

<https://doi.org/10.18778/0208-600X.52.01>

**Mateusz Błaszczyk\***

## UPRZEMYSŁOWIENIE MIASTA POSTFORDOWSKIEGO JAKO PROBLEM POLITYCZNY

**Abstrakt:** W artykule podjęto problem polityki przywracania funkcji przemysłowych w miastach krajów rozwiniętego kapitalizmu. Od lat 70. XX w. odejście od fordowskiego modelu produkcji, globalizacja oraz nowy międzynarodowy podział pracy wywołały w miastach krajów „Pierwszego Świata” proces dezindustrializacji. Upadek przemysłu doprowadził do kryzysu wielu ośrodków miejskich. Jego przezwyciężenie rozpatrywać można jako proces przystosowania lokalnych systemów społeczno-ekonomicznych do wyzwań międzynarodowej rywalizacji na globalnym rynku miast. Próba sprostania im prowadzi do wykształcenia się nowych form organizacji ekonomicznych, charakterystycznych dla kapitalizmu kognitywno-kulturowego, w którym obowiązuje paradygmat elastycznej akumulacji i budowy przewagi konkurencyjnej dzięki kreatywności i innowacyjności. W tym kontekście reindustrializacja i neoindustrializacja stają się kluczowymi elementami strategii rozwoju miast. W artykule omówione zostały ideologiczne aspekty polityki uprzemysłowienia. Szczególną uwagę poświęcono kwestii „polityki klastryzacji”, jako narzędzia pobudzania wzrostu ekonomicznego. Ukazano także negatywne konsekwencje prowadzenia polityki wspierania rozwoju przemysłu. Przedstawione argumenty konkluduje twierdzenie, że istotą działań na rzecz rozwoju przemysłów ery kapitalizmu kulturowo-kognitywnego jest transfer kapitałów kreatywnych wytwarzanych w sferze publicznej do sfery prywatnej, gdzie są one przetwarzane i akumulowane w postaci kapitałów ekonomicznych.

**Słowa kluczowe:** rozwój miasta poprzemysłowego, postfordyzm, neoindustrializacja, reindustrializacja, polityka rozwoju lokalnego.

### 1. Postfordyzm a upadek miasta Flint

W 2014 r. minęło ćwierć wieku od premiery głośnego filmu dokumentalnego Michaela Moore’a *Roger & Me*, opowiadającego o upadku amerykańskiego miasta Flint. Jeszcze w 1970 r. liczba mieszkańców tego miasta dochodziła do 200 tys., podczas gdy w roku 2013 – po raz pierwszy od lat 20. ubiegłego

---

\* Dr hab., Instytut Socjologii, Wydział Nauk Społecznych, Uniwersytet Wrocławski, ul. Koszarowa 3, 51-149 Wrocław, [blaszczyk@uni.wroc.pl](mailto:blaszczyk@uni.wroc.pl).

stulecia – wielkość populacji spadła poniżej 100 tys. (*Flint Michigan Population History 1920–2013*). Przyczyną tego stanu rzeczy było zamknięcie funkcjonujących w mieście fabryk samochodów należących do koncernu General Motors, co spowodowało likwidację kilkudziesięciu tysięcy miejsc pracy. Będąc głównym pracodawcą w mieście, jeszcze w 1978 r. koncern zatrudniał ponad 80 tys. osób, by w roku 2006 liczba zatrudnionych spadła do tylko ok. 8 tys. (*City of Flint Public Safety Plan 2012: 1*). Fabryki nie zostały jednak zamknięte z powodu kryzysu ani złej sytuacji przedsiębiorstwa. Jedną z największych w świecie korporacji była wówczas w znakomitej kondycji. Offshoring produkcji do Meksyku pozwalał jednak na zwiększenie zysków, między innymi przez zmniejszenie kosztów pracy dzięki zatrudnianiu tamtejszej, znacznie tańszej siły roboczej oraz obowiązywaniu tam zdecydowanie mniej restrykcyjnych przepisów dotyczących prawa pracy, ochrony środowiska itp.

Zwiększenie zysków koncernu odbyło się kosztem lokalnych interesów miasta i jego mieszkańców. Charakterystyczna jest prezentowana w filmie Michaela Moore'a wypowiedź rzecznika koncernu GM, który twierdzi, że tak duże przedsiębiorstwo nie ma żadnych zobowiązań wobec swoich pracowników i – w imię profitów korporacji – może ich swobodnie zwolnić.

Zamknięcie fabryk prowadzi jednak nie tylko do likwidacji miejsc pracy i zwiększenia bezrobocia. Decyzje zarządu firmy (który zresztą wcale nie był ulokowany we Flint) mają dalece głębsze następstwa: obok wspomnianej już depopulacji także gwałtowne powiększenie się obszarów biedy i wykluczenia społecznego, wzrost przestępczości (miasto uważane jest za jedno z najbardziej niebezpiecznych w USA), rozbicie rynku nieruchomości – w 2010 r. odsetek mieszkań zajmowanych przez ich właścicieli wynosił tylko 44,7% w porównaniu z 73,1% pięćdziesiąt lat wcześniej (*City of Flint Public Safety Plan 2012: 1*) – oraz obserwowany rozkład tkanki miejskiej. Dobitym przejawem postępującego regresu może być przywoływane w filmie Michaela Moore'a oświadczenie miejskiego Departamentu Zdrowia głoszące, że populacja szczurów w mieście jest większa niż liczba mieszkańców.

Jednocześnie – między innymi na skutek znacznego zmniejszenia bazy podatkowej – gwałtownej redukcji ulegają wpływy do miejskiego budżetu: zarówno z udziałów w dochodach państwa, jak i z tytułu podatków od nieruchomości oraz podatków dochodowych. Mniejszy budżet bezpośrednio przekłada się na trudności z bieżącym utrzymaniem infrastruktury komunalnej, brak nowych inwestycji oraz ograniczenia w świadczeniu usług publicznych.

Upadek miasta Flint nie jest jednak ani historią jednostkową, ani wyjątkową. Wręcz przeciwnie: można wskazać przykłady wielu innych ośrodków, które spotkał podobny los nie tylko w Stanach Zjednoczonych, ale także w Europie. Kwestie dezindustrializacji i depopulacji miast są jednak tylko przejawami problemu, którego sednem jest przeobrażenie bazy ekonomicznej miast przemysłowych w dobie globalizacji. W literaturze z zakresu nauk społecznych ujmuje się

je w kategoriach przejścia od fordyzmu do postfordyzmu. W takiej perspektywie film Michaela Moore'a odczytywać można jako dokument lokalnych konsekwencji globalnych przemian, a studium przypadku miasta Flint pozwala na krytyczną analizę najważniejszych zmian zachodzących w strukturze klasowej i kulturze społeczeństwa późnokapitalistycznego (D a n d e n e a u 1996).

Kwestie istoty postfordyzmu, traktowanego zazwyczaj jako nowa era (faza) kapitalizmu, oraz jego społeczno-ekonomicznych konotacji są przedmiotem szerokiej debaty prowadzonej w naukach społecznych (A m i n 1994). Nie wnikając w szczegóły tego dyskursu, można przytoczyć w tym miejscu nieco przydługą, lecz uwzględniającą wszystkie zasadnicze elementy inkryminowanego pojęcia definicję zaproponowaną przez Stuarta Halla. Jego zdaniem postfordyzm odnosi się do nowej epoki wyrosłej z ery masowej produkcji. Jest to:

zmiana w stronę nowych „technologii informacyjnych”; bardziej elastycznych, zdecentralizowanych form procesów pracy i jej organizacji; upadek starej bazy produkcyjnej i wzrost „wschodzących”, opartych na technologiach komputerowych przemysłów; wydzielenie bądź zewnętrzne kontraktowanie różnych funkcji i usług; wielki nacisk na wybór i zróżnicowanie produktów, na marketing, opakowanie oraz dizajn, na „targetowanie” konsumentów bardziej ze względu na style życia, smak i kulturę niż z uwagi na kategorie klas społecznych używanych w Urzędzie Stanu Cywilnego, spadek udziału wykwalifikowanych robotników na rzecz klas pracowników sektora usług i pracowników biurowych oraz „feminizacji” siły roboczej; gospodarki zdominowanej przez wielonarodowe korporacje, z ich międzynarodowym podziałem pracy i wielką autonomią względem kontroli państw narodowych; „globalizacją” nowych rynków finansowych, powiązanych dzięki rewolucji komunikacyjnej; oraz nowymi formami organizacji przestrzennej procesów społecznych (H a l l 1988: 24).

