

KAPITOLA 2

Globalizace a její společenské a geografické důsledky

LUDEK SYKORA

Úvod: Globalizace

Globalizace je proces integrace společnosti na vyšší geografické řádovostní úrovni, než tomu bylo v předcházejících etapách vývoje společnosti. Globalizační proces je přirozený, nevyhnutelný a do jisté míry očekávatelný. Vždyť k podobným posunům docházelo i v minulosti – z lokální úrovně na regionální, z regionální úrovně na národní. Hnacímotorem je globalizace ekonomických aktivit, která propojuje výrobu a trhy různých zemí, a to prostřednictvím obchodu se zbožím a službami, pohybu kapitálu a informací a vzájemně provázané sítě vlastnictví a řízení nadnárodních společností. Ekonomickou globalizací dochází k posunu organizace a integrace systémů výroby, směny a spotřeby z národní na globální úroveň, nebo lépe řečeno k přidání globální úrovně organizace a integrace ke stávajícím národním, regionálním a lokálním systémům, a to včetně jejich vzájemného vertikálního propojení. Termín globalizace označuje trend posunu v geografickém měřítku ekonomické integrace, ke kterému dochází zejména v posledních třiceti letech. Termín však nevyjadřuje, že již bylo dosaženo konečného stavu plně integrované globální ekonomiky.

1. Vznik a vývoj globalizace

Páteří globalizace je integrace řízení a organizace výroby a služeb na světové úrovni. Většina výroby i služeb byla až donedávna organizována a integrována uvnitř států. Od konce 2. světové války, a zejména pak od 80. let 20. století, vedla rozsáhlá internacionalizace vlastnictví a řízení velkých firem k narůstající vzájemné propojenosti a integraci produkce zboží a služeb na nadnárodní úrovni. Vůdčími aktéry globalizace jsou nadnárodní společnosti (NNS).

Globalizace není zcela novým jevem, ale intenzivním pokračováním vývoje překonávajícího hranice států, který byl až donedávna nazýván internacionalizací světového hospodářství. Jaký je rozdíl mezi globalizací a internacionalizací? Internacionalizace představuje mezinárodní obchod se zbožím, které je vytvářeno výrobou organizovanou v rámci národních hospodářství. V případě globalizace však státní hranice již nehrají roli mantinelů, uvnitř nichž je výrobní proces uzavřen. Dochází k vytváření nadnárodních společností (NNS). Ty využívají výhod lokalizace jednotlivých částí firmy v různých částech světa a produkce zboží a služeb je organizována na nadnárodní

RÁMEČEK 1 ■ Globální jevy, globální procesy, globální problémy a globalizace

Globální jevy, procesy a problémy mohou, ale nemusí, souviset s globalizací. Existuje celá řada globálních jevů, které s procesem globalizace nemají nic společného. Mnoho fyzicko-geografických jevů na planetární úrovni, jako například atmosférické či oceánské proudění, je svojí povahou globálního charakteru. Tyto jevy existují od pradávna a s ekonomickou globalizací, která je jevem posledních desetiletí, je nepojí žádná příčinná souvislost. I mnohé sociálněgeografické a ekonomickogeografické jevy mají nadnárodní charakter. Šíření průmyslové revoluce, urbanizace či demografické revoluce v průběhu 19. a 20. století do různých oblastí světa lze považovat za globální jevy či procesy. S globalizací však mají společného jen to, že pro její rozvoj vytvořily vhodné kontextuální podmínky. Ani šíření AIDS či difúzi chřipky při pandemii v roce 1957 (Bičík 1999) nelze přímo spojovat s globalizací. Ekonomická globalizace znamená rychle narůstající množství mezinárodních cest a kontaktů, které vytvářejí vhodnější podmínky pro šíření AIDS, než kdyby byl mezinárodní systém uzavřenější, ale příčinná souvislost zde neexistuje. Některé z globálních problémů, jako například narůstání ozonové díry, nemají s globalizací přímou příčinnou souvislost. Narůstání rozdílů mezi nejbohatšími a nejchudšími zeměmi světa, pokud tento jev a proces považujeme za globální problém, je však do určité míry přímo způsobeno charakterem ekonomické globalizace, neboť zisky nadnárodních společností z výroby, lokalizované v rozvojových zemích, slouží mimo jiné ke kumulaci bohatství ve světě vyspělém (jsou rozděleny ve formě dividend akcionářům nebo znovu investovány v jiné části světa či odlišném ekonomickém sektoru). Celosvětový charakter, průběh nebo dopad některých jevů, procesů a problémů nás opravňuje nazývat je globálními; globalizačními procesy však z valné většiny nejsou, ani s nimi nemají žádný příčinný vztah.

Poznámka: Diskuse vztahů mezi globálními jevy a globalizací je reakcí na článek I. Bičička (1999).

úrovni. Mezinárodní již není jen obchod s výsledky výrobního procesu, ale mezinárodním se stává i výrobní proces sám. Globalizace vytváří „funkčně integrovaný systém geograficky rozptýlených ekonomických aktivit“ (Dicken 1992).

Proč vznikají NNS? Hlavním cílem firem a jejich vlastníků je maximalizace zisku a akumulace kapitálu¹. Klíčovým mechanismem k zajištění zisku je budování pevné pozice firmy na trhu a její neustálá expanze, sloužící k získávání vyššího podílu na trhu, jež vede k růstu příjmů firmy. V případě, že je dosavadní trh nasycen a nenabízí mnoho možností pro další růst, dochází k expanzi na nové trhy. V období internacionalizace rozšiřovaly největší firmy trhy pro své výrobky a služby prostřednictvím exportu, zatímco výroba byla zpravidla uzavřena v rámci státu, kde firma sídlila. Postupné zakládání vlastních obchodních zastoupení, budování nových montážních závodů a výrobních poboček v zahraničí, akvizice podniků v zahraničí (motivem bývá i likvidace zde sídlící konkurenční výroby a místní trh je pak zásobován importovaným zbožím) a fúze vel-

¹ Soros (1998) tvrdí, že maximalizace zisku nebyla vždy jediným, a nemusela být ani hlavním motivem podnikání. V současné globální kapitalistické společnosti však tento motiv odsouvá všechny ostatní do pozadí. Za jeden z důvodů považuje Soros růst významu společností, s jejichž akciemi se veřejně obchoduje a jejichž manažeři jsou hodnoceni podle dosažených zisků. Narůstající konkurence je v globální ekonomice významným kontextuálním faktorem, který vede k upřednostňování ekonomických cílů před jinými, jako je například zaměstnanost v lokalitách a zemích, kde firma sídlí (tradiční motiv německých firem).

RÁMEČEK 2 ■ Nadnárodní společnosti

Nadnárodní společnosti (NNS; v angličtině ,transnational corporations – TNCs‘ nebo ,multinational corporations – MNCs‘) jsou podniky, jejichž některé pobočky nejsou lokalizovány v zemi původu, ale v zahraničí. Pobočky NNS v zahraničí jsou zakládány prostřednictvím přímých zahraničních investic (PZI; v angličtině ,foreign direct investments – FDI‘) mateřského podniku formou akvizice existující firmy nebo výstavbou nových provozních kapacit. NNS mohou vzniknout i na základě fúze dvou firem z odlišných zemí původu. Tři výše uvedené strategie slouží i k expanzi existujících NNS.³

Dicken (1992: 47) zdůrazňuje tři významné charakteristiky nadnárodních společností. (1) NNS vyvíjejí ekonomické aktivity na několika národních trzích. (2) Mohou tak využívat odlišností mezi jednotlivými zeměmi, včetně rozdílů v politických prioritách, regulačních mechanismech a například rozsahu pobídek pro přilákání PZI a NNS. (3) NNS mají vysokou geografickou flexibilitu a na měnící se místní podmínky mohou rychle reagovat přesunem svých aktivit do vhodnější lokality v jiné části světa.

kých národních (a později i nadnárodních) koncernů s cílem společného ovládnutí větších trhů vedly ke kvalitativně vyššímu propojování trhů a výroby, k další koncentraci kapitálu v největších společnostech a k integraci organizace produkce výrobků a služeb na nadnárodní úrovni prostřednictvím rychle rostoucích NNS².

Některé aspekty mezinárodně organizované produkce, včetně existence nadnárodních společností, se formovaly již v 19. a první polovině 20. století v souvislosti s dobýváním nerostného bohatství v rozvojových zemích, s cílem zajistit si přísun vstupních surovin pro domácí výrobu. Výrazněji se globalizace začala projevovat až po 2. světové válce, kdy se národní ekonomiky (zejména vyspělých států) stále více integrovaly do mezinárodního systému produkce, distribuce a směny zboží a služeb. V rámci obnovy válkou zničené Evropy budovaly od 50. let americké firmy, jako například Ford, General Motors či Exxon, výrobní kapacity v regionu, který přitahoval potenciálem rostoucích trhů a navíc oplýval levnější a přitom kvalitní pracovní silou. Západoevropské a japonské firmy začaly uplatňovat podobnou strategii o něco později. Hlavním cílem takové expanze bylo přiblížení výroby k trhu se zbožím; budované výrobní kapacity sloužily především dodávkám na místní trhy.

Proces ekonomické integrace v mezinárodním měřítku byl významně urychlen některými událostmi z konce šedesátých a první poloviny sedmdesátých let 20. století. Koncem šedesátých let se ve většině vyspělých zemí projevovalo zpomalení poválečného ekonomického růstu. Zároveň došlo k rozpadu systému regulace mezinárodního obchodu zakotvenému v bretonwoodských dohodách. Tento systém podporoval internacionalizaci zajištěním stabilního ekonomického, a zejména finančního prostředí pro mezinárodní obchod. Ropná krize v první polovině 70. let

² Jako příklad můžeme uvést, že 87 % aktiv, 98 % prodeje a 97 % zaměstnanců švýcarského potravinářského gigantu Nestlé pochází ze zahraničí. Na rozdíl od amerických firem, které jsou symbolem globalizace (jako např. Coca-Cola nebo McDonald's), má totiž Nestlé malý domácí trh.

³ Definice NNS předpokládá vlastnictví pobočky v zahraničí. Nedefinuje však, zda má jít o vlastnictví plné či částečné. Vlastnický podíl by však měl zajistit rozhodující vliv na řízení pobočky. V některých případech nemusí jít u NNS o propojení prostřednictvím vlastnictví, ale o propojení na základě jiných forem, jako je např. ,franchising‘, využívaný třeba sítí provozoven McDonald's.

