

**Západočeská univerzita v Plzni**

# **Regionální rozvoj a regionální politika**

**doc. RNDr. Jiří Ježek, Ph.D.**

**2022**



# Obsah

<b>1. Úvod do prostorové a regionální ekonomiky</b>	<b>4</b>
<b>2. Lokalizační rozhodování podniků (výběr stanoviště pro podnikání)</b>	<b>22</b>
<b>3. Atraktivita a konkurence lokalit</b>	<b>51</b>
<b>4. Teorie využití půdy a městské struktury</b>	<b>65</b>
<b>5. Sídelní struktura a městské systémy</b>	<b>78</b>
<b>6. Vztah města a jeho zázemí (fázový model)</b>	<b>91</b>
<b>7. Tradiční teorie regionálního růstu (teorie exportní báze, input-output analýza a neoklasická teorie)</b>	<b>99</b>
<b>8. Polarizační teorie a teorie endogenního růstu</b>	<b>118</b>
<b>9. Inovace a znalosti v regionálním vývoji</b>	<b>133</b>
<b>10. Od fordistické dělby práce k flexibilní výrobě?</b>	<b>152</b>
<b>11. Regionální politika</b>	<b>163</b>
<b>12. Strategie regionálního rozvoje České republiky</b>	<b>183</b>
<b>Seznam použité literatury</b>	<b>192</b>

# 1. Úvod do prostorové a regionální ekonomiky

Cílem této první kapitoly je seznámit studenty s klíčovými pojmy, které patří do základní znalostní výbavy každého regionálního ekonomy. Aby těmto pojmům a vztahům mezi nimi správně porozuměli, tak je zároveň popsán kontext, v němž se tyto pojmy používají. V této souvislosti si je zapotřebí uvědomit, že regionální rozvoj je interdisciplinární obor, takže se jím kromě ekonomů, zabývají také geografové, sociologové, urbanisté, demografové, politologové apod. Jednotliví autoři používají často odlišné pojmy pro pojmenování stejných věcí, nebo sice používají stejné pojmy, ale jinak je chápou. To je skutečnost, na kterou je zapotřebí se předem připravit, že i v doporučené literatuře se vyskytují poněkud odlišné pojmy.

Tento studijní text vychází z ekonomického a částečně ekonomicko-geografického chápání regionálního rozvoje.

První kapitola je vstupem do problematiky prostorové a regionální ekonomiky. Výklad začíná pojmem prostorová struktura. Na příkladu hustoty obyvatelstva České republiky je ukázáno, jakým způsobem se lze na prostorovou strukturu dívat a jakým způsobem ji lze hodnotit. Poté je vysvětlen pojem prostor a naznačeny různé způsoby jeho chápání. V další části se pozornost zaměří na tři klíčové skupiny aktérů (podniky, domácnosti/ obyvatelé a stát/ veřejný sektor), kteří svojí aktivitou spoluvytvářejí prostorovou strukturu a jsou zároveň hybateli regionálního rozvoje. V praxi se většinou nepracuje s celým prostorem, což je poněkud abstraktní pojem, ale s jeho jednotlivými konkrétními částmi – obce, městy a regiony. Takže další část výkladu se týká regionů a jejich vymezování (regionalizaci). Existuje řada typů regionů a je nutné znát jejich jednotlivé typy. Zvláštní pozornost je věnována homogenním a nodálním (vztahovým) regionům a jejich vymezování. Dalším důležitým, mohli bychom říci klíčovým pojmem je regionální růst a rozvoj. Podobně jako v případě „regionu“ existují různé interpretace pojmu „regionální rozvoj“. Z analytického hlediska je důležitá otázka měření prostorových/ regionálních rozdílů (disparit). Na závěr je stručně charakterizována prostorová a regionální ekonomie jako teoretické disciplíny, které se zabývají regionálním rozvojem. Stručně je také definována regionální politika, které bude věnován celý modul.

## Studijní cíle:

- Definovat klíčové pojmy (prostorová struktura, aktéři, region, regionální rozvoj apod.)
- Chápat a analyzovat prostorový systém ekonomiky: jeho aktéry, vztahy a struktury
- Vysvětlit, jak jednotliví aktéři (podniky, domácnosti a stát) ovlivňují prostorovou strukturu ekonomiky, resp. jak přispívají k rozvoji regionu
- Postup, jak vymezovat homogenní a nodální regiony
- Diskutovat o obsahu pojmu „regionální rozvoj“

## Klíčové pojmy:

- Prostorová struktura
- Úrovně pozorování prostorové struktury
- Pojetí prostoru
- Nejdůležitější aktéři
- Region
- Regionalizace
- Typy regionů (homogenní region, heterogenní/ nodální region, účelový region, identifikační region, region soudržnosti)
- Nomenklatura územních statistických jednotek (NUTS)
- Regionální růst
- Regionální rozvoj
- Magický pětiúhelník regionálního rozvoje

- Měření regionálních rozdílů (disparit)
- Prostorová ekonomie
- Regionální ekonomie, regionální makroekonomie a regionální makroekonomie
- Regionální politika

## 1.1 Prostorová struktura

Každodenně se se setkáváme s **prostorovými strukturami**. Často jsou pro nás tak samozřejmé, že si je ani neuvědomujeme. Například bydlíme ve městě a na víkend odjíždíme na venkov nebo že některé zboží a služby se produkují pouze ve větších městech a některé pouze v centrech velkoměst, takže si ani neklademe otázku o příčinách těchto rozdílů.

Rozdíly v prostorových strukturách jsou obecně velmi výrazné (někdy v této souvislosti používáme jiné nebo podobné výrazy jako prostorové rozmístění různých jevů, prostorové uspořádání, prostorová diferenciacce, prostorové rozdíly apod.). Prostorovou strukturu často dělíme do těchto funkčních částí:

- Výroba (produkce)
- Infrastruktura
- Obyvatelstvo
- Přírodní zdroje a podmínky
- Sídelní struktura

*Obrázek 1-1. Prostorové rozmístění obyvatel České republiky podle hustoty obyvatelstva (příklad)*

Podívejme se například na prostorovou strukturu obyvatelstva České republiky podle hustoty osídlení. V České republice na ploše 78 870 km<sup>2</sup> žije 10,7 miliónu obyvatel (2020). Průměrná hustota obyvatel tak činí 136 obyvatel na km<sup>2</sup>. Podíváme-li se na hustotu osídlení z prostorového hlediska, tak zjistíme značné prostorové rozdíly.



Rozmístění obyvatel na území ČR je nerovnoměrné. Z hlediska přírodních podmínek žije nejvíce obyvatel v nížinách (Polabí, Poohří, moravské úvaly) a u velkých řek (Labe, dolní Vltava, Morava). Naopak nejméně obyvatel žije v horských oblastech hlavně v příhraničí (např. Šumava, Jeseníky). Z ekonomického hlediska se obyvatelstvo nejvíce soustřeďuje tam, kde jsou pracovní příležitosti. Velká města (Praha, Brno, Ostrava, Plzeň) či průmyslové oblasti (severní Čechy, Ostravsko, střední Morava). Hustěji zalidněn je sever a východ ČR, naopak méně západ a jih. Průměrná hustota zalidnění pro celé území ČR je 136 obyvatel na km<sup>2</sup>. Z evropského měřítka se jedná o vyšší průměr (nejhustěji zalidněným státem Evropy je Nizozemsko – 390 obyvatel na km<sup>2</sup>, pokud nepočítáme „ministáty“ Monako, Vatikán a Malta).

V rámci krajů ČR má dominantní postavení Praha (2518 obyv./km<sup>2</sup>). Na druhém místě je Moravskoslezský kraj (230 obyv./km<sup>2</sup>) a třetí je Jihomoravský kraj (160 obyv./km<sup>2</sup>). Naopak nejméně obydlený je Jihočeský kraj (63 obyv./km<sup>2</sup>), následovaný Plzeňským krajem a krajem Vysočina (oba 76 obyv./km<sup>2</sup>).

Rozdíly existují také v rámci měst. Prostorové rozmístění obyvatel Prahy je také diferencované. Jestliže průměrná hustota zalidnění Prahy je 2518 obyvatel/km<sup>2</sup>, tak nejvyšší hustotu nalezneme ve vnitřním městě, tam, kde jsou vysoké činžovní domy stojící vedle sebe v blocích. Příkladem jsou např. Vinohrady s hustotou 20 000 obyvatel/km<sup>2</sup>. Nejnižší hustotu osídlení mají naopak území zastavěná rodinnými domy se zahradami, která se nacházejí na okrajích Prahy. Příkladem jsou např. Křeslice s 1000 obyvatel/ km<sup>2</sup>.

Nejenom o prostorové diferenciaci Prahy se více dozvíte ve studii IPR „Znáte Prahu? Město v mapách, grafech a číslech (2015).

[https://www.iprpraha.cz/uploads/assets/dokumenty/obecne/znate\\_prahu\\_e.pdf](https://www.iprpraha.cz/uploads/assets/dokumenty/obecne/znate_prahu_e.pdf)

Všechny ekonomické a sociální aktivity se uskutečňují nejenom v čase, ale také v prostoru. **Prostorem** (územím) rozumíme nejenom fyzické přírodní danosti (klima, nížiny/ pohoří, nerostné bohatství, kvalita půdy apod.), ale také výsledky lidské činnosti. Hovoříme o **sociálních a ekonomických aktivitách**, k nimž patří technická a sociální infrastruktura, zemědělství, lesnictví, průmysl, doprava, služby, lidská sídla (vesnice, města) atd.

Prostor je tudíž společensko-ekonomickou kategorií, která kvalitou svých **prvků, jejich uspořádáním (organizací) a vzájemnými vazbami** ovlivňuje podmínky lidské činnosti (produkčního procesu) a jeho výsledky.

**Prostorovou strukturu můžeme definovat jako způsob uspořádání a vzájemné propojení prvků prostoru do systému.**

**Prvky prostorového systému** mohou být např. lidé, resp. lidská sídla, podniky patřící k různým ekonomickým sektorům/ odvětvím atd. Uvedené prvky mohou být v prostoru různým způsobem **uspořádány** (rovnoměrně, nerovnoměrně/ koncentrovaně).

*Tabulka 1-1. Úrovně, z nichž se můžeme pozorovat prostorové struktury*

- Obec či město a jeho vnitřní části
- Městský region (jádrové město a jeho zázemí, odkud lidé ve velké míře vyjíždí za prací do jádra)
- Region (různě velký od mikroregionu, který představuje několik obcí až po kraje, regiony NUTS2 apod.)
- Stát
- Nadnárodní celek (EU apod.)

Mezi prostorovými prvky vznikají také **vzájemné vazby** (propojení, interakce). Lidé někde trvale bydlí, řada z nich ale dojíždí do zaměstnání nebo za službami. Tímto dojížděním se vytvářejí vztahy mezi místem bydliště a místem práce, nakupování nebo trávení volného času. Podobné vzájemné vazby vznikají v prostoru také mezi podniky (nákupní a prodejní vztahy, spolupráce, závislosti, kapitálové toky).

Jak jsme již naznačili výše, tak hodně záleží na tom, z jaké úrovně se na prostor budeme dívat (hovoříme o tzv. řádovostní úrovni).

Uvědomit si řádovostní úroveň z níž prostorové struktury pozorujeme, je velmi důležité. Jinak se na prostorovou strukturu díváme, pokud ji hodnotíme podle jednotlivých krajů a jinak když ji hodnotíme podle obcí a měst. Čím menší prostorové (územní) jednotky používáme, tím se jejich vzájemné rozdíly zvětšují. Z uvedeného příkladu vyplývá, že na krajské úrovni se nám rozdíly v hustotě osídlení nezdají příliš velké. Díváme-li se na ně ale optikou jednotlivých obcí/ měst nebo jejich částí, tak se nám mohou jevit jako propastné. Na jedné straně existují téměř liduprázdné oblasti na Šumavě (průměrná hustota osídlení Šumavy je kolem 20-25 obyvatel/km<sup>2</sup>) a na druhé straně pražské Vinohrady s 20 tisíci obyvateli/ km<sup>2</sup>.

**Nebo jiný příklad.** Rozmístění restaurací. Ty jsou lokalizovány všude tam, kde žijí lidé. To znamená, že jejich rozmístění je relativně rovnoměrné. Podíváme-li se na prostorovou strukturu restaurací ve velkých městech, tak vidíme jejich koncentraci v centru města.

## 1.2 Pojetí prostoru

Chápání prostoru v sociálních vědách se značně liší. Naše dosavadní úvahy o prostoru vycházely z pojetí **prostoru jako kontejneru**. Prostor je tudíž kontejner, v němž jsou umístěny (lokalizovány) sociální a ekonomické aktivity (prostor naplněný věcmi). Jako jakýsi rámec, v němž se uvedené aktivity odehrávají.

Na prostor se lze dívat také jako na bariéru (**prostor jako bariéra**) a vnímat ho v kontextu vzdáleností mezi místy a dopravních nákladů. Dojždět do Prahy za prací lze ze vzdálenosti 30, možná 60 ale 100 kilometrů? Bariéry mohou být různého typu: přírodní, ekonomické (regulace dovozu a vývozu), mentální apod.

Jak si ukážeme v průběhu dalších částí, tak nejnovějších koncepcích regionálního rozvoje vystupuje **prostor jako aktivní hráč**, který determinuje ekonomickou výkonnost. Do popředí tak vystupuje otázka institucionálního uspořádání. Prostřednictvím spolupráce mezi podniky a obcemi lze dosáhnout mnohem lepších výsledků, než když se jednotliví aktéři orientují na dosahování svých individuálních cílů.

## 1.3 Nejdůležitější aktéři

Pokud nejsme jako společnost s prostorovým rozmístěním sociálních a ekonomických jevů spokojeni, například proto, že existují značné rozdíly mezi jednotlivými regiony, tak se můžeme pokusit vyvinout úsilí, mobilizovat zdroje a situaci změnit (např. prostřednictvím regionální politiky).

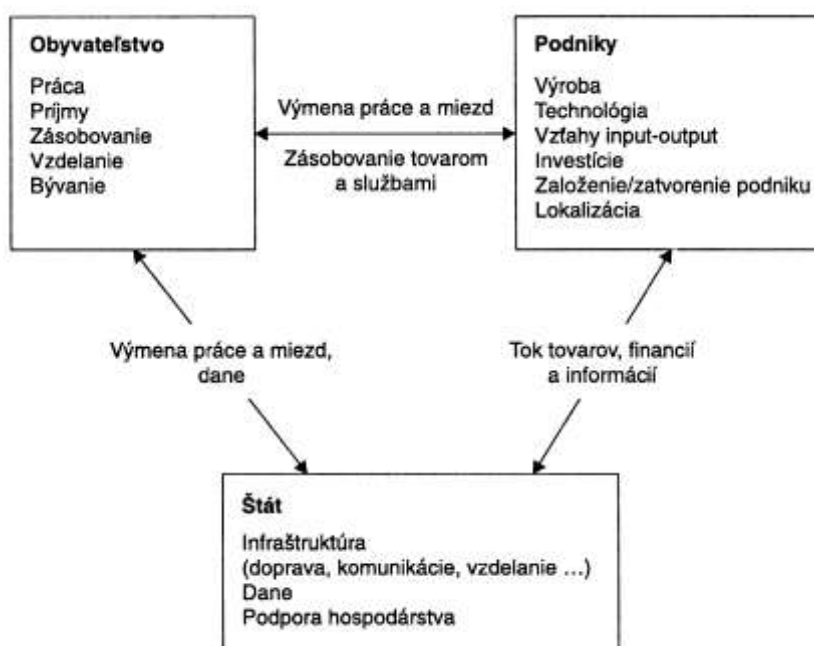
K tomu ovšem potřebujeme znát, kdo jsou aktéři této změny. Kdo ovlivňuje změny prostorové struktury. Kdo je hybatelem prostorového vývoje nebo regionálního rozvoje?

Prostorová struktura je výsledkem rozhodnutí velké množství aktérů. Tradičně rozlišujeme tři nejdůležitější skupiny aktérů:

- podniky
- domácnosti (jedinci)
- stát (veřejný sektor)

Vztahy mezi těmito klíčovými aktéry vidíme na následujícím obrázku 1-2.

Obrázek 1-2. Nejdůležitější aktéři a vztahy mezi nimi



**Podniky.** K nejdůležitějším rozhodnutím z hlediska prostorové struktury a regionálního rozvoje, které podniky činí, patří rozhodování o lokalizaci. Vedení podniku rozhoduje o tom, kde, na jakém místě, bude podnik realizovat své výrobní, obchodní, výzkumné, řídicí a další aktivity. Může všechny aktivity soustředit na jedno místo anebo jednotlivé aktivity (podnikové funkce) rozdělit na větší počet míst (stanovišť). Podniky skládající se z většího počtu organizačních jednotek (závodů, poboček) často řeší problém, jak v prostoru „optimálně“ rozložit své podnikové funkce (řídicí funkce a vědecko-výzkumná základna je např. lokalizována v Londýně a výrobní funkce v některém ze středoevropských měst). Buď tedy každá pobočka získá specifické funkce anebo všechny pobočky vybaví všemi podnikovými funkcemi. K realizaci podnikových cílů pak dochází prostřednictvím spolupráce jednotlivých závodů, resp. pomocí jejich dodavatelských, informačních a kontrolních funkcí.

Prostorové (regionálně-ekonomické) souvislosti nemá pouze lokalizační rozhodování podniků. Podniky strukturují a utvářejí prostor také svými dalšími rozhodnutími. Mnohá rozhodnutí spoluvytvářejí rámcové podmínky, které ovlivňují další podniky anebo další aktéry regionálního rozvoje. Podniky také významně ovlivňují prostorovou strukturu regionu tím, že si vytvářejí **nákupní a prodejní sítě** a také svojí „skladovací politikou“ (umístění skladů meziproductů, dodavatelské systémy „just-in-time“ atd.). Mzdová politika podniků zpětně působí na regionální příjmy (regionální důchod) a ovlivňuje trh práce. Výše regionálních příjmů zase ovlivňuje poptávku po ostatních produktech. Tato poptávka přitom může být uspokojována buď v regionu, nebo mimo daný region.

**Soukromé domácnosti (jednotlivci).** Také soukromé domácnosti svým rozhodováním ovlivňují regionální struktury a přispívají k regionálnímu rozvoji. Jednak jako finální spotřebitelé zboží a služeb, jednak jako zaměstnanci, podnikatelé nebo investoři.

Soukromé domácnosti, podobně jako podniky, rozhodují o svém stanovišti – o místě bydliště, o místě zaměstnání, trávení volného času atd. Podobně jako podniky, které vytvářejí se svými dodavateli a odběrateli (zákazníky) sítě prostorových vztahů, vytvářejí podobné sítě také soukromé domácnosti. Lidé dojíždějí do zaměstnání, nakupují různé zboží a služby, o víkendy anebo o dovolené navštěvují místa mimo své trvalé bydliště (jezdí na venkov či k moři), setkávají se s přáteli, příbuznými, navštěvují kulturní a zábavná zařízení aj. Dojížděka do zaměstnání se stala významným fenoménem doby. Proto také existuje úzká vazba (závislost) mezi rozhodováním jednotlivců o místě trvalého bydliště a místě zaměstnání (práce). Z důvodu vysoké mobility lidí mohou také velké podniky

koncentrovat na jednom místě takový počet pracovních sil, který je potřebný pro zabezpečení jejich produkce.

Podobně se týká také odbytu velkých obchodních firem a nákupních center. Také oni mohou jen díky tomu, že soukromé domácnosti jsou připraveny překonávat relativně velké vzdálenosti, koncentrovat na jednom místě značnou poptávku. To následně umožňuje specializaci podniků a využití (interních a externích) aglomeračních výhod.

Nejdůležitějším z těchto prostorových vztahů je dojíždka do zaměstnání. Masový rozvoj dopravy způsobil, že ekonomicky aktivní lidé dnes často pracují mimo místo trvalého bydliště.

**Stát a veřejný sektor** (stát v nejširším slova smyslu) činí také celou řadu prostorově relevantních rozhodnutí. Jednak určuje kvalitu různých míst (měst, regionů), jednak rozhoduje o lokalizaci řady veřejných zařízení (vědeckovýzkumných kapacit, vysokých škol atd.). Stát strukturuje politické a sociální rámcové podmínky pro soužití lidí a jejich ekonomické aktivity. Stejně tak stát vybírá daně (jejich výška se může mezi jednotlivými obcemi či regiony lišit). Stát také vytváří právní rámec, zřizuje řadu institucí (justice, policie) atd.

Jedním z důležitých úkolů veřejného sektoru je vybavit území infrastrukturou<sup>1</sup>. Infrastrukturální vybavenost území má velký vliv na prostorový (regionální) vývoj. Územní vybavenost dálnicemi, silnicemi, železniční a komunikační sítě způsobuje, že některá místa jsou pro jednotlivé aktivity (např. pro podnikání) vybavena lépe než jiná. Kvalita škol a univerzit má vliv na vzdělanostní úroveň pracovních sil, což vytváří konkurenční výhodu daného místa (regionu).

Při úvahách o roli a významu státu (veřejného sektoru) v regionálním rozvoji je zapotřebí si uvědomit, že stát není ani homogenní skupina institucí a organizací (zájmy národní vlády mohou být jiné, než zájmy měst a regionů, stejně tak jiné zájmy může mít státní správa anebo samospráva), ani nestojí mimo ekonomický systém (ekonomickou činnost). Různé úrovně státní správy a samosprávy (obec, okres, kraj, centrální vláda) anebo veřejných funkcí (různá ministerstva, oddělení, referáty atd.), jak jsme již naznačili, sledují často rozdílné cíle a spíše si navzájem z pohledu svých zdrojů a kompetencí konkurují. Prostřednictvím vlastní hospodářské činnosti, daňových příjmů, zastoupením v nejrůznějších polo-soukromých agenturách, ale také prostřednictvím politických tlaků je stát bezprostředně svázán s ekonomikou. Při umísťování (lokalizaci) veřejných zařízení (např. škol, nemocnic atd.) je rozhodování státu konfrontováno s podobnými omezeními (resp. má podobné požadavky), jako soukromé podniky. Na stát bychom proto měli pohlížet jako na jednoho z mnoha aktérů, kteří činí prostorově (regionálně) relevantní rozhodování, přičemž jeho rozhodnutí jsou úzce svázána s rozhodnutími ostatních aktérů. Díky této vzájemné provázanosti existuje velmi malá pravděpodobnost, že by stát mohl splnit roli, která je mu často přisuzována: být jakousi vyšší nadřazenou anebo řídicí instancí, která bude napomáhat k vytváření obecného (veřejného) blaha.

## 1.5 Region a regionalizace

V praxi většinou nepracujeme s celým prostorem, ale s jeho jednotlivými částmi. Nejčastěji s obcemi, městy a regiony.

V souvislosti s regiony a prací s nimi je nutné zdůraznit, že dlouhá léta se odborníci snaží o přijatelnou definici regionu. Problém, je, že se pojem „region“ metaforicky používá v nejrůznějších souvislostech (např. se řekne „region se rozhodl ...“, a myslí se tím, že krajští zastupitelé rozhodli o nějakém konkrétním opatření). Je nutné zdůraznit, regiony neexistují sami o sobě, ale jsou výsledkem abstrakce či konstrukce. To znamená, že je nutné regiony nějakým způsobem vymezit. Postupu

---

<sup>1</sup> **Infrastruktura** v obecném slova smyslu představuje souhrn základních veřejných zařízení nezbytných pro ekonomický život země. Jochimsen (1962) rozlišuje **infrastrukturu materiální** (zásobování energií, dopravní a telekomunikační sítě, stavby a zařízení státní správy a územní samosprávy, výzkumná, kulturní, zdravotnická a další zařízení), **institucionální infrastrukturu** (normy, zákony, právní systém, daně, bankovní systém atd.) a **osobní infrastrukturu** (počet obyvatel, kvalifikace, podnikatelská schopnost atd.).

vymezování regionů říkáme regionalizace. Pozor na to, že někdy se regionalizací rozumí také přesouvání některých správních kompetencí na regionální samosprávy, což s regionalizací ve smyslu vymezování regionů nesouvisí.

**Region je územní celek, který lze vymezit ne vyčlenit z širšího prostoru (území) pomocí jednoho či více znaků (kritérií). Obvykle má toho vymezování svůj konkrétní účel (pro potřebu analýzy, pro potřeby veřejné správy apod.).**

**Regionalizací** označujeme proces vymezování regionů. Buď probíhá tak, že například území státu rozdělujeme na dílčí části (menší územní celky). To znamená, že postupujeme odshora dolů. Nebo naopak seskupujeme základní prostorové jednotky, jimiž jsou obce do větších územních celků – mikroregionů, regionů atd.

