

HUMÁNNÍ GEOGRAFIE

I. ročník

GEOGRAFIE SVĚTOVÉ EKONOMIKY

Ekonomická geografie

Popis ekonomických aktivit a vztahů odehrávajících se v prostoru je primárně předmětem zkoumání ekonomické geografie, přestože ekonomické aspekty samozřejmě pronikají do řady dalších subdisciplín humánní geografie. Ekonomická geografie se tak soustředí na popis a vysvětlení 1. produkčních (tj. výrobních) aktivit, 2. spotřeby a konečně 3. výměny (představované především obchodem).

Mezi dílčí témata současné ekonomické geografie patří např.:

- ▶ procesy a formy produkce, jejich prostorové zakotvení, výrobní řetězce;
- ▶ procesy a formy spotřeby, včetně obchodu a pohybu komodit;
- ▶ otázky ekonomického rozvoje a způsobů jeho měření/hodnocení;
- ▶ různé formy ekonomické regulace a koordinace;
- ▶ formy a místa investic;
- ▶ charakteristiky trhu práce.

Tradičním předmětem zájmu je především produkce. Za těžiště ekonomické produkce bývaly doposud pokládány průmyslové výrobní aktivity (tzv. sekundární aktivity), nicméně stále silnější podíl na ekonomických ukazatelích získává i sektor služeb (terciární aktivity – někteří autoři dále používají i pojem kvarterní sektor = věda a výzkum). Součástí ekonomik jsou samozřejmě i zemědělství, těžba či rybolov (primární aktivity).

Produkcí tedy rozumíme jakoukoli aktivitu, která spotřebovává lidskou práci, ať je jejím výsledkem hmotný výrobek (např. automobil) či nehmotná služba (například vypracování právního rozboru). V této souvislosti je složité používání slova průmysl, který již v současnosti může označovat produkci nehmotných služeb (viz zábavní průmysl, hotelový průmysl).

Současná tržní ekonomika produkuje miliony různých komodit a zaměstnává stovky miliónů osob – jde o velmi složitý systém, který je primárně založen na **dělbě práce** (division of labor), což je další důležitý fenomén zkoumaný ekonomickou geografii. Bez rozdělení práce by neexistovala ekonomická diferenciací regionů či lokalizace průmyslu – podstatou výzkumu je tedy fakt, že různé typy práce/produkce jsou vykonávány na různých místech. Tradiční ekonomická geografie se tedy snažila odhalovat a modelovat zákonitosti průmyslové lokalizace – proč se určitý typ produkce odehrává v určitém místě – na základě potřebných vstupů (např. blízkost zdrojů uhlí, trhů, přístavů, apod.). Vzhledem ke zmiňované složitosti ekonomické produkce se postupně přesouvá pozornost k faktoru pracovní síly jako klíčové proměnné ovlivňující současnou prostorovou diferenciací výroby (cena, kvalita, kvalifikace pracovní síly).

Globalizace světové ekonomiky značně komplikuje výrobní postupy – není výjimkou, že výrobek je složen z komponent vyráběných v různých částech světa. Komplikují se rovněž prostorové vztahy mezi výrobcem a spotřebitelem. To jsou důvody, proč se ve zvýšené míře studují tzv. **řetězce komodit** (commodity chains), tj. způsoby a cesty pohybu investic, kapitálu, zisku, komponent, finálních výrobků.

Módy a faktory produkce

Na nejzákladnější úrovni lze v souvislosti s jakoukoli produkcí/výrobou rozlišovat několik typů tzv. **módu produkce**. Mód produkce představuje způsob, jakým lidská společnost organizuje své produkční aktivity a tím i formuje navazující socio-ekonomický život. V zásadě lze těchto módů vymezit přibližně pět:

1. prostá existence;
2. otrokářství;
3. feudalismus;

4. kapitalismus;
5. socialismus.

Každá z těchto širokých kategorií přitom může být dále rozčleněna do specifických forem ekonomické organizace (například kapitalismus lze členit na obchodní kapitalismus, průmyslový kapitalismus, pokročilý kapitalismus).

Západní Evropa prošla „klasickou“ vývojovou cestou od otroctví, přes feudalismus, různé vývojové typy kapitalismu až k současné podobě tzv. pokročilého kapitalismu. V Severní Americe navázala na etapu prosté existence přímo fáze kapitalistická, V Rusku byl zárodek průmyslového kapitalismu záhy vystřídán socialismem.

