

Post-industriální město

Post-průmyslové město je dalším z konceptů použitých pro shrnující vyjádření zásadních změn v druhé polovině 20. století. Bell tyto změny přechodu od průmyslové k post-průmyslové společnosti identifikoval následovně:

1. ekonomické změny zdůrazňující roli služeb;
2. změny ve společenské struktuře posilující roli profesionálních a technologických tříd;
3. zvýšený důraz na výzkum a vývoj, jeho propojení s politikou;
4. zvýšený důraz na technologie a význam informací ve společenském životě.

Tato společenské etapa bývá některými autory nazývána jako období pozdního kapitalismu vyznačujícího se následujícími rysy:

- koncentrace – z prostředí řady vzájemně konkurujících firem se vyvíjí prostředí několika málo dominantních podniků, malé firmy zanikají či jsou pohlcovány;
- centralizace – silná centralizovaná kontrola politik a toku financí v rámci velkých a na více místech lokalizovaných společností;
- expanze terciárního sektoru – nárůst podílů zaměstnanosti v terciérních a kvartérních funkcích;
- role místní správy jako facilitátora/prostředníka vztahů v prostoru.

Naznačené trendy měly hluboký dopad na organizaci prostoru měst, resp. sídelní organizaci měst.

Podobně jako Chicago konce 19. a začátku 20. století bylo terénním vzorcem i laboratoří pro významné teorie vnitřní struktury průmyslového města, tak se koncem 20. století stalo Los Angeles laboratoří procesů odehrávajících se v městě postindustriálním.

Tzv. kalifornská škola se jako jedna z prvních snažila podchytit typické příznaky přechodu od města průmyslového k městu postprůmyslovému. Specifika Los Angeles (např. slabá role centra, prostorová difúze funkcí) jsou koncentrovanou ukázkou procesů, které začaly působit i v jiných amerických a evropských městech.

Dominujícím je především proces disperze a to nejen prostorové, ale i hodnotové (kulturní fragmentace). Náležitost určité územní jednotky v prostoru města k širší oblasti, k určitému širšímu typu už lze pouze velmi obtížně popsat prostorově. Pro strukturu postmoderního/postindustriálního města byla použita řada metafor – např. galactic city, network city, city a la carte – všechny vyjadřují relativně nepravidelné, chaotické seskupování různých funkcí bez výrazné centrality (oslabení vztahu mezi centrem a ostatními částmi města, resp. vznik sekundárních center), významný vliv dopravy a komunikací spojujících jednotlivá místa spotřeby, bydlení, produkce, ztrátu komunitního charakteru města. Vlivem prudkého rozvoje telekomunikací dochází k výrazné neutralizaci vlivu vzdálenosti na lokalizaci různých typů aktivit (death of distance).

Řada autorů poukazuje i na problémy řízení a správy měst, ve kterých dochází k intenzivní decentralizaci bydlení a pracovních příležitostí (vybraná americká města se například v důsledku masivní suburbanizace potýkala s fiskální krizí – snižujícími se daňovými výnosy).

Vedle posílení klasického suburbanizačního trendu dochází k prostorové relokaci řady aktivit do malých a středních měst v zázemí velkých metropolí (counter-urbanization). Vymíst'ování se dotklo zejména průmyslové výroby, pro kterou řada lokací v centrálních oblastech měst stala drahou. Empiricky dobře popsanými produkčními oblastmi mimo centrální oblasti velkých měst může být např. americký Sun Belt či tzv. Outer Metropolitan Area Corridors v zázemí Londýna. Disperze řady původně městských činností do vzdálenějšího venkovského zázemí přitom výrazně smazává rozdíl mezi městem a venkovem, městskou společnost je mnohem těžší umístit do určitého místa.

Post-industriální město již není vnímáno primárně jako jednotka produkce, nýbrž jako jednotka spotřeby.