RÁMEČEK 3 ■ Brettonwoodské dohody

Dohody z konference Organizace spojených národů, která se v červnu 1944 konala v Bretton Woods v New Hampshire v USA, položily základ poválečnému světovému měnovému a finančnímu systému. Cílem dohod bylo vytvoření ekonomického systému, který prostřednictvím obchodu a hospodářské integrace povede k rychlé poválečné obnově. Základ brettonwoodských dohod tvořil systém pevných směnných kurzů hlavních světových měn, vytvářející stabilní prostředí pro mezinárodní obchod mezi nezávislými zeměmi. Základní platební jednotkou byl americký dolar vázaný na zlato, který představoval pevnou kotvu mezinárodního měnového řádu. Součástí brettonwoodského systému byl i vznik Mezinárodního měnového fondu (MMF; anglicky ‚International Monetary Fund – IMF‘) a Světové banky (anglicky ‚World Bank‘; úplný název zní ‚Mezinárodní banka pro rekonstrukci a rozvoj, anglicky ‚International Bank for Reconstruction and Development – IBRD‘). Období od 2. světové války až do poloviny šedesátých let představovalo zlatý věk ekonomického růstu a rozvíjejícího se obchodu. Na přelomu 60. a 70. let však v USA narůstala inflace a prohluboval se deficit platební bilance zahraničního obchodu. Spojené státy řešily nepříznivou situaci devalvací dolaru, která měla obnovit domácí ekonomický růst a posílit pozici USA na světových trzích, a zrušením směnitelnosti dolaru za zlato, a tím i hlavního stavebního pilíře brettonwoodského systému. V letech 1971–1973 následoval přechod na systém volně plovoucích kurzů nejvýznamnějších měn, který existuje dodnes.

a následující ekonomická recese vytvořily prostředí, vyžadující od firem radikální snížení nákladů. Firmy, které chtěly zvýšit nebo alespoň zachovat úroveň zisků a akumulace kapitálu, začaly aplikovat nové strategie rozvoje, charakterizované mezinárodní expanzí.

Klíčovým způsobem adaptace na nové podmínky bylo rozšiřování produkce firem do zahraničí, které mělo dva hlavní cíle: rozšíření trhů pro nabízené zboží a služby s cílem zvýšit příjmy a/nebo snížení produkčních nákladů. Některé firmy se akvizicemi, fúzemi i výstavbou nových provozů v zahraničí snažily rozšiřovat své trhy a postupně eliminovat konkurenci na nových trzích⁴. K takovým strategiím docházelo zejména v rámci vyspělých zemí a pokračoval tak trend, nastolený americkými firmami již po 2. světové válce. USA se však postupně stávají významným příjemcem PZI, zatímco firmy z Japonska, Kanady, Velké Británie, Německa, Švýcarska, Nizozemska a dalších evropských zemí v narůstající míře investují v zahraničí. Postupně tak v rámci vyspělých zemí narůstá ekonomická organizační provázanost. Vyspělé země navíc postupně liberalizovaly své vnitřní i zahraniční trhy a od 70. let aplikovaly politiky a nástroje k přilákání PZI a NNS a vytvářely tak prostředí podporující expanzi NNS a rozvoj globalizace.

Nově uplatňovanou strategií se stala relokační částí výrobního procesu do oblastí s dostatkem levné a disciplinované pracovní síly s cílem snížení výrobních nákladů. V důsledku této strategie došlo k vytváření nové mezinárodní dělby práce (v angličtině ‚new international division of la-

⁴ Microsoft a Intel mají ve svých oblastech téměř globální monopol. Po fúzích v posledních letech dominují auditu ve světě čtyři největší firmy. Pět největších automobilek ovládá téměř dvě třetiny celosvětového trhu, v elektronice polovinu, ve výrobě letadel, oceli, osobních počítačů, chemikálií a ropných produktů třetinu. Koncentrace vlastnictví a tržního podílu největších společností narůstá tak rychle, že informace o podílu pěti největších výrobců ve vybraném ekonomickém sektoru je po několika měsících zastaralá.

RÁMEČEK 4 ■ ABB – příklad globální expanze, organizační struktury a relokace pracovních míst

Švédsko-švýcarský koncern ABB Asea Brown Boveri vznikl v roce 1987 fúzí švédské firmy ASEA AB a švýcarské BBC Brown Boveri Ltd. Konec 80. let byl ve znamení expanze firmy akvizicemi v západní Evropě a USA. V průběhu roku 1988 koncern získal akvizicemi 15 společností a v roce 1989 dalších 40 firem včetně Westinghouse Electric Corp. z USA. V roce 1990 začíná ABB agresivní expanzi do zemí střední a východní Evropy a Asie. Například již koncem roku 1992 ABB zaměstnává ve střední a východní Evropě 20 tisíc lidí ve 30 společnostech. Koncem roku 1994 zaměstnává v Asii 30 tisíc lidí v asi 100 podnicích. V Severní Americe a západní Evropě se koncern již výrazně nerozšiřuje. Dochází zde ke stabilizaci a začíná fáze restrukturalizace, charakteristická snižováním zaměstnanosti a zvyšováním výdajů na výzkum a vývoj. Mezi lety 1990 až 1995 koncern zrušil 54 tisíc pracovních míst v západní Evropě a Severní Americe; ve střední a východní Evropě a v Asii naopak zřídil 46 tisíc nových pracovních příležitostí. Zvyšování počtu zaměstnanců ve střední a východní Evropě a v Asii a selektivní snižování pracovních míst v západní Evropě a Severní Americe pokračuje i v druhé polovině 90. let. ABB touto strategií snižuje vysoké výrobní náklady v západní Evropě a USA, expanduje na nové trhy a upevňuje tak svoji konkurenceschopnost v rámci globální ekonomiky. Koncem 90. let ABB posílila svoji pozici řadou dalších akvizic ve vyspělých zemích. Zrušením regionální úrovně řízení pak zvýšila rychlost a flexibilitu vnitropodnikového rozhodování. V současnosti ABB sídlí ve více než 100 zemích světa a zaměstnává přes 170 tisíc lidí. V roce 1998 se v Evropě (včetně střední a východní Evropy a Ruska) koncentrovalo 64 % zaměstnanců firmy, v Severní a Jižní Americe 16 %, v Asii 14 % a na středním východě a v Africe 6 % zaměstnanců. Koncern se skládá z více než 1000 společností s 4500 produkčními místy, jež jsou centrálou spravovány jako síť.

Zdroj: www.abb.com; Němec (1997).

bour – NIDL'). Průmyslová výroba, která se od počátků průmyslové revoluce koncentrovala ve vyspělých zemích, se začala přesunovat do zemí světové semiperiferie, zejména do nově industrializovaných zemí jižní Ameriky a jižní a jihovýchodní Asie. Řídící funkce, výzkum a vývoj však zůstaly v původních jádrových územích rozvinutého světa (Sassen 1991). Vytváří se nová prostorová dělba práce, charakterizovaná koncentrací řízení ve vyspělých oblastech a primárních výrobních v semiperiferních oblastech.

NNS se vedle výroby začaly vytvářet v sektoru služeb, zejména v obchodu a výrobních službách. Globalizaci produkce zboží rychle následovala globalizace distribuce zboží, a to prostřednictvím aktivit nadnárodních obchodních společností. Hypermarkety a supermarkety mezinárodních maloobchodních řetězců, nabízející zboží výrobních NNS a propojující globalizaci výroby s globalizací spotřeby, jsou pomyslnou špičkou ledovce a pro většinu lidí představují nejviditelnější stránku globalizace. Pro rozvoj a chod globální ekonomiky jsou podstatnější výrobní služby (např. finančníctví, poradenské a právnícké firmy, firmy na trhu s nemovitostmi, z oblasti reklamy a medií). Slouží k rychlým transferům peněz a informací mezi jednotlivými regiony světa, k poskytování poradenských služeb při expanzi NNS do nových oblastí, apod. Ústředí NNS ze sektoru výrobních služeb se koncentrují ve světových velkoměstech, zejména v trojici globálních měst New Yorku, Londýně a Tokiu (Sassen 1991). Jejich pobočky však pronikají do všech vý-

znamných center, zejména do hlavních měst států, do nichž NNS rozšiřují své aktivity. NNS z oblasti výrobních služeb vytvářejí infrastrukturu globální ekonomiky.

Vedle nadnárodní organizace produkce došlo v posledních desetiletích k vytvoření nového mezinárodního finančního systému, založeného na kontinuálním 24hodinovém obchodování s měnami, akciemi a dalšími finančními produkty, zejména prostřednictvím tří největších finančních center v New Yorku, Londýně a Tokiu. Globalizace finančních trhů začala vytvořením eurodolarových trhů v sedmdesátých letech (reakce na nárůst cen ropy a hromadění tzv. petrodolarů zeměmi vyvážejícími ropu) a byla stimulována uvolněním směnných kurzů měn a deregulací finančních trhů aplikovanou od počátku 80. let. Od konce 80. let se postupně odděluje reálná ekonomika výroby a obchodu se zbožím a službami od symbolické ekonomiky finančních transakcí. Vytváří se tzv. kasinová ekonomika (anglicky ‚casino economy‘), tj. virtuální ekonomika, kde spekulanti se směnnými kurzy, akciemi a jinými finančními produkty přemísťují v rámci globální ekonomiky obrovské sumy peněz. Průměrný denní obrat na světových devizových burzách stoupl za posledních 20 let stonásobně. Finanční transakce v současnosti mnohonásobně převyšují objem obchodů se zbožím. Hodnota světového exportu za rok 1998 odpovídala obratu pěti průměrných dnů na světových devizových burzách. Globalizující se ekonomika je charakterizována narůstajícím vlivem volně se pohybujícího kapitálu. Soros (1998: 102) hovoří o gigantickém systému oběhu peněz, který ‚nasává‘ kapitál do finančních trhů a institucí v centru a ‚pumpuje‘ jej příjemcům na periferii a to ve formě úvěrů, portfoliových investic nebo prostřednictvím investic nadnárodních společností.