Pojem region se používá jak v každodenní praxi, tak v odborné literatuře často velmi rozdílně. Z ekonomického pohledu můžeme v zásadě charakterizovat tři velmi rozdílné druhy prostorových útvarů. Ve všech případech představují regiony svébytná území, která se liší svým územním vymezením. Zatímco supranacionální a transnacionální regiony se často liší měnou, zákony nebo celními regulacemi, tak subnacionální regiony uvedené institucionální podmínky sdílejí s ostatními regiony dané země. Mezi regiony jedné země tak dochází k volné (bez významnějších bariér) výměně zboží, služeb, lidí, kapitálu, znalostí. Bariérami jsou „pouze“ rozdílné ekonomické a sociální struktury, kulturní rozdíly a také vzdálenost.

Na regiony proto pohlížíme jako na **otevřené sociální a ekonomické systémy**, přičemž předpokládáme, že rozvojové impulsy mohou snadno „přeskočit“ z jednoho regionu do druhého, neboť mezi takto pojatými regiony neexistují žádné administrativní bariéry, omezující mobilitu výrobních faktorů (práce, kapitálu), zboží, služeb atd. Uvedené meziregionální sociální a ekonomické vztahy však bohužel nejsou statisticky podchyceny. Neexistují statistická data a informace o dodávkách z jednoho regionu do ostatních regionů (regionální exporty a importy).

V našem dalším výkladu budeme vycházet z prvního typu regionu. Pod pojmem region budeme tudíž chápat **subnacionální celek**, tedy takovou část národního hospodářství, která není od ostatních regionů oddělena formálními hranicemi ani s nimi souvisejícími ekonomickými bariérami. Regionem zároveň nebudeme chápat jednotlivé body v prostoru (obce a města), ale množinu bodů v prostoru. To znamená, že mikroregion mohou vytvářet minimálně dvě sousedící obce. Za regiony dále nebudeme považovat administrativně-správní jednotky, (obce, kraje atd.), ale prostorové jednotky, které lze vymezit podle určitých specifických kritérií. Region je tudíž variabilní koncept, který se přizpůsobuje měnícím se potřebám a požadavkům, takže je vždy nutné jej definovat.

Rozdělení nějaké země na regiony (regionalizace) je tudíž vždy záležitostí účelu, pro který regionalizaci provádíme. Příkladem je vymezování problémových nebo podpůrných regionů pro potřeby regionální politiky. Vymezení (definice) regionu by proto mělo vycházet z účelu, kterému slouží.

*Tabulka 1-2. Typy regionů z regionálně-ekonomického hlediska*

typ regionu	příklady
Subnacionální	Brněnský metropolitní region, Posázaví, Šumava
Supranacionální	střední Evropa, V4, Balkán, východní Asie
transnacionální	euoregiony (např. Euregio Egrensis)

Při vymezování regionů obvykle chceme k sobě přiřadit územní jednotky, které k sobě patří, čímž vytvářejí tzv. regionální integritu. V literatuře se nejčastěji setkáváme se dvěma základními kritérii vymezování regionů:

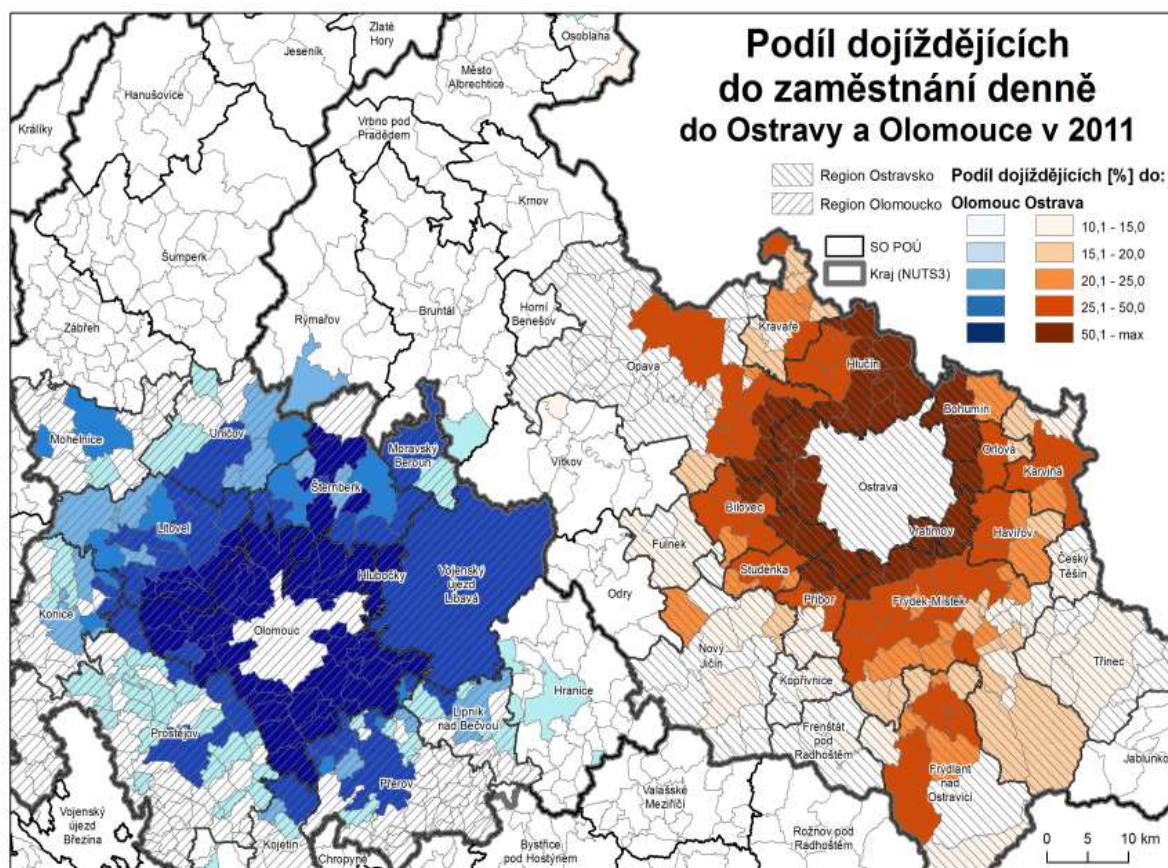
- kritérium homogenity
- kritérium funkčnosti

Na základě **kritéria homogenity** budeme k sobě přiřazovat takové územní jednotky, které si jsou, podle určitých charakteristik podobné. Příkladem takových charakteristik (indikátorů) může být např. míra nezaměstnanosti, úroveň příjmů, podíl ekonomicky aktivního obyvatelstva v určitém ekonomickém odvětví (zemědělství, cestovní ruch nebo průmyslu). Vymezené regiony pak budeme nazývat **homogenními regiony**.

**Homogenní (stejnorodý) region** je celek, který individualizován vnitřní strukturální podobností a odlišností vůči okolnímu prostředí. Vnitřní homogenita je obvykle stanovena na základě rovnoměrné intenzity výskytu reprezentativních jevů, na základě stejnosti vnějšího vzhledu apod.

Podle **kritéria funkčnosti** budeme k sobě přiřazovat takové územní jednotky, mezi nimiž existují zvláště silné prostorové vazby. V tomto případě se region vymezuje na základě určitého vztahu (závislosti) mezi územními jednotkami, které region vytvářejí. Při vymezování funkčních regionů se často používá kritérium prostorové mobility. Tak například k městu (jakožto jádru regionu; jádro = lat. nodus) přiřadíme všechny okolní obce, z nichž více jak řekněme 25 % ekonomicky aktivních obyvatel dojíždí do zaměstnání do uvedeného jádrového města (regionálního centra). Takto vzniklý region můžeme nazvat **funkčním regionem**, nodálním regionem, pracovním regionem, dojížděčným regionem apod. Pro vymezování funkčních regionů lze použít také jiné indikátory, jako například dojížděčku za nákupy a službami, nákupní a odbytové vztahy, telefonní hovory atd. Takto vymezené regiony označujeme jako **regiony heterogenní**. Jelikož kritériem vymezování těchto regionů je intenzita vazeb mezi územními jednotkami, především mezi jádrem a zázemím, tak často hovoříme o nodálních regionech.

Obrázek 1-3. Dojížděčkové regiony Olomouce a Ostravy



**Heterogenní (různorodý) region** je celek, který vykazuje „relativní autonomii své komplexní integrity“. To znamená vzniká na základě závislosti (intenzitě vazeb) mezi územními jednotkami, tzn. mezi jádrem

a zázemím. Obrázek 1-3 nám ukazuje, že intenzita (síla) vztahů např. mezi Olomoucí a okolím se s růstem vzdálenosti od jádra regionu snižuje. Nejtmaší modrá barva znázorňuje obce, z nichž do Olomouce dojíždí více jak 50 % ekonomicky aktivních obyvatel. Nejsvětější modrá barva představuje obce a 10 až 15 % dojížděkou. Vymezení Olomoucka (Olomoucké aglomerace) vždy tedy bude záležet na tom, jaká kritéria zvolíme (co bude tím kritériem – 50 %, 25 %, 15 % dojíždějících?). Rozhodnutí bude vždy záviset na účelů pro který se regionalizace provádí. Názorně jsme tak ukázali, že Olomoucký region objektivně neexistuje, ale je nutné stanovit, co jím chápeme. To se týká nejenom praktických, ale i vědeckých (analytických) účelů.

V české, především geografické literatuře nalezneme velké množství prací zabývajících se teoretickými i aplikačními problémy sociálně-geografické regionalizace (Hampl, M., Ježek, J., Kühnl, K., 1978, Hampl, M., Gardavský, V., Kühnl, K. 1987). Uvedení autoři koncem 70. let vymezili v České republice čtyři řádovostní úrovně regionů. Tyto úrovně se liší nejenom rozdílnou velikostní regionů, ale také charakteristikou vazeb mezi jejich částmi, tzn. kvalitativními typy jejich integračních procesů.

*Tabulka 1-3. Čtyři řádovostní úrovně regionů v České republice podle Hampla, Ježka a Kühnla (1978)*

- **Subregiony**, které můžeme charakterizovat jako relativně nekomplexní územní celky, tj. jako jednotky, v jejichž rámci nejsou uzavřeny nejdůležitější a nejčastější potřeby individuálních obyvatel. Z rozborů regionálních procesů vyplynulo, že nejvyšší intenzitu a v podstatě i nejvyšší kvalitativní význam mají vztahy mezi bydlištěm, základními službami a pracovištěm obyvatelstva. V rámci subregionů jsou relativně uzavřeny pouze vztahy mezi bydlištěm a některými základními službami. Jiné elementární obslužné vztahy (např. nákupy speciálního zboží) jsou v rámci subregionů uzavřeny jen částečně. Podstatně výraznější neuzavřenost však zjišťujeme u vztahů pracovních, které jsou v rámci subregionů uzavřeny jen výjimečně. Orientačně lze subregiony přirovnat ke spádovým územím středisek osídlení místního významu.
- **Mikroregiony** je možno charakterizovat jako územní celky, v jejichž rámci jsou relativně uzavřeny nejintenzivnější regionální procesy, tj. především dojíždka za prací a za základními druhy služeb. V tomto smyslu je oprávněné zdůrazňovat relativně nejvyšší integritu těchto celků v rámci regionální diferenciace ČR. Míra uzavřenosti hlavních procesů i rozsahy mikroregionů jsou ovšem značně diferencované. Vztahy mezi bydlištěm, pracovištěm a komplexem základních služeb jsou na mikroregionální úrovni zcela dominantní pro formování příslušných územních celků. Současné platí, že prostorová organizace těchto vztahů má až na vzácné výjimky nodální formu: vztahy typu středisko - zázemí.
- **Mezoregionální celky** odpovídají územně rozsáhlým jednotkám, jejichž integrita je již jen částečně vázána na prostorové vztahy obyvatelstva. Z těchto vztahů má význam např. nedenní dojíždka za prací, kterou lze kvalifikovat jako přechodnou migraci, migrace obyvatelstva, dojíždka do vyšších školských zařízení (Vysoké školy a specializované střední školy) a dále dojíždka do hierarchicky vyšších druhů občanské vybavenosti. Velký význam na této úrovni diferenciace mají vztahy mezi podniky a institucemi, tj. vztahy k výrobním službám, k převážné části kvartérních činností, výrobní kooperace apod. Takto bylo vymezeno 11 mezoregionů, resp. odpovídajících 12 mezoregionálních středisek. Důležitým znakem mezoregionální diferenciace je ovšem to, že její prostorová forma je jen částečně nodálního typu - integritu řady mezoregionů zajišťuje spíše celý systém silných a vzájemně propojených středisek než jediné centrum chápané v úzkém vymezení.
- Konečně celou ČR ztotožňujeme s **makroregionem**, přičemž výjimečná kvantitativní i kvalitativní pozice Prahy ve střediskové soustavě umožňuje jednoznačně specifikovat makroregionální centrum, a to i z hlediska nodální formy organizace.

Výběr kritérií regionalizace by nemělo být nahodilé, ale mělo by vyplývat z řešeného problému. Chceme-li se například zabývat budoucností Prahy v evropské konkurenci měst, neměli bychom ji chápat pouze v rámci úzce vymezených administrativních hranic, ale jako funkční městský region – Pražský metropolitní region. Budeme-li však zkoumat ekonomické a sociální dopady cestovního ruchu,

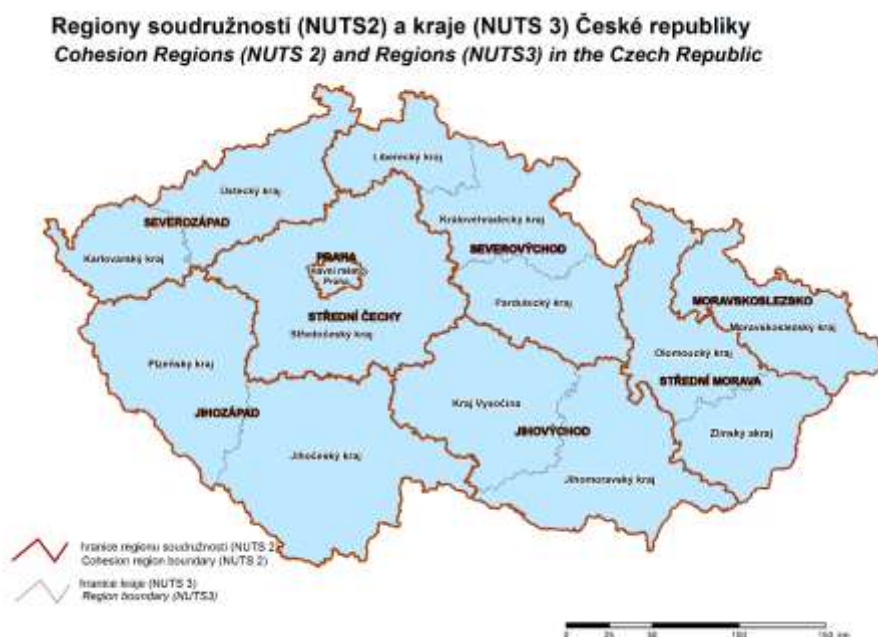
tak k sobě budeme přiřazovat územní jednotky, které se vyznačují zvýšenou koncentrací tohoto odvětví, takže použijeme kritérium homogenity.

Obě výše uvedená kritéria se navzájem nevylučují, ale lze je rovněž vzájemně kombinovat. Chceme-li např. najít vhodné stanoviště pro nové nákupní středisko, tak budeme na jedné straně vymezovat spádový městský region (podle funkčního kritéria), abychom mohli stanovit potenciál, strukturu a budoucí vývoj poptávky. Chceme-li ale uvnitř městského regionu najít vhodné stanoviště, tak budeme vymezovat a zkoumat jednotlivé subregiony v rámci městského regionu, přičemž použijeme kritérium homogenity. Např. území s bezproblémovým či špatným zásobováním, území s převažující dojížděnkou nebo s převažující vyjížděnkou za prací anebo za službami atd.

Vymezováním regionů se snažíme zjednodušit komplexní obraz reality, která nás obklopuje. Jelikož při regionalizaci nutně dochází ke ztrátě informací, je nutné volit taková kritéria, která mají vysokou vypovídací schopnost a nevedou ke ztrátě informací, důležitých pro řešení daného problému. Regionalizaci, kterou jsme použili k řešení jednoho problému (např. vývoje pracovního trhu), nemusí být vhodná pro potřeby řešení jiného problému, např. technologického transferu nebo regionálního klastru. Velkým problémem regionalizace je, že často nejsme schopni rozsah ztráty informací při regionalizaci (prostorové agregaci územních/ prostorových jednotek) postihnout, neboť řadu dat a informací máme k dispozici pouze od určité prostorové roviny<sup>2</sup> a nejsou známy anebo sledovány za menší územní (prostorové) jednotky. Mnohdy uvedené informace za menší prostorové jednotky nejsou ani zjistitelné. Dalším problémem je, že většinu potřebných dat a informací máme k dispozici za administrativní územní jednotky, což představuje významné omezení, které výrazně determinuje každou regionalizaci.

V souvislosti s regionalizací je nutné zmínit, že existují i další typy regionů. Předně to jsou **účelové regiony**, které vznikají politickým rozhodnutím, na základě požadavků legislativy nebo exekutivy. Klasickým příkladem jsou **administrativně-správní jednotky**, plánovací regiony nebo regiony se soustředěnou podporou (podpůrné regiony), které se vymezují na základě společných strukturálních problémů. **Regiony se soustředěnou podporou (podpůrné regiony)** souvisí s regionální politikou. Tak jako při podpoře podnikání je nutné definovat co je to malý podnik, který může žádat o veřejnou podporu, tak i v případě problémových regionů je zapotřebí vymezit jejich území.

Obrázek 1-4.

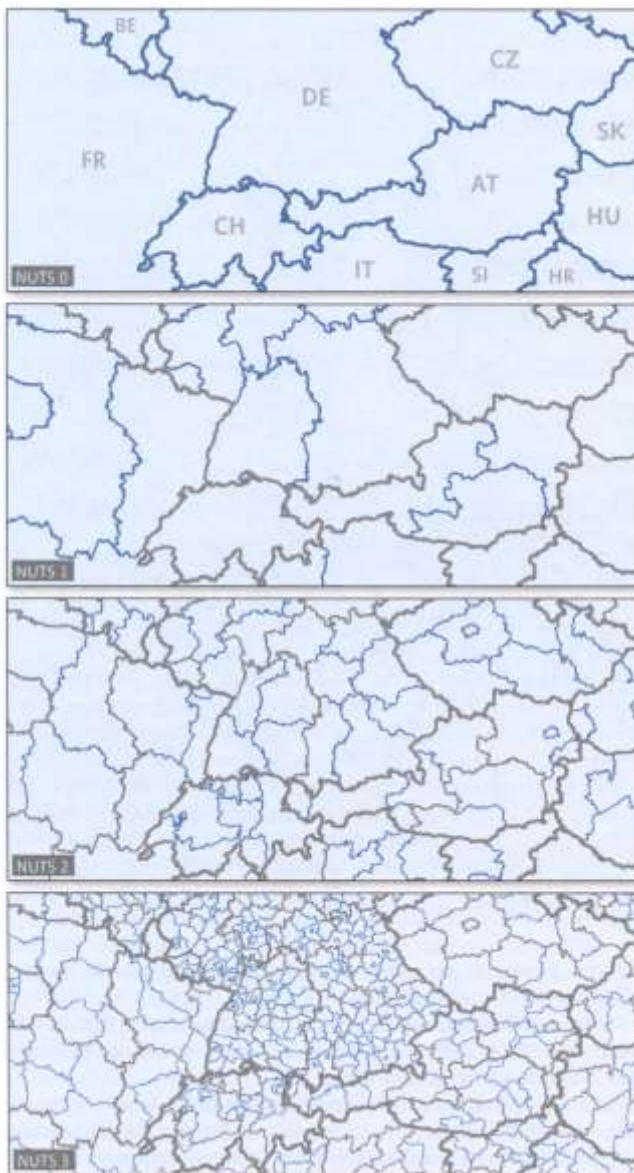


<sup>2</sup> Za obce a města například disponujeme pouze málo informacemi o jejich ekonomickém vývoji.

K **plánovacím regionům** můžeme přiřadit např. území místních akčních skupin, které zpracovávají komunitně vedené rozvojové strategie.

Účelovými jednotkami jsou také například **regiony soudržnosti (NUTS2)**, které souvisejí s kohezní politikou EU a se statistickým vykazováním regionálních disparit v rámci Evropské unie a s čerpáním finančních prostředků ze strukturálních fondů. V rámci EU existuje tzv. **nomenklatura územních statistických jednotek** (zkratka z francouzského Nomenclature des Unites Territoriales Statistiques nebo anglického Nomenclature of Units for Territorial Statistics). Jedná se o územní celky vytvořené pro statistické účely Eurostatu (statistický úřad Evropské unie) pro porovnání a analýzu ekonomických ukazatelů, statistické monitorování, přípravu, realizaci a hodnocení regionální politiky členských zemí EU. NUTS zavedl Eurostat v roce 1988.

Obrázek 1-5. Různé úrovně NUTS v mezinárodním srovnání

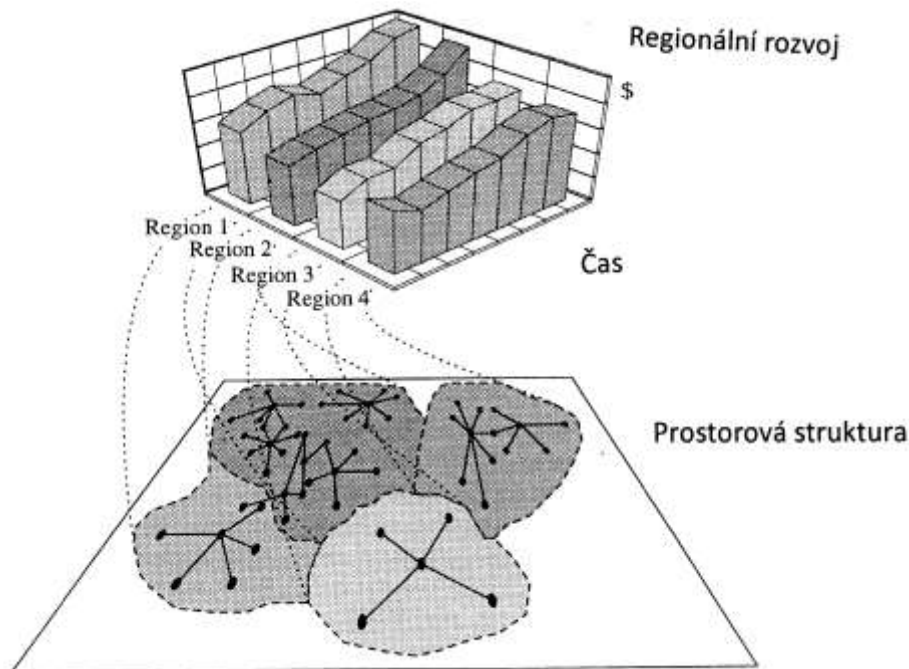


Rostoucí význam z hlediska regionálního rozvoje zaznamenávají **identifikační regiony**. Jedná se o regiony, které vznikají především na základě sebeidentifikace aktérů (obyvatel, podnikatelů, občanských sdružení apod.). To znamená, že oním integrujícím prvkem, kterým se region vytváří a vymezuje, je pocit vzájemné sounáležitosti (identity). Na tomto základě vznikají různé regionální iniciativy, kdy se např. sousední obce dohodnou, že budou spolupracovat, neboť mají společné problémy nebo společnou vizi, a založí dobrovolné sdružení obcí. Takové území lze označit za identifikační region. Integrujícím prvkem jsou společná historie, společné problémy, důvěra, ochota ke spolupráci atd. Stejně tak se mohou podnikatelé domluvit a založit organizaci destinačního managementu. K identifikačním regionům můžeme přiřadit také místní akční skupiny, které také vznikají na základě společných zájmů a často vznikají nezávisle na spádových regionech nebo územně-správních jednotkách (překračují krajské hranice apod.). Také v rámci regionální politiky se těmto regionům (alespoň v zahraničí) věnuje značná pozornost, neboť důvěra, a ochota ke spolupráci je významným faktorem regionálního rozvoje.

## 1.6 Prostorová struktura a regionální rozvoj

Mezi prostorovou strukturou a rozvojem prostoru (regionálním rozvojem) existuje vzájemný vztah. Prostorová struktura (rozmístění různých aktivit v regionu) totiž ovlivňuje rozvoj regionu. Jinak řečeno prostorové struktury se rozvojem mění. Ty samé prvky prostorové struktury, které vytvářejí strukturu prostoru, potom ovlivňují jeho rozvoj.

Obrázek 1-6. Vztah mezi prostorovou strukturou a regionálním rozvojem.



