

# **REGIONÁLNÍ ROZVOJ, POLITIKA A SPRÁVA**

## **DÍL 1: REGIONÁLNÍ ROZVOJ**

**Milan Viturka, Petr Halánek, Viktorie Klímová, Vilém Pařil,  
Vladimír Žitek**

Ekonomicko-správní fakulta Masarykovy univerzity

Brno 2014

Zpracováno v rámci projektu Inovace studia ekonomických disciplín v souladu s požadavky znalostní ekonomiky, financovaného s pomocí strukturálních fondů EU – operační program Vzdělávání pro konkurenceschopnost

## Obsah

Obsah.....	1
1. Lokální úroveň rozvoje .....	5
1.1. Úvodní poznámky .....	5
1.2. Využití půdy.....	5
1.3. Urbanistické, sociologické a institucionální faktory rozvoje měst.....	11
1.4. Rozvoj měst a aglomerační výhody .....	15
1.5. Ostatní rozvojově významné souvislosti .....	21
1.6. Praktické příklady.....	23
1.6.1. Oceňování vybraných skupin nemovitostí .....	23
1.6.2. Studie proveditelnosti projektů – projekt regenerace brownfield.....	29
Použitá literatura.....	35
2. Mikroregionální úroveň rozvoje.....	38
2.1. Úvodní poznámky .....	38
2.2. Kvalita podnikatelského a sociálního prostředí.....	38
2.3. Pracovní síla .....	46
2.4. Integrovaní procesy s důrazem na pracovní interakce obcí.....	53
2.5. Rozvojově významné souvislosti migrace .....	57
2.6. Praktické příklady.....	58
2.6.1. Demografické projekce a prognózy.....	58
2.6.2. Studie proveditelnosti projektů Aquapark a wellness centrum .....	62
Použitá literatura.....	69
3. Mezuregionální úroveň rozvoje .....	71
3.1. Úvodní poznámky .....	71
3.2. Alokace kapitálu.....	71
3.3. Hodnocení kvality podnikatelského a sociálního prostředí na mezoregionální úrovni .....	77
3.4. Teoretické přístupy k regionálnímu rozvoji – integrační teorie udržitelného regionálního rozvoje .....	83
3.5. Ostatní rozvojově významné souvislosti .....	94
3.6. Praktické příklady.....	95
3.6.1. Vybrané regionální míry.....	95
3.6.2. Studie proveditelnosti projektu výstavby vědecko-výzkumného centra .....	100
Použitá literatura.....	106
4. Makroregionální úroveň rozvoje.....	110
4.1. Úvodní poznámky .....	110

4.2. Kvalita institucionálního prostředí .....	110
4.3. Integrační procesy na bázi manažerských interakcí ve veřejné správě .....	115
4.4. Vědecko-technický pokrok.....	121
4.5. Ostatní rozvojově významné souvislosti .....	129
4.6. Praktické příklady.....	131
4.6.1. Hodnocení konkurenceschopnosti regionů.....	131
4.6.2. Multikriteriální hodnocení projektů výstavby expresní silniční infrastruktury .....	137
Použitá literatura.....	144
5. Globální (evropská) úroveň.....	146
5.1. Úvodní poznámky .....	146
5.2. Mezinárodní obchod.....	146
5.3. Integrační procesy na bázi obchodních interakcí .....	150
5.4. Role nadnárodních firem v procesu globalizace .....	155
5.5. Ostatní rozvojově významné souvislosti .....	162
5.6. Praktické příklady.....	167
5.6.1. Hodnocení teritoriální konkurenceschopnosti .....	167
5.6.2. Důsledky demografické revoluce .....	174
Použitá literatura.....	184
Seznam tabulek .....	187
Seznam obrázků .....	189
Jmenný rejstřík .....	191
Věcný rejstřík .....	191

## Řešitelé:

Doc. RNDr. Milan Víturka: celková koncepce; úvod, 1.1., 1.4., 1.5., 2.1., 2.2., 2.4., 3.1., 3.3., 3.4., 4.1., 4.3., 4.6.2., 5.1., 5.2., 5.5., 5.6.2.

Ing. Petr Halánek, Ph.D.: 1.6.2., 2.6.2., 3.6.2., 4.5., 5.2., 5.5.

Ing. Viktorie Klímová, Ph.D.: 1.2, 1.6.1., 2.3., 2.5., 2.6.1., 3.2., 3.5., 3.6.1., 4.2., 4.4., 4.6.1., 5.3., 5.4., 5.6.1.

Ing. Vilém Pařil: 1.3., 1.5., 2.4., 3.3., 4.3., 4.5., 4.6.2., 5.2., 5.5., 5.6.2.

Ing. Vladimír Žítek, Ph.D.: 1.2, 1.6.1., 2.3, 2.5, 2.6.1., 3.2, 3.5., 3.6.1., 4.2., 4.4., 4.6.1., 5.3., 5.6.1.

## Úvod

Globalizace světové ekonomiky podminila významné změny i v hospodářské politice, kdy je stále větší pozornost věnována prostorové dimenzi hospodářského rozvoje a tedy i regionální politice. V teoretické oblasti pak dochází k postupným proměnám tradičních přístupů směrem k jejich vyšší komplexnosti. V této souvislosti je potřebné zmínit negativní ovlivňování vypovídací schopnosti výchozích ekonomických teorií hlavního proudu (zejména formálně téměř dokonalých neoklasických teorií) přebíráním přírodovědného gnozeologického rámce uzavřených fyzikálních systémů nerespektujícího zpětné vazby, které jsou ovšem typickým rysem společenských systémů. Vzhledem k silně zjednodušujícím výchozím předpokladům mikroekonomicky založených teorií hospodářského růstu (např. předpokladu prostorové homogenity, ačkoliv se jednotlivé regiony výrazně odlišují rozdílnou velikostí, hustotou obyvatelstva a úrovní příjmů a tedy i rozdílnou velikostí a strukturou poptávky) se postupně rozvinula či inovovala celá řada alternativních teoretických směrů. Z těchto směrů lze uvést zejména evoluční a behaviorální ekonomii, které se snaží o zohlednění oboustranných dopadů předchozího vývoje, resp. podnikatelského prostředí a chování firem.

V souladu s výše uvedenými poznámkami je první díl publikace Regionální rozvoj a politika a správa zaměřen na regionální rozvoj jako systémový proces, který je analyzován na základě aplikace hierarchického principu. Prezentace jednotlivých jevů a problémů spojených s regionálním rozvojem je tak logicky uspořádána od lokální (lokální trhy jako základní stavební jednotky ekonomiky) přes mikroregionální, mezoregionální a makroekonomickou úroveň až po globální úroveň (se zvláštním zřetelem na Evropskou unii), přičemž hlavní důraz je položen na interpretaci prostorových aspektů z pohledu kvality ekonomického rozvoje. Pokud jde o praktické příklady (případové studie) řešení odpovídajících problémů, jsou zde prezentovány především příklady z České republiky, které byly z větší části zpracovány na Katedře regionálního rozvoje a správy Ekonomicko-správní fakulty Masarykovy univerzity. V souladu s tím je významná pozornost věnována i prezentaci originální integrační teorie udržitelného regionálního rozvoje, kterou lze vzhledem k její komplexnosti efektivně využít při vytváření strategie regionálního rozvoje České republiky.

Rostoucí pozornost je věnována problematice regionálního rozvoje (reprezentovaná otázkami typu – jaké jsou hlavní faktory regionálního rozvoje, proč se některé regiony rozvíjejí rychleji než jiné či proč přetrvávají sociální rozdíly mezi regiony) logicky vyvolala značnou poptávku po nových teoretických a metodologických přístupech v regionálním výzkumu. Tento vývoj představuje novou výzvu zejména pro regionální vědy, mezi které jsou obvykle řazeny regionální/prostorová ekonomie, ekonomická geografie a prostorové plánování. V tomto ohledu bude náš další zájem orientován především na regionální ekonomii. K tomu je potřebné úvodem poznamenat, že pokud jde o základní vazby regionální ekonomie na obecnou ekonomickou teorii, jde o poněkud komplikovanou záležitost. Hlavní důvod spočívá v již výše naznačené nedostatečné pozornosti věnované prostorové (a do určité míry i časové) dimenzi ekonomických interakcí v rámci ekonomických teorií hlavního proudu. Řešení tohoto problému lze pokládat za základní úkol teorií regionálního rozvoje. Ze světově známých ekonomů a dalších odborníků se v minulosti těmto otázkám věnovali

např. A. Marshall, A. Weber, W. Christaller, E. Hoover, A. Lösch, F. Perroux, W. Isard, M. Greenhut, G. Myrdal a Hirschman, v současnosti pak B. Lundvall, R. Lucas, P. Romer, M. Porter či P. Krugman.

V daném kontextu je potřebné upozornit na skutečnost, že poněkud opomíjeny zůstávají terminologické otázky, kde je potřebné upozornit zejména na časté zaměňování (a rovněž účelové zužování) pojmů růst a rozvoj. Všeobecně se má za to, že růst se vztahuje ke kvantitativním změnám, jejichž nejznámějším agregátním vyjádřením jsou změny v úrovni HDP, zatímco rozvoj se vztahuje k širším kvalitativním změnám, které nelze plně matematicky formalizovat. V našem případě pod pojmem společenský rozvoj rozumíme obecně všechny aktivity směřující ke zlepšování ekonomických a sociálních fundamentů kvality života obyvatel příslušných k dané společnosti resp. daného území – ve druhém případě pak hovoříme o regionálním rozvoji. Rozvoj je tedy komplexnějším pojmem než růst, neboť klade hlavní důraz na kvalitativní změny (indukované zejména vědecko-technickým a sociálním pokrokem) a jejich následné šíření ve společnosti prostřednictvím dělby práce. V této souvislosti lze logicky souhlasit s tézí o vzájemné závislosti růstu a rozvoje. Pokud však tuto tézi začneme blíže zkoumat, zjistíme, že jde spíše o průměrnou než jednoznačnou závislost a otázku zda hospodářský růst lze považovat za hlavní cíl společenského rozvoje je tedy zcela legitimní.

# 1. Lokální úroveň rozvoje

## 1.1. Úvodní poznámky

Lokální úroveň formovaná trvalými lidskými sídly, zejména městy (mezi nejstarší města patří nesporně syrský Damašek, jehož historie sahá do období 10 až 8 tis. let př. n. l., a dále izraelské Jericho či libanonský Byblos), nepochybně představuje prvotní základ historického vývoje společenských systémů. Jejich vývoj od městských států pak pokračoval přes národní státy (za nejstarší národní stát je považováno Japonsko, založené roku 660 př. n. l.) až po moderní státy.

Výzkumem lokální úrovně sídel se v rámci ekonomických věd vedle regionální ekonomie zabývá především urbanistická ekonomie, z dalších věd pak zvláště ekonomická geografie, sociologie a dále urbanismus orientovaný především na plánování rozvoje měst. V souladu s takto vymezeným výzkumným zájmem je lokální úroveň postupně diskutována z pohledu využití výrobního faktoru půdy, urbanistických, sociologických a institucionální faktorů rozvoje měst, aglomeračních výhod a rovněž z pohledu relevantních environmentálních souvislostí. Explanačně zaměřené části kapitoly jsou doplněny praktickými příklady ekonomických kalkulací (oceňování vybraných skupin nemovitostí, studie proveditelnosti vybraného projektu lokálního významu).

## 1.2. Využití půdy

Půda je výrobním faktorem, který je nepřemístitelný a jehož množství je limitováno, a to jak do rozsahu (množství), tak co do možných způsobů využití. Obecně má půda různou podobu, jako jsou například stavební pozemky, lesní a zemědělská půda, ale jako výrobní faktor zahrnuje i vodní zdroje a nerostné bohatství. Cenou půdy je pozemková renta, která vyjadřuje příjem vlastníka půdy plynoucí z jejího vlastnictví<sup>1</sup>.

Zkoumání půdy jakožto výrobního faktoru sahá k počátkům ekonomického myšlení. Relevantní teoretické koncepty, kdy je půda, resp. nerostné bohatství chápána jako klíčový výrobní faktor, se objevily v období vrcholícího merkantilismu, tzn. v 17. století (Honová, 2009). Širší základ současného pojetí teorie daného výrobního faktoru však přináší až klasická škola politické ekonomie, a to především v dílech A. Smithe, T. Malthuse a zejména D. Ricarda.

Přestože půda nebyla pro A. Smithe (1776) tématem sama o sobě, lze v jeho díle nalézt určité poznámky, které nacházejí reflexi v díle jeho následovníků. Smith považoval pozemkovou rentu za přebytek ceny nad náklady (tedy nikoliv za náklad), což vedlo k formulaci tvrzení, že zatímco mzdy (faktor práce) a zisky (faktor kapitál) jsou příčinou cen produkce, renta je jejich důsledkem (Holman, 2005). Podle něj se dále renta mění nejen v závislosti na úrodnosti půdy, ale také s polohou, kdy v blízkosti velkých měst je vyšší

---

<sup>1</sup> Kucharčíková (2011) rozlišuje rentu na ekonomickou a kapitalizovanou. Zatímco ekonomická renta je představována nájemným z využívání půdy, kapitalizovaná renta je cenou půdy při jejím prodeji (srovnej s výnosovým způsobem oceňování nemovitostí v části 1.6.1).

než stejně úrodná půda v odlehlých částech území. Zajímavě jistě působí také Smithův postoj k příčinám a důsledkům změny v užívání půdy. Říká, že majitel mění její využití v závislosti na možnosti zvýšení pozemkové renty. V této souvislosti zohledňuje nejen okamžitý výnos, ale také skutečnost, že zisk přijde až s určitým zpožděním, které souvisí s časem potřebným na realizaci této změny (Honová, 2009). Podíváme-li se na proměnu nejúrodnější orné půdy na jižní Moravě nejprve v řepková moře a v dalším období její zastavění fotovoltaickými elektrárnami, je zřejmé, že uvedené tvrzení je platné i dnes.

T. Malthus se domníval, že renta má dvě hlavní příčiny:

- 1) půda dává větší produkt, než potřebují rolníci pro svoji obživu; jde o dar přírody vlastníkovu půdy,
- 2) půdy se liší přirozenou úrodností a vzdáleností od trhu.

Konstatuje také, že zvyšování počtu obyvatel vede v důsledku nedostatku zemědělské produkce k přesunu zemědělské výroby do horších podmínek, kde půda dříve nebyla obdělávána, neboť by nebyly pokryty příslušné náklady. Tento vývoj pak jde nutně ruku v ruce se zvyšováním ceny obilí (v důsledku rostoucí poptávky), neboť náklady rolníků jsou na těchto méně úrodných půdách vyšší (Holman, 2005).

Malthusovy závěry odmítal Ricardo, který dospěl k poznání, že je to pouze rozdíl v kvalitě a množství půdy, které diferencují pozemkovou rentu (Honová, 2009). Renta vzniká z rozdílných výnosů kapitálů, které jsou vloženy do různě úrodných (bonitních) půd. Obecně pak platí, že každá půda vynáší rentu, jejíž velikost je dána rozdílem mezi její výnosností a výnosností půdy, kterou se ještě vyplatí obdělávat (přináší alespoň nulový ekonomický zisk). Je třeba ještě zdůraznit, že výnosnost je výrazně ovlivněna nejen vlastní úrodností, ale také vzdáleností od trhu.

Ricardova teorie diferenční pozemkové renty je v podstatě pouze speciálním případem teorie mezní produktivity výrobního faktoru, kterou později formuloval J. Thünen. Považoval půdu za fixní výrobní faktor a kapitál za faktor variabilní, přičemž platí, že při klesajícím výnosu variabilního faktoru (zisk) dochází k růstu fixního faktoru (pozemková renta).

Přestože J. Thünen vytvořil komplexní ekonomický model, nemá vzhledem k zaměření tohoto učebního textu smysl jej celý popisovat. Pozornost je zaměřena na ty části modelu, které jsou relevantní pro vysvětlení využívání půdy, resp. významu polohové renty, která představuje klíčový bod celého modelu. Thünen zde vycházel z abstraktního modelu izolovaného hospodářství (státu), které je vymezeno následujícími parametry (Maier, Tödtling, 1997; Belajová, Fáziková, 2005):

- existuje ekonomický prostor izolovaný od okolí, který se nachází na homogenní ploše<sup>2</sup>,
- všichni spotřebitelé se nacházejí v jednom místě, kde jsou obchodovány všechny produkty,
- všichni výrobci mají stejnou produkční funkci pro stejné produkty,
- dopravní spojení je ze všech stran stejné, neexistují žádné překážky,
- dopravní náklady jsou rozdílné pro různé produkty.

---

<sup>2</sup> Hamalová a kol. (1996) označují neobydlenou oblast, která odděluje izolované hospodářství od jiných obdobných celků, s nimiž nemá žádné styky, jako pustinu.

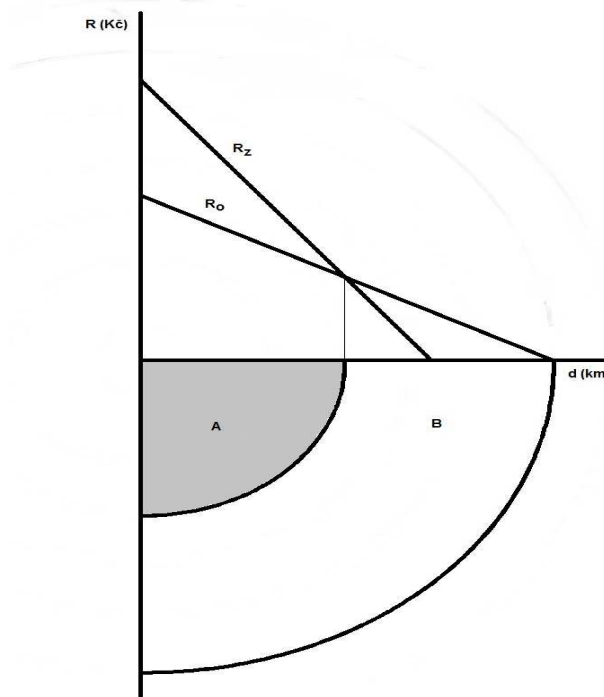
Je tedy zřejmé, že výrobci při všeobecné snaze maximalizovat zisk a při vědomí dokonalé mobility kapitálu mohou zaplatit za pronájem půdy maximálně částku rovnající se polohové rentě. Její výše pak závisí na dopravních nákladech, na produkovaném statku (naléhavost spotřeby, resp. nároky na jakost produktu) a tržní ceně (Ježek, 2002).

Obecně tak platí, že v blízkosti trhu je půda využívána k produkci plodin, které jsou ziskovější a jejichž doprava je nákladnější. S rostoucí vzdáleností od centra se pak půda využívá postupně pro zemědělské aktivity s nižší ziskovostí, které mají nižší dopravní náklady. To je důsledek toho, že farmáři o půdu soutěží, současně však v souladu s předpoklady modelu nemohou být stejné druhy produkce umístěny ve výrazně jiných lokalitách (Čadil, 2010). Výše pozemkové renty je dána vztahem (Čadil, 2010):

$$R_L = Q(P - AC) - tdQ,$$

kde  $R_L$  je ekonomický zisk farmáře transformovaný v rentu vlastníka,  $P$  je cena produkce,  $AC$  jsou průměrné náklady na jednotku produkce,  $t$  je dopravní tarif,  $d$  vzdálenost od centrálního trhu a  $Q$  je objem produkce.

Na jednoduchém příkladu lze ukázat, jak dospěl Thünen k modelu prostorové produkční struktury. Předpokládejme dvě komodity, a to zeleninu a obilí, při daných cenách trhu, jejichž polohová renta je  $R_Z$  (zelenina) a  $R_O$  (obilí). Zelenina má vzhledem k požadavkům trhu na jakost vyšší dopravní náklady, čemuž odpovídá strmější průběh křivky polohové renty. Z obrázku je patrné, že producenti v zóně A budou pěstovat zeleninu, neboť tak maximalizují zisk, resp. polohovou rentu. Analogicky v zóně B budou rolníci ze stejných důvodů pěstovat obilí (Ježek, 2002; Belajová, Fáziková, 2005).

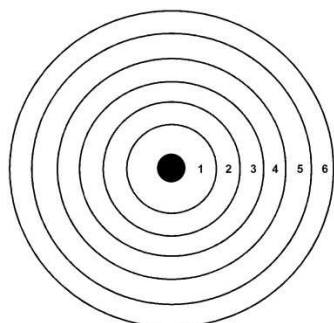


**Obrázek 1: Thünenův model využití půdy: polohová renta pěstování zeleniny a obilí**

*Pramen: Ježek, 2002; Čadil, 2010 (upraveno).*



Jednotlivé zóny zemědělské výroby znázornil Thünen v podobě koncentrického modelu (viz následující obrázek). Střed tvoří centrální sídlo s trhem, které je obklopeno jednotlivými zemědělskými zónami.



1. příměstské zemědělství (zelenina, ovoce, mléko, květiny)
2. produkce palivového a stavebního dřeva
3. střídavé zemědělství bez úhoru
4. střídavé zemědělství s úhory a pastvinami
5. trojpolní systém (jař, ozim, úhor)
6. pasterectví

**Obrázek 2: Thünenův model koncentrických zón zemědělské výroby**

*Pramen: Belajová, Fáziková, 2005 (doplněno a přepracováno)*

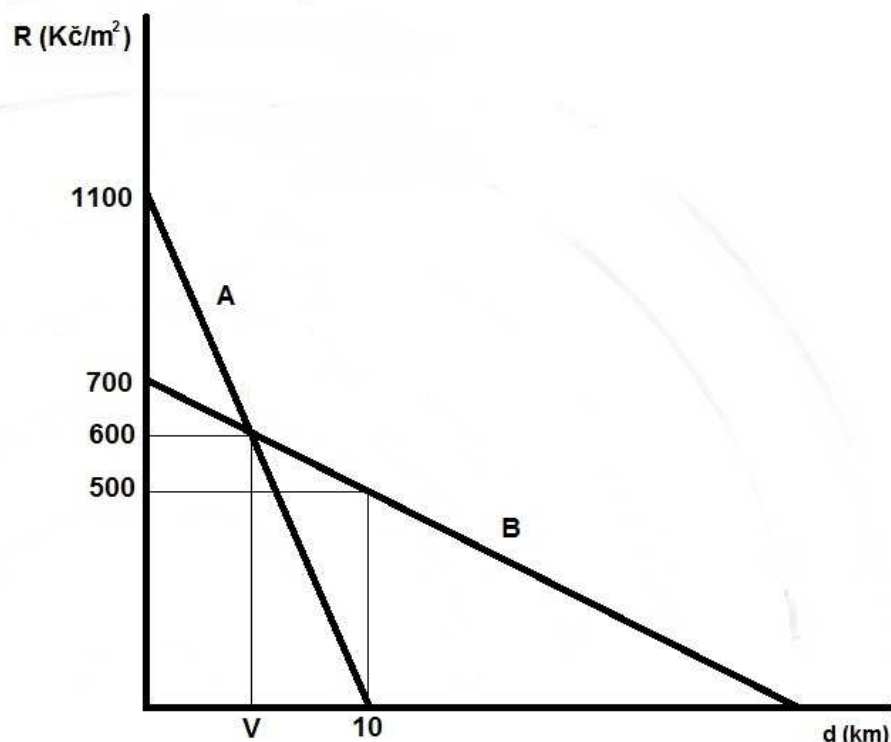
K podobným závěrům, které formuloval Thünen pro zemědělskou výrobu, dospěl A.Schäffle také v případě průmyslové výroby. Schäffle předpokládal, že výroba se rovněž lokalizuje po obvodu koncentrických kruhů v závislosti na výši odpovídajících dopravních nákladů. Formuloval také premisu, že konkrétní lokalizace průmyslu závisí na nárocích na rozsah půdy, resp. pozemků. Čím jsou požadované plochy větší, tím větší je tendence vymístit výrobu z města do území s nižší pozemkovou rentou – suburbánní průmysl (Hamalová a kol., 1996).

Nejvýznamnější oblastí aplikace Thünenova modelu se z dnešního pohledu jeví teorie prostorové struktury měst, jejímž základem je neoklasická ekonomická analýza. Hlavním představitelem, s nímž jsou spojovány počátky tohoto konceptu, je W. Alonso, který při rozdělování jednotlivých aktivit uskutečňovaných v rámci města využil právě Thünenův koncentrický model. Neoklasický model využití půdy je zde vystaven na stejných předpokladech, tj. homogenní prostor, dokonalé informace o trhu, snaha o maximalizaci zisku či užitku, s drobnou terminologickou odlišností – veškeré tržní transakce se odehrávají v centru označovaném jako central business district (CBD), pozemková renta je pak označována jako bid rent (Maier, Čtyroky, 2000; Belajová, Fáziková, 2005).

Základním prvkem alokačního mechanismu tohoto modelu je trade off mezi velikostí pozemku (ale fakticky bid rent) a vzdáleností od centra (tedy dopravními náklady). Neoklasická teorie tedy využívá mechanismu mikroekonomické analýzy chování spotřebitele, v jejíž grafické podobě existují stejné úrovně užitku (indiferenční křivky) při různých kombinacích vzdálenosti pozemku a výše pozemkové renty. Nastavení hladiny užitku je individuální a odvíjí se od výše příjmu domácnosti a výše výdajů na její běžnou spotřebu (Čadil, 2010). Z hlediska teorie využití půdy jsou považovány výdaje na běžnou spotřebu za tu část příjmů, kterou nelze využít na úhradu bydlení. Po jejich odečtení má domácnost k dispozici příjmy, které dělí mezi rentu (nájemné) a dopravní náklady (náklady na překonání vzdálenosti). Je tedy logické, že platí elementární pravidlo, že s rostoucí vzdáleností klesá nájemné na  $m^2$ .

Na základě vztahu mezi požadovanou velikostí bydlení a částkou, kterou má domácnost k dispozici, lze konstruovat její bid rent křivku (Sýkora, 1993). Křivka bid rent představuje množinu kombinací výše renty (nájmu) a vzdálenosti, při kterých daná domácnost maximalizuje svůj užitek. Sklon této křivky je dán velikostí příjmu domácnosti, přičemž platí, že domácnost s nižšími příjmy je ochotná v centru (při nulové vzdálenosti) platit vyšší rentu za  $m^2$  než domácnost s vyššími příjmy. To je dáno spotřebitelským očekáváním obou domácností, kdy domácnost s vyššími příjmy požaduje v rámci maximalizace svého užitku větší plochu, než domácnost s nižšími příjmy.

Obecně potom platí, že pro různé bid rent křivky existují hranice vzdálenosti, kde by daná domácnost teoreticky mohla ještě bydlet, ale pouze při nulové rentě, resp. nájmu. Takovou hranicí je na následujícím obrázku vzdálenost 10 km (Sýkora, 1993). Při této vzdálenosti je domácnost s vyššími příjmy (B) schopna dosáhnout požadovaného bydlení za cenu 500 Kč za  $m^2$ . Z hlediska rozdělení prostoru pro různé příjmové skupiny domácností má pak zvláštní význam bod V, pro který platí, že ve vzdálenosti (0, V) je bydlení dostupnější (schopnost zaplatit vyšší rentu) pro domácnost s nižšími příjmy (A). Ve vzdálenosti vyšší než V je potom schopnost zaplatit vyšší nájem na straně domácnosti s vyššími příjmy. Tento mechanismus tak umožňuje obecně vysvětlit prostorové segregace různých příjmových skupin ve městě.

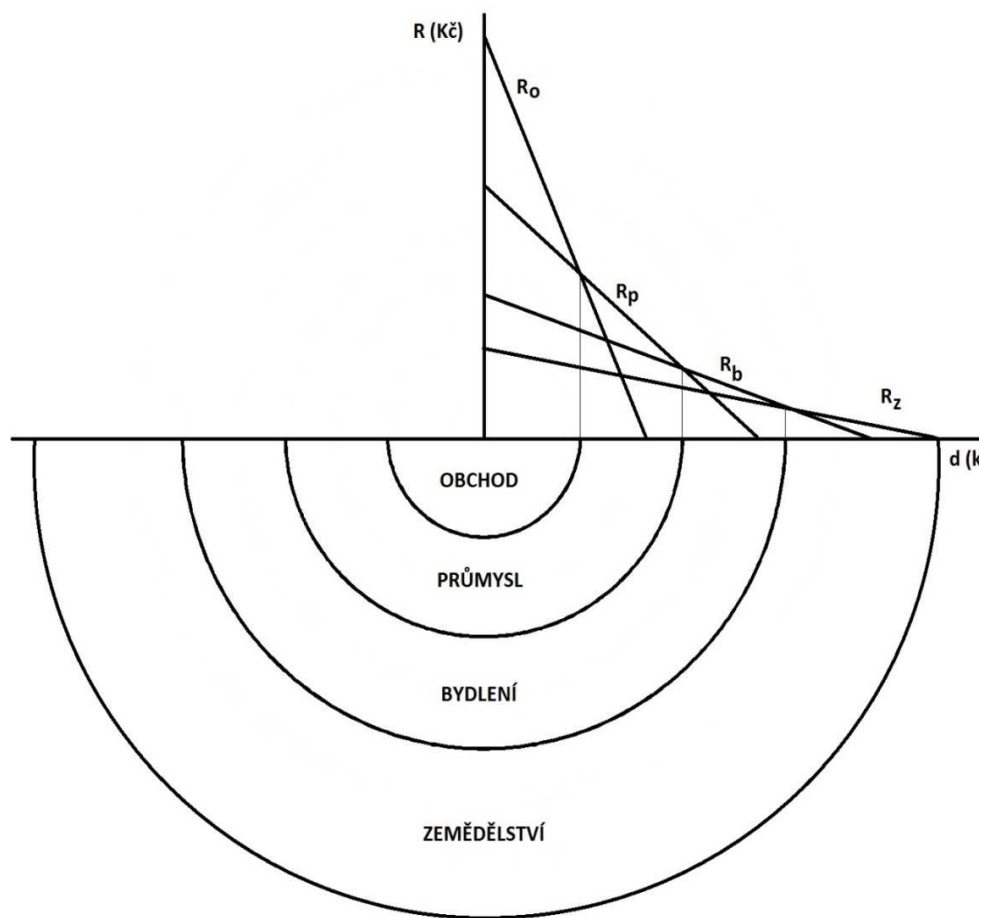


**Obrázek 3: Bid rent křivky pro dvě domácnosti s různými příjmy**

*Pramen: Sýkora, 1993 (přepřacováno a doplněno).*

Uvedený neoklasický model je možné rozšířit, jak již bylo uvedeno, také na vysvětlení využití půdy ve městě pro různé aktivity (funkce). Užitá východiska jsou přitom shodná. Jelikož nejsou domácnosti schopné konkurovat průmyslové výrobě, resp. obecně

podnikatelským subjektům, které jsou schopny z jednotky plochy získat vyšší zisk v porovnání s užitkem domácností, mohou reálně získat méně výhodně položené pozemky než obchodní a průmyslové subjekty (Belajová, Fáziková, 2005). Připomeňme, že je to způsobeno strmostí křivek bid rent, kdy pro některé ekonomické činnosti klesá ziskovost se vzdáleností od centra (CBD) velmi prudce, naopak jiné funkce se stávají s rostoucí vzdáleností konkurenceschopnější. To velmi dobře ukazuje následující obrázek znázorňující prostorové rozložení obchodní zóny ( $R_o$ ), průmyslové zóny ( $R_p$ ), zóny bydlení ( $R_b$ ) a zóny zemědělské výroby ( $R_z$ ).



**Obrázek 4: Alonsův model struktury města**

*Pramen: Belajová, Fáziková, 2005 (doplněno a přepracováno).*

Alonsův model má i přes nesporný přínos pro vysvětlení podstaty rozmístění ekonomických aktivit ve městě řadu omezení. Na první pohled jsou zřejmé především dvě:

- 1) struktura měst je reálně značně diferencovaná přírodními danostmi, jako jsou nerovný terén, existence vodních toků, heterogenita půdy a následně vzniklou základní infrastrukturou liniových komunikací (zejména silnic),
- 2) už města střední velikosti jsou charakteristická tím, že mají více center (zejména v důsledku historického spojení více menších sídel do jednoho města, případně v důsledku

vzniku nových obchodních center na zelené louce), nikoliv jen jedno, jak předpokládá Alonso.

### 1.3. Urbanistické, sociologické a institucionální faktory rozvoje měst

Ke studiu měst lze přistupovat z pohledu různých teoretických paradigmat, např. geografického, urbanistického, antropologického, sociálně-ekologického, institucionálního a politicko-ekonomického, přičemž všechny tyto „úhly pohledu“ se samozřejmě nezbytně prolínají a vzájemně doplňují. Jako základní metodologické přístupy ke studiu měst lze označit přístupy zabývající se fyzickou strukturou měst (geografický přístup), urbánní etnologií a antropologií (antropologický přístup), využitím půdy (ekonomický přístup), funkční a sociálně prostorovou strukturou měst (urbanistický přístup), sociologií města (sociálně-ekologický přístup), rozdělením moci (institucionální přístup). V následující kapitole jsou blíže rozebrány poslední tři z výše jmenovaných metodologických přístupů studia městských sídel, skrze které lze nahlížet především na sociologickou stránku rozvoje.

Prostorová struktura měst je determinována dvěma základními komponentami, a to fyzickým a sociálním prostředím. Fyzické prostředí představuje environmentální (blízkost přírodně významných lokalit, míra znečištění ovzduší, dostupnost městské zeleně, úroveň hluku apod.) a morfologické aspekty (morfologická struktura území, ale také např. charakter zástavby z pohledu horizontálního i vertikálního). Sociální prostředí pak vytváří jednotliví aktéři socioekonomických procesů. Na studium sociálního prostředí lze nahlížet z hlediska individuálních charakteristik, pak hovoříme o analýze sociální prostorové struktury, nebo z hlediska celkového charakteru lidské činnosti (např. doprava, služby, bydlení, průmysl), pak hovoříme o tzv. analýze funkční prostorové struktury města. Dle výše uvedeného lze tedy studovat především fyzickou, funkční a sociální prostorovou strukturu (Sýkora, 1993; 2001). Z hlediska morfogenetických zón pak můžeme města členit na tři zóny: kompaktní, přechodnou a suburbánní čili příměstskou (Kavan, 2012), přičemž jednotlivé zóny se výrazně odlišují intenzitou změn indukovaných novou zástavbou nebo transformací stávající zástavby.

Pokud jde o studium sociálně prostorové struktury sídel, je vhodné podotknout, že do analýz zabývající se touto problematikou jsou jako jeden ze základních vstupů zahrnováni jednotliví obyvatelé sídel v souladu s jejich trvalým bydlištěm (v tomto kontextu je ovšem potřebné zmínit, že pro přesnější reflexi sociální reality je nutné zahrnovat i obyvatele pobývajících v dané lokalitě přechodně či dokonce ilegálně, což dokresluje celkovou socioekonomickou situaci). Při hodnocení sociální prostorové struktury lze analyzovat následující komponenty: demografický status (věková struktura, počet dětí, rozvodovost apod.), socioekonomický status (vzdělanost, profese apod.), etnický status či v poslední době též genderový status.

Existují dva základní přístupy hodnocení změn sociálně-prostorové struktury sídel:

- 1) Srovnání stavu prostorových vzorců dílčích stránek prostorové struktury města ve dvou nebo více časových řezech.

Příkladem může být např. srovnání rozmístění vysokoškolsky vzdělaného obyvatelstva v rámci určitého města ve dvou po sobě jdoucích sčítáních lidu. Prostorové znázornění oblastí

s vyšší mírou vysokoškolsky vzdělaných obyvatel pak umožňuje sledovat, zda v rámci města (příp. jeho spádové oblasti) dochází k migraci této skupiny obyvatel. Tento způsob zkoumání prostorových struktur měst využívá především kvantitativní metody a agregovaná data a zaměřuje se na zkoumání jednotlivých dílčích komponent metodou formální abstrakce.

## 2) Zachycení nejvýznamnějších procesů proměny sociálně prostorových struktur.

Příkladem zachycení nejvýznamnějších procesů mohou být určité specifické jevy, ke kterým dochází v rámci společenských změn a které jsou odrazem proměn např. hodnotového rámce společnosti či změn myšlenkových schémat určujících chování jednotlivých aktérů (spotřebitelů, domácností, firem apod.). Projevem takovéto změny může být např. proces suburbanizace, který se v České republice začal významně rozvíjet na přelomu druhého tisíciletí a který je důležitým aspektem současných rozvojových trendů našich nejen nejvýznamnějších měst, resp. městských aglomerací. Tento přístup vedle výše uvedených kvantitativních metod a agregovaných souborů dat nutně využívá i doplňujících terénních průzkumů či šetření. Zatímco v předchozím případě je primárním cílem především zachycení určitých prostorových změn a jejich co nejobektivnější deskripce, v případě zkoumání hlavních procesů projevujících se v prostorové struktuře je cílem nejen popis těchto procesů, ale především jeho interpretace a tedy i identifikace klíčových faktorů, které k těmto změnám přispěly (respektive explanace vztahů příčin a následků), a to metodou věcné abstrakce (Sýkora, 2001). Z daného pohledu studia sociální struktury sídel je důležité, zda v lokalitě zůstávají původní obyvatelé nebo zda jsou původní obyvatelé nahrazováni novými obyvateli (např. prostřednictvím gentrifikace).

Sociologie města se zabývá městem jako sociálně prostorovou organizací lidských společenství a procesy vytváření těchto společenství. Na úvod této části uveďme definici města dle největšího českého sociologa měst Jiřího Musila: „Město je složitým sociálním systémem, vyznačujícím se rozvinutou dělbu práce a velkou hustotou obyvatelstva, které je sociálně velmi různorodé, nezabývá se zemědělstvím a vytvořilo si soustavu interakcí, charakterizovanou distancí v meziosobních vztazích, partikulárností sociálních rolí a nepřímými způsoby sociální kontroly“. Každá ze sociologických teorií, které se studiem města zabývají, se pak pohybuje mezi dvěma extrémy radikálního urbanismu a radikálního antiurbanismu či kulturního pesimismu nebo optimismu (Musil, 1967).

Institucionální přístup je zaměřen především na vysvětlení některých pozorovaných konfliktů mezi různými zájmovými skupinami a důrazem na roli nositelů moci pro rozvoj města ve vztahu k jejich ekonomickému a politickému vlivu. Hlavními představiteli jsou Rex a Moore (1967), kteří rozvoj bydlení vysvětlovali zařazením obyvatel dle společenských tříd. Na tyto dva autory pak navazuje R. Pahl, který se zabývá především otázkami zaměřenými na to, kdo rozhoduje o nedostatkových zdrojích, na způsoby jejich rozdělování a kdo je jejich konečným příjemcem, přičemž zdůrazňuje lokální úroveň těchto problémů a za klíčové aktéry pak považuje municipální úředníky (Pahl, 1975). Dalšími autory jsou Basset a Short, kteří do studia města vnesli důležitost vlivu vládních politik na specifika lokálního či municipálního prostředí skrze síť vzájemně propojených vztahů a dále vyzdvihli roli soukromého sektoru, zejména developerů (Basset, Short, 1980).

V další části jsou uvedeny vybrané teoretické přístupy ke studiu měst, akcentující především urbanistické a sociologické pohledy na jejich rozvoj. Prvním z nich je teorie soustředných zón (teorie koncentrických pásem. Pole této teorie, jejímž hlavním představitelem je E. Burgess, se města rozvíjí ze svého obchodně-správního centra prostřednictvím soustředných zón, přičemž každá z nich je charakterizována specifickými sociologickými charakteristikami. Jde o následující zóny (Burgess, 1925):

1. zóna – centrální obchodní čtvrť, kde žije menší počet obyvatel s trvalým bydlištěm,
2. zóna – přechodná část s vysokou hustotou osídlení, kde žije první generace nově přistěhovalých a je zde mírně zastoupen obchod a lehký průmysl,
3. zóna – obytná zóna pro dělnické skupiny obyvatel,
4. zóna – obytná zóna pro střední ale i vyšší skupiny obyvatel, výskyt lukrativnějších nájemních domů a vilových čtvrtí,
5. zóna – jde o předměstskou zónu s jednotlivými satelity, ze kterých obyvatelé dojíždějí za prací do centra města.

Další teorií rozvoje měst vychází z tzv. Chicagské školy a jejím hlavním představitelem je R. Park, který rozlišoval biotickou a kulturní úroveň rozvoje společnosti, přičemž na biotické úrovni se uplatňují klíčové evoluční principy soutěže a sukcese a kulturní úroveň je nadstavbou úrovně biotické. Stěžejní roli tedy hraje úroveň biotická, která nejvíce ovlivňuje rozmístění různých funkcí ve městech a je projevem prosazení progresivnějších prvků či aktérů (Park, 1936).

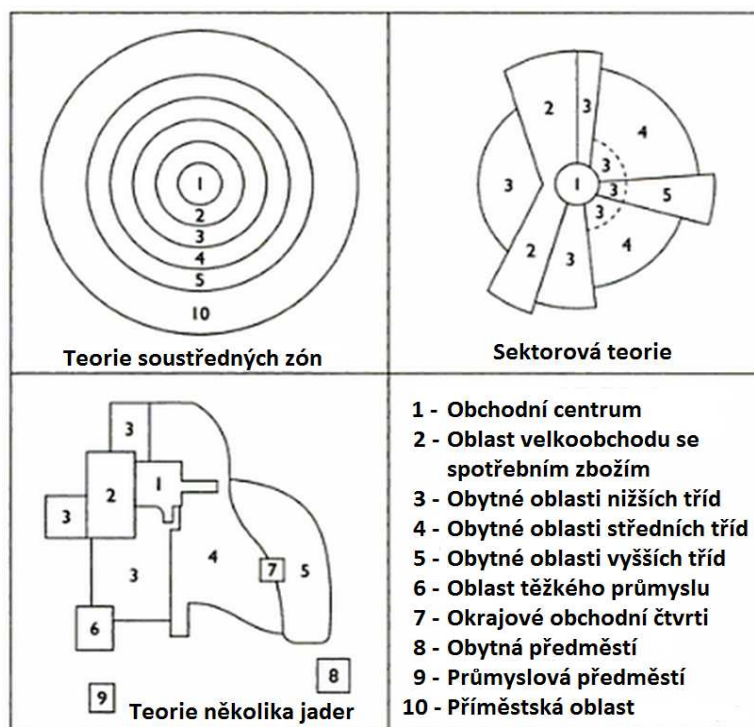
Dalším přístupem je tzv. sektorová teorie, kterou poprvé uvedl H. Hoyt. Tato teorie v podstatě navazuje na teorii soustředných zón, ale v některých aspektech ji doplňuje. Hlavními teoretickými východisky jsou následující předpoklady (Hoyt, 1937):

- 1) kolem obchodních center nedochází k utváření průmyslových zón, ty se naopak vytvářejí především podél vodních toků, železniční a silniční infrastruktury nebo na kraji měst,
- 2) obytné zóny obydlené bohatšími obyvateli nejsou rozmístěny rovnoměrně v posledním soustředném pásmu kompaktního města, ale nacházejí se pouze v některých jeho částech, přičemž s rozvojem města a jeho územní expanzí se tyto obyvatelé stěhují ve směru od jeho středu a své nemovitosti přenechávají obyvatelům s nižšími příjmy,
- 3) obytné zóny s luxusnějším bydlením a bohatými obyvateli se utvářejí v blízkosti obchodních a správních center a rozvíjí se spíše podél komunikací či obchodních zón.

Proti oběma předešlým teoriím se již vymezuje teorie několika jader, vykazující řadu odlišností. Základní rozdíl spočívá v předpokladu, že ve městech se vyskytuje nikoliv jedno hlavní centrum, nýbrž několik významných center/jader. Každé jádro má přitom určitou specifickou funkci či významné zaměření, např. na maloobchod, bankovníctví, správu, vzdělávání či rekreaci. V některých městech mohou tato jádra existovat již od samého vzniku a jinde se mohou utvářet postupně, kdy nová centra vznikla na zelené louce jako přirozený důsledek přetížení infrastruktury vnitřních částí města. Za důvody jejich vzniku jsou považovány zejména (Harris, Ullman, 1945):

- 1) některé činnosti jako např. těžký průmysl vyžadují dobré napojení na dopravní síť vyššího řádu, kdežto u jiných činností postačuje napojení na lokální síť,
- 2) obdobné správní, obchodní či průmyslové aktivity mohou těžit z blízkosti dalších firem, institucí a organizací se stejným nebo příbuzným předmětem činnosti a mohou tak vytvářet určité úspory v transakčních nákladech a zároveň povzbudit poptávku po jejich službách a produktech,
- 3) na druhé straně existují aktivity, které se vzájemně zcela vylučují anebo jsou ve významně antagonistickém vztahu (např. průmyslové a rekreační zóny apod.),
- 4) posledním důvodem postupného vzniku několika městských jader jsou příliš vysoké náklady na umístění určitých aktivit v původním hlavním městském centru.

Základním východiskem teorie přirozených oblastí je předpoklad, že „členové téže rasové, etnické, národnostní, náboženské nebo jinak kulturně či sociálně odlišné skupiny mají výraznou tendenci soustřeďovat se v téže oblasti – jde vlastně o územní průmět koncentrace a segregace některých složek obyvatelstva“ (Musil, 1967). Teorie představuje určitou paralelu procesů uplatňovaných v přírodě, kdy v určité lokalitě žijí jen určité typy rostlinných a živočišných společenstev. Ve vztahu k sociologické struktuře města tak může docházet ke koncentraci národnostních či etnických menšin (Murdie, 1969), nábožensky smýšlejících komunit či jiným způsobem vymezených sociálních skupin (např. ekologickým způsobem života) v určitých lokalitách, jejichž prostorové rozmístění v rámci města je tedy determinováno hodnotovým systémem a převládajícími aktivitami dané skupiny obyvatel.



**Obrázek 5: Modely struktury města**

*Pramen: Musil, 1967.*

Poslední uvedenou teorií, která byla určitou reakcí na výše uvedené koncepty, je teorie symbolických hodnot W. Fireye. Tato teorie především podrobuje kritice přístupy ke studiu

města vycházející pouze z ekonomického paradigmatu a uvádí, že rozhodnutí obyvatel týkající se výběru jejich bydliště je ovlivněno také kulturními faktory, jejich preferencemi, tradicemi a touhou po určité společenské prestiži (Firey, 1947). V tomto kontextu jsou zmiňovány příklady vyvíjejících se módních proudů, kdy určité čtvrtě zafixované v povědomí obyvatel jako místo s negativním nádechem se mohou postupem času vlivem těchto proudů stát atraktivnějšími.

#### 1.4. Rozvoj měst a aglomerační výhody

Města nesporně hrají rozhodující roli v ekonomickém rozvoji a tato jejich role se v podmínkách sílící globalizace ekonomiky i nadále zvyšuje. V souladu s tímto vývojem je rozvoj měst kromě „tradičních“ přírodních, ekonomických a sociálních faktorů ve stále větší míře ovlivňován dalšími faktory, které mnohde významově překrývají původní faktory stojící za jejich vznikem a dlouhodobým historickým vývojem. Obecně pak pochopitelně platí, že interaktivní působení ekonomických a mimoekonomických faktorů vede k vytváření stále složitějších a více hierarchizovaných socioekonomických systémů, integrovaných řadou přímých a nepřímých vazeb produkujících velké množství synergických efektů (jejichž výsledný účinek je výrazně větší než prostý součet jednotlivých účinků). Proto příliš nepřekvapuje, že pomocí rozdílů v dosaženém stupni urbanizace, kterou lze primárně chápat jako proces soustředování života do měst na úkor venkova, jsou často vysvětlovány i vznikající rozdíly v produktivitě práce a příjmech obyvatelstva, a to nejen mezi ekonomicky rozvinutými a málo rozvinutými zeměmi, ale i v rámci homogenizovaných souborů zemí s podobnou ekonomickou úrovní (např. podle studie McKinsey Global Institute žije v 50 největších městech v USA a v Evropě 164, resp. 102 milionů obyvatel, přičemž téměř o 40 % vyšší úroveň HDP/obyv. v USA je ze 75 % přičítána vyššímu stupni urbanizace v USA než v Evropě). Na tomto místě je ovšem potřebné zdůraznit, že podobné závěry pochopitelně nemají a logicky ani nemohou mít jednoznačnou platnost – pokud např. v uvedeném kontextu odhlédneme od často přehlížených rozdílů v samotném vymezení měst v různých zemích, je nepochybné, že za ekonomickou úrovní jednotlivých zemí se nacházejí celá řada dalších přírodních, historických, sociálních, institucionálních, politických a specifických faktorů, které lze často jen velmi obtížně kvantifikovat a tedy i následně zakomponovat do matematicko-statických modelů ekonomického rozvoje (výsledky jejich aplikace jsou navíc vždy determinovány výběrem příslušných parametrů a proměnných vstupujících do daného modelu). Na druhé straně lze nicméně jen obtížně zpochybnit empiricky potvrzenou skutečnost, že jedním ze základních mechanismů ekonomického rozvoje v podmínkách nedokonalé konkurence jsou vnitřní a vnější úspory z rozsahu. Vnitřní, resp. interní úspory z rozsahu vznikají při velkém objemu výroby, kdy se fixní (např. náklady na nákup strojů a zařízení či náklady na technické, marketingové a organizační inovace) i variabilní (např. náklady na nákup meziproductů či mzdy zaměstnanců) náklady rozpouštějí ve větším množství jednotek produkce, takže průměrné náklady na jednotku vyrobené produkce klesají. Tyto úspory jsou významné zejména v případě velkých firem s vysokými fixními náklady a spolu s úsporami ze specializace výroby pak tvoří rozhodující komponenty interních úspor. V interakci s vnějšími úsporami však tyto úspory mohou získávat i kooperující menší firmy, zejména pokud jsou členy organizovaných shluků firem/klastrů



založených na vzájemné důvěře a společných cílech (patrně nejznámějším příkladem je koncentrace ICT firem v kalifornském Silicon Valley). Vnější, resp. externí úspory lze členit na úspory generované kvalitním podnikatelským prostředím, tzn. urbanizační úspory (spojené např. s kvalitním vzdělávacím systémem či kvalitní technickou infrastrukturou) podporující diverzifikaci ekonomických aktivit s pozitivními dopady na inovativnost firem a dále na úspory generované blízkostí firem (působících v rámci jednoho nebo několika odvětví), tzn. lokalizační úspory podporující specializaci ekonomických aktivit s pozitivními dopady na efektivitu firem.

Postupnou konceptualizací různých pojetí vnějších úspor vznikl dnes již široce požívaný termín aglomerační úspory (agglomeration economies). Vnější úspory mají vazby jak na kvantitativní stránky urbanizace (extenzivní rozvoj měst spojený s dynamickým růstem počtu jejich obyvatel – podle údajů OECD žije v současnosti ve městech více než  $\frac{3}{4}$  obyvatel planety) s obousměrnými vazbami na rozsah ekonomických aktivit, tak na kvalitativní stránky urbanizace (intenzivní rozvoj měst spojený se zvyšováním blahobytu jejich obyvatel) s obousměrnými vazbami na zvyšování úrovně tvorby přidané hodnoty výrobků a služeb)<sup>3</sup>. Za počáteční bod geneze pojmu aglomerační ekonomika jsou všeobecně pokládány práce A. Marshalla, které představují spojovací článek mezi klasickou a neoklasickou ekonomickou teorií. Již na přelomu 19. a 20. století Marshall definoval tři základní typy vnějších úspor: sdílení pracovního trhu, společné využívání specializovaných dodavatelů a specializované infrastruktury a šíření znalostí a informací. Sdílení velkého a tedy i kvalitativně diferenciovaného pracovního trhu poskytuje zaměstnavatelům příznivé podmínky pro nábor nových pracovníků vyhovujících měnícím se požadavkům na úroveň jejich kvalifikace a dovedností a propuštěným zaměstnancům pak poskytuje větší možnosti nového pracovního uplatnění. V souladu s tím se logicky snižují i odpovídající náklady (např. náklady firem na zaškolení nových pracovníků či náklady spojené s hledáním zaměstnání). Koncentrace specializovaných dodavatelů výrobků a služeb (např. softwarové, designérské a právní služby) a dostupnost specializované infrastruktury (např. vědecko-výzkumné infrastruktury či infrastruktury pro přenos dat) zajišťuje relativně snadnou dostupnost sofistikovaných materiálových i nemateriálových vstupů v požadované kvalitě a čase a za přijatelnou cenu (volně podle Blažek, Uhlíř, 2011). Tyto vstupy jsou poptávány zejména velkými firmami nacházejícími se na vrcholu produkčních řetězců (včetně jejich ústředí), sídlících obvykle ve velkých městech. Šíření, resp. přelévání (spillovers) znalostí přirozeně úzce souvisí s úrovní jejich akumulace. Vyšší úroveň akumulace znalostí spolu s příznivými podmínkami pro neformální kontakty (umožňující předávání tzv. nekodifikovatelných znalostí, např. osobních zkušeností s novými produkty, které nelze komplexně vyjádřit v písemné, tj. kodifikované podobě nebo bez ztráty jejich aktuálnosti) stimuluje kumulativní proces učení spojený se snižováním transakčních nákladů na získání relevantních informací. Z hlediska dlouhodobé konkurenceschopnosti pochopitelně hraje nejvýznamnější roli přelévání znalostí posilujících transfer, adopci a tvorbu inovací. Tento proces je poměrně často spojován

---

<sup>3</sup> S tím koresponduje skutečnost, že v rámci globálně vytvářených produkčních řetězců vyžaduje prostorovou blízkost především produkce nadstandardních výrobků a progresivních služeb s vyšší přidanou hodnotou, která generuje vysokou poptávku po informacích nedostupných ve venkovských oblastech.

s produkcí pozitivních externalit (tyto externality ovšem produkují i ostatní aglomerační úspory). K tomu je ovšem třeba připomenout, že znalosti nejsou (snad s výjimkou znalostí generovaných veřejnými vědecko-výzkumnými institucemi) všeobecně dostupnou komoditou – viz např. ochrana duševního vlastnictví prostřednictvím patentů či udělování licencí.

Pro společné hodnocení problematiky interních a externích úspor se využívá klasifikace vypracovaná B. Ohlinem a E. Hooverem (McCann, 2009), která klade důraz na specifické podmínky jednotlivých městských sídel a velkých firem. Podle této klasifikace jsou uvedené úspory členěny do tří typů: interní úspory z rozsahu (významný důraz je položen na specifika firem), lokalizační úspory (významný důraz je položen na specifika jednotlivých odvětví) a urbanizační úspory (významný důraz je položen na urbanistická specifika). Ze všeobecných výhod spojených s procesem urbanizace je třeba dále zmínit zejména pestřejší nabídku pracovních příležitostí, vzdělání a sociálních kontaktů, která zvyšuje průměrnou hladinu lidského kapitálu, chápaného jako souhrn znalostí získávaných učením a dovedností získávaných praxí (O'Sullivan, 2009). V tomto kontextu je možné konstatovat, že vyšší hladina lidského kapitálu usnadňuje komunikaci mezi jednotlivými aktéry a obyvateli sídel. Na druhé straně pochopitelně nelze podceňovat negativní externality, resp. aglomerační ztráty vznikající především ve velkých městských aglomeracích, ze kterých lze uvést např. vyšší tlaky na růst mezd indukované rostoucími životními náklady, vysokou cenu nemovitostí, vyšší kriminalitou, zhoršenou kvalitu životního prostředí či dopravním přetížením území s negativními dopady na celkovou efektivitu lokalizovaných firem (Henning, Moodysson, Nilsson, 2010). Rostoucí produkce těchto negativních externalit ohrožuje zvláště příliš fragmentované odvětvové segmenty malých firem (působících např. v maloobchodě či podnikatelských službách), kde výrazně limituje jejich efektivnost a konkurenceschopnost. V extrémním případě mohou jimi generované ztráty převýšit úspory z rozsahu a další rozvoj příslušného města se tak může stát neefektivním. Na druhé straně je možné produkci negativních externalit považovat i za významný limit koncentračního působení fenoménu aglomeračních úspor. Celkově tak lze konstatovat, že vzájemné interakce obou typů externalit zajišťují dynamickou rovnováhu sídelních systémů v dlouhém časovém horizontu.

Aglomerační úspory je možné přiřadit ke klasickým zdrojům ekonomického růstu, za které jsou obvykle pokládány prohlubování kapitálu (zvyšování kapitálové vybavenosti pracovní síly), zvyšování hladiny lidského kapitálu a technologický rozvoj (O'Sullivan, 2009). K tomu je potřebné poznamenat, že z prostorového pohledu existence aglomeračních úspor limituje možnosti trvalého prosazení konvergenčních tendencí v regionálním rozvoji (Stimson, Stough, Roberts, 2006). Tato empiricky snadno ověřitelná skutečnost byla nepřímo zohledněna i v nové teorii ekonomického růstu, která opouští některé nerealistické koncepty starších teorií ekonomického růstu, zejména dokonalou konkurenci, konstantní výnosy z rozsahu (popírající v podstatě existenci lokalizačních výhod) a dokonalou informovanost aktérů, které nahrazuje nedokonalou konkurencí, rostoucími výnosy z rozsahu a nedokonalou informovaností aktérů.

Trvalou snahu firem o dosahování vnitřních a vnějších úspor, která se začala výrazně prosazovat po nástupu průmyslové revoluce spolu s prvotní snahou firem být v blízkosti

koncentrované poptávky, lze pokládat za nejvýznamnější všeobecně působící mechanismy utváření územní dělby práce v podmínkách tržní ekonomiky. Různorodé výhody plynoucí z koncentrace obyvatelstva, ekonomických aktivit, politické moci a dalších faktorů (např. geografické polohy) poskytují městům řadu nenahraditelných komparativních výhod, které nepochybně umožňují efektivnější specializaci ekonomických činností než ve venkovském prostoru. Tato specializace návazně stimuluje investice do technologií s pozitivními dopady na produktivitu výroby, která spolu s aglomeračními úsporami dále posiluje dominanci měst jako center produkce, směny a spotřeby výrobků a služeb. Podle E. Glasera a M. Ressegera zvyšuje velikost města v oblastech v interakci s vysokou koncentrací kvalifikovaných pracovníků produktivitu práce o přibližně 45 % (Glaeser, Resseger, 2010). Rozvoj informačních a komunikačních technologií, které nesporně snižují náklady na oběh informací a koordinaci činností v rámci produkčních řetězců, pak umožnil postupné oddělení řízení od reálné výroby. Výsledkem tohoto procesu je přeměna největších měst na centra řízení a centra produkce progresivních služeb (zejména finanční, pojišťovací, vědecko-výzkumné, informační, komunikační, právní a vybrané podpůrné služby), zatímco menší města zůstala v lepších případech specializovanými centry průmyslové výroby a nižších (zejména spotřebních) služeb, ovšem při zvyšující se závislosti na hlavních řídicích centrech. Výše uvedené skutečnosti lze shrnout do závěru, že charakteristickým rysem současného dynamického vývoje měst v podmínkách globální ekonomiky je prohlubování jejich významové hierarchie v souladu s posilováním vertikálních vazeb v oblasti řízení ekonomického rozvoje. Z obecnějšího pohledu jde o proces intenzivní koncentrace společenského významu, jehož nejvyšším stádiem je vytváření dynamických sítí metropolí globálního významu jako určitého završení jejich historického vývoje (globální upgrading). V tomto směru lze podrobněji rozlišovat metropole globálního významu zahrnující, podle studie společnosti A. T. Kearney, v současnosti celkem 66 měst (vybraných na základě celkem pěti významových kritérií, vztahujících se k obchodním aktivitám, úrovni lidského kapitálu, informačním tokům, kultuře a politickému vlivu) a na ně navázanou síť menších metropolí subglobálního významu (selektivně podřízených globálním metropolím), kam lze zařadit i Prahu.

Mikroekonomicky založená teorie aglomeračních úspor v účelné kombinaci s dále prezentovanou skupinou teorií centrálních míst (Christaller, Lösch) umožňuje pochopit hlavní faktory dlouhodobě ovlivňující prostorové uspořádání ekonomiky a jeho efektivnost a hlavní vývojové tendence <sup>4</sup>. Tato kombinace zároveň poskytuje vhodný explanační rámec i pro pochopení dalších jevů a procesů spojených s regionálním rozvojem, kterým je věnována pozornost v následujících kapitolách.

---

<sup>4</sup> Vypovídací schopnost a celkový odborný věhlas obou skupin teorií dokládá i skutečnost, že jejich základy byly položeny již v letech 1890 (The Principles of Economics od A. Marshalla), resp. v roce 1933 (Theorie der zentralen Orte od W. Christallera).

**Tabulka 1: Index globálních měst**

Město	pořadí 2012	pořadí 2010
New York	1.	1.
London	2.	2.
Paris	3.	3.
Tokyo	4.	4.
Hong Kong	5.	5.
Los Angeles	6.	6.
Chicago	7.	8.
Seoul	8.	9.
Brussels	9.	13.
Washington	10.	11.
Singapore	11.	7.
Sydney	12.	16.
Wienna	13.	18.
Beijing	14.	12.
Boston	15.	29.
Toronto	16.	10.
San Francisco	17.	15.
Madrid	18.	14.
Moscow	19.	19.
Berlin	20.	17.

*Pramen: A. T. Kearney: 2012 Global Cities Index.*

Významnou předností teorie centrálních míst W. Christallera je její obecný soulad s empirickými poznatky o hierarchickém prostorovém uspořádání společenských systémů, resp. sociálně-geografické diferenciaci prostoru (Hampl, 2005). Tato teorie zdůrazňuje, že za předpokladu rovnoměrného rozmístění populace ve fyzicky homogenním prostoru, a tedy i jednotného gradientu dopravní dostupnosti, vyrovnané úrovně příjmů a standardizovaných spotřebitelských preferencí, má rozmístění sídel pravidelný charakter, přičemž jejich velikostní struktura koresponduje s jejich hierarchickým postavením posuzovaným z hlediska obslužných (obchod a další spotřebitelské služby) funkcí. Výsledné „kaskádové“ územní uspořádání funkčních systémů osídlení má pak jednotnou hexagonální geometrickou strukturu, která se opakuje ve všech regionech. Tato struktura odráží chování spotřebitelů a podnikatelů, kdy malá sídla jsou schopna efektivně poskytovat pouze limitovaný rozsah zboží a služeb splňujících požadavek minimální, resp. prahové poptávky (např. základní potraviny, poštovní služby) a zbývající poptávka pak musí být uspokojována ve větších centrech (např. nábytek či zdravotnické služby). Dražší výrobky a služby s menší frekvencí nákupů tedy mají vyšší hranici tržního dosahu než levnější výrobky a služby s vyšší frekvencí nákupů. Odpovídající obslužné oblasti se pak v podobě hierarchizované sítě šestiúhelníků pokrývajících celý region utvářejí v souladu s časovou dostupností jednotlivých center (centrálních míst) a dopravními náklady, přičemž hierarchicky nejvýše postavené centrální

místo s nejvyšším rozsahem poskytovaných výrobků a služeb se nachází ve středu daného regionu (chápaného jako územní jednotka, v jejímž rámci je komplexně uspokojována relevantní poptávka obyvatelstva po zboží a službách). V základním Christallerově modelu každé centrum vyššího řádu obsluhuje 3x větší území než o řád nižší centra, lokalizovaná v rozích šestiúhelníku vymežujícího obslužnou oblast centra vyššího řádu. Významným nedostatkem teorie kromě jejího statického a rigidního charakteru je především její odvětvová koncentrace pouze na obchod a služby, která je charakteristická pouze pro velká města metropolitního významu (Mulligan, Partridge, Carruthers, 2012). Tyto nedostatky se snažila odstranit Lösschova modifikace teorie centrálních míst, označovaná obvykle jako teorie tržních zón. Tato teorie sice pracuje s podobným geometrickým uspořádáním, avšak zahrnuje i průmysl (dalším významným rozdílem je aplikace přístupu zdola-nahoru/bottom-up). Velikost jednotlivých tržních zón se pak u této teorie primárně odvíjí od cenové elasticity poptávky, kde platí následující úměra: vyšší elasticita poptávky, typická pro standardizované zboží → vyšší závislost na dopravních nákladech → menší velikost tržních zón (uvedený mechanismus lze považovat za jednu z hlavních příčin postupného vytlačování produkce standardních výrobků z velkých center do jejich zázemí). Lösschova teorie je výrazně realističtější, zejména pokud jde o vývoj menších center s významnou orientací na zpracovatelský průmysl. Tato centra si obvykle udržují své významové postavení po relativně dlouhé období, čímž se významně odlišují od velikostně podobných center orientovaných na obchod a služby, která vzhledem k rostoucím příjmům obyvatelstva a rychlému rozvoji dopravy a komunikačních technologií ztrácejí svou významovou pozici ve prospěch hierarchicky výše postavených center. V tomto kontextu je užitečné upozornit i na skutečnost, že u průmyslových firem obecně hrají významnější roli lokalizační než urbanistické úspory, jejichž pozitivní vlivy jsou navíc v případě velkých měst negovány vznikajícími urbanistickými ztrátami (generovanými např. dopravním přetížením či výrazně vyšší cenou nemovitostí)<sup>5</sup>. Z regionálního pohledu pak teorie tržních zón předpokládá konstituování vyvážené prostorové struktury s dominantním postavením centra nejvyššího řádu, ze kterého vychází prostorové výseče s různou mírou koncentrace/dekoncentrace odvětvově specializovaných a systémově podřízených center nižšího řádu. Uvedený závěr je možné chápat i jako teoretické východisko formování systémů pólů a os rozvoje různého hierarchického významu (viz dále). Praktický význam výše komentované skupiny teorií centrálních míst je spojován především s jejich implikacemi pro ekonomický růst a rozvoj národních i nadnárodních urbanistických systémů, resp. regionů – v rámci probíhajícího diskurzu považujeme za zvláště zajímavý závěr M. Partridge a kol. (Mulligan, Partridge, Carruthers, 2012), podle kterého má geografická blízkost a jí podmíněné procesy, především dojížděka za zaměstnáním, srovnatelně větší význam pro ekonomický růst než má tržní potenciál dané lokality.

Závěrem této části je užitečné poznamenat, že aglomerační výhody se pochopitelně uplatňují diferenciovaným způsobem, jak pokud jde o úroveň jednotlivých měst, tak pokud jde o vnitroměstskou úroveň. Ve druhém případě hraje zásadní roli zónování měst, tj. územním plánem kodifikované způsoby funkčního využití území daného města a intenzity

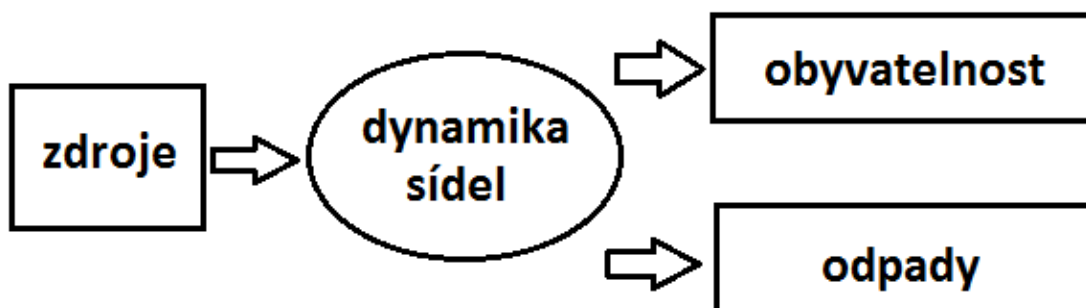
---

<sup>5</sup> K tomu je třeba poznamenat, že lokalizační úspory využívají i obchodní, servisní a další firmy z různých terciárních odvětví, které se za tímto účelem přemisťují do velkých nákupních parků.

tohoto využití. Konkrétní výhody se pak odvíjejí od prostorové koncentrace jednotlivých typů funkčního využití a mohou být dále posilovány či naopak zeslabovány působením specifických faktorů. Z pohledu rozvoje obytných funkcí je tímto specifickým faktorem zejména diferenciací území města podle ekonomického, rodinného příp. etnického statutu obyvatelstva, která má významné dopady na rozmístění jednotlivých druhů a typů služeb (jednostranný ekonomický pohled akcentující především výhodnost prostorové segregace obyvatelstva; z hlediska efektivnosti jednotlivých ekonomických aktivit však může být v rozporu s relevantním sociálním či ekologickým pohledem – viz např. potenciální nárůst sociálních a ekologických problémů v chudnoucích obytných čtvrtích spojený s nebezpečím jejich následné devastace). V tomto směru je potřebné poukázat i na významný vliv hustoty městského obyvatelstva na efektivnost veřejných služeb, např. negativní efekty nízké hustoty obyvatelstva vilových čtvrtí generované srovnatelně vyššími náklady na zajištění jejich dopravní obslužnosti či provozování zařízení školských, zdravotních a dalších služeb v podmínkách rozšiřujícího se zastavěného území, resp. intravilánu měst.

### 1.5. Ostatní rozvojově významné souvislosti

V tomto kontextu je potřeba zmínit především environmentální souvislosti rozvoje měst a obcí, které lze obecně interpretovat pomocí systémového modelu metabolismu sídel vycházejícího z konceptu udržitelného rozvoje. Základní komponenty tohoto modelu představují vstupy (např. voda, energie a potraviny), hlavní procesy ovlivňující dynamiku rozvoje sídel (např. demografické, ekonomické a sociokulturní) a jejich dopady na kvalitu života (např. zdraví, zaměstnanost a sociální faktory kvality života) a produkci odpadů (např. odpady, emise znečišťujících látek a hluk). Udržitelnost rozvoje sídel je pak úměrná společenské efektivnosti determinované dynamikou a vzájemnými interakcemi vývojových trendů kvality života a produkce odpadů (strategickým cílem je dosažení takového stavu, při kterém dochází ke zvyšování kvality života a snižování produkce odpadů).



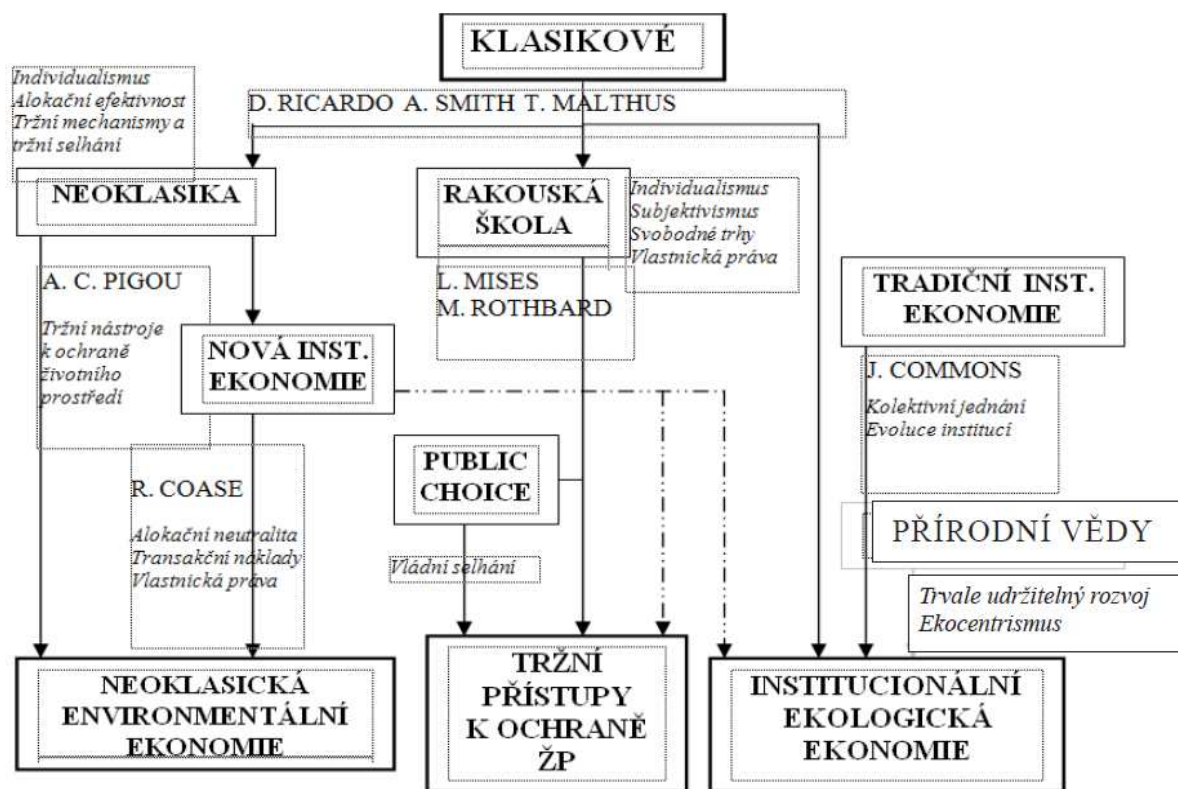
**Obrázek 6: Metabolismus sídel**

*Pramen: Newman et. al., 1996.*

Z dalších teoretických přístupů, které se zabývají environmentálními souvislostmi socio-ekonomického rozvoje, je možné vyčlenit tři základní myšlenkové proudy, ze kterých pak vycházejí relevantní teorie. Těmito třemi hlavními proudy jsou neoklasická environmentální ekonomie, institucionální ekologická ekonomie a tržní přístupy k ochraně životního prostředí, respektive škola vlastnických práv v životním prostředí (Jílková, Slavíková, 2009).

Nejstarším a zřejmě nejsilnějším proudem ve výše uvedeném rámci je neoklasická environmentální ekonomie, která do určité míry navázala na koncept Pigouovských daní – zdanění negativních externalit, případně nárok na náhradu pozitivních externalit s cílem jejich internalizace (Pigou, 1920) a Coaseho teorému – řešení externalit je možné bez vnějšího zásahu při nulových transakčních nákladech a zřetelném vymezení vlastnických práv (Coase, 1960). Hlavním přínosem neoklasické environmentální ekonomie jsou metody komplexního ekonomického hodnocení přínosů a nákladů vybraných projektů především prostřednictvím analýzy nákladů a výnosů, tj. CBA (Jílková, Slavíková, 2009), potažmo celou škálou metod oceňování netržních statků s důrazem na preferenční metody. V tomto ohledu jde především o metody vyjádřených preferencí, které představují především metody kontingentního hodnocení (metoda ochoty platit a metoda ochoty prodat, resp. přijímat kompenzace) a dále o metody odhalených preferencí, založené na kvazitržních cenách a souvisejících trzích (Haláček, 2007). Prostřednictvím výpočtu cen jednotlivých environmentálních statků se pak snažili neoklasičtí ekonomové vyjádřit tzv. ekonomické optimum životního prostředí. U neoklasických přístupů je však nezbytné vytknout výrazný redukcionismus při určování stínových cen netržních statků a dále značnou míru zjednodušení, neboť převádění všech společenských přínosů na peněžní jednotky je poměrně problematickou záležitostí s celou řadou metodických úskalí. Přesto však právě přístupy hodnocení společenských nákladů a výnosů jsou dobře využitelné právě na lokální úrovni. Druhým významným proudem ekonomických teorií životního prostředí je institucionální ekologická ekonomie, kterou zastupují např. R. Constanza či Van den Bergh (Jílková, Slavíková, 2009), kteří zdůrazňovali roli ekosystémových služeb a jejich synergických efektů. Jako první také ekosystémy chápali jako dynamické (Van den Bergh, 2000). Snažili se prosadit důležitost ochrany životního prostředí nad rámec ekonomického optima, což zdůvodňovali snahou nepřekročit určitou maximální míru znečištění (Pearce, Turner, Bateman, 1993), od které již budou ekosystémové služby oslabeny či narušeny natolik, že nebudou schopny vlastní regenerace a může tak potenciálně dojít k ireversibilním změnám jak v lokálním či regionálním, tak globálním měřítku (Viturka, Pařil, 2012). Dalším autorem institucionálního proudu je O. Young, který chápal poškozování životního prostředí jako důsledek selhání správy životního prostředí, která nedostatečně motivuje jednotlivé subjekty k dostatečně ohleduplnému chování (Young, 2002). Hlavní odpovědnost za škody na životním prostředí tedy přisuzuje klíčovým aktérům s významným ekonomicko-politickým vlivem. Tento teoretický proud je z pohledu lokální úrovně významný především ve větších městských sídlech (centrech), kde vzniká celá škála aktérů zasahujících do ochrany životního prostředí, od zastupitelstev schvalujících územní plány a profesionálních odborů na městských úřadech, přes aktivní neziskové organizace až po developery. Nicméně institucionální aktéři hrají významnou roli i ve venkovských obcích, a to nejen z pohledu obecních úřadů, ale i z pohledu menších pozemkových či okrašlovacích spolků, které mohou ovlivnit celkové společenské klima v obci. Dalším důležitým aspektem tohoto teoretického proudu je stanovení či vědomí určité míry limitního poškození životního prostředí. Z tohoto pohledu může být na lokální úrovni ovlivňován jak rozvoj pozitivních funkcí ekosystémů (např. formou realizace územního systému ekologické stability), tak i omezení a správa negativních vlivů (např. svoz a likvidace komunálních odpadů).

Nejmladším výše zmíněným paradigmatem ekonomie ochrany životního prostředí jsou tzv. tržní přístupy, respektive škola vlastnických práv. Tato škola vychází z rakouské ekonomické školy a je založena na jasném individuálním vymezení vlastnických práv k přírodním zdrojům, jejich vymahatelnosti a převoditelnosti, kde jednotlivci jsou schopni prostřednictvím ochrany svých práv skrze mechanismus volného trhu chránit životní prostředí. Nejznámějším představitelem a průkopníkem této myšlenky je M. Rothbard (2007). Tento nejmladší přístup k ochraně životního prostředí hraje na lokální úrovni nejmenší roli a je spíše teoretickým doplněním předchozích dvou paradigmat, neboť k uskutečňování tohoto konceptu jsou nutné institucionální změny na národní úrovni. Je ale nutné podotknout, že ve vztahu ke škodám na životním prostředí je vymezení jasných vlastnických práv a jejich vymahatelnost zcela relevantním (i když v praxi z pohledu uplatnitelnosti často velmi komplikovaným) požadavkem.



Obrázek 7: Ekonomické přístupy k životnímu prostředí

Pramen: Jílková, Slavíková, 2009.

## 1.6. Praktické příklady

### 1.6.1. Oceňování vybraných skupin nemovitostí

Majetek se v souladu s našimi právními předpisy (zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku v platném znění) oceňuje zejména obvyklou cenou. Obvyklou cenou se rozumí cena, která by byla dosažena při prodejkách stejného, popřípadě obdobného majetku v obvyklém obchodním styku ke dni ocenění. Přitom se zvažují všechny okolnosti, které mají na cenu vliv, přičemž se do její výše nepromítají vlivy mimořádných okolností trhu, osobních poměrů



prodávajícího nebo kupujícího ani vliv zvláštní oblíbenosti. Naopak zohledněny jsou faktory jako je čas (přímo zmíněný formulací „ke dni ocenění“) a také prostor – trh nemovitostí (resp. partiální trhy s byty, kancelářskými prostory, výrobními halami atd.), které mají nejen makroekonomický, ale především regionální charakter (dále výrazně korigovaný lokálními specifiky).

Zákon o oceňování majetku vymezuje kromě obvyklé ceny též sedm jiných způsobů ocenění majetku. Jelikož předmětem našeho zájmu jsou nemovitosti, tedy pozemky a stavby spojené se zemí pevným základem, budeme se dále zabývat jen těmi způsoby, které jsou pro jejich oceňování relevantní. Jedná se o nákladový, porovnávací a výnosový způsob. Tyto způsoby, jak ukážeme dále, mají různě silnou vazbu na tržní parametry. Ve společnosti často převládá názor, že se jedná o více méně volné nastavení postupu, jak zjistit cenu nemovitosti s možností dosáhnout různé hodnoty této nemovitosti. Celá řada různých aplikací však potvrdila, že při zákonném postupu aplikace není možné dosáhnout výrazných odchylek od ceny. Jediným způsobem, jak dosáhnout výraznější odchylky, je nepravdivé uvedení vlastností nemovitosti či hodnocených širších vztahů. V takovém případě však nejde o chybu metodiky, ale o podvod. Znalci často k potvrzení svých odhadů používají ještě průzkum trhu, kdy srovnávají zjištěnou cenu s nabídkovou cenou obdobných nemovitostí dostupnou na webových stránkách realitních kanceláří a v případě výraznějších rozdílů ji korigují. Přestože se tento postup jeví jako relativně vhodný, je třeba k takto zjištěným údajům přistupovat kriticky. Nabídkové ceny jsou často nadsazené, případně mohou zahrnovat některé neobvyklé okolnosti, což nemusí být z inzerce patrné.

Základním způsobem používaným k oceňování staveb je způsob nákladový, který vychází z nákladů, které by bylo nutno vynaložit na pořízení předmětu ocenění v místě ocenění a podle jeho stavu ke dni ocenění. Je založen na součinu koeficientů, jejichž počet se liší v závislosti na typu stavby. Nastavení koeficientů je v gesci Ministerstva financí, které každým rokem hodnoty koeficientů upravuje. Do výpočtu jsou výrazně promítnuty jak prostorové, tak věcné a časové charakteristiky. Prostorové charakteristiky jsou reprezentovány jednak obecným vymezením místa (sídlu umístění stavby), ale také prostřednictvím koeficientu prodejnosti, který zachycuje tržní parametry dané lokality (dle velikostní kategorie obce v konkrétním okrese, u statutárních měst dle jednotlivých částí města). Věcné charakteristiky reprezentuje koeficient vybavení zachycující odchylky od stanoveného standardu vybavení stavby (ten se v čase mění v závislosti na skutečných změnách v používaných technologiích – např. plastová okna u rodinných domů, zateplení u bytových domů apod.). Pro stavby typu haly a budovy jsou pak pro stanovení jednotkové ceny použity koeficienty hodnotící zastavěnou plochu a výšku. Časové charakteristiky jsou reprezentovány koeficientem změny ceny staveb, který vychází ze statistik Českého statistického úřadu a fakticky zachycuje změny cen stavebních prací pro konkrétní typ stavby. Zjištěná cena je na závěr upravena o tzv. opotřebení. Opotřebení zahrnuje do výpočtu stáří nemovitosti, a to buď v přímé úměře ke stáří celé stavby (lineární metoda), nebo se zohledněním změny vybavení či modernizace v průběhu životnosti stavby (analytická metoda).

