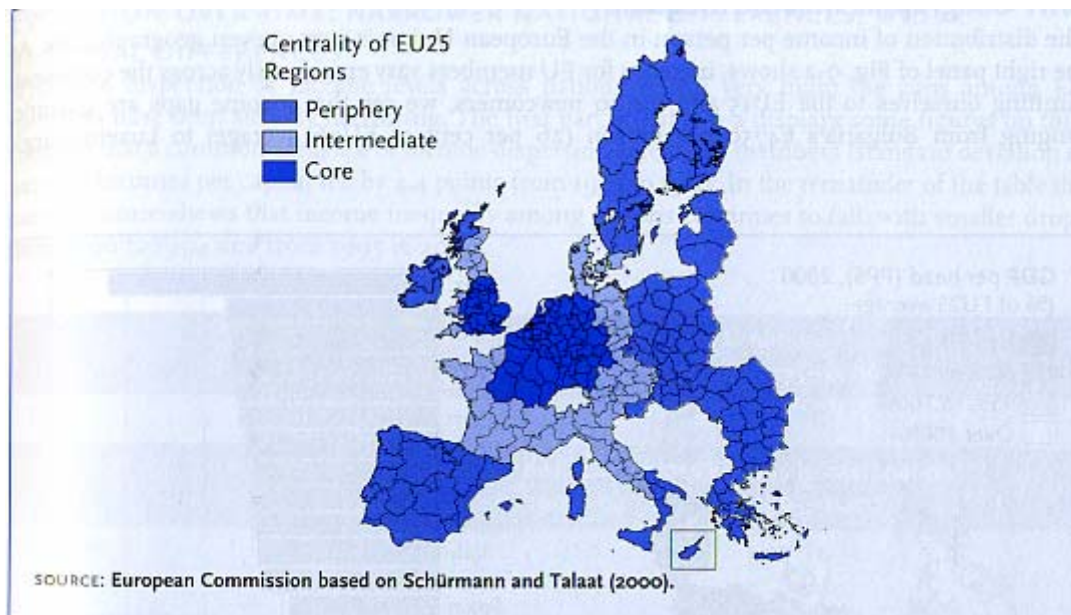


## 9 LOKALIZAČNÍ EFEKTY, EKONOMICKÁ GEOGRAFIE A REGIONÁLNÍ POLITIKA

### 9.1 Evropská ekonomická geografie: fakta

Evropa je silně centralizovaný kontinent a vůbec ne pouze, co se týká ekonomické aktivity. Oblast západního Německa, Beneluxu, severovýchodní Francie a jihovýchodní Anglie zahrnuje například pouze jednu sedminu EU27 (EU25 + Bulharsko + Rumunsko), ale třetinu populace a polovinu ekonomické aktivity. Což můžeme vidět v následující tabulce. V obrázku se jedná o nejtěsnější část. Toto jádro je ekonomickým centrem Evropy. Zbývající oblasti jsme si následně rozdělili do dalších dvou skupin a to na středové oblasti (v obrázku nejsvětleji) a periférie (středně modrá). Periférie zaujímají 65% území, 40% populace a jen 20% ekonomické aktivity.



Regions	Land share	Population share	GDP share	Unemployment rate (EU27 = 100)	Youth unemployment rate (EU27 = 100)	Share of population with income above EU27 average
Core	14.0	33.2	47.2	74.0	60.5	88.8
Intermediate	21.1	25.5	31.7	101.0	95.3	70.3
Peripheral	64.9	41.3	21.1	120.8	134.2	18.1

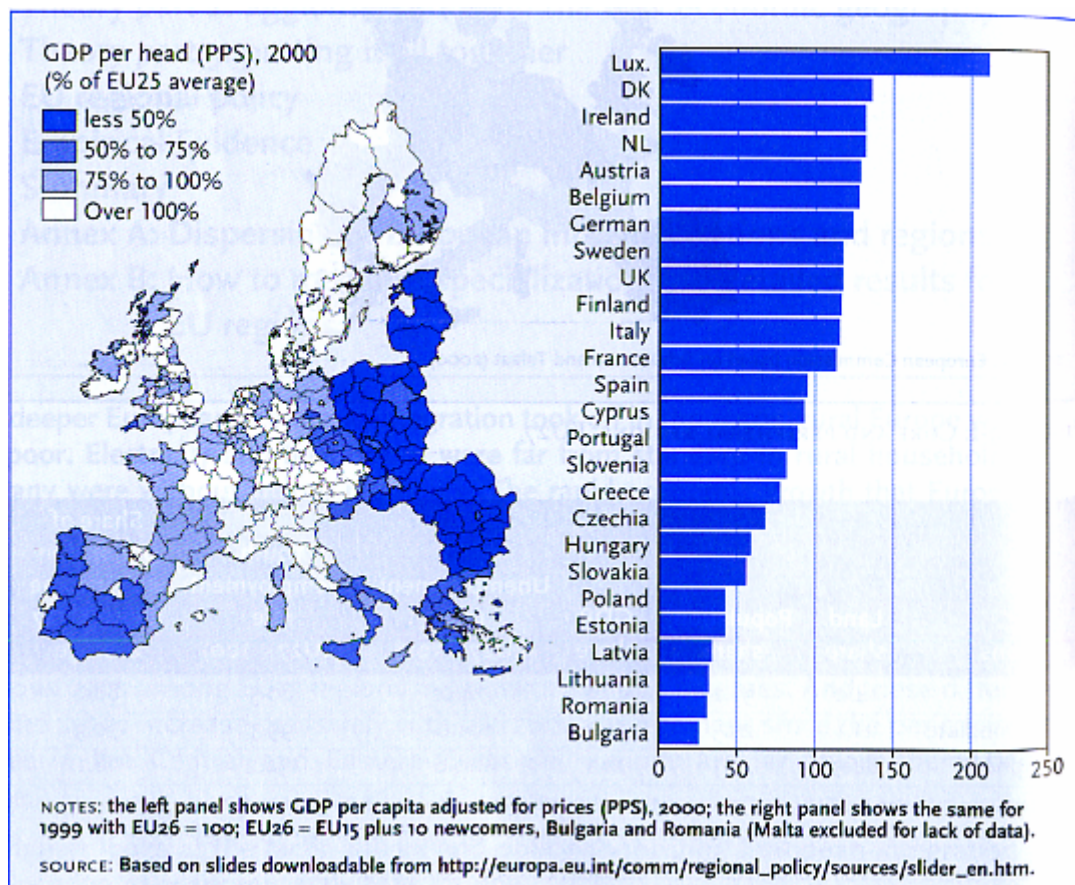
NOTE: EU27 includes the EU15 and the 10 nations that will join in 2004, plus Bulgaria and Romania. Regions are defined at the NUTS2 level of aggregation; see [http://europa.eu.int/comm/regional\\_policy/](http://europa.eu.int/comm/regional_policy/) for definitions.

SOURCE: 'Second Report on Economic and Social Cohesion', European Commission (2001).

Poslední tři sloupečky tabulky nám dokazují, jak hluboce se dotýká různá ekonomická aktivita přímo blahobytu běžných občanů. Nezaměstnanost v perifériích je mnohem vyšší než v jádru ekonomické aktivity. Pouze 20% občanů, kteří žijí v perifériích, si užívají nadprůměrných příjmů, kdežto v ekonomicky neaktivnější oblasti je to téměř 90%.

### 9.1.1 Nerovnost v příjmech geograficky

Distribuce příjmů na osobu v EU je geograficky nerovnoměrně rozložena. V následujícím diagramu vidíme oblasti podprůměrných i průměrných příjmů a mimo nových zemí je nějaké pravidlo vyplývající z geografické polohy těžko identifikovatelné.



Mezera v příjmech na obyvatele může být opravdu markantní. Například v Bulharsku si lidé průměrně užívají 470 EUR na osobu, což je 26% průměru EU26 (bez Malty, kde chyběly údaje), kdežto například v Lucembursku je to 38 800 EUR, což je 212% průměru EU26. Také pokud bychom brali minulé období, tedy EU15, tak rozdíly byly markantní. Například Dánové vydělávali dvakrát více než Řekové.

Nerovnost je ještě výraznější pokud budeme porovnávat různé regiony. Jak vidíme na levé straně předchozího obrázku, v rámci jednoho státu existují regiony s výrazně odlišnými příjmy. Nejbohatší region Spojeného království Londýn má průměrný příjem o 166% vyšší než je průměr EU26, nejchudší region v téže zemi Merseyside je naopak 30% pod průměrem. Podobná situace je ve většině evropských zemí. Ve Španělsku je Madrid o 21% výše než je průměr EU, kdežto Extramadura je o 47% pod průměrem. Velké rozdíly nalezneme také mezi

severem a jihem Itálie. Naproti tomu Švédsko je zemí, která měla z EU15 rozdíly mezi regiony nejmenší.

**Evoluce: zmenšování rozdílů mezi státy, zvětšování rozdílů mezi regiony.**

Ačkoliv rozdíly mezi jednotlivými státy jsou stále velmi významné, v čase dochází k jejich zmenšování.

Change in standard deviation across EU nations			
	1983–93	1990–94	1995–2000
EU15	-4.4	-2.7	-1.1
Change in standard deviation across regions in each nation			
	1983–93	1990–94	1995–2000
Belgium	2.6	0.8	-1.4
Germany		9.5	0.6
excl. New Länder	3.8	1.6	2.0
Greece	1.0	1.5	-0.8
Spain	2.6	1.0	1.3
France	0.9	1.9	0.1
Ireland		0.0	5.1
Italy	1.2	0.7	-1.3
NL	-15.9	0.2	2.0
Austria		0.6	-1.5
Portugal	5.2	0.3	1.4
Finland		-0.8	5.5
Sweden		0.2	8.9
UK	0.6	-1.9	2.7

NOTE: Important statistical redefinition occurred in 1995. Luxembourg and Denmark report no regional level data.  
SOURCE: 1983 and 1993 data from European Commission (1996); 1990–2000 data from European Commission (2003).

Toto tvrzení nám dokazují data v předchozí tabulce, kde v prvním řádku vidíme, že v EU15 docházelo ve všech třech námi sledovaných obdobích k poklesu rozdílů. Ve zbývající části tabulky zase naopak můžeme vyčíst převážně kladná čísla, která nám ukazují, že regionální rozdíly uvnitř jednotlivých států se v námi sledovaných obdobích zvětšovaly.