## 1.7 Regionální růst a regionální rozvoj

**Růst** je nepřetržitě, dlouhodobé zvyšování produkce nějaké země či regionu. Obvykle se za indikátor růstu považuje hrubý národní produkt v konstantních cenách. Rozlišujeme:

- **Růst a expanzi.** Časový rámeček růstu je dlouhodobý, u expanze je střednědobý či krátkodobý.
- **Růst a rozvoj.** Někteří autoři považují růst za kvantitativní jev a rozvoj za jev kvalitativní. Nicméně je třeba poznamenat, že dlouhodobý růst produkce vede ke strukturálním, demografickým a technickým změnám a modifikacím sektorů. Velmi obecně lze za základní faktory růstu považovat: zvýšení počtu praceschopného obyvatelstva a kvalifikované pracovní síly, akumulace kapitálu, pokrok v dělbě a organizaci práce, technický pokrok a inovace.
- **Rovnovážený versus nerovnovážený růst.** Rovnovážený růst odpovídá pravidelnému růstu při dodržování rovnováhy cen, zaměstnanosti, veřejných financí atd. Při nerovnovážném růstu mají zelenou investice do úzce omezených sektorů, jež mají „rozhýbat“ celou ekonomiku.
- **Extenzivní versus intenzivní růst.** Extenzivní růst je výsledkem pouhého kvantitativního zvyšování výrobních faktorů (např. produkuje se dvakrát více, protože je dvakrát více pracovníků). Intenzivní růst je charakterizovaný zvyšováním produktivity (např. lepší organizace práce umožní při stejném počtu pracovníků vyrábět dvakrát tolik). Za normálních okolností se extenzivní a intenzivní růst doplňují.

Tabulka 1-4. Charakteristiky pojmu regionální rozvoj

- Pojem regionální rozvoj se používá v různých souvislostech
- Jedná se o víceúrovňový pojem (má mnoho významů), existuje rozvoj ekonomický, sociální, kulturní, politický, technologický, územní, udržitelný, vyvážený apod.
- Jedná se o těžko definovatelný a názorově a ideologicky rozporný pojem
- Je odlišně chápán teorií a praxí
- **Akademické, lépe řečeno analytické chápání regionálního rozvoje je spojeno s odhalováním faktorů a podmínek ovlivňujících regionální rozvoj**
- **Praktické nebo politické chápání regionálního rozvoje souvisí s hledáním nástrojů, jak dosáhnout regionálního rozvoje**
- **Růst** je kvantitativní změna (růst počtu obyvatel, růst zaměstnanosti, HDP apod.)
- **Rozvoj** je kvalitativní změna (inovace, pracovní příležitosti pro vysoce kvalifikované pracovní síly, občanská vybavenost, kvalita života – standard se mění)
- **Socioekonomický rozvoj** je většinou ztotožňován s růstem HDP, snižováním nezaměstnanosti, pozitivními strukturálními změnami (inovacemi) a zlepšováním kvality života.
- **Územní rozvoj** je změna územního rozmístění lidských aktivit. Vyžaduje změnu územních struktur (tj. systém osídlení, dopravní infrastruktury, charakteru kulturní krajiny)

Při diskusi o pojmu „rozvoj“ narážíme na podobný problém, s nímž jsme se již setkali při vymezování pojmu region. „Rozvoj“ je stejně tak nejasným pojmem jako „region“. Jeho obsah proto musíme vždy vymezit (definovat) podle hodnotících kritérií.

V teorii i v politice se o vymezení pojmu „rozvoj“ velmi intenzívně diskutuje, mimo jiné také v souvislosti s problematikou rozvojových zemí. Nohlen a Nuscheler shrnují výsledky této diskuse takto: „Pojem rozvoj, který se používá v různých souvislostech, je přiměřeně mnohoznačný, definičně sotva exaktně uchopitelný a názorově a ideologicky sporný pojem“ (Nohlen, Nuscheler 1992). Pro Sachse je „rozvoj“ jako věření (...) jeho kontury se ztrácejí (...) kdo jej vysloví, nepojmenovává vůbec nic, a přece na sebe přebírá všechny dobré úmysly tohoto světa. Nemá sice žádný obsah, avšak přeci funkci: každému zásahu propůjčuje posvěcení, ve jménu vyšších evolučních cílů (Sachs 1989). S „rozvojem“ souzní mnohé (...), může jím být vyjádřeno mnoho užitečného. Rozvoj je velmi nesourodý pojem, který se zmítá jako bílý žár (Disomoser 1991).

Tabulka 1-5. Definice regionálního rozvoje podle Organizace pro hospodářskou spolupráci (OECD) a Světové banky

Regionální rozvoj je „proces budování ekonomických kapacit regionálního společenství s cílem zlepšování jeho ekonomické budoucnosti a zvyšování kvality života všech jeho členů. Jedná se o dlouhodobý proces, na němž participují a vzájemně spolupracují aktéři z veřejného, soukromého a neziskového sektoru tak, aby společnými silami vytvářeli lepší podmínky pro ekonomický rozvoj a vznik nových pracovních příležitostí“ (OECD 2007).

Regionální rozvoj je „cílená aktivita firem, místních a regionálních samospráv a dalších místních skupin, zaměřená na maximalizaci ekonomických zdrojů v daném území. To umožňuje zvyšovat ekonomický růst, tvorbu pracovních míst a kvalitu života pro všechny. Regionální rozvoj je tedy o společenství a o neustálém zlepšování investičního klimatu a podnikatelského prostředí, které zvyšuje jeho konkurenční schopnost, zajišťuje práci a zlepšuje výstupy (tržby)“ (Světová banka 2000).

Diskuse o vymezení „rozvoje“ nejsou ve vyspělých zemích tak emočně vyhocené, jako v případě rozvojových zemí. Přesto i ve vyspělých zemích existuje řadě otevřených a nezodpovězených otázek.

Jak uvádí Nohlen a Nuscheler, radikální odmítnutí pojmu „rozvoj“ nemá smysl, neboť neexistuje žádná lepší alternativa. Nejsme totiž schopni překonat základní problémy případného alternativního pojmu, k nimž patří:

- jedná se o proces směřující k určitému cíli, který je závislý na našich hodnotových představách a jehož projevy se liší s ohledem na čas a prostor, a
- jedná se o proces podléhající neustálým změnám, takže se „zákonitě“ také mění význam tohoto pojmu.

Mezi rozvojovými teoriemi (napříč vědními obory a ideologiemi) existuje shoda v tom, že rozvoj musí začít odstraněním nejhorších nedostatků, především překonáním hladu a nemocí. Mimo tento společný jmenovatel se otevírá rozsáhlý prostor pro rozdílné definice a koncepce rozvoje.

Dlouhou dobu byl rozvoj ztotožňován s ekonomickým rozvojem a ten především s ekonomickým růstem. Ve vyspělých zemích se ekonomický růst sleduje a vyhodnocuje především na národohospodářské rovině, neboť na ní existují potřebná statistická data (viz národohospodářské účetnictví). Mimoto indikátory ekonomického růstu tvoří jakousi „kostru“ ekonomické teorie, které lze dosadit do ekonometrických modelů, a tudíž také prognózovat. Použití indikátorů národohospodářského účetnictví je spojeno s řadou nedostatků, které jsou předmětem časté kritiky:

- nejsou v nich započítány důležité pracovní výkony jako např. domácí práce, samozásobitelství a celý tzv. neformální sektor
- ceny statků jsou často deformované
- škody na lidském zdraví a drancování přírody, ačkoliv se jedná o negativní projevy, přispívají k vyšším hodnotám ukazatelů
- mnohé uvedené vlivy působí značně diferencovaně na jednotlivé země či regiony, což vede k systematické deformaci sledovaných hodnot a obtížnosti jejich srovnávání
- mimo to hrubý domácí produkt na obyvatele a příjmy na obyvatele, resp. jejich procentuální změny v čase, vyjadřují pouze průměrné hodnoty za celou zkoumanou oblast. Za těmito ukazateli se mohou skrývat zcela rozdílná rozdělení výnosů (mezi podniky i lidmi).

Přes uvedené kritické výhrady by nebylo správné, abychom „vylili dítě z vaničky“ a rozhodli se nepoužívat takové indikátory jako je HDP na obyvatele, tempo ekonomického růstu a další veličiny národohospodářského účetnictví. Ačkoliv není možné ekonomický růst ztotožňovat s rozvojem, lze si jen s obtížemi představit rozvoj bez ekonomického růstu.

Přestože, jak jsme uvedli, není možné „ekonomický růst“ ztotožňovat (zaměňovat) s „rozvojem“, představuje jeho velmi důležitou složku. V této souvislosti se nabízí otázka, jaké jsou další složky rozvoje, vedle ekonomického růstu? Jak jsme již výše uvedli, neexistuje na tuto otázku jednoznačná odpověď, neboť je závislá na našich hodnotových představách. Věda se proto většinou zaměřuje (omezuje) na popis složek, které vytvářejí rozvojový proces. Přestože je pojetí rozvoje závislé na hodnotových kritériích, existují takové charakteristiky, na nichž se autoři jednotlivých koncepcí většinou shodují. Patří k nim (Todato 1989):

- uspokojování základních lidských potřeb,
- vzájemná sebeúcta a respekt,
- svoboda určování cílů.

V souvislosti s cíli rozvoje uvádí Sers především „výživu“, „práci“ a „sociální spravedlnosti“ (Sers 1979). V dnešních podmínkách vyspělých zemí sem patří zdravá výživa, zaměstnanost a odstraňování nerovností.

Velmi často se v této souvislosti hovoří o **magickém pětiúhelníku regionálního rozvoje**, s nímž přišli Nohler a Nuschler (1992). Jeho prvky jsou charakterizovány v tabulce 1-6.

Tabulka 1-6. Prvky tzv. magického pětiúhelníku regionálního rozvoje

1. **Udržitelný rozvoj** („sustainable development“). Pod tímto pojmem rozumíme rozvoj „který vyhovuje potřebám současných generací, aniž by byly omezovány potřeby generací příštích“. O udržitelném rozvoji lze hovořit pouze tehdy, pokud je možné jej dlouhodobě zajistit a neničí-li zdroje.
2. **Práce** (v produkčním významu) – jako možnost získat zaměstnání a dostatečně zaplacenou práci – má v souvislosti s rozvojovým procesem klíčový význam. Jejím prostřednictvím jsou nejenom využívány nevyužívané zdroje (z pohledu efektivity se jedná o žádoucí věc). Dostatečný příjem dále umožňuje překonávat individuální chudobu ve smyslu pomoc ke svépomocí a vytváří celospolečenskou poptávku. Práce vedle uspokojování materiálních potřeb přispívá také k seberealizaci lidí.
3. **Princip rovnosti a spravedlnosti** je dalším důležitým kritériem rozvoje. Je jakýmsi „nezbytným kvalitativním korektivem růstu“. Smyslem tohoto kritéria je zabezpečit spravedlivé rozložení příjmů a blahobytu, přičemž názory na to, jak má toto „spravedlivé“ rozložení vypadat, se značně liší. Věda zde nemůže poskytnout žádné jednoznačné stanovisko. Kritérium rovnosti a spravedlnosti se netýká pouze rozdělení příjmů (ač je jistě nejdůležitější), ale také např. přístupu ke vzdělání, zdravotnické péči, k sociální a ostatní infrastruktuře atd.
4. **Participace** souvisí s tím, že k rozvoji nemůže dojít „pro“, ale pouze „prostřednictvím“ postižení. Pouze v případě, kdy jsou potřeby a představy jednotlivců odpovídajícím způsobem obsaženy v politickém a sociálním rozhodovacím procesu, lze (podle těchto představ) hovořit o rozvoji. Participace v sobě zahrnuje také princip demokracie a respektování lidských práv. Demokracie je jak cílem rozvoje, tak také rozhodujícím prostředkem pro jeho urychlování.
5. **Princip nezávislosti a svébytnosti** je namířen proti politickému ovlivňování a k ekonomickému poručnictví „silných“ nad „slabými“. Na mezinárodní rovině je nezávislost a svébytnost ohrožována poskytováním rozvojové pomoci (úvěrů). Také ve vyspělých zemích může poskytování pomoci např. hospodářsky slabým regionům vést k tomu, že si obyvatelé těchto regionů na takovou pomoc zvyknou anebo budou pasivně čekat na tuto pomoc zvenčí. Tato situace představuje východisko pro formulování endogenního rozvoje jako významné strategie regionálního rozvoje a regionální politiky („rozvoj zdola“).

I kdybychom se shodli a definovali rozvoj pomocí výše uvedených pěti kritérií, nezískali bychom žádné operativní kritérium vhodné pro měření úrovně rozvoje a jejího srovnání (komparaci) s dalšími regiony. Jednotlivá kritéria/ indikátory většinou nejsou vzájemně nezávislé. Existují mezi nimi jak komplementární, (vzájemně se doplňující), tak konfliktní vztahy. Závisí na tom, z jakých indikátorů vycházíme a jaký význam jim přisuzujeme (jakou jim dáváme váhu). Výběr indikátorů totiž vždy vyjadřujeme naše hodnotové představy o „rozvoji“. Při jejich výběru zároveň implicitně vyjadřujeme, které indikátory považujeme za nevýznamné (pokud charakteristiku rozvoje omezíme pouze na ekonomický růst). Výběrem pouze několika málo kritérií zároveň umožňujeme snadnější vyjádření našeho hodnocení. Rozvoj je hodnotově zabarvený pojem (existují různé představy rozvoje), jehož přesný (exaktní) obsah si musí každý definovat sám.

Tabulka 1-7. Měření regionálních disparit a úrovně regionálního rozvoje

- nutnost srovnávat řádově stejně velké regiony (ve smyslu srovnávat srovnatelné; často je problematické, pokud srovnáváme např. kraje České republiky zařazovat i Prahu. Přestože se formálně jedná také o kraj, ale jedná se o zcela odlišnou prostorovou strukturu, takže některá srovnání mohou být problematická)
- měření regionálních rozdílů je vždy otázkou jaká použijeme kritéria (indikátory) a jakou jednotlivým indikátorům přisoudíme (každý indikátorů může mít stejnou váhu nebo např. indikátorům kvality života přisoudíme větší váhu, než indikátorům ekonomického růstu),

- možnosti objektivního měření a hodnocení regionálních rozdílů jsou omezené, neboť zvláště kvalita života a pocit štěstí jsou hodně individuální a neplatí závislost čím větší ekonomický růst, tím vyšší kvalita života nebo pocit štěstí.

Nejčastěji používáme různé indikátory:

- Souhrnné ukazatele – HDP/ obyvatel, míra nezaměstnanosti, průměrná mzda apod.
- Ekonomické ukazatele
- Sociálně-demografické ukazatele
- Ukazatele technické infrastruktura
- Ukazatele sociální struktury
- Ukazatele přírodních zdrojů a životního prostředí

## 1.8 Prostorová a regionální ekonomie

**Prostorová ekonomie** se podle von Beuöntera (1996) se zabývá (1.) rozložením ekonomických aktivit v geografickém prostoru, (2.) jejich vzájemnými interakcemi prostřednictvím směny, mobility výrobních faktorů, přenosu informací a prostřednictvím ekonomického růstu a (3.) působení technologických, sociálních a politický faktorů na prostorové struktury a (4.) a vývojem prostorových struktur v čase.

Objektem studia prostorové ekonomie je **prostorový systém**, který se skládá ze tří základních prvků:

- Rozložení ekonomických aktivit (produkce, spotřeba) v rámci prostorového systému, který se skládá z jednotlivých míst (lokalit, stanovišť). V případě regionů hovoříme o regionální struktuře (= **STRUKTURA**).
- Mobilita výrobních faktorů (práce, kapitál, informace, znalosti, inovace) zboží a služeb mezi jednotlivými lokalitami, resp. regiony (= **INTERAKCE**).
- Dynamika prostorové anebo regionální struktury jako důsledek prostorových interakcí a růstových faktorů (= **PROCES**).

Z hlediska snah prostorové ekonomie o vysvětlení prostorového systému, můžeme poněkud schematicky vymezit tři komplexy teoretických přístupů:

- **Lokalizační teorie** (někdy také teorie výběru místa pro podnikání) bývají považovány za nejstarší součást prostorové ekonomie. Jejich cílem je nalezení faktorů, které ovlivňují lokalizaci ekonomických aktivit v prostoru, a vysvětlení prostorové struktury.
- **Teorie prostorové mobility** se zabývají podmínkami a důsledky prostorové mobility jednotlivých výrobních faktorů (práce, kapitálu, znalostí) a také zboží a služeb.
- **Regionální růstové a rozvojové teorie** se snaží vysvětlit nejenom socioekonomický vývoj jednotlivých regionů, ale také meziregionální rozdíly a dynamiku regionálních struktur.

**Regionální ekonomie** se považuje za obor ekonomické analýzy, který se zabývá prostorovým rozložením ekonomických aktivit a prostorovými rozdíly v ekonomické výkonnosti. Regionální ekonomii jako vědu někdy členíme na regionální makroekonomii a regionální mikroekonomii.

**Regionální makroekonomie** obvykle porovnává ekonomickou výkonnost vybraných regionů s národní ekonomikou, přičemž na jednotlivé regiony pohlíží jako na ekonomicky homogenní jednotky<sup>3</sup>. To znamená, že nevěnuje pozornost vnitroregionálním rozdílům (například rozdílům mezi rostoucími regionálními centry a zaostávajícími periferiemi regionu). Dále se zabývá komparací

<sup>3</sup> Anebo např. porovnávání ekonomické výkonnosti regionů v rámci Evropské unie. Nejčastěji analyzovanými regiony jsou v této souvislosti tzv. regiony NUTS 2.

ekonomického růstu regionů v rámci dané země (či seskupení zemí typu EU), meziregionálními rozdíly nezaměstnanosti a meziregionálním pohybem výrobních faktorů (práce a kapitálu).

**Regionální mikroekonomie** se naopak zabývá otázkou lokalizace a prostorové interakce jednotlivých ekonomických aktivit. Explicitně zvažuje vliv prostoru a vzdálenosti na ekonomické aktivity. Na regiony nahlíží jako na homogenní celky. Otázky regionální mikroekonomie obvykle spadají do předmětu teorie lokalizace.

Regionální ekonomie se někdy označuje také jako prostorová ekonomie, ačkoliv klade důraz na význam prostoru a vzdálenosti, což je charakteristické spíše pro regionální mikroekonomii, než regionální makroekonomii. Jsou-li problémy regionální ekonomie aplikovány na specifika měst hovoříme o **ekonomii měst** nebo o **urbánní (někdy též urbanistické) ekonomii**.

**Regionální politiku** můžeme definovat jako politiku zaměřenou na řešení problémů nerovnoměrného rozvoje regionů. Nejčastějšími důvody pro existenci regionální politiky jsou důvody sociální, ekonomické a ekologické. Jako regionální politiku označujeme soubor státních intervencí, jejichž cílem (explicitně) je zlepšení prostorového rozmístění ekonomických aktivit (Vanhove, Klaasen 1983). Tato definice ovšem musí být vždy konkretizována podle problémů a situace v té které zemi. Vždy se jedná o záležitost politickou. Politika rozhoduje o tom, zda jsou např. regionální rozdíly mezi regiony tak velké, že je v této souvislosti zapotřebí přijmout nějaká opatření.

Chápeme-li regionální politiku v jejím úzkém vymezení, můžeme ji definovat jako intervenci státu ve prospěch ekonomického a sociálního rozvoje určitých regionů. Široké chápání regionální politiky se týká jejího vztahu a dalších prostorově (regionálně) relevantních veřejných politik, jako je politika územního rozvoje (v rámci systému územního plánování), dopravní politika, průmyslová a obchodní politika, sociální politika, politika životního prostředí apod.

## Shrnutí

V této úvodní kapitole jsme se především snažili objasnit klíčové pojmy a koncepce, s nimiž pracuje prostorová, resp. regionální ekonomie. Nejdříve jsme se zabývaly prostorovou strukturou a různými způsoby, jak ji hodnotit. Uvedli jsme také různá pojetí pojmu prostor. Koncepci prostoru jako kontejneru, který je naplněn různými ekonomickými a sociálními aktivitami, prostor jako bariéru a koncepci prostoru jako aktivního hráče. Identifikovali jsme také klíčové aktéry, kteří svými rozhodnutími vytvářejí prostorovou strukturu a jsou zároveň aktéry (hybateli) regionálního rozvoje. Jedná se o podniky, domácnosti (obyvatele) a stát, resp. veřejný sektor. Stát svými aktivitami určuje kvalitu různých míst (měst, regionů) a rozhoduje o lokalizaci řady veřejných zařízení. Stát tedy vytváří podmínky pro ekonomický a sociální rozvoj. V praxi se většinou nepracuje s abstraktně chápaným prostorem, ale s konkrétními regiony. Regiony chápeme jako územní celky, které z širšího prostoru vymezujeme podle jednoho nebo více znaků. Rozlišujeme různé typy. K těm nejzákladnější patří regiony homogenní (vymezujeme je na základě rovnoměrné intenzity výskytu vybraných jevů) a regiony nodální (vymezujeme jev na základě prostorových vztahů, např. převažující spádovosti/dojížděky do zaměstnání). Regiony neexistují samy o sobě, vždy je nutné je nějakým způsobem pro různé účely vymezit. Existují také regiony účelové, mezi něž patří např. územně-správní celky, regiony soudržnosti nebo regiony se soustředěnou podporou (podpůrné regiony). Z pohledu regionální politiky stále významnější roli hrají funkční regiony a identifikační regiony. K identifikačním regionům můžeme přiřadit místní akční skupiny, které vznikají na základě společných potřeb a zájmů jejich klíčových aktérů (obcí, podnikatelů, občanských iniciativ apod.).

Regionální rozvoj je často používaný, někdy až nadužívaný pojem, který je těžko definovatelným a ideologicky rozporuplným pojmem. Vždy když chceme s tímto pojmem pracovat, tak bychom jej měli definovat, to znamená určit co jím rozumíme. Regionální rozvoj se může týkat rozvoje ekonomiky, stejně tak kvality života lidí, což jsou dvě odlišné věci. Také se liší analytické a praktické (politické) chápání tohoto pojmu. Je nutné rozlišovat mezi růstem (kvantitativní změna) a rozvojem (kvalitativní změna). K základním podmínkám regionálního rozvoje (magický pětiúhelník) patří

udržitelný rozvoj, práce (zaměstnání), rovnost a spravedlnost, participace a uplatnění principu nezávislosti (autonomie) a svébytnosti.

**Kontrolní otázky:**

1. Jakým způsobem domácnosti (obyvatelé) ovlivňují prostorovou strukturu ekonomiky a regionální rozvoj?
2. Jakým způsobem podniky ovlivňují prostorovou strukturu ekonomiky a regionální rozvoj?
3. Jakým způsobem stát ovlivňuje prostorovou strukturu ekonomiky a regionální rozvoj?
4. Jaký je rozdíl mezi homogenním a heterogenním regionem?
5. Z jakých prvků se skládá magický pětiúhelník regionálního rozvoje?

## 2. Lokalizační rozhodování podniků (výběr stanoviště pro podnikání)

Druhá kapitola se zaměřuje na lokalizační rozhodování podniků. Jedná se o velmi důležitou problematiku, neboť pokud chce státní správa a územní samospráva ovlivňovat chování podniků (aby se lokalizovali v problémových regionech, vytvářely pracovní příležitosti pro kvalifikovanou pracovní sílu investovaly v místech veřejného zájmu atd.), tak musí vědět, jak se podniky v prostoru chovají a jak postupují, když si vybírají místo, kde budou podnikat.

Tím vším se zabývá teorie lokalizace ekonomických subjektů. Zabývá se tím, (1.) jaký vliv má lokalizace podniku (nebo závodu) na jeho ekonomický výsledek (jak ovlivňuje jeho náklady a výnosy) a jaký vliv má podnik na své okolí, na zaměstnanost a celkový rozvoj místní nebo regionální ekonomiky. Budeme se zabývat lokalizačními faktory, dále teoretickými přístupy k lokalizaci. Ukážeme si, jak lokalizační rozhodnutí souvisí s dalšími důležitými (strategickými) rozhodnutími podniku. V druhé části se zaměříme na to, jak organizace a technologie ovlivňují lokalizační chování podniků. Jak se liší velké a malé podniky z hlediska jejich přístupu k lokalizaci. Budeme se také zabývat prostorovou dělbou práce velkých podniků a otázkou tzv. externí kontroly regionu. Nakonec si vysvětlíme důležitost podnikových sítí a existenci inovačního prostředí pro regionální ekonomický rozvoj.