Jednotlivé módy produkce se od sebe odlišují především tzv. **faktory produkce** (výrobními prostředky). Sem spadají např. půda, zdroje, pracovní síla, kapitál, apod. V každém z módů produkce se s faktory zachází jiným způsobem – např. v období feudalismu mohl sice rolník vlastnit některé výrobní nástroje, nicméně půda a daná část produkce byly ve vlastnictví feudálního pána, navíc rolník sám byl sám k půdě právně vázán; v kapitalismu dělník nevlastní výrobní nástroje, ale může volně prodávat svoji pracovní sílu. Každý z módů se navíc odlišuje různými **výrobními silami** (technologie, dopravní prostředky, strojní vybavení, apod.) či různou strukturou **sociálních formací** (danou různým poměrem sociálních skupin).

Vývoj kapitalismu

Pro geografii je důležité, že různé módy produkce vytvářejí **rozdílná prostorová uspořádání**. Zatímco feudalismus vytvářel vzorec relativně soběstačných panství s nízkými objemy vzájemného obchodu a několika málo tržními městy, průmyslový kapitalismus vzhledem k využívání nových zdrojů a technologií (uhlí, parní stroj) přispěl k rozvoji těžebních a výrobních měst a ke specializaci jednotlivých regionů.

Průmyslová revoluce

Průmyslová revoluce je obdobím prudkých technologických změn v oblastech mechanizace výroby, dopravy a využívání zdrojů. Zavádění strojů v textilním či strojírenském průmyslu, využívání uhlí jako energetického zdroje a pozdější využití elektrické energie – to vše nejprve v Anglii (zhruba od počátku 19. století) a postupně i v kontinentální Evropě (polovina 19. století) přineslo nejen masivní zvýšení produkce, ale také změny v organizaci práce, změny v prostorovém rozložení obyvatelstva, v prostorovém uspořádání osídlení (urbanizace) a v ekonomické specializaci regionů.

V podrobnějším pohledu lze v historii kapitalistického období vymezit několik vývojových etap. První z nich, etapa tzv. **soutěživého kapitalismu** trvala v různých podobách cca od roku 1700 do konce 19. století. Trh byl formován vzájemným soupeřením mezi malými rodinnými firmami a charakteristický žádnou nebo pouze velice malou kontrolou ze strany vládních/veřejných orgánů. Veškerá průmyslová výroba byla až do poloviny 19. století založena spíše na využití řemeslné síly nežli na mechanizaci a zaměřena spíše na lokální trhy.

Ekonomická prosperita firem v takových zemích byla navíc postupně umocňována rozšiřováním a upevňováním vlivu daných zemí v zahraničí (mj. kolonialismus) – tak byly zajišťovány nejen zdroje, ale také přístup na nové trhy. Nejúspěšnější z firem rostly, ekonomika se stávala stále více organizovanou tak, jak se firmy přeorientovaly z lokálního měřítko na regionální, či národní trhy. Pracovní trh (např. mzdy) se stal předmětem stále hlubší regulace ze strany veřejných orgánů. Na přelomu 19. a 20. století je tak možné mluvit o nastolení fáze **organizovaného kapitalismu**.

V prvních dekádách 20. století přešla řada výrobních postupů od prosté strojní výroby k výrobě masové (charakterizované výrobními pásy a „vědeckým“ řízením výroby – tzv. taylorismem) známé také jako **fordistický** způsob produkce. Masová výroba byla současně podpořena růstem masové spotřeby, zintenzivněním marketingu a reklamních metod.

Ekonomická úspěšnost **fordismu** byla založena mj. na životaschopném vztahu mezi podnikatelskými zájmy na jedné straně a odborovými organizacemi (jejichž síla nezanedbatelně narostla) na straně druhé. Významně se rozšířila role veřejných orgánů – regulovaly a zmírňovaly nejtěživější dopady kapitalismu volného trhu, současně byly prostředníkem ve vztazích mezi podnikateli a odbory. Sociální role státu

dramaticky eskalovala po Velké krizi v letech 1929 – 34, kdy státy alespoň částečnou zodpovědnost za správu národní ekonomiky, plnou nezaměstnanost a organizaci sociálních služeb.

V evropské historii průmyslu byly/jsou k zaznamenání 2 módy výroby. Tzv. fordistický model je řízen výší nákladů, pozornost je věnována zvyšování produktivity, snižování nákladů a snižováním lidských zásahů. Lidská síla je nahrazena strojní výrobou, ale za cenu zvyšující se specializace a omezené flexibility pracovníků. Tento model reprezentuje masovou výrobu a masovou spotřebu. Výrobnímu módu v post-fordistickém období se také někdy říká toyotismus - ten je řízen požadavky trhu, resp. zákazníků. Časté je rozsáhlé použití výpočetní techniky, CAM a CAD systémů, což umožňuje výrazně omezit čas a náklady plánování, designu a výroby daného produktu. Jednotlivé procesy výroby reagují na spotřební preference s minimální prodlevou. Podniky často zadávají výrobu subdodavatelům. Tomuto modelu se také říká flexibilní produkce.