Je zajímavé se podívat na čtyři relativně chudé země Řecko, Irsko, Španělsko a Portugalsko, u kterých bylo cílem zmenšit mezeru v jejich průměrných příjmech vzhledem k celkovému průměru EU15. V letech 1988–2000 se Irsko přehouplo z původních 64% průměru EU15 na 115%. Španělsko poskočilo ze 73% průměru na 82%, Portugalsko z 59% na 68% a Řecko pak z 58% na 70%. U všech těchto zemí bylo dosaženo alespoň nějaké konvergence k průměru.

Co se ale týká konvergence jednotlivých regionů, tak zde můžeme vidět právě opačný trend, neustále dochází k prohlubování rozdílů mezi jednotlivými oblastmi v rámci jednoho státu. Mezi lety 1983–1993 se regionální rozdíly prohloubily u všech států EU s výjimkou Nizozemí a počátkem 90. let se trend začal obracet i u Finska. V posledním sledovaném období pak docházelo k prohloubení rozdílů v 10 ze 14 zemí EU (viz tabulka).

Rozšíření v roce 2004 znamenalo další výrazné navýšení rozdílů mezi jednotlivými regiony EU. Zde bychom mohli pro srovnání rozdělit regiony podle průměrných příjmů, a dvě

nejkrajnější skupiny označit za bohaté a chudé regiony. Abychom byli konkrétní, tak obě tyto skupiny obsahují po 10% EU populace. V EU15 10% nejbohatších disponovalo 180% průměru EU, v EU25 to je již 340%.

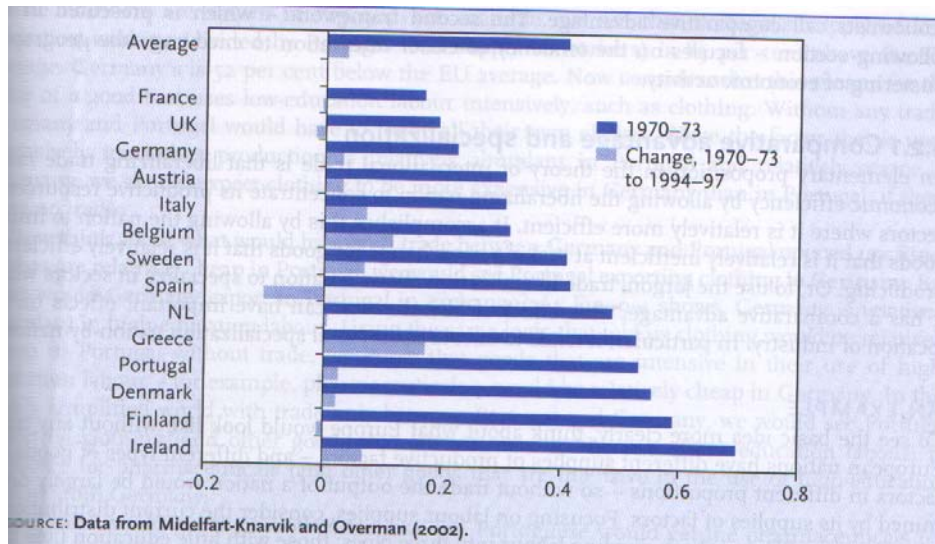
### 9.1.2 Integrace a specializace

Z předchozího je jasné, že evropská ekonomická integrace měla významný vliv pouze na určité části jednotlivých států, nikoliv tedy na všechny. Výrazně se dotkla vždy pouze určitých sektorů ekonomiky, ale pozitivum pro určitý sektor mohlo být právě pozitivem pro již bohatý region a tak došlo k dalšímu navýšení rozdílů mezi jednotlivými regiony.

#### Data evropských národů

Nyní se podíváme (s využitím Krugmanova indexu specializace) na to, jaké jsou rozdíly ve struktuře průmyslu v různých evropských státech a jak se vyvíjely. Krugmanův index nám ukazuje, kolik procent průmyslové výroby musí být změněno, aby byla struktura průmyslu stejná, jaký je průměr celého státu popřípadě stejná k průměru EU.

Data z EU15 vidíme v následující tabulce.



Tmavá úsečka ukazuje Krugmanův index pro každý stát v letech 1970–1973 (rozdíl ve struktuře průmyslu státu k celkové průměrné struktuře EU). Světlá úsečka pak ukazuje, k jaké změně došlo mezi léty 1970–1997. A protože téměř všechny změny jsou pozitivní, můžeme učinit závěr, že došlo k prohloubení rozdílů ve strukturách jednotlivých států vzhledem k průměru EU. Jinými slovy došlo k prohloubení specializace mezi jednotlivými národy Evropské unie. Jedinou výjimkou je Španělsko, které svou strukturu výrazně přiblížilo struktuře EU.

Jak důležitý je tento posun ve specializaci? K zodpovězení si pomůžeme příkladem z Irska. Irský index byl v letech 1970–1973 na úrovni 70%, což znamená, že 35% celkové struktury průmyslové výroby by bylo nutno změnit, aby struktura odpovídala struktuře EU. Do roku 1997 Irský index vzrostl o necelých 8%, takže už zhruba 38% by bylo třeba změnit k dosažení stejného strukturálního uspořádání. Na Irských hospodářských výsledcích vidíme, že růst specializace znamená růst národního bohatství (Irsko, jako stát dosáhlo největší

konvergence, nejen, že dohnalo, ale dokonce předešlo průměr EU). Také v ostatních státech došlo k nárůstu specializace (vyjma Španělska) a to přibližně mezi 5%-10% a celkově pak došlo k výrazné konvergenci mezi jednotlivými státy EU.

### 9.1.3 Shrnutí fakt

- evropská ekonomická aktivita je silně koncentrována v určitých oblastech Evropy
- lidé žijící v centrech ekonomické aktivity (core regiony) si užívají nadprůměrných příjmů a podprůměrné míry nezaměstnanosti
- zatímco bylo evropská ekonomická integrace doprovázena konvergencí jednotlivých států, rozdíly mezi regiony se prohloubily (měřeno příjmem na hlavu)
- po evropské ekonomické integraci nenastala žádná masová realokace průmyslu mezi jednotlivými státy
- změny ve výrobcích, které nastaly, více souvisely s polohou regionu než s příslušností k určitému národu
- mnoho evropských národů prohloubilo svou sektorovou specializaci
- průmysl se stal podstatně více prostorově koncentrovaný

## 9.2 Teoretická část 1: komparativní výhoda

Nyní se budeme věnovat ekonomické logice propojení evropské integrace s určitým umístěním ekonomické aktivity, zaměříme se především na dva hlavní aspekty: specializaci na mezinárodní úrovni a vnitřním aglomeracím.

Pro zjednodušení se budeme zabývat každým efektem izolovaně. U prvního případu se nejprve zaměříme na přirozené rozdíly mezi evropskými národy – ekonomové je nazývají komparativními výhodami. V druhém případě se zaměříme na tendenci pevnější integrace v rámci určitých geografických celků.

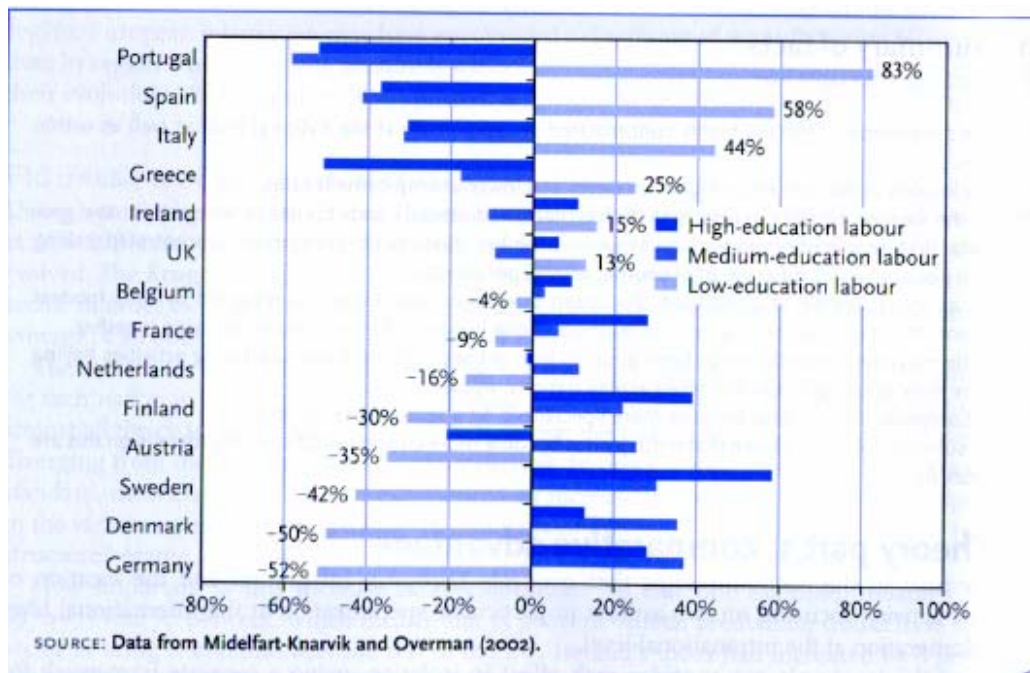
### 9.2.1 Komparativní výhoda a specializace

Základním předpokladem teorie mezinárodního obchodu je to, že liberalizace v obchodě zvyšuje ekonomickou efektivitu tím, že umožní jednotlivým národům koncentrovat své omezené zdroje do odvětví, ve kterém jsou relativně nejefektivnější. Umožňuje zemím importovat zboží, při jehož výrobě jsou relativně neefektivní a soustředit se na výrobu a export zboží, při jehož výrobě jsou relativně efektivní. Jinými slovy, liberalizace umožňuje národům sektorově se specializovat na základě komparativních výhod. Tento efekt má významný dopad na lokalizaci průmyslu. Podněcuje sektorové specializace jednotlivých národů.