Postfordyzm postawił przed miastami nowe wyzwanie: konieczność rywalizacji o niezbędne zasoby rozwojowe na globalnym rynku miejsc. Globalizacja gospodarki i wzrost mobilności zarówno kapitału, jak i siły roboczej, paradygmat elastycznej akumulacji i nowy, międzynarodowy podział pracy zmieniły zasady i formy lokacji działalności ekonomicznej, a przez to w zasadniczy sposób reorganizowały struktury bazy ekonomicznej współczesnych miast. Stały się one przez to bardziej labilne: dziś przemysł, rynek nieruchomości oraz sektor usług finansowych i obsługi biznesu nie stabilizują rozwoju miast tak jak kiedyś. Kryzys i upadek miast przemysłowych jest więc konsekwencją nieudanego dostosowania się ośrodków miejskich do nowych czasów.

Czarny scenariusz, który w tak spektakularny sposób zrealizowany został w przypadku miasta Flint, nie jest jednak jedynym możliwym. Co więcej, dziś w dyskursie poświęconym kwestii miejskiej przynajmniej równie często jak o kryzysie i upadku mówi się o miejskim odrodzeniu, a nawet o „triumfie miast”:

w bogatszych krajach Zachodu miasta przetrwały burzliwy koniec epoki przemysłowej i teraz są bardziej majątne, zdrowsze i bardziej pońętne niż kiedykolwiek wcześniej. W biedniejszych miejscach świata miasta gwałtownie się rozwijają, ponieważ zagęszczenie miejskości stanowi najjaśniejszą ścieżkę od ubóstwa do dobrobytu (G l a e s e r 2011: 1).

Ów sukces jest efektem dostosowania rozwoju miast do zasad organizujących reżim akumulacji współczesnego, postfordowskiego kapitalizmu. Miasta (w swej nowej formie) nie są jednak tylko wytworem określonych stosunków społeczno-ekonomicznych, ale także ich źródłem. W tym sensie struktura i sposób funkcjonowania miast jest konsekwencją postfordyzmu, jednak także stanowi o organizacji i rozwoju gospodarki kapitalistycznej w formie, którą Allen J. Scott określa jako „kapitalizm kognitywno-kulturalny”.

Nawet jeśli gospodarka kognitywno-kulturalna rozprzestrzeni się w skali globalnej, miasta stanowią tygle, w których wykuwa się nowy ład ekonomiczny i w których wiele z jego podstawowych zasad zostaje wmontowanych w lokalne systemy społeczno-ekonomiczne (Scott 2008: VI).

Miasta i regiony miejskie stały się siedliskiem, bazą lub też „naturalnym środowiskiem” gospodarki kapitalistycznej, której podstawę stanowią innowacje, wiedza i kultura. Podobne konkluzje towarzyszą analizom Zoltana J. Acsa, który bada relacje między kondycją miast a rozwojem innowacyjności. Twierdzi on, że we współcześnie obowiązującym modelu rozwój napędzany jest przez wymianę wiedzy między różnymi podmiotami (*knowledge spillovers*). Wymiany te z kolei są następstwem aktywności innowacyjnej. Zarówno dla aktywności innowacyjnej, jak i wymiany wiedzy kluczowy jest kontekst przestrzenny. Z tego też powodu konieczne staje się ujmowanie kwestii innowacyjności w kategoriach miasta – dzięki temu lepiej można zrozumieć istotę współczesnego wzrostu gospodarczego (Acs 2002). Taka perspektywa pozwala między innymi na pokazanie różnicowań w geografii rozwoju miast jako konsekwencji sposobów i transferów określonych rodzajów wiedzy.

Skuteczna transformacja bazy ekonomicznej miast z fordowskiej do postfordowskiej, a co za tym idzie efektywne podjęcie roli w nowym ładzie gospodarczym, nie jest procesem zdeterminowanym, określonym przez lokalne uwarunkowania i logikę globalnych, makrostrukturalnych zmian. Miasta nie są „skazane” na sukces czy porażkę w swojej drodze przejścia z epoki fordyzmu do postfordyzmu. Kluczową rolę dla efektu tego procesu pełni – jak dowodzą Hank V. Savitch i Paul Kantor (2002) – polityka miejska, która realizować będzie określoną strategię dostosowywania miasta do zachodzących w jego otoczeniu zmian. Wskazać można na trzy główne paradygmaty rozwoju miast. Odnoszą się one do trzech domen, w których zachodzi dostosowanie lokalnych baz ekonomicznych do uwarunkowań postfordyzmu. Domeny te odpowiadają trzem wyróżnionym przez Davida Harveya obiegom kapitału. Rzeczony paradygmaty wyrazić można jako modele nowego miasta przemysłowego, metropolii i miasta kreatywnego (Błaszczyk 2013). We współczesnym dyskursie dotyczącym kwestii miejskiej szczególnie dużą uwagę poświęca się kwestiom miasta kreatywnego, rozumianego jako siedlisko klasy kreatywnej oraz kreatywnej – opartej na

wiedzy i kulturze – gospodarki (Florida 2010, Krätke 2011, Scott 2008, Yigitcanlar i in. 2008).

Postfordyzm: globalizacja, nowy międzynarodowy podział pracy i globalny łańcuch wartości pozwoliły podjąć próbę ucieleśnienia idei „nowoczesnego” miasta, którego gospodarka napędzana będzie wiedzą i innowacją, kulturą i tożsamością, działalnością sektora FIRE (finansów, ubezpieczeń i nieruchomości) oraz turystyką, a uciążliwa (obciążająca środowisko i pogarszająca warunki życia) produkcja przemysłowa zostanie eksportowana do krajów rozwijających się. Taka wizja rozwoju miasta jest pokłosiem modelu organizacji działalności ekonomicznej, polegającego na wyprowadzeniu procesów wytwórczych do krajów rozwijających się przy pozostawieniu centrów badawczo-rozwojowych i zarządczych (w tym także designu, marketingu, sterowania dystrybucją i sprzedażą) w siedzibach zlokalizowanych w miastach krajów Pierwszego Świata. Taki podział funkcji w łańcuchu wartości pozwala na obniżenie kosztów produkcji i zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw, a patrząc na to zagadnienie w szerszej perspektywie: zapewnienie transferu wartości dodanej z krajów peryferyjnych do centrum, a przez to utrwalanie nierówności w skali globalnej.

Offshoring w gruncie rzeczy traktować można jako nowy (a raczej ujawniający się w nowej odsłonie) aspekt handlu międzynarodowego (Blinder 2006). Jeśli przyjąć, że przestrzennym wymiarem tego handlu jest międzynarodowy rynek lokacji, to sukces rozwojowy miasta poprzemysłowego polegać będzie na zajęciu uprzywilejowanej pozycji w sieci globalnych wymian i przepływów. Łatwo dostrzec, że możliwości zajęcia owych uprzywilejowanych pozycji są ograniczone, choćby dlatego, że to uprzywilejowanie wynika z ograniczenia ich liczby. Coraz częściej więc okazuje się, że oparcie rozwoju miasta na maszynie wzrostu (Molotch 1993), maszynie rozrywki (Clark 2004) albo idei kreatywności – a więc akumulacji kapitału w drugim i trzecim obiegu – nie jest strategią wystarczającą do zapewniania ekonomicznych podstaw trwałego rozwoju. Stąd coraz częściej w dyskusji na temat kondycji miast pojawia się kwestia konieczności restytucji działalności przemysłowej.

## 2. Wizje przemysłu miast rozwiniętego kapitalizmu

Przemysł wciąż pozostaje kluczowym elementem tworzącym wzrost ekonomiczny. Adam Szirmai, Wim Nadué i Ludovico Alcorta wskazują na kilka istotnych elementów, które podkreślają znaczenie tego sektora działalności ekonomicznej w gospodarce. Analizując historie gospodarcze, zauważają, że w większości krajów w okresach najszybszego wzrostu istnieje silna zależność między poziomem uprzemysłowienia a wzrostem dochodu *per capita*. Przetwórstwo przemysłowe stwarza szczególne warunki dla akumulacji kapitału z powodu

większego zakresu mechanizacji oraz koncentracji przestrzennej. Sektor przemysłu generuje też postęp technologiczny i rozszerza go na inne sektory gospodarki. W konsekwencji poziom wydajności, a przez to i wynagrodzenia, jest wyższy w przemyśle niż w innych sektorach, choć, jak się wydaje, w ostatnich dekadach drastycznie spadła różnica względem usług biznesowych. Niemniej jednak w przemyśle większe są możliwości wzrostu produktywności. Co więcej, transfer zasobów potrzebnych do produkcji przemysłowej pociąga za sobą korzystne zmiany w strukturach układów lokalnych (S z i r m a i i in. 2013).