Vybrané pojmy pro prostorové formace v post-industriálním městě

edge cities – nová komerční či administrativní centra v suburbánu, bez historie, podél komunikačních tras

master planned communities – rozsáhlejší obytné zóny vytvořené jedním developerem, obsahující zpravidla základní prvky občanské vybavenosti

gated communities – rezidenční oblasti s omezeným vstupem

corporate campuses – rozsáhlejší firemní sídla zpravidla „na zelené louce“

growth machine

Jedním z dílčích konceptů povstalých v rámci širšího proudu kalifornské školy, resp. „cultural turn“ (viz úvodní přednáška), je koncept tzv. growth machine (stroje růstu). V rámci této koncepce jsou hlavními aktéry rozhodujícími o struktuře města developerské společnosti a to zejména v oblasti komerčních a rezidenčních realit. Developeři za účelem zisku buď spolupracují či konkurují s místními správami.

Hlavní aktéři produkce zastavěného prostředí :

- spekulátoři – vlastníci produkční půdy, nákup a prodej za účelem zisku;
- developeři – (subdividers a builders v USA) – stavba a prodej/nájem nemovitostí;
- domácnosti – kupci či nájemci za účelem bydlení, investice do koupi a údržby dle majetkových možností;
- realitní kanceláře – shromažďují informace, prostředníci mezi nákupem a prodejem, provize z dokonaných transakcí, často spekulace;
- finančníci – fondy pro rozvojové procesy – vysoká míra návratnosti a minimum risku;
- ostatní facilitátoři – právníci, odborníci na nemovitosti, konzultanti;
- vláda, místní správa – plánovací systémy, vlivy místních politiků.

Spekulátory jsou buď jednotlivci či korporace – nakupují půdy za účelem jejího dalšího prodeje. V řadě případů vedou právě spekulace s půdou k tzv. leapfrog rozvoji – chaotická zástavba především na okrajích měst (*Někteří vlastníci prodali hned s prvním zájmem o rozvoj oblasti, spekulátoři však prodat nechtějí kvůli vidině pozdějších vyšších zisků, developeři se však vyhýbají pozemkům s vyššími cenami. Pokud v území trvale roste cenová hladina, je z ekonomického hlediska výhodná intenzivnější zástavba, ke které je však možné přistoupit až po investicích (např. demolicích) do stávající leapfrog struktury.*). Např. ve Velké Británii je rozdíl mezi zemědělskou půdou a půdou schválenou ke stavbě obytných domů až 500 násobný. Velice často se toto děje v suburbánních oblastech.

Realitní kanceláře jsou hlavně zprostředkovatelé – v mnoha evropských a amerických regionech jde o 50 až 70 % transakcí. Někteří scelují drobné parcely pro účely velkých investorů. Investice do trhu s nemovitostmi může být užitečná zejména v době inflace. Realitní kanceláře často používají nečisté metody k manipulaci s trhem. Na trhu operují i velké realitní kanceláře s globálním záběrem.

Developer je často chápán jako katalyzátor, který interpretuje a reaguje na hlavní ekonomické a společenské procesy probíhající v prostředí města (a také často vystupuje proti či v souladu s veřejným zájmem). Klíčem aktivit developerů je samozřejmě profit plynoucí ze spekulativní výstavby. Developer proto citlivě vnímá poptávku po určitých typech zástavby v určitých lokalitách města, vstupuje do jednání s vlastníky půdy a plánovacími autoritami, zařizuje financování projektu, zadává činnost stavebním společnostem či přes realitní kanceláře poptává budoucí nájemníky – developerské společnosti jsou tak často pokládány za klíčové aktéry vývoje zastavěného (resp. i funkčního) prostředí města.

Struktura města je developery ovlivňována skrze:

- výběr lokality – stavební firmy pro snížení konstrukčních nákladů preferují především bezproblémový, rovinný terén (platí zejména pro suburbánní rezidenční výstavbu). V zastavěném či zastavitelném území je poloha natolik významným faktorem, že fyzické vlastnosti pozemku jsou zcela podružné, v případě center měst dokonce zcela ustupují do pozadí.
Tři úrovně polohy:
 1. makropoloha – poloha vůči hlavním centrům regionu, dostupnost města a kvalita jeho prostředí, blízkost trhů, aglomerační efekty
 2. mezopoloha – poloha v rámci sídla, dostupnost centra a dalších míst z hlediska funkčního využití pozemku, charakter zóny
 3. mikropoloha – poloha pozemku v zóně, dostupnost HD a IAD, možnost parkování, vybavenost, vlastnosti pozemku, využívání sousedních pozemků
 4. s vyřešenými vlastnickými vztahy
- sociální a fyzický charakter výstavby – charakter projektu reaguje na předpokládanou tržní poptávku, snaží se eliminovat riziko špatného odhadu. Opět je snahou minimalizovat cenu (viz často problematické architektonické ztvárnění např. nákupních center či suburbánních rodinných domů).