#### Příklad

Pro zjednodušení začneme s předpokladem, že Evropa vůbec neobchoduje. Evropské národy mají různé množství a strukturu výrobních faktorů. Tedy celkový výstup ekonomik je

bez obchodu silně determinován nabídkou těchto produkčních faktorů. Nyní se zaměříme na jeden výrobní faktor a tím je práce. Rozdělíme nabídku práce do tří kategorií a to na kategorii lidí s nízkým vzděláním, na kategorii lidí alespoň se sekundárním vzděláním a na kategorii vysoce vzdělaných pracovníků. Nyní budeme s pomocí těchto kategorií porovnávat některé státy EU. Kdy si nejprve určíme podíl dané kategorie v celé EU a pak poměříme o kolik procent méně či více má daný stát.



Například vidíme, že u skupiny obyvatel s nejnižším vzděláním máme u Portugalska kladné číslo 83%, což znamená, že portugalský podíl těchto pracovníků je o 83% nad průměrem EU. Naopak u Německa vidíme záporné číslo -52%, což znamená, že německý podíl těchto pracovníků je 52% pod průměrem EU. Nyní si řekneme, jaký vliv na cenu zboží mají tyto relativní podíly na produkci zboží, kde je pro výrobu třeba hodně málo vzdělaných lidí, jako je třeba oblečení. Bez obchodu by jak Portugalsko, tak Německo muselo produkovat všechno oblečení, které se v daném státě spotřebovává. A protože faktoru, který se na výrobě oblečení nejvíce podílí je v Portugalsku relativně hodně a v Německu relativně málo, tak oblečení v Portugalsku bude mnohem levnější než oblečení v Německu, pokud tedy nebude existovat obchod.

Nyní budeme uvažovat nad tím, co se stane, pokud Portugalsko a Německo začnou spolu obchodovat. Protože oblečení je v Portugalsku relativně levnější, začne ho Portugalsko exportovat do Německa. Ale co nabídne na oplátku Německo? Jak nám ukazuje předchozí diagram, Německo je velmi dobře zásobeno vzdělanou pracovní silou, tedy s využitím stejné logiky jako u oblečení, je jasné, že v Německu budou relativně levnější ty produkty, při jejichž výrobě je právě třeba určité úrovně vzdělanosti pracovníků např. farmaceutické produkty. V našem zjednodušeném světě, kde spolu obchodují pouze Portugalsko a Německo, Portugalsko exportuje oblečení a další produkty vyžadující dostatek levné pracovní síly a Německo exportuje farmaceutické výrobky a další produkty, při jejichž výrobě je třeba vysoké vzdělanosti.

Německo bude získávat oblečení levněji, stejně tak Portugalsko levněji získá léky, tedy takovýto obchod je výhodný pro oba národy. Obchod umožňuje efektivnější alokaci zdrojů v jednotlivých zemích. V Portugalsku se přesune pracovní síla, která neefektivně vyráběla léky do efektivní výroby oblečení a v Německu naopak. Obou komodit se tak se stejnými zdroji může vyrobit více.

Nyní ještě musíme zdůraznit, že všechny země disponují určitou komparativní výhodou. Nebylo by tomu tak pouze v případě, že struktura jejich pracovní síly by přesně odpovídala struktuře pracovní síly EU, což u žádné země tak není (nejblíže je tomu Belgie). A tak každá země dokáže vyrábět relativně nejefektivněji ty produkty, které nejvíce odpovídají struktuře její pracovní síly, tedy má komparativní výhodu.

### **Prostorová implikace komparativní výhody**

Jak změni změny v obchodě geografické uspořádání jednotlivých výrob?, odpovíme si našim příkladem. V Portugalsku dojde k expanzi těch sektorů ekonomiky, které jsou náročné na levnou pracovní sílu a k omezení těch sektorů, které vyžadují vzdělanou pracovní sílu. V Německu tomu bude právě naopak. V obou zemích dojde k růstu specializace, neboť Německo už nevyrábí oblečení, ale jen léky a Portugalsko zase nevyrábí léky, ale jen oblečení.

Nyní budeme uvažovat obecnější rovinu a zjistíme, že poválečná perioda přinesla velkou liberalizaci obchodu všude na světě a ta vedla nejen v Evropě k nárůstu specializací jednotlivých států podle jednotlivých sektorů ekonomiky, což vedlo k celosvětovému růstu efektivity výrob.

## **9.3 Teoretická část 2: aglomerace a nová ekonomická geografie**

V předchozí teorii komparativních výhod jsme předpokládali pouze mobilitu produktů, nikoliv mobilitu výrobních faktorů. Ale ve skutečnosti je mezinárodní obchod substitutem k mezinárodní mobilitě práce. Základní příčinou obchodu je existence národních rozdílů mezi strukturou a množstvím jednotlivých výrobních faktorů. Pokud by došlo k tomu, že máme dokonalou mobilitu práce a žádnou mobilitu produktů, pak díky mezinárodnímu pohybu pracovníků, dojde k vyhlazení rozdílů ve struktuře práce a tím také k vyhlazení cenových rozdílů produktů. Tedy mobilita práce a obchod se chovají jako substituty.

Jak uvidíme v následující sekci, tak závěry budou mírně odlišné, když umožníme pohyb práci, ale obchod bude přinášet určité náklady. Konkrétně, kombinace úspor z rozsahu a nákladů obchodu vytvoří tlak na geografické shlukování ekonomických aktivit, nikoliv na dokonalé vyhlazení rozdílů mezi výrobními faktory a mezi cenami produktů. Toto shlukování může mít dvě různé polohy.

- celkové shlukování (koncentrace), které vede k tomu, že existují oblasti, kde je koncentrována téměř veškerá ekonomická aktivita a oblasti, kde není skoro nic
- sektorové shlukování (koncentrace), které znamená, že určitý sektor ekonomiky je koncentrován v určitém regionu, tedy různé regiony disponují různým průmyslem

### **9.3.1 Aglomerující a rozptylující tlaky**

Agglomerující tlaky existují, pokud prostorová koncentrace ekonomické aktivity vytváří tlaky na ještě hlubší prostorovou koncentraci.

Je mnoho aglomerujících tlaků, ale některé z nich fungují pouze ve velmi lokálním měřítku. Například, banky v jedné části Londýna se začínají koncentrovat a v druhé části se zase koncentrují taneční kluby. Jistě by bylo zajímavé zjišťovat, proč tomu tak je, ale pro naši analýzu je to zcela nepodstatné a my se tedy aglomerujícími prvky tohoto charakteru zabývat nebudeme. Evropská politika se soustřeďuje na vliv evropské integrace na aglomeraci na úrovni regionů nebo národů. Dva nejvýznamnější aglomerační tlaky, které působí v rámci velkých geografických území, označujeme jako poptávkové vazby (demand linkages) a nákladové vazby (cost linkages).

#### **Poptávkové a nákladové vazby**

Abychom vysvětlování ulehčili, přijmem mnoho zjednodušujících předpokladů. Zaprvé, firma si vybere pouze jednu lokalitu. Zadruhé, existují pouze dvě lokality, jednu označíme jako severní a druhou, jako jižní.

Poptávková vazba je spojena s velikostí trhu. Firmy si chtějí zvolit tu lokalitu, kde mají přístup na velký trh, aby redukovali obchodní náklady. A zde začne působit tlak, který jsme si označili jako poptávkovou vazbu. Firmy chtějí velký trh, přesunou-li se na něj, přetvářejí velký trh v ještě větší trh. Například firma přímo ovlivní velikost trhu tím, že nakupuje meziprodukty od ostatních firem, nepřímo pak tím, že pracovníci mají tendenci stěhovat se za firmami, tedy do oblastí, kde je po nich poptávka a tito pracovníci pak zase utrácejí své peníze především v místě, kde bydlí, tedy opět dojde k zvětšení trhu.

Nákladová vazba funguje obdobně, akorát není spojena s velikostí poptávky, ale s velikostí nákladů. Většina firem nakupuje spousty nejrůznějších vstupů, jako je materiál, stroje a vybavení, stejně tak nejrůznější specializované služby jako marketing a finanční služby. Díky obchodním nákladům je levnější nakoupit tyto vstupy v místě, kde sídlí mnoho z firem, které nabízejí mnou poptávané vstupy. A abych obchodní náklady snížil na minimum, přesunu sídlo mé firmy do blízkosti těchto mých dodavatelů. A protože i má firma je dodavatelem někoho jiného a protože je to místo, kde už sídlí i dodavatelé dalších vstupů toho jiného, tak i pro něj je nejlepší, přesunout firmu na toto místo. Koloběh pokračuje a trh se stále zvětšuje.

#### **Rozptylující tlaky (dispersion)**

Samozřejmě existují také tlaky, které působí proti koncentraci, tyto budeme označovat jako rozptylující. Například ceny půdy a náklady na určité formy pracovní síly (především nekvalifikované) tendují k tomu, že jsou vyšší v zastavěných oblastech, což přidává na atraktivitě právě méně rozvinutým regionům. A ačkoliv tyto síly v reálném světě působí, my se budeme hlavně zabývat jinými rozptylujícími tlaky, které si označíme jako lokálně konkurenční tlaky. Protože reálný svět je světem s obchodními náklady a také světem nedokonalé konkurence, je jasné, že firmy bude lákat nalézt takovou lokalitu, kde budou mít



ve své činnosti jen málo konkurentů. Těmito oblastmi jistě nebudou velké průmyslové aglomerace, proto vyhýbání se konkurenci, můžeme označit jako rozptylující tlak.

Je samozřejmé, že jak tlaky na koncentraci, tak tlaky vedoucí k anti-koncentraci působí současně, a rovnováha mezi nimi pak determinantem geografické distribuce ekonomické aktivity. My se pak budeme především věnovat otázce, jak evropská integrace ovlivňuje tuto rovnováhu.