### Studijní cíle:

- Seznámit se s faktory, které ovlivňují lokalizaci ekonomických subjektů
- Porozumět logice lokalizačního rozhodování podniků (malých a středních a velkých)
- Chápat roli regionálního (podnikatelského) prostředí při lokalizačním rozhodování
- Dokázat aplikovat poznatky lokalizační teorie v praxi

### Klíčové pojmy:

- Podnik
- Okolí podniku
- Lokalizace
- Lokalizační faktor
- Lokalizační chování
- Lokalizační rozhodování
- Vstupy a výstupy (nákupní a prodejní vztahy) podniku
- Nejistoty lokalizačního rozhodování (tržní, technologické)
- Heuristiky
- Teoretické přístupy k lokalizační analýze (neoklasický, behaviorální, strukturalistický)
- Rozdíly mezi podniky ve schopnosti racionálně plánovat
- Kritéria lokalizačního rozhodování podle prostorových rovin
- Mobilita výrobních faktorů, zboží a služeb
- Organizační struktura podniku
- Prostorová dělba práce
- Externí kontrola podniků
- Lokalizace malých a velkých podniků
- Faktory ovlivňující zakládání a dynamiku malých podniků
- Prostorové podnikové sítě
- Prostorové aspekty teorie výrobního cyklu
- Nová průmyslová odvětví
- Inovační prostředí

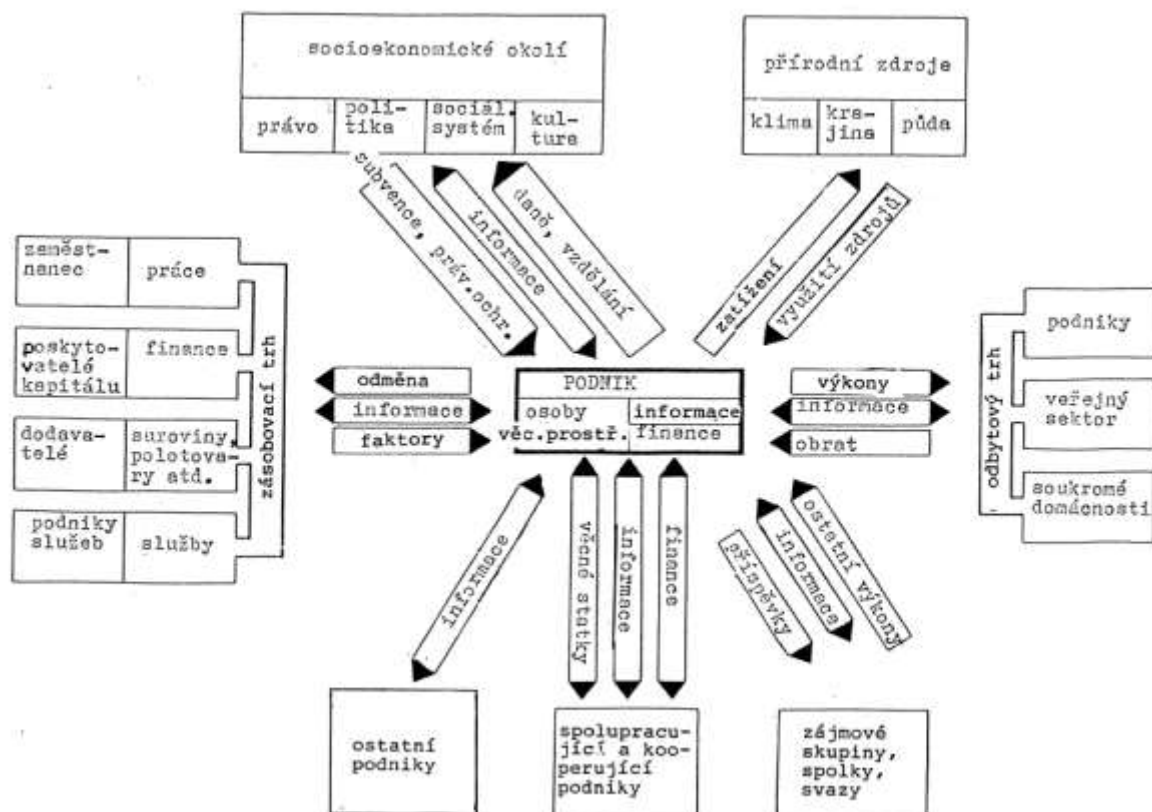
## 2.1 Lokalizace a úspěšnost podnikání

Lokalizační teorie se zabývají lokalizačním rozhodováním podniku a vlivem prostorového umístění podniku nebo jeho dílčí části (závodu) na jeho hospodářský výsledek (podnikatelský úspěch). To znamená tím, jak lokalizace podniku ovlivňuje jeho náklady, výnosy, zisky, ale i inovační schopnost. Významnou roli hraje také vliv podniku na okolí (na zaměstnanost, příjmy nebo vztahy s ostatními podniky).

### 2.1.1 Podnik a jeho prostorové vztahy (lokalizační faktory)

Obecně vyjádřeno, lokalizační teorie se zabývají prostorovými vztahy podniku. Podnik můžeme chápat jako **otevřený systém, vytvářející rozmanité vztahy (vazby) s ekonomickým, sociálním a přírodním prostředím**. Můžeme říci, že podnik se na jedné straně přizpůsobuje podmínkám svého okolí (prostředí), na druhou stranu toto prostředí ovlivňuje.

Obrázek 2-1. Podnik a jeho vazby s okolím



Nejdůležitější prostorové vztahy podniku můžeme vidět na obrázku 2-1. Mimořádně důležité jsou vztahy k nákupnímu (podnikové vstupy) a prodejnímu trhu (podnikové výstupy). Podnik jakožto produkční jednotka, aby mohl produkovat zboží nebo služby, tak potřebuje být zásobován výrobními faktory, surovinami, meziprodukty, materiály nebo službami. Své produkty pak prodává prostřednictvím prodejního (odbytového) trhu ostatním podnikům, soukromým domácnostem nebo veřejnému sektoru. Každý podnik si vytváří síť rozmanitých vztahů se svým okolím. S partnery nesměňuje pouze zboží a služby, ale během obchodních jednání si s nimi také vyměňuje informace o situaci na trhu, technických novinkách, nových produktech, marketingových strategiích atd.

S nejdůležitějšími obchodními partnery navazuje užší vztahy: od neformálních dohod přes smluvní závazky až po společné vlastnictví.

Kromě toho se podnik musí také přizpůsobovat rámcovým podmínkám socioekonomického prostředí (právní a daňové předpisy, ale i sociální a politické zvyklosti, normy a společenské hodnoty apod.). Podnik vytváří také vztahy s přírodním prostředím. Na jedné straně využívá půdu a dalších přírodních zdrojů (nerostné bohatství, lesy, vodní, větrnou, sluneční a geotermální energii), ale na druhé straně svojí činností často přírodní prostředí ničí (kvalita ovzduší, půdy, lesů atd.).

Významná část zmíněných vztahů je prostorově vázaná k určitým místům (lokality), takže potenciálně ovlivňuje lokalizační rozhodování podniku. Tyto prostorové vztahy většinou nazýváme **lokalizačními faktory**. Abychom mohli prostorový vztah nazvat lokalizačním faktorem, tak musí být splněny **dvě podmínky**:

- Daný lokalizační faktor se musí projevovat v nákladech nebo výnosech podniku. Může se jednat i o různé formy nepeněžních nákladů (časové náklady, nepříjemnosti) nebo o střednědobé a dlouhodobé následky (např. ztráta inovační schopnosti).
- Lokalizační faktor musí být prostorově diferencovaný z hlediska výskytu (disponibility), kvality nebo ceny. Nesmí být všeobecně dostupný (jako např. vzduch).

Z výše uvedených předpokladů vyplývá, že na různých místech (lokality) musí existovat odlišné podmínky pro podnikání, aby jejich vliv zvažoval podnik při výběru vhodného místa pro podnikání (v rámci lokalizačního rozhodování).

Jak už jsme uvedli, tak pro většinu podniků jsou prostorově **nejdůležitější vztahy s nákupním** (zásobovacím, dodavatelským) **a prodejním trhem** (odbytovým, odběratelským). S ohledem na uvedené trhy můžeme lokalizační faktory rozdělit na:

#### **Vstupy (nákupní trh):**

- **přírodní zdroje** (jejich výskyt, resp. závislost na přírodním prostředí),
- **pracovní síly** (diferencovaná podle množství, kvalifikace, výše mezd, odborové organizovanosti),
- **dodavatelé zboží a služeb** (závislí na hustotě podniků a odvětvové struktuře)
- **dostupnost informací a inovací** (kontakty s výzkumnými zařízeními, dostupnost výrobních/ podnikatelských služeb, organizací technologického transferu apod.)

#### **Výstupy (prodejní trh):**

- **přístup na trh** je silně závislý na geografické poloze daného stanoviště. Přístup na trh ovlivňuje tržní potenciál, dopravní náklady, informace a kontakty umožňující navázání obchodního vztahu atd.

Nejenom přístup na trh, ale také dostupnost a cena vstupů není všude stejná (je prostorově diferencovaná), takže významně ovlivňuje lokalizační rozhodování podniku. Podobně a kvalita informací se liší podle jednotlivých stanovišť, takže působí diferencovaně na inovační schopnost podniků a na jejich střednědobou konkurenceschopnost.

Prostorová struktura trhu je závislá na **prostorovém dosahu zboží a služeb**, tedy na tom, v jakém okruhu (do jaké vzdálenosti) může producent uspokojovat poptávku. V této souvislosti rozlišujeme lokální/ regionální, národní a mezinárodní trhy.

Ostatní vztahy podniku a jeho okolí (obrázek 1-1) jako je právní a politický systém nebo činnost zájmových skupin (hospodářských, průmyslových a obchodních komor, podnikatelských sdružení/ asociací apod.) se zpravidla na lokální úrovni neliší. Významnou roli sehrávají na regionální, národní a mezinárodní úrovni. Ekonomická a politická stabilita, právní systém, vymožitelnost práva či politická síla odborů atd. jsou důležitými lokalizačními faktory především velkých nadnárodních podniků, jejichž lokalizační rozhodování se odehrává v globálním měřítku.

Lokalizace neovlivňuje pouze ekonomickou úspěšnost podniků, ale také významně ovlivňuje místní a regionální ekonomický rozvoj. Rozvoj měst a regionů je tak významně závislý na lokalizačních rozhodnutích podniků.

### 2.1.2 Nejistoty lokalizačního rozhodování

Lokalizační rozhodování je komplexní a složitý problém. **Lokalizační rozhodnutí je téměř nevratné.** Jednou učiněné lokalizační rozhodnutí je možné změnit pouze za cenu vysokých nákladů. Postavené budovy včetně instalovaných zařízení (kapitál), zaškolené pracovní síly a síť pracně vytvořených dodavatelských a odběratelských vztahů jsou prakticky nemobilní, nelze je jednoduše přenést z místa na místo.

Lokalizační rozhodnutí má tudíž dlouhodobé souvislosti. Lokalizační plánování, tedy oceňování dlouhodobých nákladů a výnosů na určitém místě, se musí zvažovat s ohledem na životní cyklus podniku. Např. u přímých zahraničních průmyslových investic bylo zjištěno, že se podniky po 10 až 15 letech znovu rozhodují, zda zůstanou na daném místě a významněji investují do budov a technologií (obnovovací a modernizační investice) nebo se přesunou na jiné stanoviště, většinou s levnější pracovní silou.

**Dlouhodobý plánovací horizont**, s nímž je nutné k lokalizaci podniků přistupovat, v sobě zahrnuje velkou míru **nejistoty**. Ceny vstupů a výstupů, tržní příležitosti, novou konkurenci a podobně lze z dlouhodobého hlediska velmi obtížně odhadnout. Prostorové rozložení dodavatelů, odběratelů a konkurentů se může v čase výrazně měnit. V této souvislosti hovoříme o **tržních nejistotách**.

Vedle toho mohou nové výrobní postupy nebo dopravní a komunikační technologie změnit význam jednotlivých výrobních faktorů vstupujících do produkčním procesu, takže původně optimální stanoviště se může změnit na suboptimální a tím dostat podnik do ztrátové oblasti. V této souvislosti hovoříme o **technologických nejistotách**.

#### **Příklad:**

Firma Philips přenesla do Hranic na Moravě výrobu tradičních vypouklých obrazovek a slibovala vytvořit přes 3 tisíce pracovních míst. Dostala investiční pobídku, ale nakonec musela svoji činnost na tomto místě ukončit, neboť nedocenila technologický pokrok, který vedl k náhlému a výraznému zlevnění plochých (plazmových) televizorů, takže ty tradiční se staly ve velmi krátké době neprodejně i na méně náročných trzích. Více informací o této investici naleznete na:

<https://sedmagenerace.cz/lg-philips-hranice-investice-bez-hranic/>

Lokalizační rozhodování je z důvodu velkého množství faktorů, které musí být zvažovány, velmi komplexní a náročné. Dokonce i v případě, kdy jsou k dispozici potřebné informace, tak zůstává problém, jak z velkého množství potenciálních míst vybrat to nejlepší a jak lokalizaci uvést do souladu s dalšími strategickými podnikovými rozhodnutími. Lokalizační plánování a rozhodování klade vysoké nároky na využití analytických, hodnotících a plánovacích technik.

**Lokalizační rozhodnutí patří vedle volby výrobního programu, právní formy a organizační struktury k tzv. konstitučním rozhodnutím podniku.**

V podnikové praxi existují dva zcela odlišné požadavky na lokalizační plánování (lokalizační analýzu). Na jedné straně je vyžadována **důkladná analýza** (kvůli dlouhodobosti a strategickému dosahu rozhodnutí), neboť výběr nesprávné lokality může podstatně snižovat šance nově založeného podniku na přežití. Na druhé straně v podnicích není prakticky možné používat optimalizační metody, jak doporučuje teorie rozhodování nebo operační analýza. Naopak. Kvůli nejistotě a komplexitě lokalizačního rozhodování a velkému množství potenciálních umístění (lokalit), se často používají spíše heuristické metody.

**Heuristika** znamená zkusmé řešení jakéhokoliv problému, pro něž neznáme přesnější metodu. Heuristické řešení je často jen přibližné, založené na poučeném odhadu, intuici, zkušenosti nebo prostě

na zdravém rozumu. První odhad se může postupně zlepšovat, i když heuristika nikdy nezaručuje nejlepší řešení. Zato je univerzálně použitelná, jednoduchá a rychlá.

## 2.2 Teoretické přístupy k lokalizační analýze

V literatuře lze nalézt tři základní teoretické přístupy k lokalizační analýze. Neoklasický, behaviorální a strukturalistický přístup). Vzájemně se přitom liší:

- Podle představ a předpokladů chování podniků - jejich motivace, cíle, racionalita rozhodování, očekávání, informovanost a mobilita.
- Podle představ a předpokladů o fungování ekonomického systému a jeho struktuře, tendenci k rovnováze nebo nerovnováze, zda je ekonomický systém homogenní nebo segmentovaný.
- Podle toho, jak je lokalizační rozhodnutí integrováno s dalšími (nadřazenými) rozhodnutími a podnikovými procesy (strategické podnikové plánování, výrobní a pracovní proces).

### 2.2.1 Neoklasický (normativní) přístup

Jako neoklasický se tento přístup označuje proto, neboť vychází z předpokladů neoklasické ekonomické teorie. K nejvýznamnějším předpokladům patří dokonalá tržní konkurence (atomizované trhy, dokonalá informovanost, dokonalá mobilita) a tendence trhu dostávat se do rovnovážného stavu. Podle těchto předpokladů lze odvodit, že **podniky se snaží maximalizovat svoji cílovou funkci a rozhodují se racionálně („homo oeconomicus“)**.

Jako normativní lze tento přístup označit proto, že se zabývá otázkou, **jak by se měl podnik chovat, aby dosáhl optimální lokalizace v prostoru (vybral si nejlepší místo)**.

#### Podnikové cíle

Jelikož se podnikové náklady a výnosy na jednotlivých stanovištích liší, hledá se takové místo, kde může podnik dosáhnout maximálního zisku<sup>4</sup>, resp. kde je rozdíl mezi jeho výnosy a náklady co možná nejvyšší. Podmínkou je určit pro každé **potenciální stanoviště předpokládané náklady a výnosy**.

**Prostorová diference nákladů** je mimo jiné důsledkem nedostatečné mobility některých podnikových vstupů, takže zvyšuje dopravní náklady. Mezi nemobilní vstupy (lokalizační faktory) patří např. půda a stavby, specifická infrastruktura nebo aglomerační výhody. Málo mobilním produkčním faktorem je například pracovní síla. Vysoké dopravní náklady mohou být způsobené hmotností, objemem, neskladovatelností nebo rychlou kazivostí výrobků. **Prostorová diference přístupu na trhu** (tím také prostorová diference výnosů) se kvůli relativně velkému významu dopravních nákladů projevuje zvláště u lokálních a regionálních produktů.

#### Zhodnocení

Neoklasický přístup k lokalizaci je často předmětem kritiky. Je namítáno, že:

- Motivací a cílem reálných podniků často není optimalizace, ale hledání uspokojivých řešení (podniky využívají více heuristické postupy).
- Lokalizační problém má pro mnohé podniky pouze omezený význam. V případě malých podniků např. existuje často silná závislost mezi místem podnikání a podnikatelským místem bydlištěm.
- Nereálný předpoklad dokonalé informovanosti vede k podceňování nákladů na získávání a vyhodnocování informací. Schopnost jednotlivých podniků zpracovávat informace je přitom značně odlišná.

---

<sup>4</sup> Požadavek maximalizace zisku odpovídá tradičním předpokladům neoklasické ekonomie.

- Podniky se také liší tím, jak vnímají vzdálenost. Např. jak daleko od stávající lokality budou hledat novou, jestli zůstanou v daném regionu/ zemi anebo se přemístí do zahraničí.

Problémem neoklasických lokalizačních teorií je, že vycházejí z příliš obecných předpokladů. Mnohé praktické příklady lokalizačního chování podniků nemohou být integrovány do neoklasické konceptu z důvodu obtížnosti kvantifikace.

### 2.2.2 Behaviorální přístupy

Behaviorální přístupy se nezabývají tím, jak by se měly podniky chovat, ale tím, **jak se skutečně v prostoru chovají**. Jak v praxi postupují při lokalizačním rozhodování. Zajímavé jsou v této souvislosti práce Preda (1972) a Schmennera (1982).

Na rozdíl od neoklasických přístupů, vycházejí behaviorální přístupy z generalizovaných empirických pozorování. Představitelé behaviorálních směrů se snaží popsat a vysvětlit lokalizační chování podniků většinou pomocí podnikohospodářských charakteristik. Behaviorální přístupy se od neoklasických přístupů liší také tím, že si všímají:

- heuristických postupů lokalizačního rozhodování,
- rozdílných schopností jednotlivých podniků racionálně plánovat,
- rozdílné v dostupnosti zdrojů a rozdílné organizační struktury podniků a závodů,
- lokalizační rozhodování chápou jako proces a zdůrazňují závislost lokalizačního rozhodování na ostatních strategických rozhodnutích.

### Heuristické postupy

Jak jsme již uvedli, tak lokalizační rozhodování je z důvodu dlouhodobosti a komplexnosti rozhodováním **v podmínkách nejistoty a rizika**. Proto se při lokalizační analýze většinou nevyužívají optimalizační metody, ale **heuristiky**<sup>5</sup>. To znamená zjednodušené postupy, rutiny, zkušenosti apod. Heuristiky jsou vzory řešení, které vědomě nehledají optimální řešení, ale snaží se najít akceptovatelné řešení s přijatelnými náklady (s přijatelnou námahou). Dobré heuristiky redukuje komplexnost rozhodovacího problému a poskytují uspokojivé řešení. Používání heuristických postupů je v řadě případů také ekonomicky efektivní, neboť používání optimalizačních metod by bylo často příliš náročné na informace, čas i zdroje. Úspory nákladů při použití heuristiky mohou kompenzovat odchylku od optimálního řešení. V praxi se při lokalizačním rozhodování nejčastěji používají následující heuristické postupy:

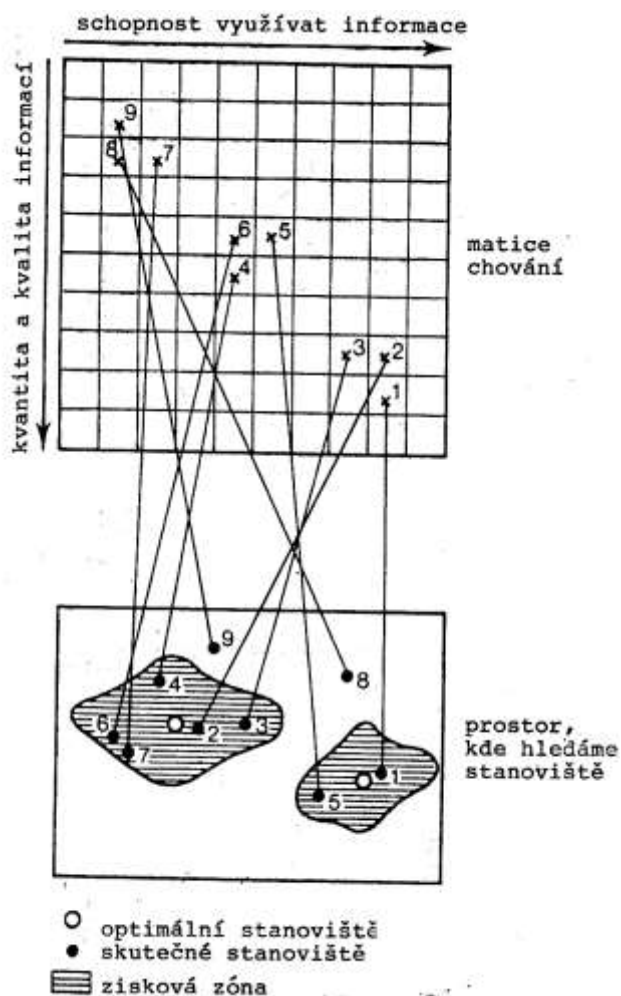
- **Stupňovitě lokalizační rozhodování.** Prostorová dimenze lokalizačního rozhodování se rozloží na vícero úrovní. Například země – region – obec/ město a přesná lokalita (pozemek, nemovitost). Přestože je lokalizační rozhodování spojený proces, tak se pro zjednodušení lokalizační rozhodnutí na jednotlivých prostorových rovinách přijímají separátně (zvlášť), to znamená nezávisle na sobě. Nejdříve se na základě národních indikátorů vybere země, teprve potom v rámci dané země na základě regionálních charakteristik region, a nakonec se vybere konkrétní lokalita.
- **Orientace na mimořádně důležité faktory.** Při použití této strategie se komplexnost lokalizačního rozhodování redukuje na několik málo klíčových faktorů. Wöhe v této souvislosti uvádí různé orientace rozhodování: materiálová, tržní, pracovní, dopravní, energetická nebo orientace na životního prostředí (Wöhe 1995).
- **Hledání uspokojivého stanoviště.** Místo toho, aby rozhodovatelé brali v úvahu všechna potenciální stanoviště a z nich vybrali to nejlepší, tak nejdříve určí akceptovatelná kritéria a potom

<sup>5</sup> Heuristická metoda je výzkumný a invenční postup vycházející z předem nedefinovaného cíle, přičemž mohou být aplikována pravidla (heuristiky), která vycházejí ze zkušeností, a tento výzkumný postup usnadňují.

zkoumají všechny potenciální lokality jednu po druhé, dokud nenaleznou akceptovatelné řešení. Tato strategie vychází z teoretického poznatku, že výsledkem hledání uspokojivého řešení za pomoci určitých předpokladů a dostupných informací je optimální řešení (Hey a Lambert, 1987).

- **Minimální požadavky na lokalizační faktory.** Při použití tohoto postupu se zanedbávají vzájemné interakce lokalizačních faktorů a jejich komplexní vliv na podnikatelskou úspěšnost (hospodářský výsledek podniku). Na potenciálních stanovištích se každý lokalizační faktor posuzuje samostatně, přičemž v úvahu se berou pouze stanoviště splňující minimální požadavky.
- **Napodobování (imitace).** při uplatnění této strategie se vybírají stanoviště podobná těm, jaká si zvolily jiné úspěšné podniky. Vychází se z představy, že správnost lokalizačního rozhodnutí podniku je neustále „prověřována“ tržním mechanismem a že podniky, které jsou úspěšné, museli učinit zvláště dobrá rozhodnutí. Nebere se v úvahu, že lokalizační předpoklady se neustále mění, a tím i vliv dalších strategických rozhodnutí na podnikatelský úspěch.

Obrázek 2-2. Matice lokalizačního chování podle Preda



### Rozdíly mezi podniky ve schopnosti racionálně plánovat

Podniky se výrazně liší ve schopnosti racionální lokalizační analýzy a plánování, a tím také v kvalitě lokalizačních rozhodnutí. Významnou roli přitom hraje množství a kvalita informací a schopnost tyto informace vyhodnotit a využít. Podle Preda můžeme podniky z tohoto hlediska zařadit do matice chování (obrázek 2-2). Špatná dostupnost informací a jejich malé využití implikuje málo racionální lokalizační rozhodnutí. Naopak více informací vede k jejich většímu využití a představuje typ racionálního rozhodování. Zatímco v prvním případě je pravděpodobnost výběru lokality mimo prostorovou ziskovou zónu relativně velká, takže existuje i větší riziko uzavření podniku v budoucnosti, tak v druhém případě je šance zvolit lokalitu blízko optima podstatně větší. (Pred 1972). Dostupnost informací a možnost jejich využití závisí na tom, zda má podnik potřebné organizační kapacity. Lépe jsou na tom podniky, které mají specializovaná analytická oddělení, která

se lokalizací zabývají (např. maloobchodní řetězce), mají vlastní výzkum a vývoj, silné marketingové oddělení apod. Všeobecně se má za to, že velké podniky, zvláště ty s více závody (pobočkami) jsou pro efektivnější využívání informací lépe vybavené než například malé podniky.