Od wpływ działalności przemysłowej z miast to nie tylko uszczuplenie bazy ekonomicznej, problemy społeczne wynikające z ubytku miejsc pracy i wzrostu bezrobocia oraz kwestie zagospodarowania terenów poprzemysłowych. Gary P. Pisano i Willy C. Shih dowodzą, iż polityka outsourcingowania działalności produkcyjnej w Stanach Zjednoczonych pozbawiła tamtejszy przemysł zdolności do tworzenia nowych generacji zaawansowanych technologicznie produktów, a tym samym podcięła możliwości rozwoju konkurencyjności amerykańskiej gospodarki (P i s a n o, S h i h 2009). Dlatego też odbudowa zdolności produkcyjnych miast jest obecnie nie tylko problemem o charakterze społecznym lub socjalnym, ale także – może nawet przede wszystkim – gospodarczym i rozwojowym, a nawet wyzwaniem cywilizacyjnym.

Kwestie „powrotu” przemysłu do miast (i krajów) rozwiniętego kapitalizmu ujmuje się, stosując dwa powiązane pojęcia, które – szczególnie w kontekście kwestii miejskiej – po części mają wspólne desygnaty. Po pierwsze, jest to reindustrializacja, po wtóre – neoindustrializacja.

Kategorię reindustrializacji odczytywać można literalnie jako odtwarzanie funkcji przemysłu w strukturze działalności gospodarczej. Taką perspektywę przyjmuje na przykład polityka Komisji Europejskiej, która za cel strategiczny dla UE uznała dążenie do zwiększenia udziału przemysłu w PKB z obecnych ok. 16 do 20% w roku 2020. Reindustrializacja nie jest i nie ma być tylko prostym „odwróceniem” procesów dezindustrializacji. Zakłada także zmianę struktury gałęziowo-branżowej przemysłu: odejście od tradycyjnych przemysłów surowcowych na rzecz nowoczesnych przemysłów tzw. gospodarki opartej na wiedzy, związanych przede wszystkim z zastosowaniem i produkcją średniowysokich i wysokich technologii.

Szansy na budowę przewagi konkurencyjnej lokalnych gospodarek krajów rozwiniętych w globalnym łańcuchu wartości upatruje się w orientacji na przemysły elastyczne, specjalizujące się w produkcji nisko- i średnioskalowej. Dla ich funkcjonowania kluczową sprawą są takie czynniki, jak odpowiednia infrastruktura oraz łatwy i szybki dostęp do rynków zbytu. Dla działalności w takim reżimie produkcyjnym ważnym czynnikiem jest odpowiednio zinstytucjonalizowane otoczenie biznesu, obejmujące usługi finansowe i outsourcingowe oraz zaplecze technologiczne. Reorientacja tworząca „nowy ład przemysłowy” dotyczy zarówno przeobrażeń struktury branżowej, jak i struktury wielkości przedsiębiorstw – wzrostu liczby przedsiębiorstw małych i średnich (L a n e 1991).

Krzysztof Nawratek, formułując swoją koncepcję „Miasta przemysłowego 2.0”, pojęciu reindustrializacji nadaje szersze znaczenie. Na internetowej witrynie projektu Autor pisze, że reindustrializacja to

nie tylko powrót przemysłu do miast, lecz odtworzenie zerwanych więzi pomiędzy pracą a życiem, pomiędzy produkcją a lokalną akumulacją, pomiędzy pracodawcą a pracobiorcą, pomiędzy miastem a jego (również rolniczym) otoczeniem, wreszcie: pomiędzy administracją a mieszkańcami (*Reindustrializacja...*).

Reindustrializacja jest więc nie tylko receptą na przezwycięzenie trudności ekonomicznych miast, ale sposobem na odzyskanie ich podmiotowości i prawa do samostanowienia, utraconych na rzecz globalnie operujących transnarodowych korporacji (por. Nawratek 2012). Podejście Krzysztofa Nawratka wyrasta z koncepcji *circular economy* i ekologii przemysłowej. Kluczowym czynnikiem warunkującym powodzenie reindustrializacji jest tworzenie sieci powiązań łączących uczestników działalności produkcyjnej w wymiarach: 1) osobowym – organizacji pracy i konsumpcji (projektantów, inżynierów, robotników, konsumentów) oraz 2) instytucjonalnym produkcji i dystrybucji (różnych producentów, dostawców, dystrybutorów, odbiorców). Ten aspekt „nowej” produkcji przemysłowej – tworzenia więzi – wpisuje się w konstrukty teoretyczne opisujące postfordowską rzeczywistość społeczną jako „społeczeństwo sieciowe”.

Analizując procesy reindustrializacji zachodzące w krajach Europy Środkowej i Wschodniej od połowy lat 90. ubiegłego stulecia, Györgyi Barta, Márton Czirfusz i Györgyi Kukely postrzegają reindustrializację jako złożony proces obejmujący:

- pojawianie się, z powodu zachodzących zmian technologicznych, nowych sektorów przemysłu, jak np. produkcja urządzeń teleinformatycznych;
- postępujące zmiany długoterminowe, które polegają na zwiększaniu się znaczenia sektorów, w których wytwarzana jest większa wartość dodana kosztem tych, które produkują mniejszą wartość dodaną. Rosnąć będzie więc znaczenie przemysłów samochodowego, farmaceutycznego, elektronicznego, z kolei mniejsze znaczenie będą miały masowe przemysły: lekki, produkcji stali i żelaza, materiałów budowlanych, a nawet przetwórstwa spożywczego;
- restrukturyzacja gospodarcza/przemysłowa obejmuje także dążenia do wzmocnienia działalności bardziej zaawansowanej i wyrefinowanej, jak produkcja zaawansowanych dóbr wysokich technologii i elementów o charakterze strategicznym.

Reindustrializacja obejmuje więc wzrost produktywności w oparciu o wykorzystanie nowych technologii, jak i strukturalną transformację sektorów gospodarki, działalności ekonomicznych i samych produktów (Barta i in. 2008: 7–8).

Mocną stroną krajów rozwiniętych jest obecność wysoko wykwalifikowanej siły roboczej, gotowej do pracy przy zaawansowanych technologicznie procesach produkcyjnych oraz wymagających utrzymania wysokich standardów jakościowych.

W polityce pobudzania aktywności ekonomicznej na tym polu można spotkać się z dwoma rodzajami działań. Po pierwsze, jest to stymulowanie zasobów endogennych: ożywianie przedsiębiorczości i rozwój nowych firm przy zastosowaniu takich instrumentów, jak inkubatory przedsiębiorczości oraz parki technologiczne. Po drugie, są to działania polityczne ukierunkowane na pozyskanie i ściągnięcie określonego rodzaju działalności wytwórczych, która z jednej strony będzie w stanie przyczynić się do ożywienia gospodarczego, z drugiej zaś nie wpłynie negatywnie na warunki życia. Celownik takiej polityki ustawiony jest na tak zwane „nowe przemysły”, głównie *high-tech* i *mid-tech*. W odróżnieniu od przemysłów tradycyjnych, opartych na przetwórstwie surowców, cechują się one niską materiałochłonnością, a podstawą ich funkcjonowania jest korzystanie z technologii i wiedzy (Owen 2012).

Dla określenia procesu opisywanego przez Györgyi Barta, Mártona Czirfusza i György Kukelyego bardziej adekwatny wydaje się jednak termin „neointustrializacja”. Proces ten odnosi się do trzeciej fali uprzemysłowienia, która związana ma być z rewolucją cyfrową. W tej perspektywie neointustrializacja związana jest z rozwojem gałęzi, branż i sektorów działalności gospodarczej, w których akumulacja kapitału odbywa się dzięki nowym technologiom, innowacyjności oraz kreatywności – „kapitałowi kreatywnemu”, a inaczej sprawę ujmując – w oparciu o działalność objętą ochroną wartości intelektualnej: patentową i praw autorskich (Krätke 2011). Mowa tu o tak zwanej nowej ekonomii, ekonomii kreatywnej oraz **gospodarce opartej na wiedzy**. Głównym czynnikiem napędzającym wzrost ekonomiczny są tu zasoby wiedzy i umiejętności. Jednocześnie działalność ekonomiczna w tzw. przemysłach nowoczesnych jest mniej kapitałochłonna, w niewielkim stopniu uzależniona od dostępności surowców oraz, co ważne, w znacznie mniejszym stopniu niż przemysły tradycyjne stanowi obciążenie dla środowiska przyrodniczego.