### **9.3.2 EE-KK diagram**

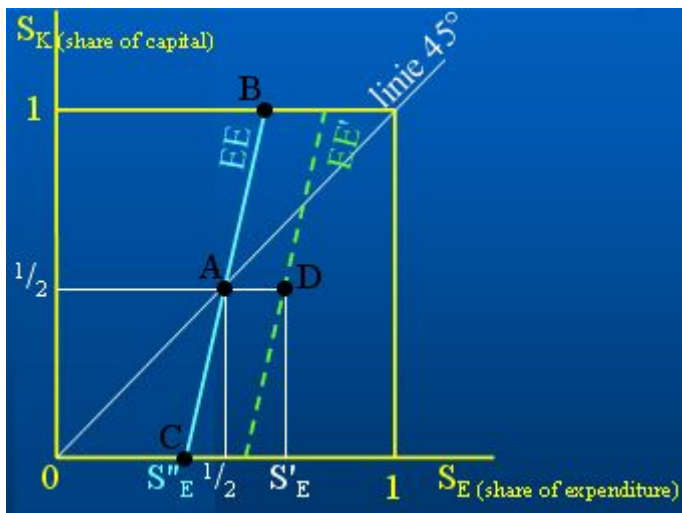
Logiku tlaků pro a proti koncentraci můžeme hlouběji pochopit s využitím diagramu, který spojuje relativní velikost trhu s relativním počtem firem. Aby byla situace dostatečně ilustrativní, byly při konstrukci přijaty určité zjednodušující předpoklady.

Budeme uvažovat pouze dva regiony, severní a jižní, které disponují stejnými výrobními faktory i stejnou technologií (neexistuje tedy komparativní výhoda). Výrobní faktory budeme uvažovat dva a to práci, která je imobilní (neboť vnitřní evropská migrace je malá) a kapitál, který je velmi mobilní (neboť reálně k přesunům kapitálu v Evropě dochází), což vede k tomu, že v rovnováze je všude stejná návratnost kapitálu. Dále pak budeme uvažovat dva sektory služby a průmysl. Pracovníci mohou pracovat buď ve službách, nebo v průmyslu a průmysl předpokládáme kapitálově intenzivnější. Pro další zjednodušení budeme předpokládat, že firmy produkující zboží budou poptávat nějaký kapitál a nějakou práci a firmy produkující služby pouze práci. Abychom si situaci ještě usnadnili, tak každá průmyslová firma bude poptávat jednotku kapitálu, tedy regionální podíl na celkovém kapitálu bude identický s regionálním podílem na celkovém počtu firem. Na začátku analýzy budou mít oba regiony přesně polovinu nemobilního faktoru práce. A konečně, vyloučíme nákladové vazby s tím, že žádný sektor nenakupuje pro svou výrobu meziprodukty, ale pouze výrobní faktory.

Když už máme tyto zjednodušující předpoklady, můžeme přejít k samotné analýze EE-KK diagramu.

#### **Křivka EE**

Začneme analýzou poptávkových vazeb, tj. vztahem mezi podílem průmyslu na severu a podílem výdajů na severu. Budeme-li předpokládat stejně velký průmysl (stejný počet jednotek kapitálu) na severu i jihu, tak i velikost trhu bude na severu identická s jihem. Proč? Velikost trhu závisí na kupní síle místních spotřebitelů. A protože je stejný počet pracovníků na severu i jihu, stejně tak stejně velký je kapitál, musí být příjmová úroveň obou regionů stejná a tedy výdaje na obou trzích jsou identické.



Na obrázku je tato situace ilustrována jako bod A (1/2,1/2). Diagram má na horizontální ose podíl výdajů v severní oblasti ( $S_E$  – share of expenditure), což je vlastně relativní velikost severního trhu. Pokud  $S_E$  je větší než  $\frac{1}{2}$ , pak severní trh je větší než jižní a naopak. Na vertikální ose je podíl průmyslu na severu ( $S_K$  – share of capital). Pokud je  $S_K$  větší než  $\frac{1}{2}$ , pak sever je víc průmyslový než jih a naopak.

Uvažujme nyní, jak velká by byla velikost severního trhu, kdyby všechen průmysl, tedy i všechen kapitál byl koncentrován na severu.  $S_E$  by byl větší než  $\frac{1}{2}$ , neboť sever by disponoval příjmem z poloviny práce a z celého kapitálu. Ale  $S_E$  by byl menší než 1, neboť jihu stále zůstává příjem z imobilní práce, která by byla angažována pouze v sektoru služeb. Tato situace je v diagramu zaznačena pod písmenem B. Se stejnou logikou dokážeme zakreslit i C, akorát nyní budeme veškerý průmysl předpokládat v jižním regionu.

Musíme si uvědomit tři důležité souvislosti.

- EE má vzestupný charakter, neboť zvýší-li se relativní podíl průmyslu na severu, zvýší se také relativní podíl severního trhu
- EE je strmější než křivka  $45^\circ$ , neboť mobilní faktor kapitál tvoří jen část příjmů resp. výdajů
- To, jak bude vypadat křivka EE, nemá nic do činění s obchodními náklady, ale pouze s tím, kolik výrobního faktoru práce a kolik výrobního faktoru kapitál je v jednotlivém regionu

Poslední záležitostí, kterou musíme uvážit je to, co se stane, pokud je jih výrazně menším regionem než sever, tedy sever disponuje navíc i větším podílem imobilního faktoru práce. Tato situace je velmi důležitá, neboť mnoho politiků, kteří se zabývají regionální politikou EU pláče nad malými regiony a zeměmi.

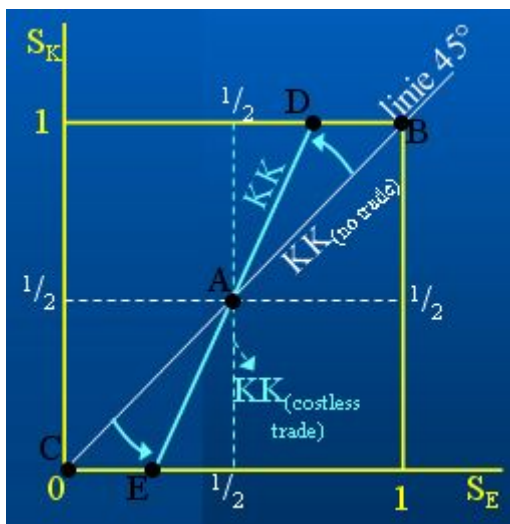
Pro ilustraci malé země, budeme předpokládat, že sever má více než polovinu imobilního faktoru. V našem diagramu bod D, kde  $S_K = \frac{1}{2}$ , ale podíl  $S_E$  je větší než polovina, neboť sever vlastní více než polovinu práce a polovinu kapitálu. Podobně, pro každou další úroveň  $S_K$ , bude  $S_E$  vyšší. Takto bude každá křivka, která vyjadřuje asymetrické případy relativních podílů (v diagramu označená jako  $EE'$ ) ležet napravo od původní EE křivky.

## KK křivka

Cílem diagramu je determinovat obojí  $S_E$  i  $S_K$  a ukázat, jak se situace změní, klesnou-li obchodní náklady. Kapitál je mobilní a stěhuje se vždy do regionu s vyšší mírou zisku. K determinaci rovnovážného rozmístění kapitálu mezi regiony (a tedy i průmyslu) je nezbytné, určit míru návratnosti pro každý region. Konkrétně se budeme zajímat o to, jak úroveň obchodních nákladů bude působit na změnu rovnovážného rozmístění průmyslu, který je definován, jako stejná návratnost kapitálu v obou regionech při jakékoliv velikosti trhu (tedy při libovolné  $S_E$ ). Kombinace  $S_K$  a  $S_E$ , které znamenají stejnou návratnost kapitálu, označujeme jako KK křivku.

Nejprve musíme začít s vydefinováním determinantů kapitálové návratnosti. Nejjednodušší je předpokládat, že návratnost jedné jednotky kapitálu tvoří přesně proporcionalní část prodeje. Jak jsme k tomu došli? Předpokládejme, že zisková marže je konstantní, řekněme 20%, tedy celková ziskovost firmy je 20% z objemu prodeje. Tento vztah jedna k jedné mezi prodeji a ziskovostí znamená, že návratnost kapitálu je mezi regiony v rovnováze, když každá typická firma obou regionů má stejný objem prodeje.

Je jasné, že pokud se zvětší průmysl (= počet firem = počet jednotek kapitálu) v jednom regionu, tak aby byla zachována rovnováha v rentabilitě kapitálu, musí ve stejném regionu stoupnout také prodeje. Jak již bylo řečeno firmy, které si musí zvolit jednu lokalitu, zvolí tu, kde je větší trh, aby eliminovaly obchodní náklady. Ale větší trh zase znamená větší konkurenci, takže ne všechny firmy se nakonec na větší trh opravdu přesunou. Rozmístění průmyslu  $S_K$  bude nakonec výslednicí jak tlaků na snižování nákladů (faktor pro výběr velkého trhu), tak tlaků na snižování konkurence (faktor pro výběr malého trhu).



Abychom konstrukci lépe pochopili, začneme s úvahou, jak bude KK vypadat, pokud nebude mezi regiony žádný obchod, tedy obchodní náklady budou prohibitivní. Konkrétně, jaké bude rovnoměrné rozmístění kapitálu pro  $S_E = 1/2$ ? Nezapomeňme, že rovnovážná návratnost kapitálu vyžaduje, aby se rovnaly prodeje na firmu v každém regionu. A protože neexistuje v tomto případě žádný obchod, stejný prodej znamená stejný počet firem v obou regionech, tedy  $S_K = 1/2$ . Tato situace je zaznamenána pod bodem A. Se stejnou logikou zkonstruujeme další body. Pokud bude mít sever 100% příjmů resp. výdajů, tak musí disponovat 100% firem,

tento bod je označen jako B. Pokud bude mít naopak 0% výdajů, pak disponuje 0% firem a tento bod pak je pod písmenem C. Pro jakoukoliv úroveň  $S_E$  bude v případě bez obchodu platit, že rovnovážná velikost průmyslu  $S_K$  je právě rovna  $S_E$ . Zkráceně, křivka KK je v případě bez obchodu shodná s linií  $45^\circ$ .