### Rozdíly v dostupnosti zdrojů a v organizaci

Lokalizační chování podniků neovlivňuje pouze dostupnost informací a možnost jejich využití, ale také množství dostupných zdrojů a organizační předpoklady podniku. Lepší vybavenost zdroji (kvalita

pracovníků, investiční zdroje, technické možnosti atd.) umožňuje nejenom snadnější vyhledávání informací a snadnější rozhodování, ale také nést náklady související s přemístěním podniku nebo se založením nového závodu. Mezinárodní a globální lokalizační rozdíly tak mohou prakticky využívat jen velké nadnárodní podniky s mnoha závody. Daleko efektivněji mohou využívat možnosti specializace jednotlivých lokalit (dělby práce v rámci podniku nacházejícím se na více stanovištích). Jednotlivé části podniku (závody, pobočky) se mohou lépe přizpůsobovat podmínkám jednotlivých lokalit. Například podnikové funkce, které vyžadují kvalifikované nebo komunikačně zdatné pracovníky (vedení, věda a výzkum, obchod a marketing) se soustřeďují v centrálních místech, zatímco činnosti vyžadující odbornou (zaučenou) pracovní sílu v průmyslových regionech. Výrobní funkce vyžadující levnou a málo kvalifikovanou pracovní sílu se nejčastěji lokalizují v periferních regionech. Naznačeným možnostem specializace se budeme zabývat později v souvislosti s úvahami o prostorové dělbě práce.

### **Závislost lokalizace na dalších strategických rozhodnutích podniku**

Rozhodnutí o prostorovém umístění (lokalizaci) úzce souvisí s dalšími strategickými rozhodnutími podniku. Jak jsme již uvedli, tak významnost jakéhokoliv lokalizačního faktoru je dána tím, jak moc se promítá do podnikových nákladů a výnosů. Volba lokality úzce souvisí s výrobním programem (jaké výrobky nebo služby bude podnik produkovat), výběrem vhodné technologie a plánováním výrobních kapacit. Výrobní program a výběr technologie zpětně ovlivňuje druh a množství potřebných podnikových vstupů, což úzce souvisí s lokalizací.

Lokalizační rozhodování můžeme znázornit jako sled analytických a rozhodovacích kroků. Nalezení vhodného stanoviště je v této souvislosti posledním krokem, resp. lokalizací v úzkém slova smyslu. Ideální rozhodovací postup je podle Schmennera (1982) následující:

1. Zhodnocení (předběžná evaluace) výrobního programu.
2. Porovnání potřeb s existujícími kapacitami a rozhodnutí, jak se dají odstranit nedostatky.
3. Je plánovaná expanze podniku možná na daném místě? Nebo je nutné postavit nový závod na jiném místě?
4. Má se stávající podnik (celý) přemístit na nové stanoviště nebo se tam má zřídit pouze odštěpný závod?
5. Konečný výběr nového stanoviště.

V rámci zhodnocení (předběžné evaluace) výrobního programu jde o to strategicky rozhodnout o rozsahu a struktuře produkce. Má podnik rozšířit nebo omezit produkci? Nebo je potřeba diverzifikovat výrobu? Při tomto rozhodování se musí posoudit současný tržní potenciál a náklady s ohledem na podnikatelské cíle.

Dalším krokem je zajištění potřebných kapacit pro realizaci plánovaného výrobního programu. V případě nedostatečných výrobních kapacit může podnik reagovat různými způsoby. Může:

- použít přechodná krátkodobá opatření (přesčasy, další směnu, výrobu některých meziproductů převést na jiného výrobce apod.),
- expandovat na stávajícím stanovišti,
- rozšířit výrobní kapacity převzetím jiného podniku,
- založit nový závod na novém stanovišti.

V případě nedostatečných výrobních kapacit (které nelze odstranit krátkodobými opatřeními) je první možností, která se nabízí, expanze na stávajícím stanovišti. Výhodou tohoto způsobu řešení jsou většinou nízké náklady (pozemek je k dispozici) a rychlost změny (drobné stavební úpravy). Kromě toho podnik nemusí řešit problémy související s rozdělením podniku. Nevýhodou expanze na stávajícím stanovišti je nebezpečí suboptimálního řešení vnitropodnikové logistiky a komunikace. Mohou také nastat problémy se zaváděním nových výrobních technologií, které často vyžadují odlišné dispoziční řešení. Například při zavádění počítačově řízené výroby je zapotřebí umístit jednotlivé výrobní kroky vedle

sebe (v jedné rovině). Důsledkem expanze mohou být vyšší pracovní náklady a neflexibilní pracovní vztahy související s mocenským postavením, které si vybudovali manažeři na stěžejních pozicích.

K založení pobočného závodu nebo k přemístění podniku na nové stanoviště dochází v případě, když se ukáží příliš velké nevýhody expanze na stávajícím místě. K výhodám přemístění podniku na nové stanoviště patří:

- nová možnost řešení vnitropodnikové organizační struktury,
- usnadněné zavádění nových technických postupů,
- nové výrobky se snáze zavádějí, pokud se zodpovědnost za jeho produkci přenesne na nový závod (Profit Center).
- při založení pobočky se lépe udržuje potřebný počet zaměstnanců a jejich platy v přiměřené výši,
- může se lépe plánovat a organizovat budoucí růst podniku.

Expanze na novém stanovišti je možná, jak jsme již uvedli, buď založením pobočného závodu nebo přemístěním celého podniku. Mezi těmito dvěma možnostmi přitom existují značné rozdíly (Zimmermann a Fürst, 1973). V případě přemístění celého podniku zůstává podnik i nadále závislý na minimálně části svých zaměstnanců, dodavatelů a odběratelů. Z tohoto důvodu se přemístění podniku většinou realizuje pouze na velmi krátkou vzdálenost, např. z centra města na jeho okraj. Přemístění v rámci města nebo městského regionu je často vyvoláno růstem ceny půdy v městském centru nebo rostoucími ekologickými požadavky na průmyslovou výrobu. V případě založení odštěpného závodu (pobočky) jsou uvedené vztahy méně důležité a prostorová mobilita je proto mnohem větší. Než ovšem dojde k založení nového závodu, tak si podnik musí ujasnit některé základní otázky. Patří k nim především:

- výběr používané výrobní technologie,
- požadavky na pracovní sílu (počet, kvalifikace, podíl administrativy a výroby, výška mezd, odborová organizace apod.),
- potřebná velikost pozemku (celková a zastavěná plocha),
- požadavky na dopravu (silnice, železnice, letecká doprava),
- požadavky na technickou infrastrukturu (energie, voda, čistírny odpadních vod, komunikace),
- požadavky a dopady na životní prostředí,
- vztahy s ostatními podniky.

Na základě odpovědí na uvedené otázky lze stanovit výběrová (lokalizační) kritéria. Podle Schmennera (1982) je zapotřebí rozlišovat mezi minimálními (musí být splněna) a maximálními (žádoucími) kritérii. Samotný výběr stanoviště probíhá podle hierarchicky po jednotlivých prostorových rovinách. Využívají se přitom heuristické postupy.

Tabulka 2-1. Kritéria lokalizačního rozhodování podle prostorových rovin

prostorová rovina	kritéria
země	daně, politická a ekonomická stabilita, role a síla odborů, inflace, podpora státu
region	charakteristika pracovních sil, mzdy, odborové organizace, přístup na trh a jeho dynamika, poloha, hospodářská/ odvětvová struktura, dodavatelé, služby, regionální podpora podnikání
město/ obec	dopravní propojení (letecká doprava, železnice, silniční síť), množství a kvalita pracovních sil, speciální infrastruktura (univerzita, výzkumná a vývojová zařízení), podpora místního ekonomického rozvoje, kvalita životního prostředí a kvalita života
pozemek	zainvestovanost pozemku; velikost, cena a ekologická situace pozemku

## Kritika behaviorálních přístupů

Behaviorální přístupy jsou kritizované ze dvou stran. Zastánci neoklasického přístupu mimo jiné kritizují eklektický<sup>6</sup> a ad-hoc charakter behaviorálních přístupů, jejichž analýzy se často vyčerpávají popisem lokalizačního rozhodování, aniž by svá pozorování dokázaly vysvětlit. V případě, že se snaží lokalizační rozhodování vysvětlit, tak většinou implicitně používají neoklasickou argumentaci (maximalizace zisku).

Strukturalisté zase namítají, že behavioralisté tím, že se soustředují na jednotlivé podniky (převažuje u nich jednostranný manažerský pohled), tak zanedbávají širší hospodářské a sociální souvislosti. Zájmy zaměstnanců a dopady na lokální a regionální vývoj zůstávají mimo jejich uvažování.

Navzdory suboptimálnímu lokalizačnímu chování většiny podniků, jak dokazují četné behaviorální výzkumy, vznikají uspořádané prostorové struktury. Důvodem je selektivní působení trhu. Podniky sice a priori nevyhledávají optimální stanoviště, ale dochází k jejich následné (ex-post) selekci. Podniky se zvláště nevýhodným umístěním (lokality mimo ziskovou zónu) podléhají konkurenci a dříve nebo později jsou z trhu vytlačeny konkurencí.

### 2.2.3 Strukturalistický přístup

Přívrženci strukturalistického přístupu (Scott 1982, Stotper a Walker, 1983 aj.) kritizují značnou a jednostrannou ekonomickou orientaci neoklasických a behaviorálních přístupů (náklady a výnosy z pohledu jednotlivých podniků) a jejich slabé začlenění do národohospodářských a společenských procesů. Nezávislost jednání podniků považují strukturalisté za přehnanou.

Opírajíce se o regulační teorii, kterou se budeme zabývat v kapitole 10, vychází strukturalistický přístup z předpokladu, že světová ekonomika prochází vývojovými fázemi, v nichž dominují určité rámcové podmínky a výrobní modely, které dlouhodobě ovlivňují technologické, organizační a prostorové struktury. K těmto fázím patří:

- **Klasický konkurenční kapitalismus (19. století)**, pro který jsou typické malé a střední podniky, slabý stát a odvětvová prostorová specializace.
- **Fordismus (poč. 20. století až cca polovina 70. let 20. století)**, který se vyznačuje stabilní poptávkou, intervenční hospodářskou politikou, využíváním výhod z hromadné produkce (výhody z rozsahu produkce) a velkými podniky. Prostorovou implikací tohoto výrobního modelu je koncentrace stanovišť produkce a vnitropodniková dělba práce.
- **Postfordismus** se oproti fordismu vyznačuje značně diferencovanou (individualizovanou) poptávkou, liberální hospodářskou politikou, flexibilními technologiemi a podnikovými strategiemi a velkým významem volnějších a flexibilnějších mezipodnikových vztahů (sítí). Důležitou prostorovou implikací je stejná významnost jak lokálních/ regionálních, tak globálních faktorů. Viz heslo regionalizace a globalizace nebo „mysli lokálně, jednej globálně“. Na jedné straně roste význam aglomerační výhod a lokálních podmínek, na druhé straně význam globálních interakcí (Scott 1988, Stotper a Walker 1989).

Kromě toho vyvolávají pravidelně se opakující hospodářské krize restrukturalizační procesy, během nichž dochází k dramatickým změnám v místech lokalizace jednotlivých podniků (Massey a Meegan 1982).

Strukturalistický přístup předpokládá, že lokalizační podmínky nejsou provždy dané, ale že vznikají (vytvářejí se) v rámci produkčního a reprodukčního procesu, probíhajícího ve společnosti. Lokalizační podmínky tak jsou výsledkem sociálních procesů. Jsou vytvářeny (produkovány):

- **Strategiemi (velkých) podniků.** Jejich poptávka po specifických pracovních silách, službách, infrastruktuře atd. vytváří odpovídající prostorovou strukturu ekonomiky.

---

<sup>6</sup> Eklekticismus je směr vzniklý sloučením různých názorů, často protichůdných představ.

- **Konflikty mezi kapitálem a prací**, které ovlivňují např. místní pracovní podmínky, výši platů a také „bojovnost“ pracovních sil.
- **Politikou státu**. Stát hraje velmi důležitou roli při vytváření lokalizačních předpokladů na jednotlivých stanovištích (často hovoříme o kvalitě podnikatelského prostředí), a to prostřednictvím infrastrukturální a hospodářské politiky.

Podle názoru mnohých strukturalistů má „pracovní síla“ mnohem větší význam, než ostatní lokalizační faktory. Je tomu tak především proto, že ostatní faktory v důsledku technologického a organizačního rozvoje relativně ztrácejí na významu. Rozvoj dopravy a komunikačních technologií má tendenci snižovat význam prostoru. Také rozvoj ostatní infrastruktury (například školství) působí podobně, neboť snižuje prostorovou diferenciaci těchto faktorů.

„Pracovní síla“ vykazuje některé vlastnosti, kterými se odlišuje od ostatních podnikových vstupů. K charakteristikám pracovní síly patří nejenom mzda, ale také pracovní podmínky, možnosti rozvoje, kreativita apod. Existují také značné prostorové rozdíly ve sjednávání pracovních smluv a v připravenosti (vůli, ochotě) pracovních sil poskytovat odpovídající výkony (Massey a Meegan 1982).

Reprodukce pracovních sil probíhá v rámci místních společenství (rodina, okruh přátel atd.) a je významně vázaná na místo (místní podmínky). Charakteristiky pracovní síly jsou proto prostorově velmi diferencované.

V jednotlivých historických (vývojových) obdobích světové ekonomiky vytváří uvedené faktory specifickou formu prostorové dělby práce. Na jednotlivých stanovištích se podle D. Masseyové (1984) proto „hromadí“, jako důsledek historických procesů, různé vrstvy takové dělby práce.

Důsledkem je výrazná prostorová diferenciacie lokalizačních podmínek (Massey 1984). Podniky nereagují na rozdílné podmínky stanovišť jen explicitními lokalizačními rozhodnutími, ale v krizových obdobích také různými restrukturalizačními strategiemi. V lokalitách s vysokými mzdami a se silnými odborovými organizacemi vidíme spíše útlumové a racionalizační strategie, zatímco kapitálově atraktivní lokality zaznamenávají spíše expanzi. Důsledkem toho je přemísťování průmyslu ze „starých“ průmyslových regionů do „nových“. Během 70. let minulého století např. docházelo k přesunu mnohých výrobních kapacit z německého Porúří do Bavorska.

## 2.3 Přehled lokalizačních faktorů

Na obrázku 2-1 jsme viděli vztahy podniku a jeho okolí. Jako relevantní můžeme odvodit následující faktory.

- **Na straně podnikových vstupů (inputů)** existuje značná prostorová rozrůzněnost. Týká se to jak tradičních výrobních faktorů, jako je půda, práce a kapitál, tak i přírodních zdrojů, meziproductů (od jiných podniků) či know-how a technologie.
- **Na straně podnikových výstupů (outputů)** je přístup k relevantním trhům a odběratelům většinou také prostorově diferencovaný, neboť domácnosti, podniky ale i veřejný sektor se koncentrují v určitých lokalitách. Taková prostorová diferenciacie trhů je důležitá zvláště pro producenty dodávající zboží a služby na lokální/ regionální trhy.
- Konečně existují také faktory, které působí jak **na straně podnikových vstupů, tak i výstupů**. Patří sem velká část infrastruktury (doprava, komunikační systém, vzdělání, odpadové hospodářství atd.), kterou jakožto veřejný statek poskytuje především stát. Kromě toho působí také aglomerační efekty, resp. výhody vyplývající z hustoty aktivit, působících na straně vstupů i výstupů.

### 2.3.1 Významnost jednotlivých faktorů

Z podnikohospodářského pohledu je významnost určitého lokalizačního faktoru ovlivněna druhem produkce a typem použité technologie. Lokalizační faktory musí splňovat specifické požadavky, jako je jejich množství, kvalita a cena.

**Rozlišujeme výrobní procesy a ekonomická odvětví náročná na půdu, přírodní zdroje, kapitál, práci a kvalifikaci.**

Sektorem/ odvětvím náročným na **půdu** je kromě zemědělství také velkoobchod, skladování, doprava a logistika. Ke odvětvím náročným na **přírodní zdroje** patří hornictví a energetický průmysl, stejně tak jako potravinářský a dřevařský průmysl nebo cestovní ruch. **Kapitálově** náročná jsou zejména odvětví s automatizovanými výrobními systémy jako je automobilový či chemický průmysl. V případě **pracovní síly** došlo v posledních desetiletích v důsledku mezinárodní dělby práce a pronikání standardizované výroby do rozvojových zemí, k její značné diferenciaci podle kvalifikace. Rozlišujeme pracovně náročné výrobní procesy a aktivity s nižšími kvalifikačními požadavky. Ke kvalifikačně náročným odvětvím patří strojírenství, elektronický průmysl, výroba různých přístrojů či výrobní služby. K druhé skupině aktivit patří ty, pro jejichž realizaci může být pracovní síla v krátkém čase zaučena. Jedná se např. o oděvní, kožedělný nebo elektrotechnický průmysl. V posledních letech se zvýšil význam (faktoru) **technického pokroku/ inovací**. Hovoříme o technologicky náročných odvětvích. Zvláště se to týká ekonomických odvětví a oborů, v nichž nejsou vyčerpané a dozrálé technologické možnosti, např. v chemii, biotechnologii, farmacii, ve vývoji nových materiálů, ale také v strojírenství, mikroelektronice nebo ve výrobě pracovních nástrojů.

Významnost lokalizačních faktorů je určována také **mírou jejich koncentrace** a prostorovou mobilitou. Opakem koncentrace je rozptýlené (disperzní) prostorové rozložení. V několika málo lokalitách jsou koncentrována taková zařízení, jako univerzity a vědecká centra, vysoce kvalifikovaná pracovní síla anebo vzácné nerostné bohatství.

**Prostorová mobilita** je spojena s přemísťováním a s náklady, které s ním souvisejí. **Zcela nemobilní** jsou například pozemky, půda, místní infrastruktura nebo provozní zařízení podniků. K nemobilním faktorům patří také aglomerační faktory. **Málo mobilní** je zejména špatně skladovatelné zboží, dále zboží snadno podléhající zkáze (vysoké dopravní náklady) nebo služby, vyžadující navázání osobního kontaktu. Kvůli osobním a sociálním vztahům k místu bydliště, patří mezi faktory s nízkou mobilitou také pracovní síla (nízká mobilita se týká především větších vzdáleností). **Vysoce mobilní** jsou naopak informace, snadno přepravovatelné zboží a některé druhy energií.

Významnost (relevanci) jednotlivých lokalizačních faktorů ovlivňuje především kombinace výrazné koncentrace a nedostatečné mobility.

*Tabulka 2-2. Rozdělení lokalizačních faktorů z hlediska míry prostorové koncentrace a prostorové mobility.*

Koncentrovaná	mobilita/ prostorová struktura	rozptýlená (disperzní)
aglomerační výhody, specializovaná infrastruktura (univerzity, výzkumná centra), a „zainvestované“ pozemky	<b>nemobilní</b>	běžná infrastruktura (silnice, voda, elektřina atd.), podniky orientované na lokální a regionální trhy
vysoce kvalifikovaná pracovní síla, vnitropodnikové „know-how“	<b>málo mobilní</b>	nekvalifikovaná pracovní síla
specifické informace	<b>vysoce mobilní</b>	běžné informace, investiční kapitál (za obvyklých podmínek)

Jednotlivé výrobní faktory vykazují odlišnou míru prostorové koncentrace. **Půda a pozemky** jako nemobilní faktor se z prostorového hlediska projevují diferencovaně. Týká se to hlavně ceny a kvality nemovitostí. **Přírodní zdroje** jsou sice často prostorově koncentrované (např. naleziště nerostných surovin), ale při dnešních dopravních technologiích je lze snadno přemísťovat.

**Kapitál** je vzhledem na jeho výskyt také výrazně prostorově koncentrovaný (města, průmyslové oblasti). Prostorová mobilita je závislá na druhu kapitálu. Finanční a investiční kapitál je vysoce mobilním faktorem. Reálný kapitál (fyzický, již jednou investovaný kapitál) je prakticky nemobilní, neboť jeho přemístění by bylo spojeno s vysokými přepravními náklady. Prostorová mobilita investičního kapitálu závisí na typu podniku a druhu organizace. Malé podniky nejvíce investují na stávajících stanovištích nebo v blízkém okolí. Velké podniky a podniky s více organizačními jednotkami vykazují výrazně větší prostorovou mobilitu, jelikož jejich akční rádius ohledně získávání a využívání informací je podstatně větší.

**Pracovní síla** je prostorově velmi diferencovaná jak z hlediska dostupnosti, tak i kvality a ceny. Tato diferenciací je dána především relativně nízkou mobilitou hlavně na velké vzdálenosti. V rámci pracovních regionů (jedná se o funkční regiony, které vymezujeme na základě převládající dojížděky do zaměstnání) je pracovní síla vysoce mobilní. Mezi regionální mobilita je kvůli ekonomickým, sociálním a kulturním vazbám s regionem výrazně omezená. K hlavním bariérám, bránícím migraci, patří vlastnictví domu/ bytu, různé sociální důvody (blízkost známých a příbuzných) nebo kulturní překážky (pocit regionální soudržnosti a identity). Mobilita na větší vzdálenosti je také závislá na charakteristikách pracovních sil, jako je stáří, rodinný stav a vzdělání. Pracovní síly s nižší kvalifikací, s vyšším věkem nebo s dětmi jsou podstatně méně mobilní. Naopak mladší lidé s dobrým vzděláním vykazují vysokou migrační aktivitu, pokud jim v tom nebrání rodinná situace. **Charakteristikám pracovní síly je z pohledu lokalizace přisuzován značný a stále rostoucí význam.**

Také **inovace (technický pokrok)** jsou prostorově diferencované. Pokud si odmyslíme inovace (novinky), které jsou předmětem podnikového tajemství, tak informace o nových výrobních technologiích a organizačních formách jsou považovány za relativně mobilní. Existuje řada institucí, které se snaží informační a technologický transfer (mobilitu) podporovat. Skutečné rozšíření výrobních technologií závisí do značné míry na poptávce podniků. Některé podniky nemají o inovace příliš velký zájem. Z důvodu organizačních bariér, nezájmu managementu či kvůli rizikům spojeným se zaváděním inovací. Určitou doplňkovou (komplementární) roli hraje také přítomnost specialistů a techniků nebo potřebná infrastruktura.

Na závěr je zapotřebí dodat, že význam jednotlivých faktorů ovlivňujících produkční proces, se mění v čase. Relativně stabilní je význam výrobních faktorů u podniků s malou technologickou změnou. Většina podniků má možnost měnit poměr využití vstupů (z důvodu substituce), což často souvisí se zaváděním nových technologií, které mohou šetřit práci, kapitál nebo další zdroje.

### 2.3.2 Lokalizační faktory v procesu historického vývoje

Dějiny industrializace ukazují, že jak jednotlivé lokality, tak celá prostorová struktura hospodářství se přes určitou setrvačnost, dlouhodobě mění. Příčinou je změna významu jednotlivých výrobních faktorů související se strukturálními změnami v ekonomice a se zaváděním nových výrobních, dopravních a komunikačních technologií.

S obecnou strukturální změnou hospodářství [od primárního sektoru (zemědělství, lesnictví, rybolov), k sekundárnímu (průmysl) a terciárnímu sektoru (služby)] souvisí také změna důležitosti lokalizačních faktorů. Půda, která měla velký význam v Thünenově modelu prostorové diferenciaci zemědělství, byla v počátcích industrializace vystřídána, pro průmyslové podniky klíčovou, polohou (blízkostí) k surovinovým zdrojům a nákladovými (přepravními) výhodami. S přibývajícím průmyslovou dělbu práce (jak vnitropodnikovou, tak mezipodnikovou) se zvýšil význam prostorové blízkosti k ostatním podnikům a institucím. S tím úzce souvisí význam aglomeračních výhod.

V důsledku technologických změn a celkovému zefektivnění dopravního systému se snížil význam dopravních nákladů. Tyto změny (snížení relativního významu dopravních nákladů a rozvoj informačních a komunikačních sítí) umožnily vznik podniků s více závody a prostorové oddělení (štěpení) podnikových funkcí (řídící funkce, výrobní funkce, věda a výzkum apod.). Výrobní závody tak přestaly být vázány na surovinové zdroje a blízkost k trhům. Mnoho průmyslových podniků se začalo poohlížet po levnější pracovní síle a tím uvedlo do pohybu proces prostorové dekoncentrace ekonomických aktivit do venkovských oblastí.