Neointustrializacja w takim znaczeniu odnosi się do form działalności ekonomicznych będących następstwem tak zwanej trzeciej rewolucji przemysłowej, która – jak wskazują teoretycy – zaczęła się w latach 70. ubiegłego stulecia i stanowi obecnie podstawowy czynnik reorganizujący nie tylko działalność produkcyjną, ale i główny czynnik zmiany cywilizacyjnej (Greenwood 1999). W takim kontekście trzecia rewolucja przemysłowa ma znaczenie pokrewne z postfordyzmem. Jednocześnie podkreślić należy, iż paliwem opartej na cyfrowych technologiach produkcji nie są zasoby liczebne siły roboczej, ale kapitał społeczny i sieci informacyjne. Dlatego też neointustrializacja, jako następstwo nowej rewolucji przemysłowej, jest korelatem nie tylko zmiany technologicznej, ale także takich czynników, jak: 1) rozproszenie działalności wytwórczych, które jednak pozostają powiązane w struktury sieciowe; 2) dostęp do energii ze źródeł odnawialnych oraz 3) nacisk na ochronę środowiska przyrodniczego i tworzenie habitatu przyjaznego dla ludzi. W takiej retoryce neointustrializacja (i wyrosła z niej idea miasta neointustrialnego) wpisuje się w tradycje ideologii urbanistycznych



rozszerzających i adaptujących koncepcje „dobrych miast”, wyrosłych z modernistycznych idei Karty Ateńskiej lub postulatów Jane Jacobs (1963). Dla takiego sposobu widzenia problemu uprzemysłowienia jako globalnej makrozmiiany znamieną jest teoria-projekt Jeremy’ego Rifkina (2012). Wskazuje on na konieczność nadejścia nowej rewolucji polegającej na stworzeniu „energetycznego internetu”: upowszechnieniu produkcji energii z odnawialnych źródeł oraz wprowadzeniu nowych sposobów jej dystrybucji. Zmiana ta ma przynieść rozwój „zielonych branż” w szybkim tempie generujących wzrost w nowych, dotąd nieobecnych w gospodarce, sektorach. Ten nowy system energetyczny ma stać się jednak nie tylko nowym systemem ekonomicznym, ale także przeorganizować (zdemokratyzować) globalny ład społeczny i polityczny.

Odtworzenie funkcji produkcyjnych w przemysłowych ośrodkach miejskich w dobie postfordyzmu bywa przeciwstawiane modelowi industrializacji fordowskiej – nie tylko jako jej rozwinięcie, ale też swego rodzaju zaprzeczenie. Nowe uprzemysłowienie ma być związane przede wszystkim z rozwojem „manufakturingu”: form działalności o charakterze *de facto* rzemieślniczym, małych i średnich przedsiębiorstw nastawionych na produkcję nisko seryjną. Formą takiej działalności jest przygotowywanie produktów bezpośrednio dopasowanych do potrzeb i oczekiwań (często konkretnych) odbiorców i konsumentów. Przedsiębiorstwa tego typu zazwyczaj operują w obszarach rynku, które – przede wszystkim z uwagi na konieczną dynamikę operacyjną – pozostają poza bezpośrednią kontrolą transnarodowych korporacji. Często są to rynki wschodzące lub nawet nisze rynkowe, których aktualny potencjał jest względnie niewielki, a ryzyko producenta stosunkowo wysokie. Osiągnięcie przewagi konkurencyjnej i wysokiej produktywności wymaga zazwyczaj z jednej strony stosowania innowacyjnych rozwiązań technologicznych, z drugiej zaś elastycznych procedur w zarządzaniu, sterowaniu produkcją, marketingu itp. Wielkie firmy, ze względu na złożoność swoich struktur wewnętrznych oraz stosunkowo dużą inercję decyzyjną, nie są w stanie sprostać dynamice zmian zachodzących w obrębie tych nisz.

Szczególnym obszarem działalności wytwórczej, w której rozwija się produkcja manufakturowa, jest produkcja dóbr ekskluzywnych, zorientowanych nie tyle (nie tylko) na zaspokojenie potrzeb praktyczno-użytkowych, ale przede wszystkim symbolicznych, związanych z budowaniem prestiżu i społecznych tożsamości ich użytkowników. Oferowane na rynku dobra cechują się wpisanymi w nie wartościami kulturowymi, designem albo, jak to nazywają B. Joseph Pine II i James H. Gilmore, „doświadczeniem” uwalnianym w procesach konsumowania (Pine II, Gilmore 1999). Produkt jest nie tylko użyteczną rzeczą, ale w znacznej części (często nawet przede wszystkim) pewnym dziełem sztuki; autorem jest nie tyle inżynier, co twórca, a produkcja jest nie tylko wytwórczością, ale i kreacją. W konsekwencji wartość produktu wynika z jego unikalności, wyjątkowości, ograniczonej dostępności (często nawet indywidualności), ale też z „ręcznego wykonania” lub sygnowania przez autora/twórcę/designera.

### 3. Ideologiczne konteksty polityki uprzemysłowienia

Przedstawione rozważania prowadzą do przekonania, że kwestia odtworzenia bazy produkcyjnej w miastach przejawia się w dwóch wzajemnie powiązanych, choć jednak oddzielnych kontekstach dyskursu poświęconemu temu tematowi. Z jednej strony dotyczy on faktycznie istniejącego, obserwowanego procesu gospodarczego, jego empirycznego i teoretycznego opisu i wyjaśnienia. Z drugiej mowa o wyzwaniu traktowanym jako projekt polityczny, który ma na celu podnosić konkurencyjność gospodarek krajów rozwiniętych oraz zapewnić stabilność rozwojową tamtejszych ośrodków miejskich. Prowadzenie takiej polityki, szczególnie w kontekście globalizacji i regionalizacji współczesnej gospodarki, utrzymane musi być w paradygmacie zarządzania wielopoziomowego (*muli-level-governance*). Mimo to wydaje się, że kluczową rolę w prowadzeniu polityki uprzemysłowienia pełni rząd i instytucje państwowe.

Na przecięciu dwóch wspomnianych powyżej kontekstów dyskursu dotyczącego restytucji funkcji produkcyjnych wyrastają ekonomiczne teorie rozwoju regionalnego, w świetle których wskazać można na trojaki widzenie roli miasta i regionu. Układ lokalny postrzegany jest w nich jako miejsce (1) rosnących przychodów, wynikających z wzrostu produktywności; (2) specjalizacji eksportowej oraz (3) w którym zlokalizowane są zasoby wykorzystywane w procesach produkcji (por. Martin 2003). W tym miejscu ujawnia się jeszcze jeden istotny aspekt re- oraz neoindustrializacji. Przemysł wprowadzany jest do istniejącego, ukształtowanego wcześniej ładu lokalnego i powinien symbiotycznie się do niego adaptować. W tym sensie przemysł nie jest czynnikiem miastotwórczym w znaczeniu, jakie industrializacja pełniła w czasie pierwszej rewolucji przemysłowej (por. Majer 1994, Malikowski 2010). Innymi słowy, industrializacja nie jest już związana z procesami urbanizacji, choć nie oznacza to, że nie wpływa na organizację struktury osadniczej. Nowa industrializacja ośrodków poprzemysłowych ma wpisywać działalność wytwórczą w miasto, dostosowywać do istniejących w nim struktur, także je wypełniać i rekultywować, jednocześnie uzupełniając (a nie konkurując) realizację innych funkcji, przede wszystkim rezydencjalnych i konsumpcyjnych.

Silna globalna konkurencja różnych lokacji (państw, regionów, miast) o pozyskiwanie inwestycji przemysłowych w krajach rozwiniętych doprowadziła do zmiany ich strategii rozwojowych. Cywilizacyjny, społeczny i polityczny nacisk na tak zwany „rozwój zrównoważony” (w tym kontekście odnoszący się do ograniczenia swobody działalności gospodarczej ze względu na potrzeby społeczne oraz zachowanie równowagi przyrodniczej) powoduje, że nie jest możliwe skuteczne konkurowanie w kategoriach uwzględniających wyłącznie kwestie wysokości stopy zwrotu z inwestycji albo też poziomu autoakumulowanej przez kapitał wartości dodanej, która została wytworzona w procesach produkcji. Prze-

wag konkurencyjnych pozwalających na utrzymanie/restytucję przetwórstwa przemysłowego należy poszukiwać na innych polach.