Druhým používaným způsobem oceňování je způsob porovnávací, který vychází z porovnání předmětu ocenění se stejným nebo obdobným předmětem a cenou sjednanou

při jeho prodeji. Tato zákonná definice má však z hlediska výpočtu spíše teoretický charakter (možná částečně připomíná výše popsany postup znalce, který hledá pro obhajobu svého zjištění obdobné nemovitosti – je zde však podstatný rozdíl, neboť zákonodárce mluví o ceně sjednané při prodeji, zatímco znalec výsledek srovnává s nabídkovou cenou). V oceňovací praxi se porovnávací způsob používá pro nemovitosti, u kterých se má za to, že mají obecně podobný charakter a je tedy možné je ocenit zjednodušujícím způsobem. Tento způsob klade větší důraz na parametry trhu, místa lokalizace a širšího okolí a vybavení stavby, které slouží jako faktory korigující statisticky stanovenou průměrnou jednotkovou cenu. Ceny jsou stanoveny pro jednotlivé velikostní kategorie obcí, specificky pak pro části Prahy a Brna. Z uvedeného je patrné, že tento způsob je vhodný jen pro některé stavby. Na počátku jeho implementace do české praxe byly porovnávacím způsobem oceňovány jen byty v bytových domech a garáže. V dalších letech bylo použití rozšířeno na chaty (rekreační a zahrádkářské) a nakonec i na rodinné domy do 1100 m<sup>3</sup> obestavěného prostoru. Přestože zejména u rodinných domů lze jistě mít určité pochybnosti o vhodnosti použití tohoto způsobu, praxe prokázala její relevanci. Cena (CU) se tedy vypočte jako součin jednotkové ceny (indexovaná průměrná cena IPC) a indexu cenového porovnání (I).

$$CU = IPC \times I$$

Index cenového porovnání je definován jako součin tří dílčích indexů, a to indexu trhu (I<sub>T</sub>), indexu polohy (I<sub>P</sub>) a indexu konstrukce a vybavení (I<sub>V</sub>).

$$I = I_T \times I_P \times I_V$$

### Příklad ocenění bytu 2+1

Jedná se o byt v panelovém domě v Brně (katastrální území Lesná) o celkové obytné ploše 58 m<sup>2</sup>. Byt je starý 25 let a prošel významnou rekonstrukcí (zděné jádro, zateplení, plastová okna) v posledních letech. Byt má lodžii a vlastní sklepní kóji, nachází se ve 3. NP. Ostatní charakteristiky důležité pro výpočet ceny jsou následující: trh je v dané lokalitě určené převážně k bydlení v rovnováze, okolí je bezproblémové, byt má standardní vybavení, všechny inženýrské sítě, dálkové vytápění, dostupnost centra města je výborná, parkovací možnosti jsou špatné.

**Tabulka 2: Příklad ocenění bytu (v Kč)**

	2008	2009	2010	2011	2012
Brno-Lesná	1 561 506	1 768 322	2 179 456	1 972 621	2 090 360

*Pramen: Vyhláška; vlastní výpočty s využitím Delta-NEM.*

Při pohledu na tabulku je zřejmé, že ocenění bytu do značné míry koresponduje s vývojem ekonomiky. Zatímco do roku 2010 cena roste (tady je patrný efekt setrvačnosti), v roce 2011 dochází k poklesu ceny. Následně se jako nelogické jeví 6% zvýšení ceny v roce 2012, kdy na trhu ceny dále klesají (pokud by byl trend zachován, dostala by se zjištěná cena prakticky na úroveň nabídkových cen roku 2012, tedy na částku okolo 1 850 000 Kč)<sup>6</sup>. Je jasné, že výchozí průměrnou jednotkovou cenu (IPC) ovlivnila realizace nové výstavby

<sup>6</sup> Dle <http://www.sreality.cz> (cit. 13. 12. 2012).

v dané lokalitě. Tím narážíme na hranici možností mechanismů oceňování nemovitostí věrně zachytit podmínky dané lokality, a to i přesto, že je hodnocena řada dílčích parametrů.

Tento příklad nám posloužil pro pochopení časové dimenze vývoje cen, nyní se tedy nabízí podívat se na dimenzi prostorovou. Definovaný byt 2+1 oceníme ve vybraných lokalitách pěti českých měst, a to pro roky 2010, 2011 a 2012.

**Tabulka 3: Ocenění bytu ve vybraných městech (v Kč)**

	2010	2011	2012
Brno-Lesná	2 179 456	1 972 621	2 090 360
Praha-Zličín	2 486 669	2 303 527	2 293 344
Ostrava-Hrabůvka	1 250 727	1 187 749	1 210 576
Zlín	1 633 520	1 558 073	1 655 274
Most	915 868	713 874	678 346

*Pramen: Vyhláška; vlastní výpočty s využitím Delta-NEM.*

Komentář k vývoji cen v uvedených rezidentních lokalitách by byl shodný jako v případě Brna. Pokud jde o prostorové rozdíly v cenách, odpovídají zřejmě očekáváním. Klíčovými faktory, které výsledky ovlivňují, jsou nejen velikost sídla, ale také jeho atraktivita. Právě atraktivita lokality podstatným způsobem ovlivňuje ceny bydlení jak ve statutárním městě Most, tak také ve třetím největším městě ČR Ostravě.

Trhu nejbližší je pak způsob výnosový, který vychází ze skutečně dosahovaného výnosu z nemovitosti a z kapitalizace tohoto výnosu. Přestože v souladu s legislativou je tento způsob možné použít pouze pro oceňování budov (administrativa, školství, budovy pro obchod, budovy pro průmysl, bytové domy atd.), potenciálně je vhodný i pro další stavby. Stanovený postup má za cíl (stejně jako je tomu u dalších způsobů oceňování) zjistit celkovou cenu stavby, resp. celkový výnos (CV). Výpočet však pracuje se dvěma ekonomicky zajímavými proměnnými, které mohou být při alternativním postupu ověřeny či korigovány (máme na mysli praktické použití tohoto způsobu pro jiný než zákonem stanovený účel, typicky pro rozhodování o investicích developerů či běžných občanů). Těmito proměnnými, jak již bylo naznačeno v oficiální definici, jsou roční výše nájemného (N) a míra kapitalizace (p). Roční nájemné představuje sumu prostředků, které získá vlastník za pronájem prostor či jednotek v dané stavbě, přičemž do výpočtu zahrne oprávněné náklady spojené s jejich dosažením. Tyto náklady se dle vyhlášky stanoví jako 40 % hrubého nájemného, v běžném životě zahrnují především náklady na správu a údržbu, odpisy a pojistné. Je otázkou, do jaké míry mohou výpočet při rozhodování o vhodnosti investice ovlivnit očekávané problémy s vymáháním nájmů od potenciálních neplatičů. Míra kapitalizace je fakticky sazba, kterou investor porovnává s běžnou úrokovou sazbou z vkladů, přičemž do ní promítá předpokládanou výši rizika a také typ stavby (bytový dům má zpravidla nižší potenciál ziskovosti než budovy výrobního charakteru). Pro oceňování ze zákonných důvodů je výše míry kapitalizace nastavena přímo vyhláškou.

$$CV = \frac{N}{p} \times 100$$

Tento na první pohled jednoduchý vzorec je v oceňovací praxi používán výhradně ke stanovení ceny nemovitosti. To může být samo o sobě také velmi zajímavé, neboť výsledkem může být například závěr o absolutní nerentabilitě investice do nemovitosti v případě, kdy cena stanovená výnosovým způsobem je nižší než cena odpovídající nákladům na její pořízení (fakticky v daném čase tedy cena nákladová). V praxi je však možné využít uvedený postup také k vyčíslení čistého nájemného či míry kapitalizace, což lze demonstrovat na následujícím příkladu.

### **Příklad využití oceňování výnosovým způsobem**

Jedná se o stanovení rentabilního nájemného a potenciálně dosažitelné míry kapitalizace nájemního bytového domu o 7 NP v Brně-Bystrci z roku 1991. Celková pronajímaná plocha činí 1400 m<sup>2</sup>. Předpokládaná cena tohoto domu je 38 milionů Kč. Bude-li míra kapitalizace 7 %, což odpovídá Vyhlášce č 3/2008 Sb., v platném znění, potom celkové čisté roční nájemné činí 2,66 mil. Kč, celkové hrubé roční nájemné by potom mělo být cca 4,45 mil. Kč. Při přepočtu na měsíční nájemné činí jeho výsledná výše 265 Kč/m<sup>2</sup>. Podle Mapy nájemného, která je dostupná na webu Státního fondu rozvoje bydlení, činí hodnota obvyklého nájemného v dané lokalitě 91,60–105,30 Kč/m<sup>2</sup>/měsíc<sup>7</sup>. Při této ceně nájemného (uvažujme jej v maximální výši) a stanovené míře kapitalizace by se vyplatilo daný bytový dům koupit maximálně za cenu 15,5 milionu Kč, která je zcela mimo rámec tržní reality.

Zajímavější tedy bude využít postup výpočtu při klasickém rozhodování o investici, kdy při známé výši nájemného (105,30 Kč/m<sup>2</sup>/měsíc) a tržní hodnotě daného bytového domu (38 milionů Kč) lze zjistit odpovídající míru kapitalizace. Její hodnota činí 2,79 %. Porovnáme-li tuto sazbu s běžnou úrokovou mírou z vkladů, potvrdí se několik obecných tvrzení, zejména předpoklad dlouhodobé návratnosti investic do bydlení, a také fakt, že investovat do starších bytových domů se zkrátka nevyplatí. Na trhu totiž existuje řada vkladových produktů, které nabízí vyšší úrokovou sazbu, než je vypočtená míra kapitalizace. A jen pro úplnost: rozdíl v riziku investice je v případě bankovního vkladu podstatně menší.

### **Cenová mapa jako příklad prostorové diferenciaci cen nemovitostí**

Cenová mapa je metodická pomůcka pro určování cen nemovitostí prostřednictvím grafického znázornění geografického rozložení cen nemovitostí jakéhokoliv druhu, včetně nájemného z nemovitostí v určitém územním celku. Cenová mapa je nástroj vyjadřující prostorovou diferenciaci cen nemovitostí<sup>8</sup>. Vznik cenových map upravuje zákon č. 151/1997 Sb. následujícím způsobem: Obec předkládá návrh cenové mapy stavebních pozemků před jejím vydáním Ministerstvu financí ČR k vyjádření a k uveřejnění v Cenovém věstníku. Od roku 1992, kdy legislativa zakotvila možnost vydávat cenové mapy jako součást normotvorby obcí, využilo této možnosti postupně 54 obcí a měst. Jedná se o obce různé velikosti, velmi rozdílný je také počet novel cenových map a doba jejich platnosti. K 31. 12. 2012 existovala platná cenová mapa pouze ve 14 obcích (Cenový věstník 11/2012): Bílina

<sup>7</sup> [Http://www.sfrb.cz/servis/mapa-najemneho.html](http://www.sfrb.cz/servis/mapa-najemneho.html) (cit. 30. 12. 2012).

<sup>8</sup> Cenová mapa obsahuje tedy ceny pozemků v Kč/m<sup>2</sup>, které jsou s ohledem na svůj tržní charakter úzce spojeny s funkčním využitím pozemku. Na základě rozdílů v cenách pozemků lze tedy odvodit ceny nájmu a dalších nemovitostí, tyto však nejsou v cenové mapě bezprostředně uvedeny.

(okr. Teplice), Brno, Hodonín, Horoměřice (okr. Praha-západ), Klatovy, Kyšice (okr. Plzeň-město), Mladá Boleslav, Most, Olomouc, Osek (okr. Teplice), Ostrava, Praha, Terezín (okr. Hodonín) a Zlín.



**Obrázek 8: Výřez cenové mapy města Brna**

*Pramen: CMSP města Brna č. 6.*

Cenová mapa stavebních pozemků má dvě části, a to textovou a grafickou (vyhláška č. 3/2008 Sb.):

**a) textová část obsahuje**

- věcnou analýzu základny místního trhu s nemovitostmi a komentář k možnostem jeho dalšího rozvoje zejména ve vztahu k velikosti a charakteru obce, vnitřním i vnějším faktorům a místním zvláštěnostem, které ovlivňují jeho kvalitu,
- popis předlohy použitého mapového podkladu a jeho kvality z hlediska souladu stavu evidovaného v katastru nemovitostí se skutečným stavem v terénu,
- komentář ke zdrojům cen použitým pro vypracování grafické části a výsledky jejich rozboru,
- popis postupu zpracování a předpoklad další doby účinnosti.

**b) grafická část obsahuje**

- mapu se zobrazením stavebních pozemků na území obce v měřítku rovném nebo větším 1:5000 (např. 1:2500, 1:1250 apod.),
- identifikační a informační údaje (názvy obcí, názvy katastrálních území, místních částí obce, náměstí a ulic, popřípadě parcelní čísla pozemků),
- ceny jednotlivých stavebních pozemků, popřípadě ceny vymezených skupin parcel se shodným účelem užití a stejnou stavební vybaveností (tzv. funkční polygony) v Kč/m<sup>2</sup>.

Cenová mapa je konstruována na základě použití metody prodejních dat (tedy tržních cen) používanou i pro stanovení cen nemovitosti. Jde o statistickou metodu založenou na zjišťování cen realizovaných prodejů. Jednotlivé graficky vymezené funkční polygony jsou označeny pomocí písmenných kódů (elektronické verze je zpravidla neobsahují, viz obrázek výše), jejichž charakteristiky jsou textově specifikovány<sup>9</sup>. Tyto pozemky jsou obdobné a tedy i porovnatelné především z hlediska polohy, dostupnosti, vybavenosti infrastrukturou a funkce, která je jedním z rozhodujících faktorů při vytváření tržního mikroklimatu ve vymezeném území.

Vypovídací schopnost cenové mapy je závislá na (Císař 1998):

- použité metodice zjišťování dosažených cen,
- počtu realizovaných prodejů tzn. na počtu zjištěných cen – větší počet zjištěných cen je, za jinak stejných okolností, zárukou vyšší vypovídací schopnosti cenové mapy,
- velikosti územního celku, pro který je konstruována<sup>10</sup>,
- dodržení principu, že do funkčních polygonů lze zahrnout jen pozemky sloužící stejnému účelu (kvalitativní rozdílnost, jejich využití by měla být minimální),
- časovém intervalu zjišťování cen – obecně nelze stanovit časový interval aktualizace, neboť je ve značné míře závislý na dynamice cen ve zkoumaném územním celku (tomuto faktoru je nezbytné podřídít aktualizaci zjišťovaných cen).

### 1.6.2. Studie proveditelnosti projektů – projekt regenerace brownfield

„Brownfields jsou všechny pozemky a nemovitosti v urbanizovaném území, které ztratily svoji původní funkci nebo jsou podvyužité, mají pravděpodobně ekologickou zátěž a devastované výrobní či jiné budovy. Tyto nemovitosti pak ekonomicky a fyzicky deprimují své prostředí a okolí. Komplexitou a nákladností řešení problémů spojených s renovací a ozdravením pak tyto nemovitosti odrážejí soukromý kapitál od účinné intervence“ (Jackson, 2004). Pro regeneraci brownfields neexistuje jednotný návod. Při revitalizaci území a hledání nového využití je třeba vždy zohlednit místní podmínky a charakter daného území. Výhodu mají obvykle areály v těsné blízkosti center měst, s minimálními limity dalšího rozvoje a nízkými náklady na odstranění nebo přestavbu stávajících staveb nebo likvidaci ekologických škod.

Předmětem případové studie je regenerace brownfields v menším městě. Jedná se o areál bývalého cukrovaru, který je v majetku města. Ke zrušení výroby zde došlo na počátku 90. let. V dalších letech proběhla demolice části staticky nevyhovujících objektů. Kromě stávajících staveb ve velmi špatném technickém stavu není v areálu zjištěna významná ekologická zátěž. Vybrané části areálu jsou památkově chráněny. Lokalita se nachází cca 300 m od centra města, v dopravně velmi výhodné poloze. Na severní straně areál přiléhá k autobusovému nádraží, na jižní a západní straně potom sousedí s bytovou zástavbou a provozovnami lehkého průmyslu. V první fázi projdou revitalizací hlavní výrobní prostory

<sup>9</sup> Z podstaty věci musí vycházet z platného územního plánu dané obce.

<sup>10</sup> Císař uvádí, že vypovídací schopnost klesá s velikostí území, to však platí pouze za předpokladu, že větší území znamená zmenšení podrobnosti. V české praxi jsou však cenové mapy pouze záležitostí obcí, takže tento aspekt nemá žádný vliv.

areálu (dvě navzájem propojené budovy), jejichž přestavbou vzniknou prostory pro obchod a služby s celkovou užitnou plochou 4000 m<sup>2</sup> (částečně 2 NP).

Klíčovým bodem studie proveditelnosti je analýza trhu a na ni navazující finanční analýza. Rozhodujícím kritériem pro realizaci/nerealizaci projektu je schopnost zajistit návratnost vložených investičních prostředků a přiměřený zisk. Ve veřejném sektoru lze akceptovat i mírnou provozní ztrátu, resp. nenávratnost vložených prostředků (za předpokladu silného veřejného rozpočtu), rozhodujícím faktorem pro realizaci projektu je jeho socio-ekonomický dopad (užitek pro obyvatele), zejména jeho podíl na jednotku investice.

### **Analýza trhu a technické řešení**

Hlavním cílem analýzy tržní situace a marketingové strategie je zhodnotit podmínky pro úspěšné umístění produktu na trh. Mezi obvykle formulované dílčí cíle patří definice obsahu a konečné podoby produktu, vymezení zájmového/spádového území, definice cílové skupiny zákazníků, analýza nabídky srovnatelných produktů a poptávky po nich s důrazem na tzv. koupěschopnou poptávku a návrh základního marketingového mixu. Produktem pro účely marketingové mixu je výstavba obchodně-společenského centra služeb v rámci občanské vybavenosti. V areálu jsou plánovány obchody a drobné provozovny služeb jako prodejna potravin, restaurace, kavárna, ordinace lékařů nebo pošta.

Primární cílovou skupinu tvoří obyvatelé města, kteří budou každodenně využívat vybudovanou infrastrukturu a služby. Sekundární cílovou skupinou jsou obyvatelé přirozené spádové oblasti. Shodně s vymezením cílových skupin jsou definována i zájmová území: zájmové území kategorie A (dotčené město) a zájmové území kategorie B (přirozená širší spádová oblast).

Zájmové území kategorie A zahrnuje město, ve kterém bude regenerace brownfield probíhat. Areál leží v těsné blízkosti středu města a svou rozlohou a významem jednoznačně ovlivní poskytování služeb v celém městě. Počet obyvatel města je přibližně 5 000 osob. Zájmové území kategorie B zahrnuje přirozenou spádovou oblast tvořenou především menšími obcemi v těsném sousedství (ve vzdálenosti do cca 15 min. jízdy autem) a osoby využívající blízké autobusové nádraží jako přestupní uzel (cca 40 spojů denně). Počet obyvatel v tomto zájmovém území je cca 12 000. V úvahu je dále nutné vzít i konkurenční subjekty. Nejbližší srovnatelný areál obchodů a služeb (min. v rozsahu „supermarket“) se nachází ve vzdálenosti 15 km. Obchodní zóny na okraji krajského města jsou potom vzdáleny cca 20 km. Přímou konkurenci tvoří především zavedené drobné prodejny a provozovny, v zájmovém území kategorie A se jich nachází přibližně 25 (prodejny potravin, drogerie, vybrané provozovny služeb). Realizace obdobného projektu je plánována také v sousedním městě (3 000 obyvatel, vzdálenost cca 3 km).

Předpokládaná návštěvnost areálu je 400 tis. osob/rok (1 100 osob denně). Naprostá většina návštěvníků bude tvořena zákazníky supermarketu (provozovaný vybraným diskontním řetězcem). Zbývající část návštěvníků bude především cílená dojíždka za vybranými provozovnami služeb (zejména obyvatelé využívající služeb lékařů).

Z technického hlediska projekt bude realizován jako celková rekonstrukce památkově chráněných částí (zachování stávajících nosných zdí, kompletní obnova střechy, vedení sítí, výplně otvorů, zpevnění podlah a stropů, úpravy interiéru) a nová výstavba na místě zcela demolovaných objektů. Celkově vzniknou dva stavebně propojené objekty s užitnou plochou 4 000 m<sup>2</sup>, z toho v přízemí prostory pro supermarket s potravinami (nová přístavba) s plochou 1 000 m<sup>2</sup>, prostory pro drobné provozovny a služby v 1. NP (řezník, pekař, lékárna, apod.) o ploše 800 m<sup>2</sup>, prostory pro ordinace, kanceláře nebo specializované provozovny v 2. NP o ploše 1 400 m<sup>2</sup>. Poměrně velký prostor tvoří nepronajímatelná plocha (vstupní a komunikační prostory, chodby, schodiště, výtah, sociální zázemí, apod.) o celkové ploše 800 m<sup>2</sup> (20 %).

### **Finanční analýza projektu**

Finanční analýza projektu je obvykle tvořena odhadem investičních a provozních výdajů projektu (ve fázi studie proveditelnosti obvykle na základě objemové studie). Na základě odhadu čistého cash-flow projektu je provedena analýza zdrojů financování a ověřena finanční udržitelnost projektu (schopnost průběžně hradit splatné závazky). Vlastní finanční hodnocení bývá připraveno ve dvou variantách: hodnocení efektivnosti projektu jako investice (tj. bez zohlednění položek financování) a hodnocení míry návratnosti vloženého kapitálu na základě hodnocení celkového cash-flow projektu (tj. včetně položek financování a daní). Z výsledných ukazatelů se obvykle používá čistá současná hodnota (budoucí hodnota projektu a všech jeho finančních toků převedená na současnou, tj. dnešní hodnotu), index rentability (podíl čisté současné hodnoty na jednotku investice, tj. zhodnocení projektu za celou dobu hodnocení), vnitřní výnosové procento (taková diskontní sazba, při které je čistá současná hodnota projektu rovna nule) a doba návratnosti (počet let, za které se investice „vrátí“).

Finanční objem investice je definován na základě urbanistické studie a ceníkových cen (cenová hladina URS Praha 2012). Celková výše investice je předpokládána ve výši 80 mil. Kč, navýšení ceny oproti výstavbě na zelené louce (greenfield) činí přibližně 20 mil. Kč. Investorem projektu bude město, stavba bude realizována dodavatelem na základě výběrového řízení. Náklady na výstavbu budou hrazeny z rozpočtu města. Realizace záměru počítá s přijetím úvěru v prvním roce výstavby ve výši 40 mil. Kč (předpokládaný úrok 4,0 % p. a., splatnost 10 let, konstantní anuita). Vzhledem ke komerčnímu charakteru záměru není možné nárokovat další dotační financování.

Město bude současně zajišťovat i provoz areálu formou přímého pronájmu komerčních prostor konečným nájemcům (provozovatelům obchodů a služeb). Na základě předběžných jednání je předpokládána cílová obsazenost 80 %. Celková pronajímatelná plocha pro komerční účely činí 3 200 m<sup>2</sup>. Jednotková cena za pronájem za rok se bude pohybovat od 2 000 Kč/m<sup>2</sup> do 3 500 Kč/m<sup>2</sup> (v závislosti na umístění jednotky). Celkové provozní příjmy jsou odhadovány na 7,7 mil. Kč ročně. Provozní výdaje jsou tvořeny náklady na mimořádnou údržbu a administrativu. Náklady na administrativu jsou odhadovány ve výši 200 tis. Kč ročně (2,6 % z celkových ročních tržeb), náklady na mimořádnou údržbu jsou odhadovány ve výši 500 tis. Kč ročně (6,5 % celkových ročních tržeb). Běžná údržba areálu



(včetně úklidu společných a venkovních prostor) bude hrazena (na základě poměrové kalkulace) nájemníky komerčních prostor. Dodávky služeb a energií (teplo, voda, elektrická energie, odvoz a likvidace odpadů, úklid, apod.) budou hrazeny přímo jednotlivými nájemci.

**Tabulka 4: Nejvýznamnější položky provozních výdajů**

položka	hodnota p. a. (v tis. Kč)
administrativa (2,6 % z celkových ročních tržeb)	200 tis. Kč
mimořádná údržba, (6,5 % z celkových ročních tržeb)	500 tis. Kč

*Pramen: vlastní výzkum.*

Čisté provozní cash-flow je závislé na obsazenosti areálu a dohodnuté nájemní ceně. Provozní zisk (před zdaněním a splátkou úvěrů) je předpokládán v objemu 7,0 mil. Kč ročně. Provozní výdaje jsou tvořeny takřka výhradně náklady na administrativu a mimořádnou údržbu areálu. Roční splátka komerčního úvěru činí přibližně 4,9 mil. Kč.

Model pro finanční analýzu variant byl sestaven jako částečně dynamické modelové prostředí, které hledá cesty k finanční proveditelnosti celého projektu. Použité vstupy (odbytové kapacity, nákladové a výnosové položky) byly argumentovány v předcházejících částech textu. Diskontní sazba pro finanční analýzu byla použita ve výši 5,0 % (hodnota doporučená EK), doba hodnocení 15 let, všechny ceny v cenové hladině roku 2013. Pro výpočet byla použita specializovaná aplikace eCBA 1.0.

**Tabulka 5: Přehled výsledků finanční analýzy**

	FNPV	FNPV/I	FIRR	DN
efektivnost jako investice	-2,5 mil. Kč	-3,2 %	4,6 %	-
návratnost kapitálu	0,4 mil. Kč	0,5 %	5,1 %	15 let

*Poznámka: FNPV = finanční čistá současná hodnota, FNPV/I = index rentability, FIRR = finanční vnitřní výnosové procento, DN = doba návratnosti.*

*Pramen: vlastní výzkum.*

Výsledky finanční analýzy umožňují realizaci projektu. Po zohlednění položek financování (zejména přijatý úvěr) je projekt mírně ziskový (čistá současná hodnota mírně kladná, index rentability (mírně) větší než nula). Na základě výsledků finanční analýzy lze doporučit projekt k realizaci. Zajímavé jsou také negativní výsledky hodnocení efektivnosti projektu jako investice, které dokazují, že čistě z finančního hlediska je „výhodnější“ realizovat projekt s využitím úvěrového financování, které umožňuje rozložit finanční nároky investice v čase. Pravděpodobně nejehospodárnější variantou by bylo využít úvěrové financování v celé výši investice (tj. 80 mil. Kč) se současným rozšířením doby splatnosti, kdy se roční splátka takřka kryje s provozním ziskem. Realizace projektu by tak žádným způsobem nezatížila rozpočet města, rizikem by ovšem byla případná změna úrokové sazby nebo nutnost průběžného hrazení splátek z rozpočtu města při případném výpadku příjmů (např. nižší obsazenost areálu).

## Socio-ekonomická analýza projektu

V rámci zpracování ekonomické analýzy je provedeno vyhodnocení a ocenění jednotlivých socioekonomických dopadů projektu, tzv. celospolečenských nákladů projektu. Pod celospolečenskými náklady a výnosy se rozumí celkový dopad projektu na ekonomický, kulturní a společenský život v regionu a dále způsob, jakým projekt ovlivní podmínky životního prostředí v oblasti, umožní další ekonomický rozvoj apod.

Výnosy a náklady jsou určeny na základě srovnávací úvahy o dvou stavech projektu – stav bez projektu a stav s projektem. Byly hledány takové přímé i nepřímé výnosy/náklady na straně nositele projektu, které souvisí s realizací projektu (tedy nevznikly by bez realizace projektu), a které lze reálně kvantifikovat a modelovat s jistou pravděpodobností.

Primární cílovou skupinu tvoří obyvatelé města a návštěvníci obchodního centra. Plánovaný projekt je obyvateli města a širšího okolí obecně velmi dobře přijímán, je očekáváno zlepšení podmínek pro poskytování služeb a zajištění běžných denních potřeb (zejména nákup potravin). Z dalších dopadů je nutno zmínit také zatraktivnění části města (regenerace brownfield) nebo možnost vzniku nových pracovních míst. Negativní efekt je spojen s možným zánikem drobných provozoven ve spádových obcích z důvodu přesunu větší části tržeb. Tento dopad pocítí zejména starší a méně mobilní (např. maminky na RD) občané.

**Tabulka 6: Předpokládané socio-ekonomické dopady projektu**

<b>cílová skupina</b>	<b>počet</b>	<b>předpokládaný dopad</b>
obyvatelé města a spádového území	až 17 000 osob	<ul style="list-style-type: none"><li>- vybudování nové občanské vybavenosti</li><li>- vznik nových pracovních míst</li><li>- zatraktivnění dané části města</li><li>- možný zánik drobných provozoven v okolních obcích</li></ul>
návštěvníci obchodního centra	400 000 osob	<ul style="list-style-type: none"><li>- nabídka nových služeb</li><li>- centralizovaná nabídka služeb</li></ul>
podnikatelé v regionu	25–50 subjektů	<ul style="list-style-type: none"><li>- zvýšení konkurence</li><li>- vytvoření nových prostor pro podnikání</li></ul>
obyvatelé v těsném sousedství stavby	4 bytové domy	<ul style="list-style-type: none"><li>- zvýšení ceny nemovitostí</li><li>- zvýšení dopravy</li></ul>
veřejná správa	1 subjekt	<ul style="list-style-type: none"><li>- zvýšení atraktivity města</li><li>- příjmy z pronájmu komerčních prostor</li></ul>

*Pramen: Vlastní výzkum.*

Další významně dotčenou skupinou budou provozovatelé obdobných provozoven služeb v regionu. Část z nich využije nabídku nového areálu k přesunu svých stávajících provozoven do nového prostředí se soustředěnou poptávkou a odpovídajícím zázemím (např. dostupné parkování). Současně lze očekávat výrazné zvětšení konkurence v maloobchodu v regionu a možný zánik drobných provozoven nebo obchodů jak přímo ve městě, tak i ve spádových obcích v regionu.

Obyvatelé bydlící v těsném sousedství stavby – díky realizaci projektu dojde k revitalizaci a celkovému zatraktivnění přilehlého okolí a zároveň k vybudování nové občanské vybavenosti v těsném sousedství zástavby. Negativním dopadem může být citelné zvýšení místní dopravy (zvýšení denního průjezdu v těsném okolí stavby je odhadováno v rozmezí 300-400 automobilů denně).

Veřejná správa – regenerace brownfield bude mít pozitivní vliv na město prostřednictvím odstranění nevyužitých území a celkovému zvýšení atraktivity města. Město je také zároveň realizátorem investiční akce a bude realizovat případné příjmy z pronájmu (současně také nese finanční riziko).

## **Shrnutí**

Revitalizací brownfield areálu vznikne nové centrum obchodu a služeb s pronajímatelnou plochou až 3 200 m<sup>2</sup>. Nově plánované využití brownfield je definováno především jeho dobrou polohou v blízkosti centra a autobusového nádraží. Analýza poptávky prokázala dostatečný potenciál území, ve spádovém území bydlí až 17 000 obyvatel. Přímá konkurence areálu je až v zázemí 20 km vzdáleného krajského města. Investiční výdaje projektu ve výši 85 mil. Kč budou hrazeny s využitím komerčního úvěru. Splátka úvěru bude hrazena s využitím provozních příjmů z pronájmu komerčních prostor. Předpokládaná obsazenost prostor činí 80 %.

Cílem projektu je odstranění nevyužitého areálu a zvýšení atraktivity města prostřednictvím lepší nabídky pro obchod a služby. Negativním dopadem může být zvýšení tlaku na místní malé a střední podnikatele, včetně hrozby jejich případného zániku a tím spojeného snížení nabídky poskytovaných služeb. Tyto negativní dopady jsou očekávány především v menších, přirozeně spádových obcích.

## Použitá literatura

- BASSET, K., SHORT, J. (1980): *Housing and Residential Structure: Alternative Approaches*, London, Routledge & Kegan Paul.
- BELAJOVÁ, A., FÁZIKOVÁ, M. (2005): *Regionálna ekonomika*. Nitra: Slovenská poľnohospodárska univerzita.
- BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. (2011): *Teorie regionálního rozvoje*, Nakladatelství Karolinum, 2. vydání.
- BURGESS, E. (1925): *The Growth of the City: An Introduction to a Research Project*, Chicago: Chicago University Press.
- ČADIL, J. *Regionální ekonomie* (2010): *Teorie a aplikace*. Praha: C. H. Beck.
- CÍSAŘ, J. (1998): *Vybrané otázky z trhu nemovitostí*. Praha: Vysoká škola ekonomická.
- COASE, R. (1960): "The Problem of Social Cost". *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1–44.
- FIREY, W. (1947): *Land Use in Central Boston*, Boston.
- GLAESER, E., RESSEGER, M. (2010): The complementarity between cities and skills, *Journal of Regional Science*, 1, pp. 221–244.
- HALÁMEK, P. (2007): *Finanční a ekonomické analýzy regionálních rozvojových projektů*, Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, Brno.
- HAMALOVÁ, M. A KOL. (1996): *Priestorová ekonomika*. Bratislava: Ekonóm.
- HAMPL, M. (2005): *Geografická organizace společnosti v České republice: transformační procesy a jejich obecný kontext*. Karlova univerzita, Praha.
- HARRIS, C., ULLMAN, E. (1945): *The Nature of Cities*. In Fyfe, N., Kenny, J.: *Urban Geography Reader*, New York.
- HENNING, M., MOODYSSON, J., NILSSON, M. (2010): *Innovation and regional transformation*, Region Skåne.
- HOLMAN, R. A KOL. (2005): *Dějiny ekonomického myšlení*, Praha: C. H. Beck.
- HONOVÁ, I. (2009): Půda z pohledu dějin ekonomických teorií. *Politická ekonomie*, 6, pp. 827–841.
- HOYT, H. (1937): *The Structure and Growth of Residential Neighbourhoods*, Washington.
- JACKSON, J. (2004): *Zelenou pro brownfields, červenou pro greenfields*. IURS – Institut pro udržitelný rozvoj sídel, o.s., 2004 [on-line], dostupné z: <http://www.brownfields.cz/wp-content/uploads/2008/04/zelena-pro-brownfields-2004.pdf>
- JEŽEK, J. (2002): *Prostorová a regionální ekonomika*. Plzeň: Západočeská univerzita.
- JÍLKOVÁ, J., SLAVÍKOVÁ, L. (2009): *Ekonomie životního prostředí na rozcestí*. *Politická ekonomie*, 5, pp. 660–676.
- KAVAN, P. (2012): *Vnitřní suburbanizace města Brna*. Brno: Masarykova univerzita.
- KUCHARČÍKOVÁ, A. A KOL. (2011): *Efektivní výroba*. Praha: CPress.
- MAIER, K., ČTYROKÝ, J. (2000): *Ekonomika územního rozvoje*. Praha: Grada Publishing.
- MAIER, G., TÖDTLING, F. (1997): *Regionálna a urbanistická ekonomika. Teória lokalizácie a priestorová štruktúra*. Bratislava: Elita.

- MCCANN, P. (2009): Urban and regional economics, Oxford University Press.
- MULLIGAN, G., PARTRIDGE, M., CARRUTHERS, J. (2012): Central place theory and its reemergence in regional science. *Annals of Regional Science*, 48, pp. 405–431.
- MURDIE, R. M. (1969): Factorial Ecology of Metropolitan Toronto 1951–61: An essay on the social geography of the city. Research Paper, 116, University of Chicago.
- MUSIL, J. (1967): Sociologie soudobého města, Praha – Svoboda.
- NEWMAN, P. ET AL. (1996): Human settlements, In Taylor, R. (Ed.), Australia: State of Environment, CSIRO Publishing, Collingwood, pp. 3–57.
- O'SULLIVAN, A. (2009): Urban economics, McGraw Hill.
- PAHL, R. (1975): Whose City? And Further Essays on Urban Society. Harmondsworth, Penguin.
- PARK, R. (1936): Human Ecology. *The American Journal of Sociology*, 42, pp. 1–5.
- PEARCE, D. W.; TURNER, R. K., BATEMAN, I. (1993): Environmental Economics: An Elementary Introduction. Baltimore : The John Hopkins University Press.
- PIGOU, A. (1920): The Economics of Welfare. London: Macmillan.
- REX, J., MOORE, R. (1967): Race, Community and Conflict: A Study of Sparkbrook, Michigan.
- ROTHBARD, M. (2007): Právo, vlastnická práva a znečištění ovzduší. In Čamrová, L. (ed.) *Ekonomie a životní prostředí – nepřátelé či spojenci?* Praha : Alfa Publishing, s. 241–282.
- STIMSON, R., STOUGH, R., ROBERTS, B. (2006): Regional economic development. Springer-Verlag Berlin-Heidelberg, Second edition.
- SÝKORA, L. (1993): Teoretické přístupy ke studiu města. In *Teoretické přístupy a vybrané problémy v současné geografii*, Praha, 1993.
- SÝKORA, L. (2001): Klasifikace změn v prostorové struktuře postkomunistických měst. In *Acta Facultatis Studiorum Humanitatis et Naturae Universitatis Prešovensis – Folia Geographica*, 4, pp. 194–205.
- VAN DEN BERGH, J. (2000): Ecological Economics: Themes, Approaches, and Differences with Environmental Economics. Tinbergen Institute Discussion Paper, 3, dostupný na <http://www.tinbergen.nl/discussionpapers/00080.pdf>.
- VITURKA, M., PAŘIL, V. (2012): Hodnocení environmentální dimenze ekonomického rozvoje. In KOUTSKÝ, J., RAŠKA P. (editoři): *Výzkum regionálního rozvoje – vybraná témata a přístupy*. Univerzita J. E. Purkyně.
- YOUNG, O. R. (2002): The Institutional Dimensions of Environmental Change – Fit, Interplay and Scale. Cambridge: The MIT Press.

### **Ostatní zdroje**

- Cenová mapa stavebních pozemků města Brna (dostupná na [http://gis.brno.cz/tms/cenovamapa\\_a/](http://gis.brno.cz/tms/cenovamapa_a/))
- Delta-NEM (specializovaný SW společnosti Diotima).
- Realitní portál [sreality.cz](http://www.sreality.cz) (dostupný na <http://www.sreality.cz>).
- Státní fond pro rozvoj bydlení. Mapa nájemného. (dostupná na <http://www.sfrb.cz/servis/mapa-najemneho.html>)

Vyhláška č. 3/2008 Sb., o provedení některých ustanovení zákona č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku v platném znění.

Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku v platném znění.

## 2. Mikroregionální úroveň rozvoje

### 2.1. Úvodní poznámky

Regiony jsou obecně považovány za skladební jednotky vyšších územních celků, představovaných jednotlivými státy<sup>11</sup>. Z pohledu hierarchie společenských systémů je lze chápat jako určitý mezistupeň mezi makroekonomickou úrovní státu a lokální úrovní městských a venkovských obcí. V rámci ekonomických věd se regiony a jejich rozvojem zabývá regionální ekonomie, z dalších věd pak zejména ekonomická geografie a územní (prostorové) plánování. Kromě uvedených věd má regionální ekonomie pochopitelně významné vazby i na již zmíněnou urbanistickou ekonomii.

Aplikace výše uvedené definice regionální hierarchické úrovně je komplikována řadou otázek, týkajících se zejména jasného odlišení regionální od lokální hierarchické úrovně a vymezení jednotlivých úrovní regionů. Řešení první z nich vychází z administrativního vymezení obcí (které ovšem nemusí plně korespondovat s jejich urbanistickým rozvojem – viz např. rozšiřování měst prostřednictvím suburbanizačních procesů) a vyšších územně-správních celků. Zajišťování racionálního ekonomického rozvoje totiž přesahuje administrativní hranice obcí, čímž vzniká potřeba širší, tj. regionální koordinace relevantních rozvojových záměrů. V tomto kontextu představují základní (elementární) regionální úroveň tzv. nodální regiony utvářené vazbami centrum – zázemí, v jejichž rámci hrají klíčovou roli dojíždka do zaměstnání a dále dojíždka do škol a za službami. Tyto regiony se vzhledem k jejich obvykle nevelkému územnímu rozsahu označují jako mikroregiony.

### 2.2. Kvalita podnikatelského a sociálního prostředí

Regiony lze, podobně jako státy nebo města (příp. venkovské obce) analyzovat podle různých hledisek. Z ekonomického pohledu lze v tomto směru považovat za klíčovou analýzu podmínek pro rozvoj podnikatelských aktivit. Za nejstarší metodu jejich hodnocení lze považovat lokalizační modely. Jejich výchozí premisu je možné shrnout do konstatování, že objem ekonomického výstupu v určitém území koresponduje s relevantním objemem disponibilních výrobních faktorů, jejichž omezená prostorová mobilita pak determinuje vytváření územně specifických ekonomických struktur. Hlavním cílem těchto modelů je nalézt rozhodující faktory podmiňující lokalizaci ekonomických aktivit a v souladu s tím je jejich aplikace zaměřena na zhodnocení vybavenosti území vybranými výrobními faktory včetně ekonomických efektů spojených s jejich využitím, resp. aktivací. V tomto kontextu lze konstatovat, že úroveň bohatství regionů se odvíjí od výnosů výrobních faktorů.

Nejvýznamnější oblast aplikace lokalizačních modelů bezesporu představuje průmyslová výroba. Z významných autorů (podrobněji viz např. McCann, 2009; Blažek, Uhlíř, 2002) je potřebné uvést především A. Webera. Jeho model vychází ze standardního mikroekonomického předpokladu, že hlavním cílem firem je maximalizace zisku. Plnění tohoto cíle pak úzce souvisí s lokalizací firmy, za jejíž hlavní optimalizační faktor jsou

---

<sup>11</sup> Regiony lze pochopitelně vymezovat nejen v rámci společenské, ale i přírodní sféry naší planety (např. geomorfologické, klimatické či hydrologické regiony).

pokládány náklady na dopravu surovin (včetně meziproductů) do firmy a hotových výrobků z firmy na trh. Ostatní faktory, např. cena práce a cena nemovitostí, jsou v původním modelu považovány za homogenní (Weberův přístup však umožňuje modelovat i odpovídající vlivy generované rozdílnými cenami těchto vstupů). Kromě všeobecných omezení vypovídací schopnosti modelu vyplývajících již ze samotné inkorporace výchozích předpokladů neoklasické teorie je potřebné poznamenat, že podíl dopravních nákladů na celkových nákladech průmyslových firem je ve skutečnosti nepřilíš významný (obvykle nepřesahují hranici 5 %). Další významný nedostatek modelu vyplývající ze zavedeného nereálného předpokladu stabilního poměru ceny vstupů a výstupů se pokusil odstranit L. Moses, jehož model klade důraz na substituci vstupů (motivovanou především úsporou nákladů) a její potenciální vlivy na lokalizaci průmyslových firem, které korespondují s mírou elasticity této substitute. Mosesův model ovšem zároveň zdůrazňuje značnou inercii lokalizace firem, což koresponduje s výsledky empirických analýz – firmy obvykle přistupují ke změně lokalizace až po vyčerpání ostatních možností udržení, resp. zvýšení jejich konkurenceschopnosti. Z dalších autorů je potřebné zmínit T. Palandera, který ve svém modelu poukázal na významný vliv lokalizace na monopolní sílu firem generovaný úrovní dopravních nákladů. Lokalizace je v jeho modelu chápána nikoliv jako pouhý bod v prostoru, ale jako tržní prostor jednotlivých firem – tento přístup do značné míry koresponduje s regionalistickým přístupem k ekonomickému rozvoji. Toto pojetí dále rozšiřuje model H. Hotellinga orientovaný na necenovou konkurenci firem (např. kvalitou produkce) a její vlivy na lokalizaci, který je možné chápat i jako jeden z prvních příspěvků k v současnosti intenzivně diskutované problematice formování tzv. podnikatelských klastrů.

K výše uvedeným modelům je potřebné poznamenat, že zavedený všeobecný předpoklad maximalizace zisku byl podroben silné kritice z pozice behaviorální a rovněž evoluční ekonomie (McCann, 2009). V tomto kontextu jsou zdůrazňovány především omezená racionalita, konfliktní cíle a relokační náklady na přestěhování firem. Omezená racionalita neoklasicky založených modelů vyplývá z limitovaných informací firem, což znesnadňuje přímou orientaci lokalizačních rozhodnutí na maximalizaci zisku. Změny v lokalizaci firem jsou tak motivovány spíše jinými cíli (např. zvýšením tržeb). Existence konfliktních cílů pak vychází z partikulárních zájmů vznikajících v rámci jednotlivých firem (např. rozdílné zájmy managementu a akcionářů firmy). Pokud jde o relokační náklady, lze konstatovat, že v neoklasických modelech jsou tyto náklady vesměs opomíjeny příp. podceňovány, ačkoliv jejich výše pochopitelně není v praxi zanedbatelná (tato skutečnost výrazně snižuje mobilitu zejména menších firem, které se tak ve svém rozhodování často řídí odpovídajícím chováním velkých firem). Podle evoluční ekonomie by lokalizace firem měla být primárně zkoumána ve vztahu k okolnímu prostředí, které lze obecně chápat jako výsledek konkurenčních i kooperačních vztahů firem (determinujících jejich adaptaci na vývojové změny podnikatelského prostředí) a dále interakcí firem s ostatními subjekty, zejména institucemi veřejné správy. Z celkového pohledu lze podle Massey (1979) obecně rozlišovat čtyři základní typy lokalizačních modelů: modely orientované na lokalizační rozhodování firem, modely orientované na zkoumání vzájemných závislostí lokalizačních rozhodnutí, modely orientované na analýzu behaviorálních aspektů lokalizace a modely orientované na syntézu prostorového uspořádání ekonomiky.



K poslednímu z uvedených typů lze přiřadit i dále prezentovaný model kvality podnikatelského prostředí, vytvořený na Katedře regionální ekonomie a správy Ekonomicko-správní fakulty MU. Kvalita podnikatelského prostředí (dále jen KPP) je zde chápána jako agregátní výsledek dlouhodobé akumulace různorodých vlivů generovaných aktivitami podnikatelských i nepodnikatelských subjektů v daném území – vytvořený model na rozdíl od běžných růstových modelů zohledňuje historický vývoj (evoluční pojetí ekonomie). Regionální hodnocení KPP pak vychází z územně vázaných faktorů odrážejících investiční/rozvojové preference firem působících především ve zpracovatelském průmyslu a vyšších tržních službách, které mají ve vyspělých zemích rozhodující podíl na tvorbě HDP<sup>12</sup>.

Základní informace pro výběr a stanovení významových vah faktorů byly získány z průzkumů názorů významných firem, působících zejména v Evropě (viz např. Netherlands economic institute, 1993; BAK Basel Economics a další), a z řady dalších zahraničních i domácích zdrojů (podrobněji viz Viturka a kol., 1998, 2003, 2010).

**Tabulka 7: Faktory kvality podnikatelského prostředí a jejich významové váhy**

faktory	typologické skupiny	váhy A	váhy B	poměr
<b>nejvíce významné faktory:</b>		<b>44</b>	<b>48</b>	<b>▲</b>
podnikatelská a znalostní báze	lokální faktory	9	11	▲
dostupnost pracovních sil	pracovní faktory	10	10	○
blízkost trhů	obchodní faktory	9	9	○
koncentrace významných firem	obchodní faktory	9	9	○
kvalita pracovních sil	pracovní faktory	7	9	▲
<b>středně významné faktory:</b>		<b>37</b>	<b>35</b>	<b>▼</b>
cena nemovitostí	cenové faktory	7	7	○
kvalita silnic a železnic	infrastrukturní	8	6	▼
cena práce	cenové faktory	6	6	○
informační a komunikační technologie	infrastrukturní faktory	6	6	○
podpůrné služby	obchodní faktory	6	5	▼
urbanistická a přírodní atraktivita území	environmentální faktory	4	5	▲
<b>méně významné faktory:</b>		<b>19</b>	<b>17</b>	<b>▼</b>
přítomnost zahraničních firem	obchodní faktory	5	4	▼
environmentální kvalita území	environmentální faktory	3	4	▲
asistence veřejné správy	lokální faktory	4	3	▼
blízkost mezinárodních letišť	infrastrukturní faktory	4	3	▼
flexibilita pracovních sil	pracovní faktory	3	3	○

Poznámka: váhy A – charakteristické pro vývoj tažený investicemi, váhy B – charakteristické pro vývoj tažený inovacemi; poměr B/A – ▲ vyšší váha B, ○ vyrovnaný, ▼ nižší váha B.

Pramen: vlastní výzkum.

<sup>12</sup> Ostatní odvětví zajišťují základní materiální podmínky fungování společnosti a jejich reprodukci (výroba a rozvod energií a vody, stavebnictví), distribuci a směnu výrobků a služeb (doprava, obchod) a veřejné služby (veřejná správa, školství, zdravotnictví atd.). Lokalizace zbývajících výrobních odvětví (těžba nerostných surovin, zemědělství a lesnictví) je pak determinována přírodními faktory.

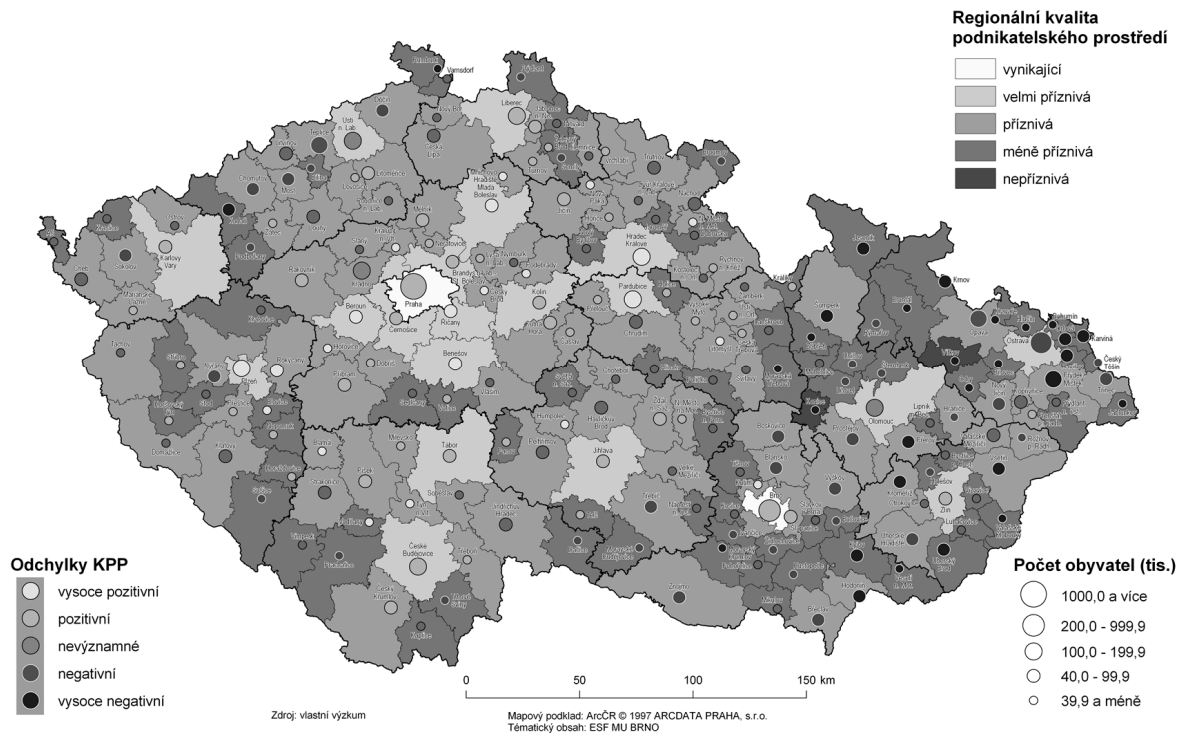
Ve výše uvedené tabulce je popsáno všech 16 faktorů KPP (včetně jejich zařazení do stanovených typologických skupin a jim odpovídajících významových vah), které byly identifikovány na základě posouzení intenzity vazeb relevantních ukazatelů a zjištěných preferencí firem. Jako základní jednotky použité pro hodnocení KPP byly logicky zvoleny vnitřně silně integrované nodální regiony, resp. mikroregiony, které lze v podmínkách České republiky do značné míry ztotožnit s administrativními regiony správních obvodů pověřených obcí s rozšířenou působností 3. stupně (ORP) – jde celkem o 205 mikroregionů pokrývajících spolu s územím hlavního města Prahy (představujícím specifický „městský“ region považovaný z čistě administrativního pohledu za kraj) celé území republiky. Agregátní hodnoty KPP pak byly určeny pomocí následujícího postupu: zařazení mikroregionů podle hodnot primárních ukazatelů interpretujících disponibilní nabídku regionů do pěti skupin podle jejich statistického rozložení, zařazení mikroregionů v rámci jednotlivých faktorů agregujících výsledky hodnocení primárních ukazatelů s podobnou věcnou orientací a následná transformace výsledku dílčích faktorových hodnocení do pěti generalizovaných klasifikačních stupňů užitých pro komplexní hodnocení KPP (od nejlepšího 1. stupně s vynikající KPP po nejhorší 5. stupeň s nepříznivou KPP). K vypracované metodice hodnocení je potřebné ještě poznamenat, že pro posouzení významu jednotlivých faktorů lze v souladu s výsledky provedených průzkumů použít různé váhy, které zohledňují stávající příp. z perspektivního pohledu žádoucí typ ekonomického rozvoje. V naší studii z roku 2010 byly v souladu s hlavním strategickým cílem rozvoje české ekonomiky, tj. jejím postupným přechodem ke znalostní ekonomice, upřednostněny váhy označené jako B, které odpovídají intenzivnímu typu ekonomického rozvoje taženého inovacemi. Užitý přístup dobře popisuje situaci v ekonomicky nejvyspělejších zemích a zvyšuje tak nadčasový význam provedeného hodnocení (váhy A použité v předchozích studiích z let 1998 a 2003 odpovídají extenzivnímu typu rozvoje české ekonomiky taženého zahraničními investicemi)<sup>13</sup>. Dosažené výsledky mikroregionálního hodnocení KPP za Českou republiku (včetně výsledné hodnoty KPP za Prahu) jsou prezentovány v následujícím kartogramu.

Aplikace popsaného modelu KPP v souladu s kauzální povahou dlouhodobých vztahů mezi podmínkami a výsledky podnikání a rovněž s potřebnou mírou jeho komplexity umožňuje získat objektivní poznatky o vývojové diferenciaci společenských systémů (zejména pokud jde o otevřené a územně silně integrované ekonomiky vyspělých zemí). V tomto kontextu je za nejvýznamnější evoluční proces všeobecně pokládán přirozený výběr na základě konkurenčních vztahů, který v kombinaci s účelovou spoluprací podnikatelských subjektů vycházející z rozvojových strategií firem zajišťuje racionální lokalizaci ekonomických aktivit a optimální využití omezených regionálních zdrojů a zvyšuje tak produktivitu všech výrobních faktorů. V reálném světě je působení těchto procesů pochopitelně modifikováno specifickými faktory spojenými s adaptací, resp. transformací

---

<sup>13</sup> Při stanovení vah B byly na základě zjištěných informací zvýrazněny preference ekonomických subjektů činných v odvětvích high-tech, při uvažovaném zastoupení obou typů vah, tj. A a B, v poměru 1 : 1 odpovídajícímu současné situaci v Německu (tím indukované změny agregovaných krajských hodnot však nepřesáhly hranici 2 %, což lze přičíst počáteční fázi rozvoje znalostní ekonomiky v České republice).

regionálních ekonomických struktur v zájmu udržení konkurenceschopnosti (odvíjejících se obvykle z intuitivních přístupů, následně verifikovaných získanými zkušenostmi).

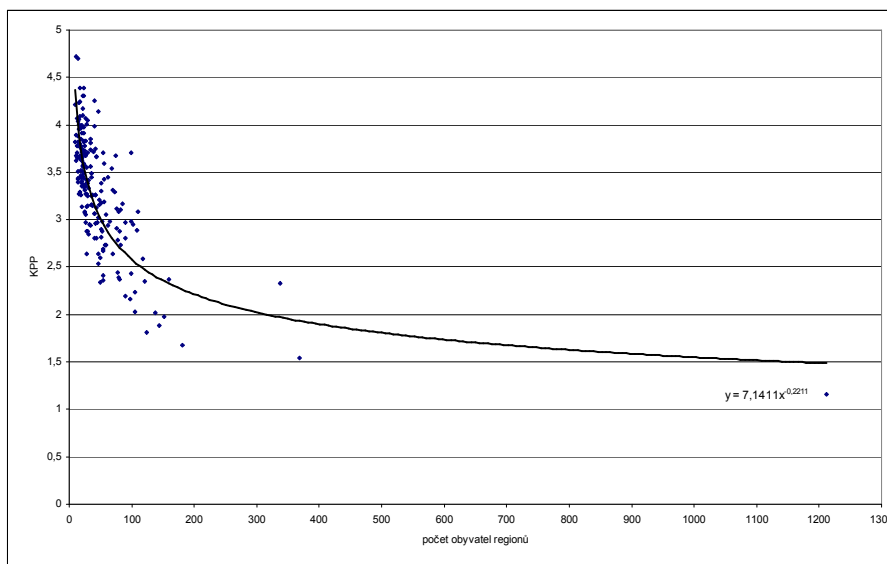


**Obrázek 9: Kvalita podnikatelského prostředí podle regionů ORP**

*Pramen: Viturka, 2011.*

Vývojová diferenciacie společenských systémů je interaktivně propojena s jejich hierarchickou diferenciací, jejímž výsledkem je sociálně-geografická organizace společnosti (Hampl, 2005). Tato prostorová organizace je charakteristická silnou inercií, která výrazně modifikuje výsledky generované procesem vývojové diferenciacie. V této souvislosti byla pomocí mocninné regresní křivky závislosti mezi KPP a velikostí regionů ORP potvrzena hypotéza, že hodnoty KPP silně korespondují s populační velikostí mikroregionů jako základní míry jejich významového/hierarchického postavení – toto zjištění je v souladu s významnou rolí inercie v regionálním rozvoji, která je řadou teorií hospodářského růstu zamlčována či dokonce popírána. Mocninná funkce byla identifikována jako optimální, zvláště z pohledu největších měst disponujících největšími aglomeračními výhodami. K tomu je účelné poznamenat, že podle empirických zjištění právě mocninná funkce nejlépe vystihuje obecné pravidelnosti ve velikostním rozložení měst, označované v anglosaské literatuře jako rank-size rule. Vyhodnocení odchylek skutečně zjištěných hodnot KPP od teoreticky příslušných hodnot vyplývajících z regresní křivky nám pak (i přes určitá zkreslení spojená s administrativním vymezením regionů) poskytuje konkrétní informace o vývojových tendencích, resp. výsledcích socioekonomického rozvoje jednotlivých mikroregionů. Vznik těchto odchylek lze vysvětlovat pomocí různých modelů. Z obecně uznávaných modelů lze v této souvislosti připomenout model exportní báze, který je zvláště vhodný pro mikroregionální analýzy. Podle tohoto jednoduchého modelu lze ekonomické aktivity regionu rozdělit do dvou sektorů: bazická, tj. exportně orientovaná odvětví uspokojující externí poptávku a ne-bazická, tj. obvykle lokálně orientovaná odvětví uspokojující místní

poptávku. Rozvoj exportních odvětví vykazuje z důvodu silnější konkurence i vyšší nároky na kvalitu výrobních vstupů s pozitivními dopady na KPP. V souladu s tím pak lze logicky předpokládat, že mikroregiony s pozitivními odchylkami KPP disponují vyšším zastoupením exportních, tj. bazických odvětví s významnými multiplikačními efekty (exportní orientace však na druhé straně přináší i výrazně vyšší rizika v případě negativního vývoje externí poptávky).



**Obrázek 10: Regresní mocninná křivka závislosti hodnot KPP na velikosti mikroregionů**

*Pramen: Viturka, 2011.*

Pokud se dále hlouběji zamyslíme nad rozvojem lidské společnosti, dojdeme ovšem vcelku logicky k závěru, že ekonomický rozvoj orientovaný na maximalizaci užitek tvoří jen jeho dílčí (i když nejdynamičtější) součást. Jeho neméně významnou součástí je sociální rozvoj orientovaný na zajištění spokojenosti všech členů společnosti – jako příklad lze uvést koncept „maximalizace dobra“ (Sedláček, 2012). V souladu s tímto závěrem je tedy potřebné hodnocení kvality podnikatelského prostředí interaktivním způsobem doplnit hodnocením kvality sociálního prostředí, přičemž hodnocení obou hlavních prostorových komponent společenského rozvoje zahrnuje (v souladu s teorií o společné evoluce Země J. Lovelocka) i relevantní environmentální faktory. Z hlediska hodnocení kvality sociálního prostředí (KSP) považujeme za inspirativní zvláště koncept kvality života, na jehož rozpracování se podílela celá řada autorů (např. Diener, Suh, 1997; Mederly, Nováček, Topercer, 1994; Rogerson, Findlay, Morris, 1989; Smith, 1973; Veenhoven, 1996). Jeho rostoucí popularita významně souvisí s probíhající diskusí o dominantní roli HDP jako měřítka společenského rozvoje. Postupně se vytvořily tři základní směry hodnocení kvality života, které lze označit za sociologický (založený na objektivních sociálních indikátorech odrážejících idealizované představy o žádoucím společenském rozvoji), ekonomický (definující kvalitu života na základě míry uspokojování spotřebitelských preferencí) a psychologický (založený na subjektivních sociálních indikátorech odrážejících spokojenost obyvatel). Ze studií zaměřených na hodnocení kvality života se s největším zájmem veřejnosti setkaly Human

development index, Economist Intelligence Unit's index a Mercer's quality of living report a dále žebříčky kvality života měst, resp. metropolitních regionů.

Hodnocení KSP poskytuje podnikatelské sféře, veřejné správě i dalším potenciálním uživatelům územně a věcně strukturované informace o relevantních faktorech vypovídajících o úrovni sociálního prostředí a v interakci s hodnocením KPP i o udržitelnosti stávajícího modelu hospodářského rozvoje (trvalé zhoršování kvality života, vyvolané např. rostoucími škodami na životním prostředí či výrazným zvyšováním výskytu kriminality nepochybně přispívá k výraznému zvyšování „neproduktivních“ nákladů jak veřejného, tak i soukromého sektoru). Pro hodnocení KSP se jako nejvhodnější jeví aplikace tzv. objektivních sociálních indikátorů interpretovaných pomocí jednotlivých sociálních faktorů, jejichž výběr je však výrazně subjektivnější záležitostí než v případě KPP. V této souvislosti je často diskutována i váha vybraných faktorů – zde se přikláníme k názoru, že jejich zavedení by nebylo z důvodu významného rizika zkreslení výsledků hodnocení účelné (viz např. Becker, Denby, McGill, Wilks, 1989; Smith, 1973). „Ideální“ společenský rozvoj by měl navíc reflektovat preference všech skupin obyvatelstva, aniž by některé z nich byly výrazněji upřednostněny před preferencemi jiných skupin (např. faktor nezaměstnanosti je plně relevantní jen pro obyvatelstvo v produktivním věku). Na základě provedených analýz byl v rámci příslušné případové studie České republiky zvolen stejný počet faktorů jako v případě hodnocení KPP, přičemž vybrané faktory pokrývají všechny nejdůležitější oblasti dané komponenty, tj. sociální, demografickou, urbanistickou, infrastrukturní a environmentální (viz následující tabulka). Ze širšího pohledu pak představuje významný spojovací článek mezi hodnocením kvality podnikatelského a sociálního prostředí teritoriálně chápaná konkurenceschopnost, kterou lze obecně definovat jako schopnost regionů generovat relativně vysoké příjmy a úroveň zaměstnanosti při jejich vystavení vnější konkurenci (European Commission, 1999) a za jejíž reálný základ lze považovat vysokou atraktivitu regionů pro podnikání a pro bydlení.

Pokud jde o zjištěné hodnoty KSP, lze regiony ORP rozdělit na progresivní, tj. regiony se silně nadprůměrnou úrovní KSP, standardní, tj. regiony s průměrnou úrovní KSP a regresivní, tj. regiony se silně podprůměrnou úrovní KSP (toto členění je pochopitelně možné aplikovat i na jiné regionální studie). Z dosažených výsledků vyplývá, že ve srovnání s KPP je pro územní rozložení hodnot KSP charakteristická zřetelně nižší úroveň diferenciací. Z hlediska vzájemných vazeb je potřebné zdůraznit, že dynamická rovnováha mezi oběma komponentami je považována za základní předpoklad udržitelného společenského rozvoje, tj. takového způsobu rozvoje, který uspokojuje potřeby přítomnosti, aniž by oslaboval možnosti naplňování budoucích potřeb (Bruntland, 1987). V této souvislosti je účelné poukázat na přirozené tendence k postupnému vyrovnávání úrovně daných komponent v dlouhém časovém horizontu, vycházející z příznivějšího vývoje pozitivních (např. růst vzdělanosti a úrovně zabezpečení zdravotnické péče) než negativních (např. zvyšující se znečištění ovzduší či kriminalita) faktorů.

**Tabulka 8: Faktory kvality sociálního prostředí a jejich významové váhy**

faktory	typologické skupiny	hlavní indikátory
naděje dožití	sociální faktory	naděje dožití při narození dítěte
vzdělanost	sociální faktory	index vzdělanosti
nezaměstnanost	sociální faktory	míra registrované nezaměstnanosti
rozvodovost	sociální faktory	poměr rozvodů a sňatků
potratovost	sociální faktory	poměr potratů a živě narozených trestných
kriminalita	sociální faktory	počet trestných činů na 1000 obyv.
přirozený pohyb	demografické faktory	přirozený přírůstek na 1000 obyv.
mechanický pohyb	demografické faktory	migrační přírůstek na 1000 obyv.
věková struktura	demografické faktory	index stáří
urbanizace	urbanistické faktory	podíl měst na počtu obyvatel
urbanistický rozvoj	urbanistické faktory	podíl nových domů
urbanistické	urbanistické faktory	výskyt chráněných stavebních památek a
zdravotnická	infrastrukturní faktory	počet lékařů na 1000 obyv.
sociální	infrastrukturní faktory	počet míst v zařízeních sociálních služeb na
krajinná struktura	environmentální faktory	podíl lesních a vodních ploch
kvalita ovzduší	environmentální faktory	průměrná roční koncentrace polévatého

*Pramen: ČSÚ, MPSV, ÚZIS, MK ČR, ČHMÚ, PČR, vlastní výpočty.*

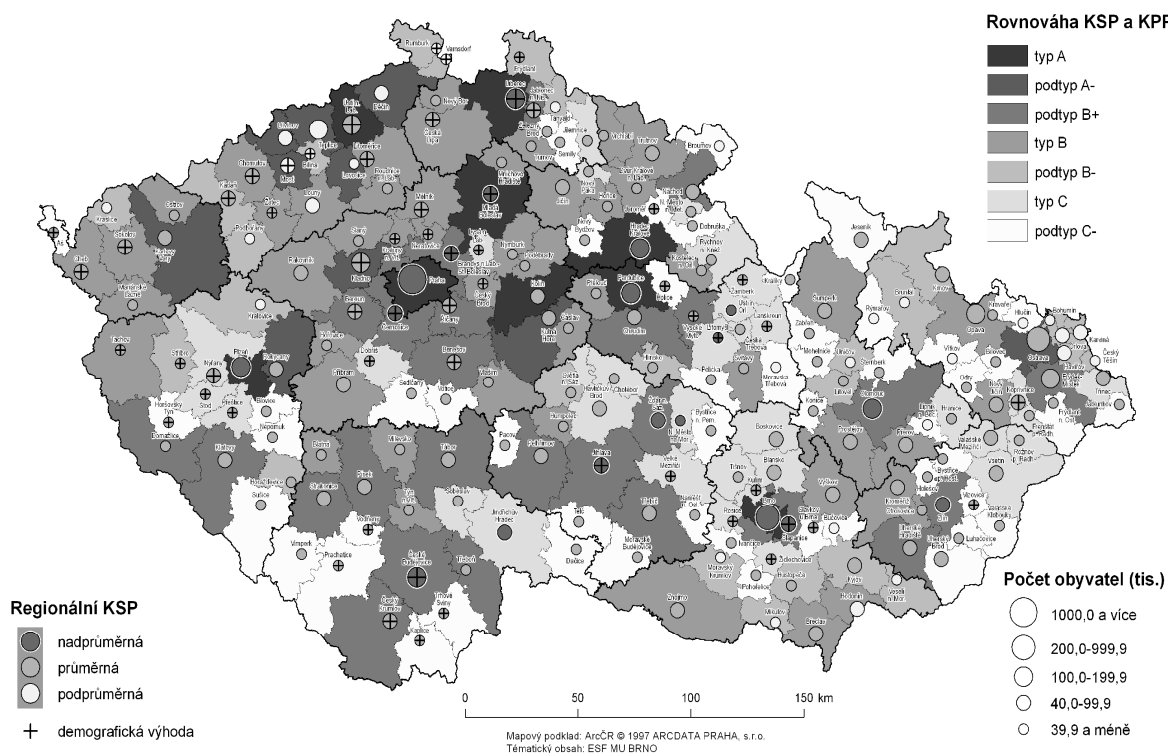
Podle zjištěné míry rovnováhy mezi úrovní KPP a KSP byly regiony ORP rozděleny do tří typů, členěných dále do pěti podtypů:

- Typ A: podnikatelsky profilované regiony charakteristické zřetelně lepší úrovní KPP než KSP, se specifickým podtypem A– zahrnujícím regiony s podprůměrnou KSP.
- Typ B: komplexně profilované regiony charakteristické rovnováhou KPP a KSP, se specifickým podtypem B+ zahrnujícím regiony s nadprůměrnou KPP i KSP a B– zahrnujícím regiony s podprůměrnou KPP i KSP.
- Typ C: sociálně profilované regiony charakteristické zřetelně lepší úrovní KSP než KPP, se specifickým podtypem C– zahrnujícím regiony s podprůměrnou KPP.

Typ A zahrnuje téměř desetinu regionů ORP, avšak s třetinovým podílem na celkovém počtu obyvatel. Zásadní otázkou je, zda nerovnováha mezi KPP a KSP je logickým projevem dynamického růstu nebo spíše projevem špatné rozvojové strategie. První případ se logicky týká především regionů krajských měst s nadprůměrnou KSP a druhý pak zvláště starých průmyslových regionů příslušných ke specifickému podtypu A– s nízkou úrovní vzdělanosti, vysokou úrovní nezaměstnaností a narušeným životním prostředím (tyto regiony se vyskytují prakticky ve všech ekonomicky vyspělých zemích).

Do následujícího typu B spadá cca polovina regionů (včetně regionů čtyř krajských měst) s přibližně 47% podílem na celkovém počtu obyvatel. Čtvrtina z nich byla zařazena do podtypu B+ a další čtvrtina pak do podtypu B-. Tento typ se vyskytuje zejména u třetí a dále druhé velikostní skupiny regionů ORP. Obecně lze konstatovat, že vyvážený vztah KPP a KSP má vesměs pozitivní vlivy na celkovou atraktivitu příslušných regionů (jejímž signifikantním projevem je kladné migrační saldo, resp. tzv. demografická výhoda) a tedy i na udržitelnost jejich rozvoje.

Typ C zahrnuje více než 40 % regionů ORP, které však zaujímají pouze pětinový podíl na celkovém počtu obyvatel. Přibližně tři pětiny z těchto regionů pak spadají do podtypu C-, který sdružuje regiony, jejichž rozvoj je nejsilněji limitován nízkou úrovní KPP (u zbývajících regionů je pozitivním zjištěním převažující kladné migrační saldo). Pouze čtvrtina regionů daného typu vykázala pozitivní odchylky skutečných od teoreticky příslušných hodnot KPP a jejich dosavadní ekonomický rozvoj tak lze obecně hodnotit jako spíše pozitivní.



**Obrázek 11: KSP v regionech ORP a jejich typologie podle rovnováhy KSP a KPP**

*Pramen: Viturka a kol., 2013.*

### 2.3. Pracovní síla

Práce je nejdůležitějším výrobním faktorem, který je bytostně spojen s každým jedincem, který se individuálně rozhoduje, jaké množství faktoru je ochoten vynaložit za daných podmínek. Obecná ekonomická teorie pracuje především s výší reálné hrubé mzdy, která je však determinována i dalšími parametry národní a regionální ekonomiky. Tyto parametry pak vedou každého člověka k rozhodnutí, zda a v jakém rozsahu na trh práce vstoupí.

Na rozdíl od faktoru půdy vykazuje práce poměrně vysokou mobilitu, která je však nižší než v případě kapitálu. V souvislosti s mobilitou bývá používán pojem migrace pracovní síly. Jejím výsledkem je změna situace na trhu práce v regionech, a to jak v imigračních regionech charakteristických přílivem pracovní síly, tak v emigračních regionech charakteristických ztrátou pracovní síly. Bližšímu vysvětlení tohoto jevu musí předcházet nastínění podstaty vytváření rovnováhy na trhu práce.

### **Rovnováha na trhu práce**

Klasická ekonomie předložila několik významných konceptů vysvětlujících procesy na trhu práce. Adam Smith považoval mzdu za existenční minimum (subsistent wage), kolem něhož tržní mzda kolísá. Mzda se pak na této úrovni udržuje proto, že konkurence na straně poptávky je slabá, což tlačí mzdu dolů. Dodával však, že pokud je akumulace kapitálu dostatečně rychlá, může docházet k poměrně dlouhodobému zvyšování mezd nad existenční minimum (Holman, 2005). J. B. Say obrátil kauzalitu mezi nabídkou a poptávkou, tedy že nabídka vytváří poptávku a ne naopak. Není možné, aby se agregátní nabídka a agregátní poptávka lišily co do celkové výše (mohou se lišit co do struktury) – nabídka si vždy vytvoří stejně velkou poptávku<sup>14</sup>. Deprese pak Say považoval za strukturální poruchy a nepřipouštěl, že by byly vyvolány celkovým deficitem poptávky (Holman 2005). D. Ricardo sice akceptoval Sayův zákon trhů, hovoří však o možnosti vyřazení některých dělníků z práce kvůli zavádění strojů do výroby (Brožová, 2004).

Charakteristickým rysem mikroekonomicky orientované neoklasické ekonomie je racionalita jednání všech aktérů v podmínkách dokonalé konkurence a dokonalé informovanosti. Společně s předpokladem dokonalé mobility výrobních faktorů pak v těchto podmínkách dochází k dosažení tržní rovnováhy při plném využití zdrojů a tedy i plné zaměstnanosti. Ve svých pracích se pak neoklasikové jednostranně orientovali na analýzu stavů rovnováhy, zaměřili se na domácnosti a firmy jako mikroekonomické subjekty a usilovali o kvantifikaci ekonomické vědy na základě matematických funkcí (Sojka a kol., 1999).

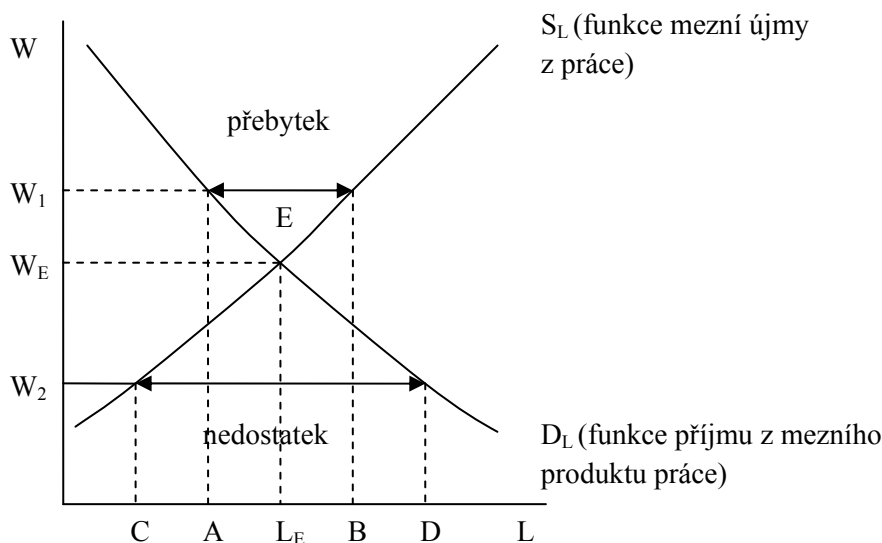
Významným představitelem neoklasické školy je A. C. Pigou, který vycházel z předpokladu tržní konkurence a dokonalé pružné reálné mzdy. Pigou tvrdil, že při této konkurenci a dokonalé mobilitě práce bude vždy existovat tendence vytvořit takový vztah mezi mzdami a úrovní poptávky, aby byl každý zaměstnán. Nezaměstnanost je vyvolána jedinečně měnícími se podmínkami poptávky a odporem proti okamžitému provedení mzdových změn. Je tedy důsledkem mzdové politiky, která se včas nepřizpůsobuje změnám reálné poptávky po práci. V dlouhém období se nezaměstnanost odstraní přizpůsobením mzdových sazeb. Nedobrovolná nezaměstnanost nemůže vzniknout, s výjimkou situace, kdy je bráněno poklesu mezd (Brožová, 2004; Mareš, 1994). Neoklasický model trhu práce je zachycen na následujícím obrázku. Rovnováha se ustanovuje při mzdové sazbě WE, kde se poptávka po práci rovná nabídce, firmy najímají právě takové množství práce, které jsou pracovníci

---

<sup>14</sup> Tento závěr se v ekonomii označuje jako Sayův zákon trhů, který je však ve zřejmém rozporu se skutečným trhem práce.



ochotni nabízet. Je-li tržní mzda vyšší než rovnovážná, musí dojít ke snížení mzdy a je-li nižší, dojde k jejímu nárůstu, dokud nebude dosaženo rovnovážné úrovně.



**Obrázek 12: Neoklasický trh práce**

*Pramen: Brožová, 2004.*

Klasický, resp. neoklasický přístup odmítá keynesiánská ekonomie. J. M. Keynes podrobil ostré kritice Sayův zákon trhů, který zaručoval rovnováhu agregátní nabídky a poptávky při plném využití zdrojů. Tento zákon podcenil úlohu peněz coby uchovatele hodnoty a právě na tuto funkci peněz položil Keynes důraz. Podle něj bylo zásadním omylem klasiků, že podcenili problém agregátní poptávky. Byl přesvědčen, že agregátní poptávka je nadčasový problém a klíčovou roli hraje vztah mezi úsporami a investicemi (Holman, 2005; Sojka a kol., 1999).

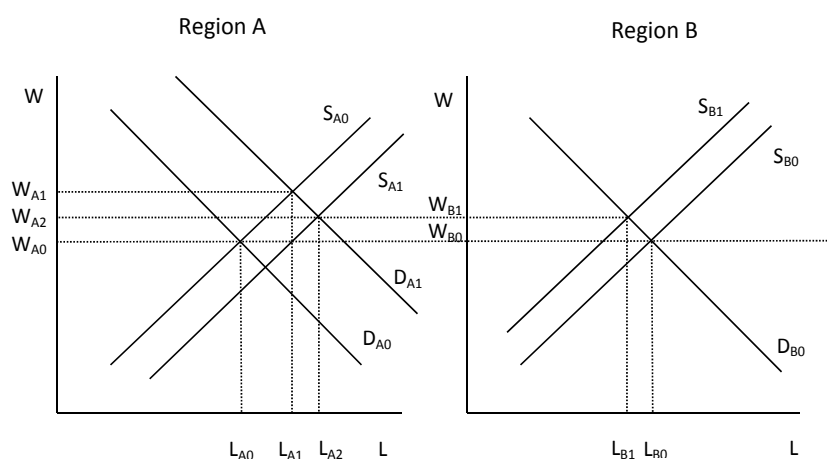
V Keynesově pojetí závisí skutečný objem zaměstnanosti na efektivní poptávce a je tedy funkcí investic. Nedostatečnost soukromých investic způsobuje, že ekonomika funguje při neúplném využívání zdrojů, resp. dosahuje rovnováhy při existenci nezaměstnanosti. Z této situace se není schopna ekonomika dostat sama – co nezvládne neviditelná ruka trhu, musí být dosaženo viditelnou rukou státu, která by měla vyplnit mezeru soukromých investic. Státní intervence mohou mít podobu progresivního zdanění důchodů snižujícího disponibilní důchody a tím sklon ke spotřebě, měnové politiky udržující nízké úrokové sazby a zvyšující tak sklon k investicím či fiskální politiky doplňující nedostatečnou poptávku pomocí vládních výdajů (Brožová 2004).

Keynes podrobil kritice Pigouovu teorii zaměstnanosti, odmítl tezi o mechanismu vyčišťování trhu cestou pružného přizpůsobování reálných mezd. Podle Keynese závisí nabídka práce na nominálních, nikoliv reálných mzdách. Připouštěl, že mzdy jsou nepružné směrem dolů, nepovažoval to však za příčinu nedobrovolné nezaměstnanosti. V depresi klesají ceny rychleji než nominální mzdy (rostou tedy reálné mzdy) a klesá zaměstnanost. Když nakonec začnou klesat nominální mzdy, má to sice pozitivní vliv na náklady, ale pokles agregátní poptávky způsobí další pokles cen a očekávaných zisků. Proto příčinou

nezaměstnanosti nejsou strnulé mzdy, ale nedostatečná poptávka. Neoklasickou teorii zaměstnanosti považuje za speciální případ popisující ekonomiku plné zaměstnanosti (Holman, 2005).

### Migrace za prací mezi regiony

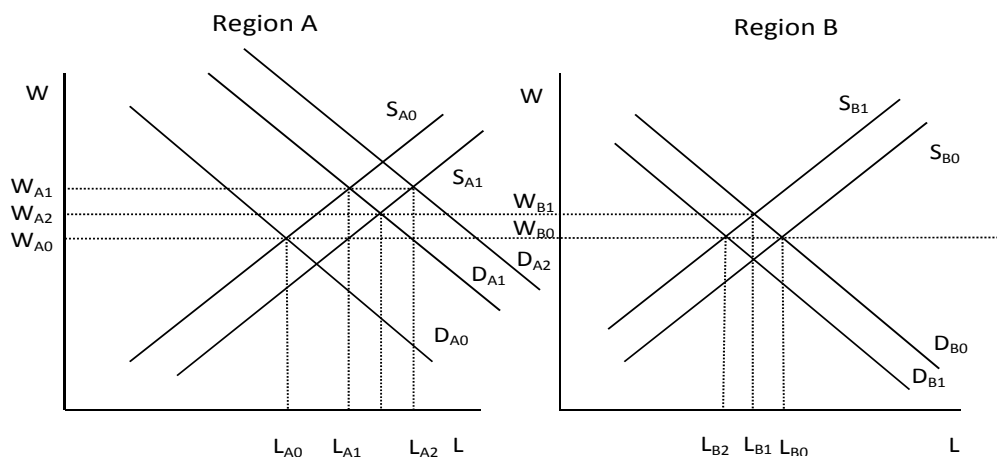
Jelikož je zřejmé, že v různých regionech může být v daném čase dosaženo rovnováhy na trhu práce při rozdílných mzdách (zejména v souvislosti s lokalizací firem, resp. obecně vytvořením nových pracovních míst), je třeba se zabývat otázkou, jak na tuto skutečnost reagují racionálně uvažující jedinci. Neoklasická teorie předpokládá, že dojde k postupnému přesunu pracovních sil z regionu s nižší mzdou do regionu s vyšší mzdou, přičemž k tomuto jevu bude docházet tak dlouho, až se mzda v obou regionech vyrovná. Předpokladem modelu je shodná cenová hladina v obou regionech a současně neměnná situace na trhu finální spotřeby výrobků a služeb.