Po druhé světové válce lze ve vyspělých zemích zaznamenat znatelný posun od průmyslové výroby směrem ke službám (tzv. služby pro podniky, finančnictví, apod.). Související pokles zaměstnanosti v průmyslu (nikoli však výkonu) je někdy nazýván jako deindustrializace a symbolizuje vstup do etapy tzv. **pokročilého kapitalismu**. Nastupující globalizace kapitálu a vznik nadnárodních společností překračujících svými aktivitami hranice národních států destabilizovaly dosavadní vztahy mezi vládami, odbory a firmami. Řada firem se odklonila od masové produkce a soustředila se spíše na specializované trhy – tento odklon od standardizace výroby, masové výroby a spotřeby k specializované výrobě pro různé typy spotřebitelů se stával postupně stále typičtějším. Specializace produkce vyžadovala jiné technologické a marketingové postupy a kvalifikační nároky na pracovní sílu (**tzv. flexibilní produkční systémy**). Díky rozvolnění vztahů mezi odbory, resp. pracovní silou, firmami a vládními orgány se hovoří **neorganizovaném kapitalismu** (disorganized capitalism)

Komunikační a informační revoluce

Někteří autoři hovoří ve spojitosti se současným rozvojem komunikací a výpočetní techniky o tzv. informační/komunikační revoluci. Její dopady na formování ekonomických vztahů jsou možné ještě revolučnější nežli v případě průmyslové revoluce. Moderní komunikace umožňují rychlý pohyb informací, oddělení plánování a řízení od výroby samotné, nové typy reklamy a marketingu, stejně jako nové možnosti v organizaci práce.

Aktuální trendy ve světových ekonomikách

Nové ekonomické geografie zemí vyspělých ekonomik (Evropa, Severní Amerika, Australasie a Japonsko) odrážejí několik zásadních tendencí – mezi nejdůležitější patří především prudký pokles zaměstnanosti v průmyslu (sekundéru) a odpovídající nástup zaměstnanosti v terciálním sektoru. Tyto změny se samozřejmě odrazily ve fungování veřejných ekonomik vyspělých států a v profesní struktuře místních trhů práce.

Pokles zaměstnanosti v průmyslu

Jde patrně o nejviditelnější změnu současných ekonomik. Zatímco v roce 1960 vytvářel zpracovatelský průmysl v 15 nejprůmyslovějších zemích OECD 25 – 45 % HDP a podobný podíl si držel i ve struktuře zaměstnanosti, podobné ukazatele z roku 1990 už hovoří pouze 15 – 25 %.

Ústup průmyslové výroby byl nejzřetelnější především v tradičních průmyslových oblastech severovýchodní Evropy. Ve Velké Británii zmizelo mezi lety 1966 a 1976 1 milion pracovních míst v průmyslu.

Nebylo by však pravdivé popisovat neomezený pokles napříč veškerými průmyslovými odvětvími. Lze vyčlenit minimálně 3 základní typy průmyslových aktivit, které navzdory popisované deindustrializaci zaznamenávaly růst zaměstnanosti:

1. průmyslová odvětví založená na intenzivním výzkumu a vývoji – patří sem např. výroba letadel, elektroniky, robotika, jaderná zařízení, sofistikovaná chemická výroba, apod.
2. sofistikovaná montážní/finalizační odvětví – komunikační zařízení, automatické skladování, environmentální technologie, apod.
3. módně orientovaná odvětví – vysoce kvalitní oděvy, nábytek, hudební nástroje, apod.

Deindustrializace

Pojem deindustrializace je klíčovým konceptem postindustriální Evropy a je definován jako dlouhodobý úbytek zaměstnanosti ve výrobním sektoru. Úpadek odvětví může být způsoben různými důvody – vyčerpáním zdrojů, zvýšením ceny vstupních surovin, novou intenzivnější technologií, zámořskou konkurencí, odstraněním podpor, poklesem poptávky...

Rozlišují se dva typy deindustrializace:

- 1. pozitivní – v případě, kdy odvětví redukuje pracovní sílu jako důsledek vzrůstu produktivity práce. Jde o povzbuzení konkurenceschopnosti a v ideálním případě je uvolněná pracovní síla absorbována tercierním sektorem;*
- 2. negativní – úpadek odvětví v důsledku neefektivity produkce či neadekvátní infrastruktury. Uvolnění pracovní síly vede většinou ke zvýšení nezaměstnanosti.*

Deindustrializace je koncentrována právě do regionů založených na výrobě s tradicí 19. století – Brémy, Utrecht, oblasti Anglie – kdy ztratily mezi roky 1973 a 1983 20% jejich výrobní základny. Porúří, Sheffield, Bilbao se pokusily o tzv. reindustrializaci za podpory regionálních politik.