Velikost některých developerských společností často umožňuje vyvíjet poměrně silný ekonomický a politický tlak na místní správu (viz růstové koalice níže) – představují významnou lobbyistickou sílu současných měst.

Je obvykle pravidlem, že větší developerské společnosti se mohou pouštět do projektů se zvýšeným podnikatelským rizikem (např. CTP projekt kancelářského parku v Brně), zatímco společnosti menší akceptují riziko nižší (sériová výstavba relativně levného suburbánního bydlení).

Investice do projektů často vyžaduje relativně vysoké sumy, které nemají jak developer tak individuální domácnost k dispozici. Na nejrůznějších úrovních tedy dochází k využívání vnějších zdrojů (viz. Harveyho sekundární oběh kapitálu).

- u komerčních investic se jedná především o bankovní úvěry, a to na období poměrně krátká;
- obce mohou k financování územního rozvoje vydávat obligace, tj. dlužní úpisy s veřejnou zárukou;
- domácnosti, občané mohou využívat nejrůznější formy hypoték;
- určitou specifickou formou jsou i evropské fondy.

gentrifikace

Jde o proces socio-prostorové změny spočívající v rehabilitaci rezidenční funkce a nemovitostí v bývalých dělnických čtvrtích prostřednictvím příchodu relativně vlivných a solventních nájemců/vlastníků – ti postupně vytlačují další starousedlíky, kteří si nemohou dovolit zvyšující se nájem pramenící z postupné regenerace čtvrti. Gentrifikace je přesně lokalizovaná v rámci města (vnitřní město), je spojená výhradně s obměnou obyvatelstva (rozdíl vůči tzv. incumbent upgrading, kdy dochází k fyzické obnově nemovitostí bez výměny obyvatelstva)

Většinou jde o pohyb obyvatel v rámci města, málokdy jde o pohyb „back to the city“ na př. z předměstí.

Klasickým je následující scénář gentrifikace:

- odchod původní střední do suburbánu – spojené se zvýšením příjmů a růstem rodin
- příliv nižších sociálních vrstev, nastupující postupný útlum a fyzické chátrání
- spuštění masivního úpadku a dalšího přílivu nižších příjmových skupin
- nízká výnosnost území, oslabení investic, ždímání území ze strany pronajímatelů
- opouštění domů, hromadný pád cen nemovitostí
- nízká cena území se stane atraktivní pro spuštění procesu gentrifikace

dalšími scénáři může být rekonverze neobytných prostor v průmyslových oblastech (loft-conversion). Jde o mix jednotlivých i institucionálních investorů. Některé gentrifikační procesy jsou spuštěny uměle, skrze aktivity veřejné správy.

Řada velkých měst Londýn, Paříž, New York, Amsterdam či Madrid zaznamenaly gentrifikaci v průběhu 50. až 70. let.

Teorie gentrifikace:

- teorie spotřební stránky – postmoderní teorie zdůrazňující kulturní a módní vlivy tohoto bydlení - yuppies
- teorie produkční stránky – zdůrazňuje roli státu, resp. veřejné správy jako iniciátorů či dokonce investorů gentrifikace. Důležitým předpokladem je zde existence tzv. rent gap, rozdílu mezi skutečným výnosem území a potenciální pozemkovou rentou. Pokud dojde k takovému rozdílu, který slibuje zisky z rehabilitace, dojde k gentrifikaci.

