialism?”. *Antipode*, 40(2).
- Sternlieb G., Listokin D. (1993). *Affordable Housing and Public Policy: Strategies for Metropolitan Chicago*. Chicago: University of Illinois Press.
- Stiglitz J.E. (2006) *Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata*, tłum. H. Simbierowicz. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stiglitz J.E. (2012). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. New York–London: W.W. Norton and Company.
- Storper M., Manville M. (2006). „Behaviour, Preferences and Cities”. *Urban Studies*, 43(8).
- Strategia lizbońska (2013). [online], <http://www.strategializbonska.pl/strategia-lizbonska.html> [dostęp: 22.07.2014].
- Strategia zintegrowanego rozwoju Łodzi 2020+ (2012). [online], <http://uml.lodz.pl/miasto/strategia/> [dostęp: 22.07.2014].
- Strykiewicz T., Męczyński M., Stachowiak K. (2009). *Sektor kreatywny w poznańskiej gospodarce*. Poznań: Uniwersytet im. Adama Mickiewicza.
- Strzelecki Z. (2011). „Strategiczne wyzwania Polski a polityka regionalna (wybrane problemy)”, w: M. Kolczyński, P. Żuber (red.). *Nowy paradygmat rozwoju – najnowsze trendy i perspektywy polityki regionalnej*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Sucháček J. (2012). „Self-governance: A Facilitator for Creative Milieu”, w: A. Klasik (red.). *Kreatywna gospodarka w mieście i aglomeracji*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Sugrue T.J. (1996). *The Origins of the Urban Crisis: Race and Inequality in Postwar Detroit*. Princeton: Princeton University Press.
- Sumień T., Topczewska T., Ufnalewska K. (1992). *Problemy odnowy zagospodarowania miast i stref podmiejskich na przykładzie Łódzkiego Zespołu Miejskiego*. Warszawa: Instytut Gospodarki Przestrzennej i Komunalnej.
- Sutton S. (2008). *Urban Revitalization in the United States: Policies and Practices. Final Report*. New York: Columbia University.
- Sýkora L. (2005). *Suburbanizace a její sociální, ekonomické a ekologické důsledky*. Praha: Ústav pro ekopolitiku, o.p.s.
- Sýkora L., Bouzarovski S. (2012). „Multiple Transformations. Conceptualizing the Post-communist Urban Transition”. *Urban Studies*, 49(1).
- Szacki J. (2005). *Historia myśli socjologicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Szczepański M.S. (2002). *Społeczności lokalne i regionalne a ład kontynentalny i globalny*. Kraków: Wydawnictwo WAM.
- Szelényi I. (1996). „Cities under Socialism – and After”, w: G. Andrusz, M. Harloe, I. Szelenyi (red.). *Cities After Socialism: Urban and Regional Change and Conflict in Post-Socialist Societies*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Szmygin B. (2011). „System ochrony zabytków w Polsce – próba diagnozy”, w: B. Szmygin (red.). *System ochrony zabytków w Polsce – analiza, diagnoza, propozycje*. Lublin–Warszawa: Polski Komitet Narodowy ICOMOS, Politechnika Lubelska.
- Tafel-Viia K., Viia A., Purju A., Terk E., Keskaik A., Lassur G. (2011). *Creative Industries Spillovers in the Frame of the ESSnet Culture Project*. Tallin: Estonian Tallinn University.
- Taylor P., Evans D., Pain K. (2008). „Application of the Inter-Locking Network Model to Mega City-Regions: Measuring Polycentricity within and beyond City”. *Regional Studies*, 42(8).
- „The Global 2000” (2013). *Forbes* [online], http://www.forbes.com/lists/2010/18/global-2000-10_The-Global-2000_Rank.html [dostęp: 22.07.2014].
- The State of the World's Cities 2004/2005. Globalization and Urban Culture* (2005). UN Human Settlements Programme. London: Earthscan.
- Toffler A. (2006). *Trzecia fala*, tłum. E. Woydyło. Poznań: Wydawnictwo Kurpisz.
- Touraine A. (1988). *Return of the Actor. Social Theory in Postindustrial Society*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Troshby D. (2010). *The Economics of Cultural Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tsenkova S. (2008). „Managing Change: The Comeback of Post-socialist Cities”. *Urban Research and Practice*, 1(3).
- Turner M.A., Popkin S.J., Rawlings L. (2009). *Public Housing and the Legacy of Segregation*. Washington: The Urban Institute Press.