**Obrázek 13: Neoklasický model migrace**

*Pramen: McCann 2001; vlastní zpracování.*

Pokud je v regionu A možné získat vyšší mzdu v souvislosti s rostoucí nabídkou práce, začne se postupně přesouvat pracovní síla z regionu B do regionu A. V důsledku toho dojde v regionu A ke zvýšení  $S_L$  (tedy posunu nabídkové křivky směrem dolů) a k poklesu ceny práce, resp. k vytvoření rovnováhy při vyšší zaměstnanosti a nižší mzdě. Současně v regionu B dojde v důsledku snížení  $S_L$  (tedy posunu nabídkové křivky směrem nahoru) ke zvýšení ceny práce a tedy ke vzniku rovnováhy při nižší zaměstnanosti a vyšší mzdě, která odpovídá výši mzdy v regionu A. V reálných regionech však dojde bezpochyby i k dalšímu efektu. Lidé, kteří migrovali do jiného regionu, s sebou přesunuli i svoji spotřebu statků a zejména služeb. To se v modelu projeví v posunu křivky  $D_L$  a v konečném důsledku dojde k rovnováze na trhu v regionech A a B při odlišných úrovních mzdy.



**Obrázek 14: Poptávkový přístup k migraci**

*Pramen: Čadil 2010; upraveno.*

Lze vypořádat, že v regionu B došlo v důsledku výše popsaného posunu křivek  $S_L$  a  $D_L$  ke vzniku rovnováhy na úrovni původní výše mzdy, avšak při nižší zaměstnanosti. Obdobně v regionu A vzniká rovnováha na trhu na mzdové úrovni před migrací, tentokrát ovšem při vyšší zaměstnanosti. Lze tedy vyslovit závěr, že migrace vede v krátkém období pouze k přesunu pracovních sil mezi regiony, udržuje však rozdíly ve mzdách, nebo jinak řečeno nepřispívá ke konvergenci regionů. V dlouhém období ke konvergenci dojít může, a to prostřednictvím zvýšení cenové hladiny v regionu A, čím se přirozeně sníží reálná mzda v tomto regionu (Čadil, 2010). Problematiku migrace lze ještě rozšířit o několik významných poznámek:

- 1) Při rozhodování o tom, zda migrovat, vyhodnocují jedinci celou řadu dalších souvisejících faktorů, než jenom potenciální přírůstky nominálních a reálných mezd. Významnými determinantami kromě již zmíněné cenové hladiny může být dostupnost bydlení, kapacity služeb občanské vybavenosti, jazykové bariéry, vzdělání, vzdálenost od původního regionu.
- 2) Při rozšíření modelu o poptávkový přístup k migraci hraje důležitou roli skutečnost, zda dojde k úplné migraci (tedy přestěhování), nebo migraci částečné (tedy dojížděcí za prací). Pokud totiž daný jedinec v jednom regionu bydlí a ve druhém pracuje, potom logicky nepřesouvá celou svoji spotřebu do jiného regionu, ba naopak podstatnou část realizuje v regionu, kde bydlí.
- 3) Z dlouhodobého hlediska lze považovat emigrační regiony za ty části území, které nemají dobrou budoucí perspektivu svého rozvoje. Ztrácí totiž obyvatele v produktivním věku, a tím podvazují svůj další ekonomický vývoj. Naopak imigrační regiony si právě na úkor emigračních regionů vylepšují svoji demografickou strukturu a tím také předpoklady budoucího růstu.

## Pracovní síla v českých krajích

V souladu s výše komentovanými teoretickými koncepty je možné konstatovat, že klíčovými charakteristikami ovlivňujícími trh práce v regionech jsou především počet ekonomicky aktivních obyvatel a výše reálné mzdy. Z hlediska dostupnosti pracovních sil má potom významnou vypovídací schopnost zejména struktura ekonomicky aktivního obyvatelstva, tedy počet zaměstnaných a počet nezaměstnaných. Pro různá hodnocení pak bývá obvyklé použití podílových ukazatelů, kterými jsou míra ekonomické aktivity a míra nezaměstnanosti.

**Tabulka 9: Počet ekonomicky aktivních obyvatel a průměrná hrubá mzda v českých krajích**

	počet ekon. aktivních			prům. hrubá mzda v Kč		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
<b>Praha</b>	580,8	682,4	674,8	30028	30913	29768
<b>Středočeský</b>	629,2	635,5	643,9	21972	22776	23226
<b>Jihočeský</b>	321,2	316,8	319,9	20319	20665	21269
<b>Plzeňský</b>	293,2	290,8	291,7	21864	22018	22489
<b>Karlovarský</b>	161,5	161,9	156,8	19450	19675	20304
<b>Ústecký</b>	406,6	407,3	406,8	20850	21145	21527
<b>Liberecký</b>	214,0	216,6	214,7	20426	20723	21591
<b>Královehradecký</b>	276,0	272,5	271,6	20527	20852	21543
<b>Pardubický</b>	254,9	253,4	253,3	19887	20121	20820
<b>Vysočina</b>	255,5	255,9	251,2	20037	20556	21128
<b>Jihomoravský</b>	568,6	576,2	572,5	21703	21847	22692
<b>Olomoucký</b>	316,6	306,2	307,2	19926	20359	20906
<b>Zlínský</b>	290,9	288,5	290,6	19478	19965	20849
<b>Moravskoslezský</b>	617,2	605,0	602,3	21136	21553	22239

*Pramen: Český statistický úřad, veřejná databáze on-line (cit. 15. 3. 2013).*

Počet ekonomicky aktivních obyvatel České republiky v období 2009–2011 stagnoval, resp. mírně klesal. Tato tendence je patrná v naprosté většině krajů, vymyká se pouze Středočeský kraj, kde se počet ekonomicky aktivních zvyšoval. Průměrné nominální mzdy v čase rostou bez ohledu na výkyvy ekonomiky, což potvrzují i regionální údaje. Je tedy zřejmé, že i přes probíhající krizi a s ní spojené propouštění a opakované snížení platů ve veřejném sektoru nedošlo k výraznému snížení platů více kvalifikovaných pracujících, jichž se propouštění tolik nedotklo.

Nejvyšší počty zaměstnaných jsou logicky v nejlidnatějších krajích, resp. v regionech s nejvyšším počtem ekonomicky aktivních obyvatel. Mezi lety 2010 a 2011 došlo v osmi krajích k nárůstu počtu zaměstnaných a dokonce v 11 krajích také ke snížení počtu nezaměstnaných. To je určitým mírně pozitivním signálem o měnících se podmínkách na trhu práce.

**Tabulka 10: Počet zaměstnaných a nezaměstnaných v českých krajích**

	počet zaměstnaných			počet nezaměstnaných		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Praha	660,0	656,8	650,3	20,8	25,6	24,5
Středočeský	601,4	602,2	611,2	27,8	33,3	32,7
Jihočeský	307,5	300,0	302,2	13,7	16,8	17,7
Plzeňský	274,8	273,7	276,6	18,4	17,1	15,1
Karlovarský	143,9	144,4	143,4	17,6	17,5	13,4
Ústecký	365,7	361,9	366,6	40,9	45,4	40,2
Liberecký	197,2	201,5	199,1	16,8	15,1	15,6
Královehradecký	254,7	253,8	252,3	21,3	18,7	19,3
Pardubický	238,5	235,0	239,2	16,4	18,4	14,1
Vysočina	241,0	238,2	235,0	14,5	17,7	16,2
Jihomoravský	529,7	531,8	529,3	38,9	44,4	43,2
Olomoucký	292,4	278,5	283,9	24,2	27,7	23,3
Zlínský	269,7	264,0	268,4	21,2	24,5	22,2
Moravskoslezský	557,5	543,6	546,1	59,7	61,4	56,2

*Pramen: Český statistický úřad, veřejná databáze on-line (cit. 15. 3. 2013).*

Podle dlouhodobé prognózy bude mít míra ekonomické aktivity obecně klesající tendenci s tím, jak se bude zvyšovat počet obyvatel v poproduktivním věku. V současnosti tato tendence není ještě nijak zřetelná v žádném z českých krajů.

**Tabulka 11: Míra ekonomické aktivity a míra nezaměstnanosti v českých krajích (v %)**

	míra ekonomické aktivity			míra nezaměstnanosti		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Praha	58,7	58,4	58,3	3,1	3,8	3,6
Středočeský	62,6	62,2	61,4	4,4	5,2	5,1
Jihočeský	59,6	59,7	59,9	4,3	5,3	5,5
Plzeňský	58,8	58,0	58,6	6,3	5,9	5,2
Karlovarský	59,6	59,0	59,4	10,9	10,8	8,5
Ústecký	61,2	61,7	59,9	10,1	11,2	9,9
Liberecký	57,3	57,5	57,6	7,8	7,0	7,2
Královehradecký	57,3	58,0	57,5	7,7	6,9	7,1
Pardubický	58,0	57,5	57,4	6,4	7,2	5,6
Vysočina	57,8	57,5	57,5	5,7	6,9	6,4
Jihomoravský	57,9	58,1	57,2	6,8	7,7	7,5
Olomoucký	57,4	58,1	57,8	7,6	9,1	7,6
Zlínský	57,4	55,7	56,0	7,3	8,5	7,6
Moravskoslezský	57,2	56,8	57,4	9,7	10,2	9,3

*Pramen: Český statistický úřad, veřejná databáze on-line (cit. 15. 3. 2013).*

## 2.4. Integrační procesy s důrazem na pracovní interakce obcí

Regionální integrační procesy umožňují efektivně překonávat rozvojové limity generované historickým procesem přirozené socioekonomické polarizace území, která výrazně determinuje lokální nabídku rozvojových příležitostí a rovněž další významné jevy. V souladu s tzv. funkční komplexitou společenských systémů je potřebné procesy polarizace a s ní silně propojené procesy integrace analyzovat podle jednotlivých hierarchických úrovní, resp. těmito úrovním odpovídajících profilujících (významově převažujících) typů územních interakcí. V tomto ohledu pak nejnižší mikroregionální úroveň, která je podrobněji diskutována v této subkapitole, obecně představují tzv. nodální regiony, pro které je charakteristická polarita typu regionální centrum – zázemí. V rámci těchto regionů jsou prostřednictvím relevantních procesů řešeny existující územní nerovnováhy primárně vznikající na úrovni jednotlivých obcí, tj. územní dělba sídelních funkcí – v první řadě jde o nerovnováhy mezi obytnými a pracovními funkcemi a dále o nerovnováhy mezi obytnými a obslužnými funkcemi. Z odpovídajících nodálních procesů, jejichž prostřednictvím jsou realizovány nejvýznamnější mikroregionální integrační funkce, je potřebné uvést zejména dojížděku do zaměstnání. Ekonomická integrace je tedy úzce spojená s tvorbou regionálních pracovních trhů – v souladu s tím ji lze označit jako integraci na bázi pracovních interakcí<sup>15</sup>. V následujících kapitolách pak budou diskutovány integrační procesy na vyšších hierarchických úrovních, tj. na mezoregionální – integrace na bázi produkčních (dodavatelsko-odběratelských) interakcí, na makroregionální – integraci na bázi řídicích (manažerských a správních) interakcí a na nadnárodní, resp. globální – integrace na bázi obchodních interakcí. Obecně lze konstatovat, že integrační procesy přispívají ke snižování regionálních disparit a v dlouhodobém horizontu tak zvyšují regionální, resp. národní konkurenceschopnost.

**Tabulka 12: Základní determinanty prostorového uspořádání společenských systémů**

hierarchická úroveň	hlavní nositelé polarizace	hlavní nositelé	hlavní typy interakcí	klíčové struktury
<b>mikroregionální</b>	nodální rozvojová centra	nodální procesy	pracovní	zaměstnavatelé, zaměstnanci
<b>mezoregionální</b>	póly rozvoje národního významu	rozvojové osy regionálního významu	produkční	významné firmy, územní správa
<b>makroregionální</b>	póly rozvoje nadnárodního	rozvojové osy národního významu	řídicí	ústředí velkých firem, státní
<b>globální</b>	póly rozvoje globálního významu	rozvojové osy nadnárodního	obchodní	TNC, mezinárodní společenství

Poznámka: TNC = nadnárodní firmy (transnational corporations).

Pramen: vlastní výzkum.

<sup>15</sup> Z dalších významných nodálních procesů jde především o dojížděku do škol a dojížděku za službami, jejichž prostorová dimenze se zvětšuje ve vazbě na jednotlivé stupně vzdělávací soustavy, resp. úroveň přidané hodnoty poptávaných služeb (s mikroregionální úrovní územně nejvíce koresponduje dojížděka do středních škol a za ambulantními zdravotnickými službami či za časově nejvíce frekventovanými maloobchodními a dalšími spotřebitelskými službami).

Jak již bylo naznačeno výše, v případě České republiky lze nodální regiony podmíněně ztotožnit s regiony ORP. Z tohoto pohledu je ovšem potřebné poznamenat, že některé ORP (nodální centra) mohou během vývoje postupně ztrácet své centrální funkce, a to zejména z důvodu konkurence silnějších center nacházejících se v jejich přímém sousedství (v našem případě pak byla některá vybraná ORP pro výkon řady centrálních funkcí předem diskvalifikována jejich nedostatečnou velikostí). Ekonomicky nejvýznamnější, tj. centrální pracovní, funkce tak dosud ztratila přibližně jedna třetina ORP (podobný podíl zaujímají i ORP ztrácející relevantní centrální vzdělávací funkce z důvodu nedostatečně rozvinuté infrastruktury středních škol – jde pochopitelně z převážné části o shodná nodální centra jako v předchozím případě). V tomto směru ztrácejí centrální pracovní funkce především nodální centra nacházející se v blízkém zázemí největších měst, tedy Prahy, Plzně, Brna a Ostravy (v tomto případě se mezi nimi nacházejí i větší satelitní centra). Následuje skupina nejmenších center, ustanovených v rámci provedené reformy územní správy především z důvodu praktické potřeby rovnoměrnějšího pokrytí málo urbanizovaných venkovských oblastí nově zavedenou mikroregionální úrovní územní správy. Z uvedených informací nicméně vyplývá, že většina ORP plní své centrální pracovní funkce, což potvrzuje jejich reálný význam pro ekonomický rozvoj jim příslušných mikroregionů. V tomto kontextu jde zejména o pozitivní vlivy na úroveň příjmů obyvatelstva bydlícího v pracovně závislých obcích a dále na udržení jeho pracovních návyků (včetně eventuálního využití dovedností a znalostí získaných v místě pracoviště pro zvýšení podnikatelské aktivity v místě trvalého bydliště).

Diskutované integrační procesy založené na pracovních interakcích potvrzují zvyšující se závislost menších sídel na významnějších městech, počínaje plnohodnotnými centry nodálních regionů. Obecně lze rovněž konstatovat, že i ve venkovských oblastech je zaměstnanost ve stále větší míře závislá na externí poptávce po zboží a službách. V této souvislosti je pak důležité připomenout, že z pohledu exportně orientovaných bazických odvětví má úroveň mezd v místě produkce pouze malý vliv na celkový odbyt a jejich případný negativní vývoj tak spíše zvyšuje atraktivitu těchto sídel, resp. celého regionu ve srovnání s konkurenčními regiony s pozitivními vlivy na zaměstnanost (v případě nebazických odvětví má ovšem tento vývoj opačné dopady). Potřebné je připomenout i skutečnost, že výrobky s nižší přidanou hodnotou, které jsou charakteristické pro venkovské oblasti, jsou více citlivé na rozdíly v ceně práce než výrobky s vyšší přidanou hodnotou, které jsou charakteristické pro městské regiony disponující odpovídající nabídkou kvalitní pracovní síly (městské regiony mají i diverzifikovanější strukturu ekonomiky a jsou tedy odolnější vůči negativním vlivům spojeným s rostoucí globalizací ekonomiky). Postavení jednotlivých sídel v rámci územní dělby práce na mikroregionální úrovni má významné vlivy nejen na jejich ekonomický rozvoj, ale i na jejich sociální rozvoj včetně jeho demografických charakteristik (zejména periferní poloha vede menších obcí k emigraci mladšího a vzdělanějšího obyvatelstva, což pochopitelně výrazně podvazuje perspektivní možnosti jejich rozvoje).

Výše uvedené empiricky podložené závěry jsou v další části testovány z pohledu teoretického konceptu mezní míry mobility výrobních zdrojů, jejíž působení lze výstižně

ilustrovat na příkladu dojížděky do zaměstnání. V tomto případě tato mezní míra mobility, resp. dojížděková vzdálenost, je určována vztahem, který lze zapsat následujícím způsobem:

$$Mm = \frac{Pp}{Pn},$$

kde  $Mm$  = mezní míra mobility,  $Pp$  = přírůstek příjmů,  $Pn$  = přírůstek nákladů, který lze dále definovat následujícím vztahem:

$$Pn = \frac{Nv(Zv) + Ni(Zi)}{Zv + Zi},$$

kde  $Nv$  = průměrný přírůstek nákladů na veřejnou dopravu,  $Zv$  = podíl veřejné dopravy v příslušné zóně,  $Ni$  = průměrný přírůstek nákladů na individuální automobilovou dopravu.  $Zi$  = podíl individuální automobilové dopravy v příslušné zóně.

V modelovém případě byla mezní míra mobility pracovních sil testována na příkladu oblasti geograficky vymezené pokrytím integrovaného dopravního systému Jihomoravského kraje (IDS JMK), kde byla uvažována potenciální dojížděka zaměstnanců do Brna buď prostřednictvím kombinace autobus/vlak/MHD, nebo osobní automobilovou dopravou (její podíl je uvažován v rozmezí 19 až 30 %, přičemž tento podíl je u kratších vzdáleností do 10 km nižší a s rostoucí vzdáleností nejprve roste až k mírnému poklesu ve vzdálenosti okolo 30 km, od kterého má pak stagnující charakter). Do vymezené oblasti nebyly zahrnuty některé obce z vybraných geograficky odlehklých správních obvodů především v okolí Znojma a Hodonína. Pro výpočet nákladů byl využit ceník IDS v případě veřejné dopravy a v případě individuální dopravy pak byly využity kvalifikované odhady nákladů. Následující tabulka uvádí přehled mezní míry pracovní mobility pro jednotlivé zóny vzdálenosti bydliště dojíždějících pracovníků do centra Brna. V tabulce je kalkulována mezní míra mobility pro pět odlišných situací podle potenciálního přírůstu příjmu vyjíždějícího pracovníka (hodnota 3 600 Kč představuje hrubý rozdíl mezi mzdovým průměrem, tj. 24,3 tis. Kč a mediánem, tj. 20,7 tis. Kč, dosaženým v Jihomoravském kraji v roce 2011).

**Tabulka 13: Mezní míra mobility dle dojížděkových zón a potenciálního přírůstu příjmů**

Zóna (v km)/Pp (v Kč)	1 250	2 500	3 600	5 000	10 000
0 až 10,0	1,30	2,61	3,75	5,21	10,42
10,1 až 20,0	0,62	1,25	1,80	2,49	4,99
20,1 až 30,0	0,39	0,78	1,12	1,55	3,10
30,1 až 40,0	0,34	0,68	0,98	1,36	2,72
40,1 až 50,0	0,27	0,55	0,79	1,10	2,19
50,1 až 60,0	0,23	0,46	0,66	0,92	1,84
60,1 a více	0,20	0,41	0,59	0,81	1,63

*Poznámka: Neuvažována hodnota času stráveného přepravou.*

*Pramen: vlastní výzkum.*

Z kombinací vzdálenostních pásem a potenciálních přírůstků příjmů lze v podstatě identifikovat tři základní situace. Těmito situacemi jsou jednoznačná ekonomická výhodnost vyjížděky za prací do spádového centra, dále určité hraniční pásmo, kdy do rozhodování subjektů mohou vstupovat další určující faktory a posledním jednoznačná ekonomická



nevýhodnost vyjížděky za prací do spádového centra. Pro první situaci platí, že  $Mm$  je větší než 1, existuje zde tedy předpoklad pro dosažení ekonomické motivace obyvatel z určité vzdálenosti k dojíždění do spádového centra, neboť přírůstek jejich příjmů získaných prostřednictvím zaměstnání ve spádovém centru je vyšší než mezní náklady vynaložené na dojíždění do práce mimo místo svého bydliště či v jeho bezprostředním okolí. Druhá modelová situace nastává v případech, kdy  $Mm$  se pohybuje v intervalu hodnot od 0,90 do 1,00. Tyto případy jsou považovány za určité hraniční pásmo, ve kterém nelze jednoznačně prokázat čistě ekonomickou výhodnost charakteristik zahrnutých v tomto modelu, ale mohou zde do rozhodování o vyjížděce jednotlivých zaměstnanců vstupovat další sociálně-ekonomické faktory formou pozitivních externalit. Jako příklad těchto dodatečných rozhodovacích faktorů je možné uvést např. možnost využití roční jízdenky o víkendech i s celou rodinou nebo dosažené pracovní zařazení a s ním související sociální status ve spádovém centru ve srovnání s pracovním zařazením v místě bydliště apod. V poslední modelové situaci pak nabývá  $Mm$  hodnot nižších než 0,90 (ve výše uvedeném příkladu dokonce hodnot rovných nebo nižších než 0,81), což v podstatě vylučuje ekonomickou motivaci obyvatel k vyjížděce za prací do spádového centra, protože náklady na dosažení daného pracovního místa jsou jednoznačně vyšší než potenciální přírůstek příjmů. K tomuto je samozřejmě nutné poznamenat, že hraniční pásmo nelze zcela přesně objektivně stanovit, neboť právě v těchto hraničních situacích do rozhodování vstupuje řada dalších výše zmíněných charakteristik, které jsou výrazně subjektivního charakteru.

Zajímavým úhlem pohledu na tuto problematiku je zajisté srovnání jednotlivých pěti modelových situací z hlediska potenciálního přírůstku příjmů v procentuálním vyjádření. Pokud se tedy absolutní hodnoty v tabulce 14 nahradí procenty, pak při potenciálním 6 % přírůstku mzdy je ekonomicky výhodné dojíždět za prací do spádového centra pouze do vzdálenosti zhruba 10 km od místa bydliště, při 12% nárůstu se tato vzdálenost zvyšuje až na 20 km, při 17% přírůstku příjmu se pak ekonomicky výhodné pásmo pohybuje v rozmezí od 30 do 40 km, při čtvrtinovém přírůstku příjmů se toto pásmo dále rozšiřuje a při zvýšení přírůstku příjmů o zhruba polovinu (v tomto příkladu 48 %) je v podstatě výhodné dojíždět za prací do centra z celé jeho spádové oblasti.

Jestliže jsou tedy náklady na dojíždění vyšší než výnosy, je možným řešením situace migrace nezaměstnaného práceschopného obyvatelstva do relevantního dojížděkového centra. Tato migrace pak podle neoklasické teorie vyrovnává mezní míru produktivity pracovní síly v regionu se snižující se poptávkou s mezní mírou produktivity pracovní síly v regionu se zvyšující se poptávkou a následně tak dochází k obnovování rovnováhy mezd (ovšem při vzrůstu počtu obyvatelstva v regionu s předchozím nárůstem poptávky po pracovní síle). Z provedených analýz mobility pracovních sil vyplývá, že mezní míra této mobility nabývá v závislosti na potenciálním zvýšení odpovídajících výnosů různých hodnot (z pohledu vyjíždějícího jde v podstatě o řešení otázky jaký by měl být přírůstek mzdy aby byla vyjížděka do práce při daných dopravních nákladech ekonomicky výhodná). V případě Jihomoravského kraje je možné formulovat tezi, že mezní míra mobility se nachází ve vzdálenosti 30 až 40 km od Brna (dle potenciálního dosažitelného přírůstku příjmů determinovaného rozdílem mediánové a průměrné mzdy). Tato vzdálenost zároveň koresponduje s příměstskou oblastí

Brna vymezenou nejméně 25% vyjížděnou ekonomicky aktivních obyvatel za prací do Brna (Kunc, Synková, 2010).

## 2.5. Rozvojově významné souvislosti migrace

V této části je uveden stručný komentář k účelové aplikaci neoklasického modelu migrace v České republice (v tomto ohledu je potřebné poznamenat, že aplikace silně redukcionistických neoklasických modelů vyžaduje přijetí poměrně silných zjednodušení). Tato aplikace je cílena na to, zda lze na datech za české kraje prokázat spojitost mezi saldem migrace a výší průměrné hrubé mzdy. V této souvislosti je ovšem zásadním problémem odlišení migraci za prací od ostatních typů migrace a v souladu s tím je zaveden modelový předpoklad, že veškerá migrace je migrací za prací (příklad uplatnění konceptu „homo economicus“) – jinými slovy pokud se lidé se stěhují, pak se stěhují do regionů s vyššími mzdami. Jako vhodné období pro ověření výše dané spojitosti se jeví období let 2007–2009, kdy bylo v České republice dosaženo absolutního vrcholu v růstu ekonomické výkonnosti (s bezprostředně navazujícím nástupem hospodářská krize) a současně bylo dosahováno i vysokého kladného salda migrace. Hodnotu salda migrace v roce  $t$  porovnááme s výší průměrné hrubé mzdy v krajích v období  $t-1$ , tedy v letech 2006–2008 (pokud se má totiž člověk rozhodnout racionálně, musí tak činit na základě dostupných informací).

**Tabulka 14: Průměrná hrubá mzda a saldo migrace v českých krajích**

	prům. hrubá mzda v Kč			saldo migrace		
	2006	2007	2008	2007	2008	2009
<b>Praha</b>	25 912	26 896	28 830	22 984	19 044	13 692
<b>Středočeský</b>	18 535	20 013	21 510	24 504	25 873	14 345
<b>Jihočeský</b>	17 202	18 431	19 637	2 582	2 256	755
<b>Plzeňský</b>	18 159	19 376	20 767	6 090	7 953	1 683
<b>Karlovarský</b>	16 367	17 448	18 621	2 329	415	-1 042
<b>Ústecký</b>	17 506	18 703	19 957	6 941	3 489	-422
<b>Liberecký</b>	17 198	18 398	19 807	2 418	2 452	809
<b>Královehradecký</b>	17 162	18 280	19 929	2 033	1 580	-468
<b>Pardubický</b>	16 852	18 191	19 388	3 074	3 120	503
<b>Vysočina</b>	16 948	18 398	19 844	1 539	966	-772
<b>Jihomoravský</b>	17 494	19 252	20 763	7 374	4 678	2 998
<b>Olomoucký</b>	16 729	18 080	19 292	1 424	-339	-525
<b>Zlínský</b>	16 692	17 995	19 219	751	373	-337
<b>Moravskoslezský</b>	17 852	19 263	20 730	-98	-70	-2 875

*Pramen: Český statistický úřad, veřejná databáze on-line (cit. 15. 3. 2013).*

Na první pohled je patrné, že jednoznačná spojitost mezi výší průměrné hrubé mzdy a saldem migrace nebyla prokázána, nicméně korespondující tendence je zřejmá – z korelační analýzy vyplývá, že odpovídající koeficient dosahuje hodnoty od 0,68 do 0,76. Vzhledem k výše uvedené diskuzi by ovšem vyšší hodnota korelačního koeficientu byla spíše překvapivá, neboť jak již bylo řečeno, mzda není a nemůže být jediným kritériem rozhodování o migraci.

Obecně lze konstatovat, že migrační modely v neklasickém i poptávkovém přístupu předpokládají, že výsledkem migračních procesů je vyrovnání, resp. sblížení mezd. Ověření platnosti tohoto předpokladu bylo provedeno na příkladu čtyř českých krajů, které vykazují nejvyšší absolutní hodnoty migrace – jde o kraje Středočeský, Praha, Jihomoravský a Plzeňský, což jsou současně také kraje s nejvyšší průměrnou hrubou mzdou. Výpočet mzdových diferencí v jednotlivých letech dokládá, že k takovému jevu obecně nedochází. Jedinou výjimkou je v našem případě Středočeský kraj, u kterého dochází k mírnému sblížení mezd v roce 2007 s krajem Jihomoravským, v roce 2008 pak se dvěma a v roce 2009 již dokonce s devíti dalšími kraji. K těmto analýzám je ovšem nezbytné poznamenat, že pro objektivní ověření modelových předpokladů by bylo potřebné minimálně desetileté období při současném splnění podmínky stabilního ekonomického růstu.

## 2.6. Praktické příklady

### 2.6.1. Demografické projekce a prognózy

Počet a struktura obyvatel je klíčovým faktorem pro rozvoj států a regionů. Mají-li být očekávání racionální a nastavení veřejných politik dlouhodobě efektivní, je třeba mít alespoň rámcovou představu o tom, jak se bude měnit počet obyvatel na daném území. Pro české regiony existují dvě komplexní studie, které předkládají rozdílný pohled na demografický vývoj. Těmito studii jsou Projekce obyvatelstva v krajích a oblastech České republiky do roku 2065, zpracovaná Českým statistickým úřadem, aktualizovaná v roce 2010 (ČSÚ, 2010) a Prognóza lidského kapitálu obyvatelstva České republiky do roku 2050, zpracovaná demografy z Vysoké školy ekonomické, aktualizovaná v roce 2009 (Langhamrová a kol., 2009; Fiala, Langhamrová, Hulík, 2009).

Obě studie vychází z demografické struktury České republiky k 1. 1. 2009. Zásadním rozdílem obou studií je nezahrnutí (ČSÚ), resp. zahrnutí (Langhamrová a kol.) migrace, což logicky zásadně odlišuje výsledky i vypovídací schopnost obou studií. Langhamrová a kol. (2009) navíc předkládají svoji prognózu ve dvou variantách, a to variantě vycházející ze střední varianty projekce ČSÚ a variantě vycházející z předpokladu, že demografické chování české populace (zejména plodnost žen) bude se zpožděním kopírovat demografické chování nizozemské populace.

Dříve než mohou být prezentovány závěry obou uvedených materiálů, je třeba upozornit na pojmovou rozdílnost v jejich názvu. Jaký je tedy rozdíl mezi pojmy demografická prognóza a demografická projekce? A je pro interpretaci výsledků důležité mezi těmito pojmy rozlišovat, nebo je to spíše marginální a pro „nedemografy“ pouze formální problém?

#### Definice

Demografové Burcin, Kučera (In Burcin, Fialová, Rychtaříková a kol., 2010) uvádějí, že populační prognózy jsou prognózami očekávaného populačního vývoje, zahrnují odhad budoucího vývoje početního stavu a pohlavně-věkové struktury lidských populací.

Klufová a Poláková (2010) píší o projekcích jako modelech budoucího vývoje na základě jednoduché extrapolace dosavadního vývoje. V prognóze pak demograf zohledňuje odhady specifických parametrů budoucího vývoje, které považuje v daném okamžiku za nejdůvěryhodnější.

Podle Kalibové, Pavlíka a Vodákové (2009) jsou populační prognózy složitějším případem populačních projekcí. Prognózy formulují hypotézy budoucího vývoje nejen na základě současných populačních trendů, ale též obecných zákonitostí vývoje populačních systémů. Projekce pak jsou chápány jako výpočty, jejichž metody jsou voleny podle druhu výchozích dat.

Podobné vysvětlení nabízí také Pavlík a Kalibová (2005). Populační prognózy jsou odhady budoucího vývoje, které co nejlépe vystihují předpokládané budoucí trendy. Populační projekce vycházejí z předpokládaného vývoje jednotlivých demografických procesů. Jsou tedy nástrojem analýzy založené na formálních výpočtech.

Je tedy zřejmé, že rozlišení má svůj význam zejména z interpretačního hlediska. Jejich spolehlivost nelze věrohodně porovnat, zejména pokud jde o dlouhodobý časový horizont (počet neznámých je v horizontu let přesahujícím jednu generaci příliš velký a z tohoto důvodu bývají populační předpovědi budoucího vývoje velmi často aktualizovány, resp. korigovány).

### **Projekce obyvatelstva v krajích a oblastech ČR do roku 2065**

Český statistický úřad (2009) vytvořil svoji projekci za celou Českou republiku tradičně ve třech variantách, a to nízké, střední a vysoké. Pro regionální projekce za jednotlivé regiony soudržnosti NUTS 2 a kraje, tj. regiony NUTS 3, pak použil střední variantu. Nastavení střední varianty spočívá především v těchto předpokladech:

- stagnace úhrnné plodnosti na 1,50 v nejbližších 2 letech, pak růst do roku 2025 na 1,65 a dále na 1,72 v roce 2050 s následnou stagnací do roku 2065,
- nárůst střední délky života na 79,5 let u mužů a 85,1 let u žen do roku 2030, následný pozvolnější růst posune střední délku na 86,5 let, resp. 91,0 let v roce 2065,
- zahraniční migrace bude vykazovat konstantní kladné saldo na úrovni 25 tis. obyvatel ročně (s mírným zvýšením ročního migračního salda okolo roku 2050).

Výsledkem uvedeného nastavení demografické projekce by byl přírůstek počtu obyvatel v nejbližších letech na úrovni 34–35 tis. ročně, následně by došlo k jeho postupnému poklesu a od roku 2030 k jeho posunu do záporných čísel (v období 2035–2050 na úrovni 3–5 tis., později až 23,7 tis. v roce 2065). Celkový počet obyvatel vzroste do roku 2030 na úroveň 10,91 mil. a následně začne klesat až na úroveň 10,67 mil. obyvatel v roce 2065.

Regionálně zaměřená projekce (ČSÚ 2010) se, jak již bylo uvedeno, odlišuje především tím, že neuvažuje migraci, jejíž vývoj ČSÚ považuje za „prakticky nepředvídatelný“. Jejím horizontem je rok 2065. Za uvedených předpokladů by se počet

obyvatel ve všech krajích snížil, a to o 13–23 %. Největší pokles by vykázala Praha a nejmenší pak kraje Liberecký a Vysočina.

**Tabulka 15: Počet obyvatel v českých krajích v tis (k 1. 1.)**

	2009	2020	2030	2040	2050	2066
<b>Praha</b>	1 233	1 236	1 194	1 132	1 078	952
<b>Středočeský</b>	1 230	1 240	1 217	1 181	1 142	1 047
<b>Jihočeský</b>	636	637	624	602	576	524
<b>Plzeňský</b>	569	568	553	531	507	459
<b>Karlovarský</b>	308	310	304	292	279	253
<b>Ústecký</b>	835	839	825	799	769	708
<b>Liberecký</b>	437	441	436	423	409	379
<b>Královehradecký</b>	554	554	545	526	507	467
<b>Pardubický</b>	515	516	508	492	474	438
<b>Vysočina</b>	515	518	513	498	481	444
<b>Jihomoravský</b>	1 147	1 149	1 127	1 088	1 048	961
<b>Olomoucký</b>	642	641	628	604	578	525
<b>Zlínský</b>	591	587	574	549	523	470
<b>Moravskoslezský</b>	1 250	1 246	1 221	1 174	1 120	1 015

*Pramen: ČSÚ (2010).*

Demografická projekce ČSÚ předpokládá růst plodnosti ve všech krajích, menší nárůst se očekává v Ústeckém, Karlovarském a Středočeském kraji, naopak vyšší v kraji Pardubickém, Jihomoravském, v Praze a na Vysočině. Dojde také ke změně územního rozložení plodnosti, rozdíly mezi kraji jsou však velmi malé (od 1,61v Praze po 1,75 v Libereckém kraji). Průměrný věk matek při porodu se zvýší na 30,4 (Ústecký kraj) až 32,8 (Praha) let.

Pokud jde o úmrtnost, dojde k dalšímu snižování její intenzity a tedy k prodlužování střední délky života ve všech krajích. Naděje dožití se u mužů zvýší o 12,2 až 13,1 let, u žen o 10,4 až 11,2 let. Nejvyšší bude v Praze – 88,1, resp. 91,7 let, nejnižší v Ústeckém kraji – 84,6, resp. 89,6 let. Snižování úmrtnosti bude výraznější u mužů (k největšímu poklesu úmrtnosti mužů i žen dojde ve starších věkových skupinách).

Saldo přirozené měny se postupně začne snižovat do záporných hodnot. Za celou ČR to bude v průměru poprvé v roce 2016, za jednotlivé kraje mezi roky 2014–2020. Pokud jde o věkovou strukturu, dle očekávání dochází ve všech krajích ke stárnutí populace, podíl skupiny obyvatel ve věku 65+ se zvýší téměř 2,5 krát ze současných cca 15 % na cca 35 %.

### **Prognóza lidského kapitálu obyvatelstva České republiky do roku 2050**

Při tvorbě prognóz bývá obvykle používána komponentní metoda, která posouvá současnou věkovou strukturu obyvatelstva (je znám její řád rození a vymírání) po jednotlivých věkových skupinách do vyššího věku pomocí pravděpodobností přežití. Dosud nenarozené ročníky jsou pak doplňovány dle předpokládaného vývoje měr plodnosti podle věku žen (Pavlík, Kalibová, 2005; Kalibová, Pavlík, Vodáková, 2009). Tak je tomu i v případě sledované studie. Je použita komponentní metoda se zjednodušeným modelem

migrace, kdy se předpokládá jen imigrace ve výši migračního salda (Fiala, Langhamrová, Hulík, 2009).

Jak již bylo uvedeno, prognóza Langhamrové a kol. (2009) byla vypočtena ve dvou variantách, které lze označovat jako varianta ČSÚ a varianta nizozemská (NL). Jelikož varianta ČSÚ byla již fakticky popsána v předchozím textu, lze pouze zvýraznit hodnoty plodnosti a úmrtnosti v horizontu roku 2050. Úhrnná plodnost dosáhne podle prognózy hodnoty 1,72, nejvyšší specifické plodnosti budou mít ženy ve věku 28–30 let a struktura plodnosti se již nebude měnit. Střední délka života mužů dosáhne hodnoty 83,5 let, střední délka života žen hodnoty 88,4 let. Migrační saldo se předpokládá na úrovni 25 tis. osob ročně po celé období.

Nizozemská varianta předpokládá, že plodnost kohort českých žen bude kopírovat plodnost nizozemských žen, a to s určitým zpožděním. Tímto dojde k postupnému posouvání vrcholu plodnosti pro ročníky 1978 a mladší, a to až na úroveň 31 let (nejvyšší specifické plodnosti budou mít ženy ve věku 30–32 let). Výsledkem bude růst úhrnné plodnosti až na hodnotu 1,90 v roce 2050. Pokud jde o úmrtnost, předpokládá nizozemská varianta růst střední délky života stejným tempem, jako tomu bylo v letech 2001–2008. To bude znamenat, že střední délka života mužů dosáhne hodnoty 87,88 let, střední délka života žen hodnoty 91,92 let. Pokud jde o migraci, varianta předpokládá několik fází vývoje spojených s různým charakterem migrace, od migrace pracovní až po migraci za účelem slučování rodin. Saldo migrace se má postupně zvyšovat až do roku 2022, kdy dosáhne hodnoty 40 tis. osob ročně a v následujících letech zůstane dále konstantní.

Výsledkem uvedených variant jsou zásadně rozdílné výsledky, a to jak v uvedených demografických charakteristikách, tak v celkovém počtu obyvatel. Dle varianty ČSÚ dosáhne počet obyvatel ČR v roce 2050 více než 10,8 mil., dle varianty nizozemské více než 12,2 mil. Přitom přirozený přírůstek zůstává ve variantě ČSÚ počínaje rokem 2018 trvale záporný, ve variantě nizozemské pouze dočasně, a to přibližně v období 2024–2040.

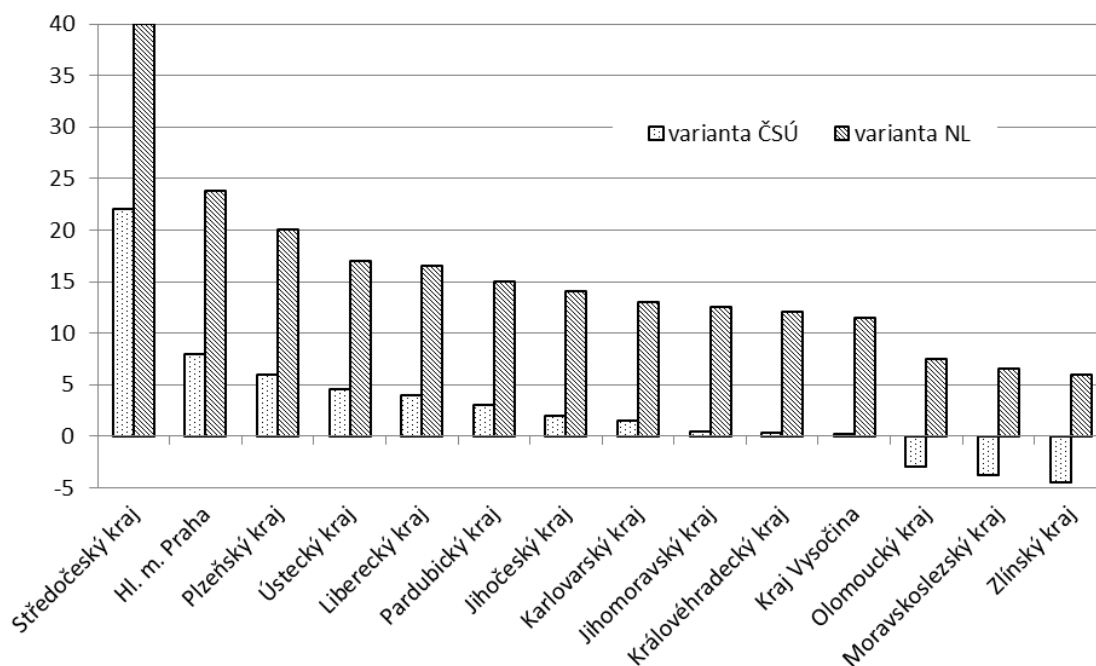
Na shodných předpokladech jako studie národní je postavena také regionální projekce zpracovaná za jednotlivé kraje, kde lze zdůraznit zejména následující tendence:

- struktura plodnosti i úmrtnosti je ve všech krajích stejná jako v České republice,
- úhrnné plodnosti a střední délky života se v jednotlivých krajích budou lišit – vychází z hodnot období 2001–2008, přičemž rozdíly se budou postupně snižovat tak, že v roce 2050 bude plodnost i úmrtnost ve všech krajích stejná jako v celé České republice,
- podíl imigrantů do každého kraje bude roven průměrnému podílu migračního salda kraje k migračnímu saldu České republiky v období 2002–2008; během prognózovaného období se očekává změna migračního salda tak, že v roce 2050 bude podíl imigrantů do jednotlivého kraje zhruba úměrný jejich počtu obyvatel.

Výsledkem regionální projekce je logicky skutečnost, že ve všech krajích dochází k vyššímu nárůstu počtu obyvatel v nizozemské variantě, než ve variantě ČSÚ. K nejvyššímu zvýšení počtu obyvatel by mělo dojít ve Středočeském kraji a v Praze, vysoký růst se očekává také v Plzeňském, Ústeckém a Libereckém kraji (15–20 %). Naopak nejnižšího růstu mají

dle prognózy dosáhnout moravské kraje. Olomoucký, Moravskoslezský a Zlínský (podle nizozemské varianty se zde počet obyvatel zvýší o cca 5 %; podle varianty ČSÚ se jedná o jediné tři kraje, kde naopak dojde ke snížení počtu obyvatel).

Autoři demografické prognózy dodávají, že je těžké odhadnout, která z variant je více pravděpodobná. Upozorňují na skutečnost, že v minulosti prováděné odhady vývoje se časem vždy výrazně odchýlily od skutečnosti. Předpokládají však, že s vysokou mírou spolehlivosti lze očekávat, že v nejbližších desetiletích dojde k nárůstu počtu obyvatel, a to především v důsledku kombinace tří faktorů: růstu plodnosti, růstu střední délky života a kladného salda migrace.



**Obrázek 15: Očekávané změny počtu obyvatel krajů v období 2008–2050 (v %)**

*Pramen: Langhamrová a kol. (2009).*

## 2.6.2. Studie proveditelnosti projektů Aquapark a wellness centrum

Městské lázně (krytý bazén nebo aquapark s celoročním provozem) je jedním z nadstandardních prvků volnočasové infrastruktury a pomáhá plnit roli regionálního střediska. Kryté bazény (aquaparky) byly v minulosti budovány především v obcích od 10 tis. obyvatel. Tato hranice je také považována za kritickou s ohledem na minimalizaci provozní ztráty. V současnosti velká část těchto areálů prošla významnou modernizací, s využitím prostředků z regionálních operačních programů. Výstavba nových areálů (doplňených širokou škálou zábavních a wellness aktivit) se pak koncentruje do velkých měst nebo do oblastí s vysokým potenciálem cestovního ruchu.

Případová studie představuje generální rekonstrukci krytého plaveckého bazénu se základním volnočasovým a wellness zázemím v menším městě. Stávající bazén ze 70. let minulého století je v havarijním stavu a již několik let mimo provoz. Plánovaná kapacita

bazénu je 250 osob, celková vodní plocha 420 m<sup>2</sup>, předpokládaná roční návštěvnost 200 tis. osob. Investiční náklady jsou odhadovány na 170 mil. Kč.

### **Analýza trhu a technické řešení**

Kritickým bodem výstavby aquaparku je existence poptávky po využití jeho služeb (Šťastný, 2003). Výsledným produktem aquaparku bude komplexní nabídka „mokrých“ volnočasových aktivit. Projekt zahrnuje jak plaveckou část (kondiční i rekreační plavání), tak i typickou wellness a relaxační část (odpočinkové bazény, whirlpools, parní saunu, tobogán a ostatní vodní atrakce). Součástí areálu je i možnost základního občerstvení.

Typickým klientem vodních center jsou rodiny s dětmi, samostatné děti a mladí lidé do 30 let, sportovně zaměřená střední generace (relativně nejistá cílová skupina, obtížně ovlivnitelná nabídkou atrakcí) a organizované skupiny. Ostatní cílové skupiny mají z hlediska využití aquaparku spíše okrajový význam, jedná se zejména o turisty nebo příležitostné návštěvníky regionu. Z hlediska zájmového území je možno při předpokladu převažujících krátkodobých návštěv aquaparku na základě dopravní dostupnosti definovat tři základní kategorie spádových oblastí: zájmové území kategorie A (dotčené město, převážně docházková vzdálenost), zájmové území kategorie B (přirozená spádová oblast) a zájmové území kategorie C (území ohraničené 30 min. dopravní izochronou).

Zájmové území kategorie A je představováno především dotčeným městem, vzhledem k poloze aquaparku a velikosti města lze takřka celé území považovat za docházkovou vzdálenost (peší chůze do 15 min.). Počet obyvatel v zájmovém území kategorie A činí přibližně 10 000. Zájmové území kategorie B je tvořeno přirozeným spádovým územím města. Jedná se především o sousední obce (cca do vzdálenosti 10 km) a obce, jejichž obyvatelé přes město pravidelně projíždějí při dojížděce do urbanizačního centra (krajského města). Počet obyvatel v zájmovém území kategorie B činí také přibližně 10 000 osob. V zájmovém území kategorie A a B bude jednoznačně převažovat podíl pravidelných uživatelů a obyvatelé tohoto území jsou také primární cílovou skupinou projektu. Zájmové území kategorie C je ohraničeno 30 min. dopravní izochronou (při jízdě osobním autem). Tato hodnota je brána jako limitní pro krátkodobou návštěvu sportovních areálů (u větších vodních center, např. termálních lázní, umožňujících i celodenní pobyt je tato vzdálenost odpovídajícím způsobem větší). Vzhledem ke skutečnosti, že město leží v zázemí (vzdálenost cca 15 km) od významného krajského města, činí počet obyvatel v tomto území až 400 tis. a lze tak předpokládat vysokou citlivost na nabídku konkurenčních zařízení v regionu. Urbanistický ukazatel vodní plochy v zájmovém území A a B činí přibližně 0,02 m<sup>2</sup> kryté vodní plochy na obyvatele, při rozšíření území o C potom (při započtení 5 dalších bazénů, viz níže) potom pouhých 0,006 m<sup>2</sup> na obyvatele. V nejužším zájmovém území A a B je tak mírně překročena doporučená hodnota (100% plnění urbanistického ukazatele činí 0,015 m<sup>2</sup> na obyvatele), v širším zájmovém území je naopak výrazně podkročena.

V řešeném území nemá projekt žádnou přímou konkurenci. Nejbližší aquaparky (kryté bazény) se nachází v 15 km vzdáleném krajském městě, jejich kapacita je ale zcela zaplněna. Celkem se jedná o 5 krytých bazénů, z nichž ale pouze 3 jsou nové nebo modernizované a jsou do rozsahu nebo kvality nabídky služeb srovnatelné se zamýšleným areálem.



V okolních obcích se nachází další dva kryté bazény, jeden ve vzdálenosti 16 km a druhý 28 km (obě tato zařízení ale nebyla modernizována a neposkytují prakticky žádné wellness aktivity nebo atrakce). Cenová hladina všech zařízení je obdobná a pohybuje se mezi 50 až 85,- Kč za základní hodinové vstupné, wellness aktivity (whirpooly, tobogany, apod.) jsou obvykle bez příplatku. Určitou hrozbu z hlediska konkurence může do budoucna představovat výstavba velkého lázeňského centra využívajícího termálních pramenů ve vzdálenosti cca 70 km. Návštěvnost těchto zařízení se pohybuje od 50 000 (menší bazény bez wellness) po 200 000 osob ročně (srovnatelné bazény s wellness službami).

Předpokládaná návštěvnost aquaparku je 200 000 osob ročně. Tato hodnota představuje přibližně 2,5 násobek návštěvnosti před uzavřením bazénu z důvodu havarijního stavu a odpovídá cca 28% vytíženosti bazénu (okamžitá kapacita 250 osob x 360 dní x 12 hod. provozu denně/1,5 hod. průměrného pobytu). Struktura návštěvníků předpokládá cca 15 % organizovaných skupin škol, firem nebo zájmových sdružení. Vstupné do aquaparku bude časově omezeno (předpokládá se 60 min. pobyt + 30 min. na převlečení). Základní vstupné bude 100 Kč/90 min., zlevněné vstupné pro děti do 15 let 70 Kč/90 min., rodinné vstupné (2 děti a 2 dospělí) 300 Kč/90 min. Propagace bude zajišťována především PR články v místním a regionálním tisku a odpovídají prezentací na internetu (pravidelně aktualizované internetové stránky). Propagace bude dále zajišťována pro mimořádné akce.

Nově navrhovaný bazén (aquapark) bude disponovat plaveckým bazénem 25 x 9 m (4 dráhy, hloubka 1,2 - 2,0 m), rekreačním bazénem o ploše 150 m<sup>2</sup> (hloubka 1,0–1,5 m), venkovním bazénem spojeným krčkem s rekreačním bazénem o ploše 20 m<sup>2</sup> (hloubka 1,2 m), dětským brouzdalištěm o ploše 10 m<sup>2</sup> (hloubka 0,3 až 0,6 m), perličkovou lázní (12 m<sup>2</sup>, kapacita 8 osob), tobogánem (délka 80 m), parní lázní (kapacita 8 osob) a dalšími doplňkovými atraktivitami (divoká řeka, masážní trysky, apod.). Z hlediska technického řešení bude použita nosná konstrukce budovy ze železobetonových sloupů s ocelovými vazníky. Obvodový plát bude z jižní a západní strany prosklený s výhledem na stávající letní koupaliště. Úpravna vody je navržena v souladu s vyhláškou Ministerstva zdravotnictví č. 464/2000 Sb., kterou se stanoví hygienické požadavky na koupaliště, sauny a hygienické limity venkovních hracích ploch. Úprava vody bude založena na recirkulační technologii s akumulací nádrží 200 m<sup>3</sup> společnou pro všechny bazény. Pro dezinfekci vody je navrhováno dávkování plynného chloru. Celkové recirkulační množství vody přes soustavu filtrů činí 1200 m<sup>3</sup>/h. Předpokládaná spotřeba vody na osobu činí 50 l. Variantní technické řešení projektu není navrhováno.

### **Finanční analýza projektu**

Prvním bodem finanční analýzy je odhad celkových investičních výdajů. Finanční objem investice je definován na základě objemové studie a ceníkových cen (cenová hladina URS Praha 2012) v celkovém objemu 180 mil. Kč. Výstavba je plánována s využitím jediného generálního dodavatele stavby v letech 2013 a 2014. Dodavatel bude vybrán v řádném výběrovém řízení na základě zákona o zadávání veřejných zakázek v platném znění.

Projekt je současně registrován jako žádost o podporu z prostředků ROP, předpokládaná výše dotace činí 40 % z celkových způsobilých výdajů (projekt zakládá

veřejnou podporu). Vlastní podíl a případné nezpůsobilé výdaje budou hrazeny s využitím komerčního úvěru. Objem komerčního úvěru činí 100 mil. Kč, doba splatnosti 15 let, úvěr je splácen konstantní anuitou, úroková sazba 3M PRIBOR + 1,5 % (poskytovatel úvěru byl vybrán v řádném výběrovém řízení). Saldo financování (8 mil. Kč) bude poskytnuto z vlastních prostředků obce. Stejně tak z vlastních prostředků obce bude zajištěno i průběžné splácení úroků a splátek jistiny přijatého úvěru.

Předpokládané provozní příjmy tvoří pouze příjem ze vstupného a pronájem komerčních prostor pro občerstvení. Průměrné vstupné je odhadováno ve výši 90 % základního hodinového vstupného. Odhadovaný příjem ze vstupného činí 18 mil. Kč ročně, příjmy z pronájmu prostor potom cca 0,2 mil. Kč (komerční prostory 150 m<sup>2</sup>). Další příležitostné příjmy nejsou považovány za významné nebo budou použity přímo za konkrétním veřejně-prospěšným účelem (např. sponzorské dary). Provozní výdaje zahrnují především náklady na energie (plyn a elektrická energie), vodné a stočné, úpravu vody, mzdy a údržbu areálu. Přehled základních výdajových položek je uveden v následující tabulce.

**Tabulka 16: Nejvýznamnější položky provozních výdajů**

položka	hodnota p. a. (v mil. Kč)
zemní plyn (vytápění a ohřev vody)	4,0
elektrická energie (světlo, úprava vody, apod.)	3,5
vodné a stočné	2,0
úprava vody (spotřeba chemie, apod.)	0,5
mzdové náklady (20 zaměstnanců)	6,0
údržba a obnova areálu	2,0
provozní výdaje celkem	18,0

*Pramen: vlastní výzkum.*

Provozní cash-flow je navrhováno jako vyrovnané (provozní příjmy se rovnají provozním výdajům). Současně je nutné zmínit, že převážná část výdajů je fixních, a tedy případné snížení počtu návštěvníků bude mít za následek okamžitou provozní ztrátu. Vyrovnané provozní hospodaření obdobných areálů je tak možné pouze v územích s dostatečně zajištěnou koupěschopnou poptávkou. Většina obdobných areálů v menších městech hospodaří s provozní ztrátou v řádu jednotek milionů Kč ročně.

Model pro finanční analýzu variant byl sestaven jako částečně dynamické modelové prostředí, které hledá cesty k finanční proveditelnosti celého projektu. Použité vstupy (odbytové kapacity, nákladové a výnosové položky) byly argumentovány v předcházejících částech textu. Diskontní sazba pro finanční analýzu byla použita ve výši 5,0 % (hodnota doporučená EK), doba hodnocení 15 let, všechny ceny v cenové hladině roku 2012. Pro výpočet byla použita specializovaná aplikace eCBA 1.0.

**Tabulka 17: Přehled výsledků finanční analýzy**

	FNPV	FNPV/I	FIRR	doba návrat.
efektivnost jako investice	-167,2 mil. Kč	-99,9 %	---	---
návratnost kapitálu	-87,0 mil. Kč	-52,0 %	---	---

*Pramen: vlastní výzkum.*

Z uvedených výsledků je jasně patrná nulová finanční návratnost celého projektu. Hodnocení efektivity projektu jako investice (bez zohlednění položek financování) jasně dokazuje minimální (takřka nulové) provozní zisky, které nemohou nikdy ani částečně pokrýt vloženou investici. Mírně lepší výsledky vykazuje hodnocení návratnosti vloženého kapitálu (index rentability = -52,0 %). Index rentability tak ukazuje, že z každé investované koruny do projektu se vrátí přibližně 48 %. Této hodnoty je dosaženo především díky podpoře projektu z prostředků ROP (dotace 40 % ze způsobilých výdajů) a dále díky časovému posunu (vyšší hodnota diskontního faktoru) investice umožněnému přijetím úvěru s velmi nízkou úrokovou mírou (úroková sazba přibližně 2 % p. a.).

### Socio-ekonomická analýza projektu

Hlavním společenským dopadem realizace projektu je zvýšení užítku obyvatel v zájmovém území, kteří se rozhodnou využít služeb budovaného aquaparku (návštěvníci areálu). Vedle možnosti aktivního trávení volného času tak lze předpokládat i zlepšení jejich fyzické kondice nebo zdravotního stavu. Dalším významným socio-ekonomickým dopadem může být rozvoj ekonomické aktivity v regionu, vznik nových pracovních míst a rozvoj dodavatelsko-odběratelských vztahů. Přehled základních socio-ekonomických nákladů a výnosů projektu je uveden v následující tabulce.

**Tabulka 18: Předpokládané socioekonomické dopady projektu**

<b>cílová skupina</b>	<b>počet</b>	<b>předpokládaný dopad</b>
návštěvníci areálu	až 200 tis. osob ročně	- osobní užitek (příjemný pocit) z návštěvy; - zlepšení fyzické kondice nebo zdravotního stavu;
obyvatelé v těsném okolí stavby	160 osob, 6 RD, 1 panelový dům	- vliv stavby na kvalitu bydlení; - provozní vlivy aquaparku (hluk, světlo, parkování);
obyvatelé obce a regionu	až 15 tis. osob	- zvýšení místní dopravy; - vznik nových pracovních příležitostí;
podnikatelé v regionu	20–30 dotčených subjektů	- rozvoj dodavatelsko-odběratelských vztahů; - zvýšení konkurence;
veřejná správa	2–3 dotčené subjekty	- zvýšení atraktivity obce; - vytvoření podmínek pro vzdělávání v oboru;
životní prostředí	bez specifikace	- zábor půdy stavbou; - provozní vlivy na ŽP (odpadní voda, spotřeba neobnovitelných zdrojů.

*Pramen: vlastní výzkum.*

**Návštěvníci areálu** (až 200 tis. osob ročně) – klíčová cílová skupina projektu. Návštěvníci získají možnost aktivního trávení volného času v atraktivním zařízení. Pravidelná návštěva může vést k osvojení si aktivního způsobu života a s ním spojeném zlepšením fyzické kondice. Pobyt ve vodě nebo využití wellness služeb má také významné prevenční a rehabilitační účinky. Nejvhodnějším způsobem pro stanovení stínové ceny tohoto dopadu je kontingentní oceňovací technika. S ohledem na stávající ekonomickou situaci v regionu jsou

ale její výsledky minimální, naprostá většina respondentů (přes 80 %) uvádí, že předpokládaná cena je zcela přiměřená nebo příliš vysoká (až 35 %), tj. cena skutečně hrazená na pokladně přibližně odpovídá užítku, který návštěvník usiluje získat (nulový přebytek spotřebitele)<sup>16</sup>.

**Obyvatelé v těsném okolí stavby** – areál aquaparku svou jižní částí sousedí s obytnou zónou (RD a 1 panelový dům), západní částí se stávajícím venkovním koupalištěm a ze severní strany přiléhá průmyslový areál (lehký zpracovatelský průmysl). V realizační fázi budou nejbližší sousedé dotčeni mírně pozitivně. Předmětem projektu je totální rekonstrukce stávajícího objektu, celkový obrys a hmota stavby zůstane zachována, vnějším projevem tak bude pouze revitalizace (včetně zvýšení estetické hodnoty) zchátralého objektu. Mírným negativním dopadem ve fázi realizace bude výhradně průběh stavebních prací (zvýšený pohyb stavebních mechanismů). Provozní fáze projektu také s sebou nenese žádné významné negativní dopady. Z venkovních aktivit areál zahrnuje pouze malý venkovní bazének (vyústění z tobogánu), který je ale od obytné zóny oddělen stávajícím areálem venkovního koupaliště. Jediným negativním dopadem projektu je tak zvýšený pohyb vozidel v okolí areálu, kde je předpokládán denní příjezd 120–150 vozidel. Minimalizace těchto dopadů je řešena vlastním parkovištěm (okamžitá kapacita 80 vozidel) a vhodným dopravním napojením areálu.

**Obyvatelé obce a regionu** – negativním dopadem projektu bude zejména zvýšení dopravy v obci a regionu, kde je předpokládáno zvýšení denního průjezdu o 240–300 vozidel (příjezd a odjezd). Tyto hodnoty znamenají navýšení o cca 2 % na stávající komunikaci vedoucí k aquaparku (silnice III. třídy) a cca 0,7 % na přilehlých rychlostních komunikacích (rychlostní silnice a silnice I. třídy vedoucí do blízkého krajského města<sup>17</sup>). Tyto hodnoty se ani nepřibližují navýšení dopravních proudů např. v souvislosti s budováním nákupních center (navýšení řádově o desítky procent). Významným pozitivním dopadem projektu je tvorba cca 20 nových pracovních míst. S ohledem na požadovanou kvalifikaci (pokladní, údržba, plavčík, úklid, apod.) je průměrná hrubá mzda uvažována ve výši cca 80% krajského průměru.

**Podnikatelé v regionu** – přímým dopadem projektu je vytvoření podnikatelské příležitosti na provoz občerstvení – restaurace přímo v areálu aquaparku. Projekt zahrnuje vytvoření plochy 150 m<sup>2</sup> pro stravovací služby v těsné návaznosti na vstupní prostory (pokladny). Předpokládaná výše tržeb činí 1,5 až 2,0 mil. Kč ročně, předpokládaný počet nových pracovních míst 3 FTE, zisk po zdanění 0,15 až 0,2 mil. Kč ročně. Z dalších přímých dopadů je předpokládán vznik 1–2 nových pracovních míst v oblasti soukromých rehabilitačních pracovníků (masérství) nebo organizované výuky plavání (zejména plavání s dětmi) nebo vodních sportovních aktivit (např. aquaerobik). Z hlediska odběratelských vztahů je většina dodávek zajišťována velkými národními nebo nadnárodními společnostmi

---

<sup>16</sup> Případová studie využívá terénních šetření připravených za účelem implementace ROP Jihovýchod v letech 2008–2010.

<sup>17</sup> Stávající průjezdy 12 tis. vozidel/den (kalkulováno navýšení o 270 vozidel), resp. 37 tis. vozidel/den.

(dodávka elektrické energie, plynu, vodné a stočné, apod.) s přirozeným monopolem. Významné pozitivní dopady zde nejsou předpokládány.

**Veřejná správa** – investorem projektu je obec, která také svými příjmy zajišťuje realizaci projektu a zajištění provozu. Hlavním dopadem projektu na obec tak vedle finanční stránky zachycené ve finanční analýze bude také zvýšení atraktivity obce nebo zvýšení spokojenosti obyvatel. Zvýšení počtu obyvatel v souvislosti s realizací projektu (a tím související navýšení daňových příjmů na obyvatele) by bylo čistě spekulativní. Obec ale může profitovat ze zvýšení počtu pracovních míst v obci a s tím souvisejícím zvýšením příjmů z daně ze závislé činnosti vyplácené podle sídla plátce daně: 1 pracovní místo v obci může obci přinést až 7 tis. Kč ročně, 25 nových pracovních míst (20 přímých + 4,5 nepřímých) tak může obci ročně přinést až 172 tis. Kč.

**Životní prostředí** – realizací projektu nedochází k záboru zemědělské ani lesní půdy, stavba je realizována ve stávajícím půdorysu. V provozní fázi budou veškeré odpadní vody likvidovány na místní ČOV, která je dostatečně dimenzována. V provozu bude v maximální možné míře využíváno rekuperace tepla z použité vody (v bazénové i sprchové části). Celá budova je navržena s ohledem na úsporu energií, v energetické třídě C.

## **Shrnutí**

Projekt výstavby aquaparku a wellness centra má dostatečnou poptávku umožňující takřka plné využití jeho kapacity. Dosažení předpokládaného počtu 200 tis. návštěvníků ročně je zcela reálné. Z technického hlediska je navrhována pouze jediná varianta využívající rekonstrukce stávajícího areálu. Významnou výhodou tohoto přístupu je revitalizace zchátralého areálu, vyřešení majetkových vztahů a existující napojení na sítě technické infrastruktury.

Z finančního hlediska je realizace projektu zcela ztrátová. I přes zajištění dotačního financování je investor nucen z vlastních zdrojů splatit investiční úvěr ve výši 100 mil. Kč. Výdaje na obsluhu dluhu musí být alokovány v rozpočtu obce. Z provozního hlediska je předpokládáno vyrovnané hospodaření, příjmy ze vstupného umožňují plné pokrytí běžných provozních výdajů. Provozní cash-flow ale neumožňuje tvorbu fondů na případnou obnovu areálu po ukončení jeho životnosti. Ze socioekonomického pohledu je realizace projektu velmi přínosná, její přínos spočívá především ve zvýšení užitku návštěvníků areálu, zlepšení jejich zdravotního stavu nebo tvorbě nových pracovních míst. Většina socioekonomických dopadů ale zůstává nekvantifikovatelná.

## Použitá literatura

- BECKER, R., DENBY, L., MCGILL, R., WILKS, A. (1987): Analysis of data from the Places Rated Almanac. *The American Statistician*, 41, pp. 169–186.
- BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. (2002): *Teorie regionálního rozvoje*. Nakladatelství Karolinum, Praha.
- BROŽOVÁ, D. (2004): *Společenské souvislosti trhu práce*. Sociologické nakladatelství, Praha.
- BRUNTLAND, G. (1987): *Our common future*. Oxford University Press.
- BURCIN, B., FIALOVÁ, L., RYCHTAŘÍKOVÁ, J. A KOL. (2010): *Demografická situace České republiky. Proměny a kontexty 1993–2008*. Praha, SLON.
- ČADIL, J. (2010): *Regionální ekonomie. Teorie a aplikace*. C. H. Beck, Praha.
- DIENER, E., SUH, E. (1997): Measuring quality of life: economic, social and subjective indicators. *Social Indicators Research*, 40, pp. 189–216.
- EUROPEAN COMMISSION (1999): *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of Regions in the European Union*. Commission of the European Communities, Brussels.
- FIALA, T., LANGHAMROVÁ, J., HULÍK, V. (2009): Aktualizovaná prognóza struktury vzdělanosti obyvatel ČR. In *Reprodukce lidského kapitálu – vzájemné vazby a souvislosti* (dostupné na [http://kdem.vse.cz/resources/relik09/Prispevky\\_PDF/Fiala\\_Langhamrova\\_Hulik.pdf](http://kdem.vse.cz/resources/relik09/Prispevky_PDF/Fiala_Langhamrova_Hulik.pdf)).
- HAMPL, M. (2005): *Geografická organizace společnosti v České republice: transformační procesy a jejich obecný kontext*. Karlova univerzita, Praha.
- HOLMAN, R. (2005): *Dějiny ekonomického myšlení*. C. H. Beck, Praha.
- KALIBOVÁ, K., PAVLÍK, Z., VODÁKOVÁ, A. (editoři; 2009): *Demografie (nejen) pro demografy*. Praha, SLON.
- KLUFOVÁ, R., POLÁKOVÁ, Z. (2010): *Demografické metody a analýzy. Demografie české a slovenské populace*. Praha: Wolters Kluwer ČR.
- KUNC, J., SYNKOVÁ, L. (2010): Brněnská příměstská oblast: příklad jejího vymezení. 13th International colloquium on regional sciences, Bořetice, s. 284–290.
- LANGHAMROVÁ, J. A KOL. (2009): *Prognóza lidského kapitálu obyvatelstva České republiky do roku 2050* (dostupné na [http://kdem.vse.cz/resources/relik09/RELIK\\_2009.pdf](http://kdem.vse.cz/resources/relik09/RELIK_2009.pdf)).
- MAREŠ, P. (1994): *Nezaměstnanost jako sociální problém*. Sociologické nakladatelství, Praha.
- MASSEY, D. (1979): A critical Evaluation of industrial-location theory. In: Hamilton, F., Linge, G. (Eds.) *Spatial Analysis, Industry and the Industry Environment*. New York, Wiley, pp. 57–72.
- McCANN, P. (2009): *Urban and regional economics*, Oxford University Press.
- MEDERLY, P., NOVÁČEK, P., TOPERCER, J. (2004): *Indikátory kvality života a udržitelného rozvoje: kvalitativní, vícerozměrný a variantní přístup*. UK, Praha.
- MYRDAL, G.: *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. London: Duckworth, 1957.

NETHERLANDS ECONOMIC INSTITUTE IN CO-OPERATION WITH ERNST & YOUNG (1993): New location factors for mobile investment in Europe. Brussels-Luxembourg: Office for Official Publications of European Communities.

PAVLÍK, Z., KALIBOVÁ, K. (editoři; 2005): Mnohojazyčný demografický slovník. Praha: Česká demografická společnost.

ROGERSON, R, FINDLAY, A., MORRIS, A. (1989): Indicators of quality of life: some methodological issues, *Environment and Planning*, 21, pp. 1655–1666.

SEDLÁČEK, T. (2012): *Ekonomie dobra a zla*. Nakladatelství 65. pole, Praha.

SMITH, M. (1973): *The geography of social well-being in the United States: an introduction to territorial social indicators*. New York: McGraw Hill.

SOJKA, M. A KOL. (1999): *Dějiny ekonomických teorií*. Karolinum, Praha.

ŠŤASTNÝ B., (2003): *Stavba a provoz bazénů*. ABF, a.s., Nakladatelství ARCH, Praha.

VEENHOVEN, R. (1996): Happy life expectancy – A comprehensive measure of quality-of-life in nations. *Social Indicators Research*, 39, pp. 1–58.

VITURKA, M. A KOL. (1998): *Investiční atraktivita vybraných měst České republiky*. ESF MU, Brno.

VITURKA, M. A KOL. (2003): *Regionální vyhodnocení kvality podnikatelského prostředí v České republice*. ESF MU, Brno.

VITURKA, M. A KOL. (2010): *Kvalita podnikatelského prostředí, regionální konkurenceschopnost a strategie regionálního rozvoje České republiky*. Nakladatelství Grada, Praha.

VITURKA, M. (2011): *Integrační teorie udržitelného regionálního rozvoje – představení a aplikace*. *Politická ekonomie*, 6, s. 794–809.

VITURKA, M., WOKOUN, R, KREJČOVÁ, N., TONEV, P., ŽÍTEK, V. (2013): The regional relationship between quality of business and social environment: harmony or disharmony?, *Ekonomie a management*, 2, pp. 22–40.

### **Ostatní zdroje**

Český statistický úřad (2013): *Veřejná databáze on-line* (dostupná na <http://vdb.czso.cz/>).

Český statistický úřad (2009): *Projekce obyvatelstva České republiky do roku 2065*. (Dostupné na <http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/publ/4020-09>).

Český statistický úřad (2010): *Projekce obyvatelstva v krajích a oblastech ČR do roku 2065* (dostupné na <http://www.czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/p/4021-10>)

## 3. Mezuregionální úroveň rozvoje

### 3.1. Úvodní poznámky

Pokud jde o výstižnou definici mezoregionální úrovně, nezbyvá než úvodem konstatovat neexistenci její všeobecně akceptované podoby. Zřetelná shoda panuje pouze v tom, že jde o střední regionální úroveň a v tomto kontextu pak lze mezoregiony pragmaticky ztotožnit s administrativními celky s podobným hierarchickým postavením (v případě České republiky tedy s kraji jako jednotkami úrovně NUTS 3). Podle našeho názoru by regiony této hierarchické úrovně obecně měly představovat významné hospodářské celky daného státu, integrované silným centrem a rovněž produkčními interakcemi zde lokalizovaných větších firem. Za další významný definiční znak pak pokládáme, aby příslušná centra disponovala rozvinutou infrastrukturou vyšších správních, zdravotních, kulturních, vzdělávacích, výzkumných a dalších specializovaných služeb a disponovala tedy potřebnými předpoklady pro výkon funkce pólu rozvoje národního významu (viz dále). V souladu s uvedenými skutečnostmi lze za charakteristickou vlastnost mezoregionů považovat poměrně vysokou míru komplexity, která z nich činí vhodné územní jednotky pro strategické plánování a aplikaci regionální politiky (v rámci Politiky hospodářské, sociální a územní politiky EU byly kraje z důvodu nedostatečného počtu obyvatel sdruženy do 8 kohezních regionů úrovně NUTS 2).

### 3.2. Alokace kapitálu

Kapitál se od ostatních výrobních faktorů (půda a práce) odlišuje tím, že vzniká sekundárně, tedy jako výsledek lidské pracovní činnosti. Fakticky je představován statky, které jsou výstupem jiných výrobních aktivit. Tyto statky nejsou však určeny pro finální spotřebu, nýbrž nacházejí uplatnění při rozšiřování či modernizaci výrobních kapacit. Současně však často dochází k požívání pojmu kapitál i pro statky, které nejsou výsledkem pracovní činnosti. Typickým příkladem jsou pozemky a lidský kapitál. Ekonomická teorie rozlišuje kapitál reálný, tj. kapitálové statky využívané k produkci spotřebních statků a peněžní (Kucharčíková 2011). Obecně je kapitál pokládán za klíčový faktor ekonomického růstu (základní ideou je pozitivní vztah mezi velikostí akumulace kapitálu a růstem). A. Smith rozdělval kapitál na fixní (budovy a stroje) a oběžný (zásoby zboží a zálohy na mzdy). Chápání kapitálu jako mzdové zálohy respektuje fakt, že vlastník kapitálu musel vyplácet dělníky až do doby než byla produkce vyrobena a prodána. Do mzdového fondu tedy musela být vložena část peněžních prostředků z prodeje produkce tak, aby mohla být opět použita na zálohy mezd. V tomto konceptu umožňoval dodatečný kapitál najímat další práci a zaměstnanost byla tedy funkcí akumulace kapitálu (Holman 2005). Smithův pokračovatel Ricardo pak považoval kapitál za zboží vyrobené prací v minulosti. Podle něj jde tedy o ztělesněnou minulou práci, z čehož vyplývá, že zboží je tvořeno pouze prací a to současnou a minulou. Hodnota zboží je podle něj určena pracovními náklady „průměrných“ výrobců, pokud by měl výrobce vyšší náklady, byl by nekonkurenceschopný (Volejníková 2005). Ricardo také rozvinul teorii mezinárodního obchodu a zákon komparativních výhod. Dokázal, že může existovat oboustranně výhodný obchod i mezi zeměmi, z nichž jedna má vyšší



náklady práce než druhá. Podobně jako Smith a Ricardo chápal kapitál i K. Marx, který jej dělil na konstantní a variabilní. Novou hodnotu i nadhodnotu (zisk) pak podle něj tvoří pouze variabilní kapitál („živá práce“). Z toho plyne, že zisk roste jen tehdy, roste-li variabilní kapitál. Z této zvláštní představy odvodil zákon o klesající míře zisku, který předpokládá neustálé nahrazování práce kapitálem (Holman, 2005).

Za určitý zlom ve vývoji ekonomického myšlení je považován rok 1871 označovaný rokem marginalistické revoluce, kdy byla formulována teorie mezní užitečnosti. Marginalisté zaměřili pozornost na poptávkovou stranu trhu a na alokaci omezených zdrojů. Zatímco dosud byl ústřední postavou ekonomiky kapitalista, nyní se jí stává spotřebitel. On nese ekonomická rozhodnutí a výrobci jeho preference registrují a plní jeho přání. Postava kapitalisty je dekomponována do několika typů (rentiér, podnikatel, manažer), které plní samostatné role (Holman 2005). Mezi marginalisty patřili mimo jiné i L. Walras a C. Menger. Walras, jeden z hlavních představitelů lausanské školy, vytvořil teorii ekonomické rovnováhy. Vycházel z předpokladu dokonalé konkurence, což znamená především neexistenci zisku. Ten sice může vzniknout, ale jen ve stavu nerovnováhy. Dále definoval trh kapitálových statků, na kterém kapitalisté nakupují kapitálové statky. Pro jejich cenu platí stejná pravidla jako pro spotřební zboží, tedy cena je rovna jednotkovým nákladům. Teorie rovnováhy předpokládá, že každý kapitálový statek přináší stejnou míru výnosu (důležitou roli sehrávají úspory, které dle Walrase představují zvláštní zboží, které spotřebitel nakupuje). V modelu všeobecné rovnováhy platí, že změnou poptávky po tomto zvláštním zboží se mění rovnováha na všech ostatních trzích. V tomto modelu pak rovnost investic a úspor není podmínkou rovnováhy, nýbrž její identitou. Walras ovšem nedokázal do modelu zakomponovat otázku časové preference, tedy rozlišení současné a budoucí spotřeby (Holman, 2005; Sirůček a kol., 2007).

Z marginalistické revoluce vyšla také rakouská škola, za jejíhož zakladatele bývá považován Menger. V rámci své koncepce rozlišoval statky prvního řádu (spotřební zboží) a statky vyšších řádů, které slouží k výrobě statků prvního řádu. Menger prokázal, že hodnota statků vyšších řádů je odvozena od statků prvního řádu (snížena o úrok a zisk podnikatele) a nikoliv naopak, jak předpokládali klasikové. Specifickou roli pak hrají peníze, které umožňují držet statky vyšších řádů v „univerzální podobě“, což vede ke snížení nákladů, neboť struktura poptávky po statcích prvního řádu vykazuje určitou nejistotu (Holman 2005). Nejprestižnější osobností rakouské školy byl E. Böhm-Bawerk. Znáмым se stal především jako autor teorie kapitálu a úroku, ale také jako hlasitý kritik Marxovy teorie hodnoty. Do analýzy spotřebitelských a výrobních rozhodnutí zavedl prvek času: statky vyšších řádů se postupně využívají k výrobě statků nižších řádů, až dospějí do fáze statků prvního řádu (určených ke spotřebě). Rozlišil přímé metody výroby (spotřební statky vyráběné za použití půdy a práce) a nepřímé metody výroby (nejprve je vytvořen kapitál a prostřednictvím něho až následně spotřební statky). Přitom platí, že čím vyšší je kapitálová náročnost výroby, tím je výroba časově náročnější a současně produktivnější. Vyrobený kapitál pak zvyšuje produktivitu ostatních výrobních faktorů (Brožová, 2006), což má nepochybně významné regionální dopady. Z Böhm-Bawerkovy představy, že „kapitál je čas“ vycházel K. Wicksell. Svoji teorii postavil na rozlišení dvoudimenzionální struktury kapitálu, a to šířce a výšce.

Velikost kapitálu (šířka) je dána množstvím primárních výrobních faktorů, tj. půdy a práce a dobou jejich vázanosti ve výrobě (výška). Akumulace kapitálu tedy může být logicky realizována dvojím způsobem: 1. rozšiřováním kapitálu – do výroby je zapojováno více primárních výrobních faktorů (dochází k poklesu mezního produktu a míry zisku), 2. prohlubováním kapitálu – prodlužuje se doba vázanosti primárních statků ve výrobě (roste produktivita a neklesá zisk). Wicksell dokázal, že akumulace kapitálu v rámci firmy snižuje mezní produkt kapitálu a jeho cenu, v ekonomice však zvyšuje reálné mzdy a snižuje úrokovou míru (Brožová, 2006; Holman, 2005).

Jak je z předchozího textu patrné, otázka akumulace kapitálu má mikroekonomický (pozice jednotlivé firmy) i makroekonomický (situace v ekonomice) rozměr. Předmětem zájmu tedy není kapitál sám o sobě, ale právě jeho vliv na primární výrobní faktory (zejména práci) a produkci spotřebních statků a s tím spojené dosahování všeobecné rovnováhy. S tím úzce souvisí problematika modelů hospodářského růstu. Připomeňme, že základní klasický model formuloval Malthus, který považoval za jediný zdroj růstu zvyšování počtu obyvatel, což však současně vedlo při absolutním využívání výrobního faktoru půdy k poklesu mezního produktu práce (zvyšování kapitálu model nepředpokládá). Keynesiánská škola předložila zejména Harrod-Domarův model růstu. Model vychází z předpokladu rovnosti tempa růstu investic a tempa růstu národního důchodu (multiplikátor investic), který platí za podmínek neutrálního technického pokroku (Holman, 2005). Za významný posun v ekonomickém myšlení je pak považován neoklasický model růstu od R. Solowa vycházející z Cobb-Douglasovy produkční funkce, která popisuje vztah mezi růstem produktu a růstem práce a kapitálu. Současně funkci doplnil o další růstový faktor, a to technologický pokrok. Model umožňuje substituce mezi prací a kapitálem a současně přispěl ke zjištění, že trvalé tempo růstu výroby na jednotku pracovního vstupu závisí na tempu technického pokroku a nikoliv na míře úspor (Volejníková 2005). Původní exogenní neoklasické modely byly koncem 20. století doplněny modely endogenního růstu, které vysvětlují přetrvávající rozdíly v ekonomické vyspělosti regionů endogenním charakterem technologického pokroku (na zásadní roli inovací v ekonomickém rozvoji jako první upozornil J. Schumpeter).