Ale jak bude křivka vypadat v mnohem obvyklejším případě a to tehdy, když obchod bude umožněn, ale něco stojí (obchodní náklady)? Odpověď začneme vysvětlením, proč má linie  $45^\circ$ , tedy křivka KK bez obchodu sklon 1. Pro vysvětlení začneme v bodě A a budeme předpokládat, že výdaje v severním regionu stouply o 10%, což vedlo k automatické redukci výdajů jižního regionu o těchto 10%. Když  $S_K$  je na úrovni  $\frac{1}{2}$  a  $S_E$  je nad  $\frac{1}{2}$ , tak firmy na severu prodávají více než na jihu a jejich zisky jsou také vyšší. Aby byla zachována rovnost v rentabilitě kapitálu, je nutné, aby konkurence na severu stoupla o 10% a na jihu klesla o 10%. A protože není obchod, tak 10% růst konkurence na severu, musí znamenat 10% nárůst počtu firem na severu a 10% pokles konkurence na jihu, musí znamenat 10% pokles počtu firem tamtéž.

Toto vysvětlení bylo jednoduché, protože neexistoval export a konkurence byla pouze na lokálním trhu, ale my se konečně vrátíme k naší otázce a začneme předpokládat existenci obchodu. V této situaci pak každý kapitálový přesun (přesun firmy) bude znamenat změnu konkurence na obou trzích. Konkrétně, pokud počet severních firem stoupne o 10%, úroveň konkurence na severu nestoupne o 10%. Proč ne? Důvodem je to, že severní firmy nyní čelí menší konkurenci na svém exportním trhu, tedy jižním trhu. To tedy znamená, že pokud chceme dosáhnout stejných prodejů na jednu firmu a existuje obchod, tak při nárůstu severních výdajů o 10%, musí počet firem stoupnout o více než 10%. Tento efekt bývá označován jako „domácí tržní efekt“ (home market effect).

Graficky je fakt, že  $S_K$  musí stoupnout o více než  $S_E$ , zaznamenán v podobě více strmé křivky KK (v diagramu jako  $KK'$ ) než je linie  $45^\circ$ , krajní polohy této křivky pak v diagramu nalezneme pod označením E a D.

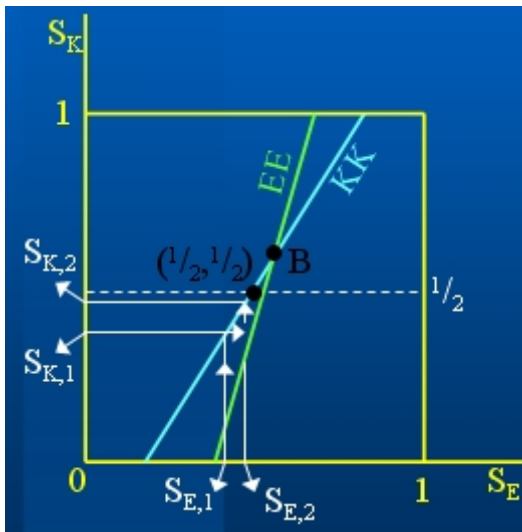
Nyní se ptáme, jak evropská integrace ovlivnila KK linii. Jak bylo ukázáno, tak nižší obchodní náklady činí KK křivku strmější. Nejjednodušší cestou, jak této situaci porozumět je porovnat dva extrémní případy a to křivku KK bez obchodu, tedy linii  $45^\circ$  a obchod, který nepřináší žádné dodatečné náklady. Pokud je obchod bez nákladů, tak rozmístění firem mezi regiony je naprosto irelevantní, každé rozmístění bude znamenat rovnovážnou situaci a všechny identické firmy budou mít stejný podíl na prodeji v každém z regionu. Graficky je to vertikální linie, ohraničená body  $\frac{1}{2}$ ,  $\frac{1}{2}$ . Jinými slovy, když je trh rozdělen rovnoměrně ( $S_E = \frac{1}{2}$ ), tak každé rozložení firem znamená rovnoměrný prodej. Vertikální KK nám odráží tuto skutečnost, jakékoliv  $S_K$  je vhodné pro  $S_E = \frac{1}{2}$ .

Musíme si uvědomit čtyři důležité souvislosti.

- KK má vzestupný charakter
- KK je strmější než linie  $45^\circ$  díky home market effect
- KK křivka odráží úroveň obchodních nákladů, s jejich poklesem se křivka stává strmější, vždy prochází přes bod  $\frac{1}{2}$ ,  $\frac{1}{2}$  (rotuje okolo bodu A)

- podíl práce v jednotlivých regionech nemá na křivku KK vliv, my uvažujeme celkový podíl výdajů, lhostejno jestli pocházejí z práce nebo kapitálu

### Lokalizační rovnováha



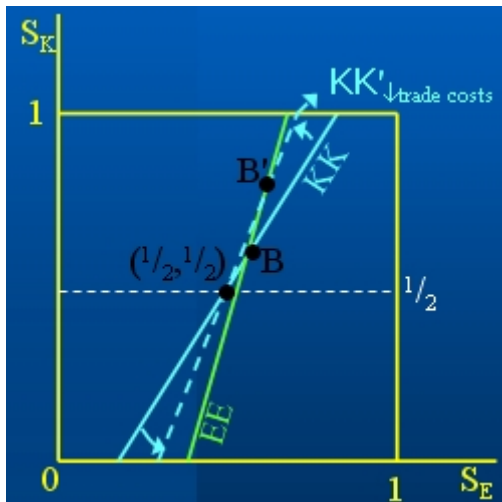
Nyní jsme dali křivky EE a KK dohromady. Na diagramu je sever regionem s více než polovinou pracovní síly (křivka EE neprochází přes bod  $\frac{1}{2}, \frac{1}{2}$ , ale je od něj napravo). Průnik mezi oběma křivkami, bod B, determinuje rovnovážné rozdělení průmyslu a rovnovážnou velikost trhu. Proč?

EE nám říká, jaké  $S_E$  je nutné pro každou úroveň  $S_K$  a KK nám říká, jaké  $S_K$  je nutné pro každou úroveň  $S_E$ . V průniku obou křivek je stejná návratnost kapitálu v obou regionech (tedy není žádný tlak na změnu  $S_K$ ) a máme-li tedy úroveň  $S_K$ , která je rovnovážná, pak z křivky EE zjistíme za jakého rozložení velikosti trhů.

Je zřejmé, že B je stabilním výsledkem. Například, máme stejnou situaci a začneme s rozmístěním v bodě  $S_{E,1}$ . Při této úrovni  $S_E$  nám křivka KK ukazuje, že firmy se chtějí přesouvat až do polohy  $S_{K,1}$ . Ale když bude  $S_K$  na úrovni  $S_{K,1}$ , tak nám křivka EE ukazuje, že rovnoměrné rozložení výdajů je až v bodě  $S_{E,2}$ . Takto se situace bude stále opakovat, až se  $S_K$  potká s  $S_E$  v bodě B.

### 9.3.3 Vliv ekonomické integrace

Konečně si budeme moci ukázat, jaký vliv má prohlubování evropské integrace na lokalizaci průmyslu, k tomuto využijeme další obrázek.



Poklesnou-li náklady, tak křivka  $KK$  rotuje na úroveň  $KK'$  a nová rovnováha je pak v bodě  $B'$ . To znamená, že těsnější integrace vede ke koncentraci průmyslu do té oblasti, jejíž trh byl zpočátku větším. V našem velmi zjednodušeném modelu, kde jedinou silou působící proti koncentraci je strach z konkurence, bude docházet k tomu, že každé další snižování obchodních nákladů, povede k dalšímu zvětšování již velkých trhů a zmenšování těch malých. Tedy vytváření core regionů s obrovskou ekonomickou aktivitou a periférií s velmi malou ekonomickou aktivitou.

#### **Celková versus sektorová koncentrace**

Logika, že volnější obchod vede k vzniku a rozšiřování průmyslových aglomerací je vcelku silná. Nicméně, vlivy mohou být velmi odlišné a závisí na tom, jak si vydefinujeme koncentraci. Jak již bylo zmíněno koncentrace (shlukování) může nabývat dvou základních podob a to celkovou a sektorovou. Celková vede k polarizaci jednotlivých regionů, kdy v některých je koncentrována téměř veškerá ekonomická aktivita (core region) a v druhých téměř žádná (periférie). Stejnou logiku však můžeme aplikovat i na sektorová koncentraci, kdy regiony mají svou core výrobu a pak ještě několik periferních výrobních.

Důležitý závěr, který z toho plyne, je, že vzrůstající specializace národů může být podnícena aglomerujícími silami, nikoliv komparativními výhodami. To je zajímavé, pokud tyto a již dříve provedené závěry porovnáme.

#### **9.3.4 Doplnění o některé prvky reality**

V EE-KK modelu se předpokládá pouze jedna síla, která působí proti vytváření průmyslových aglomerací a to velikost lokální konkurence. V reálném světě však takovýchto sil působí více, například rozdílné ceny půd dokáží působit tak, že k úplné koncentraci nedojde. Pokud se ekonomická aktivita stěhuje do Paříže, ceny pozemků v Paříži rostou a v perifériích klesají. Se stěhováním ekonomické aktivity obvykle dochází ke změnám cen všech výrobních faktorů a toto geografické cenové členění může spolehlivě zabraňovat tomu, aby se veškerá činnost soustředila na největších trzích.

Existuje také mnoho dalších faktorů, které působí proti vytváření aglomerací. Například některý průmysl intenzivně využívá přírodních zdrojů, které jsou nemobilní.

Ocelářské výroby bývají často v blízkosti nalezišť železné rudy. Firmy na zpracovávání hliníku zase potřebují velké množství elektrické energie a tak je obvyklé, že jsou situovány do blízkosti levných zdrojů energie, jako jsou vodní či atomové elektrárny.

### **9.4 Teoretická část 3: sloučení dohromady**

Jak jsme se již zmínili, evropská integrace je spojena s lokalizačními efekty uvnitř jednotlivých ekonomik, které jsou odlišné od těch, které působí mezi jednotlivými ekonomikami. Pokud bychom vzali každý jednotlivý stát a uvnitř něho bychom sečetli veškerou ekonomickou aktivitu a podělili počtem rezidentů, dostali bychom průměrnou ekonomickou aktivitu na obyvatele. Když bychom tyto průměry porovnali mezi všemi členskými zeměmi a v čase, zjistili bychom, že s evropskou integrací se rozdíl vyrovnávají, to jest, že ekonomická aktivita je roztříštěna mezi země. Pokud ale budeme srovnávat situaci v rámci jedné země, výsledky budou opačné. V mnoha zemích se regionální nerovnosti s hloubkou evropské integrace zvětšovaly. S teorií, kterou jsme si vysvětlili výše, se budeme snažit těmto jevům porozumět. Klíčovým faktorem v pochopení bude mobilita kapitálu a práce.