Deindustrializací byly logicky postiženy zdaleka nejvíce ty regiony, jejichž ekonomiky stály na fordistickém způsobu průmyslové výroby. V takovýchto regionech deindustrializace vytváří spirálu zřetězených dopadů:

- ▶ zřetězený úpadek vertikálně provázaných odvětví (např. těžba rudy/těžby uhlí – produkce oceli – stavba lodí);
- ▶ zpětné vazby na malé dodavatelské firmy vzniklé restrukturalizací velkých společností hledajících nové výrobní programy a nové trhy;
- ▶ vymizení neefektivních firem intenzivně využívajících lidskou práci (např. textilky) zanechávajících v regionu pouze specializované či finalizační výroby závislé na dodávkách polotovarů z jiných regionů;
- ▶ vedlejší efekty vzrůstající nezaměstnanosti a propadu příjmů s negativním vlivem na úroveň regionální poptávky a podnikatelské prostředí.

Mnoho regionů, resp. velkých průmyslových měst bylo nicméně úspěšných v přechodu od tradičních oborů průmyslu k oborům pokročilé ekonomiky (příkladem může být například německé Porúří či vybraná anglická města – např. Sheffield).

Růst sektoru služeb

Růst tercierního sektoru byl podpořen několika vzájemně provázanými procesy:

1. Vzrůstající geografická specializace, která charakterizovala průmyslovou éru měla vliv nejen na rozvoj obchodu, ale také generovala nové pracovní příležitosti a investice do služeb s obchodem spojených – doprava, komunikace, velkoobchod a distribuce. Rovněž vznikaly služby, které pomáhaly udržovat podnikům jejich specializaci – marketing, design, reklama, účetnictví (tzv. služby pro podniky).
2. Trh byl nasycen masově vyráběnými (a stále levnějšími) produkty a ponechával tak spotřebitelům možnost utrácet stále rostoucí objem jejich příjmů za zábavu a různé druhy osobních služeb (tzv. spotřebitelské služby).
3. Nasycenost trhu v průmyslových odvětvích nutila firmy hledat cesty, jak zlevnit výrobu. Jedna z cest byl široký výzkum a vývoj (R&D = research & development) a související růst služeb v tomto oboru.
4. Velký počet pracovních míst byl vytvořen ve veřejném sektoru v souvislosti s tím, jak vlády nabíraly odpovědnost za sociální stabilitu a vyrovnaný socio-ekonomický rozvoj.

Například ve Velké Británii vzrostla zaměstnanost ve službách mezi lety 1946 a 1990 o 75 %. Ne všechny typy služeb však zaznamenávaly stejně rychlý růst – nejméně razantně rostly spotřebitelské služby a maloobchod, nejrychleji pak služby pro podniky a veřejné služby.

Související změny na trhu práce

Vzestup služeb nebyl v žádném případě schopen pokrýt úbytek pracovních míst ve výrobě. Výsledkem pak byla vzrůstající nezaměstnanost. Regionální struktura dopadů ekonomické recese projevující se mj. právě zvýšenou nezaměstnaností zasáhla zejména průmyslová jádra Evropy (SV Francie, západní Belgie).

Mezi významné změny patří ovšem i posuny ve struktuře pracovní síly. Byl zaznamenán pokles podílu zaměstnanosti v dělnických profesích (blue collars jobs) a vzrůst podílu nedělnických pracovních míst (white collars). Zde je nutné poznamenat, že v kategorii „white collars“ existují extrémní rozdíly např. mezi manažerskými funkcemi a rutinní administrativní prací, stejně jako existují rozdíly mezi rutinní obsluhou strojů a vývoji těchto strojů. Extrémní polarizace tedy vzniká mezi vysoce kvalifikovanou pracovní silou (která je více flexibilní) a pracovní silou nekvalifikovanou či semi-kvalifikovanou. Častým jevem se stává práce na částečný úvazek či tzv. brazilianizace práce (práce smluvně vázaná k určitému projektu). Dalším důležitým znakem je pracovní a tím i ekonomická emancipace žen.

Prostorově nerovnoměrný ekonomický rozvoj

Prostorově nerovnoměrný vývoj je jednou ze základních charakteristik světového ekonomického systému. Tato nerovnoměrnost může být částečně vysvětlena odlišnými podmínkami v různých regionech pro různé typy ekonomických aktivit, zejména co se týče dostupnosti zdrojů (průmyslová revoluce byla odstartována v oblastech dopravně dostupných a disponujících nerostnými surovinami), nicméně k vysvětlení současných ekonomických prostorových vzorců je důvod přítomnosti zdrojů nedostačující (Japonsko je chudé na surovinové zdroje, přesto bohaté; Nigérie má velké zásoby ropy, přesto patří mezi ekonomicky slabé země). Jako další významný faktor se tedy jeví struktura společnosti umožňující zdroje využívat. Pod společenskou strukturou si lze v tomto kontextu představit výrobní síly (viz výše).