Z prostorového pohledu je ekonomický růst často spojován s problematikou sblížení ekonomické úrovně jednotlivých ekonomik. Tento proces se týká jak úrovně národních ekonomik, tak i úrovně regionální. V této souvislosti se používá termín konvergence, která je založena na přibližování ekonomické úrovně méně vyspělé ekonomiky k ekonomice vyspělejší. Pro měření ekonomické úrovně se standardně používá HDP v PPS přepočtený na obyvatele. Obecně je rozlišována nepodmíněná a podmíněná konvergence (Nevima, Melecký, 2011). Nepodmíněná konvergence založená na neoklasické teorii růstu znamená, že méně vyspělé ekonomiky rostou rychleji než ekonomiky vyspělejší, aniž by to bylo podmíněno jinými charakteristikami těchto ekonomik (oba typy ekonomik směřují v čase ke stejnému stálému stavu). Podmíněná konvergence opouští nerealistický předpoklad shodných stálých stavů pro různé ekonomiky. Růst je podmíněn řadou dalších proměnných (míra úspor, parametry účinnosti faktoru produkční funkce, vládní politiky atd.). V empirických studiích se pracuje s rozmanitými modely podmíněné a nepodmíněné konvergence. Autory těchto modelů jsou Barro a Salla-i-Martin (2004) a jejich aplikaci najdeme i v celé řadě českých

a slovenských prací: Výrostová (2010), Kováč Gerulová a kol. (2010), Slavík (2007) či Nevima a Melecký (2011). Obecně lze tedy vymezit následující typy konvergence:

- $\beta$ -konvergence (nepodmíněná) – chudší ekonomiky s nižším reálným HDP na obyvatele rostou rychleji než bohatší ekonomiky a to tím více, čím větší je počáteční rozdíl v ekonomické úrovni obou ekonomik
- podmíněná  $\beta$ -konvergence – protože existují proměnné, které způsobují rozdílné stálé stavy ekonomik, mohou země s vyšší úrovní HDP na obyvatele růst rychleji než země s nižší relativní úrovní HDP
- $\sigma$ -konvergence – skupina ekonomik konverguje za předpokladu, že standardní odchylka jejich reálného HDP na obyvatele se v čase snižuje.

Výrostová (2010) či Slavík (2007) současně doplňují, že  $\beta$ -konvergence je předpokladem pro  $\sigma$ -konvergence, současně však může nastat situace, že i přes existenci  $\beta$ -konvergence nedojde ke  $\sigma$ -konvergenci.

Výše popsané skutečnosti vedou k několika dílčím závěrům, které mají svůj reálný dopad na regionální ekonomiku. Kapitál je rozhodujícím katalyzátorem ekonomického růstu. Vlastníci kapitálu se jej snaží umístit tam, kde budou schopni dosáhnout maximální produktivity (zisku). V této souvislosti se většinou používá termín mobilita kapitálu, která se nejvýrazněji projevuje v podobě přímých zahraničních investic. Akumulace kapitálu v konkrétních regionech představuje klíčový exogenní faktor růstu, přispívá však také ke stimulaci faktorů endogenních (např. kvalita pracovní síly). Výsledkem je následné zvyšování ekonomického růstu podporující konvergenci regionů.

### **Přímé zahraniční investice**

Přímé zahraniční investice (PZI) představují mezinárodní investiční aktivity spočívající v majetkových účastech v zahraničních podnicích, resp. firmách. Pojem přímá zahraniční investice (foreign direct investment) byl definován společně OECD, Eurostatem a Mezinárodním měnovým fondem následovně: „přímá zahraniční investice odráží záměr rezidenta jedné ekonomiky/přímý investor získat trvalou účast v subjektu, který je rezidentem v jiné ekonomice/přímá investice“ (ČNB, 2012). Trvalá účast znamená, že se jedná o dlouhodobou investici a investor má významný vliv na řízení podniku, kde musí vlastnit alespoň 10 % akcií nebo hlasovacích práv. Přímými zahraničními investicemi nejsou portfoliové investice spočívající v nákupu cenných papírů (v tomto případě investor nemá vliv na řízení podniku). Přímá investice zahrnuje původní transakci mezi oběma subjekty i všechny následující kapitálové transakce. Skládá se ze tří částí, kterými jsou základní kapitál (vklad nerezidenta do základního kapitálu podniku), reinvestovaný zisk (hospodářský výsledek nerozdělený prostřednictvím dividend) a ostatní kapitál (úvěry mezi podniky ve skupině). V souladu s výše uvedenou definicí jsou v České republice přímé zahraniční investice definovány v devizovém zákoně a statisticky se vyjadřují jako stavové anebo tokové veličiny. Stavová veličina představuje stav přímých zahraničních investic k určitému datu. Tokové veličiny zachycují příliv a odliv kapitálu z určité země za určité období (obvykle 1 rok). Příliv a odliv kapitálu je zaznamenán v platební bilanci země a je proto zachycen v tržních cenách. Naproti tomu, stav přímých investic by bylo obtížné ocenit v tržních cenách

(zahraniční podíly ve všech společnostech by se musely pravidelně přeceňovat), a proto je vyjádřen v účetní hodnotě. Příliv zahraničního kapitálu odráží stabilitu a úroveň hostitelské ekonomiky a je významným ukazatelem vnější ekonomické důvěry v domácí podnikatelské prostředí. Analýzy přímých zahraničních investic se zaměřují na tři hlavní oblasti, kterými jsou analýza determinujících faktorů (příčiny umístění PZI) a analýza přímých a nepřímých efektů (Benáček, 2000). Následující tabulka vymezuje jednotlivé typy přímých zahraničních investic. Od typu investice lze odvozovat nejenom faktory ovlivňující rozhodnutí o lokalizaci investice, ale i pozitivní a negativní dopady investice na hostitelskou ekonomiku.

**Tabulka 19: Typy přímých zahraničních investic**

hledisko vymezení	druhy PZI	hlavní charakteristiky
míra kontroly	podnik s menšinovým zahraničním podílem	podíl 10–50 % na základním kapitálu nebo hlasovacích právech
	podnik pod zahraniční kontrolou	podíl > 50 % na základním kapitálu nebo hlasovacích právech
motiv vstupu	trhy vyhledávající	cílem je růst podílu na trhu a pokles nákladů na jeho zásobování
	faktory vyhledávající	cílem je zvyšování efektivity výroby (pokles nákladů)
	aktiva vyhledávající	cílem je získání specifických aktivit (např. patent, ochranná známka)
způsob vstupu	greenfield investice	investice do nových aktiv
	brownfield investice	změna vlastnické struktury i investice do restrukturalizace
	fúze a akvizice	ovládnutí již existujících aktiv
specializace mateřské firmy	vertikální PZI	rozdílné fáze produkčního řetězce v jednotlivých pobočkách
	horizontální PZI	podobná fáze produkčního řetězce v jednotlivých pobočkách

*Pramen: Srholec, 2004.*

PZI se mohou stát významným zdrojem regionálního rozvoje, zvláště v případě regionů trpících nedostatkem vlastního kapitálu (Buček, 2011). Jejich dopady na hostitelskou ekonomiku a regionální rozvoj nejsou ale zcela jednoznačné. Zda převládnu pozitivní nebo negativní efekty záleží vždy na charakteru investice, fázi jejího životního cyklu i schopnosti domácí ekonomiky investici efektivně využít. Životní cyklus investice se skládá ze tří částí. V prvních dvou fázích (vstup do základního kapitálu a reinvestice zisků) dochází k přílivu kapitálu. Ve třetí fázi dochází k výplatě dividend (repatriaci zisků) a kapitál tak odtéká do zahraničí (např. Tomšík, 2006, Jeřábková, 2008). V souladu s tím PZI ovlivňují platební bilanci. První fáze životního cyklu investice se projeví zvýšením aktiv na finančním účtu platební bilance. Při zahájení investice může investor ze zahraničí dovážet investiční majetek a zboží, a proto může docházet i k navýšení dovozů zachycených v rámci běžného účtu platební bilance. V prvních letech investice je běžný účet platební bilance pozitivně ovlivněn reinvesticí zisků, neboť dochází k rozšiřování kapacit. Pokud podnik vyrábí exportní

komoditu, projevuje se to zvýšením vývozu na běžném účtu platební bilance. Jakmile klesá potřeba investovat zisky zpět do podniku, dochází k repatriaci zisku (tj. výplatě dividend), což se negativně projevuje na běžném účtu platební bilance. V určité fázi může investor rozhodnout o přesunu investice do jiné země, což znamená odliv kapitálu ze země (Jeřábková, 2008). V období nejistoty či nestability se mateřské společnosti mohou také rozhodnout finanční prostředky přesunout do svých poboček v jiných zemích a dochází opět k odlivu kapitálu.

PZI jsou všeobecně považovány za nedluhový nástroj financování investičních aktivit. Nemusí tomu tak ale být vždy. Jak bylo uvedeno výše, součástí PZI jsou i mezipodnikové úvěry a ty se započítávají do zahraniční zadluženosti země. Pokud domácí pobočky čerpají ve velké míře úvěry od zahraničních mateřských společností nebo zahraničních bank, může to významně ovlivnit zahraniční zadluženost především malých otevřených ekonomik (Tomšík, 2006). Příliv PZI má vliv i na vývoj měnového kurzu. Vysoký příliv PZI může působit na zhodnocení měnového kurzu (Srholec, 2004). Pokud by se naopak několik velkých investorů rozhodlo přesunout investice do jiné země, může tento kapitálový odliv v malé ekonomice způsobit znehodnocení měny (Tomšík, 2006). Pohyb měnové kurzu má vliv na ostatní ekonomické subjekty, neboť apreciacie zlevňuje dovážené zboží a depreciace naopak zvýhodňuje domácí exportéry. Pokud tedy dochází k vysokému zhodnocení kurzu, snižuje to konkurenceschopnost (a tedy i produkci) domácích vývozců. Platí to zejména u ekonomik, které jsou výrazně závislé na importu a exportu.

PZI mohou vytvářet velký počet nových pracovních míst, zejména v případech investic na zelené louce spojených se zaváděním nové výroby. Pokud se jedná o akviziční investice, mohou být dopady PZI opačné. Investor usiluje o zvýšení produktivity práce prostřednictvím organizačních změn nebo zapojování technologií nahrazujících lidskou práci, a proto může dojít k poklesu pracovních míst (v této souvislosti se hovoří o tzv. technologické nezaměstnanosti). Investice na zelené louce pocházející většinou z vyspělejších zemí mohou v případě jejich alokace v méně vyspělých zemích způsobit zánik slabších konkurentů či přetahování jejich zaměstnanců do nového podniku (Janáček, 2006). PZI se na trhu práce projevují také zvyšováním produktivity práce. Podniky se zahraničním kapitálem často dosahují vyšší produktivity práce, které se následně může projevit i u domácích firem (CzechInvest, 2010, Janáček, 2006). Pozitivní je také vliv PZI na růst mezd, protože mzdy v podnicích se zahraničním vlastníkem bývají vyšší a zvyšují tak životní úroveň domácích pracovníků (vyšší hladina mezd dále tlačí na zvyšování mezd v domácích podnicích). Pokud ale domácí podniky mají nižší produktivitu práce, dochází ovšem k poklesu jejich ziskovosti (Janáček, 2006), propouštění zaměstnanců a k poklesu konkurenceschopnosti domácích firem (Benáček, 2000).

Předchozí odstavec naznačil, že PZI se mohou projevovat vytěšňovacími efekty a dalšími dopady na domácí podniky. Jednou z důležitých otázek zkoumání vlivu PZI jsou tak tzv. crowd out a crowd in efekty. Crowd out efekt znamená, že příliv PZI způsobí snížení produkce a investic domácích subjektů, které nejsou schopny konkurovat zahraničnímu kapitálu. Crowd in efekt vyvolá naopak zvýšení investic domácích subjektů, neboť podněcuje konkurenci a zefektivňuje výrobu (Buček a kol., 2011). Konkurence nadnárodních podniků

nevytlačuje domácí firmy pouze z trhu produktů, ale také z trhu výrobních faktorů, zejména trhu práce (Srholec, 2004). Mezi další efekty PZI patří růst ekonomické a exportní výkonnosti, růst hrubé přidané hodnoty a ovlivnění domácích firem. Domácí podniky mohou těžit z tzv. spill-overs efektů (tedy efektů přelévání), kdy se ze zahraničních podniků šíří technologie, know-how nebo manažerské a marketingové dovednosti. Díky spolupráci pak mohou domácí podniky získat nové zakázky i přístup na zahraniční trhy. Z hlediska znalostní ekonomiky je důležitá i spolupráce kapitálově silných zahraničních společností s výzkumnou sférou a vysokými školami v oblasti výzkumu, vývoje a inovací (Jeřábková, 2008, CzechInvest, 2010).

Z regionálního pohledu je jedním z přirozených negativních rysů PZI jejich tendence koncentrovat se do vyspělejších regionů (aglomerační efekt). Tím PZI přispívají k nerovnoměrnému rozvoji regionů a způsobují prohlubování regionálních disparit (Buček, 2011). Rizikem PZI je také vznik tzv. duální ekonomiky, kdy domácí podniky zaostávají za podniky se zahraničním vlastníkem např. v produktivitě práce či inovační aktivitě (Jeřábková, 2008, Benáček, 2000). Benáček uvádí, že PZI přináší i efekty, které jsou spojeny s pozitivními externalitami a které můžeme označit jako veřejné statky. Jedná se především o doplnění hostitelské ekonomiky lidským kapitálem v oblasti výzkumu a vývoje nebo řízení a organizace firmy, rozšíření sítí v oblasti ICT, distribuce, přístupu k patentům a zlepšení stavu institucionálního systému hostitelské země. Tyto přínosy jsou důvodem k tomu, aby stát podporoval příliv PZI prostřednictvím investičních pobídek. V transferu vědomostí a rozvoji znalostí ekonomiky spatřují důvod pro poskytování investičních pobídek také Buček a kol. (2011).

Zahraniční investice přilákané pomocí investičních pobídek jsou součástí přílivu PZI, investiční pobídky a PZI však nelze zaměňovat. Ne každá PZI je totiž přilákána pomocí pobídek a ne každý podpořený investiční projekt představuje PZI (pobídky mohou získat i domácí subjekty). Investiční pobídky mohou být poskytovány formou úlev na daních, dotací na nová pracovní místa, dotací na školení zaměstnanců, dotací na pořízení dlouhodobého majetku, zvýhodněného převodu pozemků, zvýhodněných úvěrů, zrychlených odpisů, úlev na sociálním pojištění nebo úlev na clech. V České republice se aktuálně využívá prvních pěti forem, přičemž dotační nástroje jsou určeny na podporu investic v regionech s vysokou nezaměstnaností. Zatímco v minulosti se pobídky zaměřovaly především na zpracovatelský průmysl, dnes se orientují také na zavádění technologií a znalostí pomocí podpory center strategických služeb či technologických center (CzechInvest, 2013).

### **3.3. Hodnocení kvality podnikatelského a sociálního prostředí na mezoregionální úrovni**

V první části kapitoly jsou představeny a diskutovány výsledky případových studií zaměřených na regionální hodnocení kvality podnikatelského prostředí a kvality sociálního prostředí České republiky s důrazem na mezoregionální úroveň (Viturka, 2007; Viturka a kol., 2011; Viturka a kol., 2013). V souladu s originální metodikou použitou pro zpracování výše zmíněných případových studií představují meziregionální, resp. krajské hodnoty KPP i KSP agregované údaje za příslušné mikroregiony vážené počtem jejich obyvatel. Výsledky

hodnocení KPP (blíže viz tabulka 14) ukazují, že s výjimkou zcela specifického pražského kraje nejsou rozdíly mezi ostatními kraji příliš výrazné – zjištěné hodnoty KPP se pohybují v rozmezí +12 až -10 % od odpovídajícího krajského průměru. Z toho lze vyvozovat strategicky velmi významný závěr, že v České republice se v současném období problém disparit neboli nerovnováh v regionálním rozvoji vztahuje především k relaci Praha, resp. Praha spolu se Středočeským krajem (u tohoto „přirozeného“ mezoregionu by se společná hodnota KPP pohybovala okolo 1,90 a byla by tak stále o přibližně 1/3 lepší než celková průměrná hodnota) versus ostatní kraje. V rozložení hodnot KPP pak byly zjištěny následující pravidelnosti, resp. tendence:

- mezoregionální úroveň – zhoršování mikroregionálních hodnot KPP směrem ke hraničním krajům v souladu s teoriemi skupiny jádro – periferie,
- mezoregionální i makroregionální úroveň – vytváření dynamického systému pólů a os rozvoje (viz dále),
- makroregionální úroveň – zhoršování krajských hodnot KPP východním směrem (podobné tendence v ekonomické výkonnosti lze pozorovat ve všech zemích Visegrádské skupiny – Polsko, Česká republika, Maďarsko, Slovensko).

**Tabulka 20: Celkové hodnoty KPP podle krajů**

kraj	KPP	KPP centra	počet obyvatel	HDP/obyv. v tis.
Praha	1,16	x	1212	760
Středočeský	2,65	2,03	1202	331
Jihočeský	2,86	1,98	633	307
Plzeňský	2,77	1,68	561	329
Karlovarský	2,90	2,19	307	263
Ústecký	3,05	2,35	831	286
Liberecký	2,79	2,02	434	274
Královéhradecký	2,86	1,88	552	302
Pardubický	2,94	1,81	511	297
Vysočina	3,02	2,16	514	298
Jihomoravský	2,78	1,54	1141	325
Olomoucký	3,19	2,37	642	262
Zlínský	3,29	2,43	591	288
Moravskoslezský	3,27	2,33	1250	297
<b>Česká republika</b>	<b>2,74</b>	<b>1,16</b>	<b>10381</b>	<b>354</b>

*Poznámka: V případě Středočeského kraje je údaj pro KPP centra vztažen k regionu Mladé Boleslavi.*

*Pramen: vlastní výzkum, ČSÚ.*

Výše uvedené tendence lze interpretovat jako konkrétní projevy působení zákonitostí vývojové a s ní interaktivně propojené hierarchické diferenciaci společenských systémů, které předurčují základní prostorový rámec fungování ekonomiky.

Z hlediska regionální politiky České republiky je nesporně pozitivní skutečností, že mikroregiony všech krajských měst (všechna mají více než 50 tis. obyvatel) disponují nadprůměrnou KPP, tj. její hodnoty jsou v rámci pětistupňové hodnotící škály nižší než 2,5 – tato úroveň je logicky považována za základní kritérium vymezení pólů rozvoje národního

významu (mezi které byla díky svému výjimečnému ekonomickému postavení, ačkoliv není krajským městem, zařazena i M. Boleslav s necelými 45 tis. obyvateli)<sup>18</sup>. Póly rozvoje s hodnotou KPP cca 1,5 a nižší disponující mezinárodně významným postavením jsou pak považovány za póly rozvoje nadnárodního (evropského) významu – v našem případě jde o Prahu (hlavní pól nadnárodního významu) a Brno (vedlejší pól nadnárodního významu). Velmi dobrou vypovídací schopnost vypracovaného modelu dokládá potvrzení stanovené hypotézy o silné závislosti mezi krajskými hodnotami KPP a úrovní HDP jako primárního indikátoru vývojové diferenciaci společenských systémů (v této souvislosti je účelné upozornit na skutečnost, že hodnocení KPP orientované na tzv. rozvojově nosná odvětví do značné míry odráží progresivitu regionální struktury ekonomiky). Podle provedených výpočtů se korelační koeficient v předkrizovém období 2006–2008 pohyboval okolo 0,95. Tento zcela průkazný fakt odpovídá logice kauzálních vazeb mezi podmínkami pro podnikání a výsledky podnikání (největší pozitivní odchylky hodnot HDP v porovnání s KPP pak zaznamenaly kraje Moravskoslezský a Zlínský a naopak největší negativní odchylky kraje Liberecký a Karlovarský). Z provedených analýz dále vyplývá, že konvergenční tendence v ekonomické výkonnosti krajů nebyly zatím dostatečně prokázány, přičemž hodnoty jejich KPP se vyznačovaly poměrně silnou inercií. Z teoreticko-metodologického pohledu je pak potřebné upozornit na skutečnost, že prezentovaný přístup k hodnocení KPP do určité míry přebírá terminologii od teorie růstových pólů F. Perrouxe (1955), přičemž ovšem do značné míry odstraňuje pro tuto i další „polarizační“ teorie typickou vágnost ve vymezení pólů a os růstu/rozvoje.

Poměrně nízká variabilita krajských hodnot jako u KPP byla zjištěna i v případě KSP (zde však na rozdíl od KPP přetrvává i při zařazení pražského kraje) – hodnoty KSP se pohybují v rozmezí +18/-15 % od celkového krajského průměru (viz tabulka 15). V rozložení hodnot KSP byly na základě provedených analýz zjištěny následující pravidelnosti, resp. tendence:

- mezuregionální úroveň – převládající tendence ke zhoršování mikroregionálních hodnot KSP směrem k hranicím krajů jako v případě KPP (selektivně modifikované specifickým historickým vývojem příslušných krajských center),
- makroregionální úroveň – jako významnou tendenci lze identifikovat značnou setrvačnost negativních anomálií vzniklých preferencí hornictví a těžkého průmyslu v období centrálně plánované ekonomiky.

Jak vyplývá z dále uvedené tabulky, většina mikroregionů krajských měst disponuje nadprůměrnou úrovní KSP (vzhledem k dalším výhodám, týkajících se zejména silně nadprůměrné nabídky kulturních aktivit, byla do této skupiny zařazena i krajská města disponující hodnotou KSP mírně převyšující hranici 2,5)<sup>19</sup>. Výjimku představují Ostrava,

---

<sup>18</sup> Nadprůměrné hodnoty KPP vykazuje i osm dalších regionů ORP nedisponujících vyššími správními funkcemi ani výjimečným ekonomickým postavením. Jejich pozice je jednoznačně determinována blízkostí Prahy, se kterou tvoří silně integrovaný metropolitní region evropského významu (proces „metropolizace“ lze pokládat za významný aktuální trend nejen v evropských zemích).

<sup>19</sup> Nadprůměrné hodnoty KSP kromě pólu rozvoje M. Boleslavi vykazuje opět osm dalších regionů ORP, které se nacházející především v krajích Středočeském, Pardubickém a Vysočina.



Ústí n. L. a K. Vary zařazené až do následující průměrné skupiny (to lze chápat i jako negativní příklad závislosti na zvolené cestě/path dependence). Z hlediska vztahu KSP a KPP je pak potřebné konstatovat, že všechny póly rozvoje disponují lepší hodnotou KPP než KSP, přičemž většina z nich přísluší k podnikatelskému typu (pouze čtyři z nich – Č. Budějovice, Jihlava, Olomouc a Zlín přísluší k rovnovážnému komplexnímu typu). Pokud je však pro tyto póly rozvoje charakteristický progresivní typ KSP, lze kladnou odchylku v úrovni KPP racionálně hodnotit jako pozitivní deviaci (zejména Praha, Brno, Plzeň, Liberec, H. Králové, Pardubice a M. Boleslav).

**Tabulka 21: Celkové hodnoty KSP podle krajů**

kraj	KSP	KSP centra	počet obyv. v tis.
Praha	2,50	x	1273
Středočeský	2,90	2,44	1275
Jihočeský	2,64	2,31	637
Plzeňský	2,91	2,56	575
Karlovarský	3,31	3,38	310
Ústecký	3,47	3,09	830
Liberecký	2,93	2,53	439
Královéhradecký	2,87	2,56	556
Pardubický	2,74	2,31	518
Vysočina	2,73	2,44	513
Jihomoravský	2,93	2,56	1170
Olomoucký	3,03	2,50	640
Zlínský	2,89	2,50	590
Moravskoslezský	3,40	3,50	1236
<b>Česká republika</b>	<b>2,95</b>	<b>2,50</b>	<b>10562</b>

*Poznámka: V případě Středočeského kraje je údaj pro KPP centra vztažen k regionu Mladé Boleslavi.*

*Pramen: vlastní výzkum, ČSÚ.*

Pokud jde o statistické vazby krajských hodnot KSP a KPP, nebyla prokázána jednoznačná závislost – korelační koeficient 0,56 (v případě vztahu KSP a HDP pak byla zjištěna pouze slabá závislost)<sup>20</sup>. S tím koresponduje skutečnost, že vyvážený vztah obou komponent významově převažuje v polovině krajů. Hlavní příčinou jsou výrazné rozdíly v dlouhodobé dynamice procesů sociální a ekonomické reprodukce – postupné prodlužování reprodukčních cyklů (obměna obyvatelstva) v prvním případě a naopak postupné zkracování reprodukčních cyklu (obměna produktů a technologií) ve druhém případě. Významný vliv má pochopitelně i protikladné působení řady faktorů utvářejících KSP, které lze nejlépe demonstrovat na příkladu skupiny environmentálních (nejlepšími hodnotami disponují venkovské regiony) a urbanistických (nejlepšími hodnotami disponují městské regiony) faktorů. Celkově je ovšem potřebné konstatovat, že ekonomický rozvoj má nejen pozitivní, ale i negativní dopady na kvalitu života a nelze tedy souhlasit se stále se ještě vyskytujícím názorem že „růst řeší vše“.

Z hlediska hospodářského rozvoje je potřebné dále upozornit na v ekonomické teorii

<sup>20</sup> Ze širšího pohledu toto zjištění koresponduje s tzv. Easterlinovým paradoxem, podle kterého od určité úrovně bohatství již materiální blahobyt nepřispívá k životní spokojenosti.

poměrně často opomíjenou skutečnost, že KSP významným způsobem ovlivňuje dlouhodobou konkurenceschopnost jednotlivých zemí a jejich regionů. Tento závěr je v souladu s naším zjištěním, že kraje s podprůměrnou úrovní KSP zaznamenaly v mezidobí obou posledních censů, tj. 2001 až 2011, stagnaci, resp. úbytek počtu obyvatel (vůbec nejvyšší populační pokles o 2,5 % byl zjištěn v Moravskoslezském kraji), přičemž celá Česká republika zaznamenala přírůstek 3,2 %). Tento negativní vývoj je navíc spojen s emigrací mladších a vzdělanějších skupin obyvatelstva, což pochopitelně dále oslabuje budoucí konkurenceschopnost příslušných krajů.

Úroveň KPP i KSP poskytuje základní informace o rozvojovém potenciálu jednotlivých českých regionů (krajů). Z hlediska intenzity a účinnosti jeho aktivace je nezbytné tyto informace doplnit relevantními informacemi cílenými na využití lidských zdrojů (VLZ) a inovační potenciál firem (IPF). Společné vyhodnocení základních a doplňkových komponent regionálního rozvoje pak umožňuje komplexně posoudit konkurenceschopnost jednotlivých krajů.

Význam komponenty VLZ vyplývá zejména ze společenské citlivosti otázky nezaměstnanosti, jejíž řešení je v politické praxi nejčastěji odůvodňováno aplikací principu solidarity. Hodnocení VLZ odráží schopnosti firem adaptovat se na regionální i globální vývojové trendy v ekonomice (z obecného pohledu lze schopnost adaptace nepochybně označit za jeden ze základních předpokladů udržitelného rozvoje). Tyto schopnosti lze nejvýstižněji interpretovat pomocí ukazatele míry nezaměstnanosti v interakci s ukazatelem nabídky volných pracovních míst jako hlavních indikátorů územních interakcí mezi poptávkou a nabídkou na pracovních trzích. V této souvislosti byla na mezoregionální úrovni, podobně jako v případě dalších zemí EU, zjištěna silná závislost mezi mírou nezaměstnanosti a podílem tzv. ekonomicky citlivých odvětví trpících silnou konkurencí či dlouhodobou stagnací na úrovni celé EU (European Commission, 1996). Uvedený vztah potvrzuje zásadní význam procesu strukturální adaptace podnikatelské sféry (a rovněž odvětvové diverzifikace ekonomiky) pro budoucí rozvoj regionů. V souladu se statistickými údaji se tak logicky trvale nejvyšší nezaměstnanost vyskytuje v regionech s nejvyšším podílem citlivých odvětví, tzn. v „hornických“ krajích Ústeckém, Moravskoslezském a Karlovarském a dále v kraji Olomouckém. Hodnotíme-li póly rozvoje, vykazují dlouhodobě nejvyšší nezaměstnanost Ústí n. L. a Ostrava a naopak nejnižší nezaměstnanost Praha, M. Boleslav, Č. Budějovice a Plzeň. Pro vzájemné vazby komponent VLZ a KPP na mezoregionální úrovni je signifikantní poměrně těsná korelace (v našem případě s koeficientem -0,72). Na mikroregionální úrovni pak byl odhalen významný vztah mezi mírou nezaměstnanosti a odchylkami skutečných hodnot KPP od teoreticky příslušných hodnot odvozených z mocinné regresní křivky (korelační koeficient -0,63). Z hlediska systémových vazeb doplňkových komponent VLZ a IPF se pak postupně dostává do popředí otázka udržování nejen kvantitativní, ale zejména kvalitativní rovnováhy na pracovních trzích, jako jednoho z hlavních faktorů efektivity vzdělávacího systému a tedy i významného předpokladu rozvoje znalostní ekonomiky.

Význam komponenty IPF vyplývá ze skutečnosti, že představuje souhrnný indikátor rozvoje znalostní ekonomiky. Potřebné informace byly získány ze dvou základních zdrojů: periodická šetření o inovacích zpracovávaná na základě tzv. Oslo manuálu v rámci celé EU

(ČSÚ, 2008, 2012) a šetření o vědě a výzkumu – VaV (ČSÚ, 2009, 2013). Z informací týkajících se zejména podílu inovačních firem, poměru výdajů firem na VaV k regionálnímu HDP a poměru zaměstnanců ve VaV k jejich celkovému počtu v daném regionu vyplývá, že z českých krajů vykazuje nejvyšší úroveň IPF Praha, následovaná Středočeským a Jihomoravským krajem (tato pozice se projevuje i jejich vysokou migrační atraktivitou pro osoby s VŠ vzděláním). Na druhé straně potom stojí kraje Karlovarský, Ústecký a Vysočina. Nejvýznamnějšími inovačními centry jsou přirozeně aglomerace krajských měst spolu s M. Boleslaví – sídlo firmy Škoda Auto s vůbec nejvyššími firemními výdaji na VaV v rámci České republiky (nejslabší postavení mají K. Vary, H. Králové, Ústí n. L. a Č. Budějovice). Ačkoliv nadprůměrná úroveň KPP je spojována s vyšší konkurencí nutící firmy realizovat technické i netechnické inovace, nejsou její vazby na komponentu IPF na krajské úrovni jednoznačné – silná korelace byla zjištěna pouze u vazeb KPP se zaměstnaností ve VaV (v tomto směru nicméně všechny české kraje s výjimkou Prahy spadají v rámci EU do podprůměrných skupin). Na výrazně heterogennější mikroregionální úrovni však byla na základě výsledků vlastního šetření vycházejícího z databáze Asociace pro inovační podnikání prokázána zřetelná závislost mezi KPP a zastoupením velkých inovačních firem (korelační koeficient 0,62). Z rozvojového pohledu je třeba upozornit na strategicky významnou skutečnost, že technicky inovující firmy se oproti neinovujícím firmám výrazně lépe prosazují na mezinárodních trzích, přičemž v případě méně vyspělých zemí jsou firmy v zahraničním vlastnictví inovačně jednoznačně výkonnější než domácí firmy (Viturka, Žitek, Klímová, Tonev, 2011). Za silnou bariéru rychlejšího rozvoje znalostní ekonomiky v České republice pak lze označit převažující orientaci domácích firem na inovace nižšího řádu (podíl firemních výdajů na VaV na celkových výdajích na technické inovace je asi třetinový). Ze širšího pohledu proto nepřekvapuje, že na úrovni NUTS 2 žádný český region nepřesáhl hranici 3 % podílu výdajů na VaV na HDP, zatímco v rámci celé EU tuto hranici v roce 2011 překročilo celkem 35 regionů, z toho 11 regionů v Německu, 8 regionů ve V. Británii a 4 regiony ve Švédsku (Eurostat, 2012).

Celkový konkurenční potenciál mezoregionů, resp. krajů lze nejlépe interpretovat na základě typologie vycházející z výše diskutovaných komponent KPP a KSP, doplněných komponentami VLZ a IPF. V prezentované případové studii České republiky tak byly vymezeny kraje s vynikajícím potenciálem – typ A (pouze dva kraje), kraje s dobrým potenciálem – typ B (sedm krajů) a kraje se slabším potenciálem – typ C (pět krajů). Vytvořené podtypy 1 – vyrovnaný a 2 – nevyrovnaný pak podávají podrobnější informaci o variabilitě v rámci základního zařazení jednotlivých krajů. Provedená typologie poskytuje vstupní informace nezbytné pro vypracování dlouhodobé strategie regionálního rozvoje České republiky a navazující konkretizaci věcně strukturovaných krajských scénářů zohledňujících rozvojové podmínky jednotlivých krajů (při rostoucí závislosti hospodářského růstu na externích faktorech v podmínkách otevřené ekonomiky – interdependence je typickým rysem procesu globalizace ekonomiky)<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> V případě nepříznivého vývoje může být soukromý kapitál z regionu velmi rychle stažen z užívání (jeho redukce je obecně podstatně rychlejší než expanze). Naproti tomu kapitál uložený v infrastruktuře a dále lidský kapitál, které jsou silně akcentované v rámci komponent KPP i KSP, jsou

**Tabulka 22: Celkové zhodnocení konkurenčního potenciálu českých krajů**

typ/podtyp	kraj	klasifikační skupiny			
		KPP	KSP	VLZ	IPF
<b>typ A</b>					
<b>1</b>	Praha	1	1	1	1
<b>2</b>	Středočeský	2	2	1	1
<b>typ B</b>					
<b>2</b>	Jihomoravský	2	2	2	1
<b>2</b>	Plzeňský	2	2	1	2
<b>2</b>	Jihočeský	2	2	1	3
<b>2</b>	Královéhradecký	2	2	1	3
<b>1</b>	Pardubický	2	2	2	2
<b>1</b>	Liberecký	2	2	2	2
<b>2</b>	Zlínský	3	2	2	2
<b>typ C</b>					
<b>2</b>	Vysočina	3	2	2	3
<b>2</b>	Olomoucký	3	2	3	2
<b>1</b>	Moravskoslezský	3	3	3	3
<b>1</b>	Ústecký	3	3	3	3
<b>1</b>	Karlovarský	3	3	3	3

*Pramen: vlastní výzkum.*

O reálném ekonomickém využití konkurenčního potenciálu nejlépe vypovídá relativizovaný ukazatel HDP, který je s přihlédnutím k jeho roli základního indikátoru vývojové diferenciaci společenských systémů účelné chápat jako významnou kontrolní proměnou. Na základě tohoto postupu pak lze orientačně posoudit nejen úroveň využití konkurenčního potenciálu jednotlivých regionů, ale i celkovou efektivnost regionální politiky za delší období – např. v dekadě do roku 2011 zaznamenaly nadprůměrné využití disponibilního potenciálu zejména kraje Moravskoslezský a Vysočina a naopak jeho podprůměrné využití zejména kraje Liberecký a Zlínský.

### **3.4. Teoretické přístupy k regionálnímu rozvoji – integrační teorie udržitelného regionálního rozvoje**

Jak již bylo uvedeno, mezoregionální úroveň lze považovat za relevantní pro realizaci regionální politiky a v tomto kontextu je dále uveden stručný přehled hlavních skupin teorií regionálního rozvoje a následně je podrobněji komentována vlastní integrační teorie udržitelného regionálního rozvoje. Z gnozeologického hlediska je na tomto místě účelné poznamenat, že hlavní přínosy teorií regionálního rozvoje lze v souladu s trvalými nejistotami ohledně budoucího vývoje spatřovat spíše v objasňování prostorového působení zákonitostí socioekonomického rozvoje než v jednoznačném a tedy i trvalém vysvětlení jeho kauzality.

Přehled vybraných teorií lze začít teoriemi endogenního růstu, které lze účelně propojit s (poněkud vágním) konceptem udržitelného společenského rozvoje. Tyto teorie totiž

---

ze své podstaty málo mobilní a z pohledu udržitelného regionálního rozvoje tak nabývají zvláštního významu.

reagují na skutečnost, že starší neoklasické teorie exogenního růstu (předpokládající automatické obnovování ekonomické rovnováhy při plném využití výrobních zdrojů) nejsou schopny uspokojivě interpretovat dlouhodobý růst produkce, neboť růst kapitálové vybavenosti podle nich vede k následnému poklesu výnosů. Endogenní teorie kladou důraz na internalizaci významných kvalitativních faktorů ovlivňujících ekonomický růst, které byly v Solowově neoklasickém růstovém modelu uvažovány jako všeobecný exogenní faktor „technologický pokrok“ (jde o neměřitelný reziduální faktor, kterému jsou přičítány rozdíly mezi skutečným růstem HDP a odpovídajícím příspěvkem hlavních výrobních faktorů, tj. práce a kapitálu). V souladu s tím je pro ně charakteristické přelévání ekonomických efektů spojených s tvorbou pozitivních externalit generovaných především rozvojem vzdělanosti, vědy a výzkumu, které zajišťují individuální i společenskou návratnost vynaloženého kapitálu (výnosy z rozsahu mají tedy, ceteris paribus, rostoucí charakter)<sup>22</sup>. Obvykle jsou uváděny dva hlavní příklady endogenních modelů: Lucasův model orientovaný na akumulaci lidského kapitálu (Lucas, 1988) a Romerův model orientovaný na akumulaci znalostního kapitálu prostřednictvím inovací (Romer, 1990). Klíčovým předpokladem obou modelů je, že vědomosti zvyšují úroveň mezního produktu. Neoklasické teorie pracují s nabídkově orientovanými modely ekonomického růstu a v tomto směru k nim lze rovněž přiřadit Porterovu mikroekonomickou teorii konkurenceschopnosti známou jako diamant konkurenční výhody, jehož vrcholy tvoří podmínky faktorů, firemní strategie, související a podpůrná odvětví, podmínky poptávky, role vlády a náhoda (Porter, 1990) a rovněž Krugmanovu teorii nové ekonomické geografie (Krugman, 1991).

Druhou základní skupinu regionálních teorií ekonomického růstu tvoří poptávkově orientované teorie, které v souladu se svým keynesiánským založením zdůrazňují rozhodující vliv poptávky na ekonomický růst a dále jeho nerovnoměrný charakter. Z regionálního pohledu jsou příslušné modely často označovány jako modely centrum – periferie. Z teorií této skupiny je inspirativní zejména Perrouxova teorie růstových pólů (1955), Myrdalova teorie kumulativních příčin (1957) a Hirschmanova teorie nerovnoměrného rozvoje (1958). První z nich vyzdvihuje klíčový význam pólů rozvoje pro (dlouhodobý) ekonomický růst, který se prostřednictvím kooperačních vazeb přenáší z pólů rozvoje do jejich okolí, čímž dochází ke zvyšování keynesiánského regionálního multiplikátoru daného pozitivním vlivem zvýšení poptávky na výdaje, a tedy i na regionální HDP. Následující dvě teorie významně přispěly především k objasnění kumulativního mechanismu vytváření nerovnováh, resp. disparit v regionálním rozvoji včetně šíření pozitivních spread effects a negativních backwash effects (přiliv, resp. odliv kapitálu a práce z regionů) efektů. Podle Myrdala má tento proces tři fáze: selekce úspěšných regionů spojená zejména s obdobím recese příp. s významnými geopolitickými změnami, polarizace spojená s ekonomickou expanzí úspěšných regionů a integrace spojená s difúzí pozitivních efektů z úspěšných regionů zejména v období konjunktury (difúze efektů opačného znaménka podporuje desintegraci).

Diskutovaný koncept rostoucích výnosů z rozsahu zdůrazňující rozšíření pojetí

---

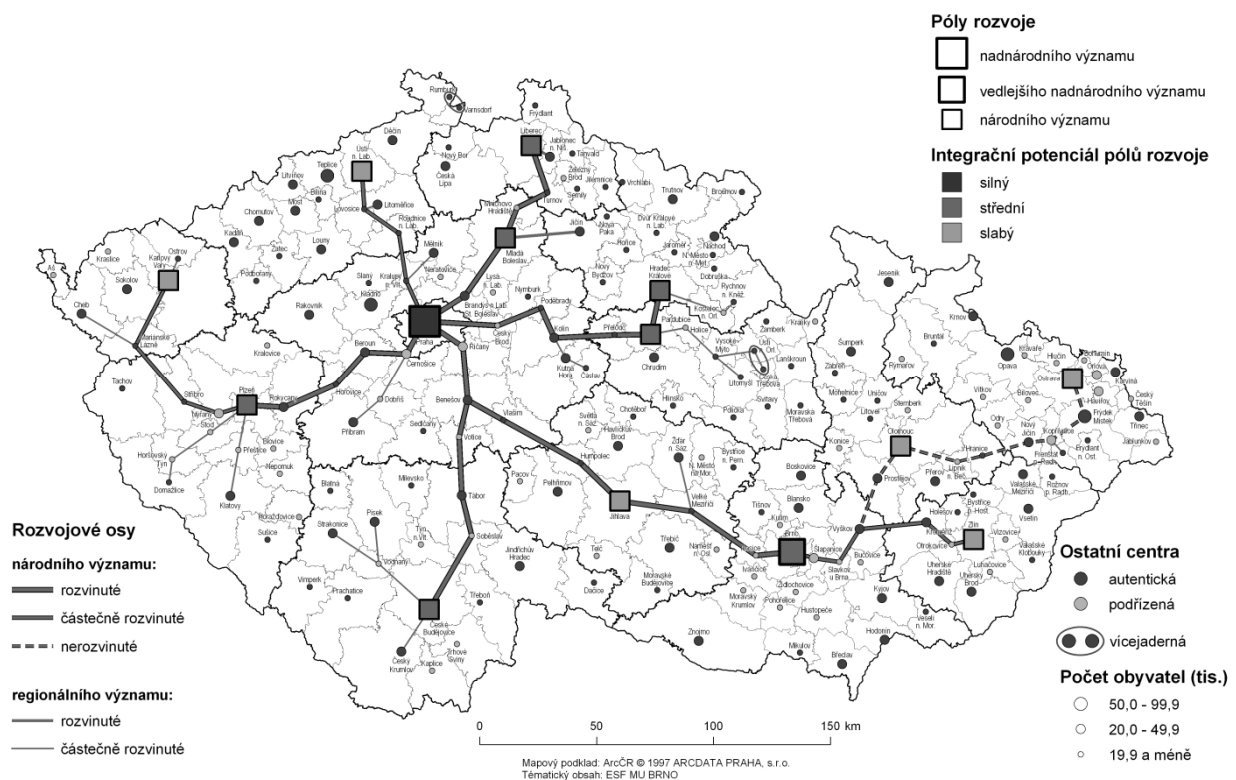
<sup>22</sup> Přelévání ekonomických efektů generovaných tvorbou inovací je ovšem automaticky regulováno potřebou návratnosti vloženého kapitálu a snahou firem o dosažení dočasného monopolního postavení na trhu příslušných výrobků a služeb.

kapitálu o lidský, resp. znalostní kapitál a dále trvalá pozornost věnovaná prostorové difúzi pozitivních a negativních efektů v interakci s procesy konvergence a divergence v regionálním rozvoji vedly i k zahájení širšího diskurzu o rozvojové roli kvalitativních a v jejich rámci pak zvláště institucionálních faktorů v regionálním rozvoji (Blažek, Uhlíř, 2002). Z významných institucionálních teorií je třeba uvést zejména teorii učících se regionů (Lundvall, 1992). V tomto kontextu je dále užitečné zmínit i vybrané manažerské teorie a přístupy, ze kterých pokládáme za podnětnou zejména stakeholderovskou teorii (zdůrazňující etické a další zájmy subjektů zainteresovaných na rozvoji firem mimo vlastní okruh jejich akcionářů) a dále různé přístupy kladoucí důraz na společenskou zodpovědnost firem. Z „domácích“ teorií pak lze v této souvislosti uvést Hamplovu ekonomicko-geografickou teorii hierarchie reality, poukazující na specifické působení divergenčních a konvergenčních procesů v regionálním rozvoji, kde dochází k vytváření stále nových nositelů diferenciací, zatímco u vývojově nižších jevů dochází ke snižování rozdílů mezi regiony (Hampl, 1988, 1996). V tomto ohledu lze připomenout i teorii ziskových cyklů od Markusenové, podle které je nejvyššího zisku dosahováno při jejich uvedení na trh a následně dochází v souladu s rostoucí konkurencí a postupnou standardizací těchto výrobků a služeb k jeho poklesu.

Uvedené teorie představovaly významnou inspiraci pro vytvoření vlastního empiricky verifikovaného přístupu, který je charakteristický důrazem na integrované regionální modelování hospodářského a sociálního rozvoje. Pod pojmem hospodářský rozvoj zde rozumíme zlepšování ekonomických fundamentů kvality života obyvatel daného území (indukované zejména vědecko-technickým a sociálním pokrokem), přičemž jeho dlouhodobá udržitelnost se nachází v přímé úměře s prohlubováním resp. obnovováním vnitřní (stimulace harmonických vztahů v rámci společenských systémů) i vnější (regulace disharmonických vztahů společenských a přírodních systémů) rovnováhy odrážející vývojové tendence ekonomické, sociální i environmentální komponenty společenského rozvoje. Hospodářský rozvoj je tedy komplexnějším pojmem než hospodářský růst, neboť klade důraz na kvalitativní změny a jejich šíření ve společnosti prostřednictvím dělby práce (včetně aktivit veřejné správy a samosprávy). Pokud jde o klasickou otázku, zda v regionálním rozvoji dominuje konvergence či divergence zastáváme názor, že trvalé převládnutí jednoho z těchto procesů by bylo v rozporu s obecnou teorií společenských systémů a vedlo by tak k jejich degradaci. V reálném světě proto logicky dochází k časově a územně proměnlivému prolínání obou procesů (viz též Hampl, 2010), což koresponduje s výchozími předpoklady endogenních modelů hospodářského růstu. Za hlavního nositele divergence je přitom považován privátní sektor a za hlavního nositele konvergence pak veřejný sektor, mezi jehož základní role patří i regulace negativních dopadů generovaných tržními mechanismy.

Vypracované modely interpretují působení zákonitostí vývojové a s ní úzce propojené hierarchické diferenciací společenských systémů formujících základní rámec fungování ekonomiky, jejichž nejvýznamnějším prostorovým projevem je konstituování dynamických systému pólů a os rozvoje. Tyto modely na rozdíl od předchozích modelů umožňují jejich exaktní identifikaci: nadprůměrné hodnoty KPP (v interakci a funkční pozicí v systému veřejné správy a dále IPF) v případě pólů rozvoje a významné pozitivní odchylky reálných

od teoretických hodnot KPP (v interakci s KSP a dále VLZ) v případě rozvojových os. Póly rozvoje představují hlavní nositele aglomeračních výhod a šíření různorodých ekonomických a sociálních efektů (akumulovaných v KPP i KSP) a osy rozvoje pak hlavní kanály jejich šíření do okolního prostoru – v rámci zpracované případové studie České republiky bylo vymezeno celkem devět rozvojových os národního významu a šestnáct rozvojových os regionálního významu (Viturka a kol., 2010). S tím spojené prohlubování územní dělby práce a zvyšování propojenosti regionů pak mění způsoby dosahování optimální alokace zdrojů, zvyšuje mobilitu výrobních faktorů, urychluje transfer znalostí a rozšiřuje tak hranice výrobních možností firem a rozvojový potenciál dotčených regionů)<sup>23</sup>. Výše uvedené skutečnosti potvrzují rozhodující roli pólů rozvoje jako hlavních organizátorů ekonomických i sociálních interakcí odrážejících jejich integrační potenciál (viz dále). Na tomto základě lze objektivně posoudit základní rozdíly v úrovni ekonomického rozvoje jednotlivých regionů, které představují vstupní informaci pro objektivní stanovení relevantních cílů regionální politiky. Komplexní syntéza výsledků analýzy KPP (včetně doplňkových komponent) umožnila sestavit první prostorový model generalizující dosavadní výsledky hospodářského rozvoje České republiky včetně percepce rozvojového potenciálu krajů a jejich mikroregionů.



**Obrázek 16: Dynamický model rozvojového potenciálu regionů České republiky**

*Pramen: vlastní výzkum.*

Vypracované modely hodnocení KPP a KSP, jejichž reálnou vypovídací hodnotu dokumentuje i prezentovaný dynamický model hodnocení rozvojového potenciálu regionů

<sup>23</sup> Na druhé straně je potřebné upozornit i na problém desintegrace resp. negativní integrace indukované hospodářským úpadkem strukturálně postižených pólů rozvoje, ze kterých jsou následně šířeny nepříznivé impulsy do jejich okolí.

tvoří fundamentální součást integrační teorie udržitelného regionálního rozvoje. Tato originální teorie prezentuje holistický pohled na působení výše uvedených společenských zákonitostí formujících dlouhodobý rozvoj regionů v podmínkách otevřené ekonomiky (Viturka, 2011). Její logiku lze systematicky popsat následujícím způsobem: rozvoj regionů v dlouhém období je v souladu s kauzální závislostí mezi podmínkami a výsledky podnikání determinován úrovní KPP a s ní oboustrannými vazbami propojené KSP, přičemž jeho udržitelnost závisí na úrovni integrace a adaptability regionů. Zvyšování kvality podnikatelského prostředí stimuluje rozvoj podnikatelských aktivit a alokaci domácího i zahraničního kapitálu s příznivými dopady na zaměstnanost a tvorbu inovací jako významných faktorů kvality života. Hlavním prostorovým projevem těchto procesů je **ekonomická diferenciac**e regionů, která odráží rozhodující tendence v jejich hospodářském rozvoji (ze strukturálního pohledu přitom platí, že znalostně orientovaná odvětví obvykle dosahují vyšší produktivity výrobních faktorů, a tedy i vyšší úrovně tvorby přidané hodnoty). Tato kontinuálně probíhající diferenciac e v interakci se sociálními příp. přírodními faktory determinuje **hierarchické postavení** jednotlivých regionů a sídel (ovlivňující v duchu teorie centrálních míst tvorbu pozitivních a negativních externalit). Intenzita využití ekonomického potenciálu území se pak odvíjí od úspěšnosti specializace výroby a služeb (determinované konkurenčním bojem firem) a z ní vycházející územní dělby práce. Její nedílnou součástí je vytváření elementárních nodálních regionů (formujících mikroregionální hierarchickou úroveň), které v souladu s působením procesů vyššího řádu tvoří základní stavební prvky prostorových systémů pólů a os rozvoje (formujících mezoregionální a do určité míry i makroregionální hierarchickou úroveň). Synergické efekty generované těmito procesy zvyšují mobilitu výrobních faktorů, urychlují transfer znalostí a dovedností a podporují tvorbu podnikatelských sítí a klastrů (viz dále). V souladu s tím vytvářejí tak nové rozvojové příležitosti, resp. eliminují rozvojová ohrožení, čímž výrazně přispívají k prohlubování integrace ekonomiky s pozitivními vlivy na konkurenceschopnost a udržitelnost regionálního rozvoje. Výše popsané procesy tvoří podstatu mechanismu regionální socioekonomické diferenciac e jako nedílné součásti evoluce, tj. vývoje od nižších/méně komplexních jevů k vyšším/více komplexním jevům. Výsledky modelování prostorových vztahů mezi kvalitou podnikatelského prostředí a kvalitou sociálního prostředí, zahrnujících v sobě i relevantní environmentální faktory, ve shodě s řadou dalších analýz (viz např. Harvey, 1985) naznačují, že dosažení stavu **dynamické rovnováhy** významně závisí na institucionální regulaci nepříznivých dopadů na kvalitu života indukovaných působením tržních mechanismů <sup>24</sup>. Ze společenského pohledu tak obecně platí, že bez vyvážených sociálních vztahů lze jen stěží dosáhnout vyváženého ekonomického růstu a rovnováhy mezi hospodářským rozvojem a kvalitou života. Proto považujeme za *conditio sine qua non* dlouhodobé udržitelnosti regionálního rozvoje. Tento závěr v podstatě koresponduje se samoorganizační teorií N. Luhmanna (1982), podle které společenské systémy mohou reprodukovat sami sebe, pokud existuje dynamická komunikace mezi jejich elementy (podobné myšlenky zobecňující rozvojové přínosy dobrovolné kooperace firem nalézáme již u F. Hayeka). Z praktického pohledu lze proces samoorganizace chápat jako aktuální výsledek vzájemného působení

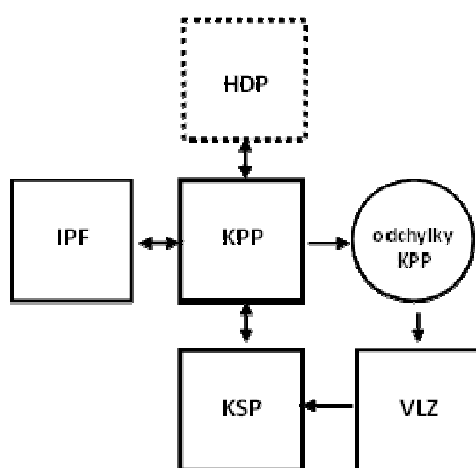
---

<sup>24</sup> Integrace environmentálních faktorů v rámci obou komponent respektuje skutečnost, že člověk již dávno nežije v divoké přírodě a v souladu s tím je jeho vztah k přírodě budován na antropogenních základech (implicitně předpokládajících nadřazenost člověka nad přírodou).



pozitivních a negativních vztahů, díky kterým narůstá komplexita vnitřní organizace společenského systému, a to na všech jeho funkčně stabilizovaných hierarchických úrovních.

Zahrnutí fenoménu dynamické rovnováhy zdůrazňuje nadčasový rozměr diskutované teorie posilující její strategické konsekvence – za prioritní otázku regionálního rozvoje není považována kvantifikace perspektivních růstových trendů, nýbrž optimalizace vzájemných vztahů jeho hlavních komponent naplňující ideu vyváženého a udržitelného rozvoje (viz Territorial agenda EU 2020). V souladu s holistickým chápáním udržitelnosti (Hooling, 2001) je položen důraz na vnitřní potenciál, propojenost a adaptabilitu regionů a prioritním společenským cílem je pak zabránit degradaci rozvojových schopností regionů – v této souvislosti poukazuje známý český ekonom T. Sedláček (2012) na skutečnost, že v důsledku správné anticipace problému a jeho relevantního behaviorálního průmětu dochází k efektu tzv. sebe-vylučujícího se proroctví, kdy lidská prozíravost a předvídavost zabrání naplnění původně negativní predikce dalšího vývoje.



**Obrázek 17: Explanační schéma integrační teorie udržitelného regionálního rozvoje**

*Pramen: vlastní výzkum.*

Dobrou vypovídací schopnost a celkovou konzistentnost vytvořené teorie dokládají následující empiricky ověřené skutečnosti <sup>25</sup>:

- silné pozitivní vazby KPP a HDP
- pozitivní vazby KPP s VLZ a IPF
- pozitivní vazby KSP a migrační atraktivitu
- prokázaná závislost mezi KPP (a s menší intenzitou i KSP) a významovou pozicí mikroregionů.
- využitelnost modelu KPP a rovněž modelu KSP pro exaktní vymezení prostorových systémů pólů a os rozvoje.

<sup>25</sup> V této souvislosti je potřebné poznamenat, že konkrétní rozvojové tendence jednotlivých regionů, určující, zda daný region získává či naopak ztrácí konkurenční výhody vzhledem k ostatním regionům s podobným hierarchickým postavením, mohou být výrazně ovlivněny i nahodilými skutečnostmi.

Její zasazení do formálně dobře propracovaného explanačního rámce endogenních teorií hospodářského růstu (integrační teorii lze chápat i jako širší prostorové rozvedení těchto teorií) pak lze demonstrovat pomocí následující regionální modifikace produkční funkce:

$$Y_r = A * f(L^a, K^b, I^x)$$

$Y_r$  – úroveň regionálního výstupu

$A$  – souhrnná proměnná (územně vázané faktory rozvoje)

$L$  – práce ( $a$  – elasticita substituce práce)

$K$  – kapitál ( $b$  – elasticita substituce kapitálu)

$I$  – inovace ( $x$  – pozitivní externality generované inovacemi, resp. rozvojem znalostního kapitálu)

V tomto kontextu je komponenta KPP součástí souhrnné proměnné  $A$  (vzhledem k regionální dimenzi dané produkční funkce je zde abstrahováno od územně volných, a tedy jednotně, resp. standardizovaným způsobem působících faktorů). Doplňkové komponenty VLZ a IPF, které je možné systémově chápat jako „spojovací můstek“ mezi základními komponentami KPP a KSP, jsou integrovány v rámci proměnných  $L$  (reflexe vlivu odvětvové struktury na regionální zaměstnanost), resp.  $I$  (reflexe vlivu tvorby, transferu a akumulace inovací na regionální rozvoj). Funkce předpokládá rostoucí výnosy z rozsahu, tj.  $a + b + x > 1$ .

Pokud jde o matematické vyjádření vypovídacích schopností teorie, je třeba připomenout, že integrační potenciál nodálních center definujících příslušné mikroregiony byl odhadnut prostřednictvím výpočtu mezní míry mobility pracovních sil určené poměrem mezi přírůstkem příjmů a přírůstkem nákladů při dojíždění do zaměstnání, uvedené již v části 2.4. Na mezoregionální úrovni pak lze v souladu s profilujícími produkčními interakcemi konstruovat komparativní model integračního potenciálu ( $P_{ij}$ ) vztahený k pólům rozvoje jako „motorům“ regionálního rozvoje, který lze matematicky zapsat následujícím způsobem:

$$P_{ij} = \frac{p_i * p_j}{d_{ij} * s_{ij}}$$

kde proměnné  $p_i$  a  $p_j$  vyjadřují hodnoty KPP zkoumaných (sousedících) pólů rozvoje, proměnná  $d_{ij}$  jejich fyzickou vzdálenost (vyhodnocenou na základě nejrychlejšího silničního spojení) a proměnná  $s_{ij}$  pak jejich sociální vzdálenost odrážející míru podobnosti sociálních struktur (vyhodnocenou na základě rozdílu příslušných hodnot KSP)<sup>26</sup>.

Formování rozvojových os národního i regionálního významu pochopitelně odráží dosavadní rozvojové tendence mezilehlých (sousedících) mikroregionů  $M_{ij}$ , které lze v kontextu příslušných pólů rozvoje vyhodnotit pomocí srovnání vážených poměrů kladných a záporných odchylek skutečných hodnot KPP od teoreticky příslušných hodnot:

$$M_{ij} = \sum_{i=1}^n \frac{I+(a*v)}{I+(b*v)}$$

<sup>26</sup> Z praktického pohledu se pro výpočet proměnných  $p$  a  $s$  jeví jako nejvhodnější postup založený na inverzních hodnotách KPP a KSP.

kde zápis  $a \cdot v$  představuje součin kladných odchylek stimulujících vznik os rozvoje a zápis  $b \cdot v$  součin opačně působících záporných odchylek, vážených v obou případech počtem obyvatel příslušných mikroregionů (v nejednoznačných případech je užitečné zohlednit hodnoty VLZ, příp. pracovní podřízenost mikroregionů).

Jako poslední pak lze uvést matematický zápis vyjadřující dosaženou úroveň dynamické rovnováhy společenských systémů na příkladu vybraného regionu  $R_i$  z pohledu konceptu udržitelného rozvoje a vycházející z jednoduchého souhrnného ukazatele označeného jako hrubou míru rovnováhy.

$$R_i = \sum_{i=1}^n (x_i - \mu) + (y_i - \mu),$$

kde výraz  $x_i - \mu$  vyjadřuje odchylku KPP a výraz  $y_i - \mu$  pak odchylku KSP daného regionu  $i$  od příslušného regionálního průměru  $\mu$ .

Uvedené informace je užitečné doplnit v tom smyslu, že zatímco vznik a dynamika pólů rozvoje jsou především výsledkem historického vývoje a samoorganizace ekonomiky (pokusy o iniciaci vzniku nových pólů rozvoje byly obvykle neúspěšné), pak podpora tvorby a prohlubování rozvojových os představuje významnou příležitost pro rozvoj regionů. Šíření pozitivních rozvojových efektů z pólů rozvoje, příp. rozvojových os národního významu, totiž přispívá ke snižování regionálních disparit a zvyšování organičnosti celého systému, neboť jejich prostřednictvím jsou překonávány rozvojové limity generované nedostatečnou nabídkou či naopak přílišným využíváním výrobních zdrojů. Na mezoregionální úrovni jde v tomto směru o integraci na bázi produkčních interakcí realizujících se prostřednictvím dodavatelsko-odběratelských vztahů, formalizovaných v řadě případů v rámci partnerských sítí spolupracujících firem (networking) – oproti převládajícímu mínění si ve většině rozvinutých zemí lokální a regionální ekonomika, v jejímž rámci jsou pochopitelněji nejpočetněji zastoupené malé a střední firmy, zachovává zhruba 2/3 podíl na tvorbě přidané hodnoty (v České republice cca 60 %). V tomto kontextu je potřebné upozornit na skutečnost, že systémová analýza profilujících typů interakcí v linii lokální až globální hierarchická úroveň je přirozenou součástí prezentované teorie regionálního rozvoje (podrobněji viz část 2.4.). Jimi generované synergické efekty přispívají k naplňování evropské ideje vzájemně se posilujících center polycentrických sídelních systémů, kdy firmy v rozvojových pólech s diverzifikovanou ekonomikou a nadprůměrným potenciálem externích úspor mají vhodné předpoklady pro produkci nových výrobků a vyšších služeb. Firmy v podřízených centrech se specializovanou ekonomikou pak mají vhodné předpoklady zejména pro produkci standardizovaných výrobků a služeb založené na kodifikovaných znalostech, jejíž efektivitu výrazně zvyšuje využívání interních úspor z rozsahu. Tento závěr je ovšem v podmínkách globální ekonomiky výrazně modifikován procesem oddělování řízení od vlastní výroby, čímž dochází k jisté relativizaci hierarchických úrovní regionů v návaznosti na jejich vertikální integraci reflektující systém řízení produkčních řetězců v rámci nadnárodních firem.

### **Partnerské sítě a klastry**

V daném kontextu je potřebné podrobněji zmínit specifickou formu integrace spojenou s vytvářením partnerských sítí firem a podnikatelských klastrů. Za klíčový znak

rozlišení klastru od partnerské sítě pokládá Kovárník (2008) produkci inovací. V obou případech hraje zásadní roli optimální počet firem, neboť při jejich nadměrném počtu dochází k rychlému růstu konkurence zvyšující mzdové náklady, které mohou převýšit výnosy získané předchozím snížením nákladů díky zvýšení specializace (O'Sullivan, 2009). Vytváření sítí, resp. klastrů je atraktivní zvláště pro malé firmy, které tak mohou výrazně zvýšit svoji tržní sílu. Jde obvykle o spontánní proces na základě principu bottom-up, kdy hlavním iniciátorem je soukromý sektor příp. specificky zaměřená instituce veřejného sektoru (např. vysoká škola, výzkumný ústav apod.). Druhý způsob vzniku na základě principu top-down se týká klastrů, kdy iniciátorem vzniku je výlučně veřejný sektor či instituce veřejné správy (Kovárník, Kala, 2010). Od tohoto způsobu vzniku klastrů lze též částečně odvodit rozdílnost mezi klastrem a klastrovou iniciativou. Zatímco klaster jako takový může být tvořen pouze institucemi soukromého sektoru, v klastrové iniciativě musí být zastoupeny i instituce veřejné správy či vědy a výzkumu (Kovárník, 2008). Nezanedbatelnou okolností vzniku klastrů je i výskyt start-up a spin-off firem s rozvojovým potenciálem, přičemž ve druhém případě se mohou malé inovativní firmy s určitým specifickým know-how odlučovat od zavedených firem (Buček, Reháček, Hudec, 2012). Významným problémem dle Kovárníka (2008) je právní forma klastrů, pro kterou v České republice platí, že musí být formálně institucionalizovaná. Jako hlavní důvod uvádí možnost získání dotace, která je podmíněna právě právní subjektivitou klastru. Naproti tomu americký ekonom M. Porter (1990) právní identitu klastru nepokládá za podstatnou – jako příklad uvádí firmu, která získá dotaci z nějakého veřejného programu a do řešení daného projektu pak zapojí i další partnery, kterými mohou být firmy, univerzity nebo jiné veřejné instituce. Obdobně může být tímto iniciátorem, který je oficiálním příjemcem dotace i univerzita spolupracující s několika firmami či vědeckými institucemi (tato spolupráce není podmíněna získáním dotace, ale může být iniciátorem dlouhodobějších partnerských vztahů). Jako hlavními přínosy rozvoje partnerských sítí a klastrů pro jednotlivé firmy a tedy i regiony kde sídlí lze označit následující oblasti (Kovárník, 2008):



**Obrázek 18: Schéma aktivit partnerských sítí a klastrů**

*Pramen: Kovárník, 2008, vlastní úpravy.*

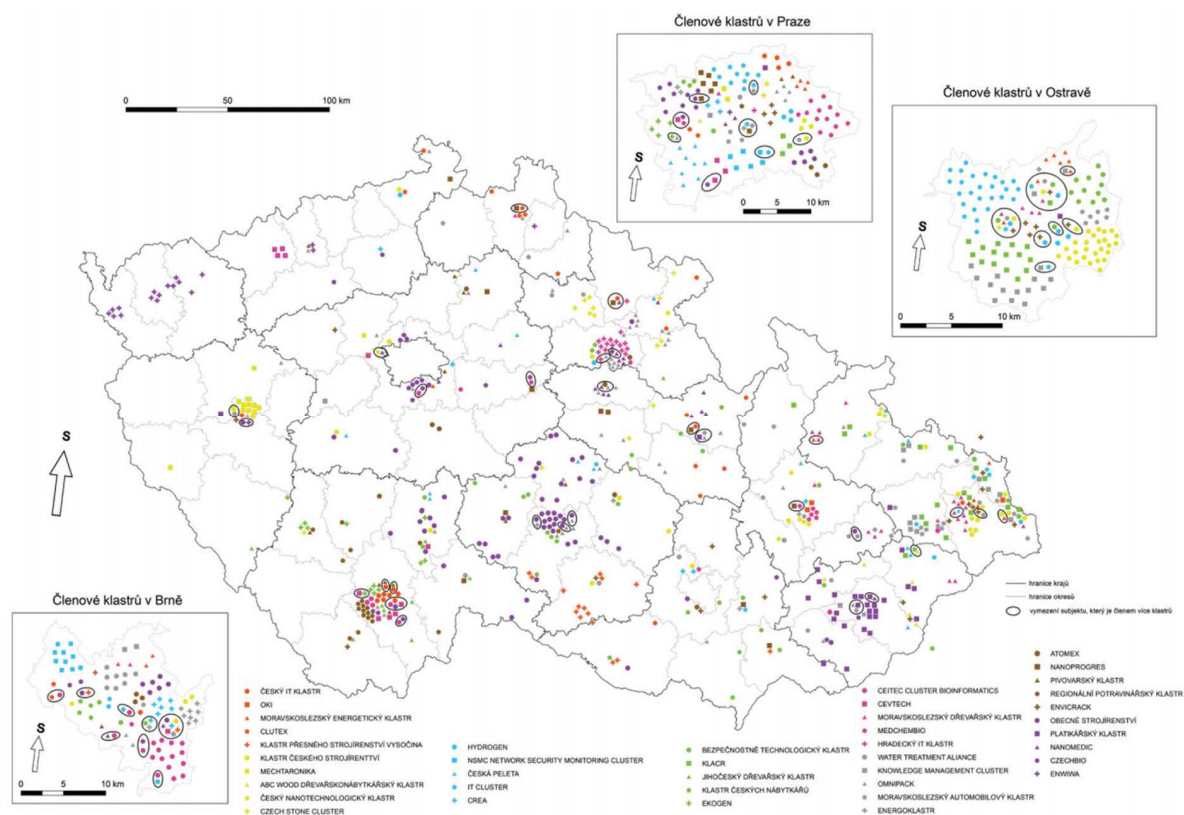
V návaznosti na rozlišení klastrů oproti partnerským sítím lze odpovídající přínosy rozdělit do dvou skupin, z nichž první zahrnuje přínosy typické pro partnerské sítě a druhá přínosy typické pro klastry. V první skupině budou přínosy v oblasti výroby, resp. dodavatelsko-odběratelských vztahů (např. možnost přímé komunikace s výrobním oddělením klíčových zákazníků, ne pouze s obchodním či zákaznickým oddělením či možnost zřízení přístupu do informačního systému partnera), logistiky (např. umístění odloučeného pracoviště

dodavatele logistických služeb do výrobních a expedičních prostor klienta), financí (např. možnost zjednodušit fakturaci pomocí využívání stejného účetního systému) nebo řízení lidských zdrojů (např. možnost společného školení zaměstnanců). Druhou skupinu pak tvoří přínosy charakterizující klastry. Jedná se o projektovou činnost (podávání žádostí, organizace a realizace projektů, sdílení výsledků či benefitů), marketing (společný postup při prezentaci produktů včetně shody na cílových trzích apod.), výzkum a vývoj (příklad nejužší spolupráce spojené se sdílením nejcitlivějších informací týkajících se zkušeností se stávajícími produkty včetně know-how, které je pro tvorbu inovací klíčové). Jako významnou bariéru vzniku klastrů i partnerských sítí lze v podmínkách České republiky identifikovat nedůvěru mezi firmami generovanou různými kauzami zhoršujícími celkové vnímání podnikatelského sektoru (Kovárník, 2008), která snižuje potenciální efekty ze vzájemné vertikální či horizontální spolupráce mezi firmami s příp. účastí veřejného sektoru.

V další části je pozornost koncentrována na problematiku klastrů jako významného nástroje podpory regionálního rozvoje. Studium klastrů musí reflektovat několik různých oblastí či úhlů pohledu, které vyplývají z charakteru klastrů a způsobu jejich fungování. Jsou to zejména aktéři (členové klastrů), vazby aktérů v klastru, výkonnost klastru, komparace klastrů, vazby mezi klastry a regionální kontext (Henning, Moodysson, Nilsson, 2010). Základním kamenem vzniku klastrů jsou jednotliví aktéři nebo iniciátoři klastrů. Z těchto aktérů jsou samozřejmě nejvýznamnější soukromé firmy, ale významnou roli mohou hrát i aktéři z neziskového (např. vysoce specializované instituce) či veřejného sektoru (zástupci státní správy a samosprávy, univerzity a výzkumné organizace, místní akční skupiny atd.). Významnou problémovou oblastí je studium vazeb mezi aktéry v rámci klastru. Tyto vazby mohou významně ovlivňovat zaměření klastru ve výše uvedených oblastech. Příslušné struktury mohou reflektovat např. klíčové postavení jednoho člena klastru nebo několika členů, kteří pak mají rozhodující slovo při určování priorit (tyto priority však musí realizovat způsobem přinášejícím prospěch i zbývajícím členům klastru). Častým případem jsou pak klastry, kde všichni aktéři hrají vyrovnanou roli s odpovídajícím vlivem na stanovování priorit přijímaných konsensuálním způsobem. Mezi významné úhly pohledu pak logicky patří hodnocení výkonnosti klastru. Zde je nutné podotknout, že jednotliví aktéři provozují vlastní ekonomickou činnost, u které lze standardními způsoby měřit ziskovost. Klaster z tohoto pohledu představuje snahu o zlepšení institucionálního prostředí obklopujícího jednotlivé aktéry působící v určitém odvětví a území. Samozřejmě i zde lze uvažovat o přínosech např. vývoje určitého produktu a následně o měření jím indukovaného zisku či navýšení obrátu. Pokud pak jde o srovnávání dosažených výsledků, je nutné upozornit na skutečnost, že klastry jsou vymezené věcně a prostorově. Tato hlediska musí být vždy zohledněna, neboť věcné vymezení může zároveň determinovat geografické rozložení klastru – v některých odvětvích je možné vazby mezi aktéry klastru realizovat na větší vzdálenosti než v jiných (např. IT versus vinařství). Srovnávání výsledků je tak omezeno odvětvovým i geografickým rozlišením a rovněž návazností klastru na určitou hospodářskou tradici. Důležitou otázkou jsou vazby mezi jednotlivými klastry, kde mohou v zásadě nastat následující případy:

- klastry působí ve stejném odvětví, ale v jiném regionu,
- klastry působí v jiném odvětví, ale ve stejném regionu,
- klastry působí v jiném odvětví a v jiném regionu.

V prvním případě se mohou mezi klastry rozvinout vazby konkurenční (např. při prosazování produktů na určitý nový trh) nebo kooperativní (např. z důvodu společných zájmů při ovlivňování národního legislativního rámce) příp. vazby neutrální. Vzájemné kooperativní působení jednotlivých klastrů z různých regionů lze označit jako „cluster clouding“, který prostřednictvím principů konkurence a spolupráce může být nositelem významných synergických efektů v regionu, ale i na národní či v některých případech i nadnárodní úrovni. Poslední významnější oblastí je návaznost klastrů na regionální prostředí. Na tomto místě je vedle měření výkonnosti vhodné zmínit synergické efekty klastrů, které tím, že vytvářejí tlak na zlepšování institucionální podpory a spolupráce, zároveň usnadňují potenciální vznik nových inovativních firem v daném oboru nebo mohou ve spolupráci se školami či univerzitami působit na zkvalitňování výuky, a tím zvyšovat uplatnitelnost studentů v praxi apod. Z hlediska celkových dopadů je nutné uvést, že nelze zcela prokázat závislost mezi množstvím klastrů a zvyšováním ekonomické výkonnosti. Nelze tvrdit, že větší počet klastrů s velkým počtem zúčastněných firem je jednoznačným pozitivem pro region (pokud budeme např. předpokládat, že klastr má výraznou vertikální strukturu s klíčovou rolí velké nadnárodní firmy, pak její případný odchod může znamenat zánik takového klastru). Obecně však tak lze doporučit podporu strukturálně diverzifikovaných klastrů regionálně silně „zakořeněných“ menších firem. Důležité je též zahrnutí podpory klastrů do regionálních inovačních strategií, zejména v případě z pohledu daného regionu rozvojově nosných odvětví (Stejskal, Charburský, 2008). V České republice je možné v současnosti identifikovat zhruba 40 klastrů, v nichž je zapojeno přes tisíce aktérů (Blažek, J., Hejnová, T., 2012).



**Obrázek 19: Klastry v České republice**

*Pramen: Blažek, Hejnová, 2012.*

### 3.5. Ostatní rozvojově významné souvislosti

Ekonomický rozvoj území ovlivňují také všeobecné přírodní podmínky, které hrají důležitou roli při lokalizaci ekonomických činností a patří tak k významným lokalizačním faktorům. A. Weber ve svém členění lokalizačních faktorů vymezil mimo jiné skupinu, kterou označil jako přírodně-technické faktory. Mezi ně řadil například surovinovou základnu území, strukturu výrobních činností apod. (Hamalová a kol., 1997). Patočková (2008) uvádí, že je vždy nutné brát v úvahu potenciál krajiny a jeho vlastnosti. Tento potenciál dělí do tří částí, a to na fyzicko-geografické činitele (dostupnost vody, klima, geologická stabilita, apod.), socioekonomické činitele (dostupnost surovin, dostatek energie, dostupnost pracovních sil, apod.) a aglomerační činitele (umožňují utváření prostorových vazeb). Velmi podobný přístup pak ke klasifikaci faktorů volí také Toušek, Kunc, Vystoupil a kol. (2008). Přírodní podmínky tedy patří na jedné straně k nepřenositelným vstupům (pro některé ekonomické aktivity jsou naprosto nezbytné) a na straně druhé k neodstranitelným bariérám (mohou být důvodem k nemožnosti realizace dané ekonomické činnosti v území). Některé přírodní podmínky je možné eliminovat, popřípadě nahradit, avšak vždy za cenu nějakých dodatečných nákladů, a to jak přímých, tak nepřímých. Připomeňme, že jsou to právě náklady, které investoři zohledňují při rozšiřování svých aktivit v území. Matoušková a kol. (1995) upozorňují na několik důležitých okolností souvisejících s tím, jak tzv. přírodní komplex ovlivňuje rozvoj území:

- vliv přírodních podmínek se mění (klesá) v čase, což je způsobeno posunem významnosti sektorů, kdy pro služby představují menší omezení než pro průmysl či zemědělství,
- přírodní komplex ovlivňuje ekonomickou strukturu, ale ta jej následně mění – jde tedy o dynamický prvek, který se vyvíjí v důsledku společenských zásahů,
- jednotlivé ekonomické činnosti mají rozdílné požadavky na charakter přírodního komplexu – co je pro určité období nevhodné, může být pro jiné naopak výhodné.

Při bližším pohledu na přírodní podmínky lze rozlišit zejména tyto dílčí prvky: reliéf, klima, voda, nerostné suroviny a půda. Tyto prvky lze v souladu s předchozím textem považovat za potenciálně významné pro rozvoj území z hlediska různých aktivit.

Reliéf ovlivňuje rozvojový potenciál především z hlediska nadmořské výšky, členitosti terénu a svažitosti. Jedná se o charakteristiky neměnné, pro rozvoj aktivit v sektoru zemědělské výroby či průmyslu zcela zásadní. Pro zemědělství obecně platí, že jak vyšší nadmořská výška, tak rostoucí svažitost terénu znamenají růst nákladů (Toušek, Kunc, Vystoupil a kol., 2008). Pro průmyslovou výrobu představuje členitý terén významný limit budoucího rozvoje zvláště tím, že nejsou k dispozici dostatečně velké rozvojové plochy. Obdobně působí nadmořská výška a svažitost, které s sebou nesou dodatečné náklady také pro nezbytnou infrastrukturu (silnice, železnice, kanalizace apod.). V sektoru služeb existují odvětví, pro která jsou naopak charakteristiky reliéfu pozitivní – především se jedná o cestovní ruch.

Klima má ze všeobecného pohledu klesající význam ve struktuře lokalizačních faktorů (Toušek, Kunc, Vystoupil a kol., 2008), resp. bariér regionálního rozvoje. S výkyvy klimatu je možné bojovat dostupnými technickými prostředky (klimatizace, zateplení, izolace, apod.),

je třeba však mít na paměti jak zvýšené fixní náklady (investice do stavebního řešení), tak variabilní náklady (zejména energie). Pro zemědělství pak klima znamená o poznání významnější faktor. S klimatem pak významně souvisí jeho environmentální dimenze. Zásady regionální politiky České republiky (1998) označují nepříznivý stav ovzduší, který může podvazovat socioekonomický rozvoj území, jako územně-technické problémy.

Voda, kromě toho, že je nezbytnou podmínkou života, patří podle A. Webera i mezi speciální lokalizační faktory (Hamalová a kol., 1996). Pro některé ekonomické aktivity je podstatná její dostatečná dostupnost (nelimitované množství), zejména pro potravinářské provozy pak také její kvalita (typicky výroba piva). Pro odvětví cestovního ruchu pak představuje klíčový prvek charakterizující lokalizaci středisek letní dovolené.

Nerostné suroviny hrály podstatnou roli pro lokalizaci ekonomických aktivit zvláště ve druhé polovině 19. století. S rozvojem dopravy spojeném se snižováním její ceny došlo postupně k výraznému oddělení průmyslové výroby od míst nalezišť nerostných surovin. Tento proces byl tím rychlejší, čím jsou pro konkrétní surovinu typičtější nižší váhové ztráty v průběhu zpracování. V místech těžby, kde byl původně lokalizován také navazující průmysl, proto často došlo k úpadku a následné restrukturalizaci ekonomiky regionu.

Půda je, jak již bylo uvedeno v první kapitole, prostorově omezeným a nepřemístitelným výrobním faktorem. Právě její limitní množství hraje zásadní vliv při rozvoji území. Půda však není homogenním faktorem z hlediska její kvality, která je také určující pro tzv. funkční využití zavedené člověkem za účelem efektivního a vyváženého využívání území. Kvalita půdy je zásadní především pro lokalizaci zemědělské výroby, v rámci globalizované ekonomiky se však i tento pohled mění. Maier, Čtyroký (2001) popisují možné řešení existence neelastické nabídky půdy (situace, kdy nejsou pozemky určitého typu na trhu dostupné při jakékoliv ceně). Množství pozemků určitého typu (např. stavebních pozemků pro rozvoj bydlení či podnikání) lze zvýšit změnou funkčního využití jiných typů pozemků (např. zemědělských či lesních pozemků).

## **3.6. Praktické příklady**

### **3.6.1. Vybrané regionální míry**

Důležitou součástí regionálních analýz je hodnocení odvětvové specializace, a to jak z hlediska významu prostorové koncentrace jednotlivých aktivit, tak z hlediska posuzování ekonomické stability. V následujícím textu je pozornost věnována především indexu specializace a diverzifikace, ale také mapování klastrů. Společným ukazatelem propojující tyto metody je lokalizační kvocient, který nejčastěji vychází z podílu zaměstnanosti, která se jeví jako nejvhodnější ukazatel pro měření odvětvové struktury regionálních i národních ekonomik.

#### **Specializace**

Má-li být zkoumána specializace regionu, znamená to, že předmětem zájmu je odvětvová struktura daného regionu. Pojem specializace nelze zaměňovat s prostorovou



koncentrací, která naopak hodnotí rozložení nějakého odvětví do jednotlivých regionů, tedy z národohospodářského hlediska (Čadil, 2010). Pro analýzu specializace lze použít index specializace, který je definován takto:

$$IS = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i)^2}{\left(\sum_{i=1}^n X_i\right)^2},$$

kde  $X_i$  je počet zaměstnaných v odvětví  $i$  v daném regionu. Index specializace (IS) nabývá hodnot od 0 do 1. Čím vyšší je jeho hodnota indexu, tím vyšší je specializace daného regionu (za vysokou hodnotu lze považovat  $IS > 0,7$ ). V českých krajích jsou hodnoty IS velmi nízké, pohybují se od 0,076 v Praze až po 0,170 ve Zlínském kraji. K výraznější specializaci tedy nedochází.

**Tabulka 23: Index specializace v českých krajích (2012)**

PHA	SČK	JČK	PLK	KVK	ULK	LIK	KHK	PUK	VYS	JMK	OLK	ZLK	MSK	ČR
0,076	0,113	0,129	0,133	0,113	0,121	0,168	0,141	0,155	0,146	0,115	0,143	0,170	0,132	0,117

*Pramen: data ČSÚ, vlastní výpočty.*

### Lokalizační kvocient

Lokalizační kvocient (LQ) je často využíváný pro hodnocení prostorové koncentrace a jeho výpočet lze zapsat takto:

$$LQ = \frac{\frac{X_i}{\sum_{i=1}^n X_i}}{\frac{Y_i}{\sum_{i=1}^n Y_i}},$$

kde čítec vyjadřuje podíl zaměstnaných v odvětví  $i$  v regionu na celkové zaměstnanosti v regionu a jmenovatel podíl zaměstnaných v odvětví  $i$  v národní ekonomice na její celkové zaměstnanosti. Je-li hodnota  $LQ < 1$ , odvětví je v regionu zastoupeno méně a statky či služby produkované daným odvětvím jsou tak dováženy z jiných regionů. Lokalizační kvocient bývá používán i pro matematické vysvětlení teorie exportní báze (Hamalová a kol., 1997).