Protože stále existuje mnoho restrikcí v pohybu pracovníků uvnitř EU, dělníci se jen zřídka stěhují za práci přes hranice do jiné členské země. Mobilita dělníků v rámci jednoho státu je větší, nikoliv však abnormální – o čemž nám svědčí regionální rozdíly v mírách nezaměstnanosti. Nicméně, tato vnitřní mobilita není ani zanedbatelná, prostě je. Například v poválečném období jsme mohli vidět masový přesun obyvatelstva z venkovských do městských oblastí, který dokonce někdy zahrnoval i přes-hraniční přesuny. Nadto, další výrobní faktory jsou mnohem mobilnější. Například, jak kapitál tak kvalifikovaní pracovníci jsou vcelku mobilním faktorem uvnitř jednoho státu.

Nyní situaci zjednodušíme a budeme předpokládat, že všechny faktory jsou dokonale mobilní v rámci jednoho státu a dokonale imobilní mezi státy. V tomto případě bude odstranění obchodních bariér znamenat, že země se začnou specializovat na tu výrobu, ve které mají komparativní výhodu. Tento důsledek liberalizovaného obchodu pak pocítí všechny národy skrz svůj zvýšený národní produkt. Dalším pozitivním aspektem integrace jsou přímé zahraniční investice a mobilita studentů, což povede ke konvergenci národních technologií a zaostalcům bude umožňováno dohánět leadery. Oba tyto faktory mohou podpořit konvergenci příjmů na hlavu mezi jednotlivými členskými státy. A co je významné, tak nedostatek mobility faktorů přes hranice zajistí, že aglomerující tlaky nejsou na národní úrovni dominantní, tedy nenastane situace, kdy v jednom státě je soustředěna veškerá ekonomická aktivita a v druhém žádná. Stane se něco jiného – dojde k sektorové koncentraci. Právě když výrobním faktorům není umožněno volného pohybu přes hranice, začnou působit aglomerující tlaky v rámci jednotlivých sektorů, což vede k tomu, že národ se začne specializovat v určitém, konkrétním odvětví. Například, hlubší integrace může podporovat širší geografické shlukování (koncentraci) chemického nebo třeba automobilového průmyslu, ale každý národ skončí s nějakým průmyslem, nikoliv bez průmyslu.

Co se týká regionů, tak mnohem větší mobilita faktorů v rámci jednotlivých států umožní působit poptávkovým i nákladovým vazbám. Tedy roste-li určitý region, stává se atraktivnějším pro ostatní firmy a má příležitost dále růst. Tedy dochází k diferenciaci jednotlivých regionů.

### **9.4.1 Regionální nezaměstnanost**

V reálném světě nejsou mzdy tak pružné, aby zabezpečily plnou zaměstnanost všech pracovníků. V Evropě je nezaměstnanost jedním z významných problémů, my se nyní budeme zabývat jejím vztahem k určitým geografickým oblastem. A jako obvykle začneme zjednodušováním.

Pokud by se mzdy neustále přizpůsobovaly podmínkám, neexistovala by nezaměstnanost. Hodinová mzda by byla v každém okamžiku taková, že ti, kteří jsou ochotni za ni pracovat, by pracovali a ty firmy, které by byly ochotny ji vyplácet svým zaměstnancům, by zaměstnance najímaly. Tedy nabídka práce by se rovnala poptávce po práci. V tomto hypotetickém světě by se mzdy stále měnily podle situace na trhu. Bohužel věci nejsou tak jednoduché a realita je jiná.

Z mnoha důvodů většina evropských států zabraňuje tomu, aby mzdy skákaly podle toho, jak se vyvíjí například cena ropy nebo prodejnost vládních obligací, tedy tomu, aby se mzdy mohly vždy přizpůsobit a tím trh vyčistit. Všechny zaměstnanecké instituce typu odbory usilují o stabilizaci mezd na vyšší úrovni než je trh vyčišťující míra, neboť usilují o maximalizaci zisků pracujících, nikoliv nezaměstnaných. To znamená, že systematicky dochází k tomu, že více pracovníků chce za danou mzdu pracovat, než jsou firmy ochotny najímat. Tedy nabídka práce převyšuje poptávku, vzniká tedy nezaměstnanost.

V mnoha evropských státech, působí na fixaci cen práce územní prvky. Například si vezměme Německo. Z mnoha důvodů je produktivita práce ve východních zemích nižší než v západních. Tedy, firmy jsou ochotny najímat pracovníky z východního Německa jen za nižší mzdy, než najímají ty ze západního Německa. Avšak, německá zaměstnanecká unie zabránila tomu, aby úroveň mezd ve východním Německu mohla klesnout na trh vyčišťující úroveň. Důvodem byl především strach o to, aby následně neklesly také mzdy v západním Německu, prezentovaným důvodem pak byla solidarita s východoněmeckými občany. Jakýkoliv takový tlak na regionální neflexibilitu mezd vede k regionální nezaměstnanosti. A protože firmy umí opustit region rychleji než pracovníci, tak se stěhují za více realistickými mzdami (mzda v poměru ke produktivitě) a vznikají regiony, kde je nezaměstnanost nízká a regiony, kde stále roste.

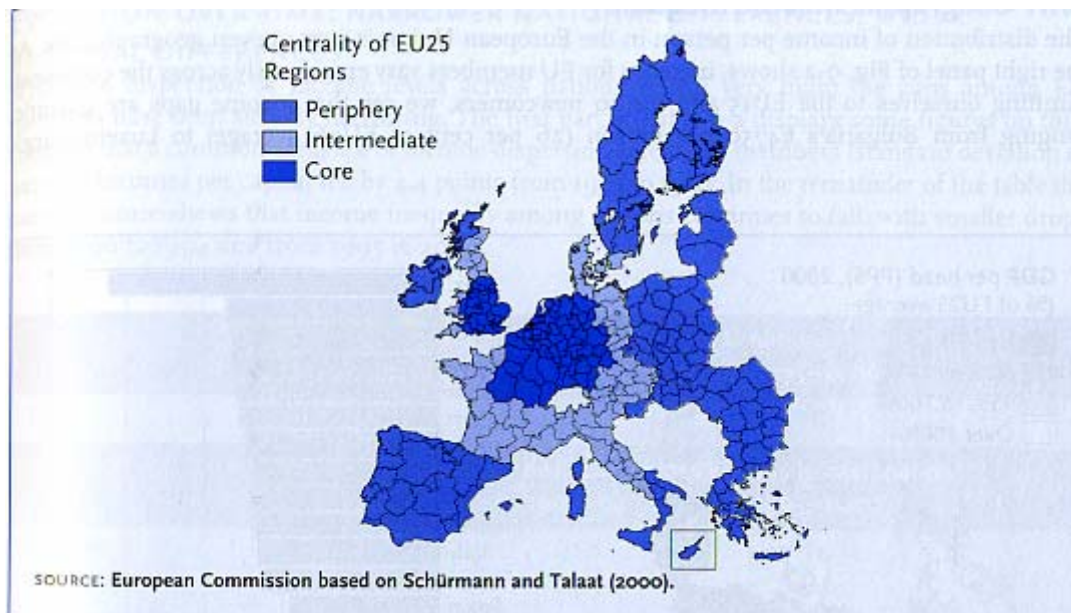
A konečně, je zřejmé, že tento typ neshody v migrační rychlosti (firmy opouštějí region rychleji než pracovníci) vytváří aglomerační tlaky. I malý přesun průmyslu zvyšuje nezaměstnanost v regionu, odkud se firma stěhuje a snižuje tam, kam míří. A protože nezaměstnanost je jedním z významných faktorů migrace, tak nakonec určitá část pracovníků odejde do expandujícího regionu za pracovními příležitostmi, čímž dojde ke zvětšení trhu v tomto regionu na úkor regionu, který opouštějí. Za zvětšeným trhem se pak budou stěhovat další firmy a za nimi zase další zaměstnanci a regionální nerovnosti se ještě prohloubí.



## 9.4.2 Rozdělení regionů

Jak jsme již řekli výše, firmy se snaží směřovat svou produkci do těch oblastí, kde minimalizují své dopravní náklady. Jak jsme si již ukázali, v Evropě existují core regiony a je pravděpodobné, že v těchto regionech budou minimalizovány dopravní náklady.

Abychom Evropu rozdělili do tří kategorií regionů (core regiony, středové regiony a periférie), museli jsme použít určitý klíč. Klíčem pro naše dělení byla dostupnost dané oblasti. Například, pro stanovení dostupnosti regionu, který obsahuje Paříž (Ile de France), bylo zjištěno, jak dlouho trvá dostat se z centra Paříže do dalšího hlavního města každého z dalších regionů EU (analýza se liší podle zvolené dopravy, u této analýzy se předpokládala doprava nákladním automobilem). Nakonec se jednotlivé časy vyváží podílem daného regionu na celkové ekonomické aktivitě EU. Tyto vyvážené časy se sečtou a získá se tak údaj pro pařížský region. Stejně tak se postupuje s každým dalším regionem. Následně dochází k rozčlenění jednotlivých regionů, ty co mají hodnotu vyšší než je průměr EU o více než o 40% jsou označeny za core regiony, ty co mají hodnotu nižší než je průměr o více než 75% za periférie a zbytek je označen, jako středový region.