Nositel Nobelovy ceny Paul Samuelson rozlišil 4 navzájem provázané základní faktory podmiňující rozvoj – obyvatelstvo, přírodní zdroje, domácí nebo importovaný kapitál a technologie.

Populační faktor souvisí s pozicí země na křivce demografického přechodu – nejvíce rozvinuté země se většinou nacházejí ve III. či IV. fázi (mají mírně expandující či stagnující populaci). Důležitým faktorem je zde i věková struktura, tj. poměr ekonomicky aktivních ku ekonomicky závislým. V LDRs je typickým rychlý populační růst, nízká vzdělanostní úroveň a nízké zdravotní standardy.

V oblasti přírodních zdrojů může být omezujícím faktorem jejich nedostatek či politické nebo kulturní bariéry znemožňující jejich využívání.

Chudoba, nízká úroveň vkladů či jejich rozložení do neproduktivních oblastí, národní překážky pro příliv zahraničního kapitálu – to jsou některé z kapitálových omezení rozvoje.

V oblasti technologií hraje roli míra inovační schopnosti regionu či potenciálu uplatnit importované technologie.

Lokalizace firem

Firmy ovlivňují nejen míru nezaměstnanosti, ale i výši průměrných peněžních příjmů v regionu. Firmy v terciárním sektoru navíc poskytují služby obyvatelstvu a tím ho stabilizují v regionu. Obce se snaží být atraktivní pro firmy (snaží se reagovat na lokalizační chování firem). Z hlediska ekonomické prosperity regionu je důležitá i sektorová struktura firem (příslušnost ke stagnujícím či progresivním odvětvím), méně výhodné je zastoupení sezónních sektorů.

Intenzita vnitroregionálních vazeb

Jde o intenzitu vazeb mezi jednotlivými podniky, resp. institucemi v regionu, které pak přispívají k tzv. multiplikačnímu efektu (který může působit jak kladně tak záporně). Dobrá úroveň formálních i neformálních vazeb v rámci progresivních odvětví přispívá také ke zvyšování inovačního potenciálu regionu.

Organizační forma firem

Zastoupení jednotlivých organizačních forem firem je důležité pro celkovou ekonomickou pozici regionu. Organizační forma je často úzce spojena s velikostí firmy a mírou její autonomie (ředitelství vs. pobočka). Patrně nejméně výhodné (z dlouhodobého hlediska) jsou pro region pobočky velkých firem (je zde pouze

střední management, většinou vyžadují pouze málo placenou, nekvalifikovanou pracovní sílu, jsou jako první ohroženy uzavřením).

Ekonomický rozvoj

Samotné slovo rozvoj (development) patří vůbec k nejkompexnějším. Tradičně je rozvoj chápán jako proces spojený spíše s modernitou/modernizací, ekonomickým růstem, průmyslovou kapitalistickou společností a křesťanskou tradicí. Obsah pojmu byl a je výrazně eurocentrický (viz. termín rozvojové země/developing countries označující země tzv. třetího světa). Rozvoj jako takový byl po druhé světové válce významně institucionalizován prostřednictvím nejrůznějších typů agentur operujících v různém prostorovém měřítku (OSN, World Bank, apod.).

Klasické pojetí rozvoje bylo patrně nejvíce zpochybněno v souvislosti s konceptem tzv. trvale udržitelného rozvoje (resp. post-developmentu či ethno-developmentu). Zřejmým motivem pro zpochybnění industriálně chápaného rozvoje je především zvyšující se globální zatížení životního prostředí, vedlejším motívem pak může být postmoderní respekt vůči kulturní diverzitě a lokálním/regionálním tradicím a tradičnímu způsobu života (industriální rozvoj s sebou většinou přinášel určitou normalizaci a standardizaci).

Současná definice regionálního rozvoje se tedy neomezuje pouze na rozvoj ekonomický, nýbrž klade důraz na socio-ekonomický rozvoj – tj. rozvoj komplexní. Rozvoj definovaný čistě ekonomicky (růst HDP, spotřeba, zdroje) často nekoresponduje s rozvojem socioekonomickým.

Často se objevuje dilema mezi ekonomickou efektivitou na straně jedné a sociální rovností na straně druhé. Obecně se předpokládá, že čím větší prostor se poskytne tržním silám, tím rychlejší bude ekonomický vývoj. Pro alespoň částečné omezení tržních sil zase hovoří sociální hlediska. U řady odvětví (zdravotnictví, sociální péče) je nevhodné svěřit jejich rozvoj pouze tržním silám. Nicméně přesto platí, že ekonomická výkonnost je významně spjata i se sociálním rozvojem regionu.