Jak je patrné z následující tabulky, prezentující výsledky hodnocení lokalizačního kvocientu podle odvětví, resp. sekcí CZ-NACE a podle českých krajů (nedostatečnou podrobnost výchozích dat lze řešit využitím soukromých databází, např. Albertiny), lze identifikovat několik regionů s vysokou koncentrací nějakého odvětví s  $LQ > 2$ . V Praze těchto hodnot dosahuje pět následujících odvětví: Informační a komunikační činnosti – J (cca 2,7), Činnosti v oblasti nemovitostí – L (2,3), Profesní, vědecké a technické činnosti – M (2,2), Peněžnictví a pojišťovnictví – K (2,2) a Kulturní, zábavní a rekreační činnosti – R (2,2). V dalších pěti krajích pak existuje vždy jedno odvětví s  $LQ > 2$ : v Jihočeském kraji jde o odvětví Výroba a rozvod elektřiny, plynu, tepla – D (2,1), v kraji Vysočina o odvětví

Zemědělství, lesnictví a rybnářství – A (2,2) a v krajích Moravskoslezském (4,0), Karlovarském (3,7) a Ústeckém (2,5) o odvětví Těžba a dobývání – B.

**Tabulka 24: Lokalizační kvocient v českých krajích dle CZ-NACE (2012)**

	PHA	SČK	JČK	PLK	KVK	ULK	LIB	KHK	PUK	VYS	JMK	OLK	ZLK	MSK
A	0,127	0,849	1,831	1,451	0,780	0,708	0,772	1,329	1,681	2,232	0,956	1,516	0,902	0,702
B	0,172	0,367	0,332	0,588	3,673	2,533	0,564	0,328	0,000	0,899	0,348	0,231	0,000	4,000
C	0,336	0,943	1,061	1,119	0,970	1,010	1,352	1,173	1,253	1,219	0,978	1,161	1,357	1,115
D	0,825	0,763	2,143	0,997	0,818	1,964	0,320	0,957	0,984	1,139	0,996	0,498	0,610	0,953
E	0,710	0,971	0,730	1,123	1,311	1,267	1,062	1,064	0,501	1,102	1,028	1,028	1,261	1,161
F	0,984	1,000	1,253	1,027	0,911	1,208	1,009	0,843	1,063	0,983	0,994	0,980	0,983	0,831
G	1,071	1,077	1,024	0,905	0,875	0,999	0,967	0,990	1,019	0,839	0,971	0,984	0,972	1,024
H	0,896	1,370	1,004	0,991	0,975	1,137	0,877	0,936	0,939	0,834	0,953	0,953	0,834	0,943
I	1,195	1,071	1,014	1,014	1,948	0,825	1,172	1,078	0,790	1,005	0,916	0,617	0,802	0,920
J	2,673	1,113	0,580	0,785	0,354	0,384	0,627	0,804	0,737	0,504	1,174	0,525	0,470	0,673
K	2,235	1,277	0,916	0,722	0,575	0,617	0,883	0,736	0,720	0,620	0,933	0,533	0,557	0,740
L	2,341	1,073	0,347	0,643	1,201	1,287	0,459	0,973	0,645	0,574	0,807	0,475	0,813	0,720
M	2,237	0,988	0,604	0,830	0,689	0,729	0,936	0,808	0,722	0,658	1,084	0,731	0,839	0,617
N	1,575	1,138	0,573	0,665	1,014	0,892	0,873	0,477	0,574	0,633	1,096	0,880	0,847	1,304
O	1,221	0,867	1,062	0,982	1,006	1,039	0,897	1,046	0,854	0,972	1,018	1,223	0,864	0,861
P	1,200	0,964	0,804	1,029	0,883	0,896	0,819	0,901	0,926	0,970	1,141	1,033	0,929	1,027
Q	0,946	0,844	0,837	1,031	1,329	1,070	0,727	1,155	0,913	0,943	1,068	1,197	1,040	1,083
R	2,161	1,049	0,805	0,573	1,343	0,951	0,776	0,836	0,364	0,636	1,053	0,550	0,738	0,734
S	1,313	0,961	0,965	1,105	0,982	0,925	0,702	0,789	0,986	0,953	1,012	0,856	0,759	1,104

*Pramen: data ČSÚ, vlastní výpočty<sup>27</sup>.*

## Diverzifikace

Dalším jevem, který lze zkoumat v souvislosti s hodnocením rozložení odvětví v regionech, je diverzifikace. Jedná se fakticky o alternativu specializace. Pro analýzu se používá nejčastěji hrubý index diverzifikace (HID), který je pro každý region definován takto:

$$HID = \frac{X_1}{\sum_{i=1}^n X_i} + \left( \frac{X_1}{\sum_{i=1}^n X_i} + \frac{X_2}{\sum_{i=1}^n X_i} \right) + \left( \frac{X_1}{\sum_{i=1}^n X_i} + \frac{X_2}{\sum_{i=1}^n X_i} + \frac{X_3}{\sum_{i=1}^n X_i} \right) + \dots + \left( \frac{X_1}{\sum_{i=1}^n X_i} + \dots + \frac{X_n}{\sum_{i=1}^n X_i} \right)$$

Jak je z uvedeného vzorce patrné, vstupují do výpočtu podíly zaměstnanosti v jednotlivých odvětvích regionu (seřazené sestupně od největšího k nejmenšímu). Pokud by byla veškerá zaměstnanost v regionu soustředěna do jednoho odvětví, HID by dosáhl maxima, tj. nejvyšší specializace – při 10 odvětvích v národní ekonomice  $HID = 1000$ . Naopak nejvyšší míru diverzifikace by v takovém případě představovala hodnota  $HID = 550$  (Macháček, Toth, Wokoun 2011). Klasifikace CZ-NACE člení zaměstnanost v ekonomice do 19 odvětví, resp. sekcí (neuvažovány sekce T a U), tj. HID se nachází v intervalu  $\langle 1000,0; 1900,0 \rangle$ . V českých krajích se hodnoty HID pohybují od 1359 v Praze po 1562 ve Zlínském kraji. Lze tedy

<sup>27</sup> V případě průmyslových odvětví lze jako zdroj dat pro výpočet lokalizačního kvocientu využít i Panorama zpracovatelského průmyslu, každoročně publikované Ministerstvem průmyslu a obchodu.

konstatovat, že (obdobně jako v případě indexu specializace) odvětvová diverzifikace není příliš velká a regionální rozdíly tak nejsou příliš významné.

**Tabulka 25: Hrubý index diverzifikace v českých krajích (2012)**

PHA	SČK	JČK	PLK	KVK	ULK	LIK	KHK	PUK	VYS	JMK	OLK	ZLK	MSK
1359	1472	1511	1504	1461	1480	1550	1517	1551	1518	1471	1543	1562	1486

*Pramen: data ČSÚ, vlastní výpočty.*

### Identifikace a mapování klastrů

Lokalizační kvocient nachází díky své dobré vypovídací schopnosti uplatnění i při identifikaci klastrů, jehož hlavním úkolem je vyhodnotit, zda v daném regionu existují perspektivní odvětví vhodná pro založení a rozvoj klastru. Za průkopníka v této oblasti je považován M. Porter, který se zabýval otázkou, proč si některé regiony dlouhodobě drží prvenství v určitých oborech (Porter, 1998). Možné konkurenční výhody regionů analyzoval prostřednictvím tzv. diamantu konkurenční výhody, ze kterého vychází většina současných analýz zaměřených na identifikaci klastrů.

Pro identifikaci potenciálních klastrů se používají dvě základní metody, kvantitativní a kvalitativní (Pavelková, 2009). Podstatou kvantitativních metod je pochopitelně analýza statistických dat. Kvalitativní metody pak představují rozhovory s odborníky, expertní panely, dotazníkové šetření nebo případové studie. Kvalitativní metody se používají zejména proto, že kvantitativní metody nejsou schopny postihnout sílu vztahů mezi jednotlivými firmami v rámci klastru (Skokan, 2004). Jako nejvhodnější pro mapování klastrů se jeví kombinace obou metod. Mezi základní nástroje kvantitativní metody pak patří lokalizační kvocient, input-output analýza a odhalená komparativní výhoda (CzechInvest, 2005). Z dalších metod je možné použít také shift-share analýzu, Giniho koeficient lokalizace, Ellisonův a Glaeserův index aglomerace nebo Maurel-Sédillotův index (podrobněji viz Žižka, 2004 a 2010). Použití uvedených metod je limitováno především dostupností statistických dat, kdy je nutné mít k dispozici data dle jednotlivých odvětví v regionálním členění.

Pro výpočet lokalizačního koeficientu (viz výše), který obvykle bývá prvním krokem identifikace klastrů, se nejčastěji používají data o zaměstnanosti, která jsou všeobecně nejlépe dostupná. Významnost daného odvětví pro region je však možné posuzovat i podle tržeb nebo tvorby přidané hodnoty. Tyto ukazatele bývají někdy označovány jako procentní podíl významnosti oboru (Adámek, Stejskal, 2006). Input-output analýza slouží k identifikaci vztahů mezi různými odvětvími v rámci ekonomiky a využívá se i pro znázornění dodavatelsko-odběratelských vztahů uvnitř klastru a mezi klastry (CzechInvest, 2005). Zásadním problémem její aplikace je dostupnost relevantních dat (v České republice nejsou oproti např. V. Británii dostupná). Odhalená komparativní výhoda vyjadřuje regionální podíl exportu každého sektoru vůči exportu všech sektorů a srovnává ho s průměrem vybraných zemí (CzechInvest, 2005). Její aplikace naráží na podobné problémy jako předchozí metoda.

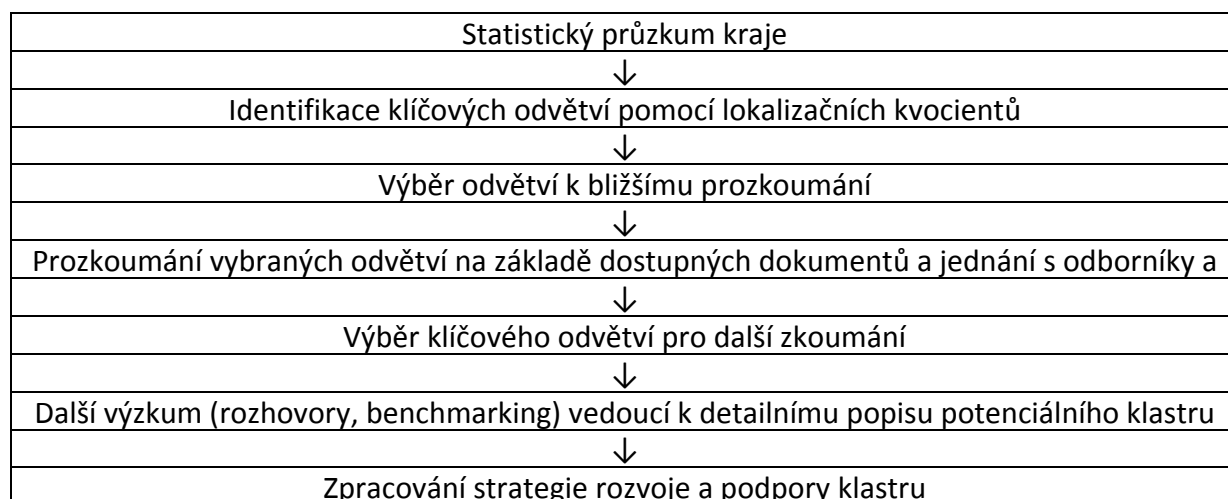
Celkově je možné konstatovat, že pro tvorbu regionálních klastrů jsou vhodná odvětví, jejichž lokalizační kvocient je vyšší než 1,2 (Skokan, 2004, CzechInvest, 2005, Pavelková, 2009). Vysoká hodnota kvocientu však ještě nemusí znamenat, že odvětví je vhodné

pro založení klastru – odvětví může např. vykazovat vysoký lokalizační kvocient, ovšem při nízkém podílu na zaměstnanosti (mezi odvětví potenciálně vhodná pro založení klastru jsou proto řazena ta, která zaměstnávají stanovený počet např. 1000 zaměstnanců či stanovený podíl např. 0,5 % na zaměstnanosti). O vhodnosti odvětví pro založení klastru svědčí také počet firem v daném odvětví. Při interpretaci statistických dat je nutné respektovat limity jejich vypovídací schopnosti – firmy jsou do regionálních statistik řazeny dle svého sídla, nikoliv místa skutečného působení a problematické je také určení převažující činnosti firmy.

Pokud máme spočítaný lokalizační kvocient a určená odvětví vhodná pro klastry, je nutné vzít do úvahy i související odvětví, u kterých lze předpokládat vzájemné dodavatelské a odběratelské vztahy s klíčovým odvětvím v rámci výrobních řetězců. V rámci klastrové iniciativy by dle Skokana (2004) měla být zkoumána i následující příbuzná odvětví, která:

- mají lokalizační kvocient nad stanovenou hranicí, ale nižší zaměstnanost,
- mají lokalizační kvocient pod stanovenou hranicí, ale zaměstnávají velký počet lidí,
- nesplňují stanovené hodnoty, ale mají pro klastr zvláštní význam (např. vzdělávací a výzkumně-vývojové instituce).

V další etapě je pak prostřednictvím dalších analýz ověřováno, zda vybraná odvětví jsou opravdu vhodná pro založení klastru. Tato etapa by měla přinést informace o ekonomických trendech, silných a slabých stránkách odvětví, speciálních výrobních faktorech, úrovni a možnostech spolupráce nebo společných potřebách. Důležitým krokem analýzy je i stanovení základních charakteristik klastru, mezi které patří etapa vývoje (potenciální, embryonální, stabilizovaná, zralá), hloubka klastru, dynamika zaměstnanosti, význam pro ekonomiku (mezinárodní, národní, regionální) a další (Skokan, 2004).

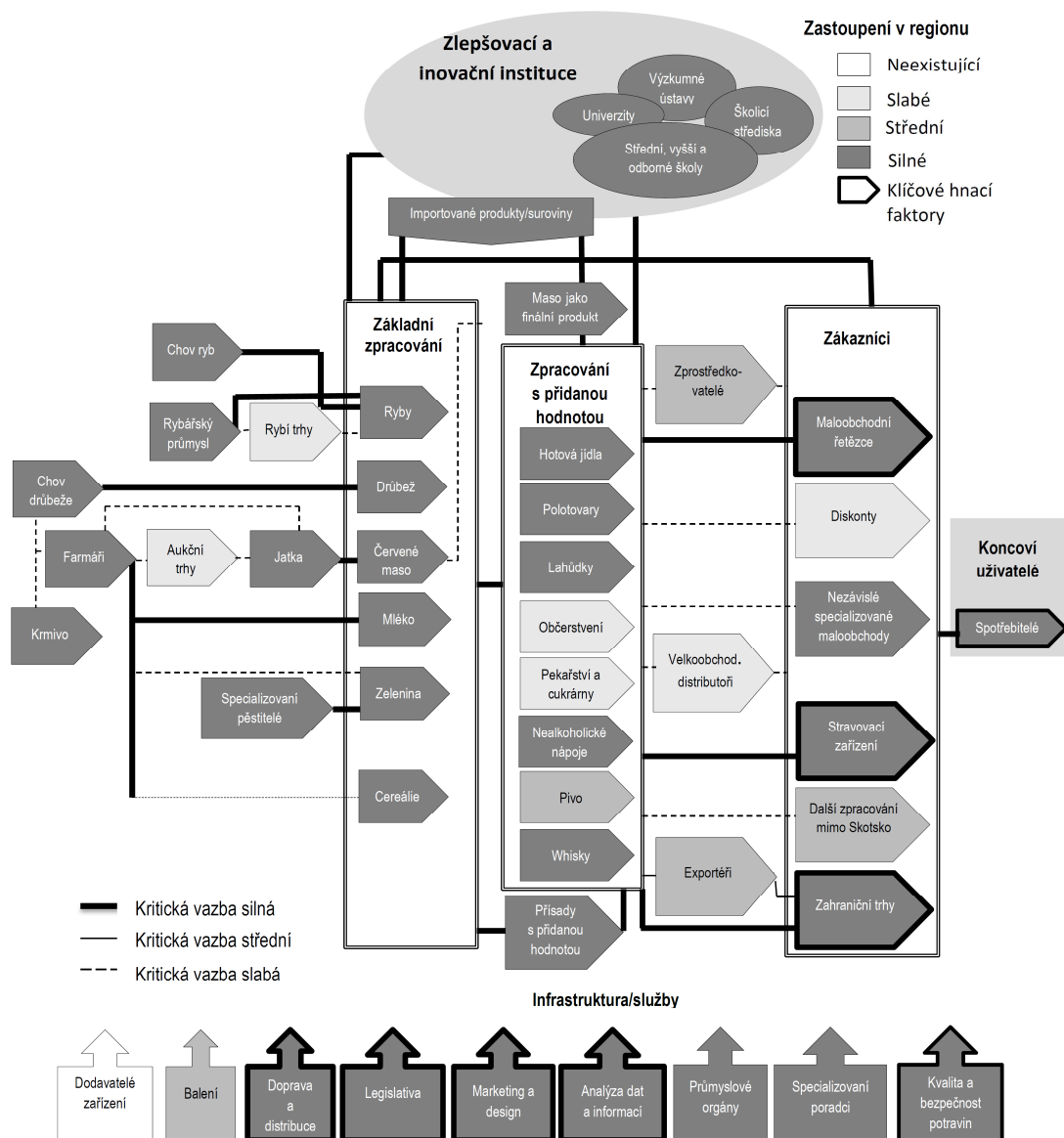


**Obrázek 20: Postup identifikace klastru**

*Pramen:: CzechInvest, 2005.*

Výsledek identifikace klastru je zobrazován pomocí mapy klastru, která byla poprvé požitá M. Porterem. Jejím hlavním účelem je identifikovat a následně znázornit dodavatelsko-odběratelské vazby mezi různými odvětvími v klastru, mezery v klastru (prostor pro další investice), příležitosti pro spolupráci, exportní možnosti, slabá a silná místa z hlediska

podmínek faktorů, vstupů či výstupů klastru a hlavní hnací síly klastru z pohledu zvyšování konkurenceschopnosti a tvorby inovací (CzechInvest, 2005). V mapě je obvykle zachycen celý produkční řetězec (od získání surovin po prodej finálních výrobků) a jeho jednotlivé části (doplňené obvykle o vzdělávací a výzkumné instituce) jsou odlišeny dle jejich výskytu v regionu. Síla spojovacích čar pak vyjadřuje úroveň vazeb mezi jednotlivými částmi řetězce.



**Obrázek 21: Mapa skotského potravinářského klastru**

*Pramen: The Scottish Government, 2010, upraveno.*

### 3.6.2. Studie proveditelnosti projektu výstavby vědecko-výzkumného centra

S ohledem na rozvoj a potenciál znalostní ekonomiky je v poslední době kladen důraz na rozvoj infrastruktury pro vědu a výzkum. Jedním z hnacích motorů je i regionální politika EU, která rozvoj vědy a výzkumu považuje za jednu ze svých priorit. V České republice v rámci implementace OP Výzkum a vývoj pro inovace (OP VaVpI) v současnosti vzniká

několik „center excellence“ a desítky regionálních vědeckých center. Dle definice MŠMT je centrem excellence jasně tematicky vyprofilované pracoviště výzkumu a vývoje. Centrum je aktivní ve výzkumné činnosti a programově propojuje výzkum a vývoj, vzdělávání (zejména studentů doktorských studijních programů) a inovační činnost. V personálním zabezpečení a technickém vybavení dosahuje kritických velikostí, aby bylo schopno produkovat mimořádně kvalitní výzkumné výsledky v mezinárodním měřítku. Formou dlouhodobých strategických partnerství spolupracuje s předními národními a zahraničními pracovišti VaV i se subjekty z aplikační sféry. Na celkových provozních nákladech centra se výrazně podílejí i výnosy z jiných zdrojů než státního rozpočtu (např. výnosy ze zahraničních grantů). Předmětem této modelové studie je výstavba centra excellence ve velkém městě (cca 400 tis. obyvatel). Realizací záměru má vzniknout více než 25 000 m<sup>2</sup> nových plně vybavených laboratoří pro více než 550 zaměstnanců (z toho min. 360 vědeckých pracovníků) pracujících v desítkách výzkumných skupin. Oborově je centrum poměrně široce rozkročeno od nanotechnologií přes materiály a rostlinné systémy až k molekulární medicíně.

### **Analýza trhu a technické řešení**

Hlavním výstupem projektu bude infrastruktura pro základní výzkum. Na rozdíl od aplikovaného výzkumu není pro tento výzkum možné jednoznačně definovat trh. Předmětem posuzování je i potenciál jednotlivých odvětví, které budou v rámci připravovaného centra zastoupena. Jako odvětví s největším potenciálem jsou hodnoceny nanotechnologie a mikrotechnologie, pokročilé materiály, strukturní biologie, genomika a proteomika rostlinných systémů, molekulární humánní a veterinární medicína. Podobně je velmi obtížné definovat konkurenční subjekty. Provoz připravovaného centra excellence předpokládá úzkou spolupráci s obdobnými centry v České republice i v zahraničí. Případná izolovanost nebo rivalita by mohla mít fatální dopady na kvalitu výstupů. Současně ale jednotlivá centra mezi sebou soutěží o omezený objem grantových prostředků, o zakázky aplikovaného výzkumu nebo o pořadí v seznamech hodnotících kvalitu výzkumných zařízení. Cílem tohoto konkurenčního prostředí je ale zvýšit tlak na vlastní výkon a kvalitu, nikoli potlačovat ostatní subjekty. V České republice mezi hlavní spolupracující (a současně i konkurenční) subjekty patří především centra vznikající v rámci prioritní osy 1 a 2 OP VaVpI. Tato centra, obdobně jako hodnocené zařízení, vznikají jako dceřiná pracoviště výzkumných univerzit nebo výzkumných ústavů. Z technického hlediska jsou posuzovány tři varianty projektu: varianta A – nulová varianta, varianta B – reorganizace a modernizace stávajících zařízení a varianta C – realizace projektu v plném rozsahu. Navržené varianty nedávají příliš prostoru pro jejich posuzování. Nulová varianta předpokládá zachování stávajícího stavu, tj. tato varianta je vhodná pouze v případě zamítnutí všech ostatních scénářů. Varianta B předpokládá reorganizaci stávajících výzkumných zařízení a jejich modernizaci za předpokladu obnovy jejich technického zařízení. Tato varianta je investičně poměrně úsporná, organizačně ale velmi náročná. Vznikající zařízení by existovalo především pouze formálně, jeho části by zůstaly jako funkční celky zakládajících univerzit. Dalším negativním dopadem by byla ztížená možnost přístupu k dotačnímu financování a absence prostoru pro další rozvoj. Volba této varianty by pravděpodobně měla za následek rozpad „zastřešujícího“ centra excellence po vypršení povinné udržitelnosti definované OP VaVpI.

Jedinou možnou variantou vzniku centra excelence tak je poslední varianta C, která předpokládá vybudování více než 25000 m<sup>2</sup> nových laboratorních ploch v definované lokalitě, jejich kompletní vybavení technickým zařízením a přístroji, nábor kvalifikovaného personálu a ověřovací (start-up) provoz.

### **Finanční analýza projektu**

Investiční výdaje projektu jsou odhadovány v objemu 6,3 mld. Kč (částka bez rezerv a odpočitatelné DPH). Největší část je tvořena nákupem pozemků a výstavbou laboratoří (1,6 mld. Kč), nákupem zařízení (2,8 mld. Kč) a výdaji na zahájení provozu (1,9 mld. Kč). Pro realizaci projektu jsou dále stanoveny rezervy v objemu 0,2 mld. Kč. Předpokládaná doba realizace projektu činí 3 roky + 2 roky náběh provozu. Nositelem modelového projektu je konsorcium sedmi významných českých univerzit, právně zastoupené jedinou univerzitou s největším podílem na projektu. Realizace projektu je zcela závislá na dotačním financování ze strukturálních fondů EU. Míra podpory je definována ve výši 100 % z celkových způsobilých výdajů (základ pro výpočet podpory). Způsobilé výdaje projektu činí 5,3 mld. Kč, zbývající část rozpočtu je tvořena především výdaji jednotlivých partnerských univerzit na zahájení provozu, které neodpovídají definici způsobilých výdajů OP VaVpI. S ohledem na jeho velikost (nad 100 mil. EUR), musí být projekt schvalován přímo Evropskou komisí. Roční provozní výdaje centra činí cca 10 % celkového rozpočtu projektu, tj. jde o částku kolem 750 mil. Kč. Největší část tvoří výdaje výzkumného týmu (cca 300 mil. Kč ročně), výdaje na reinvestice a modernizaci zařízení (150 mil. Kč), provozní režie na základě full-cost metodiky (130 mil. Kč), spotřební materiál (60 mil. Kč) a nákup služeb (50 mil. Kč). V rámci reinvestic je uvažována pouze obnova přístrojů a zařízení Životnost prostor a infrastruktury výrazně přesahuje horizont hodnocení projektu (předpokládaná životnost 20 a více let). Odhadovaná zůstatková hodnota investice na konci hodnotícího období činí 1,89 mld. Kč. Provozní příjmy jsou tvořeny příjmy ze smluvního výzkumu a pronájmu zařízení. Odhad objemu smluvního výzkumu je založen především na historických datech jednotlivých zakládajících univerzit a s ohledem na charakter poskytovaných služeb (základní výzkum) je jeho výše odhadována poměrně nízko v objemu okolo 30 mil. Kč ročně. Mírně významnějším zdrojem příjmů je předpokládaný krátkodobý pronájem (pravděpodobně na hodinové bázi) vybraných prostor a zařízení třetím subjektům, případně přímo zakládajícím institucím. Příjmy z pronájmů jsou odhadovány v objemu kolem 50 mil. Kč ročně. Jednotlivé příjmové položky tvoří pouze cca 10 % provozního rozpočtu centra. Pro zajištění jeho provozu je tedy nezbytné zajistit velký objem prostředků pro jeho financování. Takřka třetina prostředků v objemu 250 mil. Kč ročně bude hrazena z prostředků strukturálních fondů určených pro provoz zařízení budovaných v rámci OP VaVpI. Tyto prostředky mají pomoci nastartovat samostatnost a nezávislost vědeckých center po ukončení plné podpory provozu v rámci start-up grantu (úhrada provozních výdajů projektů). Dalším významným zdrojem financování jsou národní institucionální prostředky na podporu vědy a výzkumu rozdělované především na základě výsledků v RIV. Odhadnutý objem institucionálních prostředků činí 180 mil. Kč ročně (cca 24 % provozních výdajů). Zůstávající výdaje (v objemu cca 250–270 mil. Kč ročně) musí být hrazeny z národních a mezinárodních grantů. V případě neschopnosti centra prokázat své kvality a kompetenci lze tedy předpokládat významné problémy spojené s jeho

finanční udržitelností. Výsledky finanční analýzy odpovídají obdobným veřejně prospěšným vědeckým centrům a pohybují se hluboce v záporných hodnotách. Pro výpočet byla použita specializovaná aplikace eCBA 1.0, parametry výpočtu byly nastaveny v souladu s požadavky Evropské komise: diskontní sazba 5,0 %; doba hodnocení 15 let, cenová hladina roku 2012.

**Tabulka 26: Přehled výsledků finanční analýzy**

	<b>FNPV</b>	<b>FNPV/I</b>	<b>FIRR</b>	<b>DN</b>
efektivnost jako investice	-9,9 mld. Kč	-174 %	---	---
návratnost kapitálu	-4,2 mld. Kč	-74 %	---	---

*Pramen: vlastní výzkum.*

Výsledky hodnocení deklarují závislost realizace a udržitelnosti projektu na dotačním financování. Masivní investice v objemu miliard korun je doprovázena roční provozní ztrátou v řádu stovek miliónů, výsledky finanční analýzy v objemu takřka minus 10 miliard nejsou překvapením<sup>28</sup>. V souvislosti s tím je nutné klást velký důraz na socioekonomickou analýzu projektu, která jediná může ospravedlnit realizaci takto finančně ztrátového projektu.

### **Socioekonomická analýza projektu**

Těžiště socioekonomických dopadů projektu leží v obtížně odhadnutelných výsledcích základního výzkumu a jejich aplikaci. S ohledem na tuto skutečnost připravilo Ministerstvo školství ve spolupráci s JASPERS (specializované oddělení Evropské investiční banky pro přípravu velkých projektů) originální metodiku hodnocení dopadů projektů výstavby vědeckých center. Ocenění jednotlivých dopadů je provedeno s ohledem na zavedenou praxi hodnocení vědeckovýzkumných institucí v České republice (využití bodového systému RIV), statistická data (průměrná mzda, závislost mzdy na dosaženém vzdělání, normativy na studenta atd.) a odhady multiplikačních koeficientů dle MŠMT. Metodika umožňuje poměrně efektivní srovnání obdobných projektů (tj. vědecko-výzkumné záměry) mezi sebou, otázkou ale zůstává její vypovídací schopnost v oblasti obecně platného hodnocení s využitím teorie přebytku spotřebitele (socioekonomická hodnota projektu). V definovaných parametrech pak hodnocený projekt vykazuje následující hodnoty (vše p. a., náběh od roku 2015):

počet absolventů, doktorské studium	86
objem smluvního výzkumu	30 mil. Kč
národní výzkumné granty	150 mil. Kč
mezinárodní výzkumné granty	100 mil. Kč
publikace v impaktovaných časopisech (Jimp)	240
přidělený patent (Česká republika)	20
mezinárodní patent (evropský, USA, Japonsko)	10
pilotní provoz, ověřená technologie, odrůda (Z)	5
prototyp, užitečný nebo průmyslový vzor (S)	70
projekty realizované s aplikační sférou	25
počet studentů (magisterští/Ph.D.) využívající infrastrukturu	1300
počet (hrubý) nových pracovních míst, mimo vědeckých pracovníků	200

<sup>28</sup> Položky financování (institucionální zdroje, granty atd.) jsou považovány za položky financování, nikoli za běžné provozní příjmy a nevstupují tak do výpočtu finanční návratnosti projektu.



počet (hrubý) nových pracovních míst, vědečtí pracovníci	360
počet (hrubý) nových pracovních míst, vědečtí pracovníci do 35 let	110

Následující tabulka podává přehled o hodnocení jednotlivých vybraných dopadů vědecko-výzkumných center.

**Tabulka 27: Doporučené dopady projektů výstavby vědecko-výzkumných center**

	náklad / výnos	jednotka	doporučená hodnota za jednotku
1.	počet absolventů, magisterské studium	absolvent	250 000 Kč
2.	počet absolventů, doktorské studium	absolvent	1 000 000 Kč
3.	objem smluvního výzkumu	Kč	3/1 Kč
4.	národní výzkumné granty	Kč	1/1 Kč
5.	mezinárodní výzkumné granty	Kč	2/1 Kč
6.	publikace v impaktovaných časopisech (Jimp)	článek	725 000 Kč
7.	publikace v recenzovaných časopisech ze světově uznávané databáze (Jneimp)	článek	80 000 Kč
8.	publikace v recenzovaných časopisech z vybraného seznamu (Jneimp)	článek	40 000 Kč
9.	odborná kniha (B), světový jazyk	kniha	400 000 Kč
10.	odborná kniha (B), jiné jazyky	kniha	200 000 Kč
11.	článek ve sborníku (D)	článek	80 000 Kč
12.	přidělený patent (Česká republika)	patent	400 000 Kč
13.	národní patent použitý v praxi (mimo USA a Japonsko)	patent	2 000 000 Kč
14.	mezinárodní patent (evropský mezinárodní, USA, Japonsko)	patent	5 000 000 Kč
15.	pilotní provoz, ověřená technologie, odrůda (Z)	ověřená technologie	1 000 000 Kč
16.	prototyp, užitný nebo průmyslový vzor (S)	prototyp	400 000 Kč
17.	projekty realizované s aplikační sférou	projekt	100 000 Kč
18.	počet studentů (magisterští/Ph.D.) využívající infrastrukturu	počet studentů	50 000 Kč
19.	počet (hrubý) nových pracovních míst, vědečtí pracovníci	počet pracovních míst	250 000 Kč
20.	počet (hrubý) nových pracovních míst, vědečtí pracovníci do 35 let	počet pracovních míst	200 000 Kč
21.	rozšíření nebo výstavba nových prostor, pouze energeticky úsporné	m <sup>2</sup>	10 000 Kč

Poznámky: položky č. 3 až 5 představují odhady indukovaných spill-overs v reálné ekonomice; původní položka č. 19, tj. počet nových pracovních míst mimo vědeckých pracovníků byla vyřazena.

Pramen: Jaspers – EIB (2009).

Na základě výše uvedených hodnot je možné kalkulovat hodnoty socioekonomické analýzy. Pro vlastní hodnocení byla použita diskontní sazba 5,5 % v reálném vyjádření (viz doporučení EK), ostatní použité parametry jsou shodné s finanční analýzou.

**Tabulka 28: Přehled výsledků socioekonomické analýzy**

	<b>FNPV</b>	<b>FNPV/I</b>	<b>FIRR</b>	<b>DN</b>
společenská návratnost	156 mil. Kč	2,8 %	6,03 %	13 let

*Pramen: Vlastní výzkum.*

Výsledky socioekonomické analýzy se pohybují mírně nad hranicí rentability (čistá současná hodnota projektu je kladná, ale vzhledem k velikosti investice velmi nízká, vnitřní výnosové procento pouze mírně převyšuje použitou diskontní sazbu 5,5 %). Pro rozhodnutí o realizaci projektu je tak nezbytné provést další analýzy, zejména s ohledem na charakter plánovaného vědeckého výzkumu a jeho výsledků (tj. specifikace jednotlivých vědeckých záměrů, předpokládané výsledky a možnost jejich použití, příp. pravděpodobnost úspěchu).

### **Shrnutí**

Předmětem modelového projektu je vybudování vědeckovýzkumného centra excelence s významným nadregionálním, částečně i nadnárodním dopadem. Projekt zahrnuje výstavbu laboratorních prostor, jejich vybavení a náběh provozu. Vědeckovýzkumné centrum bude zaměřeno na obory s vysokým potenciálem, jako jsou nanotechnologie, genomika nebo molekulární medicína. Nositelem projektu je vybraná univerzita ve spolupráci s dalšími vysokými školami a vědeckými ústavami. Realizace projektu bude hrazena z prostředků OP VaVpI, předpokládaný objem investice překračuje hranici 6 mld. Kč. Provoz centra bude do značné míry závislý na veřejných financích. Nárokové zdroje pokrývají přibližně dvě třetiny provozního rozpočtu centra, zajištění dalších zdrojů bude závislé především na vědeckých výsledcích centra a jeho schopnosti prosadit se v soutěžích o grantové financování. Celková roční potřeba zdrojů se pohybuje mezi 700 a 800 milióny Kč. Centrum současně vytvoří podmínky pro 360 vědeckých pracovníků a více než 1300 doktorských studentů. Předpokládané výstupy zahrnují 240 odborných článků ročně a desítky patentů a prototypů.

## Použitá literatura

- ADÁMEK, P., STEJSKAL, J. (2006): Statistická identifikace klastrů. Zpráva o zdrojích dat. Praha, Berman Group.
- BARRO, R., SALA-I-MARTIN, X. (2004): Economic Growth. Cambridge, Massachusetts institute of Technology.
- BENÁČEK, V. (2000): Přímé zahraniční investice v české ekonomice. Politická ekonomie, 1, s. 7–24.
- BLAŽEK, J., HEJNOVÁ, T. (2012), Analýza prostorového rozložení klastrů v ČR aneb Mají české klastry potenciál pro dosažení synergií z aglomeračních výhod?, Regionální studia, 2, s. 2–13.
- BROŽOVÁ, D. (2006): Malé dějiny ekonomického myšlení. Praha, Vysoká škola ekonomická.
- BUČEK, M. A KOL. (2011): Regionálny rozvoj. Novšie teoretické koncepcie. Bratislava, Ekonóm.
- BUČEK, M., REHÁK, Š., HUDEC, O. (2012), Regionálne trajektórie znalostnej ekonomiky (evolúcia klastrov). In: Koutský, J., Raška, P., Výzkum regionálního rozvoje – vybrané přístupy a témata, Univerzita Jana Evangelisty Purkyně v Ústí nad Labem, s. 19–30.
- ČADIL, J. (2010): Regionální ekonomie. Teorie a aplikace. Praha, C. H. Beck.
- EUROPEAN COMMISSION (1996): Regional Development Studies – The Impact of the Development of the Countries of Central and Eastern Europe on the Community Territory. Office for Official Publications of European Communities, Luxembourg.
- EUROSTAT (2012): Eurostat regional yearbook. Publication Office of the EU, Luxembourg.
- HAMALOVÁ, M. A KOL. (1996). Priestorová ekonomika. Bratislava, Ekonóm.
- HAMPL, M. (2010): Regionální diferenciace společnosti, Geografie, 1, s. 1–20.
- HARVEY, D. (1985): The urbanization of capital: studies in the history and theory of capitalist urbanization. J. Hopkins University Press, Baltimore.
- HENNING, M., MOODYSSON, J., NILSSON, M. (2010), Innovation and Regional Transformation – From Clusters to New Combinations.
- HOLLING, C. (2001): Understanding the Complexity of Economic, Ecological, and Social Systems. Ecosystems, 4, pp. 390–405.
- HOLMAN, R. A KOL. (2005): Dějiny ekonomického myšlení. Praha, C. H. Beck.
- JANÁČEK, K. (2006): Zahraniční investice a český trh práce. In Seminář Zahraniční investice – zázračný lék? Praha, Centrum pro ekonomiku a politiku, (Dostupné na <<http://cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=666>>).
- JASPERS – EIB (2009): Working document: Background Methodology for Preparing Feasibility and Cost-Benefit Analysis of R&D Infrastructure Projects in Czech Republic, Luxembourg.
- JEŘÁBKOVÁ, Z. (2008): Přímé zahraniční investice – vybrané přínosy a náklady pro českou ekonomiku. Praha, Český statistický úřad (Dostupné na <<https://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/ckta120208.doc>>).

- KOVÁČ GERULOVÁ, L. A KOL. (2010): Regionálna konvergencia EÚ z pohľadu teórie a empirie. In XIII. mezinárodní kolokvium o regionálných viedách. Brno, Masarykova univerzita.
- KOVÁRNÍK, J. (2008), Klastry jako nástroj regionální politiky In XI. Mezinárodní kolokvium o regionálních vědách, s. 70–75.
- KOVÁRNÍK, J., KALA, T. (2008): Potenciál pro vznik klastrů v odvětví cestovního ruchu v Královéhradeckém kraji. In XIII. Mezinárodní kolokvium o regionálních vědách, s. 348–354.
- LUHMANN, N. (1982): The differentiation of society. Columbia University Press, New York.
- LUNDEVALL, B-A. (1992, ed.). National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning. Pinter, London.
- KRUGMAN, P. (1991): Geography and Trade. MIT Press, Cambridge, USA.
- KUCHARČÍKOVÁ, A. A KOL. (2011): Efektivní výroba. Praha, CPress.
- LUCAS, R. E. (1988): On the Mechanics of Economic Development. Journal of Monetary Economics, 22, pp. 3–42.
- MACHÁČEK, J., TOTH, P., WOKOUN, R. (2011): Regionální a municipální ekonomie. Praha, Vysoká škola ekonomická.
- MAIER, K., ČTYROKÝ, J. (2001): Ekonomika územního rozvoje. Praha, Grada Publishing.
- MATOUŠKOVÁ, Z. A KOL. (1995): Úvod do prostorové ekonomiky. Praha, Vysoká škola ekonomická.
- NEVIMA, J., MELECKÝ, L. (2011): Analýza beta-konvergence regionů zemí visegrádské čtyřky prostřednictvím nelineárního regresního modelu. Acta academica karviniensia, 3, s. 43–57.
- O'SULLIVAN, A. (2009): Urban economics, McGraw Hill.
- PATOČKOVÁ, S. (2008): Geografie: studijní materiály nejen pro maturanty. Uherské Hradiště, Tribun EU.
- PAVELKOVÁ, D. (2009): Klastry a jejich vliv na výkonnost firem. Praha, Grada.
- PORTER, M. E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. New York, Free Press.
- PORTER, M. E. (1998): The Competitive Advantage of Nations: with a New Introduction. New York, Free Press.
- ROMER, P. (1990): Endogenous technological change. Journal of Political Economy, 5, pp. 71–102.
- SEDLÁČEK, T. (2012): Ekonomie dobra a zla. Nakladatelství 65. pole, Praha.
- SIRŮČEK, P. A KOL. (2007): Hospodářské dějiny a ekonomické teorie. Slaný, Melandrium.
- SKOKAN, K. (2004): Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji. Ostrava, Repronis.
- SLAVÍK, C. (2007): Reálná konvergence České republiky k Evropské unii v porovnání s ostatními novými členskými zeměmi. Politická ekonomie, 1, s. 23–40.
- SRHOLEC, M. (2004): Přímé zahraniční investice v České republice. Teorie a praxe v mezinárodním srovnání. Praha, Linde.

STEJSKAL, J., CHARBURSKÝ, M., (2008), Kritická analýza regionální inovační strategie Pardubického kraje. In XI. Mezinárodní kolokvium o regionálních vědách, s. 61–69.

TOMŠÍK, V. (2006): Mýty o přímých zahraničních investicích. In Seminář Zahraniční investice – zázračný lék? Praha, Centrum pro ekonomiku a politiku, (Dostupné na <http://cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=666>).

TOUŠEK, V., KUNC, J., VYSTOUPIL, J. A KOL. (2008): Ekonomická a sociální geografie. Plzeň, Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk.

VITURKA, M. (2007): Konkurenceschopnost regionů a možnosti jejího hodnocení. Politická ekonomie, 5, s. 637–658.

VITURKA, M. A KOL. (2010): Kvalita podnikatelského prostředí, regionální konkurenceschopnost a strategie regionálního rozvoje České republiky. Nakladatelství Grada, Praha.

VITURKA, M., ŽÍTEK, V., KLÍMOVÁ, V., TONEV, P. (2011): Application of Microeconomic and Macroeconomic Approach to Evaluating Disparities in the Regional Development. Ekonomický časopis, 7, pp. 655–668

VITURKA, M. (2011): Integrovaná teorie udržitelného regionálního rozvoje – představení a aplikace. Politická ekonomie, 6, s. 794–809.

VITURKA, M., WOKOUN, R, KREJČOVÁ, N., TONEV, P., ŽÍTEK, V. (2013): The regional relationship between quality of business and social environment: harmony or disharmony ?, Ekonomie a management, 2, pp. 22–40.

VOLEJNÍKOVÁ, J. (2005): Moderní kompendium ekonomických teorií. Praha, Profess Consulting.

VÝROSTOVÁ, E (2010): Regionálna ekonomika a rozvoj. Bratislava, Iura Edition.

ŽIŽKA M. (2004): Metody identifikace klastrů. E+M Ekonomie a management, 4, s. 32–46

ŽIŽKA, M. (2010): Quantitative Methods of Identification of Industry Clusters, In Proceedings of 28th International Conference Mathematical Methods in Economics.

### **Ostatní zdroje:**

CzechInvest.(2005): Průvodce klastrem (Dostupné na [www.czechinvest.cz](http://www.czechinvest.cz)).

CzechInvest (2010): Vliv přímých zahraničních investic (Dostupné na <http://www.czechinvest.org/vliv-pzi>).

CzechInvest (2013): Investiční pobídky (Dostupné na <http://www.czechinvest.org/investicni-pobidky-nove>).

Český statistický úřad (2008): Inovační aktivity podniků v České republice v letech 2004-2006.

Český statistický úřad (2012): Inovační aktivity podniků v České republice v letech 2008-2010.

Český statistický úřad (2009): Ukazatelé výzkumu a vývoje.

Český statistický úřad (2013): Ukazatelé výzkumu a vývoje.

Český statistický úřad (2013): Zaměstnanost a nezaměstnanost podle VŠPS – roční průměry 2012. (Dostupné na [http://www.czso.cz/csu/2013edicniplan.nsf/publ/3115-13-r\\_2013](http://www.czso.cz/csu/2013edicniplan.nsf/publ/3115-13-r_2013)).

ČNB (2012): Přímé zahraniční investice za rok 2011 (Dostupné na [http://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni\\_bilance\\_stat/publikace\\_pb/pzi/index.html](http://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/index.html)).

Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy (2010): Výzva č. 1.1 k předkládání projektů OP VaVpI (Dostupné na <http://www.msmt.cz/strukturalni-fondy/vyzva-v-ramci-prioritni-osy-1>).

Territorial Agenda of the European Union 2020 (Dostupné na [http://www.mmr.cz/getmedia/fb9825b3-9d22-490d-bcd0-43528e505ea3/Uzemni-agenda-2020-\(EN-verze\)](http://www.mmr.cz/getmedia/fb9825b3-9d22-490d-bcd0-43528e505ea3/Uzemni-agenda-2020-(EN-verze))).

The Scottish Government (2010): The Scottish Innovation System: Actors, Roles and Actions (Dostupné na [www.scotland.gov.uk](http://www.scotland.gov.uk)).

Vláda ČR. Zásady regionální politiky ČR. Usnesení vlády č. 759/1992

## 4. Makroregionální úroveň rozvoje

### 4.1. Úvodní poznámky

Makroregionální úroveň je nejčastěji ztotožňována s legislativně jasně definovaným územím jednotlivých států, přičemž jejím charakteristickým atributem je koncentrace centrálních politicko-správních a dalších významných veřejných funkcí do historicky konstituovaného centra, která zformovala základní územní polaritu do obvyklé podoby hlavního města státu (nejvýznamnější pól rozvoje) – podřízené mezoregiony. Koncentrace politické moci návazně stimuluje i koncentraci řídicích funkcí v podnikatelské sféře, která tak dále posiluje procesy spojené s politicko-ekonomickou integrací daného státu – integrace na bázi řídicích, resp. manažerských interakcí (tyto interakce zde chápeme nejen jako systémově ukotvené organizační a technologické vazby, ale i jako operativní vazby mezi jednotlivými subjekty). Makroregionální hierarchická úroveň nepochybně hraje zcela zásadní roli v dynamickém procesu tvorby institucionálního prostředí jednotlivých zemí a úměrně s dosaženým stupněm decentralizace veřejné správy (naplňujícím princip subsidiarity) i jejich regionů. K tomu je účelné poznamenat, že kvalitní institucionální prostředí a konstruktivně orientovaný a racionálně strukturovaný management veřejné správy generuje celou řadu pozitivních synergických efektů (s adekvátními dopady na tvorbu, transfer a adopci technických i netechnických inovací a tedy i na vědecko-technický pokrok), které významným způsobem ovlivňují celkovou dynamiku společenského rozvoje a konkurenceschopnost daného státu.

### 4.2. Kvalita institucionálního prostředí

Na základě kritiky neoklasické ekonomie vznikl na počátku minulého století institucionalismus. Tento směr vychází z přesvědčení, že nelze zúžit národní hospodářství pouze na souhrn individuálních směnných transakcí a ekonomické zákony pak na výsledek působení nabídky a poptávky. Klade důraz na potřebu primárního studia institucí a teprve následně na chování člověka. Současně upozorňuje na nutnost zasazení ekonomie do kontextu ostatních společenských věd, což umožňuje aplikovat interdisciplinární přístup ke zkoumání dané problematiky (Kliková, Kotlán a kol., 2012). Institucionální škola ekonomického myšlení objevuje a aplikuje analogie mezi biologickými vědami a ekonomikou a využívá i poznatky psychologie. Tyto analogie souvisí s evolucí jako základním principem vývoje. V tomto smyslu se přisuzuje klíčový význam interakcím mezi jednotlivci a skupinami ekonomických aktérů na straně jedné a institucemi na straně druhé, pro které jsou typické určité typy praktických postupů i hodnotových preferencí. To se projevuje nejen ve formování vztahů mezi hlavními subjekty ovlivňujícími hospodářský (regionální) rozvoj, ale i v dalších oblastech jako je kultura, technologické změny či vzorce spotřeby. Pro regionálně významné součásti institucionální ekonomie je charakteristický i určitý odstup vůči formalizačním metodám či matematickému vyjádření prostorových vztahů. Ustupuje se od jednoho ze základních předpokladů neoklasické ekonomie, kterým je homogenní povaha produkčních faktorů, zejména pracovní síly. Z toho vyplývá důraz na strukturální dispozice a endogenní možnosti regionálního rozvoje. Pro objasňování růstových rozdílů má zcela

zásadní význam kontextuální analýza motivů rozhodování a chování klíčových ekonomických aktérů, stejně jako výsledky procesu „učení“ v případě těchto aktérů příp. dalších institucí i jednotlivců. Od pozitivisticky založeného neoklasického přístupu k posuzování růstových rozdílů a jejich potenciálních změn se institucionální přístup v souladu se značnou inercií regionálních systémů liší i rezignací na určování cílových stavů s vyšší mírou závaznosti. Zdůrazňují se omezené možnosti predikce obecně a za realistické je tak považováno pojetí vycházející z návaznosti dílčích procesů, na jejichž základě se formuje celý vývojový proces. V tomto kontextu jsou pak uplatňovány „gradualistické intervence“, přičemž je zohledňována skutečnost, že vstupují-li do jakékoliv interakce dva aktéři, existuje v jejich chování značná nejistota. Tuto nejistotu mohou snížit instituce, které však prodlužují časový horizont jednání a logicky tak vedou ke specializaci (prohloubení dělby práce). Instituce lze současně chápat jako výsledek i pravidla chování, která regulují opakující se interakce mezi subjekty a jsou prosazována přirozeně či externí autoritou při existenci potenciální či reálné sankce. Instituce neprosazující se přes stát se označují jako interní a instituce prosazované státem jako externí. Voight (2008) popisuje následující vztahy mezi externími a interními institucemi:

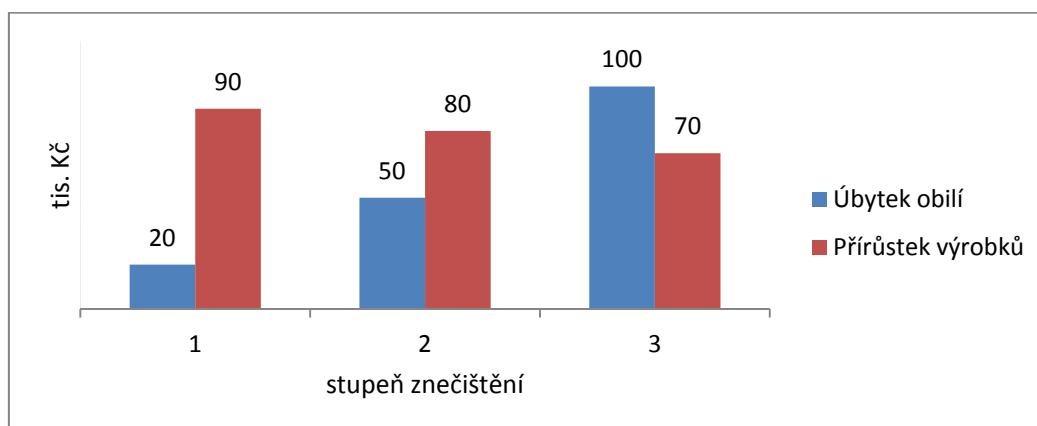
- neutrální vztahy orientované na vzájemně nepropojené oblasti,
- komplementární vztahy regulující chování doplňujícím se způsobem (na dodržování pravidel dohlíží stát i soukromé subjekty),
- substituční vztahy regulující chování obdobným způsobem (na dodržování pravidel dohlíží stát nebo soukromé subjekty),
- konfliktní vztahy, kdy respektování pravidel interní instituce se nachází v rozporu s pravidly instituce externí.

Za zakladatele (především amerického) institucionalismu je považován ekonom a sociolog T. Veblen, který je spojován se sociálně psychologickým pojetím institucí. Veblen považuje instituce za souhrn zvykového chování, které je z logiky věci historicky proměnné. Ve svém díle „Teorie zahálčivé třídy“ zdůraznil roli peněz jakožto měřítka bohatství, podle kterého se poměřují veškeré lidské aktivity a kvality. Ideálem společnosti se namísto tvořivé lidské práce stalo okázalé zahálení a okázalá spotřeba, jejichž cílem je demonstrace postavení člověka ve společnosti. V souladu s tím pak spotřeba nezávisí na potřebách člověka a vede k plýtvání lidskou prací i ostatními zdroji (Volejníková, 2005). Jeho myšlenky se staly základem tzv. Veblenova efektu, dle kterého pokles ceny určitého statku (např. určité značky automobilu) může vyvolat pokles poptávky určité skupiny po tomto statku, neboť pro ni představuje ztrátu schopnosti demonstrovat při jeho spotřebě své společenské postavení. Své názory rozpracoval Veblen v knize „Teorie podnikání“, kde dělí instituce na industrie (výroba pro užití) a business (výroba pro zisk). Business si v kapitalistické společnosti podmaňuje industrie a parazituje na ní. Jedná se o konflikt mezi technickým pokrokem (inženýři, vývojáři) a peněžními zájmy (podnikatelé, finančníci). Důsledkem snahy maximalizovat zisk jsou hospodářské cykly, oddělení vlastnictví a řízení ve firmách, ale také vojenské výdaje aválky, neboť politická moc je ovládána businessem (Holman, 2005). Právního pojetí institucí pak rozvinul J. Commons, který se na rozdíl od Veblena podílel na rozpracování teoretických základů reformních opatření a jejich uvádění do praxe. Zastával názor, že teorie se musí zabývat především kolektivním jednáním, tedy regulací individuálního jednání. Stát plní



úlohu tvůrce kompromisu mezi protichůdnými ekonomickými zájmy jednotlivců. Za nejdůležitější z existujících transakcí považoval transakce manažerské (vykonávání příkazů nadřazených jeho podřízenými) a rozdělovací (rozdělování výnosů a nákladů mezi členy určité organizace). Commons rovněž prosazoval koncept rozumné ceny, která vzniká přímým vyjednáváním či sblížením stanovisek účastníků transakce nikoliv prostřednictvím „neosobního“ trhu (Liška, Sluková, Volejníková, 2011). Za pozornost dále stojí i dílo Veblenova žáka W. Mitchella, který na základě zkoumání hospodářských cyklů dospěl k závěru, že ve své podstatě se jedná o vývojovou poruchu permanentního charakteru a cyklus je tedy nedílnou součástí vývoje kapitalistické ekonomiky (Volejníková, 2005).

Jedním z možných konceptů institucionálního uspořádání chování aktérů představuje Coaseho teorém, podle kterého mohou být všechny externí efekty odstraněny cestou vyjednávání mezi zúčastněným subjekty a zásah státu tedy není nutný (základem teorému jsou jednoznačně definovaná vlastnická nebo dispoziční práva). Kompenzace může být realizována jak u původce externality, tak u zasaženého subjektu. Situaci lze objasnit na následujícím příkladu dvou sousedů, z nichž jeden provozuje továrnu na výrobu PET láhví (továrník) a druhý pěstuje obilí na okolních polích (zemědělec). Zvyšuje-li továrník svou výrobu, dosahuje přírůstku svého produktu, avšak zároveň způsobuje škodu zemědělcí. Vzniká tedy negativní externalita, která může být internalizována továrníkem i zemědělcem. Uvažujme mezní ztrátu zemědělce a mezní zisk továrníka při různém znečištění dle obrázku.



**Obrázek 22: Mezní zisk továrníka a mezní ztráta zemědělce při různém stupni znečištění (aplikace Coaseho teorému)**

Pokud továrník neodpovídá za způsobené škody (má právo znečišťovat), zemědělec s ním bude vyjednávat tak, aby snížil škody na svém majetku. Předpokládejme úroveň znečištění 3 jednotky. V tom případě zemědělec ztrácí 100 tis. Kč a továrník získává za tohoto znečištění navíc 70 tis. Kč. Zemědělec chce ale minimalizovat ztrátu a snížit množství znečištění o 2 jednotky. Nabídne tedy továrníkovi kompenzaci. Zemědělec je ochoten zaplatit částku maximálně 100 tis. Kč (částka, o kterou by se snížila škoda při produkci znečištění 2 jednotky) a továrník je ochoten přijmout částku alespoň 70 tis. Kč (částka, o kterou by se snížil zisk při produkci znečištění 2 jednotek). Dohodnou-li se, vydělají na tom oba. Pokud bude chtít zemědělec snížit objem znečištění na 1 jednotku, požadoval by továrník analogicky částku vyšší 80 tis. Kč, zemědělec by mu mohl nabídnout maximálně 50 tis. Kč. V této fázi se

už tedy nedohodnou, úroveň znečištění zůstane tedy na 2 jednotkách. Pokud by továrník odpovídal za škody způsobené zemědělcem, bude situace opačná. Továrník bude muset snížit objem znečištění nebo platit kompenzace. Pokud by chtěl továrník emitovat 3 jednotky znečištění, musel by zemědělcem zaplatit kompenzaci 100 tis. Kč. Aby pro něho tato úroveň znečištění byla ale stále zisková, mohl by zemědělcem nabídnout pouze 70 tis. Kč. Jestli ale továrník sníží znečištění na 2 jednotky, zemědělec bude požadovat kompenzaci ve výši 50 tis. Kč. Továrník je v této fázi ochoten zaplatit až 80 tis. Kč. Dohodnou-li se tak, vydělají na tom oba. Úroveň znečištění v tomto případě zůstane opět na 2 jednotkách.

Uvedený příklad ukazuje, že ať jsou vlastnická práva na straně továrníka nebo zemědělce, cestou vyjednávání vždy dospějí ke stejnému výsledku, tj. alokace zdrojů zůstane stejná. Coaseho teorém nabídl nový pohled na řešení externalit – zatímco Pigou viděl řešení pouze ve formě státních zásahů, Coase v soukromých vyjednáváních. Je však zřejmé, že dohoda mezi dvěma stranami je (zejména při existenci více stran) těžká ne-li nemožná. Vždy je ovšem potřeba značného množství času, aby mohl být zformován společný postup.

Transakční náklady jsou klíčovým pojmem institucionální analýzy trhu. Podrobnější rozpracování ekonomie transakčních nákladů je spojena se jménem O. Williamsona, podle nějž se transakce odlišují ve třech oblastech:

- periodicita (četnost) transakce – může jít o záležitost jednorázovou, příležitostnou či pravidelnou; čím je transakce četnější, tím více se vyplatí subjektům upřednostnit vertikální integraci v rámci organizace před možností jejich zajištění na trhu (typicky dlouhodobé dodavatelsko-odběratelské vztahy vs. jednorázová konzultace/služba)
- nejistota – je otázkou vyplývající z míry obtížnosti předpovědi okolností, které mohou transakci ovlivňovat, resp. událostí, které mohou nastat; k vertikální integraci lze přistoupit, pokud existuje možnost snížit s tím spojené transakční náklady
- specifická aktiv/investic – je znakem jedinečnosti transakce, od které se pak odvozuje charakter smluvního vztahu; čím je specifická aktiv (fyzických nebo lidských) vyšší, tím větší je snaha snížit transakční náklady vertikální integrací v rámci dané organizace.

**Tabulka 29: Vzájemný vztah mezi specifickostí aktiv a nejistotou**

		specifická aktiv		
		nizká	vysoká	nizká pro jednu a vysoká pro druhou stranu
nejistota	vysoká	- kontrakt (trh) - vertikální integrace	- vertikální integrace	- vertikální integrace
	nizká	- kontrakt (trh)	- kontrakt (trh)	- vertikální integrace

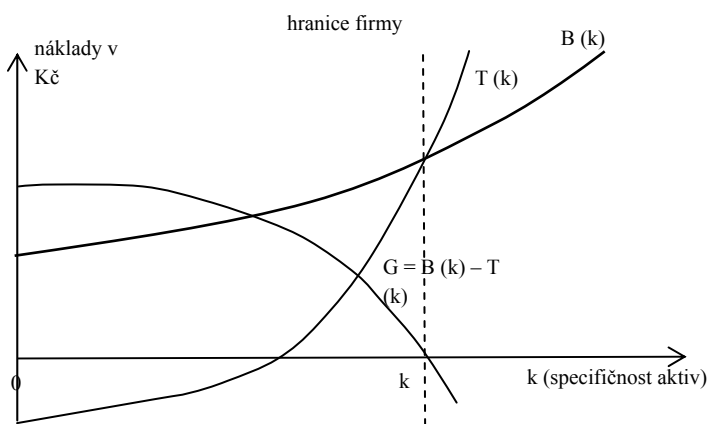
*Pramen: Liška, Sluková, Volejníková, 2011.*

Lze konstatovat, že specifická aktiv je hlavním faktorem vertikální integrace. Na základě popsaného vztahu mezi specifickostí aktiv a výší transakčních nákladů je

formulován Williamsonův jednoduchý (heuristický) model, a to ve dvou krocích (Mlčoch, 2005):

1. předpoklad konstantního výstupu firmy – volba mezi tržním zajištěním a vertikální integrací závisí jen na výši transakčních nákladů,
2. zohlednění vlivu výnosů z rozsahu, které ovlivňují výrobní náklady.

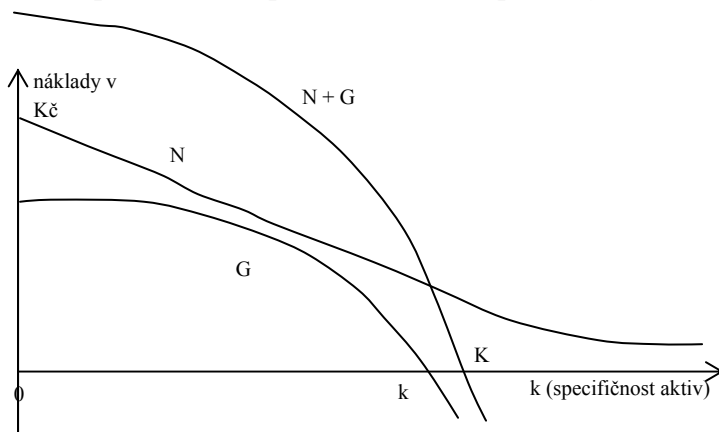
Pro první krok platí, že firma má náklady na „interní ovládání“ (organizaci a řízení uvnitř firmy) a náklady spojené se zajištěním produktu na trhu. V následujícím obrázku je  $k$  index specifičnosti aktiv (v intervalu  $0,1$ ),  $B(k)$  interní náklady organizace,  $T(k)$  tržní transakční náklady a  $G$  rozdíl mezi interními a transakčními náklady (předpokládá se, že  $B(k) > T(k)$ , jinak je vhodnější tržní řešení). S růstem míry specifičnosti roste pravděpodobnost vertikální integrace.



**Obrázek 23: Volba mezi firemním a tržním zajištěním produktu (vymezení hranice firmy)**

*Pramen: Mlčoch 2005; Liška, Sluková, Volejníková 2011; upraveno.*

Ve druhém kroku je definována nákladová funkce výrobních nákladů  $N(k)$ , tj. rozdíl mezi nákladovou funkcí vlastní výroby a nákladovou funkcí tržní nabídky.  $N(k)$  dosahuje kladných hodnot a je klesající s rostoucí specifičností aktiv  $k$ . Cílem je minimalizovat součet transakčních a výrobních nákladů ( $N+G$ ). V bodě  $K$  se tento součet stává záporným a za tímto bodem tak váha výnosů z rozsahu přestává preferovat tržní řešení. Firma si zajišťuje produkt sama, protože vliv specifičnosti aktiv preferuje vertikální integraci (Mlčoch, 2005).



**Obrázek 24: Komparativní náklady na výrobu**

*Pramen: Mlčoch 2005; upraveno.*

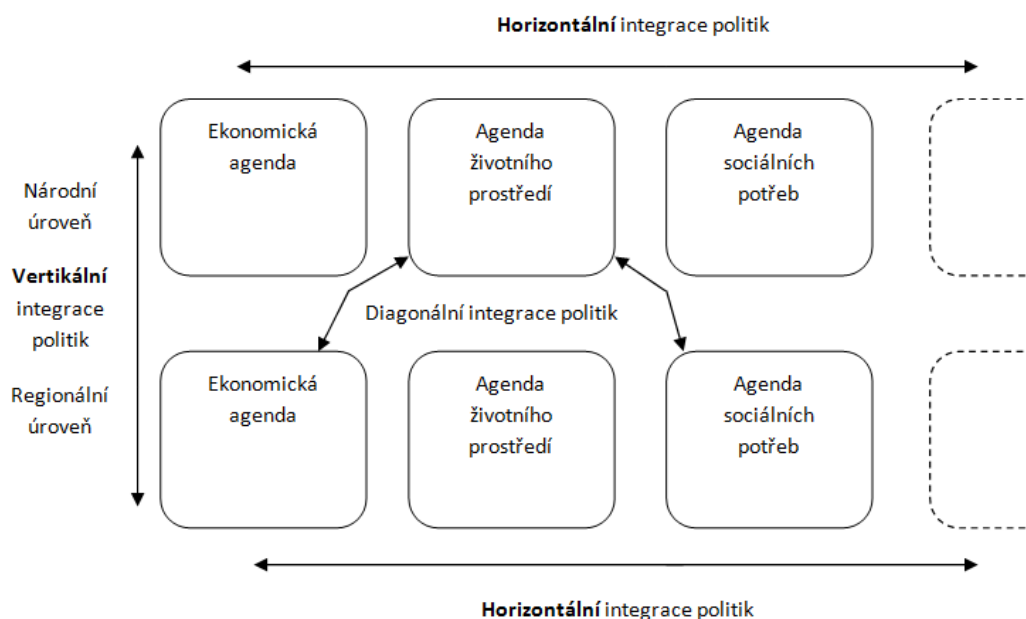
### 4.3. Integrační procesy na bázi manažerských interakcí ve veřejné správě

Integritu státu a jeho mezinárodní suverenitu (vycházející z principu teritoriality) lze pokládat za základní předpoklady pro jeho fungování. Zajištění a udržení integrity se odvíjí od schopností státu vnutit svoji legitimní vůli a z ní se odvíjející veřejné zájmy jednotlivcům, sociálním skupinám i celé společnosti (Holländer, 1995). V souladu s tím stát prostřednictvím svých orgánů vykonává odpovídající manažerské, správní a další funkce a v tomto kontextu podporuje, koordinuje a reguluje uplatňování různorodých celospolečenských, skupinových a individuálních zájmů tak, aby byly co nejlépe naplňovány všeobecné ideály a kolektivní preference vyznávané danou společností (týkající se zejména zajištění mezinárodního postavení, vnitřní a vnější bezpečnosti, ochrany práv občanů, produkce vybraných druhů sociálních služeb a dalších aktivit, např. výstavby a údržby dopravní infrastruktury). Dynamika těchto procesů je významně ovlivňována pokračující globalizací ekonomiky a prohlubující se demokratizací politiky, které mají adekvátní dopady na rozvoj dělby práce při uplatňování státní moci. Tato dělba práce je v moderních demokratických zemích zajišťována prostřednictvím přizpůsobeného, resp. inovovaného tradičního modelu oddělení moci výkonné, zákonodárné a soudní v kombinaci s rozdělením výkonu veřejné správy mezi státní správu a územní či zájmovou (např. profesní a stavovské komory) samosprávu, kdy je navíc garantována možnost variantního zajišťování veřejných služeb i soukromým a občanským, resp. neziskovým sektorem. Probíhající funkční proměny státu pak lze výstižně označit pojmem regulovaná samoregulace, pro kterou je charakteristická aplikace vertikálních intervencí uskutečňovaných pomocí legislativy nebo finančních stimulů, které jsou účelně propojovány s kooperativními horizontálními vztahy mezi aktéry veřejného a soukromého sektoru v průběhu formování a implementace jednotlivých veřejných politik (Knull, 2004). S tímto vývojem souvisí i aplikace relevantních systémových nástrojů, ze kterých jsou nejčastěji zmiňovány deregulace a decentralizace výkonu veřejné správy<sup>29</sup>.

Popsané změny se v zájmu zajištění spravedlivého, jednotného a racionálního výkonu veřejné správy neobejdou bez průběžné koncepční a operační optimalizace systému (viz např. postupné opouštění ultraliberálních představ o veřejné správě). Tento proces probíhá v podmínkách politické integrace státu na bázi manažerských interakcí s důrazem na jejich koordinaci a uplatňování principu subsidiarity (přenesení výkonu správy v souladu s povahou dané činnosti na ten stupeň veřejné správy, který je nejbližší občanům) jako základních kamenů flexibilního, efektivního a udržitelného fungování veřejné správy. Aplikace popsaného přístupu je považována za primární předpoklad dosažení dynamické rovnováhy ekonomických, sociálních a environmentálních zájmů, při které jsou minimalizovány negativní interakce a maximalizovány pozitivní synergické efekty (Berger, Steurer, 2009).

---

<sup>29</sup> Deregulace je všeobecně chápána jako uvolňování právní regulace státu (zákony, nařízení, vyhlášky atd.) a decentralizace jako delegování většího množství pravomocí z vyšších složek systému na jeho nižší složky (v decentralizovaném a deregulovaném systému nemohou státní orgány zasahovat do samostatné působnosti jiných nositelů veřejné správy, stát si však ponechává právo kontroly nad výkonem této působnosti, zejména ve věcech dodržování právního řádu a hospodaření).



**Obrázek 25: Ilustrativní schéma horizontální, vertikální a diagonální integrace**

*Pramen: Berger, Steurer 2009; vlastní úprava.*

V daném kontextu postupně nabývá na významu tzv. strategické vládnutí, které lze chápat jako určitý koncept usilující o hledání udržitelné rozvojové orientace, resp. sociálního kontraktu slučitelného s dlouhodobými zájmy celé společnosti, včetně jejích budoucích generací. Tento principiálně integrativní koncept klade trvalý důraz zejména na následující tři kritéria: hospodářský růst (pokládáný za hybnou sílu společenského pohybu), kvalitu života (pokládanou za hlavní cíl společenského pohybu) a udržitelný rozvoj (pokládáný za ideální směr společenského pohybu). Aplikace tohoto přístupu je obvykle spojována s dosahováním významných synergických a dalších efektů stimulovaných sdílením společných hodnot a vytvářejících příznivé prostředí pro zvyšování efektivity veřejné správy, např. prostřednictvím standardizace běžných veřejných služeb (a na druhé straně s omezováním negativních synergických efektů generovaných např. špatnou koordinací výběru rozvojových cílů). Zde je potřebné upozornit i na potenciální problémy vznikající v souvislosti s vertikální i horizontální roztržitostí veřejné správy, která může vést k neefektivnosti a duplicitám v implementaci jednotlivých politik (Nunvářová, Hrabalová, Klímová, 2005).

V návaznosti na výše diskutované otázky je užitečné upozornit i na dynamicky se rozvíjející koncept sociální odpovědnosti firem (corporate social responsibility), který je chápán jako dobrovolná integrace sociálních a ekologických hledisek do každodenních firemních operací včetně interakcí firmy s jejími stakeholdery, tj. všemi institucemi a osobami majícími určité vazby s danou podnikatelskou činností (Koontz, Weihrich, 1993). V tomto ohledu je možné rozlišovat různé typy synergických efektů, které je v souladu s manažerskou metodou balanced scorecard jako komplexního nástroje měření výkonnosti firem (viz Kaplan, Norton, 2006) účelně členit do čtyř oblastí vyprofilovaných na základě dále definovaných efektů. Tento procesně orientovaný přístup, který se uživatelsky velmi vhodně doplňuje s benchmarkingem, je v případě respektování stanovených principů dobře přenositelný i na veřejnou správu, zejména na územní samosprávu. Konkrétně jde o následující oblasti:

- **finanční** – zvyšování nákladové efektivity veřejné správy s důrazem na systematickou spolupráci s externími partnery (s logickými vazbami na fiskální a daňovou politiku),
- **zákaznická** – zvyšování přidané hodnoty pro současné i budoucí zákazníky prostřednictvím aplikace integrovaného přístupu k zajišťování veřejných služeb,
- **interních procesů** – zajišťování hmotných i nehmotných aktiv potřebných pro zkvalitňování veřejné správy a služeb v interakci s identifikací klíčových procesů,
- **učení a růstu** – zlepšování kvality lidských zdrojů a systémů práce jako nezbytných předpokladů pro zvyšování budoucí výkonnosti.

Z regionálního hlediska je užitečné poukázat na názor amerického ekonoma R. Nelsona, který považuje formální i neformální instituce spolu s inovacemi, procesem učení a pojetím firmy za podstatné pro pochopení rozdílů ve výkonnosti ekonomik (Blažek, Uhlíř, 2011). V této souvislosti je třeba uvést alespoň tabulkový přehled nejvýznamnějších teorií resp. konceptů veřejné správy, za které jsou obvykle považovány Weberův koncept, byrokracie, new public management a new governance. I přes existující rozdíly v přístupech panuje rámcová shoda na hlavních atributech kvalitního výkonu veřejné správy, za které jsou považovány jasná hierarchie (vazby na odpovědnost a transparentnost), specializace (vazby na kompetence a kvalitu služeb), standardizace (vazby na efektivnost a rovnost přístupu), decentralizace (přesun kompetencí) a samozřejmě i relevantní institucionální prostředí.

**Tabulka 30: Charakteristiky byrokracie, new public managementu a new governance**

	<b>byrokracie</b>	<b>new public management</b>	<b>new governance</b>
<b>vrchol popularity</b>	1920–1970	1980–1990	po roce 1990
<b>celkový přístup</b>	byrokratický	manažerský	správcovský
<b>pojetí státu</b>	regulační stát	štíhlý stát	vstřícný stát
<b>hlavní výzvy</b>	udržování veřejného pořádku a zákonnosti	překonávání neefektivností	integrované řešení problémů
<b>leitmotiv</b>	zákon a pořádek	správné ceny	společná řešení
<b>základní princip</b>	odpovědnost	efektivnost	účelnost
<b>způsob vládnutí</b>	hierarchie	trh	síť
<b>mechanismus</b>	příkazy a kontrola	soutěž	spolupráce
<b>preferované nástroje</b>	právní nástroje (zákony, směrnice, předpisy)	finanční nástroje (daně, dotace) a smlouvy	partnerské nástroje (partnerství, dohody)
<b>prostředky motivace</b>	kontroly a sankce	monitorování, informace, vlastní zájem	vlastnictví, zapojení, společné rozhodování
<b>organizační zabezpečení</b>	rezortní	agenturní	mezirezortní/politické koalice
<b>strategie</b>	plánování	problémové řešení ad-hoc	strategické řízení (důraz na učení a adaptaci)
<b>požadované dovednosti</b>	přesnost a sebekontrola	manažerské (organizační finanční, marketingové)	aktivační (synchronizace aktérů)

*Pramen: Berger, Steurer 2009; vlastní úprava.*

V rámci celé České republiky je přirozeně nejdůležitějším sídlem státní moci a tedy i nezpochybnitelným centrem procesů makroregionální integrace na bázi řídicích, resp. manažerských interakcí historické hlavní město Praha, které zároveň představuje nejvýznamnější český pól rozvoje nadnárodního, resp. mezinárodního významu (viz též část 3.3.). V Praze je umístěna dominantní část státních (prezident republiky, vláda, poslanecká sněmovna, senát, ústřední státní orgány atd.) a dalších institucí podílejících se na veřejné správě a ostatních společensky nepostradatelných veřejných činnostech (ústředí většiny politických stran, centrály téměř všech církví a zájmových, resp. profesionálních sdružení s celorepublikovou působností atd.). Prvořadou integrační roli Prahy výrazně podtrhuje její rozhodující postavení z hlediska konfigurace mezinárodně významné dopravní sítě České republiky (spoluvytvářející charakteristické monocentrické uspořádání Čech na rozdíl od Moravy). Významnou roli hraje její postavení hlavního vysokoškolského centra (v čele s Karlovou univerzitou) a nejvýznamnějšího sídla velkých firem – v současnosti je zde lokalizováno téměř 300 firem s 500 a více zaměstnanci, z toho 28 firem s 5000 a více zaměstnanci (jde o přibližně 31 % ze všech velkých firem nacházejících se na území České republiky). S výše popsanou kvantitativní formou koncentrace je úzce provázána její kvalitativní forma, kterou lze ztotožnit především s koncentrací nejprogressivnějších odvětví (zejména výzkum a vývoj, finanční služby a další specializované podnikatelské služby), resp. okruhů činností (příkladem jsou vysoce specializované činnosti strategického významu prováděné v ústředích nadnárodních firem), které se významně podílejí na tvorbě aglomeračních efektů. Předchozí poznámky lze, i když samozřejmě v menší míře, vztáhnout i na Brno, které je v souladu se svým postavením druhého největšího města České republiky, resp. vedlejšího pólu rozvoje nadnárodního významu významným centrem státních institucí, zejména soudnictví (ústavní soud, nejvyšší soud, ombudsman)<sup>30</sup>. S tím koresponduje i postavení Brna jako druhé nejvýznamnější koncentrace velkých firem (v tomto směru je ovšem jeho pozice srovnatelná s Ostravou – v obou městech je lokalizováno o něco více než 50 firem s více než 500 zaměstnanci) a po Praze nejdůležitějšího vysokoškolského centra a rovněž nejvýznamnějšího veletržního centra České republiky.

V rámci kontinuálně probíhající reformy veřejné správy po roce 1989 lze za nejdůležitější součásti z hlediska regionálního přerozdělení moci považovat reformu územní samosprávy, respektive územně samosprávných celků (ÚSC). Z pohledu stručného historického vývoje tohoto procesu byla tato reforma započata již záhy po sametové revoluci, a sice dnes již zrušeným zákonem 367/1990 Sb. o obcích a na něho navazujícím zákonem 172/1991 Sb. o přechodu některých věcí z majetku České republiky do majetku obcí. Z pohledu krajského uspořádání byly změny započaty až v roce 1997 přijetím ústavního zákona č. 347/1997 Sb. o vytvoření tzv. vyšších územních samosprávných celků. Tento ústavní zákon byl základním východiskem pro následující reformní aktivity v územní samosprávě a zároveň definoval věcnou podstatu současných čtrnácti krajů České republiky jakožto územně samosprávných celků. V roce 2000 pak byl přijat celý soubor zákonů, který vyústil ve změny nejen formální, ale také věcně procesní, a to jak z pohledu samosprávy, tak z pohledu občanů. Základními zákony, které vymezovaly nové věcné uspořádání samosprávy,

---

<sup>30</sup> Z dalších významnějších správních center lze poukázat např. na Olomouc, která je sídlem vrchního soudu).

byly zákony 128/2000 Sb. o obcích, dále 129/2000 Sb. o krajích a zákon 131/2000 Sb. o hlavním městě Praze. Na tyto zákony samozřejmě musely navázat další právní předpisy, které např. zajišťovaly převod dalšího majetku od státu směrem ke krajům (zákon 157/2000 Sb.) a dále zákony, které zajišťují finanční zdroje, a tedy i finanční soběstačnost jednotlivých subjektů samosprávy. Z těchto zákonů jsou nejdůležitějšími zákon 243/2000 Sb. o rozpočtovém určení daní a dále zákon 250/2000 Sb. o rozpočtových pravidlech. Právě celým tímto souborem zákonů byl determinován transfer reálných kompetencí na jednotlivé kraje a obce, který korespondoval se zánikem okresních úřadů k 31. 12. 2002. Ke zrušení okresních úřadů se samozřejmě vztahuje i problematika výkonu vybraných agend státní správy, která z důvodu poskytování služeb podle principu subsidiarity byla přesunuta na vybrané obce, které byly schopné tuto agendu namísto okresních úřadů na potřebné odborné úrovni vykonávat. Z tohoto důvodu byl v roce 2002 přijat zákon 314/2002 Sb. o obcích s pověřeným obecním úřadem a stanovení obcí s rozšířenou působností, přičemž bylo vybráno celkem 388 obcí II. typu s pověřeným obecním úřadem (POÚ) a 205 obcí s rozšířenou působností III. typu (ORP). K tomuto je nutné dále podotknout, že stanovení počtu ORP bylo předmětem mnoha diskusí i lobování ze strany některých obecních samospráv, přičemž při všech variantách se návrh na jejich počet pohyboval přibližně mezi 170 a 210 obcemi. Reforma územní samosprávy samozřejmě není pouhým jednorázovým aktem, ale spíše kontinuálním reformním procesem, který v určitých obdobích přirozeně zaznamenává výraznější změny než v jiných. Za základní rys prosazující se z hlediska územně správního uspořádání České republiky po roce 1989 pak lze označit především uplatňování principu decentralizace a principu subsidiarity.

V současnosti jsou tak stanoveny dvě úrovně územní samosprávy, a to úroveň krajská a municipální. Důležitým aspektem při výkonu pravomocí v působnosti jednotlivých subjektů samosprávy je již zmíněná agenda státní správy. Zde je nutné rozlišovat dva typy působnosti, a to působnost samostatnou, která vychází z podstaty samosprávy (např. přijetí rozpočtu, rozpočtového výhledu, územního plánu atd.) a působnost přenesenou, která představuje výkon státní správy ve vybraných agendách (např. matrika, stavební činnost, registr vozidel, udělování řidičských průkazů, problematika životního prostředí apod.). Podle J. Kuby (Kuba, 2008) model přenesené působnosti znamená decentralizaci pouze z věcného hlediska, zatímco z hlediska organizačního a personálního jde spíše o dekoncentraci. Dalším důležitým aspektem decentralizace je samozřejmě postavení ÚSC z hlediska jejich finanční soběstačnosti a autonomie. K tomuto je třeba poznamenat, že navzdory postupně se zvyšujícím podílům ÚSC na hrubém celostátním výnosu sdílených daní (v současnosti obce 23,58 % a kraje 8,92 %) jejich reálný podíl na příjmech i výdajích z veřejných rozpočtů ve skutečnosti klesá. To je způsobeno především nižším poměrným výnosem daní z příjmů a vyšším poměrným výnosem daně z přidané hodnoty, u které je stanovený podíl nižší (obce 21,93 %, kraje 8,28 %). Právě tato výjimka u daně z přidané hodnoty pak způsobuje celkový pokles podílu ÚSC na veřejných rozpočtech, který je přehledně znázorněn v následující tabulce.