## 9.5 Regionální politika EU

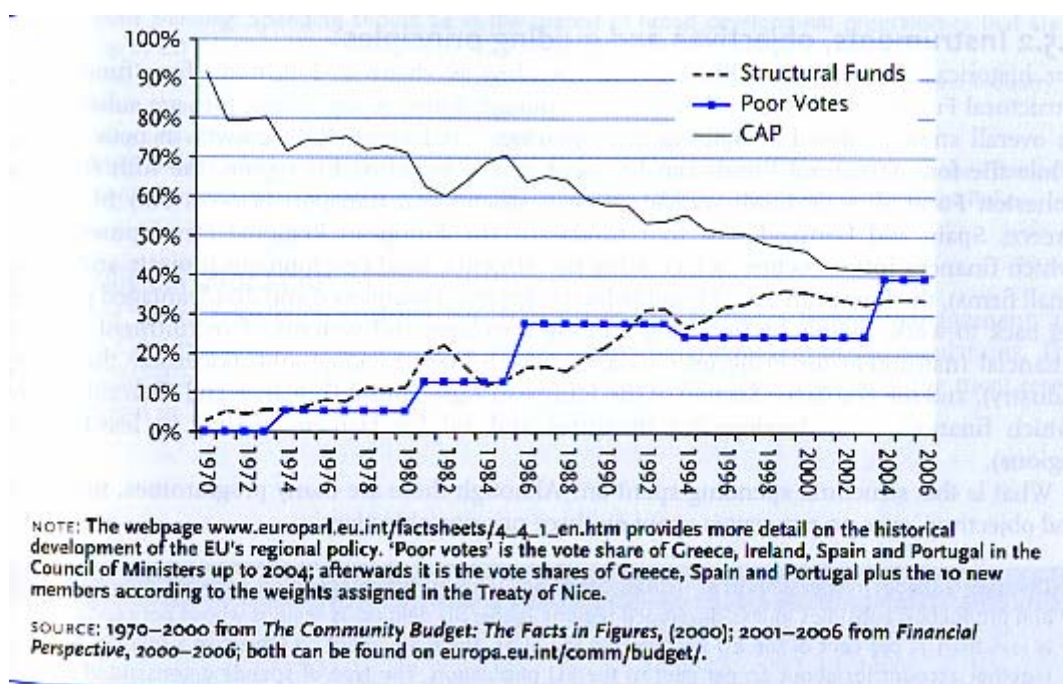
Zmírňování regionálních rozdílů je jedním z hlavních cílů EU. Pro první tři a půl dekády existence Unie avšak platilo, že plnit úkoly v podobě pomoci zaostalým regionům, náleželo jednotlivým národním vládám. Všechny evropské státy, ač už z EU nebo vně EU, vydávaly obrovské částky na budování infrastruktury venkovských oblastí. Během 50. 60. a 70. let národní vlády rozšířily elektrické a telefonní sítě do všech měst, vesnic, zemědělských farem. Vystavěly silnice, železnice, provinciální univerzity ve snaze rozvinout nejvíce zaostalé regiony své země. V mnoha případech bylo moderní peněžnictví rozšířeno do venkovských oblastí skrz státem vlastněné pošty, telefonní a telegrafní sítě.

EEC mělo sice nějaký program pro venkov, ale navzdory reálné chudobě některých regionů (např. italské Mezzogiorno), jeho finanční pomoc těmto oblastem byla zanedbatelná.

V rozpočtu z roku 1970 činily strukturální platby pouze 3%, v roce 1980 pak 11%. Venkovu se mělo pomáhat pouze skrz platby v rámci CAP, které společně s administrativními výdaji Společenství byly zpočátku jedinými podstatnými útratami EEC.

Mnohem větších výdajů na rozvoj zaostalých oblastí se těmto dostalo až se změnou ve společných politikách. Když se připojil v roce 1973 první relativně chudý stát Irsko, byl založen nový fond a to Evropský regionální a rozvojový fond (ERDF – European Regional Development Fund) k tomu, aby redistribuoval peníze do nejchudších oblastí, nicméně jeho rozpočet byl malý. Situace se změnila až v 80. letech, kdy přistoupily tři nové země a to Řecko, Španělsko a Portugalsko. Tyto národy byly významně chudší než jejich členové a co bylo důležité, neprodukovaly zemědělské komodity, které byly v centru podpor Společenství (pšenice, cukr, mléčné produkty, hovězí). Pokud měly tyto země těžit ze členství ve Společenství, musela se struktura jeho výdajů významně změnit.

Ukázalo se, že hlasovací síla Španělska a Portugalska společně s Řeckem a Irskem byla dostatečná, aby znamenala významné přeladění výdajových priorit. Během vyjednávání o přistoupení zemí pyrenejského poloostrova, EU přislíbila podstatné navýšení plateb pro chudé regiony. Oficiálním zdůvodněním bylo, že Jednotný evropský akt z roku 1986 výrazně zvýhodňoval bohaté průmyslové oblasti. Komise se pak zavázala kompenzovat nevýhody jednotného trhu chudým regionům. Jestli byl motivem politický tlak nebo snaha Komise o zmírnění nerovností je nepodstatné, podstatné je, že výdaje na chudé regiony začaly prudce růst od konce 80. let.



Po přijetí Maastrichtské smlouvy, si chudá čtyřka mohla začít užívat dalších peněz, byl totiž založen nový fond, konkrétně Kohézní fond (Cohesion Fund), který mohl být vydáván pouze na regiony v Řecku, Irsku, Španělsku a Portugalsku. Opět totiž docházelo k tomu, že stále těsnější formy ekonomické integrace výrazně zvýhodňovaly průmyslová centra a tak periférie byly alespoň odškodňovány prostřednictvím velkých nárůstů rozpočtů strukturálních

fondů (přerozdělují peníze ve prospěch strukturálně zaostalých regionů). V konkrétní podobě to znamená zdvojnásobení podílu strukturálních fondů na EU rozpočtu mezi lety 1986 – 1993.

Na předchozím obrázku můžeme dobře vysledovat propojení mezi politickou silou chudých zemí a vzrůstem rozpočtů strukturálních fondů. Podíl peněz, který šel do chudých zemí se přímoúměrně zvětšoval s podílem, který měly tyto země při hlasování v Radě ministrů. Po dalším rozšíření o Rakousko, Finsko a Švédsko pozitivní korelace pokračuje. Podstatná část Finska, ale i část Švédska a celé východní Německo, stejně jako malá část Rakouska byly uznány jako chudé regiony, do kterých má směřovat finanční pomoc. S přijetím 10 nových členů v roce 2004 se dá předpokládat, že hned u příštího vyjednávání finančního plánu dojde k navýšení plateb pro chudé regiony, protože jak je zřejmé, rozpočtové výdaje jsou v silně pozitivní korelaci k politické síle.

### **9.5.1 Politika a alokace EU regionálních plateb**

EU nyní utrací zhruba třetinu svého rozpočtu na méně rozvinuté regiony (dle finančního plánu na léta 2000–2006). Jak jsou peníze alokovány? Jak již bylo zmíněno, velkou roli hraje politická síla méně rozvinutých států, čím je větší, tím více peněz můžeme pro chudé regiony předpokládat. Mimo politickou sílu má EU k dispozici celou řadou pokynů, cílů a principů, které pomáhají v umísťování finančních zdrojů.

### **9.5.2 Nástroje, cíle a hlavní principy**

Z historických důvodů, většina EU regionálních výdajů byla utracena prostřednictvím pěti fondů, čtyř strukturálních a jednoho kohézního. Ačkoliv hovoříme o pěti fondech, byly všechny zastřešeny jednotnou strategií se zaměřením na boj s nezaměstnaností a na stimulaci růstu v chudých regionech. Čtyři strukturální fondy mohly být utraceny v kterémkoliv regionu EU, pátý Kohézní pouze v jednom ze zemí chudé čtyřky. Těmi čtyřmi fondy jsou: Evropský regionální a rozvojový fond (European Regional Development Fund) financující infrastrukturu, investice do tvorby nových pracovních míst, lokální rozvojové projekty a pomoc malým podnikatelům, dále pak Evropský sociální fond (European Social Fund) pomáhající nezaměstnaným a znevýhodněným osobám najít vhodné pracovní zařazení, obvykle podporou rekvalifikačních a trainingových kurzů, Finanční nástroj pro podporu rybolovu (Financial Instrument for Fisheries Guidance) snažící se o modernizaci rybářského průmyslu a Evropský zemědělský garanční a podpůrný fond (European Agricultural Guidance and Guarantee Fund) financující rozvojové programy pro venkov a poskytující podporu farmářům, obvykle v méně ekonomicky aktivních regionech.

Nyní se budeme věnovat otázce, za co jsou peníze utráceny. Existuje nesčetně programů, iniciativ a cílů strukturální politiky, nicméně přes 90% celkových výdajů je spotřebováno na podporu tří hlavních priorit.

- **Cíl 1** naplňován cca 70% strukturálních výdajů. Peníze jsou vydávány na vytváření základní infrastruktury a na podpory výroby v méně rozvinutých regionech (obvykle v regionech s nižším HDP než 75% průměru EU). V EU15 bylo okolo 50% peněz vydáváno na regiony, jejichž populace činila 20%

z celku. 30% tvořily výdaje na infrastrukturu, 30% lidské zdroje (vzdělávací a trainingové systémy) a 40% pak podpory produktivnímu sektoru.

- **Cíl 2** naplňován cca 10% strukturálních výdajů. Peníze jsou poskytovány regionům, které se specializují na některé z úpadkových odvětví, jako je těžba uhlí, rybolov nebo výroba oceli. Podpory se soustřeďují na projekty, které mají za cíl přesun zaměstnanosti z těchto tradičních sektorů do moderních odvětví. Zhruba 18% evropské populace žije v regionech, které mohou čerpat peníze v rámci tohoto cíle, dvě třetiny z nich pak žijí v industriálních městských centrech a jen jedna třetina na venkově.
- **Cíl 3** naplňován cca 10% strukturálních výdajů. Peníze jsou vydávány na modernizaci systému národních podpor vzdělávání a trainingových programů. V rámci tohoto cíle mohou čerpat peníze všechny oblasti mimo regionů zahrnutých již v cíli 1. Konkrétně se peníze vydávají na aktivní politiku zaměstnanosti, na podporu sociální inkluze na podporu rovných příležitostí mužů a žen a na systémy celoživotního vzdělávání.

### **Hlavní principy**

Strukturální peníze nejsou utráceny za projekty, které vybírá EU. Výběr a následně správa projektů je výhradně v kompetenci národních a regionálních autorit. Projekty totiž nejsou financovány z fondů v plné výši, jsou pouze spolufinancovány. Pravidlo, které musí být dodrženo, říká, že peníze které jdou z fondů, nesmí snižovat výdaje, které by v daném regionu byly provedeny na národní resp. regionální úrovni, toto pravidlo se označuje jako princip **adicionality**. Dodržování tohoto pravidla se však velmi těžko ověřuje, neboť priority národních rozpočtů se velmi často mění a nelze určit, zda by rozpočet vypadal stejně i bez fondů z EU.