Poválečné období se vyznačuje růstem sektoru služeb včetně informačního sektoru. Mimoto se zvýšil význam výzkumu a vývoje jak v podnicích, tak v jejich okolí. 70. léta 20. století (ve vyspělých zemích) byla poznamenána růstem významu informací a podpory kontaktů. To se týká také služeb. Vývoj od 80. let dodnes je ve znamení technologických inovací, rozvoje kreativity a znalostně náročných odvětví. S tím souvisí lokalizační význam faktorů jako blízkost k univerzitám či výzkumným zařízením, kvalifikovaná pracovní síla a dobré životní podmínky, které jsou schopné přilákat další kvalifikované pracovní síly.

## 2.4 Organizační aspekty teorie lokalizace

V další části se budeme zabývat lokalizační teorií z organizačního hlediska. Nejdříve zaměříme pozornost na prostorové chování velkých podniků. Lepší možnosti využívat prostorovou diferenciaci výrobních faktorů vedou k tomu, že velké podniky se vyznačují specifickými vzory lokalizačního chování, které jsou závislé na jejich strategiích, které sledují, a také na organizační formě. Organizační struktura velkých podniků (zjednodušeně se někdy hovoří o podnikové hierarchii) většinou odpovídá hierarchii produkčních míst.

Malé podniky, na rozdíl od velkých, volí explicitní lokalizační rozhodnutí pouze ve výjimečných případech. S ohledem na jejich vznik a dynamiku jsou ve velké míře závislé na jejich okolí (lokální prostředí). Velké a malé podniky tvoří oddělené a na sobě nezávislé segmenty ekonomiky, ale existují mezi nimi různé vztahy (závislosti). Relativně stabilní vztahy se nazývají sítě.

### 2.4.1 Organizační struktura podniku a lokalizační chování

Někteří autoři s ohledem na vzory chování velkých podniků a na jejich organizační formy, člení ekonomiku na jasně rozlišitelné segmenty, mezi nimiž existuje pouze velmi malé propojení. Např. Averitt (1968) nebo Doeringer a Piore (1971) tvrdí, že existuje **dualita ekonomiky**. Na jedné straně **„jádro“**, tvořené **velkými podniky s primárním trhem práce**, a **„okraj“** s **charakteristickými malými podniky a sekundárním trhem práce**. V první oblasti převládají monopolistické a oligopolistické tržní struktury, ve druhé konkurenční vztahy. Okrajové oblasti přitom vykazují závislost na jádru. Závislost se většinou týká dodavatelských vztahů, technologické závislosti nebo se jedná o franchising. Také Taylor a Thrift (1983) rozlišují mezi korporátním segmentem a segmentem malých podniků („corporate and small firms segment“). V rámci této obecné segmentace však rozlišují další diferencovanější typy podniků, např. lídry („leaders“), satelity („satelits“), podpůrné podniky „support firms“ nebo stagnující podniky („laggards“). Mezi jednotlivými segmenty přitom existují vzájemné vztahy a výjimečně také přechodné formy. Dodavatelské vztahy mezi malými a velkými podniky se stávají závislými tehdy, když představují významnou část obrátu malého podniku nebo když se v malém podniku dlouhodobě nerozvíjejí důležité podnikové funkce jako například výzkum a vývoj, průzkum trhu nebo podnikové plánování.

Z prostorového hlediska jsou podobné typologizace podniků relevantní, pokud jednotlivé segmenty vykazují rozdílné lokalizační chování a liší se svými vztahy ke svému okolí. To se týká především malých a velkých podniků, které se vzájemně liší schopností získávat a vyhodnocovat informace, prostorovým akčním rádiem (dosahem/ vzdáleností v rámci které rozvíjejí své aktivity),

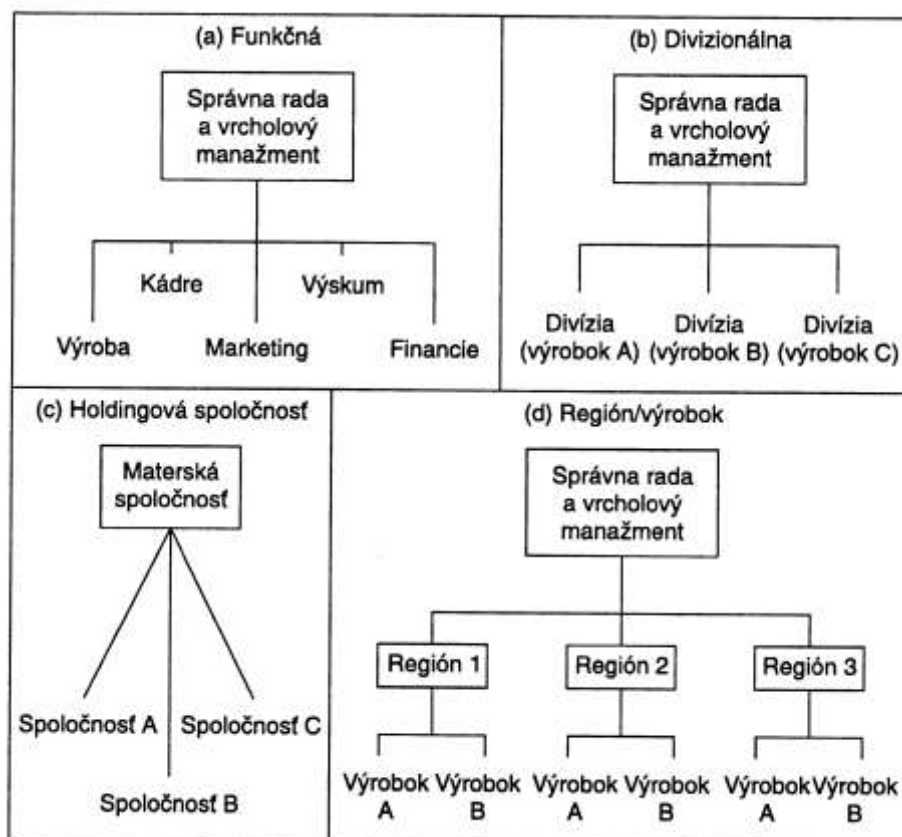
prostorovou mobilitou a také lokalizačními požadavky. Velké a malé podniky se také liší mírou závislosti na svém okolí (hovoříme o tzv. lokálním nebo regionálním milieu).

## 2.4.2 Prostorová dělba práce velkých podniků („geography of enterprise“)

Od 70. let 20. století jsou velké podniky, jejich lokalizační rozhodování a způsob, jakým ovlivňují prostorové struktury ekonomiky, předmětem značné pozornosti. (Malberg 1990). Nejprve se jednalo o snahy popsat a vysvětlit prostorovou strukturu a vliv velkých podniků na regionální rozvoj. Od poloviny sedmdesátých let minulého století, v souvislosti s krizí světové ekonomiky, se do popředí zájmu regionálních ekonomů dostali také prostorové důsledky restrukturalizace velkých podniků. Zájem o výzkum velkých podniků ovlivňují následující faktory (Bade 1979, Chapman a Walker 1988).

- V 50. a 60. letech 20. století začaly velké podniky stále více koncentrovat výrobu a zaměstnanost, takže se zvýšil jejich hospodářský význam.
- Zkvalitňování národních a nadnárodních dopravních a komunikačních sítí vytvořilo předpoklady pro směnu zboží a informací mezi více stanovišti (závodů) velkých podniků.
- Nové formy organizace umožnily koordinaci většího počtu organizačních jednotek (poboček), lokalizovaných na různých místech.
- Prohlubující se dělba práce v rámci velkých podniků způsobila také diferenciaci lokalizačních požadavků podle jednotlivých podnikových funkcí (jiné požadavky má např. řídicí funkce, jiné výroba a jiné věda a výzkum).

Obrázek 2-3. Možné organizační struktury podniků



Podniky s více závody se liší svým lokalizačním rozhodováním od malých podniků z řadě aspektů. Díky např. plánovacímu oddělení a kvalifikovaným pracovníkům (specialistům) mají podniky s více závody lepší schopnost a možnost získávat a vyhodnocovat informace. Dále lokalizační rozhodování činí častěji (to souvisí s velikostí podniků a častějšími investicemi). Jelikož jsou lépe vybaveny a disponují větší kapacitou pro získávání informace, a mohou finanční kapitál přesouvat mezi jednotlivými pobočkami (mají větší akční rádius kapitálové mobility). S ohledem na mobilitu a míru informovanosti odpovídají podniky s více závody více neoklasickým představám než malé podniky. Na regionálních trzích ale velké podniky většinou zaujímají monopolní nebo oligopolní postavení.

Způsob propojení jednotlivých závodů a specializace stanovišť je závislá na organizační formě velkého podniku. Existují různé organizační principy, které se v praxi často kombinují, takže se velké podniky vyznačují komplikovanou vnitřní organizační strukturou. Na obrázku 2-3 můžeme vidět čtyři nejdůležitější formy prostorové organizace podniků s více závody.

Menší a méně komplexní podniky s více závody jsou nejčastěji organizovány funkčně **(a)**, přičemž jednotlivé podnikové funkce mohou být lokalizovány na odlišných místech. V takovém případě dochází k vnitropodnikové funkční prostorové dělbě práce.

Větší a komplexnější podniky s více závody mohou být organizovány podle skupin produktů **(b)** - divizní organizační struktura) nebo podle prodejních oblastí **(d)** - regionální forma organizace) či formou holdingu, kterému je podřízeno více autonomních dceřiných podniků **(c)**.

Stabilní podmínky po druhé světové válce a kontinuální ekonomický růst trhů umožnily značnou standardizaci výrobků a výrobních procesů a s tím spojenou dělbu práce a hierarchickou organizaci podniků (fordistická výroba). Vnitropodniková dělba práce a specializace umožnila podnikům s více závody optimálně využívat komparativní výhody jednotlivých stanovišť. Na jednotlivých stanovištích byly lokalizovány především takové aktivity a podnikové funkce, které nejlépe odpovídaly místním podmínkám. Velké podniky tak dlouhodobě ovlivňovaly atraktivitu jednotlivých stanovišť.

Velké podniky svoji vnitropodnikovou funkční dělbu práce a hierarchickou formu organizace přenášejí také do prostorového uspořádání (Hymer 1972, Tödtling 1983). Sídla velkých nadnárodních podniků („head-quarters“) jsou proto s ohledem na specifické požadavky lokalizovány v aglomeracích mezinárodního a národního významu. K požadavkům sídel podniků (ústředí, centrály) patří nejrůznější komunikační možnosti (s jinými podniky, bankami, pojišťovnami, poradenskými firmami, dalšími podnikatelskými službami, s veřejnou správou/ politikou atd.), přítomnost vysoce kvalifikovaných pracovních sil (především obchodníků a manažerů) a v neposlední řadě nadstandardní infrastruktura (věda a výzkum, vysoké školy, letecké spojení, telekomunikace). Centrály divizí a regionálních dceřinných společností jsou lokalizovány (v závislosti na strategii podniku) v centrech nižšího řádu, to znamená v centrech národních a regionálních ekonomik.

Oddělení výzkumu a vývoje mohou být buď součástí podnikových centrál nebo mohou být lokalizovány na speciálních stanovištích. Často jsou tato oddělení umístěna v blízkosti technických univerzit a dalších výzkumných institucí, v místech s koncentrací vysoce kvalifikované pracovní síly. Většinou se jedná o místa s vysokou kvalitou životních podmínek, která je zárukou, že vysoce vzdělaní pracovníci nebudou chtít odejít jinam za lepšími podmínkami, resp. že se podnikům v případě potřeby podaří vysoce kvalifikovanou pracovní sílu do takových lokalit přitáhnout odjinud.

Výrobní aktivity můžeme rozdělit na ty, pro jejichž realizaci je zapotřebí technicky kvalifikovaná pracovní síla a na ty, pro které stačí nekvalifikovaná pracovní síla. Výrobní aktivity, které vyžadují kvalifikovanou pracovní sílu se nejčastěji lokalizují v oblastech s průmyslovou tradicí, v nichž je k dispozici dostatek takových pracovníků. Pro standardizované výroby se v převážné většině vyhledávají periferní oblasti s pracovitou, spolehlivou a levnou pracovní silou, slabou odborovou organizovaností a s regionálně politickou podporou. Velké podniky taková stanoviště často hledají v relativně vyspělých a stabilních rozvojových zemích, jejichž mzdová úroveň je výrazně nižší než v periferních oblastech průmyslově vyspělých zemí. Mzda v těchto zemích, jako je například Brazílie, často činí zlomek úrovně vyspělých zemí.

Jelikož mají velké podniky velký akční rádius (nadmárodní podniky mají často desítky a stovky stanovišť na různých kontinentech), tak mohou efektivně využívat předností jednotlivých stanovišť. V závislosti na jejich velikosti, rozvíjejí tyto podniky hierarchickou dělbu práce na různých prostorových úrovních: mezi velkými aglomeracemi a jejich zázemím, mezi regiony jedné země, mezi zeměmi např. v rámci EU nebo na globální úrovni mezi průmyslově vyspělými a rozvojovými zeměmi. Velké podniky tak mohou snižovat své celkové náklady a využívat lepších přístupů k trhům.

### 2.4.3 „Externí kontrola“ podniků a regionální vývoj

Obecným problémem střednědobého a dlouhodobého regionálního rozvoje, bývá považována vysoká míra „externí kontroly“ podniků a pracovních míst, a to z následujících důvodů (Watts 1981, Malmberg 1990):

- Důležitá strategická rozhodnutí, která se týkají podniků, resp. jejich poboček, se přijímají mimo region, často bez zapojení místních zaměstnanců nebo regionální veřejné správy.
- Externě kontrolované podniky mnohdy nejsou vybaveny plánovacími nebo inovačními funkcemi, takže nejsou schopny se aktivně a podle vlastních představ přizpůsobovat změnám podmínek okolí.
- Z důvodu nedostatečné vybavenosti těchto podniků řídicími a rozhodovacími pravomocemi, existuje velmi málo pracovních míst pro vysoce vzdělané pracovní síly. Také průměrný příjem je v takových (periferních) regionech výrazně nižší, než v místech, kde se nachází podnikové sídlo.
- Výzkumy ukazují, že externě kontrolované podniky mají nižší schopnost přežít a menší stabilitu, než podniky s jedním závodem a než mateřské závody. Výroba v pobočných závodech, které vznikly jako „paralelní výroba“ v době hospodářské konjunktury, je v době hospodářské recese často omezována nebo rušena. Mimoto může i vysoká podpora investic působit kontraproduktivně (proti zvýšení výroby), neboť zkracuje dobu amortizace investovaného kapitálu.

Výsledky regionálního výzkumu také ukazují, že rozvoj regionálních ekonomik není ovlivňován pouze lokalizačními faktory, ale také podnikovými hierarchiemi (organizační strukturou podniků) a podnikovými strategiemi. Ukazuje se, že výše uvedená dělba práce je ve skutečnosti výsledkem funkčně-prostorové organizační struktury podniků.

### 2.4.4 Modifikace dělby práce v postfordismu?

Uvedená hierarchická dělba práce v rámci velkého podniku se ukazuje jako historicky specifická forma „fordismu“, který se v 50. a 60. letech 20. století vyznačoval stabilními prostorovými vazbami a kontinuálním ekonomickým růstem (Sabel a Piore, 1984).<sup>7</sup> Dynamické změny ve světové ekonomice v 70. letech 20. století poukázaly na relativně vysoké transakční náklady (náklady na koordinaci a kontrolu), nízkou flexibilitu a slabou motivaci zaměstnanců. Zmíněné nevýhody se týkaly především hierarchicky organizovaných velkých podniků.

Od 70. let 20. století můžeme pozorovat značné změny výše uvedené hierarchické dělby práce. Dochází k zavádění flexibilnějších forem organizace (divizní struktury, maticové organizace, holdingové struktury), které poskytují dceřiným podnikům a pobočným závodům vyšší míru autonomie. V této

---

<sup>7</sup> Pojem fordismus pochází z regulační teorie, která zkoumá, jak je regulována výroba a růst (akumulace) za kapitalismu a jaká akumulací režim odpovídá jednotlivým periodám, v našem případě fordismu, který se rozšířil po první světové válce. Pod pojmem fordismus se rozumí akumulací režim, který se vyznačuje masovou výrobou a spotřebou, silnou, ale nepružnou dělbou práce, velkými, kapitálově silnými a hierarchicky organizovanými podniky, silnými odbory jakož i hospodářskou politikou, která se snaží udržet kupní sílu obyvatelstva. Kapitálově náročná a vysoce produktivní, avšak strnulá pásová výroba je považována za ideální typ fordistického výrobního postupu (Aglietta 1979).

souvislosti dochází k částečnému přemísťování dispozičních funkcí do stanovišť výroby (management, marketing, výzkum a vývoj).

#### 2.4.5 Lokalizace malých podniků<sup>8</sup>

Poté, co v 60. a 70. letech 20. století byly středobodem jak výzkumu, tak i politiky velké podniky s více závody, tak v 80. letech 20. století, částečně pod vlivem krize fordismu, došlo k **renesanci malého a středního podnikání** (jak ve výzkumu, tak v hospodářské politice). Po delším období, které bylo ve vyspělých zemích ve znamení snižujícího se významu malého a středního podnikání, se jeho význam stabilizoval a částečně zvýšil (Mugler 1996). Jako možný důvod zvýšeného zájmu o malé a střední podnikání je možné dát do souvislosti s krizí světového hospodářství na přelomu 60. a 70. let. Nezaměstnaní, jelikož neměli jinou možnost, tak se pokoušeli zakládat nové podniky. Racionalizační opatření ve velkých podnicích a s tím související vyčleňování málo profitujících činností, vedlo ke vzniku tržní mezery pro drobné podnikání. Také ve snaze o větší flexibilitu docházelo k restrukturalizaci a reorganizaci podniků a s tím souvisejícímu vyčleňování dalších výrob a aktivit z velkých podniků směrem k malému a střednímu podnikání (viz **outsourcing**)<sup>9</sup>.

Nárůst významu malého a středního podnikání můžeme vysvětlit také dvěma strukturálními důvody. Za prvé, zvýšení příjmů mělo ve vyspělých zemích za následek změnu struktury poptávky ve prospěch méně standardizovaného a na míru šitého zboží a služeb. Za druhé se ukazuje, že ve prospěch rozvoje malého a středního podnikání působí také technologická změna (mikroprocesory, flexibilní technologie apod.)<sup>10</sup>

Malé podniky pohlížejí na lokalizaci zcela odlišně než velké podniky. Zatímco velké podniky svá stanoviště vyhledávají aktivně tak, aby odpovídala jejich stanoveným cílům, **tak lokalizační rozhodování malých podniků lze ve značné míře považovat za výsledek působení lokálního okolí (lokálního milieu)**. Malé podniky jsou většinou lokalizovány na jednom místě. řízeny jejich vlastníky, mají zpravidla malý počet zaměstnanců a nízký obrat.

Drobní podnikatelé činí lokalizační rozhodnutí méně často než velké podniky, a to většinou při zakládání podniku. Drobní podnikatelé také velmi zřídka mění svá stanoviště. Malé a střední podniky se většinou zaměřují na řešení každodenních provozních otázek, takže jim zbývá málo času na střednědobé a dlouhodobé plánování. Ve fázi zakládání je drobný podnikatel postaven před celou řadu problémů (vývoj produktu, volba a vývoj produkčních procesů, budování trhu, financování atd.), takže se jim lokalizační problém, i přes jeho nesporný strategický význam, zdá často jako méně významný nebo nevýznamný. Ani v pozdějších fázích podnikového cyklu nevznikají v malých podnicích funkčně diferencovaná oddělení nebo nejsou k dispozici pracovníci, kteří by se věnovali systematickému získávání a vyhodnocování informací. Informace většinou malé podniky získávají z lokálního a regionálního okolí. V tomto rámci také existuje největší četnost a hustota jejich ekonomických a sociálních vztahů. Drobní podnikatelé na základě těchto prostorově omezených informací a kvůli

---

<sup>8</sup> Evropský statistický úřad (EUROSTAT) prosazuje následující kvantitativní členění podniků podle počtu zaměstnanců: mikropodniky (0-9), malé podniky (10-99), střední podniky (100-499) a velké podniky (nad 500 zaměstnanců).

<sup>9</sup> Outsourcing (angl. out, vně, a source, zdroj) znamená, že firma vyčlení různé podpůrné a vedlejší činnosti a svěří je smluvně jiné společnosti čili subkontraktorovi, specializovanému na příslušnou činnost. Je to tedy druh dělby práce, činnost však není zajišťována vlastními zaměstnanci firmy, nýbrž na základě smlouvy. Typicky se jedná o činnosti jako je úklid, údržba, doprava nebo správa počítačů (IT). Outsourcing se považuje za obchodní rozhodnutí, které má vést ke snížení nákladů a (nebo) k soustředění na hlavní činnosti firmy, a to v zájmu její konkurenceschopnosti.

<sup>10</sup> K tomu existují i protichůdné názory, které zastávají průmysloví sociologové a marxističtí regionální ekonomové, že totiž nové informační technologie nevykazují jen možnosti decentralizace, ale i enormní potenciál pro centralizaci. Tito autoři vidí dynamiku malého a středního podnikání celkově méně optimisticky (Amin a kol. 1991).

rodinným a sociálním vazbám volí často místo svého podnikání v blízkosti bydliště. Přes relativně malou pozornost, jakou věnují drobní podnikatelé lokalizačnímu rozhodování, má toto rozhodnutí pro jejich podnikání velký význam, neboť jsou značně závislí na lokálních a regionálních podmínkách (na disponibilních pracovních silách a jejich kvalifikaci, hustotě dodavatelů a služeb, a tržní poptávce). Jak ukazují výzkumy z řady zemí, lokální a regionální podmínky jsou velmi důležité jak z hlediska vzniku, tak i rozvoje (dynamiky) drobného podnikání.

Musíme rozlišovat faktory, které ovlivňují zakládání nových podniků a faktory, které ovlivňují dynamiku (růst, rozvoj) již založených podniků.

1. **Faktory ovlivňující zakládání malých podniků** (podnikatelský potenciál, míru zakladatelské aktivity). K těmto faktorům patří především regionální odvětvová a velikostní struktura podniků a kvalifikace pracovních sil. Odvětvová struktura lokální/ regionální ekonomiky je velmi důležitá, neboť je spojena s odvětvově specifickými počátečními bariérami, technologickými požadavky a dynamikou trhu. Ukazuje se, že více jak 80 % nových podniků vzniká v těch oborech, ve kterých doposud působili jejich zakladatelé. V regionech s koncentrací podniků se značnými bariérami vstupu na trh (např. kapitálově náročný ocelářský nebo papírenský průmysl, malá dynamika textilního průmyslu) vzniká méně nových podniků než v jiných regionech. Převažující velikost podniků je dalším důležitým faktorem, protože malé podniky si z důvodu malé dělby práce mohou „vytříbovat“ podnikatelské schopnosti. V regionech, v nichž dominují velké podniky (např. ve starých průmyslových regionech) můžeme očekávat nízkou míru zakládání nových podniků. Podnikatelskou aktivitu ovlivňuje také vzdělanostní úroveň regionu. Regiony s vysokým podílem nekvalifikovaných pracovních sil mají také nízký potenciál pro zakládání nových podniků.
2. Druhou skupinu tvoří **faktory, které ovlivňují rozvoj (dynamiku) malých podniků** (úspěšné založené, existující). Patří k nim především přístup k rizikovému kapitálu, přístup k trhům, vlastnictví pozemku, lokální/ regionální hospodářská politika a postoj obyvatelstva a politiků k podnikání (Storey 1982, Ibery 1990). Dynamika lokálního trhu je zvláště důležitá pro rozvoj podniků služeb a pro řemeslnou výrobu. Velká a dynamická ekonomická centra proto nabízejí lepší podmínky (vhodnější prostředí) pro zakládání nových podniků, než hospodářsky slabé a stagnující regiony. Nemalý význam pro úspěšná zakládání nových podniků má také lokální a regionální politika, která může prostřednictvím podpůrných programů a opatření zásadním způsobem omezovat některé slabé stránky malých podniků. Jedná se např. o rizikový kapitál, prostory pro podnikání, informace a poradenství. Řada měst a regionů se proto snaží podporovat zakládání nových podniků. Existuje přitom široká škála možných opatření od nejrůznějších finančních podpor přes nabídku pozemků a prostorů pro podnikání až po speciální vzdělávací programy a podnikatelské služby. Na podporu zakládání nových podniků dokonce vznikají zvláštní „zakladatelská/ podnikatelská centra“. V neposlední řadě zakládání nových podniků ovlivňuje postoj obyvatel a politiků k podnikání a podnikatelská tradice v daném regionu. Ačkoliv se jedná o bezesporu významné faktory, jejich velkým problémem je obtížná kvantifikace. Řada autorů přisuzuje nadprůměrnou dynamiku malého a středního podnikání v některých regionech právě působení sociálních a kulturních faktorů (viz např. oblast Třetí Itálie; Brusco 1986).