Mezi ryze ekonomické ukazatele vyjadřující velikost/resp. výkonnost regionální ekonomiky lze zařadit především HDP (hrubý domácí produkt; GNP, GDP = gross national/domestic product). Jde v podstatě o souhrnnou hodnotu produkce zboží a služeb společně s čistými příjmy vytvořenými za hranicemi státu/regionu. Pro účely meziregionální komparace jde o relativně problémový ukazatel – jednak se liší definice HDP, dostupnost údajů a jednak řada existenčních aktivit leží mimo měřenou ekonomiku.

*Světová banka používá mj. ukazatel tzv. **parity kupní síly** (PPP = purchasing power parity) – ten převádí regionální odhady HDP na společné měřítko založené na americkém dolaru. Jde tedy vlastně o HDP na obyvatele přepočítané tak, aby se zohlednily rozdíly v cenové hladině mezi státy.*

K dispozici je samozřejmě celá řada dalších ukazatelů jak ekonomické povahy (GNI = gross national income), tak ukazatelů zachycujících další aspekty kvality života (naděje na dožití, úmrtnost, gramotnost, energetická spotřeba, produkce CO₂, apod.).

*Mezi alternativní ukazatele patří například **indikátor tzv. sociálního bohatství** (social welfare indicator), jehož definice/skladba není ovšem zdaleka jednotná. Příkladem konstrukce takového indikátoru může být např. ukazatel založený na sledování příjmu na osobu, úrovně vyššího vzdělání, průměrné nezaměstnanosti a ekonomické aktivity mužů. Jiná skladba tohoto typu ukazatele zahrnuje postavení jedince, rasovou rovnoprávnost, úroveň demokracie, vzdělávání, ekonomický růst, technologické změny, zemědělství, životní podmínky, zdraví a blahobyt.*

*Vzhledem k již dosažené ekonomické úrovni v některých vybraných státech a zvýšenému zájmu o redukci znečištění, řešení populačního tlaku či zkvalitnění životních podmínek lze zde očekávat tzv. **nulový ekonomický růst** (zero economic growth). Tato myšlenka je založena na (nereálném) konceptu návratu k samo-udržitelné ekonomice. Navíc je tato myšlenka zcela nepřijatelná pro rozvíjející se/industrializující se země.*

Demografická situace

Regionální ekonomická úroveň závisí jak na přirozeném demografickém vývoji, tak na migraci. Důležité je především věková struktura – rozložení jednotlivých složek populace. Každá složka má jiné nároky na služby, infrastrukturu a tím i veřejný rozpočet. Na příjmové stránce regionu se naopak podílí pouze produktivní obyvatelstvo.

Důležitou charakteristikou je také poměr emigrace a imigrace. V emigračním regionu dojde z krátkodobého hlediska k zlepšení poměru pracovních míst a pracovních sil. Z dlouhodobého hlediska ke zhoršení charakteristik regionálního trhu práce. (Brain drain – odliv mozků : jde o specifickou formu emigrace kvalifikovaného obyvatelstva)

Hospodářská politika státu

V regionech se projevují kombinované dopady regionální, monetární (např. zvýhodnění úrokových sazeb pro malé a střední podniky), resp. fiskální (např. meziregionální přerozdělování státního rozpočtu) politiky. Sektorové politiky mají regionální dopad zejména u prostorově koncentrovaných sektorů (např. těžba uhlí). Státním zásahem je i tzv. protekcionismus – jde o ochranu vybraného regionálně koncentrovaného odvětví (např. textilní výroba v Lancashiru v poválečné Británii).

Jedním ze základních způsobů klasifikace teorií ekonomického rozvoje je jejich dělení na teorie regionální nerovnováhy (divergenční) a teorie regionální rovnováhy (tzv. konvergenční). Podle nich v průběhu vývoje dochází ke zvěšování, resp. ke zhlazování meziregionálních rozdílů.

Rozdíl mezi teoriemi tkví v tom, zda autoři kladou větší důraz na procesy vedoucí k nivelizaci (např. přesun kapitálu do oblastí s vyšší mírou zisku – např. s levnější pracovní silou díky nezaměstnanosti) nebo naopak na mechanismy diferenciační (např. u banky vždy snáze získá úvěr úspěšný subjekt z prosperujícího regionu). Toto dělení je navíc komplikováno nejasnou definicí časové horizontu, ve kterém by mělo k vyrovnávání či divergenci docházet. Navíc konvergenční a divergenční trendy mohou na různých hierarchických úrovních působit protichůdně.

Například v USA by podle dostupných dat mělo docházet (s několika výkyvy – např. ve 20. letech – k trvalé sblížení regionálních úrovní. Naopak v nepoměrně menší ekonomice Velké Británie lze za posledních 25 let vyzorovat naopak mírnou konvergenční tendenci navzdory velice aktivní regionální politice.