Nyní si řekneme dalších pět pravidel, která musí být dodržována.

- **koncentrace**: výdaje musí být geograficky koncentrovány
- **programování**: jsou zpracovávány rozsáhlé rozvojové programy jednotlivými členskými státy, které jsou schvalovány Komisí a podle nich se pak přiřazují prostředky
- **partnerství**: na programech kooperují jak Komise, tak členské státy, regionální i místní autority, dále pak průmysl, zaměstnanecké unie apod.
- **monitorování a vyhodnocování**: výdaje musí být monitorovány, kontrolovány a vyhodnocovány
- **konzistence a komplementarita**: výdaje musí být v souladu se smlouvami EU i se všemi společnými politikami, jako je vnitřní trh, CAP, společná rybářská politika apod.

### 9.5.3 Politická alokace

Část odpovědnosti za správu strukturálních fondů má Komise, která přijímá rozhodnutí o konkrétních implementacích směrnic. Což zahrnuje také alokaci peněz na jednotlivé cíle a do jednotlivých členských států. V následující tabulce vidíme plán na léta 2000–2006 pro první dva cíle.

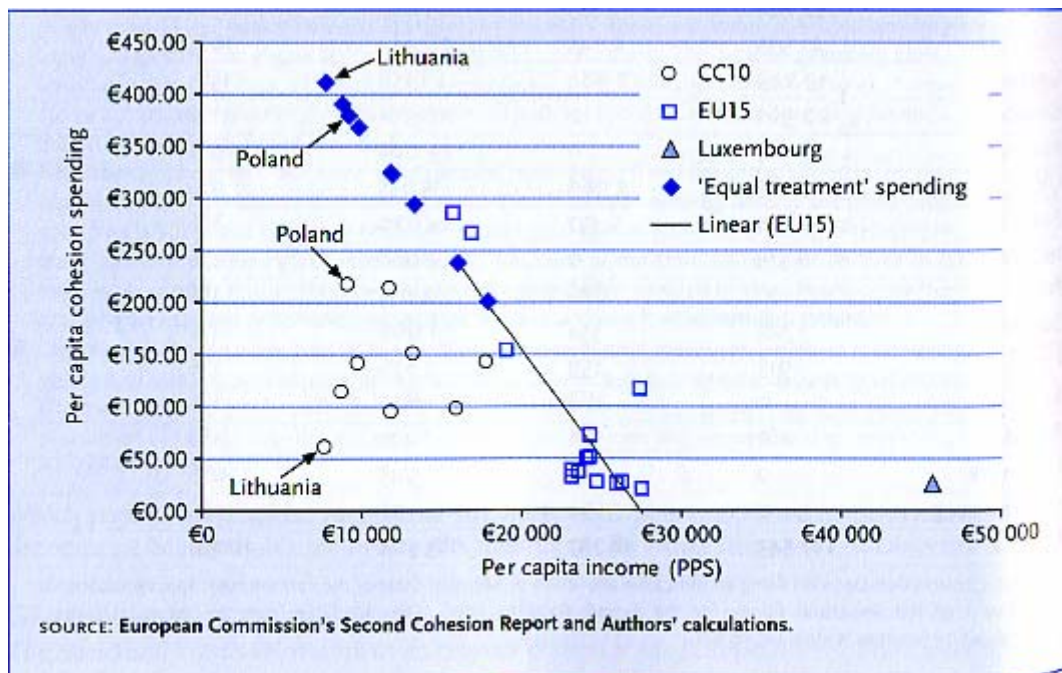
	Objective 1	Objective 2	Total	Share
Spain	37 744	2 553	43 087	23%
Italy	21 935	2 145	28 484	16%
Germany	19 229	2 984	28 156	15%
Greece	20 961	0	20 961	11%
Portugal	16 124	0	19 029	10%
UK	5 085	2 989	15 635	9%
France	3 254	5 437	14 620	8%
Ireland	1 315	0	3 088	2%
NL	0	676	2 635	1%
Sweden	722	354	1 908	1%
Finland	913	459	1 836	1%
Belgium	0	368	1 829	1%
Austria	261	578	1 473	1%
Denmark	0	156	745	0%
Luxembourg	0	34	78	0%
<b>EU15</b>	<b>127 543</b>	<b>18 733</b>	<b>183 564</b>	<b>100%</b>

SOURCE: Commission Decision fixing an indicative allocation by Member State of the commitment appropriations for Objective 1 of the Structural Funds for the period 2000 to 2006. Downloadable from [europa.eu.int/comm/regional\\_policy/sources/slides/Zir\\_en.ppt](http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/slides/Zir_en.ppt)

### 9.5.4 Vliv východního rozšíření

V roce 2004 přistoupilo k EU 10 nových členů. S výjimkou trpasličích národů Kypru a Slovinska mají všechny nové země HDP/obyvatele pod úrovní Řecka, tedy toho nejchudšího z EU15. Což v principu znamená dalších 75 milionu obyvatel, kteří si mohou nárokovat peníze v rámci prvního cíle. Dále došlo k tomu, že nové země snížily průměr celého EU, takže pokud bude zachována v novém rozpočtovém plánu od roku 2006 kvóta 75%, tak velká část současných příjemců z EU15 ze skupiny potenciálních adeptů na peníze vypadne. Prostě dřívější chudé regiony jsou ve srovnání s nově přichozími bohaté.

Je jasné, že rozšíření v roce 2004 přinese přehodnocení priorit, stejně jako ho přineslo rozšíření o Španělsko a Portugalsko. Rozhodování ještě EU15 o 10 nových zemích odkrylo nový velký potenciální problém. Na summitu v Kodani v roce 2002 špičky EU15 rozhodly o sumě pomoci pro jednotlivé nové členy. Jak rozhodnutí dopadlo, vidíme v následujícím diagramu.



Alokace prostředků pro CC10 (nové země EU, v době rozhodování ještě kandidátské země) není nižší než průměr EU15, ale je výrazně nižší než jsou útraty pro nejchudší země z EU15. A o kolik nižší?

Linie v diagramu ukazuje vztah mezi kohézními platbami na obyvatele a mezi příjmem na obyvatele (bez Lucemburska, které má příliš vysoké příjmy) EU15. Tato trendová linie má negativní sklon, neboť s rostoucími příjmy na osobu klesá možnost čerpání z kohézního fondu. Všechny nově přichodící země leží pod linií. To ukazuje, jak jsou chudé a že by měly mít logicky nárok na více peněz než chudé země EU15. Jak moc jim bylo kodaňskými podmínkami nedopřáno, vidíme také v grafu. Pokud by 10 nových zemí dostalo stejné podmínky, jaké mají EU15 tak by dostaly podstatně vyšší sumy, které jsou zakresleny plným modrým čtverečkem. Zaměříme-li se na Polsko, jako největšího nově přichodícího a na Litvu, jako nejchudšího z desítky, které jsme si v diagramu explicitně označili, tak vidíme ten diametrální rozdíl mezi penězi, které by tyto země měly dostat, pokud by byly zachovány rovné podmínky (modrý čtvereček) a mezi penězi, které skutečně tyto země mají právo čerpat (černé kroužky). Polsko by podle rovných podmínek mělo nárok na 380 EUR na osobu, místo stávajících 214 EUR a Litva na 411 EUR místo stávajících 69 EUR.

Samozřejmě se může situace změnit a to především ve chvíli, kdy se bude schvalovat nový rozpočtový plán, již za účasti těchto deseti zemí, které jistě nahlas vyjádří svůj nesouhlas.

## 9.6 Empirická data

V této kapitole jsme zdůraznili tři hlavní determinanty lokalizace ekonomické aktivity a to regionální politiku a dva čistě ekonomické determinanty v podobě komparativní výhody a (dis)aglomerujících efektů. Nyní zvážíme úlohu jednotlivých faktorů.

V teoretické části jsme si vysvětlili proč národy, které mají relativně vysoký podíl kvalifikované pracovní síly, mají také vysoký podíl výrob, kde se tato síla uplatní, viz

komparativní výhody. Dále jsme si v teoretické části vysvětlili, proč firmy tendují k lokalizaci na velké trhy, viz poptávkové a nabídkové vazby.

A konečně jsme předpokládali, že politika může přímo ovlivňovat lokalizaci jednotlivých sektorů v jednotlivých oblastech, konkrétně může buď zesilovat, nebo utlumovat vliv ekonomických a geografických faktorů na lokalizaci průmyslu.

Ačkoliv je výzkum v těchto oblastech velmi omezený, obvykle díky chybějícím datům, některé závěry jsou zřejmé. Například se zdá, že rozložení pracovních sil je významnějším determinantem lokalizace ekonomické aktivity než evropská ekonomická integrace. Dále pak, že jeden ze dvou aglomeračních tlaků – konkrétně nabídková vazba – se zdá silnější než druhý tlak – poptávková vazba.

Co se týká regionální politiky, tak ta je fakticky uplatňována až od poloviny 80. let, její důsledky tedy nejsou ještě příliš zřejmé. Nejlepší z prací v této oblasti hovoří o tom, že EU politika významně ovlivňuje geografickou lokalizaci průmyslu. Konkrétně, autoři práce se domnívají, že strukturální výdaje ovlivňují lokalizaci průmyslu, který využívá vysoce kvalifikované pracovníky.

## **9.7 Shrnutí**

V této kapitole jsme si ukázali, že evropská ekonomická integrace a politika přispívá ke konvergenci jednotlivých států a zároveň k prohlubování rozdílů mezi jednotlivými regiony. Dále jsme poukázali na prohlubující se specializaci evropských ekonomik.

V teoretické části jsme se pokusili vysvětlit určité souvislosti, které vedou k vytváření aglomerací, ale také jsme si ozřejmili efekty, které zamezují tomu, aby veškerá ekonomická aktivita byla determinována v jednom centru.

Nakonec jsme se podívali na nástroje, principy a cíle evropské regionální politiky a ukázali jsme také, jaký vliv na tuto politiku mělo východní rozšíření.