**Tabulka 31: Podíl státního rozpočtu a rozpočtů ÚSC na celkových veřejných rozpočtech**

Položka / rok	2003	2011	2012
Podíl výdajů státního rozpočtu na veřejných výdajích	70,24 %	72,97 %	74,44 %
Podíl výdajů ÚSC na veřejných výdajích	29,76 %	27,03 %	25,56 %
Podíl výdajů krajů včetně regionálních rad regionů soudržnosti	8,22 %	9,66 %	10,03 %
Podíl výdajů obcí včetně DSO	21,54 %	17,37 %	15,53 %
Podíl příjmů státního rozpočtu na veřejných příjmech	67,23 %	70,39 %	72,55 %
Podíl příjmů ÚSC na veřejných příjmech	32,77 %	29,61 %	27,45 %
Podíl příjmů krajů včetně regionálních rad regionů soudržnosti	9,24 %	10,53 %	10,41 %
Podíl příjmů obcí včetně DSO	23,53 %	19,08 %	17,04 %

*Pramen: Ministerstvo financí ČR (ARISweb, ÚFIS ; vlastní úprava (31. 10. 2013).*

Z výše uvedené tabulky je patrné, že zatímco podíl výdajů krajů celkově zřetelně vzrostl (v případě příjmů však i u krajů došlo v roce 2012 k poklesu), tak podíl obcí na celkových příjmech i výdajích klesá, a to v prvním případě o zhruba 6 % a ve druhém případě o 5 %. U krajů je navíc nutné zmínit, že celkový nárůst je způsoben především započtením příjmů a výdajů Regionálních rad regionů soudržnosti od roku 2006, čerpaných z fondů Evropské unie formou regionálních operačních programů. Možnost ovlivnit určité daňové příjmy pak v podstatě existuje jen v případě obcí, kterým jsou svěřeny následující daně: místní poplatky, daň z nemovitostí, daň z příjmů právnických osob (u nichž je poplatníkem sama obec) a dále svěřené části daně z příjmů fyzických osob OSVČ a daně z příjmů fyzických osob ze závislé činnosti. Na základě uvedených skutečností lze konstatovat, že z hlediska finanční soběstačnosti nebyl zatím při reformě ÚSC princip decentralizace zcela naplněn.

V daném kontextu je vhodné zmínit dva principy užívané spíše v souvislosti se sociální politikou, nicméně relevantní i pro politiku regionální či pro řízení ve veřejné správě, a to princip zásluhovosti a princip solidarity. Princip zásluhovosti znamená reflektování skutečnosti, do jaké míry se daný subjekt nebo region v minulosti podílel na dosaženém výkonu. Ve veřejné správě je pak tento princip reflektován v kariérním systému zaměstnávání úředníků, který má dlouhodobou tradici především v evropských správních systémech. Naproti tomu uplatňování principu solidarity je determinováno snahou o dosažení sociální spravedlnosti napříč společnostmi. Tento princip lze nahlížet z několika pozic (např. z pohledu různých sociálních skupin jako solidaritu mezigenerační, solidaritu zaměstnaných s nezaměstnanými či solidaritu zdravých s nemocnými nebo solidaritu bohatých s chudšími vrstvami obyvatel). Z pohledu regionálního je pak nejvýznamnější úhel pohledu determinován prostorovou a institucionální úrovní. Z tohoto hlediska lze rozlišovat solidaritu mezinárodní (např. různé podpůrné programy WHO, UNICEF či regionální politika EU), národní (která se projevuje podporou vybraných problémových regionů) či úroveň mikroregionální (u které lze solidaritu vysledovat např. při spolupráci mikroregionálních center se svým venkovským zázemím). Úkolem veřejného sektoru je hledání optimální kombinace prosazování principu zásluhovosti a principu solidarity, neboť při rezignaci, na tento nikdy nekončící úkol, může docházet k významným negativním důsledkům (např. ke koncentraci sociálně vyloučených obyvatel).

## 4.4. Vědeckotechnický pokrok

Vědeckotechnický pokrok a inovace jsou v současnosti považovány za klíčový faktor rozvoje. Za prvního ekonomu, který poukázal na vztah mezi technologickým pokrokem a ekonomickým rozvojem, je považován J. Schumpeter, který tuto myšlenku publikoval v roce 1912 v knize *Teorie ekonomického rozvoje* (nehovořil však přímo o inovacích, ale o nových kombinacích výrobních faktorů). Schumpeter na základě inovací vysvětloval nejen základní ekonomické kategorie (zisk, konkurenci, úrok, monopoly), ale i hospodářské cykly (Sirůček, 2004). Za hlavního nositele inovací považuje podnikatele, který objeví mezeru na trhu, zaplní ji a vytvoří tak zisk. Podle Schumpetera významná inovace narušuje rovnováhu na trhu a obnovuje ji na kvalitativně vyšší úrovni (Holman, 2000). Uvedení nového výrobku na trh je tak inovací v technickém i hospodářském smyslu a má zpočátku destruktivní charakter (kreativní destrukce), neboť narušuje předchozí rovnováhu a stabilitu trhu a vede k přemísťování zdrojů (na trhu starého produktu dochází k odlivu kapitálu, který se přesouvá směrem k trhu nového výrobku). Základ cyklického vývoje pak podle Schumpetera spočívá v nerovnoměrném rozložení inovací, které mají tendenci se shlukovat (významné inovace nabalují další inovace a vyvolávají investiční optimismus) a jsou jednou z hlavních příčin cyklického kolísání. Empirickým pozorováním bylo zjištěno, že hospodářské cykly mají v souladu s charakterem inovací různé délky – známé jsou krátkodobé Kitchinovy, střednědobé Juglarovy a dlouhodobé Kondratěvy cykly (Sirůček, 2004). V Schumpeterově teorii mají nové technologie a inovace endogenní charakter a jsou neslučitelné s předpoklady dokonalé konkurence, která nepředpokládá existenci tržní mezery a mimořádného zisku. Důležitou funkci zde plní monopol, např. na základě vlastnictví patentu, který přináší mimořádný zisk a motivuje podnikatele k uvádění inovací na trh (Holman, 2000). Zajímavé je srovnání Schumpeterovy definice s definicí inovací obsaženou v Oslo manuálu, který je v současné době metodickým základem pro statistický sběr dat o inovacích ve firmách.

**Tabulka 32: Typologie inovací**

SCHUMPETER	OSLO MANUÁL
Statek	Inovace produktu
nový statek nebo statek nové kvality	nový nebo významně zlepšený výrobek nebo služba
Výrobní metoda	Procesní inovace
nová, dosud neznámá metoda	nová nebo významně zlepšená technologie výroby nebo dodavatelské metody
Zdroj surovin nebo polotovarů	
získání nového zdroje bez ohledu na to, zda již existoval nebo ne	
Trh	Marketingová inovace
otevření nového trhu bez ohledu na to, zda již existoval nebo ne	nové marketingové metody zaměřené na otevření nových trhů
Organizace	Organizační inovace
vytvoření nové organizace (např. vznik nebo rozpad monopolu)	zavedení nové organizační metody v podnikových obchodních praktikách, organizaci práce nebo

*Pramen: vlastní zpracování na základě Schumpetera 1987 a OECD 2005.*

Na Schumpetera navázali další autoři, jejichž přístupy lze podle Laranja a kol. (2008) rozdělit do pěti skupin (toto členění je respektováno i v této kapitole):

- neoklasické přístupy,
- schumpeteriánská endogenní teorie růstu,
- neomarshallovské přístupy,
- systémové institucionální přístupy,
- evolučně-strukturalistické přístupy.

### ***Neoklasické přístupy***

Neoklasické přístupy vycházejí z produkční funkce, v jejímž rámci jsou odlišnosti v ekonomickém růstu determinovány odlišnými tempy růstu práce, kapitálu a technologií (např. Solow). Úroveň technologií je však zpočátku považována za exogenní reziduální faktor. Studie navazující na Solowa přiznávají, že technologie nemohou být považovány za reziduální faktor. Nicméně, technologii chápou jako informaci, která se volně šíří celou ekonomikou a firmy mají stejné schopnosti začlenit technologii do výroby při nízkých nákladech. Technologie je pak v jejich pojetí vnímána jako nedělitelný veřejný statek, který přináší pozitivní efekty z přelévání (viz např. Arrow). Protože je technologie veřejným statkem, přináší firmám nejisté výnosy z inovací, a proto firmy nejsou dostatečně motivovány do technologií investovat. Od tohoto poznatku o tržním selhání se pak odvíjí doporučení neoklasiků pro vědecko-technickou politiku. Neoklasické přístupy přitom nevěnují pozornost prostorovým nerovnostem a neberou v potaz odlišné podmínky jednotlivých regionů (Laranja a kol, 2008).

### ***Schumpeteriánské endogenní teorie růstu***

Schumpeteriánské endogenní teorie růstu opouštějí neoklasické předpoklady dokonalé konkurence a konstantních či klesajících výnosů z rozsahu a inovace vnímají jako výsledek učení praxí a investic do výzkumu a vývoje. Výsledky VaV nejsou volně dostupnou komoditou, resp. veřejným statkem (znalosti tedy nejsou zadarmo). Investice do VaV jako endogenní faktor přináší zvýšené výnosy a firmy jsou proto motivovány inovovat. Efekty přelévání znalostí pak mají zřetelnou tendenci ke koncentraci, a proto firmy lokalizované v aglomeracích více inovují. Odpovídající vládní intervence jsou zaměřené na podporu soukromých investic do VaV a rozvoj vědeckých a technických znalostí a kvalifikované pracovní síly. Tyto teorie dále předpokládají, že regionální disparity se v čase zvětšují kvůli efektu rostoucích výnosů, neboť při stejné úrovni investic do VaV regiony s větší koncentrací výzkumných schopností budou generovat větší ekonomické výnosy. Endogenní růstové teorie předpokládají lineární vztah mezi koncentrací znalostí v dané lokalitě a transformací těchto znalostí na ekonomické a sociální hodnoty. Na druhé straně věnují malou pozornost procesům tvorby a šíření znalostí a technologickým, institucionálním a sociálním faktorům a v podstatě tak pojmají firmy jako černou skříňku/black-box model (Laranja a kol., 2008).

## *Neomarshallovské přístupy*

Neomarshallovské přístupy se objevily v 80. letech 20. století a je pro ně charakteristické větší empirické zaměření. Čerpají inspiraci z úspěšných regionů a na nich demonstrují faktory ekonomické výkonnosti. Pozornost je zaměřena především na sociální, kulturní a institucionální podmínky růstu. Území je chápáno jako nositel změny, nikoliv jako příjemce ekonomických procesů (Laranja a kol., 2008). Tento přístup je inspirován dřívějšími pracemi A. Marshalla, který regionální koncentraci průmyslu zdůvodňoval aglomeračními úsporami, za které považoval sdílení pracovního trhu, šíření nových technologií z blízkých firem a společné využívání specializované infrastruktury a dodavatelů (Blažek, Uhlíř, 2011). Mezi komentované přístupy patří koncept průmyslových okrsků (z nichž nejznámější jsou italské průmyslové okrsky, které popsali Bagnasco, Becattini a Brusco) nebo koncept inovačního prostředí (innovative milieu)<sup>31</sup>. Koncept inovačního prostředí říká, že firma není izolovaným nositelem inovací, ale je součástí nějakého inovačního prostředí s určitým inovačním potenciálem – schopnost firem inovovat tedy závisí na jejich lokalizaci a na atmosféře pro spolupráci (Moulaert, Sekia, 2003). Do této skupiny teorií je řazen i Porterův koncept klastrů. V neomarshallovských přístupech je všeobecně kladen důraz na ekonomické a sociální externality a dále se předpokládá, že geografická blízkost je důležitá nejen pro snižování dopravních nákladů, ale také umožňuje výměnu informací, snižuje nejistotu, zvyšuje frekvenci osobních kontaktů, šíří společné hodnoty a podporuje proces učení. Tyto efekty jsou pak považovány za automatické, a z toho vyplývá, že firma ukotvená v určitém klastru/síti bude inovovat více než firmy nacházející se mimo ně. Empirické neomarshallovské přístupy jsou však méně užitečné pro formulaci všeobecných doporučení, neboť úspěch analyzovaných regionů je dán jejich specifickými a jedinečnými podmínkami. Navrhují tak podobné nástroje podpory jako dříve uvedené přístupy, nezdůvodňují je však tržním selháním nebo informační asymetrií, ale potřebou podporovat učení a tvorbu pracovních externalit indukovaných vzděláváním. Spornou otázkou je, zda klastry jsou spíše výsledkem politických intervencí nebo spontánních rozvojových procesů – v souladu s politickými preferencemi jsou např. doporučovány investice v méně vyspělých regionech jako nástroj pro udržení talentů, vytváření lokálních spin-off firem, zvýšení atraktivnosti podnikatelského prostředí a rovněž prevence proti přílišnému růstu klíčových regionů – v tomto kontextu je často zdůrazňováno, že výzkumná centra a univerzity v periferních regionech mohou produkovat vysoce kvalifikovanou pracovní sílu a znalosti, které budou dále využívány a šířeny místními firmami.

## *Systémové institucionální přístupy (inovační systémy)*

Pro tyto přístupy je charakteristický důraz na instituce a sítě interakcí jako na stěžejní prvky formující procesy učení a inovací, tj. **inovační systémy** (za autora pojmu je považován P. Cooke). Rozdíly v agregované inovační výkonnosti jsou spojovány s rozdíly v institucionálním nastavení (maximální inovační výkonnost vyžaduje vytvoření

---

<sup>31</sup> V regionech tzv. třetí Itálie (Toscana, Emilia-Romagna a Veneto), které nepatřily mezi tradiční průmyslové regiony, došlo po druhé světové válce k rychlému hospodářskému rozvoji. Tento rozvoj je přičítán zejména spolupráci místních malých a středních firem, pospolitosti místních komunit, neformálním vztahům, vzájemné důvěře a kolektivnímu učení.

odpovídajícího institucionálního rámce). Dle těchto přístupů nerivalitní povaha technologií a znalostí umožňuje vytvářet externality. Inovační systémy byly nejdříve zkoumány na národní úrovni, později byla přidána i regionální úroveň (Laranja a kol., 2008). Koncepty inovačních systémů slouží jako analytický rámec pro analýzu inovační výkonnosti, který je využitelný také pro tvorbu inovační politiky. Mezi hlavní představitele konceptu inovačních systémů můžeme zařadit např. Lundvalla, Cooka, Nelsona a Tödtlinga. Obecně můžeme inovační systém definovat jako skupinu aktérů působících ve veřejném i v soukromém sektoru, jejichž aktivity a vzájemné interakce ovlivňují rozvoj a šíření inovací na daném území (státu nebo regionu). Základní myšlenkou systémového přístupu je, že k inovacím a technologickým změnám nedochází ve firmách izolovaně, ale v interakci s dalšími subjekty a prostředím. Odborná literatura rozlišuje různé typy systémů inovací, například (Skokan, 2005):

- národní systémy inovací,
- regionální systémy inovací (RIS),
- metropolitní systémy inovací,
- prostorové systémy inovací,
- sektorové systémy inovací (vztažené k jednomu či několika odvětvím).

Zejména v rámci RIS platí, že prostorová blízkost usnadňuje tvorbu, získávání, shromažďování a využívání znalostí, a to díky existenci formálních i neformálních vztahů a sítí mezi jednotlivými aktéry inovačních procesů. V RIS se vyskytují dvě hlavní skupiny subjektů (Skokan, 2005; Blažek, Uhlíř, 2011):

- subsystém vytvářející znalosti, tj. univerzity, výzkumné organizace a další specializované instituce,
- subsystém využívající znalosti, tj. především podniky.

Odlišení obou subsystémů je pouze rámcové povahy, neboť i firmy mohou produkovat nové znalosti a univerzity pak mohou vytvořené znalosti využívat. V dobře fungujícím RIS navíc působí subjekty přispívající k budování vztahů mezi výše uvedenými subsystémy (organizace podporující transfer technologií či kapitálu). Veřejné intervence zde jsou zdůvodňovány systémovým selháním, kdy spojení a vazby v systému jsou chudé nebo nedostatečně generují znalosti – tato selhání mohou nabývat mnoha forem, např. selhání v učení nebo lock-in<sup>32</sup>. Úkolem tvůrců politiky je zlepšit systémovou výkonnost pomocí překonání institucionální nečinnosti a podpory institucionální konfigurace. Veřejné intervence mohou také podporovat kolektivní učení a koordinovat vztahy v rámci systému. Tyto přístupy ovšem nabízí pouze omezený počet doporučení pro tvorbu specifických nástrojů. Jako praktický příklad může sloužit podpora tvorby RIS v Evropské unii (Laranja a kol., 2008).

Ve výzkumu RIS se využívá také **koncept znalostních základů**, za jehož autory jsou považováni Asheim a Gertler. Tento koncept vychází z předpokladu, že inovační proces může mít velmi odlišnou podobu. Dle převládající znalostní základny lze vytvořit rámcovou

---

<sup>32</sup> Lock-in znamená uzamčení regionu v určité fázi rozvoje spojené se snížením konkurenceschopnosti (firmy nezaregistrovaly důležitou inovaci a nejsou schopny se adaptovat na proběhlé změny).

typologii hospodářských odvětví, klastrů i RIS. Rozlišuje se analytická, syntetická a symbolická základna, jejichž rozdíly spočívají zejména v typu výzkumu (základní vs. aplikovaný výzkum), typu inovačního procesu (lineární, STI x interaktivní, DUI) povaze inovací (radikální vs. inkrementální) a převládajícího typu znalostí (kodifikované vs. nekodifikované znalosti)<sup>33, 34</sup>. Jednotlivé znalostní základny lze charakterizovat následovně (Adámek a kol., 2007, Blažek, Uhlíř, 2011):

- V analytické znalostní základně převažují nové vědecké poznatky, jejichž zdrojem je systematický výzkum založený na formálních modelech a kodifikovaných znalostech. Pro tuto základnu je typický vyšší počet vědeckých objevů a radikálních inovací. Hlavním cílem poznání je „vědět proč“. Tuto základnu využívají především přírodovědné obory.
- V syntetické znalostní základně vznikají inovace zejména cestou nových kombinací již existujících znalostí a učením se praxí a spoluprací (využívání nekodifikovaných znalostí). Převažuje aplikovaný výzkum založený na spolupráci firem a univerzit. Inovační proces lze označit jako interaktivní (nelineární). Hlavním cílem poznání je „vědět jak“. Tato základna je využívána zejména technickými obory.

V případě symbolických znalostních základen jsou hlavním zdrojem nových znalostí, spojených s vytvářením nových symbolů, image a designu, neformální osobní kontakty a vztahy v rámci určité profese. Převládají nekodifikované znalosti kombinované s řemeslnou zručností a schopností nalézat inspiraci. Hlavním cílem poznání je zapůsobit na zákazníky. Symbolická základna je využívána zvláště uměleckými odvětvími (móda, reklama, média).

Protože každý region má své specifické rysy, mají odlišnou podobu i RIS. **Typologie RIS** může být vytvořena v závislosti na převažující znalostní základně, velikosti klíčových aktérů nebo způsobu řízení. Následující členění ideálních RIS vychází z prací Cooka, Asheima a Gertlera zdůrazňujících institucionální struktury v regionu (RIS zakořeněné, zasíťované, řízené) a firemní struktury v regionu (RIS lokalistické, interaktivní a globalizované). Ideální typy RIS lze popsat následovně (Adámek a kol., 2007):

- V zakořeněném (grassroote) RIS využívají firmy především syntetickou znalostní základnu, lokalizované učení a aplikovaný výzkum. Typická je hluboká zakořeněnost aktérů v regionu a silné vazby mezi MSP, které jsou s globálním trhem propojeny prostřednictvím velkých firem. Cooke tento RIS nazval jako podnikatelský.
- V zasíťovaném (networked) RIS jsou firmy zakořeněny v regionu. Je zde však silnější orientace na strategické plánování, diverzifikovanější ekonomická struktura, důraz na aplikovaný i základní výzkum a syntetickou i analytickou znalostní základnu. Mezi evropskými regiony převládá právě tento typ RIS.

---

<sup>33</sup> Model STI (Science, Technology and Innovation, též lineární model inovačního procesu) je takový způsob vzniku inovace, kdy jednotlivé fáze na sebe navazují v chronologickém sledu. Naproti tomu model DUI (Doing, Using and Interacting, též nelineární či interaktivní model inovačního procesu) předpokládá, že inovace jsou výsledkem interaktivního procesu mezi aktéry inovačního systému a jednotlivé fáze inovačního procesu nemusí probíhat ve výše uvedeném pořadí (Jensen a kol., 2007).

<sup>34</sup> Kodifikované (vyslovitelné) znalosti lze standardizovat a naučit se pomocí nástroje (učebnice, manuál apod.). Nekodifikované (tacitní) znalosti jsou nepřenositelné a je možné je získat pouze vlastní zkušeností – jsou považovány za zdroj konkurenční výhody, neboť jsou specifické pro dané území.

- Řízený (dirigiste) RIS vychází z lineárního modelu inovací a je silně integrován do národního a mezinárodního inovačního systému. Významnou roli mají exogenní aktéři a vztahy mezi firmami a znalostní sférou jsou dobře strukturované. Tento systém je také označován jako institucionální RIS.
- V lokalistickém RIS jsou přítomny zejména místní MSP (minimum velkých firem). V rámci daného regionu, kde se nachází i menší soukromé i veřejné výzkumné zdroje, jsou firmy propojené silnými vazbami – příkladem jsou výrobní okrsky v Itálii.
- V interaktivním RIS je zastoupení velkých i malých firem vyvážené. Spolupráce probíhá na místní i globální úrovni včetně propojování veřejného a soukromého výzkumu. Vertikální i horizontální vazby jsou silné.
- V globalizovaném RIS převládají nadnárodní korporace, na které jsou napojeny MSP. Výzkum probíhá zejména ve velkých firmách.

**Tabulka 33: Typologie ideálních RIS**

	<b>Zakořeněný</b>	<b>Zasítovaný</b>	<b>Řízený</b>
<b>Lokalistický</b>	Toscana-Marche- Emilia Romagna, Itálie	Dánsko	
	País Vasco (Baskicko), Španělsko	Tampere, Finsko	
		Slovinsko	
<b>Interaktivní</b>	Catalunya (Katalánsko), Španělsko	Baden-Württemberg, Německo	Grenoble, Francie
		Uppsala, Švédsko	Rhone-Alpes, Francie
		Oberösterreich, Rakousko	
		Eindhoven, Nizozemí	
		Scotland, UK	
<b>Globalizovaný</b>	Brabant, Nizozemí	Nordrhein-Westfalen, Německo	Wales, UK
		Midi-Pyrénées, Francie	
		Irsko	

*Pramen: Adámek a kol. 2007.*

Existujícími bariérami regionů ve vztahu k rozvoji inovací se zabývali zejména Tödtling a Trippel (2005), kteří definovali tři základní problémové typy regionů a navrhli adekvátní doporučení pro inovační politiku. Tyto tři typy regionů je možné označit jako periferní (organizační hubenost), tradiční průmyslové (lock-in) a metropolitní (fragmentace) regiony. V periferních regionech představuje hlavní problém nízká úroveň VaV a tvorby inovací, dominance tradičních odvětví, slabé klastrování firem a rovněž nízká vybavenost institucemi podporujícími inovace. Proto by se tyto regiony měly zaměřit na modernizaci

ekonomik, zejména pomocí přitahování významných externích firem a jejich zakořenění v regionu (tyto firmy by zároveň měly být napojeny na fungující externí klastry). V tradičních průmyslových regionech je sice lokalizována řada firem, dominantních klastrů a relevantních organizací, jsou však obvykle uzamčeny v různých formách „lock-in“, jako je např. strnulá obchodní síť, kognitivní bariéry dané stejným pohledem na svět či příliš úzkou orientací poskytovatelů znalostí. Inovační politika by pak měla být orientována zvláště na transformaci odvětvové struktury, podporu inovačních aktivit, modernizaci znalostní báze a dále na průmyslovou a technologickou diversifikaci a reorganizaci existujících sítí a institucí. Ve fragmentovaných metropolitních regionech pak mohou zejména chybět specializované průmyslové struktury včetně institucí doplňující znalostní báze a rozvinuté inovační sítě. Odpovídající veřejné intervence by se měly zaměřit na podporu mezinárodně zapojených klastrů, rozvoj vědecké základny, budování RIS a posílení komunikace a interaktivního učení.

**Tabulka 34: Typologie neúplných RIS**

Typ RIS	Znalostní základna		
	Analytická	Syntetická	Symbolická
Fragmentované, metropolitní	Scania, Švédsko		Istanbul, Turecko
	Praha, ČR		Helsinki, Finsko
	Wien, Rakousko		Amsterdam, Nizozemí
	Jihomoravský kraj		Oslo (kultura), Norsko
	Oslo (biotechnologie), Norsko	London (ICT), UK	
Organizačně hubené, periferní		Mezzogiorno (Itálie)	Hultsfred, Švédsko
		Centro (Portugalsko)	
		Karlovarský kraj, ČR	
		Salzburg, Rakousko	
		Seinäjoki, Finsko	
		Twente, Nizozemí	
Staré, průmyslové	Moravskoslezský kraj, ČR	Gjovík, Norsko	

*Pramen: Adámek a kol. 2007.*

### ***Evolučně- strukturalistické přístupy k regionálním STI politikám***

Tyto přístupy jsou také řazeny mezi institucionální směry a jejich hlavní myšlenkou je pojetí technologie jako mixu kodifikovaných a nekodifikovaných znalostí. Poznávací



schopnosti se nezaměřují pouze na vědeckotechnické znalosti, ale také na znalosti vztažené k trhům či k podnikové a organizační praxi. Inovace a jejich šíření jsou považovány za kolektivní, kumulativní a rovněž inerciální proces (path-dependence). Rozdíl mezi běžně užívanými systémovými a evolučními přístupy pak spočívá v tom, že evoluční pohled není redukován na to, jak instituce tvarují tvorbu znalostí a jejich užití, ale jde o širší pohled zohledňující specifický vývoj jednotlivých odvětví a jejich sítí. Dalším rozdílem je důraz na diverzitu systému a jeho schopnost selektivně využívat „správné“ trajektorie rozvoje a zajistit „správný“ přechod od jedné trajektorie k druhé. Důraz tedy není kladen pouze na učení, ale i na schopnost přizpůsobit se (Laranja a kol., 2008). Za významný důvod pro veřejné intervence je pak považována potřeba vyhnout se regionálním lock-in situacím.

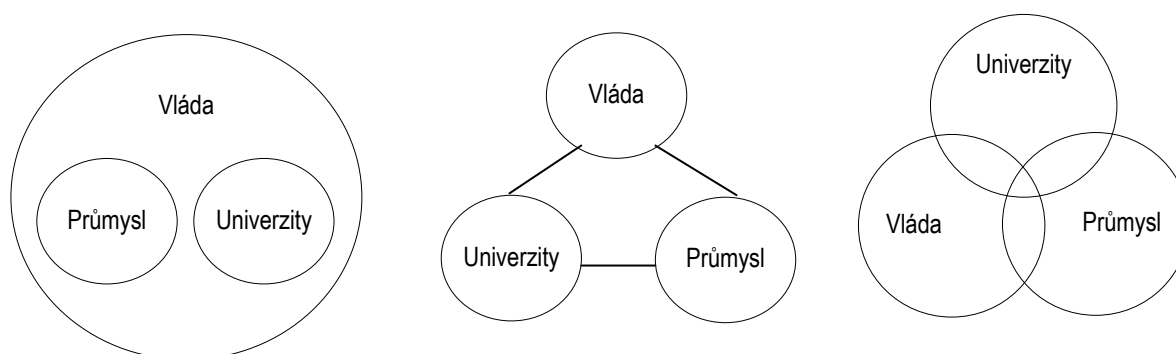
Mezi koncepty evolučních přístupů je možné zařadit koncept učících se regionů, triple helix nebo příbuznou rozmanitost. **Koncept učících se regionů** byl rozpracován zejména Lundvallem. Pojem učící se region znamená, že příslušní aktéři spolupracují a učí se společně řešit lokální problémy (Šipikal, Parízková, 2009). Za nejdůležitější je považována konkurenční výhodu daná tacitními znalostmi, které jsou vázány na konkrétní region či lokalitu a jsou tedy nepřenosné. Lundvall a Johnson (1994) rozlišují čtyři typy znalostí:

- 1) Know-what (vědět co) jsou znalosti o faktech. Některá fakta jsou známá všeobecně, jiná jen úzké skupině lidí (např. vědcům v určitém oboru). Tyto znalosti je možné zaznamenat a šířit dále (např. prostřednictvím učebnic).
- 2) Know-why (vědět proč) jsou vědecké znalosti o principech a přírodních zákonech, které jsou základem pokroku ve většině průmyslových odvětví. Jsou často produkovány a šířeny specializovanými institucemi (univerzitami, výzkumnými ústavy).
- 3) Know-how (vědět jak) znamená dovednost nebo schopnost provádět nějakou činnost. Tyto znalosti jsou založeny na předchozích zkušenostech. Obvykle vznikají ve firmách, které k jejich sdílení vytváří průmyslové sítě.
- 4) Know-who (vědět kdo) zahrnuje informace o tom, kdo má znalosti vědět co a jak, které vznikají v sítích společenských vztahů. Zatímco první z nich mohou být šířeny literaturou a vzděláváním, druhé mohou být získávány pouze praktickou zkušeností.

**Koncept příbuzné rozmanitosti** (related variety) využívá kognitivní psychologii k pochopení, jak vznikají inovace v interakci mezi aktéry s různými sociokulturními charakteristikami. Ukazuje se, že přílišná kognitivní blízkost omezuje možnost vzájemného učení, neboť aktéři mají podobné znalosti a dovednosti. Příbuzná rozmanitost tak zahrnuje firmy s odlišným know-how, kde si však klíčoví zaměstnanci jsou tak blízko, aby si mohli porozumět. Empirické studie se zaměřují na výzkum mobility pracovníků v rámci příbuzných a nepříbuzných odvětví či stejných a odlišných regionů (Blažek, Uhlíř, 2011).

Za autory **konceptu triple helix** (trojitá šroubovice) jsou považováni H. Etzkowitz a L. Leydesdorff. Jeho podstatou je dosažení vzájemného porozumění o potřebách a problémech aktérů šroubovice a dosažení vzájemných synergií. Koncept má tři části: univerzity a ústavy VaV, vláda a firmy a tři dimenze, kterými jsou (Etzkowitz, 2002):

- interní transformace v rámci šroubovic – např. vztahy mezi firmami,
- vliv jedné šroubovice na jinou – např. dopad vládního rozhodnutí na firmy,
- tvorba nových vztahů trilaterálních sítí – např. interakce za účelem hi-tech rozvoje.



**Obrázek 26: Vývoj triple helix**

*Pramen: Etzkowitz 2002.*

Na výše uvedeném obrázku jsou zachyceny vztahy mezi jednotlivými prvky šroubovice. První z nich zobrazuje situaci, kdy jeden prvek (vláda) dominuje nad ostatními. Typické jsou však spíše následující modely, kde v prvním z nich jsou jednotlivé prvky samostatné a vztahy mezi nimi jsou obvykle dvoustranné a druhý z nich zobrazuje ideální trojstrannou spolupráci se vzájemným překrýváním činností. Triple helix je pak obecně formován třemi kroky, kterými jsou (Etzkowitz, 2002):

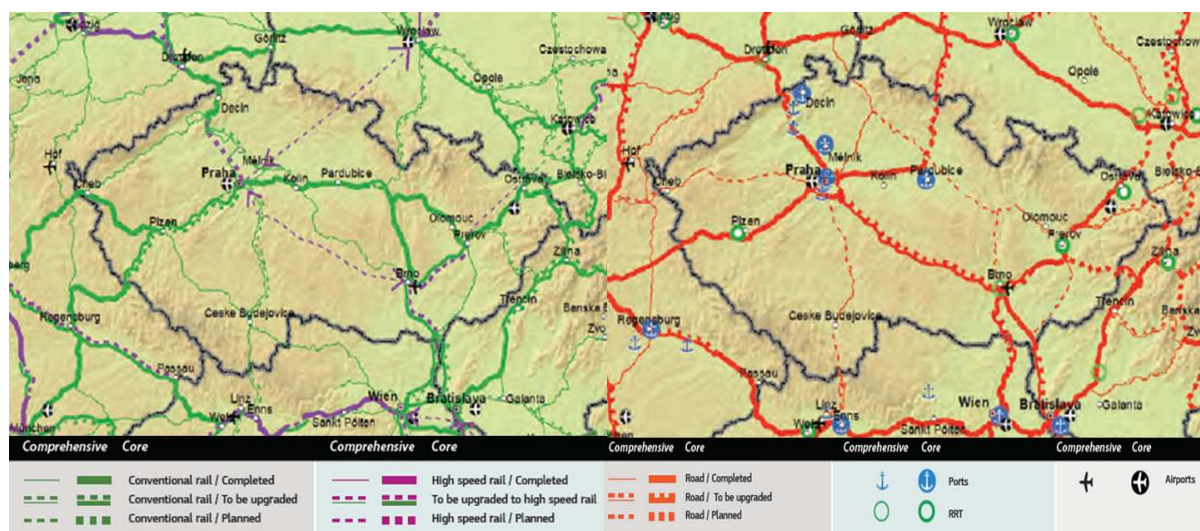
- tvorba znalostního prostoru (knowledge space) – inovační prostředí, kde jednotliví aktéři zlepšují lokální podmínky pro inovace koncentrací na VaV aktivity,
- tvorba konsensu (consensus space) – tvorba vztahů vzájemné spolupráce mezi jednotlivými odvětvími/sectory
- tvorba inovačního prostoru (innovation space) – důraz na realizaci cílů dohodnutých v rámci předchozích fází.

#### 4.5. Ostatní rozvojově významné souvislosti

Z hlediska dalších rozvojových souvislostí je v rámci regionálních integračních procesů účelné zmínit dopravní politiku České republiky a její vazby na politiku dopravy Evropské unie. Právě dopravní infrastruktura je jedním z významných integračních předpokladů pro rozvoj českých regionů a jejich napojení na zahraniční regiony nejen ze sousedních států Evropské unie. V současné době je základním strategickým dokumentem „Dopravní politika České republiky pro období 2014–2020 s výhledem do roku 2050“ schválená vládou v roce 2013 (tvorba této strategie probíhala paralelně s tvorbou sektorových strategií). Novým koncepčním rysem je zakomponování multimodálního přístupu při vytváření rozvojových strategií jednotlivých dopravních modů (tedy doprava silniční, železniční, vodní/lodní a letecká). Tento multimodální přístup, iniciovaný Evropskou unií v intencích potřebné integrace různých národních dopravních systémů do propojeného kompaktního celku v rámci celé Evropy (nejen EU), má za cíl optimalizaci využívání vzájemných kombinací dopravních modů s ohledem na geografické, technické, ekonomické, ale i environmentální aspekty celého systému. Dalším rysem je logicky i vytváření specifické

infrastruktury, která umožní vzájemnou kompatibilitu dopravních módů (např. využívání lodních kontejnerů, které lze co nejsnadněji přeložit na vlakovou soupravu či na nákladní automobil apod.). Dopravní politika Evropské unie má pro politiku dopravy v rámci České republiky klíčovou úlohu i z hlediska budoucích potenciálních finančních zdrojů potřebných pro rozvoj dopravní infrastruktury, protože základním finančním pilířem výstavby jsou zde samozřejmě prostředky z evropských strukturálních fondů. V rámci Evropské unie je základním konceptem rozvoje dopravy projekt TEN-T, tedy Trans-European Transport Network, který byl přijat v roce 1996. V první fázi projektu TEN-T byly vytvořeny sítě dopravních cest a dopravních uzlů, jejichž realizace či modernizace je základním předpokladem pro vytvoření panevropského dopravního systému. K nejvýraznější změně v rámci tohoto projektu došlo v roce 2010, kdy byla na základě rozhodnutí Evropského parlamentu a Rady Evropské unie o hlavních směrech rozvoje transevropské dopravní sítě aktualizována nejen páteřní infrastruktura dopravní sítě, ale zároveň bylo rozhodnuto o vytvoření seznamu celkem 30 prioritních projektů, které se promítají do základního finančního rámce.

V oblasti letecké dopravy byly v rámci TEN-T v roce 2010 vymezeny původně tři stupně významnosti letišť, a to mezinárodní spojovací body, spojovací body Unie a regionální spojovací body či přístupové body. V České republice bylo do prvního, tj. nejvýznamnějšího stupně, zahrnuto letiště Václava Havla v Praze, do třetího stupně pak bylo zařazeno letiště Brno-Tuřany a Ostrava-Mošnov. Na základě aktualizace politiky TEN-T byl pak v roce 2013 přijat odlišný pouze dvoustupňový jednotný systém členění významnosti dopravních uzlů, a to dopravní uzly jádrové a všeobecné (core and comprehensive) v kategoriích letiště, vnitrozemský přístav, přímořský přístav a silničně železničních terminálů (rail-road terminals – RRT). Obdobně bylo stanoveno odstupňování významnosti jednotlivých dopravních koridorů, které z pohledu České republiky zobrazuje následující mapa.



**Obrázek 26: Mapa železničních a silničních koridorů v rámci TEN-T v České republice**

*Pramen: Revision of TEN-T guideline, 2013, Anex I, vol. 14 a vol. 15.*

Aktualizace přinesla určité změny v postavení jednotlivých dopravních uzlů i v České republice. Z pohledu letecké dopravy byla zachována pozice Prahy jako jádrového uzlu, nicméně na tuto úroveň byla také posílena pozice letiště Ostrava-Mošnov. Jako letištní uzel

všeobecného charakteru bylo zařazeno letiště Brno-Tuřany. V oblasti vnitrozemské vodní dopravy pak byly jako jádrové uzly stanoveny následující přístavy: Děčín, Mělník, Pardubice, Praha a jako uzly všeobecného významu Lovosice a Ústí nad Labem. Z hlediska silničně-železničních terminálů byly do jádrové soustavy zařazeny uzly Děčín, Mělník, Ostrava, Pardubice, Plzeň, Praha a Přerov a do soustavy všeobecného významu potom Brno, Lovosice a Ústí nad Labem. Nejvýznamnějším dopravním uzlem intermodálního charakteru v České republice (a také jediného zahrnující všechny tři využívané dopravní módy) je tedy logicky Praha.

Z hlediska pozemních dopravních koridorů byly do jádrového systému silniční dopravy zahrnuty nejvýznamnější expresní komunikace: D1, D2, D8, D5, D11/R11, R49 a R52. Mezi silniční koridory všeobecného významu pak byly zahrnuty následující komunikace: D3, R6, R10, R35, R43, R48 a R55. V oblasti železničních koridorů byly do jádrového systému zařazeny následující koridory: koridor I (E61, Děčín–Ústí nad Labem–Praha–Pardubice–Česká Třebová–Brno–Břeclav–Lanžhot, navazující na jedné straně na Berlin a na druhé straně na Bratislavu a Budapest), koridor II (E65, Ostrava–Přerov–Brno–Břeclav–Lanžhot s odbočkou na Olomouc a Českou Třebovou, navazující na jedné straně na trasu Gdaňsk–Katowice a na druhé straně na trasu Wien–Ljubljana–Rijeka) a koridor III (E40, Cheb–Plzeň–Praha–Pardubice–Česká Třebová–Olomouc–Ostrava–Český Těšín, s odbočkou na Domažlice a Regensburg, navazující na jedné straně na trasu Le Havre–Paris–Frankfurt am Main–Nürnberg a na druhé straně na trasy na Bielsko-Biala a Žilinu). Do železničních koridorů všeobecného významu pak byly zahrnuty: koridor IV (E55/E551, Praha–České Budějovice–Linz), dále spojení Děčín–Karlovy Vary–Cheb, spojení Praha–Brno přes Jihlavu, spojení Přerova a Břeclavi přes Hodonín, napojení od České Třebové směrem na Wrocław a napojení Přerova směrem na Trenčín a Žilinu. Speciální kategorií z hlediska železniční dopravy jsou pak koridory vysokorychlostní železnice, z nichž do jádrové soustavy byly v České republice zařazeny úseky Děčín–Praha, a dále úsek Břeclav–Brno–Přerov. Do sítě všeobecného významu byl zařazen i úsek Přerov–Ostrava, napojení Prahy na Vratislav a spojení Prahy a Brna přes Jihlavu. Z vodních koridorů byly do jádrové soustavy zařazeny Labe v úseku Děčín–Pardubice a Vltava v úseku Mělník–Praha. Poslední důležitou skutečností v rámci projektu TEN-T je zařazení dvou projektů týkajících se území České republiky do třiceti nejvýznamnějších prioritních projektů v rámci celého systému TEN-T. Jde o projekty v železniční dopravě, a sice projekt č. 22 (Athény–Sofia–Budapest–Wien–Praha–Nürnberg/Dresden – korespondující s vybranými částmi koridorů I a III) a projekt č. 23 (Gdaňsk–Warszawa–Brno/Bratislava–Wien, korespondující s koridorem II).

## 4.6. Praktické příklady

### 4.6.1. Hodnocení konkurenceschopnosti regionů

Konkurenceschopnost je nejčastěji měřena pomocí kompozitního indexu, jehož předností je, že pomocí jediného číselného výsledku sumarizuje údaje za několik vybraných ukazatelů. Hojně využívaný je zejména britský Hugginsův index. Při jeho konstrukci je však nutné dbát na správný výběr ukazatelů a jejich váhy. V dalším textu jsou představena čtyři hodnocení, která posuzují konkurenceschopnost regionů v rámci jednoho státu.

## Index konkurenceschopnosti regionů Velké Británie (UK)

Index konkurenceschopnosti Velké Británie (UK Competitiveness Index, UKCI) je od roku 2000 publikován v několikaletých intervalech Centrem pro mezinárodní konkurenceschopnost na univerzitě v Cardiffu. Poslední hodnocení byla provedena v roce 2010 a 2013 (Huggins, Thompson, 2010 a 2013). Zatímco indexy z roku 2010 v sobě zahrnují 12 regionů úrovně NUTS 1 a 379 lokalit, indexy z roku 2013 se zaměřují pouze na oněch 379 lokalit a hodnocení regionů bude samostatně publikováno později<sup>35</sup>. Hodnocení lokalit věnuje zvláštní pozornost konkurenceschopnosti větších měst a v roce 2013 rovněž tzv. oblastem lokálního partnerství podniků na území Anglie (39 umělých oblastí založených s cílem efektivnější podpory podnikání v regionech). UKCI je konstruován jako třífaktorový model, který se skládá z faktorů vstupů, výstupů a výsledků. Při tvorbě tohoto indexu byla všem faktorům přiřazena stejná váha, neboť se vychází z předpokladu jejich vzájemné provázanosti. Každý z nich v sobě zahrnuje několik indikátorů, které jsou vztaženy k britskému průměru (průměr UK = 100) a zároveň transformovány do logaritmické podoby, aby se rozložení více přibližovalo normální křivce a zmírnily se tak zkreslující vlivy extrémních hodnot. Metodiky pro hodnocení regionů a lokalit jsou si velmi podobné, liší se však menším počtem sledovaných ukazatelů u jednotlivých lokalit. Faktor vstupů zahrnuje 7 indikátorů u hodnocení regionů a 5 u lokalit (např. míry ekonomické aktivity či kvalifikace zaměstnanců). Faktor výstupů je složen z 6, resp. 3 indikátorů (např. produktivita či zaměstnanost) a faktor výsledků zahrnuje 2 indikátory (mzdy, nezaměstnanost). Tabulka podává nejnovější dostupné informace o konkurenceschopnosti regionů úrovně NUTS 1. V roce 2010 region London poprvé nedosahuje nejvyšší konkurenceschopnosti a byl předstížen regionem South East. Z tabulky je rovněž patrné, že dochází ke zvětšování rozdílu mezi nejvíce a nejméně konkurenceschopným regionem.

**Tabulka 35: Index konkurenceschopnosti regionů v UK (UK = 100)**

region NUTS 1	pořadí 2010	pořadí 2008	UKCI 2010	UKCI 2008
South East	1	2	110,5	109,7
London	2	1	109,6	112,5
East of England	3	3	108,9	105,6
North West	4	6	93,8	94,5
East Midlands	5	4	93,5	97,7
South West	6	5	91,8	95,0
West Midlands	7	7	90,3	94,4
Scotland	8	8	89,4	94,3
Northern Ireland	9	10	89,0	88,8
Yorkshire and Humber	10	9	87,3	89,6
North East	11	12	86,5	83,1
Wales	12	11	83,9	86,8

*Pramen: Huggins, Thompson, 2010.*

Následující tabulka vypovídá o konkurenceschopnosti 379 lokalit v roce 2013. Nejlepší postavení zaujímá City of London a i následující příčky obsazují lokality z jeho

<sup>35</sup> Z důvodu nedostupnosti dat nejsou hodnoceny lokality v Severním Irsku.

regionu. Lokalita z jiného regionu se nachází až na desáté pozici a to Windsor and Maidenhead (region South East). Ve srovnání s předchozím hodnocením se na žebříčku nejvíce vzhůru posunuly lokality Rossendale (North West, +143 pozic), Greenwich (London, +103) a Barking and Dagenham (+103) a směrem dolů pak lokality Rushcliffe (East Midlands, -128), Harlow (East of England, -127) a South Staffordshire (West Midlands, -126).

**Tabulka 36: Nejvíce a nejméně konkurenceschopné lokality v UK (UK = 100)**

Lokalita (region NUTS 1)	Pořadí 2013	Pořadí 2010	UKCI 2013	UKCI 2010
City of London (London)	1	1	773,6	688,4
Westminster (London)	2	2	203,4	202,5
Camden (London)	3	3	160,0	160,9
Blackpool (North West)	377	374	79,4	79,6
Caerphilly (Wales)	378	376	78,5	79,0
Blaenau Gwent (Wales)	379	379	71,7	73,4

*Pramen: Huggins, Thompson, 2013.*

Index konkurenceschopnosti byl sestaven i pro města s více než 100 tis. obyvateli<sup>36</sup>. Jako nejvíce konkurenceschopná byla vyhodnocena města Cambridge (East of England), Aberdeen (Scotland) a Winchester (South East). Na opačné straně žebříčku se nacházejí Sunderland (North East), Stoke-on-Trent (West Midlands) a Kingston upon Hull (Yorkshire and Humber). Výsledky hodnocení jsou prezentovány také dle pořadí v jednotlivých dílčích faktorech nebo ve vztahu k dalším charakteristikám (zalidnění, kreativita, emise CO<sub>2</sub>).

#### **Index konkurenceschopnosti polských regionů**

Také polští autoři (Bronisz a kol., 2008) vychází při sestavování kompozitního indexu konkurenceschopnosti z třífaktorového modelu publikovaného Hugginsem (2003). Podobně jako ve výše uvedeném příkladu patří mezi základní faktory vstupy, výstupy a výsledky. Faktory vstupů zahrnují indexy/ukazatele podnikání (6 ukazatelů, např. počet podniků), znalostně založeného podnikání (7 ukazatelů, např. zaměstnanost v hi-tech) a ukazatelů tzv. ekonomické participace (5 ukazatelů, zejména vzdělanost obyvatelstva). Faktor výstupů se vztahuje k produktivitě a faktor výsledků se pak zaměřuje na mzdy a nezaměstnanost. Výsledný kompozitní index byl nejdříve sestaven v devíti různých variantách, které se mezi sebou odlišovaly v tom, že položily větší váhu na některou z částí kompozitního indexu. Pro každé vojvodství (regiony NUTS 2) tak vzniklo devět různých indexů, z nichž byl sestaven výsledný index. Pořadí vojvodství uvedené v devíti variantách a dále finální pořadí včetně hodnoty příslušného indexu (polský průměr = 100) podává následující tabulka.

<sup>36</sup> Nebyl zahrnut Londýn, který je hodnocen za své samosprávné městské obvody.

**Tabulka 37: Pořadí konkurenceschopnosti polských vojvodství**

vojvodství / varianta	stejně váhy	3F model	znalosti	výsledky	vstupy	výstupy	aktivity	mzdy	podnikání	celkem	
										index	poř.
Mazowieckie	1	1	1	1	1	1	1	1	1	203,5	1
Slaskie	2	3	2	2	2	2	2	2	2	140,2	2
Malopolskie	3	2	4	3	3	3	3	4	4	128,9	3
Dolnoslaskie	4	4	3	4	4	4	4	3	3	124,5	4
Wielkopolskie	5	6	5	5	5	5	5	5	5	110,2	5
Pomorskie	6	5	6	6	6	6	6	6	6	103,5	6
Lódzkie	7	10	7	7	9	7	7	7	7	88,6	7
Lubuskie	8	8	8	8	10	8	8	11	11	86,0	8
Podlaskie	9	7	11	9	6	10	9	12	12	83,3	9
Lubelskie	12	9	12	10	8	13	10	8	8	81,1	10
Kujawsko-Pomorskie	10	11	10	11	11	9	11	9	9	80,4	11
Zachodniopomorskie	11	13	9	12	14	11	12	10	10	78,1	12
Podkarpackie	14	12	14	13	12	12	13	13	13	74,4	13
Opolskie	13	14	13	14	13	14	14	14	14	72,0	14
Warmin.-Mazurskie	15	15	15	15	16	16	15	15	15	64,8	15
Swietokrzyskie	16	16	16	16	15	16	16	16	16	62,7	16

*Poznámka: varianta udává, na kterou část indexu byla položena vyšší váha.*

*Pramen: Bronisz a kol., 2008.*

Nejvíce konkurenceschopným regionem je Mazowieckie vojvodství, kde se nachází hlavní město Varšava. Další místa v pořadí konkurenceschopnosti zaujímají vojvodství, Slaskie, Malopolskie a Dolnoslaskie, které se nacházejí v jižní části Polska. Mezi nejméně konkurenceschopné pak patří vojvodství Warminsko-Mazurskie a Podkarpackie, jejichž slabá výkonnost je dána zemědělským charakterem, nízkou úrovní inovací a také blízkostí hranic s méně vyspělými zeměmi (Bělorusko, Ukrajina, Rusko).

### **Index konkurenceschopnosti maďarských regionů**

Maďarské hodnocení konkurenceschopnosti regionů (Barna, 2007) vyjadřuje myšlenku, že konkurenceschopnost nelze měřit pouze prostřednictvím HDP na obyv., ale že je třeba do hodnocení zahrnout i ukazatele charakterizující kvalitu života. Hodnocení konkurenceschopnosti bylo provedeno za rok 2003 a zaměřilo se na maďarské župy (regiony NUTS 3) i regiony soudržnosti (NUTS 2). V prvním kroku bylo vybráno 17 potenciálních ukazatelů. Tyto ukazatele vychází z rozhodnutí parlamentu, které definuje 17 ukazatelů pro hodnocení socioekonomické vyspělosti regionů (toto hodnocení bylo původně vytvořeno pro účely přidělování dotací na regionální rozvoj). Celková konkurenceschopnost je hodnocena prostřednictvím agregovaného regionálního indexu konkurenceschopnosti (ARC), který se skládá z objektivního (ORC) a subjektivního (SRC) indexu konkurenceschopnosti:

$$ARC = ORC + SRC$$

Ukazatele zahrnuté do výpočtu ORC indexu byly získány tak, že zmíněných 17 ukazatelů bylo korelováno s HDP/obyv. a zvoleny byly ty ukazatele, jejichž korelační koeficient byl alespoň ve dvou letech vyšší než 0,7 (při hladině významnosti 0,05). Váha

jednotlivým ukazatelům byla přiřazena podle výše korelačního koeficientu v roce 2003. Index ORC tak zahrnuje ukazatele, které mají těsný vztah k HDP a má tedy následující podobu:

$$\text{ORC} = 0,948 \text{ E} + 0,893 \text{ PD} + 0,803 \text{ DG} + 0,780 \text{ C} - 0,721 \text{ U} + 0,712 \text{ P},$$

kde E = aktivní podniky (na 1000 obyv.), PD = hustota zalidnění, DG = délka kanalizace na 1 km vodovodního potrubí (%), C = počet automobilů (na 1000 obyv.), U = míra nezaměstnanosti (%), P = počet obyvatel.

Ukazatele a váhy pro index SRC byly zvoleny na základě dotazníkového šetření, do kterého bylo zapojeno 1051 zástupců regionů i států, kteří posuzovali pořadí 17 ukazatelů z hlediska jejich významnosti pro konkurenceschopnost. Výsledné hodnocení každého ukazatele se pohybovalo v rozmezí 0 až 1, přičemž do SRC indexu byly vybrány ukazatele s hodnocením 0,7 a vyšším, což současně představovalo váhu těchto ukazatelů. Výsledná podoba SRC je následující:

$$\text{SRC} = 0,916 \text{ E} + 0,768 \text{ FB} + 0,745 \text{ LB} + 0,740 \text{ RU} - 0,717 \text{ LU} + 0,712 \text{ FW},$$

kde E = aktivní podniky (na 1000 obyv.), FB = výstavba bytů (%), LB = živě narození (na 1000 obyv.), RU = maloobchodní jednotky (na 1000 obyv.), LU = dlouhodobá nezaměstnanost (%), FW = byty připojené na vodovod (%).

Z tabulky je patrné, že nejvíce konkurenceschopné jsou župy Budapest, Győr-Moson-Sopron (nacházející se v sousedství Rakouska a Slovenska) a Komárom-Esztergom (sousedící se Slovenskem). K nejméně konkurenceschopným župám pak patří župy Nógrád (lokalizovaná v severní část země) a Békés (sousedící s Rumunskem). Výsledné pořadí konkurenceschopnosti ve velké míře odpovídá výši HDP/obyv. v jednotlivých regionech.

**Tabulka 38: Konkurenceschopnost maďarských žup**

Župa (region NUTS 3)	ARC		ORC		SRC		HDP/ob.
	pořadí	index	pořadí	index	pořadí	index	pořadí
Budapest	1	3,951	1	2,143	1	1,808	1
Győr-Moson-Sopron	2	2,430	2	0,895	2	1,535	2
Komárom-Esztergom	3	2,301	3	0,879	6	1,444	5
Pest	4	2,285	4	0,810	5	1,476	6
Zala	5	2,178	5	0,689	3	1,491	7
Veszprém	6	2,065	9	0,584	4	1,482	8
Fejér	7	2,036	6	0,662	10	1,374	4
Vas	8	2,001	8	0,588	8	1,413	3
Heves	9	1,953	7	0,635	14	1,319	12
Tolna	10–11	1,916	13	0,562	12	1,354	9
Baranya	10–11	1,916	14	0,523	9	1,393	11
Somogy	12	1,901	18	0,458	7	1,422	15
Csongrád	13	1,870	16	0,500	11	1,370	10
Szabolcs-Szatmár-Bereg	14	1,862	12	0,567	16	1,292	20
Jász-Nagykun-Szolnok	15	1,855	11	0,577	17	1,278	16
Hajdú-Bihar	16	1,832	17	0,486	13	1,346	13
Bács-Kiskun	17	1,748	19	0,450	15	1,298	14
Borsod-Abaúj-Zemplén	18	1,692	10	0,582	20	1,110	17
Békés	19	1,677	20	0,440	18	1,238	18
Nógrád	20	1,670	15	0,516	19	1,155	19

*Pramen: Barna, 2007.*



I při hodnocení na úrovni NUTS 2 se jako nejvíce konkurenceschopný jeví region hlavního města Budapest Central Hungary (Közép-Magyarország), následovaný západním regionem West Transdanubia (Nyugat-Dunántúl s městem Győr). Jako nejméně konkurenceschopné pak byly vyhodnoceny regiony North Hungary (Észak-Magyarország, s městem Miskolc) a Northern Great Plain (Észak-Alföld, s městem Debrecen). Agregátní konkurenceschopnost se i v tomto případě shoduje s pořadím regionů dle HDP.

**Tabulka 39: Konkurenceschopnost maďarských regionů soudržnosti**

region NUTS 2	ARC		ORC		SRC		HDP/obyv.
	pořadí	index	pořadí	index	pořadí	index	pořadí
Central Hungary	1	3,152	1	1,476	1	1,676	1
West Transdanubia	2	2,213	2	0,723	2	1,490	2
Central	3	2,131	3	0,708	3	1,423	3
South Transdanubia	4	1,915	6	0,514	4	1,401	4
North Great Plains	5	1,851	5	0,544	5	1,307	6
South Great Plains	6	1,766	7	0,463	6	1,303	5
North Hungary	7	1,749	4	0,578	7	1,171	7

*Pramen: Barna, 2007*

### Index konkurenceschopnosti litevských regionů

Litevský index konkurenceschopnosti regionů RCI (regional competitiveness index) hodnotí konkurenceschopnost 10 krajů (regiony NUTS 3) za období let 2001 až 2007 (Snieška, Bruneckiene, 2009). Opět nebyly brány do úvahy faktory na národní úrovni, které se ve všech regionech projevují podobným způsobem (faktory charakterizující politické, ekonomické, technologické, geograficko-přírodní, sociálně-demografické a kulturní prostředí). Model je postaven na tzv. diamantu regionální konkurenceschopnosti (využívá tedy Porterův model diamantu konkurenční výhody) a je tvořen čtyřmi komponentami, resp. faktory:

- CF: faktory podmínek produkce (váha  $w_1 = 0,317$ )
- DC: podmínky poptávky zvyšující se regionální konkurenceschopnosti (váha  $w_2 = 0,214$ )
- FC: faktory zvyšující konkurenceschopnost regionálních firem (váha  $w_3 = 0,261$ )
- faktory podporující rozvoj regionálních klastrů (váha = 0,208).

Součet vah všech uvedených faktorů činí 1 (faktory vztahující se ke klastrům nebyly nakonec uvažovány – hlavním argumentem je skutečnost, že klastry je vhodnější hodnotit podle kvalitativních ukazatelů). Váhy pro jednotlivé faktory a ukazatele byly stanoveny na základě expertních odhadů vycházejících z dotazníkového šetření. Výsledný index pak má podobu:

$$RCI = (w_1) CF + (w_2) DC + (w_3) FC$$

Faktory podmínek produkce (CF) jsou tvořeny těmito faktory: lidské zdroje (HR, zahrnující celkem 5 ukazatelů), fyzická infrastruktura a geografická situace (PhI, 10 ukazatelů), zdroje znalostí (KnR, 7 ukazatelů) a kapitál (C, 4 ukazatelů):

$$CF = (w_4) HR + (w_5) PhI + (w_6) KnR + (w_7) C$$

Podmínky poptávky (DC) potom zahrnují dílčí faktory: velikost a struktura místní poptávky (SSD, celkem 3 ukazatele), požadavky místních zákazníků na kvalitu a cenu (LCD, 7 ukazatelů) a dále poptávka externích trhů po produktech daného regionů (ESSD, 5 ukazatelů):

$$DC = (w_8) SSD + (w_9) LCD + (w_{10}) ESSD$$

Poslední aplikovaný faktor konkurenceschopnosti firem (FC) pak zahrnuje faktory konkurenční výhody firem (SCA, celkem 5 ukazatelů) a zkušenosti a jejich využití v rámci firem (TGE, 4 ukazatelé):

$$FC = (w_{11}) SCA + (w_{12}) TGE$$

Na základě popsané metodiky bylo sestaveno pořadí konkurenceschopnosti krajů. Pro výpočet kompozitního indexu byla zvolená metodika dále ověřená pomocí analýzy citlivosti a robustní analýzy. Získané výsledky opět ukazují, že nejvíce konkurenceschopný je region hlavního města Vilnius a dále regiony kolem velkých měst, tj. regiony Kaunasu (2. největší město) a Klaipėdy (jediný litevský námořní přístav). Nejméně konkurenceschopným regionem je pak Tauragė.

**Tabulka 40: Pořadí konkurenceschopnosti litevských krajů**

kraj	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	prům. pořadí
Alytus	8	8	8	9	9	7	7	8
Kaunas	3	3	3	3	2	2	2	2,5
Klaipėda	2	2	2	2	3	3	3	2,5
Marijampolė	9	7	7	7	7	6	9	7,5
Panevėžys	6	6	6	6	6	8	8	6,5
Šiauliai	5	5	5	5	5	5	5	5
Tauragė	10	10	10	10	10	10	10	10
Telšiai	4	4	4	4	4	4	4	4
Utena	7	9	9	8	8	9	6	8
Vilnius	1	1	1	1	1	1	1	1

*Pramen: Snieška, Bruneckiene, 2009.*

#### 4.6.2. Multikriteriální hodnocení projektů výstavby expresní silniční infrastruktury

Hodnocení veřejných projektů je ve srovnání s hodnocením soukromých projektů z důvodu jejich zaměření na více cílových skupin potenciálních uživatelů (a obvykle i výrazně delšího časového horizontu) podstatně obtížnější záležitostí. V tomto kontextu se jako vhodný demonstrační příklad jeví hodnocení účelnosti projektů výstavby expresních silnic, představené pomocí případové studie dálnic a rychlostních silnic (dále jen D+R) plánovaných v České republice – konkrétně pak jde o následující trasy a úseky o délce alespoň 50 km: D3, D11, R6, R7, R35, R43, R49 a R55. Užitá originální metodika multikriteriálního hodnocení (Viturka, Pařil, Tonev, 2012) systémově propojuje relevantní technické, ekonomické, politické, prostorové a environmentální faktory a v souladu s tím vychází z pěti kritérií:

- kritérium relevance – zohledňuje intenzitu dopravy jako rozhodujícího faktoru technické potřeby výstavby
- kritérium užitku – zohledňuje úspory času generované výstavbou
- kritérium integrace – zohledňuje strategický význam projektů výstavby
- kritérium stimulace – zohledňuje potenciální dopady projektů výstavby na regionální kvalitu podnikatelského prostředí
- kritérium udržitelnosti – zohledňuje potenciální dopady projektů výstavby na regionální kvalitu životního prostředí.

V relativně stabilních podmínkách rozvinutých zemí lze vzájemné vazby těchto kritérií a poptávky týkající se výstavby expresních silnic vyjádřit pomocí následující časové posloupnosti: řešení dopravního přetížení silnic (vazby na kritérium relevance) → zvýšení rychlosti silniční dopravy (vazby na kritérium užitku) → posílení územní spolupráce (vazby na kritérium integrace) → podpora ekonomického rozvoje regionů (vazby na kritérium stimulace) → minimalizace negativních dopadů na životní prostředí (vazby na kritérium udržitelnosti).

### ***Kritérium relevance***

Kritérium je zaměřeno na vyhodnocení interakcí mezi reálným dopravním významem silnic a jejich technickými parametry. V souladu s tím je hlavním indikátorem intenzita silniční dopravy, jejíž vývojové tendence determinují technickou potřebu výstavby D+R. Vyčerpání kapacity silnice s negativními dopady na plynulost a bezpečnost dopravy je logickým argumentem pro její rozšíření (modernizaci) nebo výstavbu nové silnice vyšší kategorie. Za hraniční hodnotu, při jejímž dosažení je překročena rovnováha mezi kapacitou a dopravním využitím silnice, je podle českého systému kategorizace silnic u dvoupruhových silnic I. třídy pokládána průměrná intenzita dopravního toku ve výši 20 tis. vozidel/den. Podle výsledků sčítání z roku 2010 intenzita dopravy na silnicích I. třídy nacházejících se v trase plánovaných D+R nikde trvale nepřesahuje stanovený obecný limit jejich denní kapacity. Nejvyšší průměrná intenzita 14,1 tis. vozidel/den byla zaznamenána v trase plánované R35 (následované D3 a R55) a naopak nejnižší průměrná intenzita 7,3 tis. vozidel/den v trase plánované R49. Pro srovnání uvádíme, že průměrná denní intenzita dopravy na českých dálnicích činila v roce 2010 27,6 tis. vozidel, na rychlostních silnicích 21,5 tis. vozidel a na silnicích I. třídy 7,6 tis. vozidel (podíl těžkých vozidel na dálnicích dosahující téměř 27 % výrazně převyšoval podíl vztahující se k běžným silnicím). Podle údajů ŘSD vzrostla v období 1990 až 2005 intenzita dopravy na dálkových silnicích o přibližně 90 %, avšak v mezidobí posledních sčítání v letech 2005 a 2010 již byla v rozporu s prognózou ŘSD zjištěna celková stagnace (ŘSD, 2005; 2010). Tato skutečnost, korespondující s nástupem globální recese v roce 2008, dokládá celkově nízkou spolehlivost dopravních prognóz. K tomu lze poznamenat, že dopravní využití nových D+R je kromě dopravy přeměrované z původních silnic nižší kategorie ovlivňováno i dopravou indukovanou zvýšením kvality infrastruktury (Kurfürst, 2002). Koeficient pružnosti poptávky vyjadřující zvýšení objemu dopravy s jednotkovým zvýšením silniční kapacity

podle dostupných studií dosahuje až 1,0 (SACTRA, 1994). V našem případě lze s největším koeficientem pružnosti v rozmezí 0,5 až 0,6 počítat v případě R35, která představuje severní alternativu k nejzatíženější české dálnici D1.

### ***Kritérium užítku***

Kritérium užítku v duchu přijaté metodiky vyjadřuje potenciální úspory jízdního času v osobní i nákladní dopravě v %, které jsou v případě výstavby D+R generovány jejich lepšími technickými parametry ve srovnání s aktuálně nejrychlejším silničním spojením. Z důvodu zajištění vzájemné srovnatelnosti hodnocení projektů je účelné aplikaci kritéria založit na relativních hodnotách úspory času odvozených v prvním případě z poměru teoretické průměrné rychlosti (zjištěné z údajů mapových portálů zohledňujících vlivy reliéfu a dalších stabilních faktorů, avšak abstrahujících od vlivu epizodických faktorů jako je poškození vozovky) a průměrné návrhové rychlosti stanovené v projektech výstavby<sup>37</sup>. Z ekonomického pohledu mají úspory času pozitivní vliv na tzv. mezní míru mobility výrobních zdrojů a významně tak přispívají k dynamickému rozvoji územní dělby práce počínaje integrací pracovních trhů (viz část 2.4.). Aplikace kritéria poskytuje základní informace o potenciálních úsporách času generovaných výstavbou vybraných D+R. Ze srovnání současné jízdní doby (přičemž ve všech případech byla uvažována nejrychlejší spojení) a perspektivní jízdní doby na plánovaných D+R (při stanovených základních referenčních hodnotách průměrné rychlosti osobních automobilů 120 km/hod. pro dálnice a 115 km/hod. pro rychlostní silnice – viz Tecl, 2006) vyplývá, že nejvyšší úspory v rozsahu zhruba 45 až 46 % jízdního času je možné očekávat v případě R49 a R55 a naopak nejnižší úspory v rozsahu 21 až 26 % jízdního času v případě R7 a R6 (zjištěné rozdíly v relativních úsporách času mezi osobní a nákladní dopravou lze obecně považovat za nepříliš významné). Průměrná úspora času se pohybuje těsně pod hranicí 31 % (pro informaci ještě uvádíme, že nejvyšší celkové absolutní úspory ve výši cca 50 minut u osobní a 80 minut u nákladní dopravy lze očekávat u D3 a nejnižší absolutní úspory ve výši 12, resp. 20 minut u R7; předpokládaná průměrná rychlost se pak pohybuje od 120, resp. 75 km/hod. u D3 po 107, resp. 67 km/hod u R7).

### ***Kritérium integrace***

Kritérium integrace je orientováno na vyhodnocení strategického významu plánovaných investic do výstavby D+R, které lze považovat za nejdůležitější článek dopravního systému pro prostorovou integraci státu. Zařazení tohoto kritéria respektuje skutečnost, že doprava je nezbytnou součástí územní dělby práce a v tomto kontextu představuje integrující faktor socioekonomického rozvoje (spojovací funkce dopravy). Potenciální přínosy D+R jsou logicky hodnoceny jak z hlediska vnitřní integrace, tak z hlediska vnější integrace. V prvním případě jsou odpovídající přínosy posuzovány z pohledu zabezpečení kvalitního dopravního propojení sídelních center národního významu (póly

---

<sup>37</sup> Případné hodnocení technického stavu vozovek vychází z metodiky Ministerstva dopravy s kategoriemi 1 – výborný, 2 – dobrý, 3 – vyhovující, 4 – nevyhovující a 5 – havarijní stav. Vztah mezi rychlostí (zpomalením)  $D_t$  a stavem vozovek  $Q_s$  má pak podle našich analýz exponenciální charakter:  $D_t = f(Q_s) = 1 - 1/100 (2,66^{Q_s-1})$ .

rozvoje) a ve druhém případě pak z pohledu zabezpečení kvalitního dopravního propojení se sousedními zeměmi. V obou případech je třeba respektovat reálnou významovou pozici těchto sídelních center s důrazem na hlavní typy integračních procesů, kterou lze účelně vyhodnotit na základě analýzy jejich role v rámci vytvořených prostorových systémů pólů a os rozvoje a dále v rámci organizace pracovních trhů. Z hlediska vnitřní, resp. vnitrostátní integrace byla jako nejvýznamnější vyhodnocena plánovaná R35 (zlepšující propojení sídelní aglomerace H. Králové/Pardubice s dalšími regionálními metropolemi Olomoucí a Libercem), následovaná D3 a R6 (zlepšující propojení Prahy s Č. Budějovicemi a K. Vary). Z pohledu vnější, resp. nadnárodní integrace evropských zemí (podmíněné především integračními procesy realizovanými na bázi obchodních interakcí a stimulované vytvořením jednotného evropského hospodářského prostoru) by v souladu s ekonomickým významem jednotlivých dopravních směrů k odstranění nejzávažnějších deficitů mělo rozhodným způsobem přispět vybudování D3 ve směru na Linz. V rámci dalších směrů pak hrají významnou roli plánované trasy D11 (propojení s Polskem ve směru Legnica/Wrocław), R6 spolu s R7 (propojení s Německem ve směru Bayreuth a Chemnitz) a D49 (propojení se Slovenskem ve směru Púchov/Žilina). Ze syntézy výsledků hodnocení obou komponent pak vyplývá, že nejvýznamnější celkové postavení v rámci kritéria integrace zaujímá D3 následovaná R6 a naopak nejméně významné postavení R43 následovaná R49.

### ***Kritérium stimulační***

Na popsaná kritéria navazují dvě kritéria zaměřená na hodnocení ekonomických a environmentálních dopadů dopravních investic. První z nich, tj. kritérium stimulační, poskytuje informace o potenciálních pozitivních ekonomických dopadech výstavby D+R na regionální kvalitu podnikatelského prostředí. Její hodnocení vychází z územně vázaných faktorů, jejichž výběr odráží investiční a rozvojové preference firem (viz část 2. 2.), přičemž relevantní dopady posuzovaných projektů jsou vztaženy k faktoru kvality silnic a železnic. Významová váha faktoru v rámci celého souboru faktorů kvality podnikatelského prostředí byla stanovena na 6 % (pro srovnání uvádíme, že podíl dopravy na nákladech u dopravně nejnáročnějších odvětví jen zřídka přesahuje 10 %). Před vlastním hodnocením je nezbytné zohlednit dělbu přepravní práce mezi silniční a železniční nákladní dopravou, která v České republice odpovídá poměru 4 : 1. Pokud jde o významovou pozici kategorií silnic, byly v souladu s jejich technickými a provozními parametry použity následující váhy: dálnice 1,0; rychlostní silnice 0,9; silnice 1. třídy s mezinárodním významem dle Evropské dohody o hlavních silnicích 0,5 a ostatní silnice 1. třídy 0,375. Realizace všech vybraných projektů D+R by prostřednictvím zlepšení kvality podnikatelského prostředí stimulovala ekonomický rozvoj celkem 47 regionů ORP. S největším potenciálním zlepšením hodnot uvedeného faktoru vážených počtem obyvatel příslušných regionů ORP lze počítat v případě R55 a dále R35 a D3. Z krajských center je pak možné počítat s pozitivními vlivy zejména v případě Zlína a v menší míře i u Č. Budějovic a H. Králové. Na vyšší úrovni regionů NUTS 3 lze pozitivní vlivy očekávat především od výstavby R7, R35, R49 a R55, jejichž plánované trasy procházejí regiony s podprůměrnou kvalitou podnikatelského prostředí – Ústecký, Olomoucký a Zlínský kraj. Tyto pozitivní vlivy mohou být dále posíleny synergickými efekty indukovanými směrovou korespondencí plánovaných tras D+R s rozvojovými osami

národního a v menší míře i regionálního významu (Viturka, Žítek, Klímová, Tonev, 2011). Příslušné efekty je možné očekávat především v případě R35 v interakci s postupným konstituováním severní českomoravské rozvojové osy národního významu v trase Liberec–H. Králové/Pardubice–Olomouc.

### ***Kritérium udržitelnosti***

Kritérium udržitelnosti je zaměřeno na hodnocení negativních dopadů projektů D+R na kvalitu životního prostředí. Jako nejvhodnější byl zvolen kombinovaný přístup vycházející z vyhodnocení environmentálních dopadů projektů na obytné prostředí jimi dotčených sídel (s důrazem na produkci hluku jako hlavního indikátoru – noční přípustný limit hluku ve venkovním prostoru činí dle české legislativy 50 dB) a dále z fragmentace a potenciálního poškození nejceněnějších částí přírodního prostředí (s důrazem na narušení chráněných území přírody a významných vodních zdrojů). První kritérium bylo aplikováno v rámci vymezených kontaktních zón silničních komunikací s obytným prostředím (celkové environmentální dopady jsou ovlivňovány složitým působením řady dalších činitelů vyhodnocovaných v praxi pomocí studií EIA). Největší negativní dopady jsou spojeny s trasami vedenými přes centrální či sídelně významné části měst. Jde zvláště o R43 s navrhovanou trasou přes městskou část Brno-Bystrc, R6 s vybudovaným průtahem K. Vary a R35 s vybudovaným průtahem přes Turnov. Jako nejméně kontroverzní se pak jeví plánované R49, D11 a R7. V otázce hodnocení dopadů na přírodní prostředí byla pozornost soustředěna na identifikaci konfliktů vztahů mezi plánovanými D+R a legislativně chráněnými lokalitami evropského a národního významu. Jde o kategorie: zvláště chráněná území (ZCHÚ) a evropsky významné lokality (EVL), nadregionální územní systémy ekologické stability krajiny (NÚSES), chráněné oblasti přirozené akumulace vod (CHOPAV) a ochranná pásma vodních zdrojů (OPVZ). U první kategorie byla respektována stanovená kontaktní zóna 500 m a u ostatních kategorií bylo sledováno překrývání trasy s danou lokalitou. U kategorií ZCHÚ a EVL bylo posuzováno, zda jde o přímý průnik trasy nebo pouze o narušení kontaktní zóny, dále zda jde o EVL, ptačí oblast, národní přírodní rezervaci či národní přírodní památku nebo o chráněnou krajinnou oblast, přírodní rezervaci či přírodní památku. U kategorie NÚSES byl zohledněn počet potenciálních kolizí plánovaných D+R a u kategorií CHOPAV a OPVZ pak délka kolizních úseků s chráněnými územími. Jako nejméně problematická se jeví R7 a jako nejvíce problematická R35. Z celkového pohledu pak byla nejlepší pozice u daného kritéria zjištěna u R49, R7 a D11 a nejhorší pozice u R35 a R6.

### ***Syntéza výsledků***

Komplexní vyhodnocení projektů výstavby D+R je založeno na aplikaci jednoduché metody prostého součtu pořadí, kde celkové pořadí je stanoveno na základě nevážených agregací dílčích pořadí posuzovaných projektů (známé nevýhody této metody, např. ignorace rozdílů ve statistickém rozložení hodnot mezi užitými kritérii lze snížit testováním výsledků pomocí metody váženého součtu pořadí využívající expertní stanovení vah jednotlivých kritérií). Využití tohoto přístupu lze vedle snahy o co nejkomplexnější vyhodnocení projektů výstavby D+R považovat za významnou uživatelskou výhodu prezentované metodiky. Určení celkového pořadí  $P_c$  konkrétního projektu tak představuje

syntetickou informací vycházející ze součtu dílčích pořadí  $p_d$ , která je základem pro kvalifikované posouzení společenské účelnosti jeho realizace. Popsaný postup lze zapsat následujícím způsobem:

$$P_c = \sum_{i=1}^n p_d$$

Zakomponování tohoto komparativního přístupu lze vedle snahy o co nejkomplexnější vyhodnocení projektů výstavby či rekonstrukce silnic považovat za významnou uživatelskou výhodu prezentované metodiky. Závěrečná syntéza pak byla provedena na základě agregací dílčích pořadí vybraných projektů výstavby D+R v rámci definované soustavy pěti hodnotících kritérií (realizace všech vybraných projektů s výjimkou R49 a R43 již byla zahájena, pokračování výstavby je však limitováno nedostatkem finančních zdrojů a chybějící strategií výstavby). Podle dosažených výsledků zaujímají v rámci celkem osmi hodnocených projektů nejlepší postavení R55, D3 a R35. V souladu s touto skutečností lze společenskou účelnost jejich výstavby považovat za stávajících podmínek za prokázanou (to ovšem neznamená, že jde o zcela bezproblémové projekty – např. R35 vykazuje vůbec nejhorší pořadí podle kritéria udržitelnosti rozvoje). Účelnost výstavby D11 a R49 pak považujeme za diskutabilní, tj. jejich potřebnost by měla být potvrzena na základě identifikace dalších (specifických) přínosů. U zbývajících projektů R6, R7 a R43 nebyla účelnost výstavby v dostatečné míře prokázána a jejich realizaci proto považujeme za stávajících podmínek za společensky neúčelnou. Ze systémového pohledu je užitečné poznamenat, že celkové pořadí D+R vykazuje nejsilnější vazby (koeficient korelace 0,93) na kritérium stimulace rozvoje. Tato skutečnost koresponduje s racionální orientací vypracované metodiky na identifikaci (percepci) nejúčelnějších projektů generujících nejvyšší potenciální společenské přínosy. Naopak nejslabší, a sice záporné vazby se pak vcelku logicky vztahují ke kritériu udržitelnosti rozvoje.

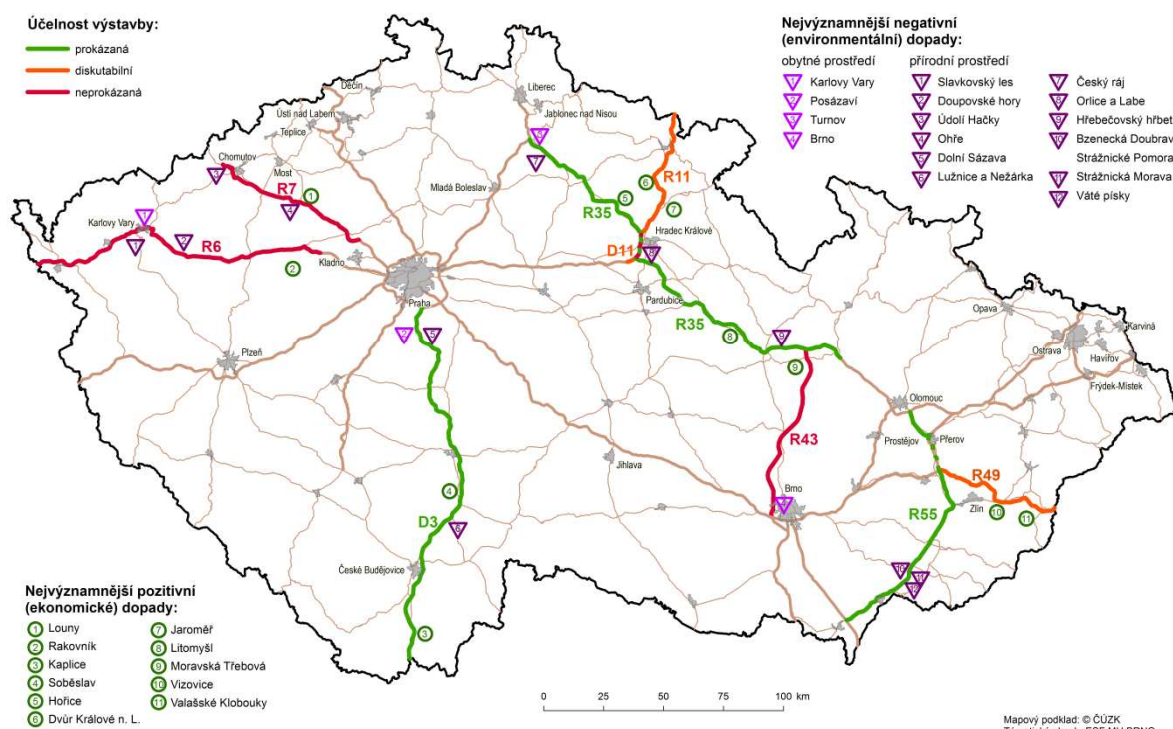
**Tabulka 41: Syntéza účelnosti výstavby vybraných dálnic a rychlostních silnic**

vybrané D a R silnice	relevance	užitečnost	integrace	stimulace	udržitelnost	součet pořadí	celkové pořadí
R55	3	1	5	1	4	14	1
D3	2	5	1	3	5	16	2
R35	1	4	4	2	8	19	3
D11	5	6	3	6	3	23	4–5
R49	8	2	7	5	1	23	4–5
R6	7	7	2	4	7	27	6
R7	4	8	6	8	2	28	7
R43	6	3	8	7	6	30	8

*Pramen: vlastní výzkum.*

Závěrem lze konstatovat, že realizace velkých a finančně vysoce náročných investičních projektů v oblasti dopravní infrastruktury je v řadě zemí včetně České republiky obvykle ospravedlňována obecným poukazem na jejich široké ekonomické přínosy, které však často nejsou blíže specifikovány (viz např. Vickerman, R., In Atalik, Fischer, 2002). Často používaným argumentem je i předpokládaný vysoký multiplikační účinek investičních

výdajů do výstavby expresních silnic (korespondující s všeobecně nadprůměrným podílem meziprojektu ve stavebnictví, srovnatelným se zpracovatelským průmyslem), jejichž rozvojový význam umocňují potenciálně nízké úniky finančních efektů mimo daný region či stát. Výše naznačené argumenty však, podle našeho názoru, zastírají nedostatečnou pozornost věnovanou komplexnímu hodnocení potenciálních společenských přínosů výstavby dopravní infrastruktury, které by vycházelo z empiricky verifikovaných metodických postupů. Tento deficit (i přes řadu zjednodušujících předpokladů) do značné míry snižuje vypracovaná metoda multikriteriálního komparativního hodnocení účelnosti plánovaných projektů rozvoje silniční infrastruktury. Prezentovaná aplikace této metody umožnila získat potřebné informace o společenské účelnosti realizace nejvýznamnějších projektů výstavby silniční infrastruktury v České republice, které lze účelně využít pro zodpovědné stanovení hlavních priorit dalšího rozvoje expresní silniční infrastruktury s pozitivními dopady na jeho racionalitu (významnou překážkou dosažení žádoucí racionality je ovšem řada specifických faktorů, ze kterých je potřebné uvést zejména dosavadní „pragmatický“ přístup, který vedle zájmů stavebních společností jednoznačně preferuje územní připravenost staveb před účelností vlastní výstavby).