- Turok I., Mykhnenko V. (2007). „The Trajectories of European Cities. 1960–2005”. *Cities*, 24.
- Urban Renewal* (2005). The Electronic Encyclopedia of Chicago. Chicago Historical Society.
- Urban Audit (2006/2007) data collection, European Commission, Eurostat [online], http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/region_cities/city_urban/urban_audit_data_collections [dostęp: 6.02.2013].
- Urry J. (2009). *Socjologia mobilności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Varady D.P. (1986). *Neighborhood Upgrading. A Realistic Assessment*. Albany: State University of New York Press.
- Vercellone C. (2007). „From Formal Subsumption to General Intellect: Elements from a Marxist Reading of the Thesis of Cognitive Capitalism”. *Historical Materialism*, 15(1).
- Voase R. (1997). „The Role of Flagship Cultural Projects in Urban Regeneration: A Case Study and Commentary”. *Managing Leisure*, 2(4).
- Wallis A. (1967). *Socjologia wielkiego miasta*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe
- Ward K. (2007). „Creating a Personality for Downtown: Business Improvement Districts in Milwaukee”. *Urban Geography*, 28(8).
- Watts Rebellion* (August 1965). [online], www.blackpast.org/aaw/watts-rebellion-august-1965 [dostęp: 22.07.2014].
- Webster F. (2002). *Theories of the Information Society*. London. New York: Routledge.
- Węclawowicz G. (2002). *Przestrzeń i społeczeństwo współczesnej Polski. Studium z geografii społeczno-gospodarczej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Węclawowicz G., Bański J., Degórski M., Komornicki T., Korcelli P., Śleszyński P. (2006). *Prze-strzenne zagospodarowanie Polski na początku XXI wieku*. Warszawa: Polska Akademia Nauk.
- Williamson T. (2010). *Sprawl, Justice and Citizenship: The Civic Costs of the American Way of Life*. New York: Oxford University Press.
- Wilson E.J. (2004). *The Information Revolution and Developing Countries*. Cambridge: The MIT Press.

- Windén W. van, Carvalho L. de, Haaren J. van, Tuijl J. van, Berg L. van den (2012). *Creating Knowledge Locations in Cities: Innovation and Integration Challenges*. New York: Routledge.
- Wirth L. (1938, 1996). „Urbanism as a Way of Life”. *American Journal of Sociology*, 44(1); reprint w: R.T. LeGates., F. Stout (red.). *The City Reader*. London: Routledge.
- Word Urbanization Prospects. The 2007 Revision (2008). New York: United Nations [online], http://www.un.org/esa/population/publications/wup2007/2007WUP_Highlights_web.pdf [dostęp: 22.07.2014].
- Wyzwania inwestycyjne głównych miast Polski – perspektywa 2035 (2012). [online], http://www.pwc.pl/pl_PL/pl/publikacje/wyzwania-inwestycyjne-miast/pwc_wyzwania_inwestycyjne_miast_2012.pdf [dostęp: 22.07.2014].
- Yeoh B.S.A. (2003). *Contesting Space in Colonial Singapore: Power Relations in the Urban Built Environment*. Singapore: Singapore University Press.
- Young I.M. (1990). *Justice and the Politics of Difference*. Princeton: Princeton University Press.
- Zarycki T. (2009). „Kapitał kulturowy – założenia i perspektywy zastosowań teorii Pierre’a Bourdieu”. *Psychologia Społeczna*, 4, 1–2(10).
- Zeidler-Janiszewska A. (red.), (1997). *Pisanie miasta, czytanie miasta*. Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.
- Zielenbach S. (2000). *The Art of Revitalization. Improving Conditions of Distressed Inner-city Neighbourhoods*. New York–London: Taylor and Francis.
- Ziółkowski M. (2012). „Kapitały społeczny, kulturowy i materialny i ich wzajemne konwersje we współczesnym społeczeństwie polskim”. *Studia Edukacyjne*, 22.
- Zipp S. (2012). „The Roots and Routes of Urban Renewal”. *Journal of Urban History*, 39(3).
- Zipp S., Carriere M. (2012). „Introduction: Thinking through Urban Renewal”. *Journal of Urban History*, 39(3).
- Zukin S. (1989). *Loft Living. Cultural and Capital in Urban Change*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- Zukin S. (1995). *The Cultures of Cities*. London: Wiley-Blackwell.
- Zukin S. (2002). „What’s Space Got to Do With It?”. *City & Community*, 1(4).