#### 2.4.6 Podnikové sítě a jejich prostorové aspekty

Diskuse o vlivu lokálního a regionálního prostředí (milieu) na ekonomický rozvoj má dlouhou tradici. Koncentrované podnikové sítě již počátkem 20. století zkoumal Alfred Marshall a nazval je **průmyslovými okrsky** („industrial districts“). Pro Alfreda Marshalla a také Herberta Hoovera byly tyto sítě, vyznačující se **intenzívními mezipodnikovými vztahy, líhněmi podnikatelů a jakýmsi synonymem tržní dynamiky**. Až v souvislosti s krizí fordismu a vyčleňováním některých funkcí z velkých podniků začala diskuse o podnikových sítích získávat na významu. Sítě jsou projevem rozmanitých vztahů mezi podniky.

Sítě jsou formální a neformální formy spolupráce (kooperace) mezi podniky. Jedná se o instituce, které koordinují ekonomické aktivity, a které vyplňují prostor mezi podnikem a trhem.

Vykazují vyšší stabilitu, než tržní vztahy a jsou zároveň flexibilnější než podnikové hierarchie. Mezipodnikové vztahy ve formě sítí jsou rozmanité. Vznikají jak mezi velkými a malými podniky, tak částečně také mezi podniky a veřejnými institucemi. Mohou být jak globální, tak i regionální (Camagni 1991).

Regionálně ekonomická literatura věnuje podnikovým sítím značnou pozornost, neboť jejich prostorová organizace představuje významnou antitezi<sup>11</sup> vůči prostorové dělbě práce velkých podniků. Z prostorového hlediska je důležité rozlišovat globální a regionální sítě. Jak se vzájemně odlišují?

Díky blízkosti kooperujících podniků (nejenom fyzické, ale i časové) existuje možnost téměř okamžitých dodávek různého zboží nebo služeb, a tím eliminace nákladů na skladování. Změna výrobního programu podniku zapojeného do lokální sítě se může velmi rychle přenést na dodavatele, kteří budou dodávat právě včas („just-in-time“)<sup>12</sup>. Velké sklady meziproductů a hromadění zásob není v tomto případě potřebné.

Lokální sítě dále nabízejí možnosti častých a osobních kontaktů. To je obzvlášť důležité pro nerutiní aktivity, jako je např. výzkum a vývoj. Další charakteristikou je existence neformálních vztahů. Osobní vztahy jsou často předpokladem spolupráce např. na společných výzkumných a vývojových projektech, kde je nutná důvěra mezi partnery. Díky těmto charakteristikám zajišťují lokální sítě, prostřednictvím specializace jednotlivých podniků, značnou flexibilitu lokálního výrobního systému (Garofoli 1991). K regionům s takovými sítěmi malých podniků patří např. oblast „Třetí Itálie“, dále Bádensko-Würtembersko nebo švýcarský region Jura.

V případě sítí, které jsou pod kontrolou jednoho velkého podniku, existuje riziko závislosti malých podniků na tomto podniku, resp. nebezpečí uzamčení („lock in“) a ustrnutí. Příkladem mohou být staré průmyslové regiony v USA a Evropě.

Z hlediska lokalizačních aspektů můžeme pozorovat dvě částečně protikladné tendence: regionalizaci a globalizaci podnikových sítí. První vyplývá z velkého významu aglomeračních výhod při vzniku těchto sítí (potřeba prostorové blízkosti účastníků kooperace). Druhá souvisí se vznikem zvláštních formálních strategických aliancí a kooperací s cílem odstranit lokální omezení a zpřístupnit globální zdroje a trhy. Tyto síťové vztahy mají tendenci odstraňovat prostorová omezení (Storper a Walker 1989).

## 2.5 Technologie a lokalizační chování

Zdůrazňování role organizace a technologie představuje výrazný posun lokalizační teorie. Technologie má pro podnik zásadní význam, který souvisí s dvěma podstatnými aspekty:

- Co podnik vyrábí a nabízí?
- Jak podnik vyrábí? (technologie, produkční postup)?

Podnikové technologie podléhají neustálým změnám: zavádějí se nové produkty, nové generace strojů a technologických systémů nahrazují staré. Technologickou změnu můžeme podle rozsahu (míry) inovátorství a vlivů na ekonomický vývoj členit na (Freeman 1986):

- **Inkrementální novinky**, jsou malá vylepšování výrobků nebo výrobních postupů, které probíhají nepřetržitě.
- **Radikální inovace** jsou „vyčnívající“ a zřídka se vyskytující novinky, jako je zavádění nových výrobků, které doposud nebyly uvedeny na trh, nebo použití zcela nových materiálů či výrobních technologií.

---

<sup>11</sup> Antiteze je tvrzení nebo pojem, který je v přímém rozporu nebo přesným protikladem s jiným tvrzením nebo pojmem. Peklo je antitezí nebes, chaos je antitezí řádu.

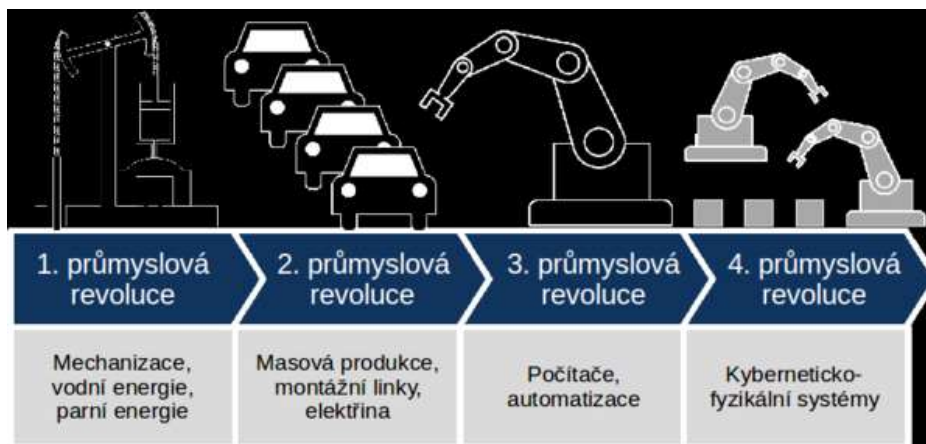
<sup>12</sup> Just-in-time („právě včas“) jsou dodávky statků přesně v okamžiku užití ve výrobním procesu.

- **Technologické revoluce** vedou k zavádění velkého počtu nových výrobků a výrobních technologií. Projevuje se v řadě odvětví a oborech, v nichž mění výrobní technologie a strukturu nákladů. Příkladem takových novinek může být zavedení elektrické energie, železnice nebo mikroprocesoru.

Obrázek 2-4. Tabulka průmyslových a technických revolucí.

	období	nejvýznamnější vynálezy a inovace	odvozené inovace a vyvolané účinky
<b>první průmyslová revoluce</b>	přelom 18. a 19. století	parní stroj, strojová výroba a mechanizace	metalurgie, rozvoj textilního průmyslu (revoluce v bavlnářství)
<b>revoluce železniční: vznik železnice</b>	1840 - 1890	lokomotiva, ocelové koleje	železniční doprava, hutnictví železa
<b>druhá průmyslová revoluce</b>	přelom 19. a 20. století	elektrický motor, výbušný (zážehový) motor, (nafta, benzín)	elektromechanika, automobily, chemický průmysl
<b>vědeckotechnická revoluce</b>	od 2. světové války	elektronika, jaderná fyzika a syntetická chemie	jaderná energetika, syntetická vlákna a textilie
<b>třetí průmyslová revoluce neboli „počítačová“ revoluce</b>	od 70. let 20. století	mikroelektronika, informatika, „biologická revoluce“	revoluce v administrativě a spojích, robotizace a automatizace, biotechnologie
<b>Čtvrtá průmyslová revoluce – Průmysl 4.0</b>	2011? do současnosti	informatika	digitalizace a s ní související automatizace výroby, internet věcí, internet služeb, digitální ekonomika

Pramen: Echaudemaison, C.D. a kol. (1995), doplněno



### 2.5.1 Prostorové aspekty teorie výrobního cyklu

Dále se budeme zabývat prostorovými aspekty teorie výrobního cyklu. Východiskem této teorie jsou technologické inovace, které se v průběhu času mění, resp. podléhají procesu stárnutí. V popředí naší pozornosti budou důležité inkrementální novinky a radikální inovace z prostorového pohledu. Zaměříme se na lokalizační aspekty špičkových technologií (high-tech aktivit).

Doposud jsme při našich úvahách implicitně předpokládali, že podnik vyrábí daný výrobek stále stejným způsobem, to znamená za pomoci konstantního poměru výrobních faktorů. Výroba a výrobní technologie ale podléhají neustálým změnám a procesu stárnutí, v jehož průběhu se také mění prostorové požadavky (relevantní lokalizační faktory). Vysvětlení dynamiky těchto technologických

změn a jejich prostorové implikace nám poskytuje teorie výrobního cyklu. Původně byla formulována pro vysvětlení přímých zahraničních investic, které realizují nadnárodní podniky. Postupně nalezla využití v podnikové ekonomice (marketingu) a ekonomice průmyslu. Prostorovými a regionálně-ekonomickými aspekty teorie výrobního cyklu byly popsány řadou autorů (Erickson a Leibach 1979, Suarez-Villa, Tichý 1987 a jiní).

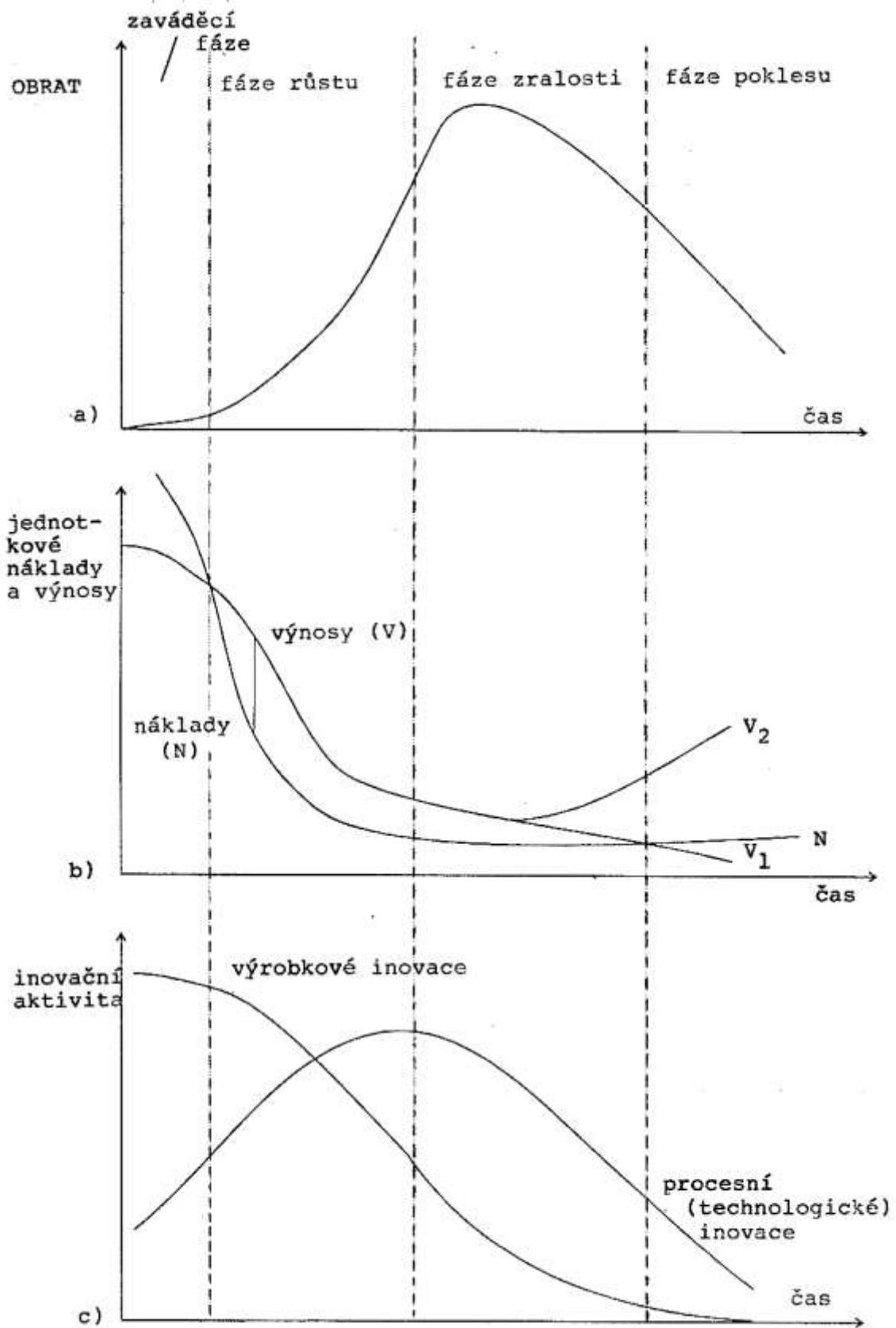
Jak jsme již uvedli, tak teorie výrobního cyklu vychází z představy, že výrobky a jejich trhy podléhají procesu stárnutí. Po uvedení na trh procházejí obdobím růstu, dospívají ve fázi nasycení a končí ve fázi poklesu (smršťování). V průběhu tohoto vývoje se mění obrat a použité výrobní faktory, počet a velikost podniků, které se zabývají produkcí daného výrobku, to znamená tržní struktura a síla konkurence, dále míra zisku, druh inovačních aktivit a v neposlední řadě používaná technologie (Markusen 1987). Po inovační (invenční) fázi, resp. technickém vynálezu a vývoji výrobku, následuje jeho uvedení na trh.

**V zaváděcí fázi** je produkt postupně vylepšován a stává na trhu známým. Podnik, který nový produkt uvedl na trh přechodně využívá monopolního postavení. Poptávka ještě nereaguje na cenu tak pružně, jako v pozdější fázi, takže jednotkové výnosy jsou vysoké. Vysoké jsou ovšem také jednotkové náklady, do nichž se promítají vysoké náklady na vývoj a zavedení výrobku na trh. Vysoké jsou také výrobní náklady z důvodu malého obratu a velikosti výrobní série. Inovační aktivity se zaměřují především na výrobek. Vytvářejí se úzké kontakty se zákazníky. Časté změny výrobků (inkrementální inovace) vyžadují nejenom technicky vzdělané pracovní síly, ale také používání víceúčelových strojů a flexibilních technologií. Podnik dále potřebuje velký počet dodavatelů, jejichž struktura se v závislosti na potřebách podniku mění. Z lokalizačních faktorů je v této fázi obzvláště důležitá blízkost trhu, přítomnost technicky vzdělané pracovní síly a blízkost velkého počtu potenciálních dodavatelů. Tyto faktory jsou k dispozici ve velkých aglomeracích. Můžeme tedy konstatovat, že zavádění nových výrobků v inovační a zaváděcí fázi je koncentrováno do velkých městských aglomerací.

**Ve fázi růstu** se zvyšují investice, zaměstnanost a obrat (**a**). Klesají jednotkové výnosy, protože standardizací výrobků a výrobních postupů se dosahuje rostoucích výnosů z rozsahu. Postupem času se začíná objevovat konkurence a počáteční monopolní pozice je vystřídána rostoucí konkurencí. Důsledkem toho klesá cena, ale pomaleji než jednotkové náklady, takže v této fázi je dosahováno značných zisků (**b**). Produkt se již tolik neinovuje, jako v předcházející fázi (**c**). Těžištěm inovačních aktivit se stává nová výrobní technologie. Zvyšuje se automatizace, což znamená vyšší nasazení kapitálu. Požadavky na technicky vzdělanou pracovní sílu se snižují. Naopak rostou požadavky na pracovníky s manažerskými schopnostmi. Existence dostatečných zdrojů umožňuje plynulou expanzi (růst) výroby. Úzkými profily je často nedostatek kapitálu a pracovních sil a nedostatek výrobních prostorů (dostatečná rozloha pozemku). Podnikatelé jsou v této fázi nuceni opouštět velké městské aglomerace anebo zakládají pobočné závody. Snaží se nalézt taková stanoviště, která jim umožní další tržní expanzi. Jelikož se v této fázi také snižuje počet dodavatelů, lze výrobu přemísťovat mimo velké městské aglomerace, např. do měst střední velikosti s dobrou dopravní dosažitelností.

**Ve fázi zralosti** se zpomaluje růst obratu, protože trh se postupně nasycuje (**a**). Jelikož stále roste počet podniků, které se snaží nabízet stejný nebo mírně modifikovaný výrobek, tak se zvyšují konkurenční tlaky, v důsledku nichž klesá tržní cena. Na druhé straně ale klesají také možnosti dalšího snižování výrobních nákladů, což je mimo jiné výsledkem „vzrání“ výrobního postupu. Takže klesají zisky (**b**). Výrobky a výrobní technologie se dále standardizují a inovační aktivita se snižuje (jak výrobkové, tak technické inovace). Minimální kvalifikační požadavky na pracovní sílu a konkurenční tlaky vedou k růstu poptávky po málo kvalifikované a levné pracovní síle. Naproti tomu kapitálová náročnost (potřeba investovat) z důvodu zavádění automatizace se nadále zvyšuje. Tlak na snižování nákladů vede často k přemísťování výroby do regionů a zemí s nízkým stupněm industrializace, slabými odborovými organizacemi, nízkými mzdami a vysokou státní podporou

Obrázek 2-5. Charakteristika životního cyklu produktu



**Ve fázi poklesu (smršťování)** trh opouštějí podniky neschopné konkurovat. Úspěšné podniky přebírají neúspěšné podniky. Dochází tak ke koncentraci výroby. Zda budou zisky klesat (a jak mnoho) nebo zda se podaří pokles zisků zvrátit, závisí podle Markusena (1987) na stupni oligopolizace a na chování ostatních konkurentů. Pokud se podaří zabránit poklesu ceny, tak výroba může být zisková i při stagnujícím nebo klesajícím obratu a za podmínky minimálního počtu výrobců. Změna stanoviště je v této fázi většinou implicitně důsledkem poklesu a koncentrace výroby. Trh dále opouštějí podniky s neefektivní výrobou. Rada podniků zastavuje výrobu. Existuje velmi málo prací, které by se zabývaly prostorovými implikacemi poklesu produkce, a s tím souvisejícím procesem reorganizace. Sotva ale můžeme identifikovat nějaký jednoduchý prostorový vzor, neboť existuje celá řada faktorů, které oba procesy ovlivňují.

Obrázek 2-6. Lokalizační požadavky podniku v závislosti na fázi životního cyklu výrobku

požadavky	fáze produkčního cyklu		
	zavedení	růst	zralost
manažerské schopnosti	2	1	3
technické schopnosti/ know-how	1	2	3
levná pracovní síla	3	2	1
externí úspory	1	2	3
kapitál	3	1	1
blízkost trhu	1	2	3

Podle teorie výrobního cyklu je možné očekávat, že v průběhu životního cyklu výrobku nastává proces „prosakování“ do městské a regionální hierarchie. Výrobky se nejdříve produkují v nejvyšších centrech městské hierarchie a potom se postupně „posouvají“ na nižší úroveň. Do periferních regionů a zemí se nakonec dostanou ve stavu zralosti. V tomto procesu mají důležitou roli podniky s více závody, neboť pouze oni vykazují potřebnou prostorovou mobilitu kapitálu. Pokud se zablokuje prostorové „prfosakování“, jednotlivé regiony s jejich typickými produkty stárnou a stávají se „starými průmyslovými regiony“ (Tichy 1987).

Silnou stránkou teorie výrobního cyklu je dynamizace lokalizační teorie, protože si všímá takovým aspektům jakými jsou tržní struktury a jejich vývoj, konkurenční strategie, inovační aktivity a v neposlední řadě výrobní a lokalizační faktory. Existuje ale také řada slabých stránek (problémů a omezení) této teoretické koncepce (Storper a Walker 1983, Tichy 1985, Tödtling 1990):

- Jen u některých průmyslových odvětví můžeme zřetelně rozeznat výrobní cyklus (především u výroby zboží dlouhodobé spotřeby nebo výroby investičních celků). Jinak řečeno teorie platí pouze pro část průmyslu.
- Také u ostatních průmyslových odvětví dochází ke stárnutí výrobků (např. v oděvním průmyslu ovlivňovaném módou). Nejedná se ale o projev technologické změny.
- Podnikatelé mají různé možnosti, jak mohou reagovat na stárnutí svých výrobků. Ve fázi zralosti mohou snižovat výrobní náklady nebo modifikovat či deferencovat výrobky. Výraznou modifikací lze výrobek omladit, a tím ho vrátit do některé z předcházejících fází.
- Problematická se ukazuje pojmová neostrost a možnosti operacionalizace této teorie. Co je to „nový výrobek“ nebo co to je „modifikace výrobku“?
- Někteří autoři poukazují na to, že difúze nových výrobků nemují probíhat hierarchickou formou, jak lze dedukovat z teorie výrobního cyklu. Masseyová v této souvislosti zdůrazňuje, že především charakteristika pracovních sil (kvalifikace, výše mezd, pracovní vztahy) je výsledkem komplexního socioekonomického procesu a vyznačuje se značnou rozmanitostí („mosaic of uneveness“). Podobně existují různé strategické možnosti, takže přemýšlení v tradiční dichotomii centrum – periferie je příliš zjednodušující.

Hlavní námítky jsou proti obecné platnosti teorie výrobního cyklu (neplatí aplikovat na všechna ekonomická odvětví) a kvazi (téměř) deterministickému vlivu prostorové hierarchie, která neodpovídá rozmanitosti (nepravidelnostem) sociálních a ekonomických prostorových struktur. Přes tato omezení (teorii nelze chápat deterministicky<sup>13</sup>) má teorie výrobního cyklu, zabývající se souvislostmi mezi stářím výrobku, tržní strukturou, inovační schopností a lokalizačními požadavky, značný význam pro pochopení prostorových rozdílů inovačních procesů.

## 2.5.2 Nová průmyslová odvětví a nová regionální růstová centra

K jinému výsledku jako teorie výrobního cyklu došel Storper (1986), který zkoumal vznik „nových“ průmyslových odvětví a jejich lokalizace. Převzal a modifikoval přitom některé prvky teorie výrobního cyklu.

Nová průmyslová odvětví jsou podle něho taková, která se zaměřují na nové potřeby nebo se formují pod vlivem nových technologií. Již Schumpeter si všiml, že nová průmyslová odvětví méně podléhají cenové konkurenci a vykazují cenově méně elastickou poptávku, než zralá odvětví. Proto vykazují nejenom vyšší míru růstu, ale také vyšší míru zisku. Takže nákladové aspekty nehrají při lokalizaci těchto odvětví příliš velkou roli. Jelikož nová průmyslová odvětví dokáží dobře ocenit výrobní faktory (mzdu pracovníků, zisky investorům), jsou pro ně přitažlivější, než ostatní odvětví. mohou být výrobní faktory (kapitál, práce) dobře oceněny, mají tato odvětví vyšší přitažlivou sílu. Storper (1986) k tomu dodává „tak jak sektory generují vlastní inovace a strukturu trhu, tak lze říci, že si generují historii svých vstupů“.

Regionální ekonomický rozvoj se tak stává samonaplňujícím se proroctvím. Z dlouhodobého hlediska je regionální nabídka výrobních faktorů výsledkem historicky formované poptávky klíčových průmyslových odvětví. Regionální ekonomika, lokalizační podmínky a průmyslové technologie se tím neustále vytvářejí (produkují), a nejsou jednou provždy dány. Pokud se jedná o lokalizaci nových průmyslových odvětví, tak Storper argumentuje, že na rozdíl od předpokladů teorii výrobního cyklu,

---

<sup>13</sup> To znamená, že neplatí na 100 %, ale s určitou mírou pravděpodobnosti (probabilisticky).

mají tato odvětví tendenci neusídlovat se v etablovaných centrech, ale v nových lokalitách („leap-frogging in space“). Je tomu tak podle něj proto, že podnikatelé v nových průmyslových odvětvích se snaží vyvarovat oligopsonnímu<sup>14</sup> uspořádání tradičních průmyslových odvětví a sociální a institucionální nepoddajnosti (rigiditě) rozvinutých regionů, v nichž se např. etablovaná vrstva podnikatelů snaží monopolizovat existující podnikové sítě a kde existují silné odborové organizace.