**Obrázek 27: Účelnost výstavby plánovaných dálnic a rychlostních silnic v České republice**

*Pramen: vlastní výzkum.*



## Použitá literatura

- ADÁMEK, P., CSANK, P., ŽÍŽALOVÁ, P. (2007): Regionální inovační systémy a jejich veřejná podpora. Working paper č. 7, CES VŠEM.
- ATALIK, G., FISCHER, M. (eds., 2002: Regional Development Reconsidered. Berlin: Springer.
- BARNA, K. (2007): Measuring regional competitiveness. *Journal of Central European Agriculture*, 3, s. 343–356.
- BERGER, G STEURER, R. (2009): Horizontal policy integration and sustainable development: conceptual remarks and governance examples. *ESDN Quarterly Reports*, June, pp. 1–18.
- BLAŽEK, J., UHLÍŘ., D. (2011) *Teorie regionálního rozvoje – nástin, kritika, implikace*. Praha: Nakladatelství Karolinum.
- BRONISZ, U., HEIJMAN, W., MISZCZUK, A. (2008): Regional competitiveness in Poland: Creating and index. *Jahrbuch für Regionalwissenschaft*, 2, s. 133–143.
- ETZKOWITZ, H. (2002): *The Triple Helix of University-Industry-Government. Implications for policy and evaluation (Working paper)*, Stockholm: Sister.
- HOLLÄNDER, P. (1995): *Základy všeobecné státovědy*. Praha: Všehrd.
- HOLMAN, R. (2000): Joseph Alois Schumpeter – teorie podnikatele a hospodářského cyklu. Seminář J. A. SCHUMPETER – ekonom a politik demokracie. Jihlava (available on <http://cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=143>).
- HOLMAN, R. A KOL. (2005) *Dějiny ekonomického myšlení*. Praha: C. H. Beck.
- HRABALOVÁ, S., KLÍMOVÁ, V., NUNVÁŘOVÁ, S. (2005): *Metody a nástroje řízení ve veřejné správě*. Brno: Masarykova univerzita.
- HUGGINS, R. (2003): *Creating a UK Competitiveness Index: Regional and Local Benchmarking*. *Regional Studies*. 1, pp. 89–96.
- HUGGINS, R., THOMPSON, P. (2010): *UK Competitiveness Index Cardiff*. University of Wales Institute.
- HUGGINS, R., THOMPSON, P. (2013): *UK Competitiveness Index*. Cardiff: Cardiff University.
- JENSEN, M., JOHNSON, B., LORENZ, E., LUNDEVALL, B. (2007): Forms of knowledge and modes of innovation. *Research Policy*, 5, pp. 680–693.
- LARANJA, M. UYARRA, E. FLANAGAN, K. (2008): Policies for science, technology and innovation: Translating rationales into regional policies in a multi-level setting. *Research Policy*, 5, pp. 823–835.
- LUNDEVALL, B., JOHNSON, B. (1994): The Learning Economy. *Journal of Industry Studies*, 2, pp. 23–42.
- KAPLAN, R., NORTON, D. (2006): *Alignment – systémové vyladění organizace*. Praha: Management Press.
- KLIKOVÁ, CH., KOTLÁN, I. A KOL. (2012) *Hospodářská politika*. Ostrava: Sokrates.
- KNILL, C. (2004): Modes of governance and their evaluation. *Journal of the Humanities and Social Sciences*, 4, pp. 352–371.
- KOONTZ, H., WEIHRICH, H. (1993): *Management*. Praha: Victoria Publishing.

- KUBA, J. (2008): Veřejná správa v ČR a její aktuální problémy. Aplikované právo, 1, s. 53–67.
- LIŠKA, V., SLUKOVÁ, K., VOLEJNÍKOVÁ, J. (2011) Institucionální ekonomie. Praha: Kamil Mařík – Professional Publishing.
- KURFÜRST, P. (2002): Řízení poptávky po dopravě jako nástroj ekologicky šetrné dopravní politiky. Praha: Centrum pro dopravu a energetiku, 113 p.
- MLČOCH, M. (2005) Institucionální ekonomie. Praha: Nakladatelství Karolinum.
- MOULAERT, F., SEKIA, F. (2003): Territorial Innovation Models: A Critical Survey. Regional Studies, 3, pp. 289–302.
- OECD/European Communities (2005): Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. Third Edition.
- ŘSD. Celostátní sčítání dopravy 2005, online 2006 (available on <http://www.rsd.cz/start.htm>).
- ŘSD. Celostátní sčítání dopravy 2010, online 2011 (available on <http://scitani2010.rsd.cz/pages/informations/default.aspx>).
- SACTRA: Trunk roads and the generation of traffic, London: HMSO, 1994, 264 p.
- SCHUMPETER, J. (1987): Teória hospodárskeho vývoja: analýza podnikateľského zisku, kapitálu, úveru, úroku a kapitalistického cyklu. Bratislava: Pravda.
- SIRŮČEK, P. (2004): Inovace, dlouhé vlny a tzv. nová ekonomika v globalizované kapitalistické realitě anebo od Schumpetera k Valentovi. Marathon, 51.
- SKOKAN, K. (2005): Systémy inovací v regionálním rozvoji. Ekonomická revue, 4, s. 12–25.
- SNIEŠKA, V., BRUNECKIENE, J. (2009): Measurement of Lithuanian regions by Regional competitiveness index. Engineering Economics., 1, pp. 45–57.
- ŠIPIKAL, M., PARÍZKOVÁ, J. (2009): Učiace sa regióny. Bratislava: Ekonóm. (available on <http://www.czrso.cz/index.php?id=339>).
- TECL, J.: Mezinárodní zkušenosti v oblasti nepřiměřených rychlostí, CDV, 2006, Brno
- TÖDTLING, F., TRIPPL, M. (2005): One size fits all? Towards a differentiated regional innovation policy approach. Research Policy, 8, pp. 1203–1219.
- VICKERMAN, R. Restructuring of Transportation Networks. In Atalik, G., Fischer M., Regional Development Reconsidered, Berlin: Springer, 2002, pp. 137–147.
- VITURKA, M. a kol. Kvalita podnikatelského prostředí, regionální konkurenceschopnost a strategie regionálního rozvoje České republiky. Praha: Grada, 2010, 232 p.
- VITURKA, M., ŽÍTEK, V., KLÍMOVÁ, V., TONEV, P. Application of Microeconomic and Macroeconomic Approach to Evaluating Disparities in the Regional development. Ekonomický časopis, 2011 (7), pp. 655–668.
- VITURKA, M., PAŘIL, V., TONEV, P. Nová metoda komparativního hodnocení účelnosti projektů výstavby dopravní infrastruktury (případová studie dálnic a rychlostních silnic v České republice). Urbanismus a územní rozvoj, 2012 (2), pp. 28–34.
- VOIGT, S. (2008): Institucionální ekonomie. Praha: Alfa Nakladatelství.
- VOLEJNÍKOVÁ, J. (2005): Moderní kompendium ekonomických teorií. Praha: ProfessConsulting.

## 5. Globální (evropská) úroveň

### 5.1. Úvodní poznámky

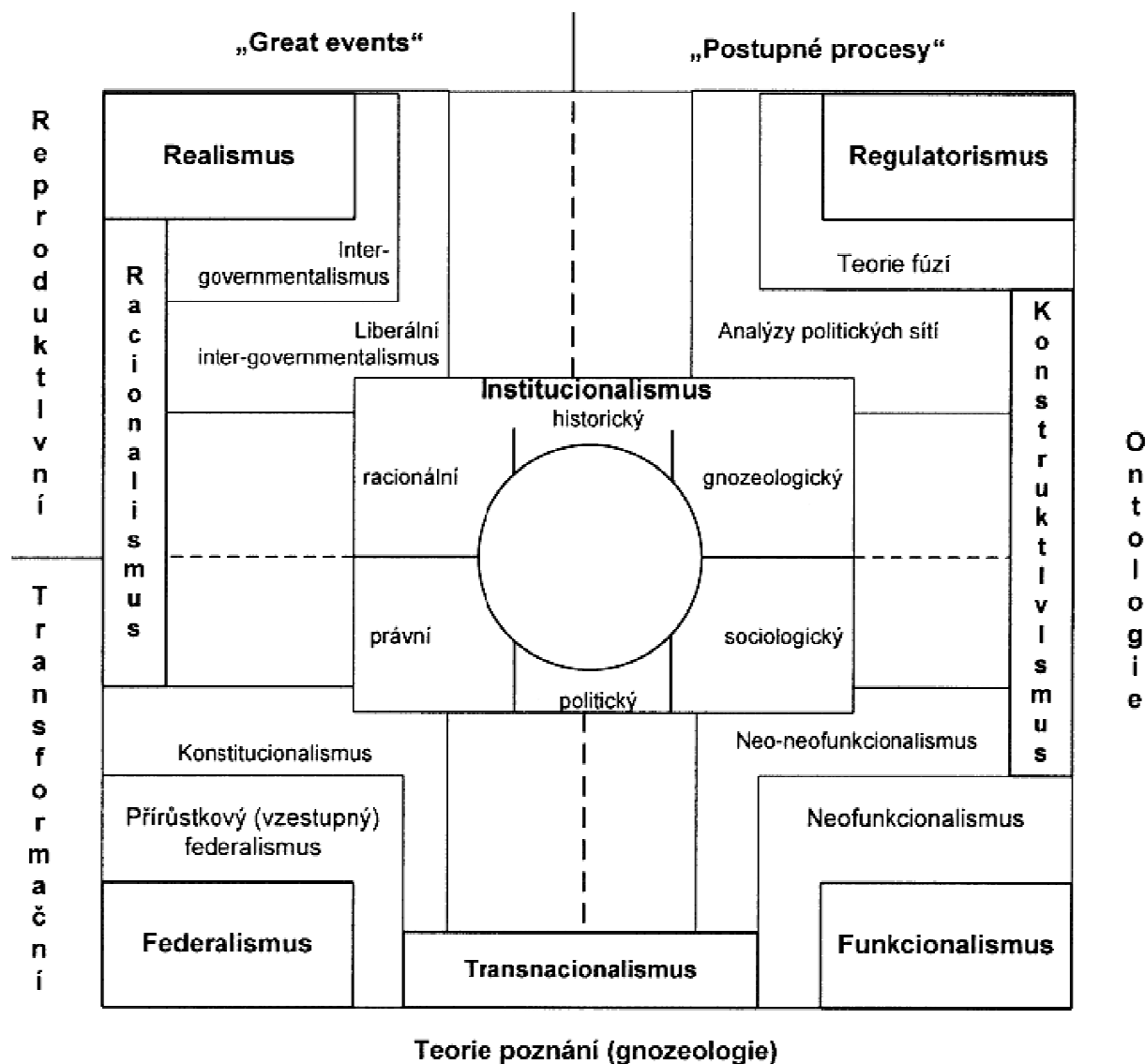
Globální úroveň je v podstatě synonymem pro celosvětovou úroveň (v souladu s geografickou polohou České republiky je v kapitole věnována specifická pozornost Evropě). S touto úrovní spojený proces globalizace je však značně abstraktním pojmem, jehož definice tudíž není jednoznačná. Obecně je globalizace chápána jako propojování světa, který je v nadsázce označován jako „globální vesnice“. Z regionalistického pohledu je jejím typickým rysem koncentrace nejvýznamnějších funkcí s celosvětovými dopady (např. obchodní, politické a kulturní funkce) do pólů rozvoje globálního významu, které integrují svět především na bázi obchodních interakcí. Globalizace samozřejmě není zcela novým procesem a v tomto směru je možné definovat následující vlny globalizace (upraveno podle Therborna):

- první vlna – šíření nejvýznamnějších náboženství (archaická, resp. kulturní globalizace),
- druhá vlna – velké geografické objevy a nástup kolonizace v 16. století vedený Evropou (začátek období tzv. proto-globalizace),
- třetí vlna – spojená s velmocenskými ozbrojenými konflikty v Evropě, které se postupně rozšířily i do dalších kontinentů,
- čtvrtá vlna – vrchol evropského imperialismu v 19. století, spojený se vznikem světového trhu a rozvojem dopravy (nástup moderní globalizace),
- pátá vlna – 2. světová válka a vznik bipolárního světa jako specifického globálního řádu,
- šestá vlna – reorganizace globálního řádu indukovaná rozpadem bipolárního světa a rozvojem globální komunikace.

### 5.2. Mezinárodní obchod

Integrační a samozřejmě i opačné, tj. desintegrační, procesy pobíhaly již v dávné historii – patrně nejznámějším příkladem je Římská říše (jejímž faktickým následníkem se stala Svátá říše římská) či novověké koloniální říše (např. bývalá španělská koloniální říše v Latinské Americe či tzv. Britské impérium). Z dalších příkladů je potom možné uvést Rakousko-Uhersko či Sovětský svaz. Z neúspěšných pokusů o integraci je potom užitečné zmínit snahu o vytvoření Panevropské unie po 1. světové válce, jehož hlavní osobností byl rakouský šlechtic Coudenhove-Kalergi (protiválečný motiv nicméně již trvale zůstal jedním ze základních argumentů ve prospěch integrace). V současnosti pod pojmem integrace obvykle, na rozdíl od dřívějšího pojetí, rozumíme nadnárodní asociaci suverénních politických celků (Pavlík, 2000), jejímž ilustrativním příkladem je Evropská unie. Dalším významným rozdílem je vznik silných nadnárodních institucí, vykonávajících především koordinační roli. Na obecné úrovni je obvykle rozlišována neformální a formální integrace. V prvním případě jde o výsledek spontánních integračních procesů vycházejících nejčastěji z ekonomických motivů, ve druhém případě pak o výsledek politických rozhodnutí. Za účelem vysvětlení integračních procesů postupně vznikla celá řada teorií, jejichž vývoj byl výrazně stimulován evropskou integrací. Tyto teorie lze podle jejich charakteristických rysů členit do různých skupin. V tomto kontextu je dále podrobněji představeno Schmitterovo členění (2005) na federalistické, funkcionalistické, realistické a regulatorní integrační teorie.

Za nejvýznamnější jsou pokládány první tři skupiny, které jsou proto dále podrobněji specifikovány.



**Obrázek 28: Teorie integrace**

*Pramen: Schmitter 2005.*

Za nejstarší skupinu jsou pokládány federalistické teorie, které spolu s funkcionalistickými teoriemi (a dále v interakci s transnacionalistickým konceptem) patří mezi liberálně orientované směry. Tyto směry kladou důraz na nadstátní dimenzi a rozhodující roli institucí a jsou přesvědčeny o možnosti zajištění trvalého míru (za hlavní příčinu válek označují národní státy a s nimi spojený nacionalismus). Hlavním cílem těchto teorií, nejen v případě Evropy značně kontroverzním, je pochopitelně zavedení federativního uspořádání. K tomuto cíli lze v zásadě dospět dvěma cestami (viz Pavlík, 2000). První z nich považuje za prvotní vytvoření konstitucionálního právního rámce (ústavy), za kterým by bezprostředně následoval vznik evropské federace, druhá realističtější cesta pak preferuje budování federace postupnými kroky. Federace je obecně pokládána za vyspělou formu politické organizace, pro kterou je typická dělba moci mezi federálními institucemi vykonávajícími dohodnuté kompetence (např. v obranné, zahraniční, obchodní, monetární či

imigrační politice) a členskými státy (disponujícími jasně deklarovanou autonomií ve zbývajících oblastech). Největší úspěchy tento směr zaznamenal v 50. letech, kdy byl v západní Evropě skutečně projekt společného trhu s uhlím a ocelí J. Moneta.

Za zakladatele funkcionalistické teorie rozvinuté po 2. světové válce je považován D. Mitrany, který za klíč k trvalému míru pokládal postupné propojování států spíše na základě spolupráce v konkrétních praktických otázkách, přičemž jejich řešení by mělo zůstat v rukou odborníků (Stančíková, 2011). Její protagonisté počítali s postupným rozšiřováním této spolupráce jako hnacího motoru integrace, stimulované i rozvojem přelévacích efektů (spill-over effects). Zvyšování vzájemné závislosti (interdependence) pak podle této teorie učiní ozbrojené konflikty zcela iracionálními. Kritika teorie se týkala zejména přílišné preference technokratických přístupů. Odpovědí na tuto kritiku se stal tzv. neofuncionalismus, který položil větší důraz na politické zájmy, zejména na vytvoření ústřední autority spojené s následným omezením suverenity členských zemí (v tomto bodě se tedy neofuncionalisté dostali na podobnou pozici s federalisty). Vývoj evropské integrace v 70. letech však ukázal, že tento teoretický směr přeceňuje úlohu vnitřních vazeb a podceňuje zájmové vlivy zúčastněných zemí. V souladu s tímto poznáním a dynamickým rozvojem realistických směrů funkcionalistické teorie ztratily svoji atraktivitu a následně ustoupily do pozadí.

V rámci realistických směrů, stojících v opozici vůči liberálním směrům, je potřebné zmínit především tzv. intergovernmentalistické, resp. mezivládní teorie. Realistický směr podle Morgenthaua (1993) odráží objektivní společenské zákony vycházející z lidské přirozenosti a moc je tedy primárním cílem, o který státy jako relevantní aktéři mezinárodní politiky usilují. V souladu s tím příslušné teorie zdůrazňují mezivládní pohled a za nejvýznamnější aktéry tedy pokládají (národní) státy. Jako protiváha neofuncionalismu se od poloviny 60. let rozvíjel realistický intergovernmentalismus, který zcela odmítal nadstátní princip (včetně konceptu přelévacích efektů). V 90. letech pak na pomezí realistického směru vznikla silně vyhraněná Moravcsikova teorie liberálního intergovernmentalismu, která se od realistického pojetí odlišuje zejména důrazem na ekonomické otázky pokládané za hlavní faktory mezinárodní spolupráce. Zastánci této teorie však akceptují skutečnost, že v určitých případech jsou státy ochotny přesunout některé své pravomoci na mezinárodní instituce. Za základní úlohu těchto institucí pak vedle koordinační role pokládají sblížení preferencí jednotlivých států a z toho vyvozují, že nadnárodní integrace nemusí podřývat státní suverenitu (tato téze výrazně zvyšuje popularitu této teorie).

Pokud jde o zbývajících teorie či teoretické koncepty (viz obrázek), regulatorní teorie obecně zdůrazňují postupné usměřování integračních procesů budováním sítí národních a nadnárodních regulačních institucí umožňujících předcházet krizovým stavům. Koncept transnacionalismu pak klade důraz na procesy přesahující státní hranice, které podporují rozvoj polycentrické globální společnosti integrované obchodními a dalšími interakcemi. K tomu je účelné poznamenat, že z pohledu regionálního rozvoje hraje klíčovou roli intenzita interakcí mezi póly rozvoje globálního významu a podřízenými makroregiony (tato podřízenost se projevuje zvláště u mezinárodně obchodovatelných finančních služeb).

Z dalších teorií je potřebné zmínit „pragmatickou“ teorii víceúrovňového vládnutí (multi-level governance), teorii optimální měnové oblasti a koncept Evropy regionů. Teorie víceúrovňového vládnutí stojí na pomezí nadnárodního a mezivládního paradigmatu a v tomto poněkud obtížně uchopitelném kontextu zohledňuje existující tendence k postupné decentralizaci a regionalizaci Evropy. Za její hlavní znaky je možné považovat zejména velké množství aktérů, převažující technokratický charakter rozhodování a neformální vztahy. Teorie optimálních měnových oblastí zkoumá podmínky umožňující efektivní fungování společné měny. Rozhodující roli v tomto směru hrají otevřenost ekonomiky, mobilita výrobních faktorů, podobnost výrobních struktur, cyklická sladěnost, společná měnová politika a rovněž fiskální transfery jako ochrana před měnovými šoky. Koncept Evropy regionů je pak v podstatě vizí postupného oslabování států a posilování role regionů jako rozhodujících subjektů budoucího rozvoje Evropy, disponujících silnou historickou identitou, posilovanou důsledným naplňováním všeobecně akceptovaného principu subsidiarity.

Viditelným projevem integračních procesů je vznik a činnost mezinárodních organizací vesměs s právní subjektivitou, které lze členit na mezivládní (IGO) a nevládní organizace (INGO). IGO je obvykle definována jako smluvně podložená dohoda alespoň tří států trvalého (např. OSN) nebo dočasného (např. IRO – Mezinárodní organizace pro uprchlíky) charakteru. Nevládní organizace pak jsou fyzické, či právnické osoby nebo instituce a sdružení s veřejným nebo soukromým charakterem, např. Mezinárodní Červený kříž (Lněnička, 2014). Z hlediska svého zaměření bývají tyto organizace členěny do nejrůznějších kategorií, zejména jsou rozlišovány organizace politické, hospodářské a vojenské. V současnosti působí ve světě přes 300 IGO, z nichž asi pětinu představují světové organizace (Hitzgerová, 2000). Vybrané mezivládní organizace – OSN, OECD, EU a NATO jsou dále v textu stručně přestaveny.

Organizace spojených národů (OSN/UN) je mezinárodní organizace založená v roce 1945 s cílem zachování mezinárodního míru a bezpečnosti, rozvoje přátelských vztahů mezi národy, podpory sociálního pokroku, lepších životních podmínek a lidských práv – aktuální počet členů činí 193. Organizace působí prakticky po celém světě a její hlavní administrativní centra jsou umístěny v New Yorku a dále v Ženevě a Vídni. V rámci OSN funguje mnoho dalších samostatných organizací, zejména UNESCO (Organizace OSN pro výchovu, vědu a kulturu), WHO (Světová zdravotnická organizace), WB Group (skupina Světové banky), IMF (Mezinárodní měnový fond) a UNIDO (Organizace OSN pro průmyslový rozvoj). K přidruženým organizacím pak patří např. WTO (Světové obchodní organizace).

Evropská unie (EU) je hospodářské a politické společenství zahrnující již 28 evropských zemí. Její základy byly položeny jen několik let po konci druhé světové války, přičemž se vycházelo z předpokladu, že intenzivní ekonomická propojenost zemí omezuje možnosti vzniku ozbrojeného konfliktu. Na základě tzv. Římských smluv z roku 1957 pak v následujícím roce vzniklo Evropské hospodářské společenství (EHS), které zpočátku rozvíjelo hospodářskou spolupráci šesti zemí: Belgie, Francie, Itálie, Lucemburska, Německo a Nizozemsko. Od té doby došlo především k vytvoření neustále se rozvíjejícího rozsáhlého jednotného trhu. Z počáteční čistě hospodářsky orientované spolupráce se postupně zrodilo

společenství, které spolupracuje i v celé řadě politických oblastí – od rozvojové pomoci po ochranu životního prostředí. Tuto proměnu odráží i změna názvu z EHS na Evropskou unii v roce 1993 (Portál Evropa, 2014).

Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD) je mezinárodní vládní organizací se sídlem v Paříži. Vznikla v roce 1961, kdy vešel v platnost její zakládající dokument Konvence o OECD, která jako hlavní cíl uvádí koordinaci politik za účelem dlouhodobého ekonomického rozvoje členských i nečlenských zemí. OECD sdružuje 34 ekonomicky nejvýznamnějších zemí světa (produkujících více než dvě třetiny světového HDP) a hraje tak výraznou úlohu při rozvoji mezinárodních ekonomických vztahů a mezinárodního obchodu. Je unikátní formou, kde nejvyspělejší země světa sladují své postupy v celé řadě oblastí (ekonomika, finance, obchod, vzdělávání, věda a technika, veřejná správa, zemědělství, životní prostředí a další). OECD je svým rozsahem globální, nikoliv však univerzální organizací. Členství v ní je výběrové, a aby se některá země mohla stát jejím členem, musí splnit náročné politické, ekonomické a legislativní podmínky.

Organizace Severoatlantické smlouvy resp. aliance (NATO) je politicko-vojenskou aliancí založenou v roce 1949. Jejím základním dokumentem je Severoatlantická smlouva, která mj. obsahuje klíčový článek 5, na jehož základě smluvní strany považují ozbrojený útok proti jedné nebo několika z nich za útok proti všem a zavazují se v takovém případě přispět na pomoc napadeným členům (MZV ČR, 2014). NATO má v současné době celkem 28 členů (Česká republika se stala jejím členem v roce 1999). Současné aktivity NATO lze obecně rozčlenit do tří rozhodujících pilířů: kolektivní obrana, kooperativní bezpečnost (spolupráce s partnery) a zvládání krizí (operace a mise). Evropští spojenci, USA a Kanada vzájemně spolupracují a konzultují otázky týkající se bezpečnosti a obrany. Tím je vytvářena jedinečná transatlantická vazba, která je klíčovým faktorem i pro zajištění bezpečnosti Evropy.

### 5.3. Integrační procesy na bázi obchodních interakcí

Význam mezinárodního obchodu spočívá zejména v tom, že zvyšuje spotřební možnosti země. Umožňuje tedy spotřebovat více statků než v případě uzavřené ekonomiky, která by nebyla zapojena do žádných obdobných vztahů. Specializace ve výrobě na odvětví s vyšší produktivitou lze dosáhnout zvýšením celkové produktivity dané země, a tím také zvýšení životní úrovně obyvatel. Tím, jak se jednotlivé státy více a více zapojují do mezinárodního obchodu, se může světová ekonomika přibližovat k hranici produkčních možností (Samuelson, Nordhaus, 1991). Základy teorie mezinárodního obchodu byly položeny již v 18. století, kdy se jimi zabývala klasická ekonomická teorie, a to především v dílech Adama Smithe a Davida Ricarda. Připomeňme, že těmto teoretikům byla již věnována pozornost v částech 2.3 a 3.2, kde lze najít jistá východiska vedoucí k vysvětlení závěrů teorie mezinárodního obchodu.

Adam Smith postavil svou teorii na vztahu mezi prací a národním bohatstvím, kdy zdrojem růstu bohatství je dělba práce. Právě tak lze totiž dosáhnout vyšší produktivity, tedy určitého výstupu s nižšími náklady (Smith, 2001). Za důležitější než dělbu práce uvnitř firem, kde jsou produkční možnosti limitované, považuje společenskou dělbu práce. Její hranice pak

spatřoval ve velikosti trhu. To jej vedlo k závěru, že bohatší jsou ty národy, které dokázaly prolomit hranice regionálního trhu a vytvořily trh národní. Ještě větší možnosti pak logicky spatřoval v možnostech mezinárodního trhu. Mezinárodní dělba práce zvyšuje bohatství všech národů, které se do ní zapojí (Holman, 2005). Smith jako první nahlíží na obchod jako na ekonomickou bilanci s pozitivním výsledkem. Pokud Anglie vyrábí ocel levněji (tedy s menším počtem jednotek práce) než Francie a současně Francie vyrábí levněji víno než Anglie, přenechá Anglie veškerou výrobu vína Francii a naopak Francie přenechá veškerou výrobu oceli Anglii. Završením procesu specializace (dělby práce) ve výrobě bude vzájemný obchod, tedy výměna oceli za víno, která bude pro obě země přínosem a zvýší jejich národní bohatství. Tento mechanismus je označován jako absolutní výhoda a stal se základem klasické teorie mezinárodního obchodu (Volejníková, 2005).

Smithovu teorii následně rozpracoval David Ricardo. Jeho teorie vysvětluje výhodnost zapojení do mezinárodního obchodu i v případě zemí, které nevykazují žádnou absolutní výhodu. Objevil totiž zákon komparativních výhod, který předpokládá existenci specializace a výhodnost směny i v případě, kdy jedna ze zemí dokáže vyrábět všechno zboží s absolutně nižšími náklady než druhá. Uplatnění zákona komparativních výhod ukazuje Ricardo na následujícím příkladu (upraveno podle Holmana, 2005). Je-li k výrobě 100 yardů sukna potřeba v Anglii 100 dělníků a v Portugalsku 90 dělníků a současně k výrobě 100 litrů vína v Anglii 120 dělníků a v Portugalsku 80 dělníků, je zřejmé, že Portugalsko má v případě obou zboží absolutní výhodu. Směnný poměr v jednotlivých zemích je následující: Anglie – 100 litrů vína za 120 yardů sukna (při 120 dělnících), Portugalsko – 100 litrů vína za 89 yardů sukna (při 80 dělnících). Portugalští obchodníci dostanou za 100 litrů vína v Portugalsku 89 yardů sukna, zatímco v Anglii 120 yardů. Začnou proto vyvážet víno do Anglie výměnou za sukno. V Portugalsku roste poptávka po vínu a klesá poptávka po (portugalském) suknu. To způsobí přesun kapitálu a Portugalsko přestane vyrábět sukno a začne se specializovat na víno a Anglie na sukno. Ve výsledku tedy Anglie vyrobí o 120 yardů sukna více a o 100 litrů vína méně a Portugalsko vyrobí o 100 litrů vína více a o 89 yardů sukna méně. Zvýšený výstup v jedné zemi plně nahradil pokles ve druhé, současně se při stejné produkci vína (200 litrů) zvýšila produkce sukna o 31 yardů (120 : 89). K tomuto efektu došlo pouhým přesunem kapitálu, nikoliv navýšením vstupů (Ricardo ve svém konceptu předpokládal, že náklady jsou konstantní). V takovém případě dochází k úplné specializaci zemí, v modelovém případě Anglie na sukno a Portugalska pak na víno. Později však představitel cambridgeské školy Alfred Marshall posunul teorii mezinárodního obchodu do podmínek rostoucích nákladů, kdy dochází k neúplné specializaci. To je zřejmě realističtější situace.

Neoklasická teorie mezinárodního obchodu představuje podstatný posun v uvažování, neboť odmítá teorii pracovní hodnoty jako podstaty ceny zboží. Ta je podle neoklasiků dána alternativními náklady. Autorem teorie alternativních nákladů je rakouský ekonom Gotfried Haberler (1901–1995). Jeho přístup je graficky znázorněn křivkami hranice produkčních možností (PPF) vyjadřující možné kombinace produkce dvou statků. Přitom platí, že zapojí-li se země do mezinárodního obchodu, alternativní náklady statku A (sukno) představují to množství statku B (pšenice), kterého se musí země vzdát, chce-li získat statek A. Přínosem



je zvýšení spotřebních možností dané země, rozšíření produkce, zvýšení produktivity práce a životní úrovně při rostoucích úsporách z rozsahu. (Lebiedzik, Nezval, Majerová, 2006)

Švédští ekonomové Eli Heckscher (1879–1952) a Bertil Ohlin (1899–1979) vytvořili neoklasickou teorii vybavenosti výrobními faktory. Za základ specializace zemí a mezinárodního obchodu považují rozdíly ve vybavenosti výrobními faktory. Cena faktoru, jehož má země dostatek, je nízká, cena nedostatkového faktoru je naopak vysoká. Je-li například v nějaké zemi dostatek půdy, produkuje zemědělskou produkci levněji, a proto je pro ni výhodnější, aby si ji vyráběla sama a průmyslové výrobky náročné na jiné faktory dovážela. V jejich modelu (factor endowment model) se předpokládá, že existují dvě země a jsou produkovány dva statky různě náročné na práci a kapitál. Závěr je ten, že jedna země se specializuje na statek náročný na práci (rýže), která je v dané ekonomice levnější a druhá země na statek náročný na kapitál (ocel), který je naopak levnější v této ekonomice. Teorie předpokládá dokonalou konkurenci a neuvažuje existenci dopravních nákladů. Teorie se stala z celé řady důvodů předmětem kritiky, jako problematický se jeví především předpoklad shodných technologických postupů a úrovně techniky v různých zemích. V neposlední řadě je teorie vzdálena realitě faktickým dopadem aplikace, který znamená udržování rozdílů v ekonomické úrovni zemí (Pipek a kol., 1996).

K zevšeobecnění neoklasické teorie mezinárodního obchodu přistoupil americký ekonom Paul Krugman. Jeho standardní teorie mezinárodního obchodu je založena na analýze křivek nabídky a poptávky a jejich vztahu k PPF. Vychází z předpokladu, kdy dvě země produkují dva statky (pivo a sýr). Potom platí, že (Lebiedzik, Nezval, Majerová, 2006):

- existuje souvislost mezi PPF a křivkou relativní nabídky – roste-li relativní cena piva (a jeho relativní množství), sníží se nabídka a cena sýru,
- existuje souvislost mezi relativními cenami a relativní poptávkou – v případě, že relativní cena piva stoupne z důvodu vstupu do mezinárodního obchodu, zvýší se produkované množství a poptávka po dovozu sýru; efekt zvýšení relativní ceny znamená růst blahobytu,
- světová rovnováha se stanoví prostřednictvím relativní nabídky a poptávky,
- existuje také vliv směnných relací na národní blahobyt.

Čím více jsou vzájemně ekonomicky provázané jednotlivé ekonomiky, tím jsou celkové vztahy těchto zemí stabilnější. Mezinárodní obchod tedy směřuje nejen ke zvyšování růstu a blahobytu, jak předpokládá ekonomická teorie, současně také přispívá k mírové spolupráci a eliminuje rizika potenciálních konfliktů. V neposlední řadě také významně přispívá ke zvyšování vzdělanosti, ať už jde o studium jazyků a technických informací či diplomatických pravidel (Beneš a kol., 2004).

Přístup každé země k mezinárodnímu obchodu vychází ze dvou koncepcí, a to liberalismu a protekcionismu. V současné ekonomice převládá jednoznačné směřování obchodních vztahů k liberálnímu (volnému) pojetí, jehož cílem je minimalizovat omezení obchodu a odstraňovat nástroje protekcionismu zejména progresivního typu, jako jsou cla a kvóty. Určitý význam je však nadále přikládán degresivní formě protekcionismu, zaměřené na zachování pracovních míst v určitých odvětvích (zejména upadajících). Jinou formou protekcionismu je subvencování exportu, které je považováno za spíše krátkodobé opatření

(fakticky se zde ztrácí výhody z mezinárodního obchodu). V rámci odstraňování překážek mezinárodního obchodu a postupného sblížení či provázání ekonomik jednotlivých zemí lze v čase sledovat posun na určitý stupeň ekonomické integrace, který je buď záležitostí bilaterální dohody, nebo je předmětem smluv více zemí. Z hlediska světové ekonomiky došlo k nejdůležitějším integračním procesům ve druhé polovině 20. století. Stupně ekonomické integrace jsou popsány v celé řadě publikací (Beneš a kol., 2004; Zlý, 2006; Kliková, Kotlán a kol., 2012), přičemž dle jejich síly (intenzity) lze vymezit:

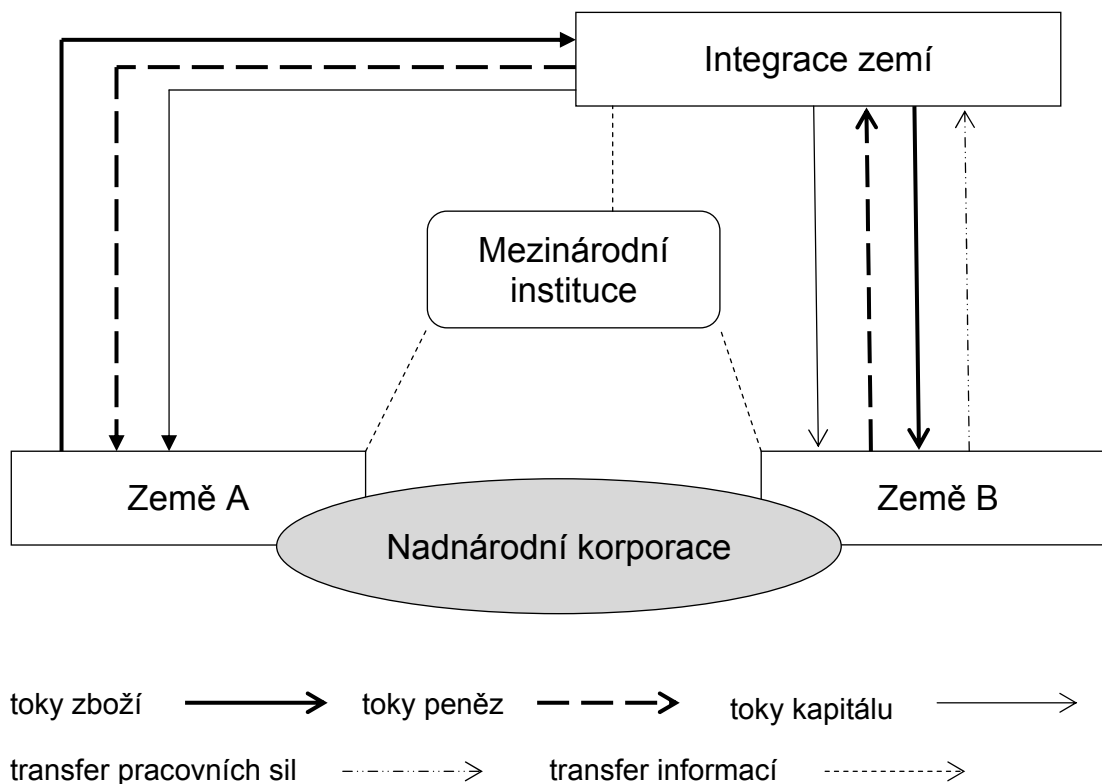
- **Účelová úmluva** – je určitý předstupeň ekonomické integrace. Její podstatou je řešení určitého problému nebo úkolu. Příkladem je Nordická rada, založená už v roce 1952, jejímiž členy jsou Dánsko, Finsko, Švédsko, Island a Norsko. Předmětem jejího zájmu jsou otázky v oblasti hospodářské, sociální, kulturní a právní (viz Nordic Council, 2014).
- **Pásmo volného obchodu** – výchozí stupeň ekonomické integrace charakteristický odstraněním cel, kvót a jiných překážek ve vzájemném obchodě. Současně však členské země samostatně realizují obchodní vztahy vůči třetím zemím. Tímto uskupením bylo zejména Evropské společenství volného obchodu (ESVO/EFTA), které bylo založeno v roce 1960 následujícími zeměmi: Rakousko, Dánsko, Norsko, Portugalsko, Švédsko, Švýcarsko a Spojené království. Další země průběžně přistupovaly, ale také ukončovaly své členství v souvislosti se vstupem do ES/EU. Dnes je členem ESVO Island, Lichtenštejnsko, Norsko a Švýcarsko (viz European Free Trade Association, 2014).
- **Celní unie** – navíc obsahuje i jednotnou celní politiku vůči nečlenským zemím. Za první existující celní unii lze považovat Benelux, který vznikl v roce 1948 (Belgie, Nizozemí, Lucembursko). Celní unií bylo ještě v 80. letech 20. století také ES.
- **Společný trh** – znamená rozšíření volného pohybu zboží a služeb i pro výrobní faktory práce a kapitál. Společný (jednotný) vnitřní trh je vytvořen a stále rozšiřován zejména Evropskou unií.
- **Hospodářská a měnová unie** – skutečný přechod k nadstátní formě integrace, sjednocení jednotlivých částí hospodářské politiky, přesun pravomocí na nadstátní orgány znamená realizaci jednotné hospodářské politiky a měnovou unii. Příkladem je Evropská unie, která realizuje společné politiky (obchodní, dopravní, zemědělská a měnová), kde je přesun pravomocí absolutní a dále komunitární politiky v oblastech, ve kterých jsou členskými zeměmi odsouhlasena základní pravidla. Členem Hospodářské a měnové unie je všech 28 členských zemí, přičemž 18 z nich tvoří eurozónu (se společnou měnou Euro).
- **Politická unie** – je vyústěním integračních procesů, členské země se zde zcela zříkají své suverenity nejen v oblasti hospodářské, ale také politické. Fakticky znamená vytvoření nového státu, například na principu federálního uspořádání.

Kromě institucí představujících různý stupeň ekonomické integrace existují také organizace, které chrání zájmy členských zemí v oblasti mezinárodního obchodu. Některým již byla věnována pozornost v předchozí části (OSN, EU, OECD). Pro lepší pochopení

problematiky protekcionismu a liberalismu v mezinárodním obchodě je důležité podrobněji zmínit Světovou obchodní organizaci (WTO) včetně její předchůdkyně Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT), ale také Organizaci zemí vyvážejících ropu (OPEC). Právě tyto organizace zásadním způsobem ovlivňují vývoj mezinárodního obchodu.

Na základě tzv. Brettonwoodské dohody (1944) měly vzniknout Stabilizační fond a Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj. Zatímco fond vznikl v roce 1945 (Mezinárodní měnový fond), ke vzniku banky nedošlo z důvodu nesouhlasu USA. V roce 1946 byla podepsána pouze Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT). Jednání probíhala v tzv. kolech, kterých bylo celkem sedm, první v roce 1947 v Ženevě, poslední 1986 v Punta del Este (známé jako Uruguayské kolo, kterého se účastnilo již 128 zemí). Nejprve bylo obsahem dohod postupné odstraňování tarifních bariér (snižování cel), později došlo k odstranění dalších netarifních bariér mezinárodního obchodu, resp. k podpoře liberalizace obchodních vztahů – dumpingová opatření, celní unie, dobrovolná exportní omezení, nediskriminace, mírnější přístup vůči rozvojovým zemím apod. (Kliková, Kotlán a kol., 2012). Až v roce 1995 došlo k faktickému naplnění Brettonwoodské dohody a GATT byla na základě dohody z Marrakéše nahrazena Světovou obchodní organizací (WTO). Původně měla 128 členů, v současnosti má 159 členů a dalších 25 států jedná o přistoupení. K hlavním úkolům WTO patří napomáhat volnému obchodu, vytvářet platformu pro obchodní vyjednávání členských zemí a pomáhat řešit případné obchodní konflikty. Ke všem členům je přístupováno shodně (princip nediskriminace), kdy jsou veškeré dohody závazné pro všechny. Součástí ujednání WTO je také ochrana pravidel hospodářské soutěže (WTO, 2014).

Velký význam pro světovou ekonomiku mají i tzv. mezinárodní surovinové dohody. Nejznámější z nich je bezesporu Organizace zemí vyvážejících ropu (OPEC). Byla založena v roce 1960. Jejími členy jsou hlavní světoví producenti ropy: Alžírsko, Ekvádor, Gabun, Indonésie, Irák, Irán, Katar, Kuvajt, Libye, Nigérie, Saudská Arábie, Spojené arabské emiráty a Venezuela. Jedná se fakticky o cenový kartel, jehož úkolem je regulovat (koordinovat) množství těžené ropy, a tím ovlivňovat vývoj její ceny. OPEC sehrál klíčovou roli při tzv. ropných šocích v letech 1973 a 1978. V současnosti zásadním způsobem ovlivňuje cenu ropy, kdy snížením objemu těžby vyvolává růst ceny (Kliková, Kotlán a kol. 2012, více viz OPEC, 2013). Následující obrázek znázorňuje schéma světové ekonomiky. Je patrné, že současné pojetí mezinárodního obchodu, které je založeno na liberalizaci trhu zboží a služeb, ale i trhu kapitálu, vede ke vzniku nadnárodních korporací (více část 5.4), vzniku mezinárodních institucí a v konečném důsledku k prohlubování ekonomické integrace.



**Obrázek 29: Schéma světové ekonomiky**  
*Pramen: Lebiezlik, Nezval, Majerová, 2006*

## 5.4. Role nadnárodních firem v procesu globalizace

Globalizace s sebou přináší zavedení dělby práce v celosvětovém měřítku a využívání komparativních výhod, jako např. suroviny, levná pracovní síla, kvalifikovaní pracovníci nebo koupěschopná poptávka (Kislingerová, Nový, 2005). Těchto výhod pak využívají nadnárodní firmy, které OECD definuje jako společnosti nebo jiné subjekty registrované ve více než jedné zemi a propojené takovým způsobem, že mohou koordinovat svoji činnost (OECD, 2003). Caves vymezil nadnárodní firmy jako takové, které na více národních trzích vlastní aktiva umožňující mateřské společnosti ovlivňovat chování dalších firem (Ševela, 2003). Evan (2010) pak ve své definici zmiňuje i zaměření nadnárodních společností, neboť je definuje jako výrobní nebo obchodní společnosti, u nichž vlastnictví, management, výroba a marketing přesahují do několika států. Kislingerová a Nový uvádí, že pro nadnárodní firmy je typické, že působí více než v jedné zemi, jsou schopny využít geografických rozdílů mezi zeměmi a jsou geograficky flexibilní (Kislingerová, Nový, 2005).

Za historicky první nadnárodní firmy jsou považovány britské a holandské obchodní společnosti z 16. a 17. století orientované na obchod s koloniemi (Royal Dutch Shell, Dunlop, British American Tobacco). Velká Británie byla až do první světové války největším investorem na světě (její podíl činil více než 40 %) a zaměřovala se zejména na akcie těžebních a dopravních společností a vládní dluhopisy. Po válce byla Británie předstižena Spojenými státy americkými (General Electric, Ford Company), které si svou pozici udržely až do 70. let 20. století. V té době směřovala většina amerických přímých zahraničních

investic do západní Evropy, avšak od 70. let se USA více zaměřovaly i na Latinskou Ameriku a další regiony (Ševela, 2003). V roce 1971 bylo mezi 15 největšími nadnárodními společnostmi 11 amerických (Evan, 2010). V tomto období se významnými investory stávají také Evropa a Japonsko, které se v 90. letech stali lídry v oblasti přímých zahraničních investic. V této době se však objevuje i nová skupina investorů ze zemí jihovýchodní Asie (Ševela, 2003) a mezi patnáctkou největších nadnárodních společností se tak již objevuje jen šest amerických (Evan, 2010). Začátkem nového tisíciletí dochází s rychle rostoucím významem informačních a komunikačních technologií k dalšímu zlomu. Pokud nadnárodní společnosti posuzujeme nyní podle výše jejich tržní hodnoty, je mezi první patnáctkou jen jedna evropská firma (Nestlé) a zbytek je tvořen americkými a asijskými společnostmi.

**Tabulka 42: 15 největších nadnárodních společností na světě (tržní hodnota v roce 2013)**

pořadí	společnost	země	odvětví
1	Apple	USA	hardware
2	Exxon Mobil	USA	ropa a zemní plyn
3	Berkshire Hathaway USA	USA	pojišťovnictví
4	PetroChina	Čína	ropa a zemní plyn
5	WallMart	USA	maloobchod
6	General Electric	USA	průmysl
7	Microsoft	USA	software
8	IBM	USA	software
9	Nestlé	Švýcarsko	potravinářství
10	Chevron	USA	ropa a zemní plyn
11	ICBC	Čína	bankovníctví
12	Johnson & Johnson	USA	farmacie, iotechnologie
13	Samsung Electronics	Jižní Korea	elektronika
14	China Mobile	Čína	mobilní komunikace
15	Google	USA	software

*Pramen: Financial Times, 2013*

O tocích přímých zahraničních investic vypovídá zpráva, kterou každoročně zpracovává UNCTAD. Z tabulky 43 je patrné, že k největšímu odlivu docházelo u rozvinutých ekonomik a investice pak přitékaly zejména do rozvojových ekonomik Asie. O rok dříve ale větší část investic plynula do rozvinutých ekonomik a rozdíl v přílivu PZI u obou typů ekonomik není velký. Mnohem větší rozdíl se vyskytuje u odlivu PZI a je patrné, že firmy z rozvinutých ekonomik často investují opět do rozvinutých ekonomik. Tranzitivní ekonomiky (jihovýchodní Evropa, Rusko, Gruzie) mají pouze malý podíl na světových investicích, ale dosahují většího přílivu než odlivu.

**Tabulka 43: Příliv a odliv přímých zahraničních investic (% světových investic)**

region	příliv PZI 2011	příliv PZI 2012	odliv PZI 2011	odliv PZI 2012
rozvinuté ekonomiky	49,7	41,5	70,5	65,4
rozvojové ekonomiky	44,5	52,0	25,2	30,6
- z toho Afrika	2,9	3,7	0,3	1,0
- z toho Asie	26,4	30,1	18,5	22,2
- z toho Lat. Am. a Karibik	15,1	18,1	6,3	7,4
- z toho Oceánie	0,1	0,2	0,1	0,0
tranzitivní ekonomiky	5,8	6,5	4,3	4,0

*Pramen: UNCTAD*

Vývojem prochází i struktura komodit, na které se nadnárodní firmy zaměřují. Nejdlejší tradici má produkce a vývoz koření, kávy a čaje. Historicky největší přímé zahraniční investice se pak vztahují k přírodním zdrojům (ropa, minerály a rudy, velké plantáže). Ve 20. století některé vlády převzaly kontrolu nad svými přírodními zdroji, avšak v 90. letech docházelo k privatizaci s významným zapojením zahraničního kapitálu (Kislingerová, Nový a kol., 2005). Výrazným milníkem je konec druhé světové války, kdy velké společnosti masivněji zahajovaly průmyslovou výrobu v dalších zemích (Ševela, 2003). Hlavními sektory přitahujícími nejvíce investic jsou technologicky vyspělá odvětví (farmaceutika, biotechnologie, počítače, vědecké přístroje, elektronika, syntetická vlákna), velkoobjemové spotřební zboží se středně pokročilými technologiemi (motorová vozidla, televize, domácí spotřebiče) a masové rychloobrátkové spotřební zboží (potravin, nápoje, kosmetika). Významným posunem v globalizované ekonomice bylo zapojení nadnárodních firem do sektoru služeb – bankovníctví a finanční služby, pojišťovnictví, auditorské firmy, právnické společnosti, reklama, komunikace, hotely atd. (Kislingerová, Nový a kol., 2005).

První investice do koloniálních zemí měly charakter spíše portfoliových investic (majetkové cenné papíry). Po druhé světové válce začaly většinu investic tvořit přímé zahraniční investice (Ševela, 2003). Ty se odehrávají tak, že nadnárodní firma buď založí zcela novou firmu (greenfield investice) nebo převezme řízení stávající firmy (fúze a akvizice, mergers & acquisitions/M&A – dnes převládající typ). Někdy jsou také jako typ PZI zvlášť uváděny investice, kdy nadnárodní firma převezme stávající podnik, který restrukturalizuje, avšak na rozdíl od M&A nevyužívá všech jeho aktiv (Blažek, L., Šafrová-Drášilová, 2013). Přímé zahraniční investice jsou pro hostitelskou zemi přínosnější než investice portfoliové, tedy nepřímé (např. Ševela, 2003, Evan, 2010). PZI totiž nepředstavují pouze příliv peněz, ale obvykle i dalších prvků – know-how, manažerských dovedností, strojů a zařízení a technologií. PZI také nahrazují chybějící domácí úspory a umožňují financovat restrukturalizaci ekonomiky. Naproti tomu nepřímé investice využívají rozdílů v úrokových sazbách a měnových kurzech, mají častěji pouze krátkodobý charakter a mohou destabilizovat domácí ekonomiku. V bývalých centrálně plánovaných ekonomikách nadnárodní firmy vstupovaly na tyto trhy prostřednictvím odkupu státních firem (privatizace). Příkladem může být začlenění společnosti Škoda Auto do koncernu Volkswagen, prodej České spořitelny rakouské Erste Group nebo Komerční banky francouzské Sociétés Générale.

O vysvětlení organizace výroby a služeb v globalizovaném světě usilují tři navzájem provázané teorie: teorie globálních komoditních řetězců, teorie globálních hodnotových řetězců a teorie globálních produkčních sítí. Všechny teorie mají úzkou souvislost s působením nadnárodních firem, přestože se nezabývají pouze jimi, ale celkovou organizací produkce statků. Teorie globálních komoditních řetězců (GCC – global commodity chains), jejímž hlavním představitelem je Gereffi, se zabývá způsobem, jak jsou globální komoditní řetězce ovládané či řízeny. Hlavním předmětem zájmu jsou vztahy mezi firmami podílejícími se na výrobě určitého zboží. Teorie globálních hodnotových řetězců (GVC – global value chains) se zaměřuje spíše na konkurenceschopnost firem a na důsledky, které z toho vyplývají pro průmyslovou politiku. Mezi její představitele patří např. Dolan, Humphrey či Sturgeon. Teorie globálních produkčních sítí (GPN – global production networks) navazuje

na předchozí dvě teorie a doplňuje je o institucionální a právní rámec (např. Dicken, Henderson, Coe). Cílem všech tří teorií je pochopit faktory a procesy, které ovlivňují podobu globální ekonomiky. Snaží se např. vysvětlit motivy a způsoby chování nadnárodních firem i dalších aktérů, způsob rozdělování ekonomických činností podle přidané hodnoty a způsoby její distribuce. Vychází z myšlenky, že nejen technologicky náročné výrobky, ale i výrobky jednoduché jsou vyráběny ve spolupráci mnoha firem. Při výrobě jsou používány zdroje (know-how, suroviny, kapitál, práce) rozptýlené po celém světě a propojení těchto zdrojů si žádá specifický způsob organizace výroby, v jejímž čele je tzv. vedoucí, obvykle nadnárodní, firma. Teorie GVC a GPN jsou si velmi podobné, a proto bývají často považovány za synonyma. Základními typy produkčních sítí či hodnotových řetězců jsou výrobcem řízené sítě (typické pro automobilový průmysl) nebo nákupem řízené sítě (obchodní řetězce typu Tesco nebo Ikea). Podněty pro rozvoj firem přichází z daného řetězce/sítě a perspektiva firmy závisí na tom, jakou pozici má v těchto strukturách (Blažek, J., Uhlíř, D., 2011). Dodavatelé nižších stupňů (subdodavatelé jednoduchých komponent 2. a 3. řádu) mají od vedoucích firem obvykle přesně specifikováno, co mají vyrábět a v jakém množství. Dodavatelé nižších stupňů mají charakter spíše příjemce rozhodnutí, jsou pod tlakem vedoucích firem zejména na nízkou cenu a mohou být relativně snadno vyměněni. Pro rozvoj firem v GPN/GVC i pro regionální rozvoj je důležité, jak je konkrétní firma schopna vytvořit přidanou hodnotu a jakou pozici má v rámci řetězce/sítě. Výzvou pro tyto firmy je zlepšit svoji pozici v rámci sítě – tzv. upgrading (Blažek, J., 2012). Tento proces je důležitý pro konkurenceschopnost všech firem a zejména pak pro firmy z bývalých centrálně plánovaných ekonomik, kde se nacházejí dodavatelé spíše nižšího stupně (Blažek, J., Uhlíř, D., 2011).

Pokud se vrátíme od dodavatelských řetězců a sítí zpět k nadnárodním firmám, tak ty mohou být koordinovány prostřednictvím trhu nebo prostřednictvím hierarchie (Blažek, L. a kol., 2011). Tržní koordinace probíhá prostřednictvím trhu, přičemž jednotlivé společnosti jsou samostatnými právními subjekty a jejich spolupráce je založena na jejich svobodné vůli a rivalitě. Hierarchická koordinace znamená, že koordinace probíhá uvnitř organizací, mezi útvary bez právní subjektivity a je založena na pravomoci, podřízenosti a spolupráci. Postupně by tak vznikl jeden velký superpodnik, jehož uspořádání by pro nadnárodní společnost bylo nefunkční (příliš mnoho zaměstnanců, rozdílné podmínky v zemích, kde působí atd.). Oba typy koordinace jsou proto uplatňovány v kombinaci a jednotné vedení podniků s právní subjektivitou může být realizováno těmito způsoby (Blažek, L. a kol., 2011):

- jeden podnik je ve vlastnictví (plném či majoritním) druhého podniku,
- podniky navzájem uzavírají dlouhodobé smlouvy, které omezují jejich samostatnost.

V prvním případě bývá ovládající společnost nazývána jako „mateřská“ a pro další firmy v řetězci jsou využívány pojmy jako dceřiná či vnukovská společnost. Druhým případem může být uspořádání sítě na základě franšizy, kdy všechny podniky v síti používají stejný vizuální styl, mají stejné provedení provozoven, poskytují stejné služby či výrobky a franšizanti na základě smlouvy platí licenční poplatky (Blažek, L., Šafrová-Drášilová, 2013). Na tomto principu fungují například společnosti McDonald's, Benetton či Yves Rocher.

Nadnárodní firmy mohou být integrovány horizontálně, vertikálně nebo konglomerátně. Horizontální integrace znamená, že výroba stejného produktu ve stejné výrobní fázi je umístěna na více národních trzích. Tato integrace je výsledkem nedokonalostí jednotlivých národních trhů, které neposkytují dovoзовému zboží stejné podmínky jako domácímu (domácí výrobci mohou mít například nižší náklady a lepší informace). Moderní pojetí chápe tuto integraci jako dynamický proces, který se objevuje v určitém stádiu vývoje firmy. Podnik nejdříve působí na domácím trhu, následně exportuje na další trhy a s další expanzí pro ni začíná být výhodnější vyrábět prostřednictvím zahraničních poboček. Dunning ve své teorii koncept OLI shrnul podmínky lokalizace výroby v domácí ekonomice do tří skupin: specifické konkurenční výhody firmy proti ostatním firmám, konkurenční výhody teritoria oproti ostatním teoriím a konkurenční výhody internacionalizace, kdy spolupráce s mateřskou firmou je výhodnější než s místními firmami (Ševela, 2003). Vertikálně integrované nadnárodní firmy lokalizují jednotlivé fáze výroby do různých zemí. Důvody takové lokalizace opět souvisí s nedokonalostí trhu. Konglomerátní nadnárodní firmy vznikají integrací přímo nesouvisejících aktivit v různých zemích a vedou k diversifikovaným firmám (Ševela, 2003). Výše uvedeným způsobem integrované firmy jsou také označovány jako vertikální koncerny, horizontální koncerny a smíšené koncerny – konglomeráty (Blažek, L., Šafrová-Drášilová, 2013). Organizační struktury nadnárodních společností jsou velmi složité, mají mnoho podob a vlastnické vztahy jsou často nepřehledné (vč. křížového vlastnictví). Jeden subjekt tak může být řízen z více míst. V takových skupinách existují vedle hlavní centrály i specializované centrály (divize), v jejímž rámci jsou pobočky sdružovány podle tří hledisek (Blažek, L., Šafrová-Drášilová, 2013):

- regionálního (jednotlivé divize sdružují pobočky působící na stejném teritoriu – např. divize pro Evropu, USA apod.),
- produktového (jednotlivé divize sdružují pobočky, které vyrábí podobné výrobky),
- funkčního (jsou sdružovány pobočky realizující podobné činnosti, např. výrobní divize, obchodní divize, finanční divize apod.).

Kombinací výše uvedených typů řízení vznikají maticové struktury, kdy společnosti jsou organizovány, např. podle produktového a regionálního hlediska. Příkladem mohou být zejména velké průmyslové skupiny jako Siemens Group nebo Robert Bosch Group. Velmi zjednodušenou podobu maticové struktury ukazuje tabulka, kde si můžeme všimnout, že některé pobočky mají spíše funkční charakter (Robert Bosch odbytová s.r.o.) a pokud bychom zde podrobněji rozvedli produktové členění (např. průmyslová technika v sobě zahrnuje řídicí systémy a obalovou techniku), zjistili bychom, že některé oblasti nemají české zastoupení a jsou tak obsluhovány zahraničními pobočkami.

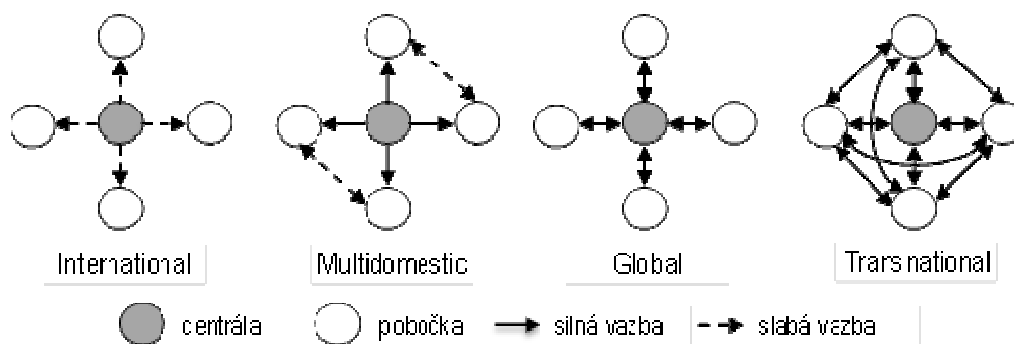


**Tabulka 44: Společnosti skupiny Robert Bosch Group registrované v České republice**

produkt /region	Česká republika	země 2	země 3
<b>automobilová technika</b>	Robert Bosch, s.r.o., BOSCH DIESEL, s.r.o., Bosch Rexroth, spol s r.o., Robert Bosch odbytová s.r.o.	Firma 2A	Firma 3A
<b>spotřební zboží</b>	BSH domácí spotřebiče, s.r.o.	Firma 2 B	Firma 3 B
<b>průmyslová technika</b>	Bosch Rexroth, spol. s r. o.	Firma 2 C	Firma 3 C
<b>energetika a technika budov</b>	Robert Bosch odbytová s.r.o. Bosch Termotechnika s.r.o.	Firma 2 D	Firma 3 D

*Pramen: vlastní zpracování na základě Bosch v ČR*

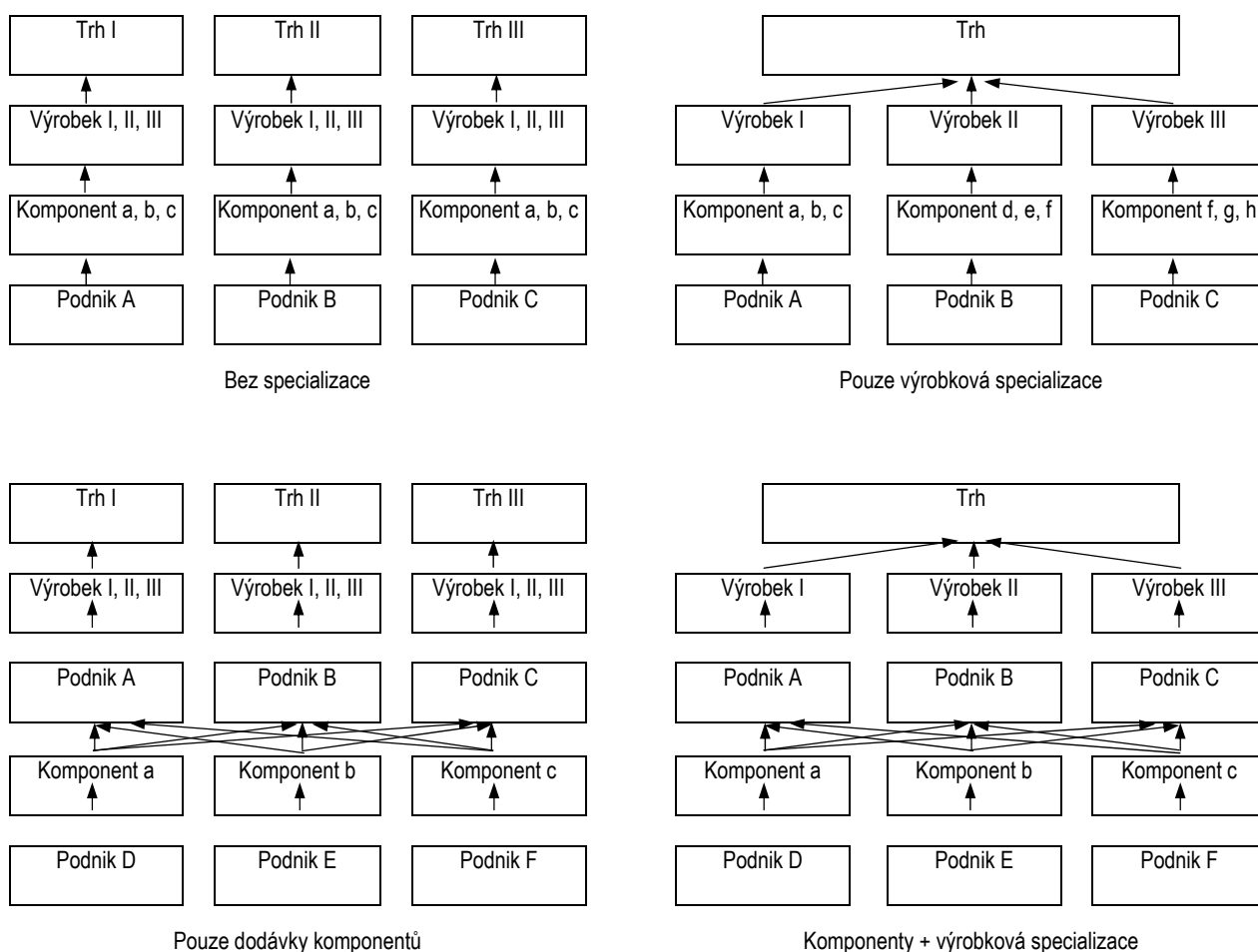
Dalším rozdílem v organizaci firem může být počet zastoupení v jednotlivých zemích. Většinou bývá celá skupina zastoupena jednou či dvěma společnostmi, např. v ČR Home Credit nebo Toray. Některé skupiny mohou být ale zastoupeny velkým množstvím firem, obvykle jde o velké průmyslové skupiny, které využívají dělení dle produktové specializace, např. Siemens Group nebo Robert Bosch Group (Blažek, L. a kol., 2011). Do organizační struktury se promítají i vztahy mezi centrálou a pobočkami. Barlet a Ghoshal takto definovali čtyři typy organizačních struktur, které pojmenovali jako international, multidomestic, global a transnational. Odlišují se směrem a silou vazeb mezi centrálou a pobočkami.



**Obrázek 30: Organizační struktury dle Barletta a Ghoshala**

*Pramen: Blažek, L. Šafrová-Drášilová, A., 2013*

Zapojení lokální pobočky do činnosti celé skupiny lze posuzovat i podle organizace výroby. Čtyři možné typy organizace jsou demonstrovány na obrázku 32 a tento přístup může být adaptován i na oblast služeb. V prvním případě podnik vyrábí všechny komponenty pro všechny výrobky a finální výroby uvádí na svůj trh. Ve druhém případě (výrobová specializace) podnik vyrábí všechny komponenty, ale specializuje se pouze na své jedinečné produkty. Ve třetím případě podniky spolupracují na bázi dodávek komponent. Posledním případem je kombinace výrobové i komponentní specializace.



**Obrázek 31: Organizace výroby ve skupině firem**

*Pramen: Blažek, L. Šafrová Drážilová, A., 2013; Blažek, L. a kol., 2011*

Celkově lze konstatovat, že nadnárodní firmy ve stále větší míře ovlivňují ekonomické i sociální prostředí, ve kterém žijeme. Jejich působení s sebou přináší mnoho pozitivních efektů, avšak i některá negativa. Mezi hlavní pozitivní patří zvýšení konkurenceschopnosti, růst exportu, pokles importu nebo diversifikace struktury exportu. Nadnárodní firmy jsou také významným zaměstnavatelem a hostitelskou ekonomiku obohacují o nové znalosti, vědeckovýzkumné poznatky, technologie, firemní kulturu apod. Mají také významný podíl na tvorbě hrubého domácího produktu a obvykle i vyšší produktivitu práce než domácí firmy (viz např. Ševela, 2003, Blažek, L. Šafrová-Drážilová, A., 2013). Významným rizikem působení nadnárodních firem je nebezpečí vzniku duální ekonomiky, kdy v hostitelské zemi působí efektivní podniky pod zahraniční kontrolou na straně jedné a méně efektivní domácí podniky na straně druhé. Mezi oběma skupinami pak dochází pouze k malé kooperaci (Blažek, L. Šafrová-Drážilová, A., 2013). Rizikem je i možnost rychlého odchodu ze země při změně podmínek – empiricky bylo zjištěno, že přestože mají nadnárodní společnosti vyšší produktivitu práce, dosahují menší ziskovosti. Tato skutečnost pravděpodobně významně souvisí s další negativní stránkou, kterou je problém tzv. transferových cen. Transferové ceny jsou využívány pro obchod, který je realizován mezi částmi jedné korporace přes národní hranice. Jedná se o umělé ceny, kdy zboží není oceňováno tržními cenami, ale je výsledkem vnitřních firemních rozhodnutí, která jsou kompenzována jiným způsobem. Firmy tak mohou

ovlivňovat svůj hospodářský výsledek a optimalizovat tak své daně (Kislingerová, Nový, 2005, Blažek, L. a kol., 2011, Ševela, 2003).

## 5.5. Ostatní rozvojově významné souvislosti

Charakteristickým rysem vývojové diferenciaci světa je vytvoření civilizačních okruhů, které lze chápat jako specifické součásti globální civilizace definované především historickými, kulturními a politicko-ekonomickými faktory. V tomto směru je dále prezentováno pojetí amerického politologa S. Huntingtona, který svět člení do celkem devíti civilizačních okruhů (Huntington, 2001).



**Obrázek 32: Civilizační okruhy světa podle Huntingtona**

*Pozn: západní civilizace (červená), pravoslavná civilizace (hnědá), latinskoamerická civilizace (zelená) islámská civilizace (žlutá), subsaharská Afrika (modrá), hinduistická civilizace (světle zelená), buddhistická civilizace (fialová), čínská civilizace (růžová), Japonská civilizace (běžová) a tzv. „osamělé státy“ – Turecko, Izrael a Etiopie (šedá).*

*Pramen: Huntington 2001.*

Ekonomicky nejvyspělejší západní civilizace je historicky spojena se západní částí Evropy, odkud se tato civilizace rozšířila do Severní Ameriky, Austrálie s N. Zélandem a dalších částí světa (sem patří zejména severní a střední část Filipín a tichomořské ostrovy). Její kořeny sahají až do antiky a v dalším vývoji byla západní civilizace formována především křesťanstvím (katolictvím a protestanstvím), koloniálními výboji, průmyslovou revolucí, vnitřními ozbrojenými konflikty a postupným prosazením demokratického systému veřejné správy. V rámci okruhu zaujímají výsadní postavení USA. Nejbliže k ní má pravoslavná civilizace zahrnující Rusko a další východoevropské a kavkazské země a rovněž většinu balkánských států. Pravoslavná církev vznikla jako důsledek schismatu mezi západní a východní křesťanskou církví (1054) a vyplenění Konstantinopole při čtvrté křížové výpravě. Po rozpadu byzantské říše se hlavním centrem stalo Rusko, které i přes kolonizaci severní Asie a dočasně i Aljašky nedosáhlo ekonomické a kulturní úrovně západní civilizace a mocenský souboj s ní vedený ateistickým Sovětským svazem skončil jeho rozpadem. Latinskoamerická civilizace zahrnuje kromě Jižní Ameriky i středoamerické a karibské státy a Mexiko (včetně jazykově odlišných Guyan a některých karibských ostrovů). Se západní

civilizací je historicky a nábožensky propojená španělskou a portugalskou kolonizací indiánských říší (Inkové, Mayové, Aztékové). Po téměř úplné dekolonizaci provedené již v první třetině 19. století začalo obtížné budování vlastních států, ze kterých v současnosti zaujímají světově významné postavení Brazílie a Mexiko. K islámské civilizaci patří státy jihozápadní (zejména Pákistán a Bangladéš), střední a jihovýchodní (Indonésie) Asie a severní Afriky (Egypt), doplněné několika dalšími státy. Spojovacím prvkem je pochopitelně především islámské náboženství, které se postupně rozšířilo prakticky do všech kontinentů. Strnulost a fatalismus islámu lze na druhé straně považovat za jednu z příčin dlouhodobého ekonomického i sociálního zaostávání této dříve vyspělé civilizace, k jejímuž (selektivnímu) zmírňování dochází až v souvislosti s rozvojem těžby ropy ve 20. století. Ekonomicky nejméně rozvinutým civilizačním okruhem je nesporně subsaharská Afrika. Náboženská i etnická různorodost panující v tomto okruhu vedla po ukončení koloniální éry v 60 až 70. letech minulého století k častým vnitřním konfliktům (nejnovějším příkladem je rozdělení Súdánu). Další zásadní problémy pak představují pouze pomalu se snižující neúnosně vysoké tempo růstu populace a katastrofální zdravotní stav obyvatel podmíněný chudobou (v některých státech je až 40 % obyvatel nakaženo AIDS). Pojem hinduistické civilizace se vztahuje k stejnojmennému náboženskému a filosofickému konceptu rozšířenému v po Číně nejlidnatějším státu světa Indii (obydlené již od 2. tisíciletí př. n. l. indoevropským obyvatelstvem) a několika dalších zemích (Nepál). Od získání nezávislosti v roce 1947 se Indie, i přes dynamický ekonomický růst zaznamenaný v posledním období, stále potýká s obrovskou chudobou týkající se zvláště, do značné části, dosud negramotného venkovského obyvatelstva (podle odhadů žije v Indii asi 40 % chudých lidí světa). K sousední buddhistické civilizaci patří většina zemí jihovýchodní Asie, doplněných dále Srí Lankou a Mongolskem. Buddhismus je podobně jako křesťanství a islám univerzálním náboženstvím, které má společné kořeny s indickým hinduismem, čínským taoismem a japonským šintoismem. Řada z těchto asijských zemí byla kolonizována V. Británií nebo Francií a po osvobození se některé z nich staly obětí násilných totalitních experimentů. V současné době nicméně jihovýchodní Asie patří mezi nejdynamičtější regiony. Dějiny čínské civilizace lze rozdělit na starověké, císařské a moderní období (po roce 1912). Původním náboženstvím Číny je taoismus doplněný dalšími náboženstvími, zejména buddhismem. Po 2. světové válce došlo v komunistické pevninské Číně (na rozdíl od odštěpeného ostrova Tchaj-wan) k náboženské regulaci, vystřídanou v období tzv. kulturní revoluce represí. Hospodářské katastrofy vedly k liberalizaci ekonomiky, a v současnosti tak Čína zažívá období prudkého ekonomického růstu (spojeného však i s řadou negativních sociálních a environmentálních dopadů). Poslední kulturní okruh představuje Japonsko, které je pokládáno za nejstarší národní stát světa, jehož kultura reprezentovaná původním náboženstvím, tj. šintoismem, byla výrazně poznamenána buddhismem (většina Japonců se dnes hlásí k oběma náboženstvím) a rovněž čínskými a pozdějšími západními vlivy. Po porážce ve 2. světové válce bylo Japonsko demilitarizováno a poměrně rychle se následně zařadilo mezi nevyspělejší státy světa (v současném období však jeho ekonomika prochází dlouhodobou stagnací). Mimo uvedené okruhy se vzhledem k výrazným specifikám nacházejí Turecko, Izrael a Etiopie. V případě Turecka jde o v islámském světě ojedinělý sekulární politický systém, specifika Izraele pak vyplývají z jeho pozice umělého státu vzniklého po 2. světové válce a u Etiopie z dlouhé tradice křesťanství odlišující ji od zbytku Afriky.

Na vývoj v Evropě přinesl velmi realistický a stále platný pohled ve svém díle Pan-Evropa už v roce 1923 rakouský hrabě Coudenhove-Kalergi (část svého života prožil i v západních Čechách v obci Poběžovice). Jako jediné možné řešení zachování míru a prosperity na evropském území viděl panevropskou unii evropských národů po vzoru Spojených států amerických. Jako významný problém viděl nemožnost spravedlivého stanovení hranic v Evropě, neboť směrodatná hlediska pro jejich určení jsou v rozporu (Kalergi identifikoval jazyková, geograficko-strategická, historická a hospodářská kritéria). Cílem by měla být identifikace stabilních hranic (vymezení spravedlivých hranic považoval za nesplnitelné). Současně Kalergi za jednu z největších hrozeb pro Evropu považoval Rusko. Jeho obavy o vývoj v Evropě nejlépe vystihuje krátká pasáž z úvodní kapitoly jeho knihy: „Evropa je posunuta ze středu světa na jeho periferii. Světová hegemonie Evropy je navždy svržena. Kdysi probouzela strach - dnes soucit. Ze své pozice vladařské pozice je zatlačena do defenzivy: vojensky jí hrozí ruská invaze, hospodářsky dokonalejší organizace Ameriky; je zadlužená, roztržštěná, neklidná, zeslabená; je rozervána národnostními a sociálními boji; těžce poškozena co do síly obyvatelstva a průmyslu; je v chaosu hospodářském i měnovém. Tak jde od bezútesné přítomnosti k nejisté budoucnosti. Že je postavení Ruska ještě chmurnější, nemůže být v Evropě útěchou: neboť doba pracuje pro Rusko, proti Evropě. Nesmírné bohatství půdy, neopotřebované, jednotnější lidské síly zaručují určitě budoucnost Rusku. Nechť se utváří jeho nejbližší budoucnost jakkoli: Rusko bude dřív nebo později zase velké, mocné a bohaté. Avšak budoucnost Evropy je svrchovaně nejistá. Pozbyla světové hegemonie, protože její národy byly nejednotné. Pozbude své samostatnosti a zbytku svého blahobytu, bude-li nejednotná i nadále“<sup>38</sup>. I když Kalergiho panevropské myšlenky byly německým nacismem dočasně zatlačeny do pozadí (sám hrabě byl donucen emigrovat), nejenom že neztratily nic na své aktuálnosti, ale řada z nich již byla prostřednictvím Evropské unie uskutečněna.

Globalizační procesy posilují vždy nejprve mezinárodní ekonomické vazby, ale poté i migraci obyvatel, motivovanou zvláště vyhlídkou na vyšší životní úroveň (dalším důvodem mohou být etnické a náboženské nepokoje či válečné konflikty). Problematikou imigrace cizinců se zabývá imigrační politika státu. U nadnárodních celků, zejména EU, je pak v tomto směru určující společná imigrační politika (nutno dodat, že některé státy se zabývají i politikou emigrační a tomuto procesu se snaží bránit, což byla praxe známá i v bývalém Československu do roku 1989). Problematika mimoevropských imigrantů je v zemích EU tradičním politickým tématem především v bývalých koloniálních velmocích, jako jsou Velká Británie (problém imigrace z Indie a Afriky), Francie (Severní Afrika), ale i v zemích s aktuálními silnými pracovními vazbami na mimoevropské země, jako je Německo (Turecko), Itálie (Severní Afrika) či země Visegrádské skupiny (Ukrajina, Rusko, Moldávie). Dále je možné zmínit migrační proudy v devadesátých letech minulého století ze zemí bývalé Jugoslávie – tyto migrační proudy ovšem výrazně zeslábly po ukončení válečného konfliktu a nastolení stabilnějšího politického prostředí spojeného i s postupnou integrací do EU (Chorvatsko).

---

<sup>38</sup> Coudenhove-Kalergi, R.N.: Pan-Evropa. Panevropa Praha, Praha, 1993. (s. 16).

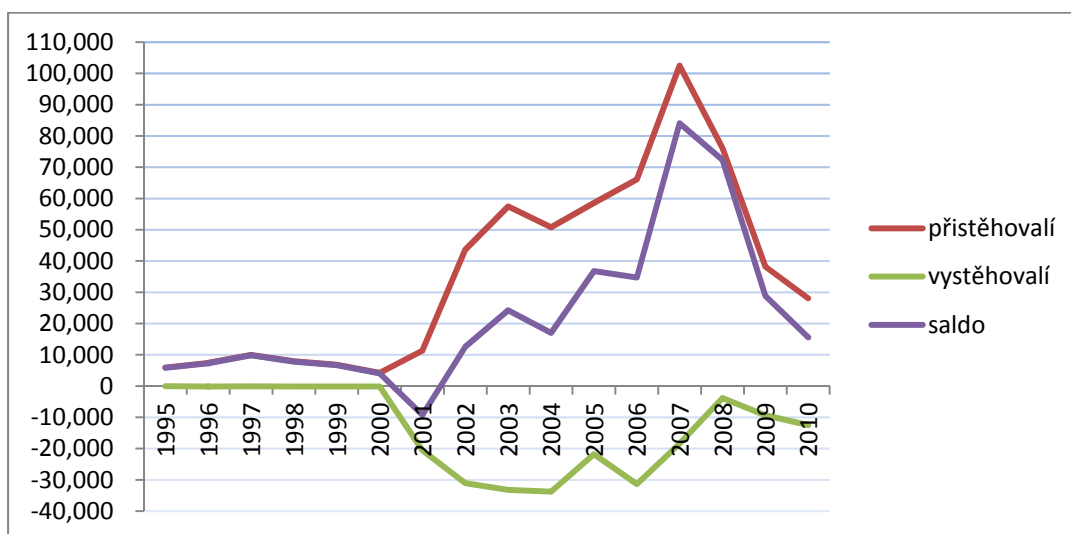
Dopady imigrace na hostitelskou ekonomiku jsou poměrně diskutabilní záležitostí. Tuto problematiku si můžeme ilustrovat na příkladu Vídně, která se v druhé polovině 90. let 20. století stala velmi vyhledávanou destinací uprchlíků zejména ze zemí bývalé Jugoslávie. Ačkoliv je Vídeň jednoznačně nejvýkonnějším regionem Rakouska, tak od roku 2000 do roku 2004 lze sledovat neustálé zpomalování míry růstu HDP per capita, a to z 6,4 % v roce 2000 na 2,8 % v roce 2004, což byl v daném roce nejnižší růst ze všech rakouských spolkových zemí. Vedle toho se Vídeň stala regionem s nejvyšší mírou nezaměstnanosti, která ve srovnání s některými spolkovými zeměmi dosahovala až trojnásobku (8,8 % oproti 2,9 % v Tyrolsku). Zvýšená nezaměstnanost pak samozřejmě vytváří nároky na sociální politiku. V případě Vídně však šlo o příliv imigrantů, kteří se ucházeli spíše o dělnické pozice nebo byli zaměstnáváni na nižších pozicích či podnikali ve stravovacích službách. Příliv málo kvalifikovaných pracovníků tak kompenzoval poptávku firem po špatně placené práci, kterou již místní obyvatelstvo nechťejí vykonávat. Na druhé straně je potřebné v rámci migračních procesů zmínit i tzv. „odliv mozků“. S integrující se globální ekonomikou a uvolňujícími se bariérami migrace obyvatel vyspělé země často volí strategický přístup orientovaný na lákání nejkvalifikovanějších pracovníků z celého světa, čímž posilují své institucionální i ekonomické prostředí v oblastech jako je vzdělávání, věda a inovační aktivity

Negativním společenským dopadům migračních proudů z pohledu kulturního dialogu se snaží předcházet i Rada Evropy, která v tomto směru iniciativně prosadila Opatijskou deklaraci a Deklaraci z Fara, které se zabývají mezikulturním dialogem. Podpora tohoto dialogu pomocí institucionálních, politických i ekonomických nástrojů je v podstatě jediným preventivním řešením (pokud neuvažujeme uzavření hranic) interkulturních společenských neshod vznikajících na úrovni mezinárodní i jednotlivých států či regionů (národnostní menšiny se mohou vyskytovat i na souvislých územích nerespektujících stávající státní hranice – viz např. zastoupení ruských obyvatel na Ukrajině či kurdské menšiny v Sýrii, Iráku a Turecku).