Činitelé gentrifikace:

1. místní správa – winner, pokud získává větší daně z revitalizovaného území, tím že přitáhne vysokopříjmové obyvatele s vyšší kupní silou. Na druhou stranu mohou noví migranti vyžadovat dokonalejší a dražší veřejné služby (např. ochranu majetku)
2. původní vlastníci majetku – winners, pokud zkapitalizují svůj majetek prodejem či zhodnocením revitalizace.
3. Nově příchozí migranti – winners – časný příchod je výhodný zatím nízkými cenami nemovitostí, jde ovšem o větší riziko.
4. developeři – winners – profitují z koupě zchátralých nemovitostí
5. obyvatelé širšího území – mohou potenciálně čerpat ze zlepšení sociálního postavení sousední čtvrti (menší kriminalita)
6. vymístěné obyvatelstvo – často jde o nedobrovolné či ekonomickým tlakem vynucené vymístění, často stabilizovaných domácností
7. často dochází ke ztrátě ducha, charakteru komunity

V případě financování bydlení (různé formy úvěrů a hypoték) se často vyskytují nečisté praktiky tzv. *red lining* – vymezování oblastí bez nároku na finanční úvěr – diskriminace, která vychází ze stávajícího stavu čtvrti, sociální struktury a tento stav konzervuje. Často to vede k odlivu obyvatelstva do suburbánu, kde operují velké stavební firmy, mnohdy svázané s poskytovateli hypoték.

Velice často dochází k prorůstání zástupců těchto růstových koalic s politickou sférou (stavební lobby). Hlavní bitevní linie probíhá mezi prorůstovými a antirůstovými koalicemi (občanská sdružení, ekologická hnutí). V této souvislosti je známý syndrom NIMBY (not in my backyard).

globální město

Globální města bývá některými autory chápáno jako jeden (byť velice výrazný) z mnoha typů post-industriálního města. Globalizací rozumíme proces, v rámci kterého jsou vytvářeny zcela nové politické, institucionální a socio-ekonomické prostory, které se jen částečně shodují s tradičním městským a státním uspořádáním. Kellerman (2000) chápe globalizaci ve vztahu k městům jako stav, kdy určité aktivity a interakce probíhají nezávisle na geograficky specifickém prostředí. V této souvislosti se hovoří o tzv. „disembedding“ či „deterritorialization“, tj. o separaci místa a prostoru. Ústředním principem je zde konflikt mezi mobilním charakterem kapitálu a jeho prostorovou fixací v podobě nemovitostí, hmotné či nehmotné infrastruktury. Globalizace přináší změny do tradiční role měst jako míst, ve kterých dochází k územní fixaci a zhodnocení kapitálu. Kapitál přestává být vázán k určitému teritoriu, resp. vytváření dočasných ekonomicko-prostorových vzorců se začíná nesmírně zrychlovat.

Masivní trendy směrem k prostorové disperzi kapitálu a ekonomických aktivit v metropolitním, národním a globálním měřítku (které spojujeme s globalizací) mají i určitý opačný dopad a to nové formy územní centralizace špičkových řídicích a kontrolních funkcí. Navíc informační služby a výroba (abstraktní ekonomika) využívají stále více závislé na rozsáhlé fyzické infrastruktuře zajišťující především dostupnost/resp. vysokou mobilitu zboží a osob a výsledných produktů (letišť, telekomunikační sítě, apod.). Jestliže tedy globalizaci charakterizujeme mj. nízkou úrovní fixace kapitálu do určitého konkrétního teritoria, jsou právě globální města místy, kde k takové územní fixaci dochází – někteří autoři hovoří o materializaci globalizace.

Boom globálních měst odstartovaný zejména v průběhu 80. let vyprofiloval 3 neoddiskutovatelně nejvýznamnější lokality – Londýn, Tokyo, New York. Současně s nimi vyrostla i tzv. „sub-global cities“ spočtem obyvatel mezi 3 a 5 milióny, čelící kvalitativně stejným problémům jako „world cities“ prvního řádu.