Abhijit Banerjee zwraca uwagę na drugą stronę owej relacji: potencjalne korzyści, które z określonych, ukształtowanych struktur lokalnych wynieść może inwestor. Powodują one, że lokacja działalności ekonomicznej w określonej przestrzeni (mieście/regionie) przełoży się na wyższy lub szybszy zwrot z inwestycji. Mówiąc o „neoindustrializacji osadzonej w społeczności lokalnej” (*community-based neo-industrialization*), określa ją jako

proces uprzemysłowienia, w którym otwarte (outward-looking) przemysły rozwijają się w symbiotycznych relacjach względem istniejących zbiorowości: dany przemysł odnosi sukces tam gdzie inne nie mogą, ponieważ jest w stanie czerpać ze swoistej zażyłości jakiejś zwartej społeczności. Ta zażyłość powoduje, że życie w społeczności jest bardziej przyjemne, łatwiej też egzekwować umów między jej członkami (B a n e r j e e 2005: 139).

Zwrócić uwagę należy na jeszcze jeden aspekt problematyki odtwarzania działalności przemysłowej w ośrodkach miejskich. Rozpatrując to zjawisko w kategoriach paradygmatu rozwoju lokalnego/regionalnego, polityka gospodarcza ulega reorientacji ze wzrostu opartego na czynnikach zewnętrznych na wzrost endogenny, bazujący na zasobach lokalnych. Odtworzenie bazy działalności wytwórczej ma służyć aktywizacji i włączeniu w obieg życia miasta lokalnych zasobów społecznych, kulturowych, przestrzennych oraz kapitałów wiedzy. Jednocześnie oparcie rozwoju przemysłu na zasobach wewnętrznych ma pozwolić na zachowanie autonomii w procesach przeobrażeń lokalnego systemu gospodarczego: przynajmniej częściowego wyłączenia struktur miasta z globalnej gry prowadzonej przez transnarodowe korporacje. Podkreślić przy tym należy, że rozwoju endogennego nie należy utożsamiać z zamknięciem na inwestycje pochodzące z zewnątrz. Należy przez niego rozumieć:

- 1) wewnątrznie umiejscowioną zdolność do przeobrażania lokalnego systemu ekonomiczno-społecznego;
- 2) zdolność do reagowania na zmiany pojawiające się w otoczeniu zewnętrznym oraz
- 3) wprowadzenie na poziomie lokalnym odpowiednich regulacji, pozwalających na zachowanie społecznej i politycznej kontroli wspierających dwie wyżej wymienione zdolności.

Tak więc sukces strategii rozwoju opartego na czynnikach wewnętrznych zależy jest od umiejętności aktorów miejskich, szczególnie podmiotów odpowiedzialnych za miejską politykę, do kontrolowania i zarządzania zasobami pozostającymi w układach lokalnych (G a r o f o l i 2002).

Industrializacja miast poprzemysłowych służy tworzeniu lokalnych systemów produkcyjnych łączących trzy elementy: gospodarkę, strukturę społeczną i przestrzeń, które przybierają formę sieci wzajemnych relacji produkcyjnych oraz interakcji między lokalnymi aktorami. Z jednej strony sieci te organizują

warunki do funkcjonowania przedsiębiorstw, z drugiej tworzą zdolność do realizacji strategii zrównoważonego rozwoju. Niezbędne do tego są kapitały społeczne w sferze publicznej, które obejmują:

- użytkowanie i implementację lokalnych zasobów (pracy, historycznie zakumulowanego na poziomie lokalnym kapitału, przedsiębiorczości, specyficznej znajomości procesów produkcji, specyficznych kompetencji zawodowych, zasobów materialnych);

- zdolność kontrolowania procesów akumulacji na poziomie lokalnych;

- nadzór nad zdolnościami innowacyjnymi;

- istnienie (i możliwość rozwoju) międzysektorowych i wewnątrzsektorowych zależności produkcyjnych na poziomie lokalnym (Garofoli 2002: 228).

Globalny kryzys finansowy, który miał miejsce w latach 2008–2009 – jak wskazują Joseph E. Stiglitz, Justin Y. Lin i Celestin Monga (2014) – unaoźnił konieczność zmiany myślenia o polityce gospodarczej i sprowokował przeorientowanie polityki przemysłowej krajów rozwiniętych. W zależności od kondycji gospodarki, uwarunkowań instytucjonalnych i wcześniejszych doświadczeń wspierania przez agendy rządowe rozwoju gospodarczego zwrot ten ma odmienne oblicza w różnych krajach. Jednak wspólnym elementem tych polityk jest aktywne oddziaływanie państwa na struktury gospodarcze, obejmujące także ratowanie określonych przedsiębiorstw i przemysłów. Kwestię tę dobrze pokazuje zmiana w polityce Unii Europejskiej. Jeszcze w 2005 r. Komisja Europejska deklarowała zobowiązanie do horyzontalnego charakteru polityki przemysłowej i unikanie powrotu do selektywnych polityk interwencyjnych (*Implementing the Community Lisbon Programme...* 2005). Pięć lat później w dokumentach Komisji (*Communication from the Commission to the European Parliament, the Council...* 2010) mowa o „świeżym podejściu do polityki przemysłowej”, które ukierunkowuje ją na łączenie „horyzontalnej bazy” z „sektorowymi aplikacjami” odpowiednich środków, mających między innymi służyć doskonaleniu wybranych branż i gałęzi, między innymi przemysłów motoryzacyjnego i środków transportu, chemicznego oraz rolno-spożywczego (Stiglitz i in. 2013).

#### **4. Klastry – narzędzie kreowania rozwoju lokalnego i regionalnego**

Ujmując problematykę reindustrializacji i neoindustrializacji jako kwestie polityczne, wskazać można na szereg obszarów i instrumentów, które służyć mają pobudzaniu działalności przemysłowej. Generalnie wyróżnić można cztery – pozostające ze sobą we wzajemnych sprzężeniach i zależnościach – kierunki działań. Pierwszy dotyczy osiągnięcia efektów ekonomii aglomeracji i polega na koncentracji działalności wytwórczej w określonych przestrzeniach. Drugi kierunek to sieciowanie: wspieranie kooperacji i sieci (głównie poziomych) powiązań

gospodarczych między przedsiębiorstwami operującymi na danym terenie, a także między przedsiębiorstwami a aktorami pozabiznesowymi: naukowymi, społecznymi, politycznymi itp. Trzeci kierunek to wspomaganie działań badawczo-rozwojowych i wdrażania innowacji. W końcu wskazać można na metody wspierania przedsiębiorczości polegające na oferowaniu różnego rodzaju ułatwień w otoczeniu przedsiębiorstwa: infrastruktury, dostępu do zasobów ludzkich oraz organizacji systemu prawnego. Kierunki te traktować można jako pewne teoretyczne osie budujące wielowymiarową przestrzeń do prowadzenia polityki wsparcia procesów re- oraz neoindustrializacji (a także ochrony tradycyjnych, historycznie ukształtowanych struktur produkcyjnych). W ramach tej polityki stosowane są obecnie różne instrumenty wsparcia, będące złożonymi i wyrafinowanymi narzędziami, które łączą różne działania i zorientowane są na osiągnięcie wielu efektów.

Szczególnie interesująca jest w tym kontekście problematyka rozwoju klastrów – lokalnych systemów produkcyjnych podnoszących konkurencyjność układów miejskich przez organizację powiązań i kooperację funkcjonujących w nich przedsiębiorstw. Od czasu sformowania koncepcji klastrów przemysłowych przez Michaela E. Portera na początku lat 90. ubiegłego stulecia (Porter 1990) stały się one z jednej strony przedmiotem licznych badawczych studiów teoretycznych i empirycznych, z drugiej zaś powszechnie stosowanym instrumentem rozwoju regionalnego na poziomie regionalnym i krajowym (zob. Kenny, Florida 2004; Borrás, Tsagdis 2008; Durranton 2011).