2. Podmínky pro rozvoj globalizace

Vytváření a fungování nadnárodních společností (NNS), vznik a rozvoj globálních finančních trhů a ekonomická globalizace byly umožněny významnými kontextuálními podmínkami. Mezi nejdůležitější patří pokrok v oblasti informačních technologií a deregulace světového a národních trhů se zbožím i penězi. Technologická informační revoluce díky satelitům, optickým kabelům a počítačovým sítím umožnila řízení a organizaci NNS, jejichž dílčí články jsou rozmístěny v různých místech planety, a kontinuální obchodování na světových finančních trzích. Nejde jen o rychlé předávání informací, ale i o zajištění finančních převodů mezi různými částmi světa. Liberalizace mezinárodního obchodu, omezování bariér, kladených zahraničnímu obchodu jednotlivými státy, deregulace vnitřních trhů se zbožím, a zejména deregulace finančních trhů otevřela mnohá území pro aktivity nadnárodních společností. Rozpad brettonwoodského systému regulace mezinárodního obchodu, deregulace národních trhů jednotlivých zemí a decentralizace rozhodování otevřely dveře rychlému rozvoji globalizace.

2.1. Informační technologie a rozvoj informační společnosti

Globalizace byla umožněna technologickou informační revolucí (Castells 1993), která poskytla základní technickou infrastrukturu pro chod globální ekonomiky. Informační technologie se stávají klíčovým faktorem produktivity a konkurenceschopnosti firem. Prostřednictvím firem se pak promítají do úspěšnosti měst, regionů a zemí a do jejich pozice v rámci mezinárodní dělby práce. Nové informační technologie (IT), zejména telekomunikace a světová počítačová síť, ovlivnily rozvoj globalizace ve třech klíčových oblastech, kterými jsou (1) obchod se zbožím a kapitálem, (2) řízení NNS a (3) zprostředkování informačních, poradenských a finančních služeb.

RÁMEČEK 5 ■ Informační technologie, počítače a internet

Jednou z nejvýznamnějších oblastí rozvoje informačních technologií jsou počítače a internet. Zatímco v šedesátých a sedmdesátých letech byly počítače vybaveny pouze specializovaná pracoviště výzkumných ústavů a výpočetní centra velkých podniků a důležitých institucí, v osmdesátých letech se mnohem menší počítače postupně přesunuly na pracovní stoly kanceláří. V devadesátých letech se osobní počítač posunul do kategorie nepostradatelných pomocníků ve značné části oborů lidské činnosti. Konec 20. století byl ve znamení rozvoje celosvětové počítačové sítě. Přístup k internetu, který slouží jako pracovní nástroj, i pro zábavu, si dnes může zajistit téměř každý⁵. Na internetu lze inzerovat, hledat práci, nakupovat, bavit se, vzdělávat se, ale hlavně hledat informace všeho druhu.

V období internacionalizace a mezinárodní směny zboží hrály významnou roli dopravní technologie v nákladní dopravě, umožňující rozsáhlé přesuny zboží mezi státy světa. Globalizace však vyžaduje i efektivní osobní dopravu, umožňující pohyb manažerů mezi jednotlivými články NNS nebo osobní vyjednávání obchodních podmínek v různých částech světa. Na významu však nabývají zejména informační technologie, mezi nimiž hrají klíčovou roli telekomunikace a celosvětová počítačová síť. Nové IT slouží k expresní komunikaci mezi jednotlivými obchodními stranami a umožňují rychlé projednání obchodních kontraktů mezi společnostmi z různých zemí světa. Ve světovém obchodu se lépe prosadí firmy, které jsou schopné na měnící se poptávku v různých světových regionech rychle reagovat. Mnoho klíčových obchodů je dnes navíc nezávislých na nákladní dopravě a často není nezbytný ani osobní kontakt. Například obchod v rámci globálního kasina se odehrává exklusivně za využití telekomunikací a počítačových sítí. Virtuální obchody na internetu nebo „homebanking“ (správa osobního bankovního účtu příkazy, podávanými po internetu), představují nejnovější obchodní produkty, využívající možnosti informačních technologií.

Nové informační technologie umožňují flexibilní řízení jednotlivých částí NNS rozmístěných v různých částech světa, neboť jsou schopny zprostředkovat rychlou oboustrannou výměnu informací mezi centrálou a pobočkami. Vedle vnitropodnikové organizační flexibility IT hrají rovněž významnou roli při organizaci vztahů podniku se subdodavateli. Zejména rozvoj flexibilních systémů dodávek (anglicky „just-in-time“), jejichž cílem je omezit skladovací dobu na minimum a sladit přísun dodávek s fází výroby v rámci podniku (Uhlíř 1995), vyžaduje přesnou koordinaci, těžko dosažitelnou bez nových IT, zprostředkujících flexibilitu komunikace. IT rovněž hrají klíčovou roli při expanzi NNS. Zprostředkování primárních informací o zájmové oblasti, vyjednávání o investicích a následný převod kapitálu si dnes lze jen těžko představit bez využití informačních technologií. IT jsou nezbytnou infrastrukturou pro řízení nadnárodně organizované produkce.

V souvislosti s informační technologickou revolucí se hovoří o vytváření informační společnosti. Narůstá totiž role znalostí a informací pro vytváření zisku a zajištění konkurenceschopnosti. Internacionalizace výroby, distribuce a prodeje zboží vyžaduje vysoce odborné znalosti trhů v různých částech světa. Jde zejména o znalosti, které propojují a integrují znalosti meziná-

⁵ Z výsledků šetření agentury Sofres-Factum vyplynulo, že v roce 1998 využívalo v České republice v práci internet více než 8 procent lidí, zatímco o rok dříve to bylo 6 procent. V domácnostech se internet zatím nezabydlel. Pouze jedno procento domácností mělo v roce 1998 počítač připojený na internet. Internet využívají především lidé mladší, s vyššími příjmy a lidé z velkých měst.

RÁMEČEK 6 Informační společnost

„Společnost, jejíž zdroje ekonomické produktivity, kulturní hegemonie a politická a vojenská moc závisí na schopnostech získávat, shromažďovat, ukládat, analyzovat a vytvářet informace a znalosti, se nazývá informační společností. Informace a znalosti byly důležitým faktorem ekonomické akumulace a politické moci i v minulosti, ale v současném technologickém, sociálním a kulturním kontextu se informace stávají přímo výrobní silou. Vzhledem k informačnímu propojení celého světa a k automatizaci většiny standardních rutinálních výrobních i řídicích úkonů, je kontrola nad informacemi, znalostmi a informačními technologiemi nezbytnou podmínkou k ovlivňování organizace a fungování společnosti ve prospěch držitelů informací a informačních technologií.“

Zdroj: Castells, M. (1993: 248–249)

rodní a místní ekonomiky a zákonů. Informace se stávají základní surovinou. Výroba zboží a poskytování služeb se stávají podřízenými vůči systémům zprostředkování informací. Schopnost prodat výrobek nebo službu a tak uspět v konkurenci je v současnosti naprosto závislá na poskytování a šíření informací. Informační služby vytvářejí novou mohutnou nadstavbu nad produkcí zboží a služeb. Většina růstu nových pracovních příležitostí ve vyspělých zemích se soustředí v oblasti shromažďování, vyhodnocování a poskytování informací. Informační technologie poskytují nástroje k efektivnímu zprostředkování informací. Shromažďování a distribuce informací firmami z oblasti výrobních služeb integrují obě stránky rozvoje informační společnosti: vytváření a prodej informací a využití technologií sloužících k jejich přenosu.

2.2. Deregulace

Urychlení globalizace bylo od počátku 70. let umožněno a podpořeno změnami v mezinárodních i národních regulacích směny zboží a služeb, a zejména pak změnami regulací finančních toků. Globalizaci nejvíce ovlivnily (1) deregulace mezinárodního obchodu se zbožím a penězi po rozpadu brettonwoodského systému, (2) deregulace národních trhů v rámci přechodu od sociálního státu k liberálně orientované politice upřednostňující volný trh a (3) vytváření pobídek k přiláčení investic nadnárodních společností.

Postupné uvolňování světového zahraničního obchodu se zbožím probíhalo od 2. světové války v rámci Všeobecné dohody o clech a obchodu (anglicky ‚General Agreement on Tariffs and Trade – GATT‘), jejímž nástupcem je od r. 1995 Světová obchodní organizace (anglicky ‚World Trade Organisation – WTO‘). I přes pokrok, kterého bylo dosaženo v jednáních GATT v posledních třiceti letech, postupovalo uvolňování bariér pomaleji než v případě mezinárodních finančních trhů. S rozpadem brettonwoodského systému byl mezinárodní měnový a finanční systém s výraznou kontrolou finančních toků nahrazen deregulovaným režimem, vyznačujícím se minimální kontrolou vlád nad mezinárodními přesuny kapitálu.

Deregulace světových obchodních a finančních trhů, uvolnění kontroly nad finančními přesuny a liberalizace vnitřních finančních trhů jednotlivých států vedly ke vzniku a rozvoji globálního kasina, umožnily nadnárodním společnostem využívat finančních výhod v daňových rájích (např. Bahamy, Bermudy, Britské Panenské ostrovy, Kajmanské ostrovy, Nizozemské Antily, Lichtenštejnsko, Panama, Seychely) a usnadnily jejich globální expanzi. Internacionalizace fi-

RÁMEČEK 7 ■ Deregulace

„Deregulace je jedním z ústředních hesel neoliberální ekonomiky a politiky. Oficiálně znamená odbourání všech překážek, jež brání rozvoji svobodného trhu jako nejvyššího garanta všelidové prosperity. Ve vyspělých zemích jsou za takové překážky považovány normy a instituce umožňující chod státu. Deregulace zde fakticky slouží k omezení hospodářských aktivit kontrolovaných veřejnými institucemi demokratického státu a k přenesení těchto aktivit na byrokraticky komplexní nadnárodní společnosti. V důsledku toho se vytrácí i minimální možnost demokratické kontroly a deregulovaná aktivita se přesunuje do sfér pro veřejnost zcela neprůhledných.“

Zdroj: Keller (1997: 25)

nančních toků se stala jedním z nejvýznamnějších mechanismů globalizačního procesu. V dnešní době mohou být miliardy dolarů přesunuty mezi lokálními finančními trhy pouhým stisknutím tlačítka počítače.