Globální města mohou být řazeny hierarchicky – nejlépe podle rozsahu dalších ekonomik, které jsou z nich řízeny.

duální město

Ve většině případů jsou globální města reprezentována ekonomikou služeb dominovaných především finančními službami. Toto je ovšem pouze jenom jedna stránka pohledu a patrně se ani nedá tvrdit, že jde o ekonomiku města (je pouze z města řízena). Další složkou ekonomických činností v rámci globálních měst jsou činnosti nenáročné na kvalifikaci, málo placené, často vykonávané ženami či přistěhovalci. Jde o rozsáhlý a nezbytný sektor obsluhující infrastrukturu využívanou právě zaměstnanci kvalifikačně náročných odvětví. Jak uvádí Saskia Sassen (přední autorka zabývající se tématem globálních měst) jsou však tzv. „white-collar“ pracovní příležitosti, tj. manažeři, právníci, marketingoví pracovníci používanějším symbolem globální ekonomiky nežli např. letištní personál či hotelové pokojské – přesto jde z hlediska mechanismů globalizace o pracovní pozice se stejným významem.

Koncentrace kritického množství firem a společností s extrémně vysokými zisky (generovanými ovšem především na základě vysoké mobility kapitálu) vede často ke stejné extrémním růstům cen nemovitostí, kancelářského prostoru, výrobních služeb a dalšího obslužného podnikání – pozice v globálním městě (či jeho některých částech) se tak stává neudržitelnou pro řadu firem, které nejsou napojeny na obsluhu globálních ekonomických funkcí a slouží spíše pro uspokojování potřeb „běžných“ obyvatel města (pětihvězdičkové hotely, módní butiky pro ekonomickou elitu versus běžné prodejny potravin či komunální služby).

Ekonomické zdroje růstu globálních měst jsou odlišné od ostatních metropolí a tato odlišnost vede i k určitým změnám v sociální skladbě obyvatelstva. Ačkoli stále představuje střední třída většinu, podmínky, které v poválečném vedly k jejímu posilování (masová produkce a masová spotřeba) byly

nahrazeny jinými zdroji růstu. Vývoj odvětví využívajících velice dobře a velice špatně placenou pracovní sílu vedl ke změnám ve struktuře spotřeby (poptávky po určitých produktech ve městě), což se ve zpětné vazbě odrazilo i ve vývoji nových pracovních míst. Profiluje se tak nová ekonomická elita města spoléhající na dostatek levné pracovní síly.

Řada autorů tedy upozorňuje na rozdíl v mobilitě obyvatelstva a rozlišuje mobilní (ekonomicky silnější) obyvatele a uživatele města a „trapped“ obyvatele chycené v pasti svých čtvrtí substandardního bydlení a zvyšujících cen za služby.

Dělení na uživatele (mezinárodní firmy, mobilní pracovní elitu, turisty) a obyvatele města (tradiční obyvatelstvo, místní firmy) je dalším typickým rysem přístupů ke studiu globálních měst.

Noví uživatelé města (městská elita) si velice často činí nárok na vybrané prostory města a pomocí nich vytváří svou image. Nabízí se tedy otázka – čím je globální město? Jsou to vysoce mobilní obchodníci a manažeři, jejichž městské prostory se skládají ze sítí spojujících letiště, špičkové kancelářské okruhy a hotely, luxusní rezidenční oblasti? Nabízí se rovněž otázka, zda veškeré náklady (včetně různých typů externalit) na zajištění chodu podobných center globální ekonomiky jsou pokryty zisky plynoucími z těchto globálních funkcí.

U těchto typů měst jsou velice zřetelnými procesy dekoncentrace a vymisťování určitých typů funkcí. Typickým je zejména pohyb rezidenční funkce z městských center a jejich následná specializace na místa pro tercierní aktivity (the City, Whitehall and West End v Londýně, Downtown and Midtown Manhattan v New Yorku, Kasumigaseki, Marunouchi a Otemachi v Tokiu). Stejně tak se decentralizují určité typy výroby a služeb:

1. Výroba a skladování se přesouvá do suburbánních, často dosti vzdálených lokalit – důvodem je především velký nárok na plochu a poloha blízko dopravních tepen. Za výrobou se přesouvá „blue-collar“ pracovní síla.
2. Věda a výzkum jsou koncentrovány do kvalitních lokalit v širším regionu kolem globálních měst (Santa Clara a Orange Counties v Kalifornii, určité části Connecticutu a New Jersey v okolí New Yorku, Berkshire v Anglii).
3. Backoffices, produkce standardizovaných informací a rutinní administrativa se lokalizují do suburbánních center se snadnou dostupností pro úřednickou pracovní sílu (Reading poblíž Londýna, Kawasaki u Tokia)

Řada aktivit napojených na ekonomiku globálního města je „vyvážena do poměrně velké vzdálenosti od jádrového world city (za zájmové území Londýna nyní můžeme považovat již prakticky celou jihozápadní Anglii). Velice častými formami satelitních středisek jsou tzv. „edge cities“ – spekulativní výstavba zejména kancelářských center v dopravně dostupných lokalitách.