Ten rodzaj formacji ekonomiczno-przestrzennej szczególnie upowszechnił się w krajach europejskich, m.in. dzięki forsowanej przez agendy Unii Europejskiej polityce wspierającej ich powstawanie. The European Cluster Organisation Directory w 2010 r. identyfikował w Europie funkcjonowanie 1205 klastrów. Co więcej, w działaniach na rzecz klastrów łączą się cele służące osiągnięciu efektów aglomeracyjnych, sieciowania oraz rozwoju gospodarki opartej na wiedzy, będące kwintesencją współczesnego podejścia do rozwoju przemysłu w miastach krajów rozwiniętego kapitalizmu. W ten sposób polityka wspierania rozwoju klastrów odpowiadać ma na trzy podstawowe wyzwania, które przed układami lokalnymi stawia postfordowski kapitalizm:

- a) wspieranie innowacji jako czynnika podnoszącego produktywność i konkurencyjność regionalnych systemów przemysłowych,
- b) wspieranie współpracy (przede wszystkim współpracy na rzecz transferu wiedzy i technologii między instytucjami naukowo-badawczymi a gospodarką, i w końcu
- c) umiędzynarodowienie jako niezbędny warunek włączenia tak przedsiębiorstwa, jak i regionu w globalny obieg gospodarczy.

Klasyczna, Porterowska definicja klastra mówi, że jest to geograficzne skupisko powiązanych ze sobą (formalnie i nieformalnie, w relacjach pionowych i poziomych) firm z tego samego lub podobnych sektorów, wyspecjalizowanych

dostawców i usługodawców oraz związanych z nimi instytucji (wyższych uczelni, ośrodków badawczo-rozwojowych, organizacji wspierających przedsiębiorców, stowarzyszeń branżowych) konkurujących i współpracujących ze sobą (Porter 2001). Badania Iana R. Gordona i Philipa McCana pokazały, że w praktyce mamy do czynienia z trzema podstawowymi modelami konstrukcji klastrów o odmiennych efektach aglomeracyjnych, rodzaju wewnętrznych powiązań oraz logice funkcjonowania. Jak twierdzą, odmienności te spowodowane są w znacznej mierze czynnikami regulacyjnymi/politycznymi.

Doniosłość rozróżnienia między tymi trzema interpretacjami leży częściowo w implikowanych działaniach politycznych służących stymulowaniu wzrostu i konkurencyjności w obszarach zacofanych lub tworzenia przeciwwag dla zatłoczonych obszarów metropolitarnych (Gordon, McCann 2000: 528).

Kooperacja pozwala na osiągnięcie efektów synergii, korzystnych zarówno dla firm, jak i wyzwających efekt rozwojowy dla całego układu lokalnego. Synergia taka polega między innymi na dyfuzji *know-how* i rotacji pracowników pomiędzy przedsiębiorstwami, zwiększeniu produktywności w ramach klastra dzięki skupieniu zasobów, przyciąganiu nowych zasobów i przedsiębiorstwa czy w końcu wytwarzaniu innowacyjnych rozwiązań i ich absorpcji.

Z punktu widzenia rozwoju lokalnego funkcjonowanie klastrów przyczynia się do wzrostu dochodów i zamożności mieszkańców, tworzenia nowych miejsc pracy oraz zwiększenia wpływów podatkowych. Pomagają też identyfikować i rozwijać mocne strony regionu, a przez to dynamizują rozwój gospodarczy. Sprawnie funkcjonujące klastry przyczyniają się również do ściągania nowych inwestycji (Grycuk 2010).

Tworzenie klastrów coraz częściej staje się procesem inicjowanym, sterowanym lub choćby wspieranym politycznie. Problematyka rozwoju klastrów stała się jednym z kluczowych zagadnień podejmowanych przez władze różnego szczebla – od Unii Europejskiej i OECD po polityki regionalne i lokalne. Interesującą analizę „polityk klastrowych”, prowadzonych krajach rozwiniętych gospodarczo, przedstawili Theo J.A. Roelandt i Pim den Hertog (1999). Na podstawie przeglądu literatury i badań wskazują na różne strategie obecne w krajowych politykach klastrowych. Państwa (rządy) pełnić mogą w niej różne funkcje, wśród nich:

- zbudowanie stabilnego i przewidywalnego klimatu gospodarczego i politycznego;
- tworzenie warunków umożliwiających sprawne i dynamiczne funkcjonowanie rynków (poprzez infrastrukturę, politykę konkurencji i regulacje prawne, zapewnianie informacji o charakterze strategicznym);
- tworzenie kontekstu ułatwiającego innowacje i modernizację poprzez budowanie ambitnych wizji ekonomicznych dla kraju i regionu;
- podnoszenie świadomości korzyści, które płyną z wymiany wiedzy i sieci;
- dostarczanie odpowiednich systemów wsparcia i zachęt pobudzających współpracę oraz inicjowanie systemów pośrednictwa łączącego aktorów w sieciach;

- działanie jako mediator i moderator sieci i wymiany wiedzy;
- działanie jako klient, który kreuje określone zapotrzebowanie;
- ułatwianie formalnych i nieformalnych przepływów wiedzy;
- przygotowywanie programów i projektów organizacji współpracy w dziedzinie badań i rozwoju;
- dostarczanie informacji strategicznych (foresighty technologiczne, strategiczne badania klastrów);
- nakłanianie instytucji (publicznych: szkół, uniwersytetów, instytutów badawczych) do włączania współpracy z przemysłem;
- zapewnienie przepisów maksymalizujących elastyczne dostosowanie się do zmieniających się uwarunkowań rynkowych i stymulujących procesy innowacyjne i adaptacyjne (Roelandt, den Hertog 1999: 418–419).

Z kolei przygotowany pod auspicjami Komisji Europejskiej w 2003 r. Trend Chart Report wyróżnia trzy główne podejścia w kreowaniu polityki wsparcia dla rozwoju klastrów:

Pierwszy rodzaj – zajmuje się wzmocnieniem stosunków „potrójnej helisy”, w szczególności pomiędzy przemysłem, agencjami badawczymi i rządowymi, takimi jak agencje rozwoju regionalnego oraz agencje naukowe i technologiczne.

Drugi rodzaj – skupia się raczej na współpracy badawczo-rozwojowej pomiędzy przedsiębiorstwami oraz pomiędzy przedsiębiorstwami i organizacjami badawczymi.

Trzeci rodzaj – koncentruje się na zachęcaniu do współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami, niezależnie od tego, czy współpraca ma miejsce z instytucjami badawczo-rozwojowymi, czy jest przeprowadzana horyzontalnie pomiędzy konkurentami lub wertykalnie wzdłuż łańcucha wartości. (*Europejska sieć doskonałości... 2007*: 13).

W 2008 r. Komisja Europejska powołała Europejską Grupę Polityki Klastrowej, której zadaniem było przygotowanie rekomendacji do prowadzenia polityki wspierania rozwoju klastrów w Unii Europejskiej. Jej głównym narzędziem mają być programy klastrowe: zorganizowane działania podejmowane przez rząd w celu zwiększenia wzrostu i konkurencyjności klastrów. Zespół przygotowujący rekomendacje wskazał na trzy zasadnicze pryncypia, które stanowić powinny fundament polityki klastrowej, oraz zaproponował osiem działań, których wdrożenie zwiększy ma skuteczność oddziaływania projektowanych programów klastrowych (*European Cluster Policy Group. Final Recommendations... 2010*). Autorzy przywołanego tu opracowania stoją na stanowisku, że wspieranie klastrów musi być integralnym elementem szerszej polityki rozwoju ekonomicznego ukierunkowanej na zwiększanie innowacyjności i konkurencyjności gospodarki. Możliwe stanie się to tylko w sytuacji, w której polityka klastrowa będzie miała realne odzwierciedlenie w podejmowanych działaniach, między innymi służących zapewnieniu adekwatnych nakładów finansowych oraz tworzeniu odpowiednich ram instytucjonalnych (prawnych, administracyjnych, transferu wiedzy itp.). Co istotne, autorzy dokumentu postulują reorientację polityki klastrowej z tworzenia potencjałów i przełamywania słabych wyników na klarowne dążenie do doskonałości, koncertowanie się na podnoszeniu zdolności oraz woli modernizacji klastrów.