Globalizace byla zároveň podporována změnou politických priorit národních vlád, kterou můžeme charakterizovat jako přechod od sociálního státu (anglicky ‚welfare state‘)⁶ k liberálně orientované politice. Po 2. světové válce byla nalezena určitá obecně akceptovaná a relativně stabilní rovnováha v alokaci vytvářeného bohatství mezi vlastníky výrobních prostředků, pracující a stát. Období, které trvalo až do konce 60. let, se nazývá zlatým věkem kapitalismu a bylo charakterizováno plynulým ekonomickým růstem, plnou zaměstnaností a zajištěním sociálních služeb obyvatelstvu. Poválečný systém se vyznačoval fordistickým režimem akumulace (masová produkce a masová spotřeba), keynesiánským přístupem k ekonomické regulaci (politika stimulace poptávky prostřednictvím státních výdajů) a sociálně orientovaným (‚welfare‘) systémem společenské regulace (veřejný sektor zajišťující celospolečenskou participaci na rozdělování vytvářeného bohatství prostřednictvím vyjednávání v tripartitě stát, zaměstnavatelé a odbory). Sociální stát v kombinaci s keynesiánskou politikou zajišťoval plnou zaměstnanost a dále zabezpečoval sociální služby, zdravotnictví, vzdělání a podporoval výstavbu komunálního bydlení.

Od konce sedmdesátých let dochází k přechodu od sociálního (‚welfare‘) státu k tzv. ‚post-welfare‘ politice (Bennett 1990), podporující rozvoj volného trhu. Pionýry nové politiky deregulace byli Ronald Reagan v USA a Margareta Thatcherová ve Velké Británii. Politika deregulace britské premiérky Thatcherové byla zakotvena ve čtyřech výchozích principech (Andersen 1991): (1) veřejný sektor je příliš rozsáhlý, nákladný a příliš intervenuje do ekonomiky i života občanů; (2) trh je mnohem citlivější a efektivnější alokační mechanismus než jakékoliv plánování veřejného sektoru; (3) soukromé ekonomické subjekty jsou téměř ve všech sférách ekonomiky mnohem efektivnější než státní podniky; (4) snížení závislosti firem a domácností na veřejném sektoru povede k znovuobjevení tradičních hodnot, zejména individuální iniciativy, samostatnosti a podnikání. Soros (1998) hovoří o nástupu ideologie tržního fundamentalismu, založeného na víře ve volný trh, zajišťující rovnovážný vývoj a nejlepší alokaci zdrojů ve společnosti. Překážky bránící rozvoji volného trhu musí tudíž být odstraněny. Politika 80. a 90. let byla vedle již zmíněné liberalizace zahraničního

⁶ Anglický termín ‚welfare state‘ nemá jednoznačně akceptovanou českou variantu. Při překladu se nejčastěji používá termín sociální stát nebo stát blahobytu. V kapitole se příkláním k používání termínu sociální stát s případným odkazem na původní anglický termín ‚welfare state‘.

RÁMEČEK 8 ■ Slabý sluha silných pánů: pobídky pro zahraniční investory a dobývání renty v éře globalizace

„První stát, který se rozhodl přilákat zahraniční investory soustavou zvláštních pobídek, položil základy pro vydírání všech států všemi zahraničními investory. Od té doby může rozmazlený a zpovýkaný zahraniční kapitál tvrdit, že ve všech vybraných zemích, které mu soustavu zvláštních pobídek nenabídnou, je znevýhodňován a diskriminován. A všude ve světě se státy předbíhají v lákání zahraničních investorů novými, ještě lepšími stimuly a ve jménu rovnosti pravidel vytvářejí pravidla čím dál tím nerovnější.“

Nejde vlastně o nic jiného než o dobývání bezpracné renty. Cílem je přimět tvůrce pravidel hry, aby tvořil na zakázku lobbujících, poskytl mu neoprávněnou výhodu a přiznal právo na pobírání ničím nezasloužené renty. Využití státu jednotlivci a nátlakovými skupinami s cílem získání renty vede k celospolečenským ztrátám.

Dnes jde o globalizované dobývání renty. Zahraniční investoři lobbují u národních vlád za poskytnutí individuálních výhod v podobě daňových prázdnin, nebo lobbují u Mezinárodního měnového fondu za to, aby tranzitivním zemím byla předepsána devalvace či politika vysokých úrokových sazeb. Přestože v prvním případě je dobývání renty viditelnější a v druhém případě zůstává skryto pod povrchem, jde o stejný princip. V současnosti se dobývání renty děje pod maskou liberalismu, i když s vlastní ideologií nikdy nemělo, nemá a ani nebude mít nic společného.

Zdroj: Klvačová (1998)

obchodu charakterizována deregulací vnitřních trhů, restrukturalizací příjmů a výdajů státních rozpočtů a vytvářením pobídek pro přilákání zahraničních investic.

Postupně dochází ke změně vztahů mezi veřejným a soukromým sektorem. Liberální politika vkládá vyšší důvěru do fungování volného trhu a vede ke snižování přímých státních intervencí do ekonomické oblasti. Snižuje se vliv státu při přerozdělování zdrojů a zároveň se přesouvá co možná nejširší rozsah pravomocí přímo k individuálním aktérům soukromého sektoru. Veřejný sektor již není vnímán jako přímý poskytovatel služeb v určitých oblastech. Jeho role se spatřuje ve vytváření vhodných podmínek pro ekonomický rozvoj. Stát se vzdává některých rozhodovacích pravomocí, které získal v období po 2. světové válce. Toho je dosahováno třemi základními způsoby. Prvním je institucionální deregulace, tj. omezování řídicích a rozhodovacích pravomocí orgánů veřejného sektoru. Druhým nástrojem je privatizace, která se týká velkých, státem ovládaných státních podniků, komunálního bydlení, zdravotnictví, školství, sociálních a dalších služeb. Třetí oblastí je dokončení plně liberalizace cen, například deregulací nájemného v bytovém sektoru. Politika deregulace je také někdy označována jako decentralizace od veřejného sektoru k trhu.

Přechod k liberální politice byl do značné míry reakcí na ekonomickou recesi 70. let. Recese a následná ekonomická restrukturalizace vedly k omezování příjmů veřejných rozpočtů a naopak k rostoucím požadavkům na výdaje v sociální oblasti v důsledku rostoucí nezaměstnanosti. Sociální výdaje však nešlo plně pokrývat ze stávajících příjmů, navíc ekonomická situace spíše vyžadovala snížení daňového zatížení firem, aby disponovaly zdroji pro vnitřně aktivovanou restrukturalizaci. Podíl veřejných rozpočtů na HDP nijak výrazně nepoklesl. Došlo však k restrukturalizaci charakteru příjmů i výdajů ve prospěch kapitálu a ekonomického rozvoje. Daňové zatížení kapitálu a pracovní síly pokleslo, zatímco jiné formy zdanění, zejména spotřeby, narostly. Daňové zatí-

žení se tak přesunulo od kapitálu k občanům. U sociálních výdajů i u výdajů v dalších oblastech (např. v regionální politice) došlo k restrukturalizaci od široce založených k selektivním podporám. Namísto přímých investic do infrastruktury a do ekonomických aktivit vlastněných veřejným sektorem začíná stát formou různých forem spolupráce veřejného a soukromého sektoru (anglicky ‚public private partnership‘) podporovat investice soukromých firem rozmanitými soustavami pobídek.

V průběhu 80. a 90. let začaly centrální i místní vlády uplatňovat nástroje pro přilákání zahraničních investic. Pro investory jsou například vytvářeny speciální bezcelní zóny. Dovoz surovin a vývoz zboží vyrobeného v těchto zónách nepodléhá standardním celním sazbám. Státy tímto způsobem podporují jak internacionalizaci zahraničního obchodu, tak globalizaci. Pro přilákání zahraničních investorů jsou navíc vytvářeny rozmanité soustavy pobídek, zahrnující daňové prázdny, dotace na vytvořená pracovní místa, hrazení nákladů na rekvalifikaci pracovní síly nebo poskytnutí zainvestovaných pozemků za nižší než tržní cenu, popř. zdarma. Ve snaze získat investice a vytvořit pracovní příležitosti se veřejný sektor vzdává části svých příjmů ve prospěch soukromých nadnárodních společností, které navíc díky poskytnutým výhodám mají příznivější podmínky pro podnikání než domácí podniky.

3. Společenské důsledky globalizace

Globalizace má rozsáhlé společenské důsledky. Mezi nejzávažnější patří umocňování nerovnoměrného sociálního a ekonomického rozvoje, který vyplývá z toho, že firmy, jednotlivci a jejich prostřednictvím i lokality, města a státy mají rozdílnou sílu a schopnosti aktivně se zapojit do globalizace. Přerozdělení moci, které přináší globalizace, se však nepromítá jen do nerovností mezi lidmi nebo firmami. Klíčoví aktéři globalizace ovlivňují charakter a priority veřejného sektoru. Nejvýznamnějším společenským dopadem globalizace je vliv NNS a světových finančních trhů na stát a na měnící se poměr sil mezi veřejným a soukromým sektorem. Následující odstavce uvádějí sice pouze vybrané, ale z pohledu autora jedny z nejvýznamnějších dopadů globalizace.

3.1. Globalizace, časoprostorová komprese a její nerovnoměrné sociální dopady

Jedním z významných dopadů informační revoluce a průvodních jevů globalizace je rychle postupující časoprostorová komprese. Koncept časoprostorové komprese (Harvey 1989a; anglicky ‚time-space compression‘) popisuje zvyšující se pohyb a komunikaci v prostoru, rozšiřování sociálních kontaktů v prostoru a naši percepci těchto změn. Narůstající prostorová mobilita a překonávání bariér kladených prostorem jsou umožněny technologickým pokrokem v oblasti výrobních, dopravních, komunikačních a informačních technologií. Zatímco doručení zprávy mezi sousedními sídly trvalo před několika staletími hodiny, důležitá zpráva dokáže dnes obletět svět prakticky okamžitě. Role prostoru a času v lidském životě i v organizaci produkce se v posledních letech dramaticky změnila. Svět se v našem vnímání rapidně zmenšuje.

Časoprostorová komprese je významnou charakteristikou globální ekonomiky. Neustále dochází k zrychlování a zároveň ke geografické expanzi systému dodávek (jak uvnitř výrobních procesů tak i mezi výrobou a obchodem), v peněžní ekonomice přestávají být díky IT čas a vzdálenost překážkou a impérium nadnárodní společnosti, skládající se z mnoha jednotek lokalizovaných v různých částech světa, lze z centrály řídit téměř v reálném čase („on-line“). Díky

časoprostorové kompresi se naplňuje heslo ‚čas jsou peníze‘, jelikož rychlé překonání bariér da-
ných vzdáleností šetří čas i peníze. Využívání IT je tak nezbytnou podmínkou přežití v meziná-
rodní konkurenci. Zdokonalování IT a jejich intenzivnější využívání povede k dalšímu prohlubo-
vání časoprostorové komprese v ekonomické oblasti.