Řada velkých metropolitních regionů se pokusilo často chaotický prostorový vývoj nějakým způsobem korigovat a usměrňovat do daných rozvojových pásů či koridorů. Úspěšným příkladem může být například Randstadt, či do jisté míry metropolitní region Londýna, neúspěšným pak oblast Tokia.

Význam měst jako je např. Sao Paulo, Mexico City či Manila svědčí o tom, že globálními městy se mohou stát rovněž metropole mimo ekonomiky vyspělých států. Městské systémy např. v Asii jsou velice často dominovány jednou megapolí, jejíž rozvoj byl založen na klasické industrializaci a přílivu vesnických migrantů do měst. Tento trend v tzv. „newly industrialised countries“ byl dále umocněn přílivem zahraničních investic – hlavní města se tak vyznačují často nadproporciálním podílem pracovních příležitostí a dalších politicko-ekonomických funkcí. V řadě asijských zemí dochází k explozi v rámci metropolitních areálů a přelévání populace přes jejich původní hranice (Tokio, Jakarta, Bangkok). Prudký růst řady velkých měst je dán rolí v národní ekonomice (jsou nevýznamná v globálním pohledu – Delhi, Karáči, Dháka), na rozdíl třeba od Singapurů těžících z postavení globálního města. Některé metropole tyto důvody kombinují (Tokio). V Asii se také objevuje řada procesů o usměrnění urbanizačního procesu, urbanizaci periferních oblastí (Čína – zvládnutí dramatické migrace z venkova do měst v 80 a 90. letech jako reakce na rigidní politiku 60 a 70. let - Šanghaj).

Specifickým příkladem může být vývoj Tokia, které se v 60. letech stalo hospodářským centrem Japonska přitahujícím rozsáhlé imigrační vlny a v letech sedmdesátých svoji pozici upevnilo posílením tercierního sektoru (bankovníctví a telekomunikace) s mezinárodním charakterem. Brzy došlo

k přenášení řady výrobních funkcí do jiných japonských regionů při zachování jejich kontroly v Tokiu. V 80. letech se již Tokio dostalo do pozice globální metropole – globalizace ekonomiky přispěla k hlubší restrukturalizaci průmyslu ve městě a přenášení řady funkcí do jiných měst i mimo Japonsko. V současné době má tokijský denní městský systém cca 30 mil obyvatel.

Podobně rozvoj např. Taipei či Soulu je příkladem pozitivního vlivu globalizace na rozvoj těchto měst a to prostřednictvím přenesení a kontroly řady výrobních funkcí do ostatních asijských průmyslových regionů.

Literatura a zdroje:

- HERBERT, D. T., THOMAS, C. J.(1997): Cities in Space, Cities as Place. David Fulton Publishers, London, 378 s.
- PACIONE, M. (2001): Urban Geography: A Global Perspective. Routledge, London, 663 s.
- CLARK, W.A.V. (2000): Monocentric to Policentric: new urban forms and old paradigms. In: Bridge, G., Watson, S. (eds.): A Companion to the City. Blackwell, Oxford, 141-153.
- FAINSTEIN, S.S., HARLOE, M. (2000): Ups and Downs in the Global City: London and New York at the millenium. In: Bridge, G., Watson, S. (eds.): A Companion to the City. Blackwell, Oxford, 154-167.

Reader:

- HAMNETT, C. (2003): Gentrification and the Middle-class Remaking of Inner London, 1961–2001. Urban Studies 40, 12, s. 2401 - 2426 (GMreader4_1_Hamnett.pdf)
- YEOH, B.S.A. (1999): Global/Globalizing Cities. Progress in Human Geography 23, 4, 607-616 (4_2_Yeoh.pdf)