V ohnisku zájmu je rovněž problematika vzniku regionálních nerovností, která však nebyla dosud uspokojivě vysvětlena. Dosud nebyla podána odpověď např. na otázky vzniku propastných rozdílů mezi rozvojovými a vyspělými státy za posledních 200 let. Dá se tedy usuzovat, že kumulativní a konvergenční procesy mají navrch nad procesy nivelizačními a homogenizačními.

Prostorová organizace světové ekonomiky

Globální ekonomické regiony

Ekonomické rozdíly dělí regiony na globální úrovni do 2 – 3 kategorií:

1. Tzv. **regiony jádra** (core regions) jsou oblastmi, které hrají dominantní roli ve světovém obchodu. Jde zpravidla o bohaté státy s tržními ekonomikami založenými na průmyslové a terciérní produkci. Jde většinou o silné exportéry a importéry; proud mezinárodních investic se pohybuje směrem z těchto států do jiných zemí. Tyto regiony jsou rovněž zdroji technologických inovací.

Oproti tomu:

2. **Periferní regiony** hrají většinou sekundární/pasivní roli v mezinárodním obchodu. Ne vždy jde o ekonomiky s tržním hospodářstvím. Charakteristickým rysem je vnější závislost na centru (většinou na nějakém regionu jádra) jako zdroji kapitálu, dovozu a cíli vybraného exportu.
3. Jako přechodný typ mezi jádrovými a periferními regiony lze vymezit i tzv. **semi-periferie**.

Podrobnější dělení odkazuje k rozdílné pozici regionů na vývojové ose modernizace produkce:

A. Tradiční průmyslové regiony jádra

Základně jsou vymezována 4 primární průmyslové regiony:

1. západní a střední Evropa;
2. severovýchodní Amerika;
3. Rusko a Ukrajina;
4. (východní Asie).

V rámci Evropy jsou klasickými starými průmyslovými regiony ty regiony, které buď disponovaly zdroji uhlí/železné rudy (např. jižní Wales, Midlands, Porúří, Sasko, Slezsko, severní Francie) , byli dobře dopravně dostupné (Le Havre, Hamburg, Liverpool) či ležely v blízkosti velkých měst – tj. velkých místních trhů a zdrojů pracovní síly (pařížská pánev, Velký Londýn, Střední Čechy).

V USA jde na analogických principech vymezit především oblasti Velkých kanadských jezera a východního pobřeží, v Rusku pak oblast Moskvy, Petrohradu, Povolží, Uralu či Sibiře. Mnohé z těchto regionů prošly úpadkem technologicky zastaralých typů výrob, některé pak tzv. re-industrializací, tj. modernizací a zefektivněním výroby (často formou radikální změny převládajícího druhu výroby)

B. Regiony „nové ekonomiky“

Jde o regiony založené technologicky pokročilých ekonomických odvětvích, jež často nesouvisí s rutinní produkcí, nýbrž s vysoce kvalifikovanou, informačně náročnou, často vysoce abstraktní prací (výzkum, vývoj, nové technologie). Příkladem mohou být např. Silicon Valley v USA, region Baden-Württemberg či okolí Mnichova v Německu.

C. Nově industrializované státy

Do této skupiny náleží státy, v nichž industrializace proběhla relativně nedávno a často za masivní státní podpory. Je do nich velice často přesouvána rutinní průmyslová výroba z tradičních průmyslových oblastí jádra a tyto státy pak díky exportu zahajují poměrně strmý ekonomický růst. Typickým příkladem může být např. Jižní Korea koncem 70. let, dále pak například Taiwan, Filipíny či Venezuela.

Typickým rysem ekonomických aktivit, zejména těch spojených s průmyslovou a terciární produkcí a spotřebou je prostorová aglomerace (koncentrace) – vznikají ekonomiky nabízející tzv. aglomerační výhody.

V zásadě můžeme rozlišit 2 typy aglomeračních výhod:

1. urbanizační výhody – vyplývají z prostorové koncentrace lidí, firem a aktivit ve městech či urbanizovaných regionech; firmám umožňují sdílet velké městské trhy a infrastrukturu;
2. lokalizační výhody – vyplývají ze situace, kdy jsou firmy podnikající ve stejném či podobném odvětví lokalizovány ve stejném místě; takto mohou využívat nabídky specificky kvalifikované pracovní síly, specifických služeb a sdílet inovace v rámci odvětví.

Současná masivní prostorová reorganizace ekonomiky by nebyla možná především bez obrovského rozvoje telekomunikačních a dopravních technologií, které nabízejí možnost intenzivních interakcí bez potřeby geografické blízkosti. Hlavním stimulem pro permanentní reorganizaci je ovšem vysoce konkurenční prostředí, ve kterém se firmy pohybují. V současné globalizované ekonomice jsou již pouze minimálně chráněny regulacemi národního státu a čelí velké mezinárodní konkurenci. Z tohoto důvodu je rutinní produkce velice mobilní a reaguje citlivě na cenu práce. Naopak řídicí a vývojové aktivity jsou geograficky ukotveny přítomností kvalifikované pracovní síly.