Časoprostorová komprese má významné sociální dopady. Giddens (1984) hovoří o geogra-
fickém rozpínání sociálních kontaktů (koncept ‚time-space distanciation‘), které vede k oslabo-
vání integrace sociálních vztahů v lokalitách a k jejich rozšiřování v téměř nekonečném prostoru
(Giddens 1990). Ne všichni však stejně využívají či mohou využívat výhod informačních techno-
logií. Massey (1993) upozorňuje na vytváření mocenské geometrie (užívá termín ‚power
geometry‘) časoprostorové komprese; různí jednotlivci i sociální skupiny mají v rámci časopros-
torově se smršťujícího globálního světa velmi odlišné postavení. Vytváří se ostrý kontrast mezi
těmi, kteří jsou součástí globální komunikační sítě, a těmi, kteří k ní přístup nemají. Nerovno-
měrnosti v možnostech využívání globálního informačního systému (např. internetu), vyplývající
z rozdílů mezi prvním a třetím světem, městy a venkovem, starší a mladou generací nebo majet-
nými a chudými, vedou k posilování existujících a k vytváření nových sociálních nerovností. Na-
příklad užívání internetu odráží existující sociální rozdíly a dále prohlubuje odlišnosti ve schop-
nostech lidí při orientaci a mobilitě v dnešní informační společnosti.

3.2. Kde se koncentruje moc? Nadnárodní společnosti versus stát

Hospodářská moc se v současnosti soustřeďuje do rukou silných nadnárodních společností.
„Roční obrat 200 největších NNS předčí všechny národní ekonomiky světa bez devíti největších.
... Ze sta největších hospodářských celků víc jak polovina nejsou státy, nýbrž nadnárodní společ-
nosti. Obrat General Motors je větší nežli hrubý domácí produkt Dánska, Fordův větší než Jiho-
africké republiky a Toyoty větší nežli Norska“ (Vítek 1997). Pro srovnání: hrubý domácí produkt
České republiky je třetinou obratu General Motors nebo polovinou obratu obchodního řetězce
Wall-Mart Stores.

Nadnárodní společnosti přinášejí do zemí, ve kterých se rozhodly investovat, celou řadu vý-
hod. Nejde jen o příliv kapitálu ve formě PZI a o nárůst výrobních kapacit, ale i o vytváření no-
vých pracovních příležitostí, o zdokonalení výrobních postupů a aplikaci nových technologií,
o rozpočtové příjmy z nové produkce či o zlepšení obchodní bilance země. Přířnos NNS však
může být jen zdánlivý. Zisky z výroby nemusí být investovány v místě vzniku, ale mohou být pře-
vedeny do mateřské firmy. Zpětný proud financí tak může po čase překonat původní investici.
Velkým problémem jsou úniky na daních, k nimž NNS zcela legálně používají tzv. transferové
ceny. Nelze ani zapomenout na vstupní náklady na přilákání PZI, jako jsou například přímé výda-
je z veřejných rozpočtů na vybudování infrastruktury v nabízených lokalitách. Stejně tak nelze za-
pomenout na ztrátu peněz, které vzhledem k poskytnutým daňovým a dalším úlevám do rozpoč-
tů státu, regionů či obcí nikdy nedotekly.

Pod tlakem NNS a mezinárodních institucí, jako je např. MMF a Světová banka, pokračují státy
v uvolňování trhů, snižují intervence a omezují sociální výdaje. Státy, regiony a města navíc mezi se-
bou v současnosti soutěží o přilákání a udržení co největšího množství kapitálu. Na poskytování vý-
hod zahraničním společnostem reagují domácí firmy a žádají podpory, které jim sníží náklady
a umožní přežít v narůstající mezinárodní konkurenci, popř. umožní i jejich expanzi. Role centrál-
ních vlád v ovlivňování lokalizace přímých zahraničních investic do nově budovaných kapacit je čím
dál více doplňována přímým vyjednáváním mezi NNS a místními samosprávami, které se snaží loka-
lity pro zahraniční investory učinit atraktivnějšími. Výhody nadnárodnímu kapitálu jsou tak poskyto-
vány ze všech úrovní územní správy. Snaha o vytvoření co nejatraktivnějších podmínek pro kapitál

RÁMEČEK 9 ■ Čarování s transferovými cenami

Místní pobočky nadnárodních společností (NNS) často nevyrábějí finální výrobky, ale jsou plně zapojeny do dělby práce v rámci koncernu. Účtovací ceny pro vnitrokoncernové převody se nazývají transferovými cenami. Ve většině případů jsou ceny ovlivněny vrcholovým řízením NNS, které podřizuje výsledky pobočky celkovým zájmům koncernu. Pomocí transferových cen lze například obejít vysoké daně z příjmu tak, že se transferové ceny u dovozu nasadí vysoko a u vývozu nízko, takže se zisk firmy udržuje v dané zemi uměle nízko. Nadnárodní společnosti často využívají tzv. daňové oázy, tj. země, které cizí prostředky nezdaňují, nebo je zdaňují velmi nízkými sazbami. Takovou oázou je například Lichtenštejnsko, kde je počet obyvatel téměř shodný s počtem tam lokalizovaných poboček NNS. Daňové oázy jsou velmi užitečné při transferech výrobků mezi pobočkami ve dvou zemích. Výrobek z první země je prodán za nízkou cenu pobočce v daňové oáze. Výrobce tak sníží své zisky a ušetří na daních. Pobočka v oáze obratem výrobek prodá za vysokou cenu pobočce v další zemi, které tak narostou náklady, sníží se zisk i odvedené daně. Zisk vzniklý rozdílem obou cen je deponován v daňové oáze a může být použit k další expanzi NNS. Země, kde se realizuje výroba, trápí nejen na daních, ale dochází i k negativnímu ovlivnění jejich obchodní bilance.

Zdroj: Strnad (1996); upraveno

dostává přednost před ostatními cíly, např. v oblasti sociální, rozvoje bydlení, veřejné dopravy, životního prostředí, apod. Úloha státu při udržení zaměstnanosti, rozumné úrovni příjmů a při poskytování sociálního zajištění občanů je navíc výrazně omezována schopností kapitálu a NNS vyhnout se daním a odstěhovat výrobu z oblastí s drahou pracovní silou.

Globalizace vede k přerozdělení moci od vlád států ve prospěch nadnárodních společností, od veřejného k soukromému sektoru. Přestože si státy udržují svoji suverenitu, ekonomické subjekty s aktivitami na globální úrovni ovlivňují svými požadavky vlády jednotlivých států tak, aby pravidla hry byla formulována ve prospěch největších vlastníků kapitálu. Deregulace trhů upřednostňuje nejmocnější koncerny před jejich drobnější konkurencí a vede k dalšímu posilování jejich téměř monopolního postavení a umocňování jejich bohatství a moci. Politická rozhodnutí zvýhodňují kapitál před člověkem a vedou k omezování sociálních jistot. NNS vytvářejí nový druh moci, která je v mnoha ohledech vymaněna z vlivu vlád a naopak do značné míry jejich rozhodování formuje. Stále sílící hlasy upozorňují, že v současnosti je skutečná světová moc soustředěna do rukou NNS.

3.3. Kde se rozhoduje? Globální finanční trhy versus stát

Ekonomická prosperita jednotlivých států je čím dál více ovlivňována pohyby na světových finančních trzích. Vlády a centrální banky mají stále menší možnosti obrany vůči finančním spekulacím a místním dopadům ekonomických událostí, jež se odehrály na druhé straně světa. Přesuny peněz jsou totiž v současnosti mimo kontrolu jednotlivých vlád. Představují tak často nejen pro vlády a pro centrální banky, ale i pro ekonomiku a život občanů jednotlivých států značnou hrozbu. Spekulanti na světových peněžních trzích mohou způsobit pád i velmi silných měn, jak například naznačil George Soros při útoku na britskou libru. Nedávná asijská krize ovlivnila důvěru

investorů v transaktivní ekonomiky a způsobila odliv portfoliových investic z burz ve střední a východní Evropě. Pokles cen akcií i domácích měn pocítila většina občanů. Vzdálenost, ani státní hranice nehrají při obchodování v globálním kasinu žádnou roli. Hráči s penězi na globálních trzích dnes ovlivňují osudy milionů lidí.

Pohyby na finančních trzích jsou v současnosti pro ekonomiky jednotlivých zemí důležitější než investice nadnárodních společností. Přestože NNS vykazují značnou flexibilitu, mohou využívat transferových cen, atd., jejich svoboda rozhodování se nedá srovnávat s volností mezinárodních portfoliových investorů. Finanční kapitál byl vždy nadřazený produkčnímu kapitálu, což jeho globální mobilita ještě dále umocňuje. Politici dnes pracují pod tlakem signálů, které vysílají světové finanční trhy. Investoři na kapitálových trzích se však často rozhodují na základě velmi omezených informací. Makroekonomické ukazatele mohou často zastírat skutečnou podstatu ekonomické situace. Výše použitý příklad ukázal, že NNS mohou transferovými cenami negativně ovlivnit platební bilanci zahraničního obchodu. Na ni reagují portfolioví investoři odchodem z trhu a ratingové společnosti snižují hodnocení důvěryhodnosti ekonomiky. Mezinárodní úvěrové zdroje se stávají dražšími, hodnota měny a ceny akcií klesají, úspory občanů také. Některé NNS se však mohou orientovat lépe a využít situace k levnému nákupu a převzetí dalších domácích společností.

Přestože pro globální ekonomickou integraci jsou podstatnější přímé investice nadnárodních společností, současnost a budoucnost ekonomik jednotlivých zemí je mnohem více ovlivňována preferencemi na globálních finančních trzích. Převaha spekulativních peněžních toků nad investicemi do produkce či obchodu se zbožím a službami však představuje ve vytvářené globální ekonomice významný prvek nestability.