V českých zemích má zaměstnávání cizinců již dlouholetou tradici. V tomto směru byl patrně prvním významným hybatelem již císař Karel IV., jehož vláda měla evropský charakter a v Praze tehdy sídlil císařský dvůr přitahující tehdejší elitu. Další významnou atraktivitou byla rozsáhlá stavební činnost, která byla důvodem příchodu mnoha zahraničních architektů a stavitelů se svými stavebními dílnami. Třetím faktorem determinujícím tehdejší příliv cizinců do českých zemí pak byla kolonizace českého hornatého pohraničí, kam byli zváni především němečtí kolonizátoři (Bobková, 2003). Po dlouhém období husitských revolucí podnítil další migraci nástup Habsburské říše, kdy docházelo k přesunům obyvatelstva mezi jednotlivými zeměmi impéria. Zde je vhodné zmínit období vlády císaře Rudolfa II., který umístil císařský dvůr do Prahy, což mělo vliv na příliv učenců a umělců. Nejmasivnější migrační proudy se ovšem v českých zemích odehrály v první polovině 20. století. Již před první světovou válkou se tehdy z českých zemí vystěhovalo asi 1,2 mil. obyvatel (z toho cca 1 mil. české národnosti). Hlavními destinacemi byly Dolní Rakousko a USA (do každé zamířilo asi 400 tis. obyv.), dalšími cílovými zeměmi bylo Německo (asi 200 tis.), Uhry a Rusko. Tato emigrační vlna byla tlumena zpětnou migrací v rozsahu asi 30 % z celkového počtu vystěhovalých. V letech 1918 až 1921 proběhla imigrační vlna

způsobená první světovou válkou – šlo o navrátilce z válečného konfliktu, kdy např. z Ruska se vrátilo asi 10 tis. osob (Ocásková, 2006). Výrazným podnětem k různorodým a vnučeným migračním pohybům byla i Mnichovská dohoda (Baršová, Barša, 2005). Nejvýznamnější emigrační proud pak přišel po 2. světové válce, kdy byl Benešovými dekrety spuštěn proces odsunu etnických Němců. V letech 1945–1947 klesl počet obyvatel německé národnosti v Čechách a na Moravě ze 3 mil. na 180 tis. obyv. a na Slovensku z 200 tis. na 24 tis. obyv. (Šašinka, 2012).

Konec 2. světové války potom znamenal návrat osob, které odešly do zahraničí – celkový počet v letech 1945 až 1946 však činil pouze asi 64 tis. osob (Ocásková, 2006). V letech 1947 až 1950 pak do Československa mířily migrační proudy z Ukrajiny, Rumunska, Argentiny a dalších zemí – celkový počet přistěhovalců, včetně 13 tis. Řeků vypuzených ze své země občanskou válkou, dosáhl asi 220 tis. osob (Ocásková, 2006). Na druhé straně je třeba zmínit emigraci po únoru 1948 v objemu asi 40 tis. osob a po srpnu 1968 asi 80 tis. osob. V rámci ekonomické migrace bylo Československo od 60. let navázáno na sousední socialistické země. Od 70. let se pak začaly rozvíjet politické vztahy s Vietnamem a již v roce 1983 dosáhl počet Vietnamců v Československu 27 tis. osob (Baršová 2005). Po pádu komunistického režimu v roce 1989 došlo k otevření hranic, které bylo samozřejmě spojené s významným nárůstem emigračních i imigračních proudů. Následující graf zachycuje migrační saldo cizinců za období let 1995 až 2010.



**Obrázek 33: Vývoj migračního salda cizinců v ČR v období 1995 až 2010**

*Pramen: ČSÚ, 2014*

Z grafu je patrné, že v daném období jasně převažují přistěhovalí nad vystěhovalými, přičemž do roku 2000 bylo saldo mírně kladné do 10. tis. přistěhovalých ročně. Rok 2001 pak byl jediný rok, kdy se saldo dostalo do záporných čísel. Od roku 2002 do roku 2007 došlo k poměrně strmému nárůstu a vrcholem v roce 2007, kdy se přistěhovalo více než 84 tis. cizinců. Poté nastal pokles trvající až do konce sledovaného období. V následující tabulce je zachyceno složení přistěhovalců dle státního občanství. První místo zaujímají Ukrajinci (přes 107 tis.), následovaní Vietnamci (42 tis.), Slováci (34 tis.) a Rusy (25 tis.).

**Tabulka 45: Migrační saldo cizinců v ČR dle státního občanství v letech 2003 až 2010**

občanství	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Celkem
Ukrajina	10 062	11 357	12 483	12 993	30 902	18 575	8 051	3 432	107 855
Vietnam	2 649	3 687	3 489	4 083	11 281	13 299	2 269	1 386	42 143
Slovensko	5 573	-6 078	8 161	6 152	13 129	7 007	1 442	-1 338	34 048
Ruská federace	834	1 316	1 994	2 214	5 765	5 728	4 106	3 670	25 627
Moldávie	707	527	891	1 143	2 455	3 313	1 338	353	10 727
Mongolsko	241	305	654	1 075	2 879	3 497	511	327	9 489
Spojené státy	273	158	628	542	867	2 200	2 454	1 673	8 795
Německo	194	657	1 332	734	1 731	2 274	173	364	7 459
Čína	235	387	426	777	685	935	590	453	4 488
Polsko	540	747	1 119	853	2 233	1 156	-1 116	-1 605	3 927
Kazachstán	104	180	185	191	847	702	777	712	3 698
<b>Celkem</b>	<b>24 235</b>	<b>17 020</b>	<b>36 780</b>	<b>34 737</b>	<b>84 087</b>	<b>72 330</b>	<b>28 849</b>	<b>15 565</b>	<b>313 603</b>

*Pramen: ČSÚ, 2014.*

Dalším významným pohledem je srovnání aktuálního počtu evidovaných cizinců s trvalým a přechodným pobytem s počtem zaměstnaných cizinců. Hned u prvních čtyř nejvýznamnějších skupin cizinců jsou zřejmé dva základní případy. Zatímco u Ukrajinců, Vietnamců a Rusů převažuje počet obyvatel s trvalým či přechodným pobytem, u Slováků dochází k opačnému jevu, což lze vysvětlit jejich dojížděním za zaměstnáním do České republiky.

**Tabulka 46: Srovnání cizinců žijících v ČR v roce 2011 dle státní příslušnosti**

občanství	zaměstnaní	pobyt celkem	z toho ženy
Ukrajina	35 250	119 025	52 053
Slovensko	106 425	81 253	36 750
Vietnam	2 776	58 265	24 720
Ruská federace	3 931	32 708	17 869
Polsko	19 718	19 058	9 826
Německo	3 194	15 763	3 287
Moldavsko	2 643	7 608	3 075
Bulharsko	7 007	7 435	2 761
Spojené státy	1 672	7 318	2 984
Čína	1 317	5 587	2 572
Mongolsko	2 827	5 386	3 191
<b>Celkem</b>	<b>217 862</b>	<b>436 389</b>	<b>186 104</b>

*Pramen: Statistika zaměstnanosti cizincův ČR - MPSV, statistika trvalého a přechodného pobytu cizinců v ČR - Oddělení analýzy rizik ŘSCP PČR, 2014.*

## 5.6. Praktické příklady

### 5.6.1. Hodnocení teritoriální konkurenceschopnosti

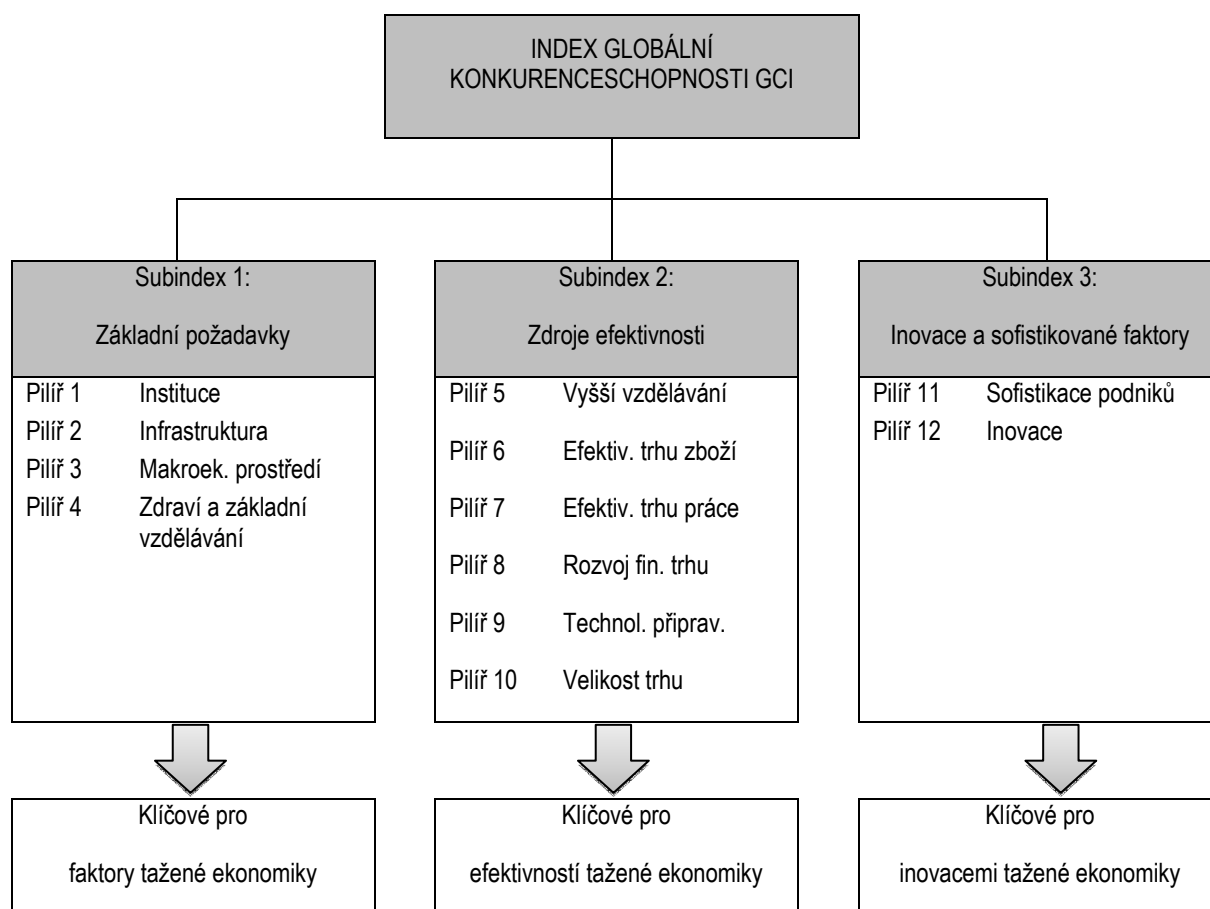
Hodnocení konkurenceschopnosti ve světovém měřítku je obvykle prováděno pomocí účelového kompozitního indexu, což je agregovaný index skládající se z individuálních ukazatelů a dále jejich vah, které vyjadřují relativní význam každého ukazatele. Na jeho základě je určováno pořadí zemí. Kompozitní index je na jedné straně velmi přehledný ukazatel, na druhé straně se za ním skrývá mnoho metodických úskalí. Jedná se především



o nastavení vah, převedení dat na stejný základ a dopočet chybějících dat. V níže uvedených hodnocení jsou váhy obvykle nastaveny podle vyspělosti země, což může samozřejmě ovlivnit pořadí zemí. Globální konkurenceschopnost každoročně hodnotí Světové ekonomické fórum a Institut pro rozvoj managementu. Konkurenceschopnost souvisí i s kvalitou podnikatelského prostředí, a proto zde uvádíme i hodnocení Světové banky Doing Business (DB). Dlouhodobě konkurenceschopné jsou země orientované na znalostní ekonomiku a inovace. Proto je v textu zařazeno i jedno hodnocení znalostní ekonomiky a dvě hodnocení inovační výkonnosti.

### Světové ekonomické fórum a index GCI

Světové ekonomické fórum (WEF) definuje konkurenceschopnost jako soubor institucí, politik a faktorů určujících úroveň produktivity jednotlivých zemí. WEF každoročně hodnotí konkurenceschopnost přibližně 140 zemí a výsledný Index globální konkurenceschopnosti sestavovaný jako kompozitní index (GCI – Global Competitiveness Index) je publikován ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti. Poslední zpráva hodnotí konkurenceschopnost 148 zemí pomocí 118 ukazatelů. Data pochází ze statistických zdrojů i z vlastního šetření mezi podnikateli. Ukazatele jsou sdruženy do 12 pilířů a tří subindexů: základní požadavky, zdroje efektivnosti a inovace a sofistikované faktory (Schwab, K., Sala-i-Martin, X., 2013).



**Obrázek 34: Index globální konkurenceschopnosti GCI**

*Pramen: Schwab, Sala-i-Martín, 2013*

Země jsou členěny do pěti skupin dle HDP (3 skupiny z posledního řádku + 2 přechodové skupiny). Protože pro konkurenceschopnost různě vyspělých zemí jsou důležité různé faktory, je i váha subindexů nastavena odlišně. Česká republika je v nejlépejší skupině (inovací tažená ekonomika) s váhou subindexů 20, 50 a 30 %. Tabulka ukazuje prvních 10 zemí a země Visegrádské čtyřky (V4).

**Tabulka 47: Index globální konkurenceschopnosti GCI 2013–2014**

země	GCI		subindex 1		subindex 2		subindex 3	
	pořadí	skóre	pořadí	skóre	pořadí	skóre	pořadí	skóre
Švýcarsko	1	5,67	3	6,15	5	5,44	1	5,72
Singapur	2	5,61	1	6,30	2	5,63	12	5,14
Finsko	3	5,54	7	5,97	9	5,30	2	5,65
Německo	4	5,51	9	5,90	8	5,31	4	5,59
USA	5	5,48	36	5,12	1	5,66	6	5,43
Švédsko	6	5,48	8	5,95	7	5,31	5	5,46
Hong Kong	7	5,47	2	6,15	3	5,57	19	4,83
Nizozemí	8	5,42	10	5,89	11	5,27	7	5,36
Japonsko	9	5,40	28	5,37	10	5,27	3	5,62
Spojené Království	10	5,37	24	5,48	4	5,45	10	5,15
Polsko	42	4,46	59	4,72	32	4,60	65	3,65
Česká republika	46	4,43	55	4,80	37	4,51	36	4,07
Maďarsko	63	4,25	65	4,61	54	4,28	71	3,60
Slovensko	78	4,10	67	4,60	56	4,27	77	3,49

Pozn.: Úroveň GCI i subindexů může nabývat hodnot 1 až 7 (7 = nejvyšší konkurenceschopnost).

*Pramen: Schwab, Sala-i-Martin, 2013*

Česká republika obsadila 46. místo a u subindexů dosáhla nejlepší pozice u Inovací (u pilířů dopadla nejlépe v pilíři Technologická připravenost a nejhůře v pilíři Instituce).

### **Institute for Management Development (IMD) a index WCS**

Institut pro rozvoj managementu sestavuje Žebříček světové konkurenceschopnosti publikovaný v Ročence světové konkurenceschopnosti. Jeho index měří schopnost států vytvořit prostředí podporující konkurenceschopnost firem. V roce 2013 bylo za pomoci 333 ukazatelů sestaveno pořadí 60 zemí (IMD, 2013). Data pochází ze statistických zdrojů i z vlastního šetření a ukazatele jsou členěny do 4 skupin faktorů a dále do 5 subfaktorů.

<b>1. Ekonomická výkonnost</b>	<b>2. Vládní efektivita</b>
domácí ekonomika, mezinárodní obchod, mezinárodní investice, zaměstnanost, ceny	veřejné finance, fiskální politika, institucionální rámec, obchodní legislativa, společenské prostředí
<b>3. Efektivita firem</b>	<b>4. Infrastruktura</b>
produktivita, trh práce, finance, manažerské praktiky, postoje a hodnoty	základní infrastruktura, technologická infrastruktura, vědecká infrastruktura, zdraví a životní prostředí, vzdělávání

**Obrázek 35: Faktory a subfaktory**

*Pramen: IMD, 2013*

Skóre v žebříčku konkurenceschopnosti vyjadřuje, jak si daná ekonomika vede ve srovnání s nejlepším státem. Při srovnání s hodnocením WEF je patrné, že šest zemí se v obou žebříčcích nachází v první desítce. V hodnocení IMD se v TOP 10 pohybují i dvě země, jejichž ekonomická síla je výrazně ovlivněna těžbou nerostných zdrojů (SAE, Katar).

**Tabulka 48: Žebříček světové konkurenceschopnosti 2013 (WCS)**

země	celkové hodnocení		faktor 1	faktor 2	faktor 3	faktor 4
	pořadí	skóre	pořadí	pořadí	pořadí	pořadí
USA	1	100,00	1	25	1	1
Švýcarsko	2	93,36	10	4	6	3
Hong Kong	3	92,78	8	2	2	21
Švédsko	4	90,53	18	7	3	2
Singapur	5	89,86	13	3	8	12
Norsko	6	89,56	12	6	5	11
Kanada	7	89,13	11	9	7	6
Spojené Arabské Emiráty	8	88,44	4	1	9	34
Německo	9	86,20	6	19	15	7
Katar	10	85,51	2	5	12	40
Polsko	33	65,44	36	27	35	36
Česká republika	35	64,61	38	36	40	29
Slovensko	47	54,49	52	48	45	41
Maďarsko	50	53,50	44	52	55	38

*Pramen: IMD, 2013*

### Světová banka a Doing Business

Hodnocení Doing Business (World Bank, 2013) každoročně prováděné Světovou bankou není zaměřeno přímo na konkurenceschopnost, ale na kvalitu podnikatelského prostředí. DB 2014 se zaměřuje na 189 zemí, kde hodnotí deset oblastí podnikání a jedenáctou jako doplněk. Podmínky pro podnikání jsou posuzovány podle charakteristik regulační zátěže a jejich dopadů a jsou sledovány především rozsah, složitost a náklady základních procedur, které absolvuje podnik při zahájení, během a při ukončení podnikání. Údaje jsou měřeny nejčastěji v počtu dnů, počtu procedur či v přímo měřitelných nákladech. (u některých oblastí jsou určena další kritéria).

1. Zahájení podnikání	2. Získání staveb. povolení	3. Připojení k elektřině
4. Registrace majetku	5. Získání úvěru	6. Ochrana investorů
7. Placení daní	8. Obchod přes hranice	9. Vymáhání smluv
10. Řešení insolvence	X. Zaměstnávání pracovníků	

**Obrázek 36: Metodika Doing Business**

*Pramen: World Bank, 2013*

Pořadí zemí ukazuje, že v první desítce se objevují tři země (Singapur, Hong Kong, USA), které se nacházely i v TOP 10 výše uvedených hodnoceních konkurenceschopnosti. Zajímavostí je pozice Gruzie na 8. místě, která si vede dobře v registraci majetku, tj. nemovitostí (1. místo), získání stavebního povolení (2.), získání úvěru (3. místo) a zahájení podnikání (8. místo). Skóre uvedené v tabulce vyjadřuje procentní vzdálenost od tzv. hranice, která představuje nejlepší dosažený výkon mezi všemi zeměmi a v celé historii hodnocení.

**Tabulka 49: Doing Business 2014**

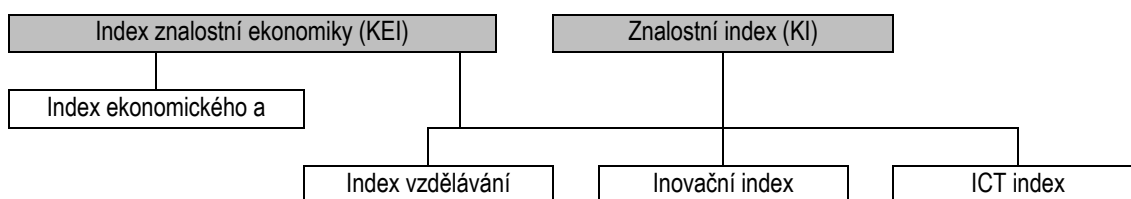
země	pořadí	skóre
Singapur	1	92,21
Hong Kong	2	89,13
Nový Zéland	3	88,65
USA	4	83,99
Dánsko	5	85,16
Malajsie	6	81,87
Korea	7	83,74
Gruzie	8	81,07
Norsko	9	83,16
Spojené Království	10	83,52
Polsko	45	71,96
Slovensko	49	69,48
Maďarsko	54	66,05
Česká republika	75	66,46

*Pramen: World Bank, 2013*

Ze zemí V4 je ČR na posledním místě a její pozice se opět zhoršuje. V hodnocení DB 2014 si ČR vedla nejhůře v oblasti Zahájení podnikání a Získání elektřiny a nejlépe v Řešení insolvence.

### Světová banka a indexy KEI a KI

Světová banka hodnotí také úroveň znalostní ekonomiky dle vlastní metodiky KAM Knowledge Assessment Methodology (World Bank, 2011). Porovnáváno je 146 zemí pomocí indexů KI a KEI, pohybujících se v rozmezí 0 až 10. Index KI měří schopnost země vytvářet, přijímat a šířit znalosti (tři dílčí indexy) a Index KEI hodnotí efektivitu využití znalosti pro ekonomický rozvoj (stejně tři dílčí indexy + Index ekonomického a institucionálního režimu). Celkem je využíváno 148 dílčích ukazatelů. Hodnota kompozitních indexů se může pohybovat v rozmezí 0 až 10, přičemž 10 je nejlepší možný výsledek.



**Obrázek 37: Indexy KEI a KI**

*Pramen: World Bank, 2011*

V první desítkce nejlepších zemí dle indexu KEI je osm evropských zemí (výrazně je zastoupena především severní část Evropy).

**Tabulka 50: Indexy KEI a KI v roce 2012**

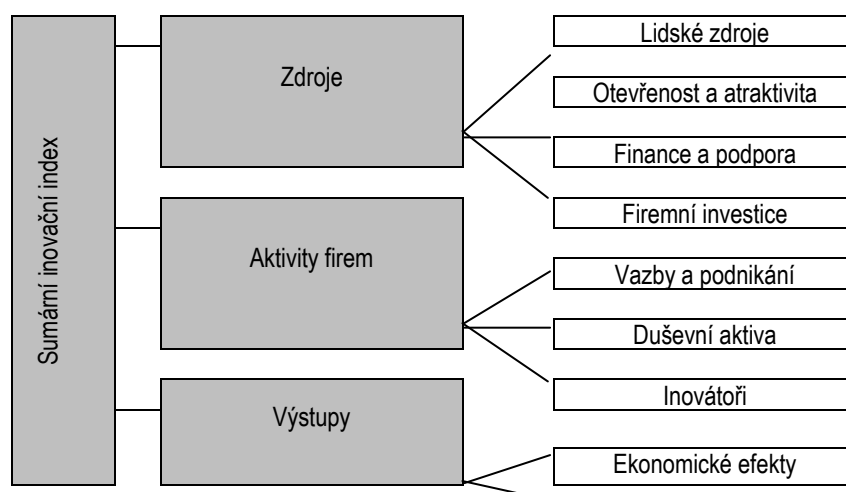
země	KEI 2012		KI 2012	
	pořadí	skóre	pořadí	skóre
Švédsko	1	9,43	1	9,38
Finsko	2	9,33	3	9,22
Dánsko	3	9,16	5	9,00
Nizozemí	4	9,11	2	9,22
Norsko	5	9,11	6	8,99
Nový Zéland	6	8,97	8	8,93
Kanada	7	8,92	12	8,72
Německo	8	8,90	10	8,83
Austrálie	9	8,88	7	8,98
Švýcarsko	10	8,87	14	8,65
Česká republika	26	8,14	26	8,00
Maďarsko	27	8,02	28	7,93
Slovensko	33	7,64	36	7,46
Polsko	38	7,41	39	7,20

*Pramen: World Bank, 2011*

Mezi zeměmi V4 se Česká republika nachází na prvním místě, a to již od prvního hodnocení v roce 1995. Nejlépe si vede u Indexu ekonomického a institucionálního režimu (8,53) a nejhůře u Indexu inovací (7,90).

### Evropská komise a Sumární inovační index

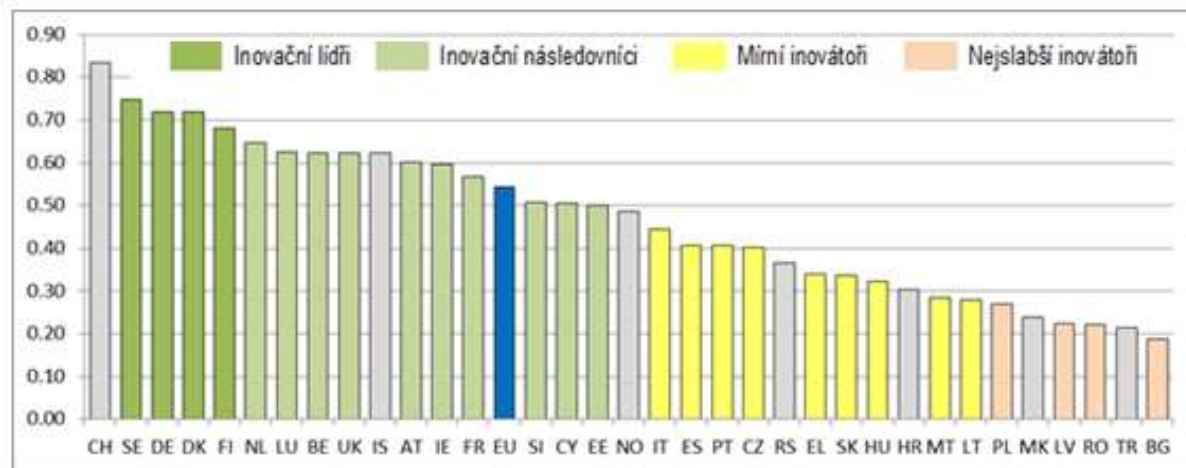
Evropská komise již od roku 2000 hodnotí inovační výkonnost zemí EU a několika dalších zemí. Používá tzv. Sumární inovační index, který je aktuálně postaven na třech faktorech, členěných na osm subfaktorů. Index se skládá z 25 individuálních ukazatelů a pohybuje se v rozmezí 0 až 1, přičemž vyšší hodnota představuje vyšší inovační výkonnost.



**Obrázek 38: Metodika Innovation Union Scoreboard**

*Pramen: Evropská komise, 2013*

Podle hodnoty Sumárního inovačního indexu jsou země EU rozděleny do 4 skupin. Česká republika (SII 2012 0,402) se řadí mezi mírné inovátory a nachází se pod průměrem EU (0,544). Relativně dobře si vede v oblasti Lidské zdroje (0,537) a Inovátoři (0,518), horší je Výzkumný systém (0,227) a Duševní aktiva (0,275).

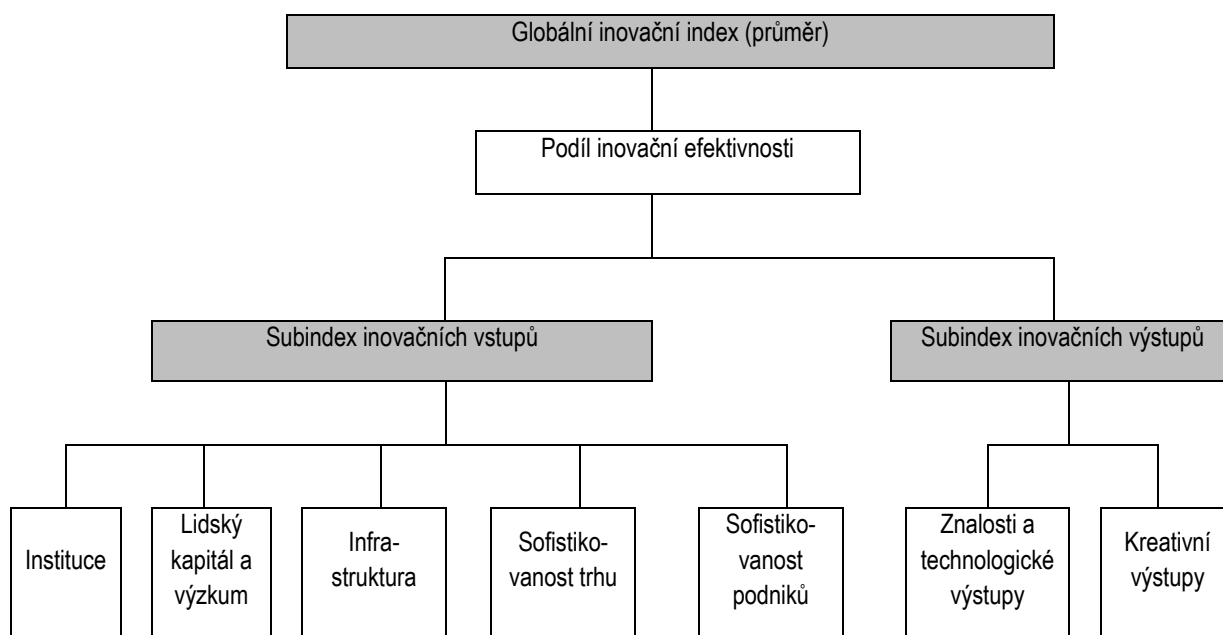


**Obrázek 39: Sumární inovační index 2013**

*Pramen: Evropská komise, 2013*

### Globální inovační index

Globální inovační index (GII) je sestavuje Cornell University, INSEAD a Světová organizace duševního vlastní (WIPO). GII je aritmetickým průměrem dvou subindexů, Inovační vstupy a Inovační výstupy. Každý subindex se dále člení do několika skupin. Toto hodnocení posuzuje i inovační efektivnost, která je podílem subindexu výstupů a subindexu vstupů (Cornell University, INSEAD, WIPO, 2013).



**Obrázek 40: Metodika sestavení Globálního inovačního indexu**

*Pramen: Cornell University, INSEAD, WIPO, 2013*

GII 2013 hodnotí 142 zemí pomocí 84 individuálních ukazatelů. Maximální hodnota inovačního indexu je 100. V první desítce se vyskytují zejména evropské země.

**Tabulka 51: Globální inovační index 2013**

Země	GII 2013		Inovační vstupy		Inovační výstupy	
	Pořadí	Skóre	Pořadí	Skóre	Pořadí	Skóre
Švýcarsko	1	66,59	7	66,52	1	66,65
Švédsko	2	61,6	5	67,86	3	54,86
Spojené Království	3	61,25	4	68,20	4	54,30
Nizozemí	4	61,14	10	64,18	2	58,09
USA	5	60,31	3	69,19	12	51,42
Finsko	6	59,51	6	66,67	8	52,35
Hong Kong	7	59,43	2	70,65	15	48,21
Singapur	8	59,41	1	72,27	18	46,56
Dánsko	9	58,34	8	66,34	14	50,35
Irsko	10	57,91	12	64,09	11	51,73
Česká republika	28	48,36	27	53,43	26	43,28
Maďarsko	31	46,93	36	48,48	23	45,37
Slovensko	36	42,25	37	48,33	45	36,17
Polsko	49	40,12	39	47,82	64	32,42

*Pramen: Cornell University, INSEAD, WIPO, 2013.*

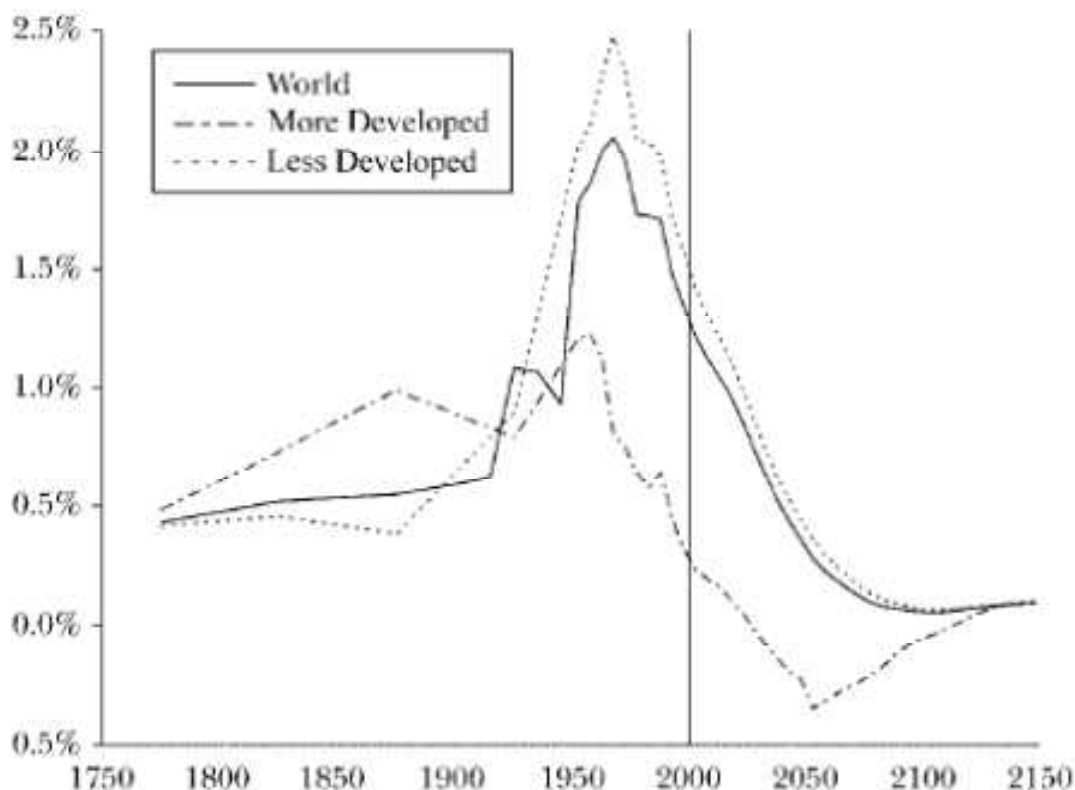
Ze zemí V4 se Česká republika nachází na prvním místě, avšak podle Subindexu inovačních výstupů ji předstihuje Maďarsko. Z výše uvedených sedmi skupin ukazatelů si nejlépe vede ve skupině Sofistikovanost podniků (20. místo, index 47,5) a nejhůře v případě Sofistikovanost trhu (53. místo, index 48,9).

## 5.6.2. Důsledky demografické revoluce

Demografická revoluce, resp. přechod, je všeobecně považována za nejvýznamnější demografickou teorii (jejími zakladateli jsou zejména A. Landry a F. Notestein). Lze ji popsat jako snížení úrovně úmrtnosti a následně i porodnosti, které vede zpočátku k urychlení a následně ke zpomalení růstu populace spojeném s jejím stárnutím. Demografická revoluce začala ve Francii a Anglii okolo roku 1800 a postupně se rozšířila na celý svět. Jak naznačuje přiložený obrázek, s dokončením této revoluce v méně rozvinutých zemích se počítá až kolem roku 2100 (Lee, 2003) <sup>39</sup>. V následujícím období by pak mělo dojít k celkové stabilizaci světové populace. Za klíčový faktor nástupu demografické revoluce je řadou odborníků v čele s francouzským sociologem E. Durkheimem považována industrializace a jí nastartované komplexní (globální) společenské změny jsou pak označovány jako modernizace. S tímto vývojem koresponduje neustálé posilování vlivu společenských na úkor

<sup>39</sup> K tomu je účelné poznamenat, že ukončení demografické revoluce pochopitelně není ukončením demografické historie populací (Pavlík a kol., 1999).

biologických faktorů. Podle Giddense (2003) jsou společenské změny úzce spojeny s reflexivním neboli racionálním myšlením v interakci s novým časoprostorovým uspořádáním sociálních vztahů.

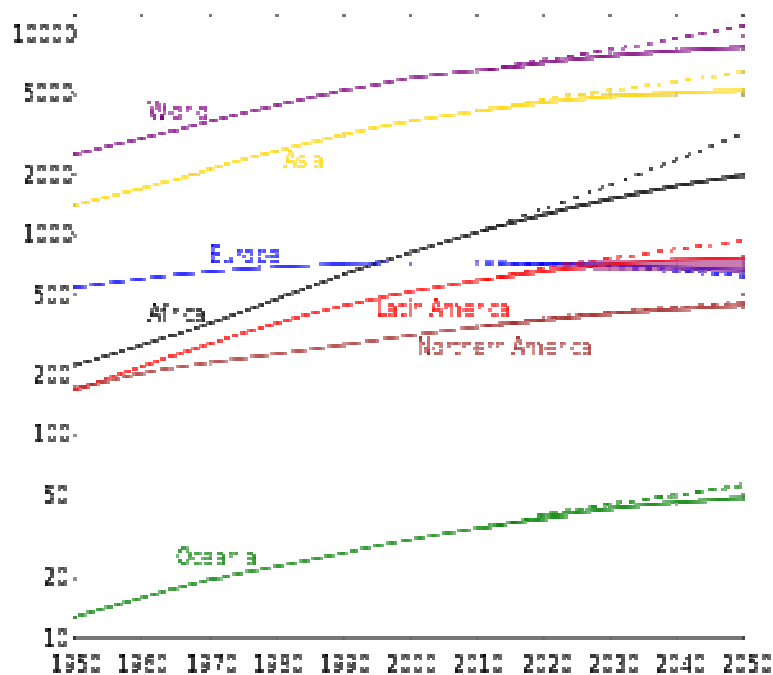


**Obrázek 41: Populační růst 1750-2150**

*Pramen: United Nations, 1999.*

Předpokládaný vývoj počtu obyvatel jednotlivých kontinentů má pochopitelně určité (i když ve srovnání s ekonomickým vývojem spíše druhořadé) dopady na jejich globální významové postavení. Z přiloženého obrázku pak vyplývá, že v tomto směru dochází k výraznému zhoršování postavení Evropy. Naopak nejvýraznější zlepšování zaznamenává Afrika (na druhé straně právě zde jsou nejvíce patrné akutní reminiscence Malthusova populačního principu z přelomu 18. a 19. století, podle kterého růst obyvatelstva směřuje k překročení hranice dané potenciálem úživnosti, různě inovovaného v pracích tzv. neomalthusianů).





**Obrázek 42: Populační růst kontinentů 1950–2050 (logaritmická stupnice v mil.)**

*Pramen: United Nations, 2000.*

Následující tabulka pak informuje o výsledcích nejnovější prognózy nejlidnatějších zemí, podle které bude Čína výrazně předstížena Indií (nejrychlejší rozvoj pak zaznamená Nigérie následovaná Pákistánem).

**Tabulka 52: Nejlidnatější země k roku 2030**

země	2010	2030	změna v %
Indie	1 224 614 000	1 523 482 000	+24,4%
Čína	1 341 335 000	1 393 076 000	+3,9%
USA	310 384 000	361 680 000	+16,5%
Indonésie	239 871 000	279 659 000	+ 16,6%
Nigérie	158 423 000	257 815 000	+ 62,7%
Pákistán	173 593 000	234 432 000	+ 35,0%
Brazílie	194 946 000	220 492 000	+13,1%
Bangladéš	148 692 000	181 863 000	22,3%
Rusko	142 958 000	136 429 000	-4,6%
Mexiko	113 423 011	135 398 000	+ 19,4%
Svět	6 895 889 000	8 321 380 000	+20,7%

*Pramen: United Nations, 2010.*

Průběh demografické revoluce je i přes převažující konvergenční tendence v úrovni porodnosti a úmrtnosti geograficky značně diferenciován, přesto však lze nalézt určité společné rysy usnadňující strategické posouzení hlavních důsledků pro další rozvoj civilizace (v tomto směru klíčové informace shrnuje následující tabulka). V první řadě je potřebné konstatovat, že otázka porodnosti je nepochybně podstatně složitější než otázka úmrtnosti, která je však z pohledu celého procesu ovšem považována za primární (Kalibová, 1997). Pokles úmrtnosti se bezprostředně odvíjí od vědeckotechnického pokroku – vedle pokroku v lékařské péči je potřebné uvést zejména zlepšení výživy a hygienických podmínek podmíněné všeobecným zvýšením životní úrovně obyvatelstva. Jeho zásadním důsledkem je zvýšení naděje dožití, která vyjadřuje průměrnou očekávanou délku života při narození dítěte. Pokles úrovně porodnosti je pak mnohem více vázán na kulturní specifika, tj. hodnotové faktory (zejména postavení žen ve společnosti), které jsou ze své podstaty mnohem méně ovlivnitelné zvenčí než faktory působící na úmrtnost. V této souvislosti zformuloval Coale (1973) tři obecné předpoklady snižování porodnosti, seřazené dále podle významnosti: vědomá volba rodičovství (plánované rodičovství), socioekonomické výhody menšího počtu dětí (indukované rostoucími náklady na dítě) a dostupnost antikoncepce (propagovaná zvláště neomalthusiány).

**Tabulka 53: Populační trendy během demografického přechodu 1700–2100**

rok	naděje dožití	úhrnná plodnost	počet obyv. v mlđ.	populační růst (%/rok)	věk. skupina < 15 (%)	věk. skupina > 65 (%)
1700	27	6,0	0,68	0,50	36	4
1800	27	6,0	0,98	0,51	36	4
1900	30	5,2	1,65	0,56	35	4
1950	47	5,0	2,52	1,80	34	5
2000	65	2,7	6,07	1,22	30	7
2050	74	2,0	8,92	0,33	20	16
2100	81	2,0	9,46	0,04	18	21

*Pramen: Lee, 2003.*

Za nejvýznamnější globálně působící důsledky demografické revoluce lze považovat růst počtu obyvatelstva a změny v jeho věkové struktuře. Výrazně rostoucí počet obyvatel vyvolává významné problémy zejména v těch případech, kdy se nachází v dlouhodobé disharmonii s ekonomickým vývojem (viz výše). Disponibilní globální odhady ovšem počítají s tím, že okolo roku 2050 by mělo dojít k již nevratnému poklesu úhrnné plodnosti mírně pod hranici prosté reprodukce obyvatelstva (2,1 dětí na 1 ženu), který následně s přibližně 50 letou prodlevou povede k nastolení stacionární populace. Skutečný vývoj bude pochopitelně ovlivňován řadou specifických faktorů, jakým je v současnosti např. epidemie HIV/AIDS, šířící se zejména v Africe. Vyspělé země se pak již nacházejí v období nazývaném někdy druhá demografická revoluce, pro které je typické odkládání narození prvního dítěte do pozdějšího věku matky a narůst počtu dětí narozených mimo manželství při setrvalém poklesu plodnosti. Nevyhnutelným důsledkem tohoto demografického chování je pochopitelně stárnutí obyvatelstva.

Hrubé ekonomické dopady výše popsaného vývoje lze (spíše však pouze orientačně) hodnotit pomocí tzv. míry závislosti (dependency ratio), představující v tomto případě poměr

mezi poproduktivní složkou obyvatelstva ve věku 65 a více let a produktivní složkou obyvatelstva ve věku 15 až 64 let, který by se měl do roku 2050 ve srovnání s rokem 2000 zvýšit více než dvojnásobně – díky rovněž očekávanému výraznému snížení podílu předproduktivní složky obyvatelstva ve věku do 15 let však celková míra závislosti vykazuje pouze mírně nepříznivou tendenci. Zvyšující se míra závislosti obecně znamená i rostoucí nároky na ekonomické, sociální a zdravotní zabezpečení ekonomicky neaktivních složek obyvatelstva. Řešení situace se neobejde bez aplikace politicky často kontroverzních nástrojů, jako je např. zvyšování spoluúčasti občanů na poskytování zdravotní péče a důchodovém zabezpečení, zvyšování důchodového věku či zaměstnávání občanů z cizích zemí.

Demografický vývoj je pochopitelně do značné míry propojen s ekonomickými dopady globalizace na jednotlivé makroregiony, státy či regiony. V této otázce vcelku logicky nepanuje v odborné veřejnosti ani všeobecná shoda na přínosech a nákladech globalizačních procesů. Madison (2001) např. uvádí, že poměr HDP per capita nejbohatších států k nejchudším státům ve čtyřech sledovaných obdobích reprezentovaných roky 1500, 1700, 1913 a 1998 se postupně zvyšoval z 1,8:1 (v roce 1500), přes 3,1:1 (rok 1700) a 9,4:1 (rok 1913) na 20:1 (rok 1998). K tomu je však nutné podotknout, že daný poměr je vždy ovlivněn výběrem zahrnutých států a kvalitou výchozích informací. V následující tabulce jsou proto ještě uvedeny nepochybně přesnější výsledky novější analýzy Světové banky.

**Tabulka 54: Srovnání zemí dle HDP per capita v letech 1980, 1990 a 2011 (USD)**

HDP per capita v roce 1990	Průměrná změna HDP per capita 1990–2011 (v %)	1980	1990	2011	1980	1990	2011
do 999	345,23	64	71	27	37,65%	38,59%	14,67%
1 000 - 1 999	282,91	26	28	22	15,29%	15,22%	11,96%
2 000 - 4 999	274,51	38	30	32	22,35%	16,30%	17,39%
5 000 - 9 999	211,80	18	20	30	10,59%	10,87%	16,30%
10 000 - 19 999	149,53	18	16	27	10,59%	8,70%	14,67%
20 000 - 29 999	118,04	3	15	14	1,76%	8,15%	7,61%
30 000 - 49 999	179,30	2	3	19	1,18%	1,63%	10,33%
50 000 - 99 999	93,41	1	1	10	0,59%	0,54%	5,43%
100 000 +	0	0	0	3	0,00%	0,00%	1,63%

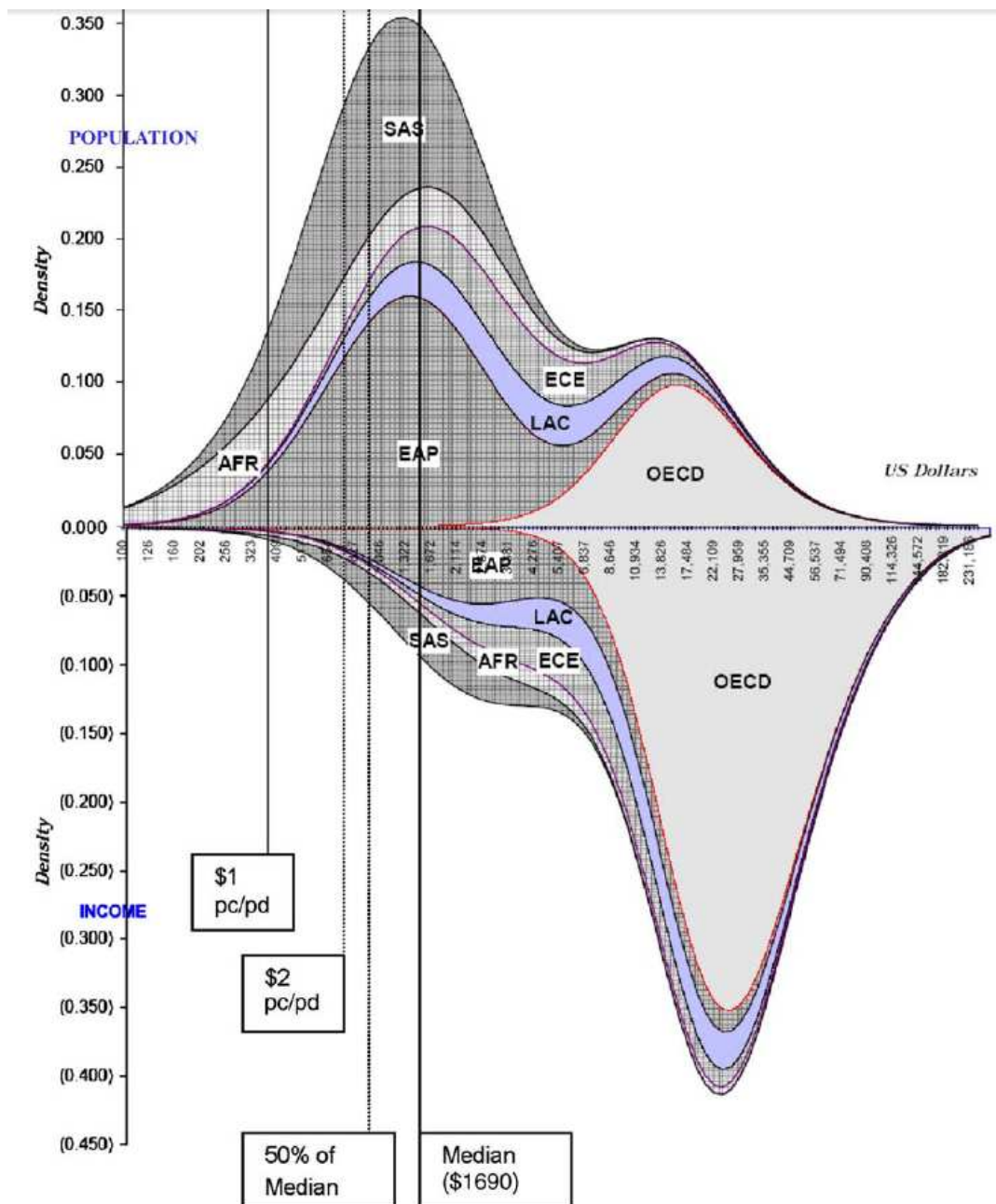
*Pramen: World Bank, 2014*

V tabulce jsou uvedeny počty zemí (celkem 184) v jednotlivých kategoriích dle úrovně HDP per capita v letech 1980, 1990 a 2011 (v absolutních hodnotách a v procentech). Je patrné, že podíl zemí s HDP per capita do 5 tis. USD činil v roce 1980 zhruba 75 %, v roce 1990 cca 70 % a k roku 2011 klesl na 44 % a zároveň podíl zemí s HDP per capita nad 10 tis. USD činil v roce 1980 14 %, v roce 1990 19 % a v roce 2011 již téměř 40 %. Druhý sloupec pak znázorňuje průměrný růst HDP per capita v jednotlivých kategoriích a je z něho zřejmé, že při dosažení vyššího HDP per capita se snižuje průměrná míra růstu. Každá kategorie s vyšší úrovní tedy obecně znamená nižší potenciál růstu s výjimkou zemí kategorie 30 až 50 tis. dolarů na obyvatele, kde dochází k vyššímu růstu než v předchozích nižších kategoriích (jde o velmi specifické státy, a sice Lucembursko, Švýcarsko a Lichtenštejnsko s výrazně rozvinutým bankovním sektorem).

S výjimkou těchto několika zemí je možné konstatovat, že dochází ke sbližování, resp. konvergenci, ekonomické úrovně. K tomu je dále vhodné podotknout, že průměrný HDP per capita ve zkoumaných zemích dosahoval v roce 1990 6 130 USD a v roce 2011 pak vzrostl na 16 252 USD (z toho 132 zemí bylo pod odpovídajícím průměrem a 52 zemí nad průměrem, a to v obou zkoumaných letech). Ačkoliv poměr podprůměrných a nadprůměrných zemí zůstal v podstatě zachován, tak celkový průměr ovšem vzrostl zhruba na přibližně dvou a půl násobek. Tuto skutečnost lze nepochybně interpretovat jako pozitivní vývoj (otázkou je, zda charakter bude i nadále zachován).

Na druhé straně však bylo na průzkumu 47 zemí v průběhu zkoumaného horizontu let 1990–2007 zjištěno, že země, které vykazují vyšší míru ekonomické integrace v rámci globálních trhů, zároveň vykazují i vyšší míru tvorby regionálních disparit (Ezcurra, Rodríguez-Pose, 2013). V průzkumu Světové banky z roku 2005, který se zabýval tímto problémem pro období let 1980 až 2000, bylo u pěti velkých zemí charakteristických federativním či kvazi-federativním uspořádáním (Čína, Indie, USA, Brazílie a Indonésie), zjištěno, že po roce 1990, kdy bylo nastartováno rychlé tempo integrace asijských zemí, se začal projevovat trend zvyšování regionálních disparit v rámci všech asijských zástupců (Milanovic, 2005). Tato skutečnost se nicméně projevuje i v případě České republiky, které se navzdory aplikaci regionální politiky dlouhodobě nedaří snižovat rozdíly mezi nejvýkonnějším regionem, tj. Prahou, a ostatními regiony soudržnosti (viz např. Vaňková, 2014).

S narůstajícími rozdíly mezi regiony a zároveň s narůstajícími odchylkami mezi nejvýkonnějším a nejzaostalejšími státy se bezesporu zvyrazňuje problém chudoby (v ekonomicky nejvýkonnějším městském státu Monako vzrostla v posledních letech úroveň HDP per capita z 84 tis. na 163 tis. USD, zatímco u nejchudších zemí se tento ukazatel stále pohybuje okolo 250 USD na obyvatele). V tomto ohledu uvádí Bardhan (2006), že v letech 1981 až 2001 procento lidí v subsaharské Africe žijících pod hranicí chudoby dokonce vzrostlo ze 42 na 46 %. Dále ovšem poznamenává, že tento vývoj v žádném případě není přímým důsledkem zapojování daných zemí do procesu globalizace, ale především důsledkem existence latentních bariér ve využívání globálních možností a zejména pak vnitřních politických problémů (občanské války, nestabilita politických režimů či změny území pod kontrolou vládnoucí garnitury). Na druhou stranu uznává, že v nestabilních politických podmínkách je globalizace spíše nástrojem zvyšování chudoby u venkovského obyvatelstva, zatímco výhody plynoucí z tím generovaných investic se koncentrují ve městech. Následující sofistikovaný obrázek znázorňuje v horní části grafu zastoupení makroregionů na celkové populaci a v dolní části grafu pak odpovídající podíl příjmů příslušného obyvatelstva. Z tohoto grafu je patrné, že většina příjmů připadá na nepříliš početnou skupinu obyvatel nejbohatších zemí.

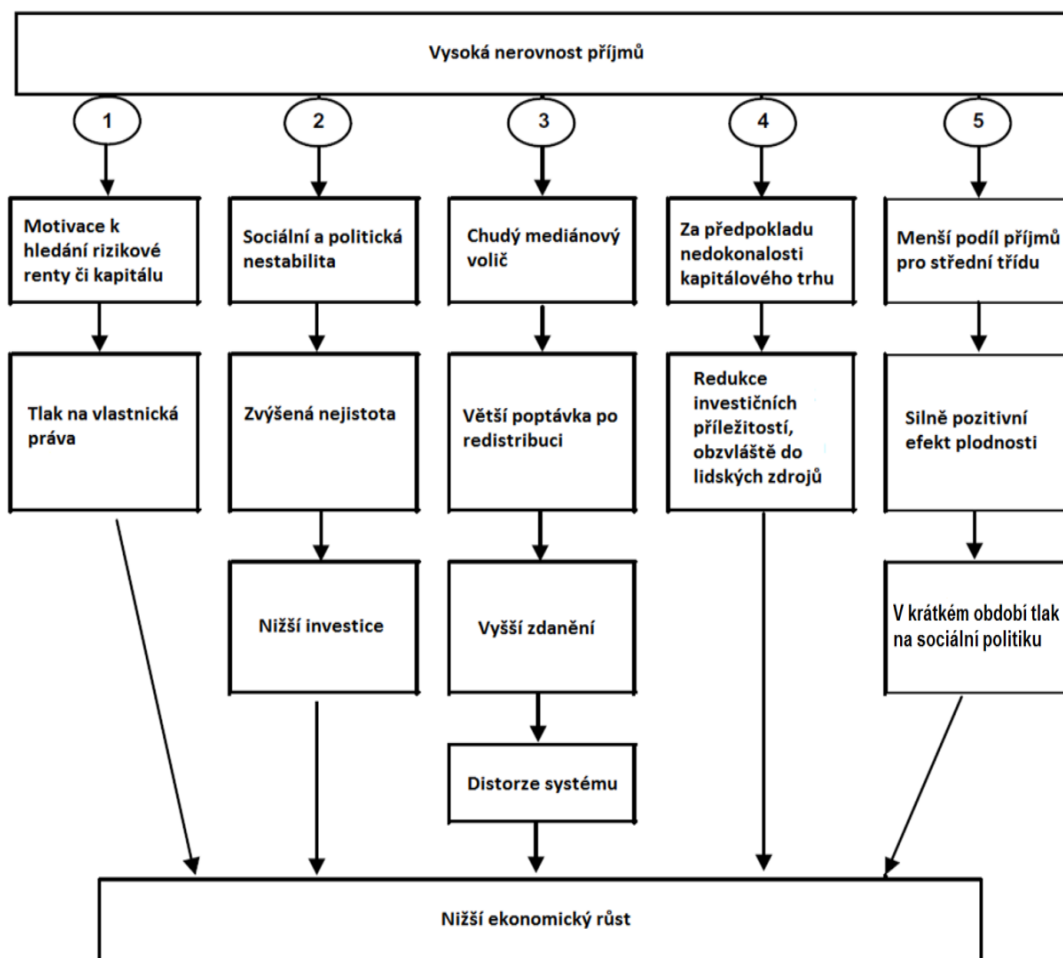


**Obrázek 43: Rozložení příjmů a obyvatelstva v makroregionech v roce 1999**

Poznámka: AFR = Afrika; EAP = Východní Asie a Pacifik; ECE = Východní a střední Evropa; LAC = Latinská Amerika; SAS = Jižní Asie.

Pramen: Dikhanov, Ward, 2003.

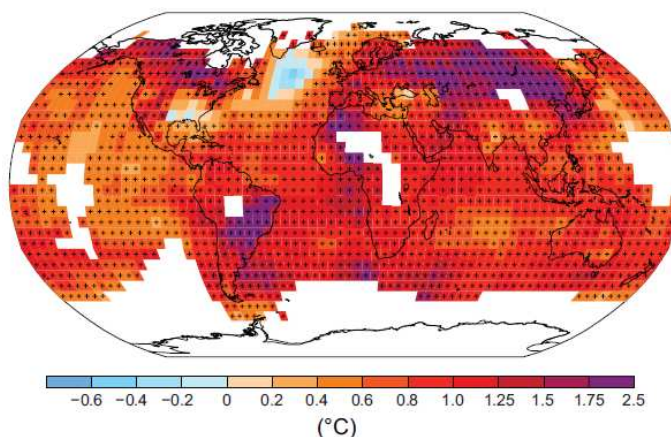
Z grafu dále vyplývá, že značná část obyvatelstva nedosahuje ani poloviny příjmového mediánu, a dále že poměrně značné množství lidí se příjmově pohybuje pod hranicí 2 USD na den, což svědčí o obrovském rozsahu problému chudoby ve světě. Z tohoto důvodu je zvyšování nerovností mezi státy i mezi regiony uvnitř jednotlivých států považováno za jeden z významných problémů globální ekonomiky, který může mít zpětné negativní dopady na ekonomický růst.



**Obrázek 44: Dopady chudoby na ekonomický růst**

*Pramen: Nissanke, Thorbecke, 2006, upraveno autorem.*

S ekonomickým růstem v globálním měřítku samozřejmě souvisí i problematika měnícího se životního prostředí. Mezi nejzávažnější globální problémy tohoto charakteru lze zařadit změnu klimatu (dle páté hodnotící zprávy IPCC způsobené převážně člověkem), zabor půdy, odlesňování, desertifikace a znečišťování ovzduší, vody a půdy. V důsledku klimatických změn dochází ke globálnímu oteplování, které se během posledního století zrychluje a začíná tak nabývat významných hodnot. Přiložený obrázek znázorňuje prostorové změny v teplotách, ze kterých je možné odvodit potenciálně nejhroženější oblasti.



**Obrázek 45: Změny teploty v období 1901 až 2012**

*Pramen: IPCC, 2013.*

Tabulka 55: Vybrané ukazatele za EU 27 + Chorvatsko, Norsko a Švýcarsko

	Demografie				Ekonomika				Sociální oblast				Životní prostředí	
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV
<b>EU 27</b>	<b>502 422 614</b>	<b>0,8</b>	<b>3,1</b>	<b>114,1</b>	<b>25 600</b>	<b>122,8</b>	<b>103,4</b>	<b>2,0</b>	<b>8,2</b>	<b>8,8</b>	<b>76,2</b>	<b>27,7</b>	<b>17,5</b>	41,2
Belgie	11 094 850	1,7	5,1	101,8	30 500	121,6	108,6	2,0	7,6	7,4	72,5	35,3	12,7	23,1
Bulharsko	7 327 224	-5,0	-0,6	140,3	12 100	167,5	112,0	0,6	10,1	9,0	71,6	24,0	33,9	35,4
Česká republika	10 505 445	0,0	3,3	110,2	20 200	156,3	98,7	1,6	7,0	6,2	76,7	19,3	14,0	33,7
Dánsko	5 573 894	1,5	2,2	97,7	32 000	120,7	104,2	3,1	4,3	5,9	81,1	34,8	8,9	14,7
Estonsko	1 294 486	-1,7	0,1	111,0	17 500	184,3	104,7	1,6	7,6	11,6	80,1	37,3	17,8	51,7
Finsko	5 401 267	1,8	2,1	109,7	29 400	123,6	104,7	3,9	7,7	6,9	79,5	39,7	14,4	68,4
Francie	65 327 724	4,3	1,9	91,9	27 500	118,8	105,1	2,2	8,3	8,6	76,6	30,8	12,5	32,0
Irsko	4 582 769	9,3	4,9	55,1	33 100	134,0	91,5	1,7	4,2	12,0	74,4	39,7	13,0	11,2
Itálie	59 394 207	-0,3	6,8	147,1	25 200	115,8	99,4	1,3	7,1	8,1	68,0	15,7	19,2	36,2
Kypr	862 011	4,6	13,5	77,6	23 200	136,4	104,3	0,5	4,4	7,0	79,6	39,3	28,4	41,8
Litva	3 003 641	-3,0	-5,5	121,5	17 800	173,4	101,4	0,8	8,3	13,1	79,2	34,3	12,1	34,5
Lotyšsko	2 041 763	-4,5	-2,1	130,1	16 100	211,5	97,2	0,6	8,2	14,7	80,0	29,2	11,3	53,7
Lucembursko	524 853	3,7	13,0	81,9	69 400	145,2	118,9	1,5	4,2	4,8	75,2	39,1	18,1	33,9
Maďarsko	9 932 000	-3,6	1,5	116,6	16 800	134,6	92,6	1,2	6,6	10,1	69,6	22,0	21,4	21,9
Malta	417 520	2,1	4,0	112,2	22 000	120,2	114,1	0,7	5,6	5,6	66,8	16,2	13,0	0,0
Německo	81 843 743	-1,9	1,1	156,1	31 100	113,1	106,9	2,8	10,2	6,7	81,1	28,1	15,4	31,0
Nizozemsko	16 730 348	3,2	0,6	93,6	32 900	119,9	101,0	1,9	3,6	3,6	81,1	33,1	13,8	8,8
Polsko	38 538 447	0,3	-0,3	91,4	16 800	162,3	105,0	0,7	15,9	8,8	71,9	24,5	19,4	29,8
Portugalsko	10 542 398	0,1	2,6	131,1	19 200	118,0	96,1	1,6	7,3	11,5	79,0	18,5	20,9	39,3
Rakousko	8 443 018	0,3	4,4	122,8	33 600	121,8	109,9	2,8	4,6	4,0	78,8	20,0	14,7	47,6
Rumunsko	21 355 849	-2,1	-0,2	100,0	12 600	237,2	94,3	0,5	6,9	6,8	68,6	15,4	17,9	28,2
Řecko	11 290 067	0,3	2,6	136,8	19 200	129,4	83,1	0,6	9,2	14,2	72,8	26,1	27,1	49,6
Slovensko	5 404 322	0,6	0,7	83,1	19 200	185,9	110,9	0,6	14,7	12,3	75,3	19,0	29,0	39,7
Slovinsko	2 055 496	0,5	3,3	117,5	21 000	134,0	95,2	2,1	5,9	6,9	74,9	26,4	35,5	62,8
Španělsko	46 196 276	2,1	9,9	114,5	24 900	134,5	96,5	1,4	9,2	18,6	78,6	32,3	27,2	55,0
Švédsko	9 482 855	1,6	4,7	112,6	32 800	121,2	122,8	3,4	5,8	6,8	85,5	35,7	13,8	73,8
Velká Británie	63 256 141	2,8	3,3	96,6	28 400	125,7	104,9	1,8	4,2	6,4	79,7	38,6	7,2	11,8
Chorvatsko	4 398 150	-2,2	1,1	116,1	15 600	143,4	92,4	0,8	11,8	11,3	65,4	18,6	n/a	43,7
Norsko	4 985 870	3,6	6,2	83,2	49 900	144,6	124,9	1,7	3,2	2,7	82,2	38,6	n/a	38,2
Švýcarsko	7 954 662	1,8	7,3	114,7	40 800	111,1	137,1	3,0	4,0	3,9	85,6	36,6	n/a	31,8

Legenda:		
Demografie	I	Počet obyvatel (k 1. 1. 2012)
	II	Přirozený pohyb obyvatel – přírůstek/úbytek v ‰ (průměr let 2002-2011)
	III	Mechanický pohyb obyvatel – přírůstek/úbytek v ‰ (průměr let 2002-2011)
	IV	Index stáří – 65+/0-14 (2012)
Ekonomika	V	HDP na 1 obyvatele v PPS (2012)
	VI	Vývoj nominálního HDP v Euro (2007/2003, 2003=100%)
	VII	Vývoj nominálního HDP v Euro (2012/2008, 2008=100%)
	VIII	Hrubé domácí výdaje na výzkum a vývoj v % HDP (2010)
Sociální oblast	IX	Míra nezaměstnanosti obyvatel ve věku 20-64 let (průměr let 2003-2007)
	X	Míra nezaměstnanosti obyvatel ve věku 20-64 let (průměr let 2008-2012)
	XI	Míra ekonomické aktivity obyvatel ve věku 20-64 let v % (2012)
	XII	Podíl vysokoškolsky vzdělaných obyvatel ve věku 25-64 let v % (2012)
Životní prostředí	XIII	Chráněná území NATURA v % rozlohy pevniny (2010)
	XIV	Podíl zalesněných ploch na celkové rozloze území v % (2010)

*Pramen: Eurostat; European Commission.*



## Použitá literatura

- BARDHAN, P. (2006). Globalization and Rural Poverty *World Development* Vol. 34, No. 8, pp. 1393–1404.
- BARŠOVÁ, A., BARŠA P. (2005). Přistěhovalectví a liberální stát – Imigrační a integrační politiky v USA, západní Evropě a Česku. Adamov: Mikadapress.
- BENEŠ, V. A KOL. (2004): Zahraniční obchod. Praha: Grada Publishing.
- BLAŽEK, J. (2012): Regionální inovační systémy a globální produkční sítě: dvojí optika na zdroje konkurenceschopnosti v současném světě? *Geografie*, roč. 117, č. 2, s. 209-233.
- BLAŽEK, J., UHLÍŘ., D. (2011) Teorie regionálního rozvoje – nástin, kritika, implikace. Praha: Nakladatelství Karolinum.
- BLAŽEK, L. a kol. (2010): Nadnárodní společnosti v České republice I. Brno: Masarykova univerzita.
- BLAŽEK, L. a kol. (2011): Nadnárodní společnosti v České republice II. Brno: Masarykova univerzita.
- BLAŽEK, L., ŠAFROVÁ-DRÁŠILOVÁ, A. (2013): Nadnárodní společnosti v České republice: vývojové trendy, organizace a řízení, kultura a odpovědnost. Praha: C.H. Beck.
- BOBKOVÁ, L. (2003). Velké dějiny zemí Koruny české IV a. Praha: Paseka.
- COALE, A. (1973): The demographic transition reconsidered. In Proceedings of the international population conference. Liège: Editions Ordina.
- CORNELL UNIVERSITY, INSEAD, WIPO (2013): The Global Innovation Index 2013. The Local Dynamics of Innovation. Geneva, Ithaca and Fontainebleau.
- DIKHANOV, Y., WARD, M. (2003). Evolution of the global distribution of income in 1970–99. In Proceedings of the Global Poverty Workshop, Initiative for Policy Dialogue, Columbia University.
- EVAN, T. (2010): Některé otázky politické ekonomie nadnárodních společností. *Acta Oeconomica Pragensia*, roč. 18, č. 4, s. 32-43.
- EZCURRA, R., RODRIGUEZ-POSE, A. (2013): Does Economic Globalization affects Regional Inequality? *World Development*, vol. 52, pp. 92-103.
- GIDDENS, A. (2003): Důsledky modernity. Praha: Sociologické nakladatelství SLON.
- HITZGEROVÁ, G. (2000): Instituce ve světové ekonomice (učební text). Praha: VŠE.
- HOLMAN, R. A KOL. (2005): Dějiny ekonomického myšlení. Praha: C. H. Beck.
- HUNTINGTON, S. (2001): Střet civilizací, boj kultur a proměna světového řádu. Praha: Rybka publishers.
- LEE, R. (2003): The Demographic Transition: Three Centuries of Fundamental Change. *Journal of Economic Perspective*, 4, pp. 167-190.
- LNĚNIČKA, L. (2014): Vybrané texty z politické geografie. Brno: Masarykova univerzita.

- KALIBOVÁ, K. (1997): Úvod do demografie. Praha: Karolinum.
- KISLINGEROVÁ, E., NOVÝ, I. (2005): Chování podniku v globalizujícím se prostředí. Praha: C.H. Beck..
- KLIKOVÁ, CH., KOTLÁN, I. A KOL. (2012): Hospodářská politika. Ostrava: Sokrates.
- LEBIEDZIK, M., NEZVAL, P., MAJEROVÁ, I. (2006): Světová ekonomika. Brno: Computer Press.
- MADISON, A. (2001). The world economy: a millennial perspective. Paris: OECD.
- MILANOVIC, B. (2005). Half a world: regional inequality in five great federations. Washington: World Bank policy research working paper no. 3699.
- MORGENTHAU, H. (1993): Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace. Boston: McGraw-Hill,
- NISSANKE, M., THORBECKE, E. (2006). Channels and Policy Debate in the Globalization-Inequality-Poverty Nexus. *World Development* Vol. 34, No. 8, pp. 1338–1360.
- OCÁSKOVÁ, K. (2006). Evropská migrace a multikulturní společnost. Brno: PedF MU.
- PAVLÍK, Z. A KOL. (1999): Populační vývoj České republiky. Praha: PřF UK.
- PAVLÍK, P. (2000): Integrovaní procesy ve světě. In Jehlička, P., Tomeš, J., Daněk, P. (eds.) Stát, prostor, politika. Praha: PřF UK, s. 200-221.
- PIPEK, J. A KOL. (1996): Mezinárodní obchod. Praha: Vysoká škola ekonomická.
- SAMUELSON, P., NORDHAUS, W. (1991): Ekonomie. Praha: Svoboda.
- SCHMITTER, P. (2005): Neo-neofunkcionalism. In Wiener, A., Diez, T. (eds.) European Integration Theory. Oxford: Oxford University Press, pp 45-74.
- SCHWAB, K. SALA-I-MARTÍN, X. (2013): The Global Competitiveness Report 2013-2014. Geneva: World Economic Forum.
- SMITH, A. (2001): Pojednání o podstatě a bohatství národů. Praha: Liberální institut.
- STANČÍKOVÁ, A. (2011): Obecné a dílčí teorie politicko-ekonomické integrace a jejich aplikace na příkladě EU (diplomová práce). ESF MU: Brno.
- ŠAŠINKA, P. (2012). Proměny osídlení na českém území ve 2. polovině 20. století v kontextu zásadních společenskopolitických událostí (s důrazem na vývoj obecního zřízení). In Historická geografie, 2, s. 299 – 333.
- ŠVELLA, M. (2003): Nadnárodní firmy v mezinárodním obchodu. In Agrární perspektivy XII. Praha: Česká zemědělská univerzita v Praze, s. 347-353.
- THERBORN, G. (2000): Globalizations (dimensions, historical waves, regional effects, normative governance). *International sociology*, 2, pp. 151-179.
- VAŇKOVÁ, M. (2014): Komparativní analýza regionální politiky v ČR a v Německu. Brno: Masarykova univerzita (Diplomová práce).

VOLEJNÍKOVÁ, J. (2005). Moderní kompendium ekonomických teorií. Praha: Profess Consulting.

ZLÝ, B. (2006): Teorie mezinárodní ekonomické integrace. Opava: Slezská univerzita.

### **Ostatní zdroje**

Bosch v ČR: [www.bosch.cz](http://www.bosch.cz).

European Free Trade Association (2014): 11. 2. 2014 (Available on <http://www.efta.int/>).

Evropská komise (2013): Innovation Union Scoreboard 2013. Luxembourg: The Office for Official Publications of the European Communities.

Financial Times (2013): FT 500 2013: (Available on <http://www.ft.com/indepth/ft500>).

IMD (2013): IMD World Competitiveness Yearbook 2014. Lausanne: IMD World Competitiveness Center.

IPCC (2013). Fifth Assessment Report (Working Group I). Summary for Policy Makers. (Dostupné on-line: <http://www.ipcc.ch>).

MZV ČR (2014): NATO – bezpečnostní politika (dostupné na <http://www.mzv.cz/jnp/cz/zahranicni.vztahy/> – 20. 2. 2014).

Nordic Council (2014): 11. 2. 2014 (Available on <http://www.norden.org/en/nordic-council>).

OECD (2003): Směrnice OECD pro nadnárodní podniky. 20. 2. 2014 (dostupné na <http://www.eecd.org/bookshop/>).

OPEC (2013): Organization of the Petroleum Exporting Countries (Available on [http://www.opec.org/opec\\_web/en/](http://www.opec.org/opec_web/en/)).

Portál Evropa: Základní informace o Evropské unii (dostupné na [http://europa.eu/about-eu/index\\_cs.htm](http://europa.eu/about-eu/index_cs.htm) – 20. 2. 2014).

UN Population division (1999): The World at Six Billion New York: United Nations.

UN Population division (2000): Long-Range World Population Projections: Based on the 1998 Revision. New York: United Nations.

UN Population division (2010): World Population Prospects, the 2010 Revision. New York: United Nations.

UNCTAD (2013): World Investment Report 2013. New York and Geneva: United Nations.

World Bank (2011): Knowledge Assessment Methodology (Available on: [www.worldbank.org/kam](http://www.worldbank.org/kam)).

World Bank (2013): Doing Business 2014. Washington: The World Bank.

World Bank (2014). GDP per capita in US dollars in current prices (Dostupné on-line:<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>).

WTO (2014): World trade organization. 11. 2. 2014 (Available on <http://www.wto.org/>).

## Seznam tabulek

Tabulka 1: Index globálních měst .....	19
Tabulka 2: Příklad ocenění bytu (v Kč) .....	25
Tabulka 3: Ocenění bytu ve vybraných městech (v Kč) .....	26
Tabulka 4: Nejvýznamnější položky provozních výdajů .....	32
Tabulka 5: Přehled výsledků finanční analýzy .....	32
Tabulka 6: Předpokládané socio-ekonomické dopady projektu .....	33
Tabulka 7: Faktory kvality podnikatelského prostředí a jejich významové váhy .....	40
Tabulka 8: Faktory kvality sociálního prostředí a jejich významové váhy .....	45
Tabulka 9: Počet ekonomicky aktivních obyvatel a průměrná hrubá mzda v českých krajích .....	51
Tabulka 10: Počet zaměstnaných a nezaměstnaných v českých krajích .....	52
Tabulka 11: Míra ekonomické aktivity a míra nezaměstnanosti v českých krajích (v %) .....	52
Tabulka 12: Základní determinanty prostorového uspořádání společenských systémů .....	53
Tabulka 13: Mezní míra mobility dle dojížděkových zón a potenciálního přírůstku příjmů .....	55
Tabulka 14: Průměrná hrubá mzda a saldo migrace v českých krajích .....	57
Tabulka 15: Počet obyvatel v českých krajích v tis (k 1. 1.) .....	60
Tabulka 16: Nejvýznamnější položky provozních výdajů .....	65
Tabulka 17: Přehled výsledků finanční analýzy .....	65
Tabulka 18: Předpokládané socioekonomické dopady projektu .....	66
Tabulka 19: Typy přímých zahraničních investic .....	75
Tabulka 20: Celkové hodnoty KPP podle krajů .....	78
Tabulka 21: Celkové hodnoty KSP podle krajů .....	80
Tabulka 22: Celkové zhodnocení konkurenčního potenciálu českých krajů .....	83
Tabulka 23: Index specializace v českých krajích (2012) .....	96
Tabulka 24: Lokalizační kvocient v českých krajích dle CZ-NACE (2012) .....	97
Tabulka 25: Hrubý index diverzifikace v českých krajích (2012) .....	98
Tabulka 26: Přehled výsledků finanční analýzy .....	103
Tabulka 27: Doporučené dopady projektů výstavby vědecko-výzkumných center .....	104
Tabulka 28: Přehled výsledků socioekonomické analýzy .....	105
Tabulka 29: Vzájemný vztah mezi specifíčností aktiv a nejistotou .....	113
Tabulka 30: Charakteristiky byrokracie, new public managementu a new governance .....	117
Tabulka 31: Podíl státního rozpočtu a rozpočtů ÚSC na celkových veřejných rozpočtech .....	120
Tabulka 32: Typologie inovací .....	121
Tabulka 33: Typologie ideálních RIS .....	126
Tabulka 34: Typologie neúplných RIS .....	127

Tabulka 35: Index konkurenceschopnosti regionů v UK (UK = 100) .....	132
Tabulka 36: Nejvíce a nejméně konkurenceschopné lokality v UK (UK = 100).....	133
Tabulka 37: Pořadí konkurenceschopnosti polských vojvodství .....	134
Tabulka 38: Konkurenceschopnost maďarských žup.....	135
Tabulka 39: Konkurenceschopnost maďarských regionů soudržnosti.....	136
Tabulka 40: Pořadí konkurenceschopnosti litevských krajů .....	137
Tabulka 41: Syntéza účelnosti výstavby vybraných dálnic a rychlostních silnic.....	142
Tabulka 42: 15 největších nadnárodních společností na světě (tržní hodnota v roce 2013) .....	156
Tabulka 43: Příliv a odliv přímých zahraničních investic (% světových investic) .....	156
Tabulka 44: Společnosti skupiny Robert Bosch Group registrované v České republice .....	160
Tabulka 45: Migrační saldo cizinců v ČR dle státního občanství v letech 2003 až 2010 .....	167
Tabulka 46: Srovnání cizinců žijících v ČR v roce 2011 dle státní příslušnosti .....	167
Tabulka 47: Index globální konkurenceschopnosti GCI 2013–2014 .....	169
Tabulka 48: Žebříček světové konkurenceschopnosti 2013 (WCS) .....	170
Tabulka 49: Doing Business 2014.....	171
Tabulka 50: Indexy KEI a KI v roce 2012 .....	172
Tabulka 51: Globální inovační index 2013 .....	174
Tabulka 52: Nejlidnatější země k roku 2030.....	176
Tabulka 53: Populační trendy během demografického přechodu 1700–2100 .....	177
Tabulka 54: Srovnání zemí dle HDP per capita v letech 1980, 1990 a 2011 (USD) .....	178
Tabulka 55: Vybrané ukazatele za EU 27 + Chorvatsko, Norsko a Švýcarsko .....	182

## Seznam obrázků

Obrázek 1: Thünenův model využití půdy: polohová renta pěstování zeleniny a obilí .....	7
Obrázek 2: Thünenův model koncentrických zón zemědělské výroby .....	8
Obrázek 3: Bid rent křivky pro dvě domácnosti s různými příjmy .....	9
Obrázek 4: Alonsův model struktury města .....	10
Obrázek 5: Modely struktury města .....	14
Obrázek 6: Metabolismus sídel .....	21
Obrázek 7: Ekonomické přístupy k životnímu prostředí .....	23
Obrázek 8: Výřez cenové mapy města Brna .....	28
Obrázek 9: Kvalita podnikatelského prostředí podle regionů ORP .....	42
Obrázek 10: Regresní mocinná křivka závislosti hodnot KPP na velikosti mikroregionů .....	43
Obrázek 11: KSP v regionech ORP a jejich typologie podle rovnováhy KSP a KPP .....	46
Obrázek 12: Neoklasický trh práce .....	48
Obrázek 13: Neoklasický model migrace .....	49
Obrázek 14: Poptávkový přístup k migraci .....	50
Obrázek 15: Očekávané změny počtu obyvatel krajů v období 2008–2050 (v %) .....	62
Obrázek 16: Dynamický model rozvojového potenciálu regionů České republiky .....	86
Obrázek 17: Explanační schéma integrační teorie udržitelného regionálního rozvoje .....	88
Obrázek 18: Schéma aktivit partnerských sítí a klastrů .....	91
Obrázek 19: Klastry v České republice .....	93
Obrázek 20: Postup identifikace klastru .....	99
Obrázek 21: Mapa skotského potravinářského klastru .....	100
Obrázek 22: Mezní zisk továrníka a mezní ztráta zemědělce při různém stupni znečištění .....	112
Obrázek 23: Volba mezi firemním a tržním zajištěním produktu (vymezení hranice firmy) .....	114
Obrázek 24: Komparativní náklady na výrobu .....	114
Obrázek 25: Ilustrativní schéma horizontální, vertikální a diagonální integrace .....	116
Obrázek 26: Vývoj triple helix .....	129
Obrázek 27: Účelnost výstavby plánovaných dálnic a rychlostních silnic v České republice .....	143
Obrázek 28: Teorie integrace .....	147
Obrázek 29: Schéma světové ekonomiky .....	155
Obrázek 30: Organizační struktury dle Barletta a Ghoshala .....	160
Obrázek 31: Organizace výroby ve skupině firem .....	161
Obrázek 33: Vývoj migračního salda cizinců v ČR v období 1995 až 2010 .....	166
Obrázek 34: Index globální konkurenceschopnosti GCI .....	168
Obrázek 35: Faktory a subfaktory .....	169

Obrázek 36: Metodika Doing Business .....	170
Obrázek 37: Indexy KEI a KI.....	171
Obrázek 38: Metodika Innovation Union Scoreboard.....	172
Obrázek 39: Sumární inovační index 2013 .....	173
Obrázek 40: Metodika sestavení Globálního inovačního indexu .....	173
Obrázek 41: Populační růst 1750-2150 .....	175
Obrázek 42: Populační růst kontinentů 1950–2050 (logaritmická stupnice v mil.).....	176
Obrázek 43: Rozložení příjmů a obyvatelstva v makroregionech v roce 1999 .....	180
Obrázek 44: Dopady chudoby na ekonomický růst .....	181
Obrázek 45: Změny teploty v období 1901 až 2012 .....	181

**Jmenný rejstřík**

**Věcný rejstřík**