## 5. Jasne i ciemne strony polityki uprzemysłowienia

Polityka wspierania klastrów przemysłowych prowadzić ma do wielu pozytywnych efektów. Wśród nich wskazać można na większy wzrost i większą produktywność, zwiększoną zyskowność działalności gospodarczej, większą konkurencyjność, powstawanie nowych firm oraz wysoki przyrost nowych miejsc pracy. Z drugiej jednak strony istnieją potencjalne i realne zagrożenia wynikające z klastryzacji gospodarki: postępująca inflacja kosztów pracy, wzrost wartości ziemi i nieruchomości, poszerzanie się różnicowań dochodowych, „nadspecjalizacja” gospodarki, blokady instytucjonalne i zdominowanie (przejęcie) lokalnej gospodarki przez podmioty zewnętrzne (zagraniczne) (Martin, Sunley 2003). Na nieco inne zagrożenia wskazano w dokumencie Ministerstwa Gospodarki:

pojawia się niebezpieczeństwo, że klastry mogą przerodzić się w pewnych warunkach w zmo-  
wy kartelowe, dyktujące odbiorcom wyższe ceny. Specyficzne gałęzie i ich wysoka koncentracja mogą wpływać także na degradację środowiska naturalnego. Tworzenie specjalnych ofert rynku pracy poprzez kształcenie w ściśle określonych kierunkach może w momencie likwidacji klastra spowodować wysokie bezrobocie o charakterze strukturalnym, trudne do zredukowania. Charakterystyczna dla danego klastra lokalizacja może być postrzegana tylko i wyłącznie przez pryzmat określonej branży, co może z kolei zniechęcać innych, potencjalnych inwestorów z branż odmiennych (*Kierunki i polityka...* 2009: 7).

Kwestionować można także sensowność fundamentalnego założenia, mówiącego, że tworzenie i rozwój klastrów powinny być filarem lokalnych, regionalnych i krajowych polityk rozwojowych. Swoje krytyczne studium poświęcone analizie efektywności polityk klastrowych Gilles Duranton konkluduje stwierdzeniem, że

klastry są drugorzędym zagadnieniem, któremu jednak fałszywie przypisuje się pierwszoplanowe znaczenie. [...] Po pierwsze dobre polityki klastrowe wymagają rozwiązania bardzo trudnych problemów koordynacji i korygowania wielu słabo rozpoznanych nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku. Dodatkową trudnością jest konieczność zaprojektowania i wdrożenia polityk klastrowych w bardzo niepewnym środowisku bez oglądania się na partykularne interesy. Po drugie, nawet jeśli politycy mogą zrobić to dobrze, korzyści osiągnięte z klastryzacji są po prostu zbyt małe by stanowić empiryczne uzasadnienie dla znaczenia i podejmowanych działań na rzecz klastrów (Duranton 2011: 40).

Interesującą kwestią, która dotyczy polityki klastr lub szerzej – polityki budowania lokalnych systemów przemysłów gospodarki opartej na wiedzy – jest fakt, że instytucje państwowe i polityczne odchodzą w niej od roli bezpośredniego zaangażowania, szczególnie w tych formach, które dotyczą pomocy publicznej dla przedsiębiorstw. Zamiast tego używa się instrumentów wspierających rozwiązania systemowe oraz nastawione na osiągnięcie określonych, pożądaných efektów gospodarczych i społecznych w skali całego lokalnego układu gospodarczego.



Politykę taką traktować można jako szczególną inwestycję, która w przyszłości ma przynieść zwrot w postaci zdynamizowania lokalnej gospodarki. Ponoszone przez sektor publiczny nakłady służą jednak głównie przedsiębiorstwom, które czerpią z niej konkretne, wymierne korzyści. Mogą one dotyczyć na przykład korzystania z infrastruktury produkcyjnej, jaka została przygotowana ze środków publicznych; wdrażania wiedzy i rozwiązań technologicznych, których wytworzenie i przygotowanie nie obciążało (albo obciążało w bardzo ograniczonym stopniu) przedsiębiorstwa; dostępu do środków technicznych i kwalifikowanych kadr na preferencyjnych warunkach itp. Mającą służyć pobudzeniu rozwoju społeczno-gospodarczego politykę budowania społeczeństwa wiedzy oraz gospodarki opartej na wiedzy można sprowadzić do tego, że sektor publiczny produkuje kapitał kreatywny, który następnie jest spieniężany, zamieniany na kapitał ekonomiczny i akumulowany w sektorze prywatnym. Wspólnym aspektem różnych instrumentów wspierania rozwoju innowacyjności jest przerzucanie na podmioty publiczne kosztów operacyjnych oraz ryzyka producenta, związanego z potencjalnie nieskutecznymi działaniami departamentów B+R. Zasadne wydaje się więc pytanie, na ile polityka wspierania przemysłu jest inwestycją w przyszłość układu lokalnego, a na ile tylko kroplówką tłoczącą środki publiczne w określone sektory gospodarki, służąc li tylko podnoszeniu i podtrzymywaniu ich teraźniejszej produktywności i konkurencyjności.

Działalność polityczna prowadzona na rzecz restytucji i rozwoju przemysłu prowadzi do upowszechniania form zatrudnienia zwalnających pracodawców z odpowiedzialności za pracowników; takich jak samozatrudnienie, praca w oparciu o umowę cywilną, a nie prawo pracy albo leasing pracowniczy, które nie dają osłon socjalnych.

Uprzemysłowienie prowadzi także do zwiększenia zapotrzebowania na energię i większej produkcji odpadów. Zarządzenie tym problemom nie pozostaje bez wpływu na stan środowiska i/lub ogólny wzrost kosztów życia. Idea „zielonego” przemysłu w praktyce okazuje się albo nierealna do wprowadzenia, albo nader kosztowna. Nic zatem dziwnego, że do agendy Unii Europejskiej równocześnie z kwestią polityki przemysłowej trafia polityka energetyczna oraz tak zwany pakiet klimatyczny.

Rozwój innowacyjności i tworzenie nowych produktów ma także swoje naturalne granice wyznaczone przez zdolności absorpcyjne rynku. Dlatego też utrzymywanie rozrostu maszyny produkcji przemysłowej wymusza kreowanie popytu na nowe dobra przez nią produkowane. Dzieje się to z jednej strony przez skracanie cyklu życia produktu (szybkie jego fizyczne i moralne zużycie) oraz pobudzanie potrzeb konsumpcyjnych społeczeństwa. Dlatego też w logikę postfordyzmu wpisany jest konsumpcjonizm, a kreowanie kultury konsumpcji staje się jednym z podstawowych (choć wprost nie artykułowanym) zadań państwa i miasta (Ja y n e 2005, B ł a s z c z y k i in. 2010).

Na koniec warto zwrócić uwagę na jeszcze jeden „miejski” efekt rozwoju przemysłów nowych technologii. Orientacja na przemysły operujące w tak zwanej gospodarce kreatywnej wymaga zasobów wysoko kwalifikowanych specjalistów, których, za Richardem Floridą, określić można jako członków „klasy kreatywnej” (Florida 2010). Przeorientowanie działalności produkcyjnej z uzależnienia od surowców na uzależnienie od kapitałów wiedzy i umiejętności powoduje, iż zmienia się paradygmat lokacji działalności gospodarczej oraz rynku pracy: współcześnie coraz częściej to nie ludzie podążają za pracą, ale miejsca pracy idą za (kreatywnymi) ludźmi (Clark 2004). Z punktu polityki miejskiej rozwój gospodarczy, szczególnie oparty na przemysłach ekonomii wiedzy, warunkowany jest osadzeniem w mieście „talentu” klasy kreatywnej. W konsekwencji specjaliści nowych technologii stają się nową miejską arystokracją, uprzywilejowaną klasą mieszczańską, na której zaspokojenie potrzeb i oczekiwań ukierunkowana jest polityka miejska. Odbывается to kosztem pozostałych kategorii mieszkańców, co prowadzi do tworzenia się i pogłębiania nowych podziałów społecznych (Shearmur 2006–2007).

## Bibliografia

- Acs Z.J. (2002), *Innovation and the Growth of Cities*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Amin A. (1994), *Post-Fordism: Models, fantasies and phantoms of transitions*, [w:] A. Amin (ed.), *Post-Fordism. A Reader*, Blackwell Publishers, Oxford, s. 1–39.
- Banerjee A. (2005), *Notes towards a theory of industrialisation in the developing world*, [w:] N. Banerjee, S. Marjit (eds), *Development, Displacement and Disparity. India in the Last Quarter of the Twentieth Century*, Orient Longman Private Limited, New Delhi, s. 139–159.
- Barta G., Czirfusz M., Kukulny G. (2008), *Re-industrialisation in the world and in Hungary*, „European Spatial Research and Policy”, Vol. 15, No. 2, s. 5–26.
- Blinder A.S. (2006), *Offshoring. Kolejna rewolucja przemysłowa?*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 4, s. 5–18.
- Błaszczyk M. (2013), *W poszukiwaniu socjologicznej teorii rozwoju miast. Meandry ekonomii politycznej*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Błaszczyk M., Kłopot S.W., Pluta J. (2010), *Stare i nowe problemy społeczne wielkiego miasta. Socjologiczne studium konsumpcji na przykładzie Wrocławia*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Borrás S., Tsagdis D. (2008), *Cluster Policies in Europe. Firms, Institutions and Governance*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- City of Flint Public Safety Plan* (2012), <http://www.cityofflint.com/FinancialMgr/doc/PublicSafety-Plan0512.pdf> (dostęp 26.09.2014).
- Clark T.N. (ed.) (2004), *City as an Entertainment Machine*, Elsevier – JAI Press, Boston.
- Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, and the Committee for Regions: An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era—Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage* (2010), Komisja Europejska, SEC 1272–1276, Brussels, Com 614.
- Dandaneau S.P. (1996), *A Town Abandoned: Flint, Michigan, Confronts Deindustrialization*, State University of New York Press, New York.