4. Geografické dopady globalizace

Globalizace je dlouhodobý proces změn v geografické organizaci společnosti. Globalizační procesy vytvářejí novou řádovostní úroveň organizace společnosti – globální. Organizace a integrace určitých lidských aktivit na globální úrovni ovlivňuje společenský rozvoj na nižších řádovostních úrovních. Podstata globalizačního procesu spočívá nejen ve vytváření samotného globálního, ale zároveň i ve vytváření nových vztahů mezi globálním a lokálním, regionálním, národním a mezinárodním. Giddens definuje globalizaci jako „intenzifikaci společenských vztahů na celosvětové úrovni, která vede k propojování velmi vzdálených lokalit takovým způsobem, že místní události jsou formovány událostmi dějícími se na míle daleko a naopak“ (Giddens 1990: 64).

V důsledku globalizace jsou výroba a služby prostorově reorganizovány a funkčně integrovány na světovém měřítku. Globalizace tak přispívá k určité globální homogenizaci. Nevede však vždy k univerzalizaci. Její formy, rychlost a charakter důsledků se mohou ve specifických místních podmínkách a za současného působení rozmanitých vlivů z regionálních a národních kontextů značně lišit. Ne každá lokalita, město nebo region jsou stejným způsobem integrovány do globálního systému. „Globální ekonomika sice objímá celou planetu, ale ne všechny regiony nebo jejich obyvatele. Ve skutečnosti je do globální ekonomiky integrována pouze menšina lidí...“ (Castells 1993, s. 249). Hlavní funkce ekonomického systému a jejich prostřednictvím hlavní ekonomická a politická centra jsou sice vzájemně provázány a integrovány do globální ekonomické sítě, ale na druhé straně mnoho ostatních lidí, měst, regionů a zemí je z participace na utváření globální ekonomiky vyčleněno. Globalizace tak dále prohlubuje nerovnoměrný geografický vývoj.

4.1. Makrogeografické dopady globalizace

Mezi nejvýznamnější makrogeografické dopady globalizace patří: (1) vytváření nové hierarchie světových měst, propojených aktivitami nadnárodních společností v oblasti výrobních služeb; (2) intenzifikace ekonomické provázanosti vyspělých zemí; (3) nová prostorová dělba práce mezi vyspělými zeměmi světového jádra a nově industrializovanými zeměmi světové semiperiferie a (4) prohlubující se izolace zemí světové periferie. Zvýšenou pozornost si zasluhují utváření globální hierarchie měst a regionální důsledky nové mezinárodní dělby práce.

Téměř všechna místa na zeměkouli jsou v současnosti nějakým způsobem globalizací ovlivněna, ale většina z nich je pouhým příjemcem vlivů globalizace. Pouze v několika málo lokalitách dochází ke skutečnému vytváření, formování a určování základního charakteru globalizace. Naprostá většina aktérů, kteří aktivně globalizaci utvářejí, je lokalizována v největších světových metropolích. Postupně se tak vytváří nová hierarchická úroveň globálních měst a nová funkční provázanost hierarchické dělby práce v rámci světového sídelního systému. New York, Londýn a Tokio koncentrují převážnou většinu nových funkcí a jsou nazývány globálními městy (Sassen, 1991). Aktéři, kteří svými aktivitami globalizaci vytvářejí, pozvolna rozšiřují svoje působení i do nižších hierarchických úrovní světového sídelního systému. Los Angeles, Paříž nebo Frankfurt koncentrují celou řadu aktivit a funkcí, které vytvářejí globalizaci. Difúze globalizačních aktivit pokračuje a nevyhýbá se ani městům velikostí a významem srovnatelných s Prahou. V současnosti se projevuje i v hlavních městech post-komunistických zemí (Sýkora 1994; Gritsai 1997). Globalizace tak vytváří novou globální hierarchii měst.

Jedním z významných geografických dopadů globalizace je nová mezinárodní dělba práce, odvozená zejména z dělby práce uvnitř nadnárodních společností. Stará mezinárodní dělba práce vyplývala z mezinárodního obchodu se zbožím produkovaným v různých částech světa (Barff 1995, Cohen 1981). Zatímco země světové periferie poskytovaly vyspělým průmyslovým zemím potraviny a nerostné suroviny, firmy ze zemí světového jádra prodávaly finální výrobky. Nová mezinárodní dělba práce je charakterizovaná koncentrací řídicích funkcí ve vyspělých oblastech a narůstajícím podílem primárních výrob v semiperiferních oblastech světa. Některé rozvojové a nově industrializované země poskytují specifické lokalizační výhody, jako například nižší náklady na pracovní sílu, nižší organizovanost v odborech, volnější normy v oblasti bezpečnosti práce či životního prostředí a levnější pozemky a další výrobní vstupy. V období globalizace, kdy se ve vyspělých zemích zvyšuje konkurence a zároveň se snižují zisky z některých výrob, přinášejí ta-

RÁMEČEK 10 ■ Nová mezinárodní dělba práce

Nová mezinárodní dělba práce (anglicky „new international division of labour – NIDL“) vzniká tak, že se zavedené jednoduché rutinní výroby a služby, které jsou náročné na množství pracovníků, přesouvají do regionů v rozvojových zemích, s nižšími náklady na pracovní sílu a dalšími výhodami. V jádrových oblastech vyspělých zemí zůstávají lokalizovány řídicí funkce, jednotky zajišťující výzkum a vývoj a dále i provozy vysoce náročné na kapitálové investice („hi-tech“ výroby) a vyžadující kvalifikovanou pracovní sílu. Při nové mezinárodní dělbě práce dochází k prostorovému oddělení řízení a produkce na mezinárodní úrovni, zatímco organizace produkčního procesu je uzavřena v rámci vnitřní struktury nadnárodních společností.

RÁMĚČEK 11 ■ Jádru, semiperiferie, periferie

Immanuel Wallerstein ve své teorii světového systému (Wallerstein 1984) rozdělil státy podle jejich postavení v rámci světové ekonomiky do tří základních skupin: státy jádra, semiperiferie a periferie. Vzhledem k dynamice světového ekonomického systému se postavení států a jejich zařazení může měnit. Jádro je charakterizováno vysokou ekonomickou výkonností, vysokými příjmy, vyspělými technologiemi, kapitálově náročnou produkcí a pestrou odvětvovou skladbou výroby a služeb. Periferii naopak charakterizují nízké příjmy, jednoduché, až primitivní technologie, produkce náročná na pracovní sílu a neúplná odvětvová skladba. Semiperiferie je přechodnou oblastí se směsicí znaků jádra a periferie.

kové výhody nadnárodním společenstvem možnost výrazného snížení nákladů. Vzhledem k rozvoji informačních a komunikačních technologií a liberalizaci mezinárodních i domácích trhů se některé části výrobního procesu přesouvají do zemí světové semiperiferie.

Nová mezinárodní dělba práce má v různých regionech světa odlišné dopady. Ve vyspělých zemích světového jádra dochází v důsledku přemísťování primárních výrob do rozvojových zemí k deindustrializaci, která má výrazný vliv na růst nezaměstnanosti. Na druhé straně se zde koncentrují ředitelství nadnárodních společností, oddělení výzkumu a vývoje a technologicky náročná odvětví. V jádrových oblastech vyspělých zemí tak výrazně rostou především výrobní služby, zahrnující služby finanční (banky, pojišťovny, investiční společnosti) a další služby pro podniky (realitní, poradenské, právní a účetní firmy, reklamní agentury, apod.)

Země světové semiperiferie, zejména nově industrializované země, získávají rozvojové impulsy z participace na rozvoji globální ekonomiky. Nižší úrovně firemního řízení a pobočky nadnárodních společností v oblasti výrobních služeb se lokalizují v hlavních a největších městech. Přímé zahraniční investice nadnárodních společností přinášejí pracovní místa, lepší technologie a celkový ekonomický rozvoj, neboť některé místní firmy se mohou podílet na subdodávkách. Nejnovější technologie a hlavně výzkum a vývoj však zůstávají ve vyspělých zemích. NNS v zemích světové semiperiferie zakládají především výroby náročné na množství pracovní síly. Výrobní technologie jsou vzhledem k předchozímu stavu ekonomik těchto zemí sice pokročilé, nikoliv však vzhledem k vyspělým a kapitálově náročným výrobám vyspělého světa. Pokrok může tudíž zároveň znamenat i pokračující prohlubování rozdílů mezi vyspělými zeměmi světového jádra a oblastmi světové semiperiferie.

Země světové periferie, které se buď separují od dominantní západní protržní a prodemokratické kultury nebo které jsou vzhledem ke své zaostalosti nadnárodními společnostmi a globálním kapitálem opomíjeny, jsou z globální ekonomiky vyčleněny. Nerovnoměrný ekonomicko-geografický rozvoj přináší prohlubování rozdílů mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi. „Propast mezi vítězi globalizace a poraženými je čím dál větší. Podíl nejchudší pětiny lidstva na celosvětovém příjmu činí dnes 1,1 % oproti 1,4 % v roce 1991 a 2,3 % v roce 1960. Poměr rozdílu příjmů nejbohatší a nejchudší pětiny vzrostl z 30:1 v roce 1960 na 61:1 v roce 1991, na 78:1 v roce 1994 a v současné době je odhadován na 86:1“ (Vítek 1998).

4.2. Globalizace a místní restrukturalizace na příkladu velkých měst vyspělého světa

Vznik, rozvoj a proměny měst byly vždy podmíněny velkým množstvím vlivů, které z geografického hlediska působily z rozmanitých řádovostních úrovní. Proměny současných měst jsou čím dál významněji ovlivněny i přímo utvářeny jevy a procesy, nacházejícími se a probíhajícími mimo jejich administrativní území, a dokonce i mimo hranice států, v nichž se nacházejí. V posledních letech nabývají na významu zejména mechanismy, které propojují místní dění ve městech s globalizačními procesy, rozvíjejícími se na globální úrovni. Aktéři globalizace (firmy, organizace i jedinci), kteří se aktivně pohybují na mezinárodní úrovni a utvářejí globalizaci, představují hlavní síly, formující charakter současné restrukturalizace na lokální úrovni, zejména ve velkých městech.