Řada autorů hovoří o tzv. **mezinárodní dělbě práce** a popisují vztah mezi úrovní podnikové hierarchie a její prostorovou lokalizací:

úroveň podnikové hierarchie	typ oblasti			
	hlavní regiony (např. Londýn, New York)	metropolitní	regionální centra (např. Brusel)	periferie (např. Jižní Korea nebo Irsko)
1. dlouhodobé strategické plánování	A			
2. řízení poboček	D		B	
3. výroby, rutinní práce	F		E	C

Typologie ekonomických aglomerací

1. *shluky pracovně intenzivních řemeslných aktivit (mikro-koncentrace vzájemně smluvně navázaných firem, typické například pro módní a oděvní průmysl);*
2. *shluky designově/vývojově intenzivních aktivit (shluky zejména malých a středních firem specializovaných na produkty vysoké kvality – např. oblast tzv. Třetí Itálie (keramika, obuv), Jutska (nábytek), Bádenska-Wurtemberska (obráběcí stroje);*
3. *shluky vysokých technologií (inovativní malé a střední firmy, vysoký podíl vědy a výzkumu, kvalifikovaná pracovní síla (Silicon Valley, Cambridge);*
4. *hub-and-spoke shluky flexibilní výroby (subdodavatelé koncentrovaní kolem velké firmy – např. Boeing v Seattlu, Škoda na Mladoboleslavsku a Liberecku, apod.);*
5. *satelitní shluky výroby (koncentrace externě vlastněných výrobních závodů v oblastech s určitými podmínkami pracovního trhu či ekonomické politiky – např. exportní výrobní zóny v rozvojových zemích);*
6. *shluky služeb pro podniky (typicky městské pokročilé služby typu reklamy, právnických služeb, apod – soustředěné v městských jádrech velkých metropolí);*
7. *státem ukotvené shluky (koncentrace firem vzniklé v důsledku umístění státní investice – např. univerzity – přitahující další typy činností).*

Metropolitní regiony jako celky se stávají stále silnějšími koncentracemi produktivních činností/ekonomických aktivit. Firmy zde využívají především tzv. **aglomeračních úspor**, tj. ekonomických úspor pramenících využívání velkého pracovního trhu, velkého množství spotřebitelů, z přítomnosti specializované infrastruktury (letiště, vysoké školy, kongresová centra, datové sítě, apod.). Navíc kvalitní dopravní spojení umožňuje firmám obsluhovat trhy v menších městech ze zázemí velkého metropolitního regionu.

Do velkých městských aglomerací se rovněž přednostně stahují specifické typy výrob – jde zejména o produkce s vysokou přidanou hodnotou (např. počítačové programy, vybavení domácností, módní zboží, apod.). Jejich motivem je přístup k velkému sofistikovanému trhu v ranných fázích vývoje jednotlivých výrobků.

Stejně tak velká skupina služeb je přitahována velkými aglomeracemi – řada z nich je založena na kontaktech s ústředními velkými podniky, s ostatními službami (služby pro podniky) či znovu vyžaduje velký městský trh (specializované spotřebitelské služby).

Navíc, jak je uvedeno výše, systém flexibilní produkce je založen na kvalifikované pracovní síle, pracující často na krátkodobé úvazky – v této situaci je nutný velký a flexibilní rezervoár pracovní síly, který nabízí pouze velká městská aglomerace.

Specifickým prostorovým jevem je **tzv. metropolitní decentralizace** - jde o ústup průmyslových aktivit z centrálních měst do příměstských oblastí. Velice často jsou tak vytvářeny problematické nevyužité a zanedbané oblasti (tzv. brownfields). Zmiňovaný prostorový ústup se však týká většinou pouze průmyslových činností a pouze vnitřních měst.

Logika prostorové dělby práce nereflektuje pouze aktuální situaci v daném regionu, ale vychází také z historických podmínek. Jednotlivé vlny investic (round of investments) se odlišují různými nároky na kvalitu pracovní síly, cenu práce, pracovní prostředí, dopravní dostupnost a vytvářejí tak poměrně složitý soubor lokalizačních strategií.

Související literatura

- ➔ KNOX, P. (1994): *The Geography of the World Economy*. Edward Arnold, London, 436 s.
- HAGGETT, P. (2001): *Geography: A Global Synthesis*. 672 s.
- COE, N., KELLY, P., YEUNG, H. (2007): *Economic Geography: A Contemporary Introduction*. Blackwell, Oxford, 426 s.
- GIDDENS, A. (2001): *Sociologie*. Praha, Argo, 595 s.