- Duranton G. (2011), *California dreamin' the feeble case for cluster policies*, „Review of Economic Analysis”, Vol. 3, No. 1, s. 3–45.
- Działania na rzecz odrodzenia przemysłu europejskiego. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Społeczno-Ekonomicznego i Komitetu Regionów*, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0014&from=EN> (dostęp 28.09.2014).
- European Cluster Organisation Directory 2010*, <http://www.franche-comte.cci.fr/crci/biblio/img/eic/Annuaire.pdf> (dostęp 30.01.2013).
- European Cluster Policy Group. Final Recommendations – A Call for Policy Action* (2010), [http://wbc-inco.net/object/document/7861/attach/ECPG\\_Final\\_Report\\_web-low1.pdf](http://wbc-inco.net/object/document/7861/attach/ECPG_Final_Report_web-low1.pdf) (dostęp 12.01.2015).
- Europejska sieć doskonałości na rzecz zarządzania, współpracy i promocji klastrów*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (2007), Warszawa.
- Flint, Michigan Population History 1920–2013*, <http://www.biggestuscities.com/city/flint-michigan> (dostęp 28.09.2014).
- Florida R. (2010), *Narodziny klasy kreatywnej oraz jej wpływ na przeobrażenia w charakterze pracy, wypoczynku, społeczeństwa i życia codziennego*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa.
- Garofoli G. (2002), *Local development in Europe. Theoretical models and international comparisons*, „European Urban and Regional Studies”, Vol. 9, No. 3, s. 225–239.
- Glaeser E.L. (2011), *Triumph of the City. How Our Greatest Invention Makes Us Richer, Smarter, Greener, Healthier, and Happier*, The Penguin Press, New York.
- Gordon I.R., McCann P. (2000), *Industrial clusters: Complexes, agglomeration and/or social networks?*, „Urban Studies”, Vol. 37, No. 3, s. 513–532.
- Greenwood J. (1999), *The Third Industrial Revolution: Technology, productivity, and income equality*, „Economic Review”, Vol. 32, No. 2, s. 2–12.
- Grycuk A. (2010), *Klustry jako instrument polityki regionalnej*, „Infos. Biuro Analiz Sejmowych”, nr 13 (83).
- Hall S. (1988), *Brave new world*, „Marxism Today”, October, s. 24–29.
- Implementing the Community Lisbon Programme: A Policy Framework to Strengthen EU Manufacturing – Towards a More Integrated Approach for Industrial Policy* (2005), Komisja Europejska, COM 474, Final.
- Jacobs J. (1963), *The Death and Life of Great American Cities*, Vintage Books, New York.
- Jayne M. (2005), *Cities and Consumption*, Routledge, London–New York.
- Kenny M., Florida R. (eds) (2004), *Locating Global Advantage. Industry Dynamics in International Economy*, Stanford University Press, Stanford.
- Kierunki i polityka rozwoju klastrów w Polsce* (2009), Ministerstwo Gospodarki, Departament Rozwoju Gospodarki, Warszawa.
- Krätke S. (2011), *The Creative Capital of Cities: Interactive Knowledge Creation and the Urbanization Economies of Innovation*, Wiley-Blackwell, Malden.
- Lane Ch. (1991), *Industrial reorganization in Europe: Patterns of convergence and divergence in Germany, France and Britain*, „Work, Employment and Society”, Vol. 5, No. 4, s. 515–539.
- Majser A. (1994), *Nowe miasta XIX wieku i rozwój Łodzi*, [w:] E. Kaltenberg-Kwiatkowska (red.), *Miasta polskie w dwusetlecie prawa o miastach*, Polskie Towarzystwo Socjologiczne – Sekcja Socjologii Miasta, Warszawa, s. 73–90.
- Malikowski M. (2010), *Powstawanie dużego miasta. Drogi i bezdroża socjalistycznej urbanizacji na przykładzie Rzeszowa*, wyd. 2, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Martin R. (2003), *A Study on the Factors of Regional Competitiveness. A Final Report for the European Commission*, Directorate-General Regional Policy, Brussels.
- Martin R., Sunley P. (2003), *Deconstructing clusters: Chaotic concept or policy panacea?*, „Journal of Economic Geography”, Vol. 3, No. 1, s. 5–35.

- Molotch H. (1993), *The political economy of growth machines*, „Journal of Urban Affairs”, Vol. 15, No. 1, s. 29–53.
- Nawratek K. (2012), *Dziury w całym. Wstęp do miejskich rewolucji*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Owen G. (2012), *Industrial policy in Europe since the Second World War: What has been learnt?*, „ECIPE Occasional Paper”, No. 1.
- Pine II B.J., Gilmore J.H. (1999), *The Experience Economy: Work Is Theatre & Every Business a Stage*, Harvard Business School Press, Boston.
- Pisano G.P., Shih W.C. (2009), *Restoring American competitiveness*, „Harvard Business Review”, July, s. 114–125.
- Porter M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York.
- Porter M.E. (2001), *Porter o konkurencji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Reindustrializacja. Miasto przemysłowe 2.0*, <https://www.facebook.com/reindustrializacja/info> (dostęp 18.09.2014).
- Rifkin J. (2012), *Trzecia rewolucja przemysłowa. Jak lateralny model władzy inspirował pokolenie i zmienia oblicze świata*, Wydawnictwo Sonia Draga, Katowice.
- Roelandt T., den Hertog P. (1999), *Cluster analysis and cluster-based policy making: the state of art*, [w:] *Boosting Innovation. The Cluster Approach*, OECD Publications Service, Paris, s. 413–427.
- Savitch H.V., Kantor P. (2002), *Cities in the International Marketplace. The Political Economy of Urban Development in North America and Western Europe*, Princeton University Press, Princeton.
- Scott A.J. (2008), *Social Economy of the Metropolis: Cognitive-Cultural Capitalism and the Global Resurgence of Cities*, Oxford University Press, Oxford.
- Shearmur R. (2006–2007), *The new knowledge aristocracy: The creative class, mobility and urban growth*, „Work Organisation, Labour and Globalisation”, Vol. 1, No 1, s. 31–47.
- Stiglitz J.E., Lin J.Y., Monga C. (2013), *Introduction: The rejuvenation of industrial policy*, [w:] J.E. Stiglitz, J.Y. Lin (eds), *The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology*, Palgrave Macmillan, Houndmills, s. 1–15.
- Szirmai A., Nadué W., Alcorta L. (2013), *Pathways to Industrialization in the Twenty-first Century. New Challenges and Emerging Paradigms*, Oxford University Press, Oxford.
- Yigitcanlar T., Velibeyouglu K., Baum S. (eds) (2008), *Creative Urban Regions: Harnessing Urban Technologies to Support Knowledge City Initiatives*, IGI Global, Hershey–New York.

## Mateusz Błaszczyk

### THE INDUSTRIALIZATION OF A POST-FORDIST CITY AS A POLITICAL QUESTION

**Summary:** The article addresses the problem of restoring industrial functions policy in the cities of developed capitalism. Since the 1970s of the 20<sup>th</sup> century change from the Fordist to the post-Fordist mode of production, globalisation and new international labor division have resulted in a de-industrialisation process that occurred in the cities of developed countries. Industrial decline caused a numerous crisis of urban areas. Overcoming this crisis should be considered as

---

a process in which local economic systems adapt to challenges of global competition on the international market of locations. Facing these challenges leads to the development of new forms of economic organisation that are characteristic of cognitive-cultural capitalism with its paradigm of flexible accumulation and competitive advantage through creativity and innovation. In this context re-industrialisation and neo-industrialisation become the key elements in the strategies for urban development.

The article discusses the ideological aspects of the industrialisation policy. Particular attention is paid to the question of “clustering policy” as a tool for stimulating economic growth. Particular negative consequences of industrial development policy are also presented.

**Keywords:** development of postindustrial city, post-Fordism, re-industrialisation, neo-industrialisation, local development policy.