„Každý, kdo v současnosti zkoumá města v jakékoliv části světa, si je vědom toho, že dění v libovolné městské čtvrti může být ovlivněno faktory, jejichž původ je nezbytné hledat v místech velmi vzdálených od studované lokality“, tvrdí Giddens (1990, s. 64). Massey (1993) říká, že lokality musíme v současnosti vnímat z globální perspektivy. „Místo toho, abychom lokalitu viděli jako území vymezené hranicí, měli bychom ji vnímat jako součást rozsáhlé sítě sociálních vztahů a zkušeností, z nichž většina je vytvářena v mnohem rozsáhlejší měřítku než představuje lokalita samotná, ať jí je ulice, region nebo celý kontinent. Takový přístup nám umožní vidět lokalitu propojenou s okolním světem, integrující prvky globální a lokální.“ (Massey 1993, s. 66). Důležitým aspektem tohoto tvrzení je fakt, že charakter vztahů lokality k okolnímu světu, a to včetně globálních procesů, je součástí toho, co definuje lokalitu samotnou.

Globalizační procesy ovlivňují v současnosti politické, ekonomické, sociální a kulturní změny nejen na úrovni globální, ale i na všech nižších geografických řádovostních úrovních včetně lokální, tj. i ve městech. Významným znakem, odlišujícím působení globalizace na proměny současných měst od ostatních vnějších faktorů, je její geografický rozměr. Globalizační procesy působí na všechny lokality, na všechna města. Vliv globalizace se však podstatně liší podle toho, zda se město nachází ve vyspělém jádru, ve světové semiperiferii nebo na periferii. Ve velkých městech vyspělého světa a nově industrializovaných zemí vedle sebe existují aktéři, kteří globalizační proces formují, i ti, kterým nezbyvá nic jiného, než se vlivům globalizace přizpůsobovat. Pro dění ve městech na světové periferii vytváří globalizace takové vnější prostředí, které místní aktéři ztěžují mohou ovlivnit.

Velká města vyspělých a nově industrializovaných zemí se v současnosti vyznačují nebyvalou dynamikou vnitřní restrukturalizace, která je významně formována globalizací. Vliv globalizace vytváří předpoklady pro určité podobnosti v rozvoji měst, zapojených do globální dělby práce. Soja (1991) tvrdí, že pod vlivem globalizace se utváří nový způsob urbanizace. Současné proměny měst ovlivňuje několik obecných trendů společenských změn, jejichž kořeny vycházejí z globalizace: (1) internacionalizace z hlediska kapitálu i pracovních sil, (2) deregulace vlivu veřejného sektoru, (3) ekonomická restrukturalizace charakterizovaná deindustrializací a rozvojem výrobních služeb, (4) sociální polarizace, (5) postmoderní způsob městského života.

Narůstající internacionalizace se ve velkých městech a metropolitních oblastech projevuje především v (1) ekonomických sektorech, kde je výrazný podíl firem v zahraničním nebo mezinárodním vlastnictví (např. finančnictví a služby podnikům), (2) dále při financování, výstavbě, pronájmu a prodeji nových komerčních nemovitostí mezinárodního standardu (Haila 1996) a (3) také na trhu práce, kde se vyčleňuje skupina manažerů a zaměstnanců zahraničních společností, pohybujících se mezi velkými světovými centry. Internacionalizace je nejrozvinutější v městech na nejvyšším stupni světové sídelní hierarchie (Knox, Taylor 1995); ta jsou nazývána globálními městy (anglicky ‚global city‘).

Rozvoj globalizace byl podpořen politikou deregulace. Globalizace však rovněž zpětně působí na měnící se charakter vztahů mezi veřejným a soukromým sektorem ve městech. Proměny měst jsou stále více ovlivňovány nadnárodním kapitálem (Cox 1993). Při absenci regulačních mechanismů na mezinárodní a národní úrovni nezbyvá místním vládám mnoho jiných možností, než se tlakům globální ekonomiky přizpůsobit. Pod vlivem globalizace a neoliberální ideologie se ve městech prosazuje politika místního ekonomického rozvoje. Nová politika upřednostňuje podporu soukromému sektoru (vytvářením přítažlivého podnikatelského prostředí a poskytováním investičních pobídek) před výdaji v oblasti sociálních služeb, komunálního bydlení, hromadné dopravy či životního prostředí (Gaffikin, Warf 1993). Města mezi sebou soutěží o přilákání nových, zejména zahraničních investic. Preferovány jsou flexibilní (ale dílčí) politická rozhodnutí a jednotlivé rozvojové projekty před celkovým a dlouhodobým plánováním, jehož cílem by byl harmonický a rovnoměrný rozvoj města. Barnekov a Rich (1989) zdůrazňují, že politika místního ekonomického rozvoje přináší velmi nerovnoměrné rozdělení přínosů a posiluje nerovnoměrný prostorový rozvoj ve městech. Harvey (1989b) charakterizuje nový způsob vládnutí ve městech jako tzv. podnikatelské město (anglicky ‚entrepreneurial city‘).

V kontextu globalizující se ekonomiky nepředstavují velká města vyspělých zemí vhodná místa k lokalizaci výroby. Největší města však mohou získat strategickou řídicí roli v globálním ekonomickém systému. Globální ekonomika se vyznačuje rozmístěním výrobních kapacit po celé planetě. Vzhledem ke koncentraci vlastnictví musí být její řízení soustředěno do několika málo center. Globalizující města jsou charakteristická koncentrací říditelství nadnárodních společností, finančních firem a služeb pro podniky, firem z technologicky nejprogressivnějších ekonomických sektorů a příznačná i trhem pro novinky ve světě technologií a módy (Sassen 1991). V důsledku globalizace dochází ve městech k ekonomické restrukturalizaci, která je charakterizovaná deindustrializací a rozvojem výrobních služeb (tzv. postfordistické město – anglicky ‚post-Fordist city‘). Deindustrializace je do určité míry způsobena i novou mezinárodní dělbou práce, při níž dochází k přemísťování některých výrobních závodů z metropolitních oblastí vyspělých zemí do zemí třetího světa. Hlavním důvodem růstu výrobních služeb v největších světových městech je koncentrace řídicích funkcí globální ekonomiky. Zatímco deindustrializace postihuje většinu velkých měst ve vyspělých zemích, ne všechna města získávají v rámci globální ekonomiky nové funkce. Ekonomická restrukturalizace má tudíž rozdílný průběh a dopady podle postavení města v rámci globální dělby práce.

Sociální polarizaci lze stručně charakterizovat jako expanzi bohatých a chudých a úbytek střední vrstvy obyvatel. Za jednu z hlavních příčin sociální polarizace jsou považovány dopady ekonomické restrukturalizace na trh práce (Sassen 1991). V důsledku ekonomických změn roste podíl vedoucích a odborných pracovníků, snižuje se zastoupení pracovních míst s průměrnými mzdami a roste počet málo placených zaměstnání, občasných zaměstnání s nestálými příjmy a počet nezaměstnaných. Trh práce se z hlediska mzdového ohodnocení zaměstnanců polarizuje (Sassen-Koob 1984). Hamnett (1996) zdůrazňuje, že sociální polarizaci nelze spojovat pouze se změnami na trhu práce, ale i se snižující se rolí tzv. sociálního státu (anglicky ‚welfare state‘), což vede k polarizaci příjmů domácností. Sociální polarizace přináší územní koncentraci dvou krajních sociálních skupin, žijících v těsném sousedství uvnitř městského prostoru, a to jednak chudých, nezaměstnaných a vyčleněných ze společnosti, jednak skupiny manažerů a profesionálů s vysokými příjmy. Sociální polarizace se projevuje narůstající segregací chudých a separací bohatých a utvářením duálního a rozděleného města (anglicky ‚dual city, divided city‘).

Postmoderní způsob městského života, kultury a architektury je v globalizujících se městech charakterizován prolínáním místních a nadnárodních vlivů, které vyplývají z ekonomické a kulturní internacionalizace. Na jedné straně přináší globalizace homogenizaci spotřeby prostřednic-

tvím stejného zboží, nabízeného nadnárodními společnostmi ve všech koutech planety, na druhé straně nám umožňuje seznámit se s rozmanitostí kultur z různých konců světa. Globální a lokální kultury se ve velkých, globalizujících se městech navzájem prolínají (Featherstone 1993). Globalizace přináší větší názorovou pluralitu a příklon k individualismu. Zdůrazňována je specifčnost místa a architektury, kterou v mnoha městech nadnárodní společnosti využívají ke zviditelnění sídel svých ředitelství v urbanistické struktuře měst. Investoři a developéři nákupních center využívají vizuálních charakteristik k přilákání spotřebitelů. Kulturní strategie jsou využívány soukromými firmami k posílení jejich vlivu, konkurenceschopnosti a k prezentaci jejich moci (Zukin 1992). Postmoderní město (anglicky ‚post-modern city‘) je koláží minulosti a přítomnosti, místního a globálního, standardního a specifického, reálného a umělého. Ne všichni obyvatelé globálních měst se však mohou těšit z exotických specialit, nabízených v luxusních restauracích. Spotřební chování většiny lidí je totiž omezeno úrovní příjmů a preferencemi, jež jsou reklamou formovány ke standardnímu spotřebnímu chování.

Globalizace přináší do velkých měst prostřednictvím výše uvedených trendů celospolečenského vývoje prostorově velmi selektivní rozvoj (např. ve formě výstavby nových komerčních zón a gentrifikace některých vnitroměstských čtvrtí), který zrcadlí moc, vliv a postavení velkých nadnárodních společností a příjmově nejsilnějších skupin obyvatel. Nové ekonomické funkce spojené s rozvíjející se globalizací se koncentrují v centrálních částech měst a zejména v nově vytvářených komerčních komplexech, které Marcuse (1997) nazývá citadely. Nové společenské elity globalizujících se měst žijí v luxusních bytech uvnitř citadel, v nových rezidenčních komplexech vnitroměstských kondominií, gentrifikovaných čtvrtích přiléhajících k městským centrům nebo v uzavřených a hlídaných předměstských komunitách (anglicky ‚gated, walled communities‘). Na druhé straně však v městech ovlivněných globalizací narůstají průmyslovou výrobou opuštěné a dnes nevyužívané zóny znečištěných a kontaminovaných pozemků se zbytky výrobních hal a skladů (tzv. ‚brownfields‘). Pouze některé z upadajících zón se v posledních dvou desetiletích podařilo oživit. Úspěšné projekty revitalizace se zpravidla týkají polohou atraktivních území na březích řek, jezer či moří (tzv. ‚waterfronts‘). V globalizujících se městech však narůstá i podíl upadajících rezidenčních čtvrtí a ve Spojených státech ghet lidí vyčleněných ze společnosti (Marcuse 1993, 1997). Vytváření ostrých prostorových hranic mezi světem bohatství a světem chudoby, ať již formou separace či segregace⁷, vidí Marcuse a van Kempen (2000) jako jednu z nejvýznamnějších charakteristik současných globalizujících se měst.

Závěr: Budoucnost globalizace

Globalizace je v současnosti ve svých počátcích. Až dosud se globalizace rozvíjela především prostřednictvím prostorové mobility a expanze ekonomických aktivit soukromých společností. Soukromý sektor, ekonomika a volný trh získaly prostřednictvím nadnárodních společností

⁷ Separací a segregací rozumím prostorové oddělování určité skupiny obyvatel od většiny obyvatelstva na základě etnických, náboženských či sociálních charakteristik. K separaci dochází, když se taková skupina sama v prostoru města vyčleňuje na základě svých vlastních preferencí a aktivity. Příkladem z globalizujících se měst je separace nové elity v uzavřených a hlídaných rezidenčních komunitách (tzv. ‚gated communities‘). Segregace naopak vzniká v důsledku diskriminace menšiny obyvatel většinou obyvatelstva. Extrémním výsledkem segregace jsou gheta. V některých případech, jako je například koncentrace některých etnických skupin (např. Číňanů v tzv. čínských městech, anglicky ‚Chinatown‘), působí souběžně procesy separace i segregace.

a globálních finančních trhů předstih před veřejným sektorem a jinými než ekonomickými stránkami rozvoje společnosti. Zatímco se ekonomické aktivity integrovaly globálně, veřejný sektor působil na národní a nižších úrovních. Rozhodování institucí veřejného sektoru se navíc dostalo pod tlak stále mobilnějšího nadnárodního kapitálu. Období živelné globalizace prostřednictvím tržní expanze největších společností v prostředí deregulovaných mezinárodních i domácích trhů přineslo nové přerozdělení zdrojů a moci v rámci soukromého sektoru i mezi soukromým a veřejným sektorem.

Globalizace je přirozeným a nevyhnutelným procesem společenské integrace na vyšší geografické řádovostní úrovni, než tomu bylo doposud. Přináší celkový společenský pokrok. Její počáteční živelná fáze, charakterizovaná ekonomickou expanzí s cílem rozšiřování trhů a získávání komparativních výhod jednotlivými nadnárodními firmami, však měla celou řadu negativních dopadů. Ty se postupně pod tlakem veřejnosti dostávají do zorného úhlu politiků. Ekonomickou globalizaci, a zejména ty její stránky, které mají negativní důsledky, je potřeba mít pod veřejnou kontrolou. Globální integraci ekonomických aktivit soukromého sektoru musí následovat globální integrace institucí veřejného sektoru, aby bylo možno vývoj společnosti v nadnárodním měřítku demokraticky ovlivňovat. Prvním krokem k dosažení nového stabilního systému společenské regulace je odklon od tržního fundamentalismu neoliberální politiky konce 20. století (Tickell, Peck 1995).

Můžeme očekávat, že teprve 21. století bude plně ve znamení globalizace. Globalizace není v současnosti kompletní, neboť zahrnuje pouze ekonomiku, a nikoliv demokratické rozhodování (Soros 1998). Ó Tuathail, Herold a Roberts (1998) charakterizují současný svět jako turbulentní, neřízený, bez řádu a pravidel. Podle mého názoru bude k nadnárodní integraci aktivit veřejného sektoru docházet postupně, mnohem pomaleji, než tomu bylo u ekonomické globalizace. V dlouhodobé perspektivě však přinese novou mocenskou rovnováhu mezi veřejnými a soukromými, společnými a individuálními zájmy. K vytvoření nového globálního systému společenské regulace přispějí dva hlavní faktory. Prvním bude vnitřní aktivita institucí veřejného sektoru a druhým vnější tlak velkých nadnárodních společností, které po fázi rozdělování trhů a moci v rámci globální expanze začnou preferovat vytváření stabilního prostředí, zajišťujícího jejich pracně dosažené postavení.

Literatura

- Andersen, H.T. (1991) Urban policy: from welfare planning to business development. *Scandinavian Housing and Planning Research*, ročník 8, str. 25–30.
- Barff, R. (1995) Multinational corporations and the new international division of labor. In: Johnston, R.J., Taylor, P., Watts, R., eds. *Geographies of Global Change*. London: Routledge, str. 50–62.
- Barnekov, T., Rich, D. (1989) Privatism and the limits of local economic development policy. *Urban Affairs Quarterly*, ročník 25, číslo 2, str. 212–238.
- Bennett, R. J. (1990) Decentralization, intergovernmental relations and markets: towards a post-welfare agenda? in: R.J. Bennett (ed.) *Decentralization Local Governments, and Markets: Towards a Post-Welfare Agenda*. Oxford: Clarendon Press, str. 1–26.
- Bičík, I. (1999) Globalizace současného světa. *Geografické rozhledy*, ročník 8, číslo 3, str. 2–4.
- Castells, M. (1993) European cities, the informational society, and the global economy, *TESG – Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, ročník 84, číslo 4, str. 247–257.
- Cohen, R.B. (1981) The new international division of labour, multinational corporations and urban hierarchy, in: M. Dear, A.J. Scott (eds.) *Urbanization and Urban Planning in Capitalist Society*. London and New York: Methuen, str. 287–315.
- Cox, K.R. (1993) The local and the global in the new urban politics: a critical view. *Environment and Planning D: Society and Space*, ročník 11, str. 433–448.

- Dicken, P. (1992) *Global Shift: Internationalization of Economic Activity*. 2. vydání. London: Paul Chapman Publishing Ltd. 492 str.
- Featherstone, M. (1993) Global and local cultures, in: J. Bird, B. Curtis T. Putnam, G. Robertson, L. Tickner (eds.) *Mapping the Futures: Local Cultures, Global Change*. London: Routledge, str. 169–187.
- Gaffikin, F., Warf, B. (1993) Urban policy and the post-Keynesian state in the United Kingdom and the United States. *International Journal of Urban and Regional Research*, ročník 17, číslo 1, str. 67–83.
- Giddens, A. (1984) *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*. Cambridge: Polity Press, 402 str.
- Giddens, A. (1990) *The Consequences of Modernity*. Cambridge: Polity Press, 186 str.
- Gritsai, O. (1997) Business services and restructuring of urban space in Moscow. *GeoJournal*, ročník 42, číslo 2, str. 365–376.
- Haila, A. (1996) The neglected builder of global cities, in: O. Källtorp, I. Elander, O. Ericsson, M. Franzén (eds.) *Cities in Transformation – Transformation in Cities. Social and Symbolic Change of Urban Space*. Aldershot: Avebury, str. 51–64.
- Hamnett, Ch. (1996) Social polarization, economic restructuring and welfare state regimes. *Urban Studies*, ročník 33, číslo 8, str. 1407–1430.
- Harvey, D. (1989a) *The Condition of Postmodernity. An Enquiry into the Origins of Cultural Change*. Oxford: Basil Blackwell, 378 str.
- Harvey, D. (1989b) From managerialism to entrepreneurialism: the transformation in urban governance in late capitalism. *Geografiska Annaler*, ročník 71B, str. 3–17.
- Keller, J. (1997) *Abeceda prosperity*. Brno, Doplněk: 160 str.
- Klvačová, E. (1998) Slabý sluha silných pánů. *Ekonom*, číslo 41, str. 14–17.
- Knox, P.L., Taylor, P.J., eds (1995) *World Cities in a World-System*. Cambridge: Cambridge University Press, 335 str.
- Marcuse, P. (1993) What's so new about divided cities? *International Journal of Urban and Regional Research*, ročník 17, číslo 3, str. 355–365.
- Marcuse, P. (1997) The enclave, the citadel, and the ghetto. What has changed in the post-Fordist U.S. city. *Urban Affairs Review*, ročník 33, číslo 2, str. 228–264.
- Marcuse, P., van Kempen, R., eds (2000) *Globalizing Cities: A New Spatial Order?* Oxford: Blackwell, 318 str.
- Massey, D. (1993) Power-geometry and a progressive sense of place, in: J. Bird, B. Curtis, T. Putnam, G. Robertson, L. Tickner (eds.) *Mapping the Futures: Local Cultures, Global Change*. London, Routledge, s. 59–69.
- Němec, P. (1997) Zisky a ztráty. *Ekonom*, číslo 2, str. 31–35.
- Ó Tuathail, G., Herold, A., Roberts, S.M. (1998) Negotiating unruly problematics, in: A. Herold, G. Ó Tuathail, S.M. Roberts (eds.) *Unruly World? Globalization, Governance and Geography*. London and New York: Routledge, s. 1–24.
- Sassen, S. (1991) *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton University Press, 397 str.
- Sassen-Koob, S. (1984) The new labour demand in global cities, in: M.P. Smith (ed.) *Cities in Transformation: Class, Capital and the State*. Beverly Hills – California: Sage, s. 139–171.
- Soja, E. (1991) *The Stimulus of a Little Confusion: A Contemporary Comparison of Amsterdam and Los Angeles*. Amsterdam: Centrum voor Grootstedelijk Onderzoek, 37 str.
- Soros, G. (1998) *The Crisis of Global Capitalism (Open Society Endangered)*. London: Little, Brown and Co., 245 str.
- Strnad, P. (1996) Čarování s transferovými cenami. *Ekonom*, číslo 52, str. 23.
- Sýkora, L. (1994) Local urban restructuring as a mirror of globalization processes: Prague in 1990s. *Urban Studies*, ročník 31, číslo 7, str. 1149–1166.
- Tickell, A., Peck, J. (1995) Social regulation after Fordism: regulation theory, neo-liberalism and the global-local nexus. *Economy and Society*, ročník 24, číslo 3, str. 357–386.
- Uhlíř, D. (1995) Flexibilní specializace, flexibilní akumulace. *Sborník ČGS*, ročník 100, číslo 2, str. 115–121.
- Vítek, J. (1997) Noví vládcí světa. *Ekonom*, číslo 7, str. 23.
- Vítek, J. (1998) Proč brojí proti globalizaci. *Ekonom*, číslo 23, str. 27.
- Wallerstein, I. (1984) *The Politics of the World-Economy: the States, the Movements and the Civilizations*. Cambridge: Cambridge University Press, 191 str.
- Zukin, S. (1992) Postmodern urban landscapes: mapping culture and power, in: S. Lash, J. Friedman (eds.) *Modernity and Identity*. Oxford: Blackwell, s. 221–247.