Jaké je tudíž lokalizační chování nových průmyslových odvětví a inovačních podniků? Na rozdíl od teorie výrobního cyklu není podle Storpera možné předvídat, kde se nová odvětví lokalizují. Tvrdí, že kombinace faktorů otevírá tzv. „okno zvýšených lokalizačních příležitostí“ které poskytuje různé možnosti využití. Tyto možnosti ovšem nejsou neomezené, neboť výrobní zdroje ani pracovní sílu nelze libovolně přemísťovat a také proto, že v periferních regionech a zemích často chybí základní infrastruktura a náklady na její vytvoření jsou příliš vysoké. Podle Storpera a Walkera mají nová průmyslová odvětví tendenci se usídlovat v tzv. mezi-zónách, to znamená centrech střední velikosti nebo v zázemí metropolitních regionů. Dále, na rozdíl od teorii výrobního cyklu, která předpokládá, že podniky s určitými požadavky se budou lokalizovat vždy v dobře vybavených lokalitách, tak Storper a Walker uvádějí, že nová průmyslová odvětví dnes dokáží přitáhnout výrobní faktory a tím dokáží sami vytvářet nabídku (Storper a Walker 1989).

### 2.5.3 Inovační prostředí

Doposud jsme se zabývali inovačním procesem z pohledu jednotlivých podniků (teorie výrobního cyklu, lokalizace nových průmyslových odvětví), takže nás zajímaly jejich lokalizační požadavky. Nyní zaměříme pozornost na inovační prostředí a na inovační regiony. Inovační podniky budeme považovat za produkt jejich lokálního okolí („milieu“) a toto prostředí jako samotného inovátora (Aydalot a Keeble 1988)<sup>15</sup>.

Tento přístup vychází ze zjištění, že v různých částech vyspělého světa existují regiony s velkou hustotou podniků s vysoce rozvinutými technologiemi (high-tech podniky) a inovačními aktivitami. Jejich vznik je do značné míry spojený s produkcí nebo použitím informačních a komunikačních technologií. Nejznámější high-tech regiony vznikly díky silné koncentraci mikroelektroniky.

Příkladem takového regionu je např. „Silicon Valley“ v údolí Santa Clara jižně od San Franciska v USA. Od 50. let 20. století zde došlo ke značnému rozvoji inovačních aktivit v oblasti mikroelektroniky a informačních a komunikačních technologií, jejichž iniciátorem byla Standfordská univerzita. Dynamický rozvoj této oblasti způsobil, že v 80. letech z důvodu nedostatku zdrojů a kvůli problémům se životním prostředím, začala být výrobní činnost přemísťována do oblasti Dálného východu.

Dalším dynamickým inovačním regionem je východní pobřeží USA v blízkosti Bostonu na „Route 128“. Jakýmsi krystalizačním jádrem se stala Harvardova univerzita a Massachusettský technologický institut („Massachusetts Institute of Technology“).

V Evropě je možné jmenovat např. „M4-corridor“ západně od Londýna, „Silicon Glen“ ve Skotsku či „Sophii Antipolis“ v blízkosti Nice (Francie).

Vedle těchto nejznámějších inovačních regionů, můžeme uvést také řadu oblastí, kde nová odvětví tvoří jakýsi mix s tradičními obory. Příkladem je Bádensko-Würtembersko (spolupráce vyšších odborných škol, výzkumných institucí a malých a středních podniků) nebo švýcarský region Jura (hodinářský průmysl).

Mezi konkrétními inovačními regiony existují z hlediska jejich vzniku a hlavních aktérů značné rozdíly. Inovační regiony můžeme rozdělit do následujících skupin:

---

<sup>14</sup> Oligopson = tržní situace, ve které se střetává malý počet poptávajících s velkým počtem nabízejících, často chybí.

<sup>15</sup> Aydalot a Keeble (1988) uvádějí: „... Podnik, hlavně inovativní podnik, nemůžeme vidět jako pozůstatek z minulosti nebo separovaný od lokálního prostředí, ale jako jeho produkt. Lokální prostředí je možné vnímat jako jesle, inovační inkubátor a inovační firmu... Tato linie argumentace vede přirozeně k hypotéze, že často je to právě lokální prostředí, které je ve skutečnosti podnikatelem a inovátorem ve větší míře, než podnik“.

- Regiony které vznikly zcela přirozeně v blízkosti nějaké univerzity (Silicon Valley, Route 128, M4 Corridor).
- Technologické parky, které vznikly záměrně podle plánu a jsou podporovány z veřejných prostředků - Research Park v North Carolina v USA, tzv. „technopolis“ v Japonsku, Cambridge (Velká Británie), Sophia Antipolis, Grenoble (Francie) a Berlin, Karlsruhe (Německo).
- Periferní regiony, kde se pomocí aktivní regionální politiky usídlily dceřinné podniky velkých podniků a pobočky výzkumných ústavů ve snaze zintenzivnit výzkumné a vývojové aktivity. Příkladem je Silicon Glen ve Skotsku nebo některá technopolis v Japonsku.

Autoři prací zabývajících se inovativním prostředím hledají především odpověď na otázku, jaké faktory a podmínky vytvářejí inovační/ kreativní prostředí v regionech?

Koncept regionálního inovačního prostředí a sítí byl vytvořen v polovině 80. let 20. století GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs). Zatímco Storper a Walker uvádějí, že nová průmyslová odvětví vykazují dlouhodobě nadprůměrný růst a jsou schopna sama „produkovat“ v regionech inovační prostředí, tak představitelé GREMI tvrdí, že je to naopak inovativní prostředí, které ovlivňuje vznik, růst a kreativitu inovačních podniků. GREMI definuje inovační prostředí jako „komplexní prostorový systém formálních a neformálních sítí podniků, které vykazují vzájemnou ekonomickou a technologickou závislost a jsou schopny iniciovat synergické inovační procesy“ (Lecoq 1992). Ke konstitučním charakteristikám inovačního prostředí patří:

- **Inovace**, které lze chápat jako kolektivní proces, založený na dělbě práce, do něhož je zapojeno množství aktérů: velké a malé podniky, soukromé a veřejné výzkumné, vzdělávací, transferové a poradenské instituce, a také výrobních služby a další podpůrné institucí.
- Uvedení aktéři vytvářejí **sítě**, které jsou lokálně/ regionálně ukotvené. Sítě představují důležitý zdroj informací, znalostí, finančních zdrojů a potenciálních kooperačních partnerů. Pro část těchto síťových vztahů je důležitá prostorová blízkost (vztahy, pro jejichž rozvoj jsou důležité pravidelné osobní kontakty). Prostorová blízkost dává sítím nejenom stabilitu, ale i flexibilitu a inovační sílu. Prostorová blízkost sama o sobě nezajišťuje interakce mezi aktéry, neboť podniky mohou vytvářet globální sítě, nebo mohou existovat různé sociokulturní překážky.
- **Kultura**. I přes velký význam prostorové blízkosti a prostorové koncentrace, spočívá těžiště tohoto přístupu („inovační prostředí“) v oblasti kultury. Ta je chápána v širokém slova smyslu. Základem „milieu“ je, aby aktéři společně (sdíleně) chápali sociální a ekonomické problémy a možnosti jejich řešení. Teprve pak mohou vzniknout interakce mezi produkčním systémem, kulturou a hlavními aktéry, které umožní společné jednání a kolektivní učení.
- **Synergie**<sup>16</sup>, resp. spolupůsobení jednotlivých faktorů je dalším důležitým předpokladem vzniku inovačního prostředí.

Práce zabývající se inovačním prostředím představují velmi významný příspěvek k prostorové dimenzi technologických změn, protože zdůrazňují „zakotvení“ podniků v jejich regionálním okolí, přičemž se věnují problému, který byl dlouho zanedbáván. Tento přístup také zdůrazňuje kvalitativní aspekty inovačního procesu jakými jsou informační, sociální a kulturní vztahy mezi aktéry a působení historických sociálních a ekonomických struktur. Přitom ovšem existují také teoretické a metodické problémy. Hlavně se jedná o pojmovou neostrost „milieu“ a s tím spojené problémy operacionalizace a měření.

---

<sup>16</sup> Synergie - doplňování nebo kooperace různých prvků umožňující větší účinnost. V ekonomii se výrazu „synergie“ používá ke zdůraznění účinku koncentrace; spojení výrobních jednotek, kooperace atd. umožňuje dosáhnout vyšší efektivity, než by byl součet efektivity jednotlivých prvků.

## Shrnutí

V této kapitole jsme se zaměřili na lokalizační rozhodování podniků. Zmínili jsme se o nejdůležitějších přístupech k lokalizační analýze. Vyšli jsme z představy podniku jako otevřeného systému, který je četnými interakcemi (vztahy) propojen se svým socioekonomickým prostředím (okolím). Část těchto vztahů je vázaná na konkrétní lokalitu (stanoviště). To se týká přírodních zdrojů, pracovní síly, služeb, informací atd. U nadnárodních podniků hrají významnou roli socioekonomické charakteristiky jednotlivých zemí.

Lokalizační rozhodování je velmi složitý a komplexní problém. Jelikož se jedná o rozhodování na dlouhou dobu do budoucnosti, je nutné zvažovat velké množství faktorů. Lokalizační rozhodování je významně ovlivňováno technologickými a tržními nejistotami.

Rozlišili jsme tři základní analytické přístupy k lokalizačnímu rozhodování. Diskutovali jsme také to, jak lokalizační rozhodování souvisí s dalšími strategickými podnikovými rozhodnutími.

Neoklasické přístupy vycházejí z dokonale informovaného a racionálně se chovajícího podnikatele, který hledá v prostoru místo s minimálními náklady nebo maximálními zisky. Behaviorální přístupy empiricky zkoumají, jak se podniky reálně chovají během lokalizačního rozhodování. Všímají si rozdílů ve schopnosti racionálního plánování, rozdílů v dostupnosti zdrojů a v prostorové mobilitě podniků. Ukazuje se, že podniky místo optimalizačních výpočtů častěji používají zjednodušené postupy vycházející z praktických zkušeností (heuristické postupy).

Behaviorální přístupy pohlízejí na lokalizační rozhodování jako na jedno ze strategických podnikatelských rozhodnutí (vedle rozhodnutí o výrobním programu, kapacitě výroby, výrobní technologii atd.). Přitom mohou existovat různé alternativy volby lokality, např. expanze na stávajícím stanovišti, přemístění podniku nebo založení nové pobočky či převzetí jiného, již existujícího podniku.

Strukturalistické přístupy k lokalizační analýze zdůrazňují celospolečenské podmínky a jejich vliv na lokalizační rozhodování. Vycházejí z fázového vývoje kapitalismu, kterým se zabývá regulační teorie. Jednotlivé vývojové fáze se liší významností jednotlivých lokalizačních faktorů. Strukturalisté zdůrazňují roli pracovní síly při lokalizačním rozhodování, a vztahy mezi kapitálem a prací považují za konfliktní. Prostorová diferenciací pracovních vztahů spoluvytváří historicky podmíněnou specializaci a dělbu práce.

Dále jsme se zmínili o faktorech, které jsou relevantní pro lokalizační rozhodování. Jejich důležitost je dána podnikohospodářským významem. Je zapotřebí rozlišovat aktivity orientované na kapitál, půdu, pracovní sílu a technologii. Významnou roli hraje také míra prostorové koncentrace a mobility výrobních faktorů. Význam těchto faktorů se v procesu historického vývoje výrazně změnil. V další části jsme se zaměřili na vliv organizace a technologie na lokalizační chování podniků (jako rozšíření behaviorálního přístupu k lokalizaci).

Nejdříve jsme se zabývali vlivem podnikové organizace, hlavně rozlily mezi velkými a malými podniky z hlediska lokalizačního chování. Ukázali jsme si, že velké podniky mají lepší schopnost získávat a zpracovávat informace, vyšší prostorovou mobilitu a také větší akční rádius. Z tohoto důvodu jsou schopné efektivně využívat lokalizační výhody různých regionů a zemí. Forma (způsob) prostorové dělby práce v jednotlivých případech závisí na vnitropodnikových organizačních strukturách. V poválečném období, v rámci stabilních rámcových podmínek „fordismu“ se tento způsob stal vzorem převážně hierarchické dělby práce mezi regiony. Sídla podniků (podnikové centrály) a další klíčové podnikové funkce se lokalizovaly v největších městských aglomeracích, kvalifikované výrobní aktivity v průmyslových regionech a standardizované aktivity v periferních regionech. V regionech, které ve zvýšené míře podléhali takové „externí kontrole“ se projevovaly negativní efekty, omezující jejich další rozvoj, jako nízká kvalifikační a příjmová úroveň zaměstnanců nebo menší inovační a adaptační schopnost podniků.

Malé podniky mají zcela odlišné lokalizační chování než velké podniky. Vyhledávání a zpracování informací, prostorová mobilita a prostorové působení (akční rádius) jsou podstatně menší. Ve velkém počtu případů zůstávají podnikatelé v regionu svého bydliště. Z tohoto důvodu mají malé

podniky rozhodující vliv na rozdíly v zakladatelské dynamice jednotlivých regionů. Ukázalo se, že řada regionálních faktorů může podporovat založení a rozvoj podniku, resp. eliminovat různé bariéry. Jak ukazují rozvojové trendy, tak spolupráce malých a středních podniků v rámci regionálních sítí je stále důležitějším faktorem regionálního rozvoje.

Lokalizační chování podniků významně ovlivňují také technologické změny. Nejdříve jsme se zaměřili na teorii výrobního cyklu. Podle ní výrobky vybraných průmyslových odvětví podléhají stárnutí (zavedení na trh, růst, pokles). V průběhu cyklu se mění také lokalizační požadavky. Nové výrobky a podniky, které je vyrábějí se většinou koncentrují ve velkých městských aglomeracích, „starší“ výrobky se později přemísťují do periferních regionů. Názory na to, za jakých okolností vznikají nová průmyslová odvětví se autoři liší. Podle Storpera a Walkera mohou nová průmyslová odvětví vznikat i mimo velké městské aglomerace, přičemž tato odvětví jsou podle něho natolik silná, že dokáží přitáhnout potřebné výrobní faktory a sami vytváří regionální poptávku. Naopak představitelé teorie inovačního prostředí (GREMI) hovoří o tom, že je to především prostředí, které umožňuje vznik inovací.

#### **Kontrolní otázky:**

- 1. Co to znamená, že je podnik otevřený systém a vytváří rozmanité vztahy se svým ekonomickým, sociálním a přírodním okolím (prostředím)?**
- 2. Neoklasický přístup k lokalizační analýze je často kritizován. Proč?**
- 3. Jak se rozhodují o lokalizaci velké nadnárodní podniky? Jaká kritéria posuzují na jednotlivých prostorových rovinách (země, region, město, pozemek)?**
- 4. Které lokalizační faktory ovlivňují zakládání malých podniků?**
- 5. Co jsou to podnikové sítě a jaký je jejich význam?**

### 3. Atraktivita a konkurence lokalit

V dosavadní diskusi jsme se lokalizací zabývali z pohledu jednotlivých ekonomických subjektů (podniků, podnikatelů). Pozornost jsme soustředili na prostorové aspekty podnikání a zabývali se jednotlivými faktory a také rámcovými podmínkami (okolím), které ovlivňují lokalizační rozhodování. Velký důraz jsme kladly na lokální/ regionální dodavatelské a odběratelské vztahy, charakteristiky trhu práce a také na to, jak lokalizační rozhodování ovlivňují organizační a technologické aspekty. Nakonec nás zajímaly vzájemné prostorové interakce mezi podniky, to znamená prostorová dělba práce, podnikové sítě a inovační prostředí (milieu).

Vzájemnému působení jednotlivých podniku (tomu, že se jednotlivá lokalizační rozhodnutí vzájemně ovlivňují) jsme nevěnovali příliš velkou pozornost. Lokalizační rozhodnutí jednotlivých podniků jsme chápali jako na sobě nezávislá.

V této kapitole se budeme zabývat prostorovou strukturou jednotlivých míst podnikání (lokalit) a také procesy, které ovlivňují jejich prostorové rozložení<sup>17</sup>. Dále nás budou zajímat aglomerační efekty a jejich typologie. Nakonec se budeme zabývat jejich národohospodářským, resp. regionálně-ekonomickým významem.

#### Studijní cíle:

- Analyzovat prostorové struktury ekonomiky
- Vysvětlit mechanismy vedoucí k prostorové koncentraci/ dekoncentraci ekonomických aktivit
- Zhodnotit význam externích efektů z hlediska regionální politiky
- Diskutovat otázku optimální velikosti města

#### Klíčové pojmy:

Prostorová struktura ekonomiky  
Disperzní prostorová struktura  
Koncentrovaná prostorová struktura  
Prostorový monopol  
Aglomerační efekty  
Interní efekty  
Externí efekty  
Lokalizační efekty  
Urbanizační efekty  
Paretovo optimum  
Veřejné statky  
Věžňovo dilema  
Optimální velikost města

Nejenom průmyslové podniky mají velké množství dodavatelů vstupů (meziproduktů, služeb) a odběratelů výstupů. Prostorové rozmístění těchto dodavatelů a odběratelů ovlivňuje lokalizační rozhodování podniků. To znamená, že **lokalizační rozhodování podniku je závislé na tom, kde se nacházejí jeho dodavatelé a odběratelé.**

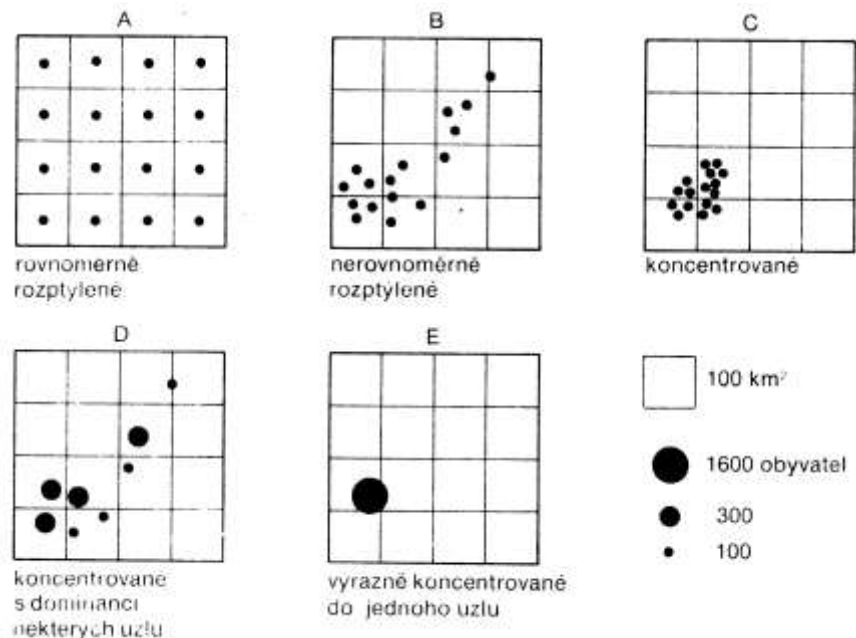
**Prostorová struktura ekonomiky je tak výsledkem vzájemně závislých lokalizací (lokalizačních rozhodnutí) jednotlivých podniků.** V reálné ekonomice jsme svědky toho, že

---

<sup>17</sup> Někdy hovoříme o prostorovém rozmístění nebo prostorové organizace (všechny tyto výrazy lze chápat jako synonyma)

ekonomické aktivity mají **tendenci se koncentrovat** (shlukovat). Například koncentrace podniků určitého průmyslového odvětví v regionu přináší nákladové výhody z důvodu specializace, lokalizace specializovaných podniků služeb, specializovaných pracovních sil, specifické infrastruktury apod. Právě z uvedených důvodů jsou jednotlivá lokalizační rozhodnutí na sobě závislá.

Obrázek 3-1. Různé formy prostorové struktury



### 3.1 Rozptýlená a koncentrovaná prostorová struktura

Výhodné prostorové umístění (výhodná poloha) může podnikům poskytovat alespoň částečnou konkurenční výhodu. Nové podniky si proto vybírají taková místa, aby ovládli co možná největší tržní zónu, v níž nebudou omezováni konkurencí. Tato přirozená **snaha podniků dosáhnout pozice prostorového monopolu** vede k tomu, že se budou snažit navzájem udržovat určitý odstup (vzdálenost). Prostorovou strukturu, která vzniká působením uvedeného mechanismu, nazýváme **rozptýlenou (disperzní)**<sup>18</sup>.

Zboží každodenní potřeby, jako jsou potraviny, drogistické zboží atd. je nabízeno všude tam, kde sídlí lidé s dostatečnými příjmy. Prostorové rozmístění těchto aktivit je tak závislé na prostorovém rozmístění lidí (kopíruje sídelní strukturu). Jelikož se jedná o nabídku hlavně standardního zboží, tak nedochází k příliš velké specializaci obchodů nabízejících uvedené zboží nebo služby, takže spotřebitelé budou spíše využívat nejbližší se nacházející nabídku. Nabízející se proto budou snažit usídlit v místech co možná nejdále od sebe, aby vytvořili prostorový monopol.

Tendence nabízejících vytvářet prostorové monopoly (zabránit konkurenci, aby se usídlila v jejich blízkosti), ale není jediným mechanismem, který může vést k rozptýlené prostorové struktuře. Dalším důležitým důvodem je **konkurence zdrojů**. Zdrojově závislá průmyslová odvětví se často lokalizují podle výskytu přírodních zdrojů, resp. nerostného bohatství (těžební, dřevozpracujícího nebo potravinářského průmysl). Jiná ekonomická odvětví a obory zase citlivě reagují na cenu vybraných výrobních faktorů, a proto hledají taková stanoviště, kde existuje převis nabídky nad poptávkou po těchto zdrojích. Vyhledávají tudíž místa, kde jsou tyto zdroje levněji k dispozici. Extrémním příkladem takového ekonomického odvětví je zemědělství, které velmi citlivě reaguje na cenu půdy, takže

<sup>18</sup> Někdy hovoříme o disperzním vzoru nebo modelu lokalizačního rozhodování podniků.

vykazuje extrémně disperzní prostorovou strukturu. Dalším příkladem je cestovní ruch, který často investuje do kouzla krajiny, které se vyskytuje pouze v určitých místech. Obě uvedená odvětví jsou proto významně vázána na nemobilní a nerozmnožitelné zdroje (půda, krajina). Také některá pracovní náročná odvětví jako textilní a elektrotechnický průmysl spadají do této kategorie. Potřebují především levnou pracovní sílu, takže se záměrně vyhýbají regionům, v nichž je velká koncentrace ekonomických aktivit a cena pracovních sil je tam vyšší.

*Příklady míry koncentrace vybraných ekonomických odvětví a oborů*

Vysoká – výzkum, bankovníctví a pojišťovnictví,
Střední – průmysl, obchod, zdravotnictví, doprava, hutnický průmysl
Nízká – zemědělství, cestovní ruch stavebnictví, zboží a služby každodenní potřeby

Prostorová koncentrace určitých aktivit může negativně ovlivňovat atraktivitu regionů pro jiná odvětví nebo aktivity (Smith, 1971). Příkladem mohou být dopravní zácpy nebo nedostatek volných pozemků, různé problémy životního prostředí, jako je znečištěné ovzduší nebo problémy s odpady. Všechny zmíněné faktory mohou snižovat atraktivitu lokalit pro určitá využití a posilovat tak jejich prostorovou disperzi (větší prostorový rozptyl aktivit).

*Obrázek 3-2. Klasickým příkladem prostorové koncentrace je americký automobilový průmysl*



Příčiny prostorové koncentrace ekonomických aktivit souvisí jak s charakterem příslušných aktivit, tak i s prostorovou koncentrací dalších, souvisejících aktivit. Aby bylo možné nabízet určité zboží se ziskem, tak musí existovat určité minimálně poptávané množství. Takové aktivity se tudíž budou koncentrovat v oblastech s minimální velikostí poptávky. Můžeme uvést celou řadu takových aktivit jak ze soukromého, tak i veřejného sektoru (specializované banky, znalostně náročné poradenské služby,

univerzity, výzkumná zařízení, divadla mezinárodního významu atd.). Existence zmíněných zařízení v regionu může zvyšovat jeho atraktivitu pro jiné aktivity. Koncentrace divadel často vede k tomu, že se v okolí usídlují herci, umělecké agentury a různé další služby. Koncentrace těchto osob a aktivit bude dále zvyšovat atraktivitu daného místa (města, městské čtvrti) jako centra divadelního umění. Vzájemná přitažlivost aktivit (související s jejich charakterem a jejich trhem) vede ke vzniku **koncentrované prostorové struktury**<sup>19</sup>.

Podobné argumenty, které jsme uvedli na příkladu z kultury, můžeme nalézt také u jiných aktivit. Např. koncentrace amerického automobilového průmyslu v okolí Detroitu vedla k výrazné koncentraci dodavatelských odvětví v jeho zázemí, která zase představují lokalizační výhodu pro podniky automobilového průmyslu.

Díváme-li se na ekonomiku z funkčního hlediska (podnikových funkcí), tak vidíme, že jejich rozhodovací/ správní orgány (podnikové centrály) se koncentrují ve větších městech. Jejich koncentrace umožňuje vznik a lokalizaci výrobních služeb (reklamní agentury, poradenství, výzkum trhu atd.). Z důvodu specializace mohou být uvedené služby nabízeny levněji, než kdyby je měly interně poskytovat samotné podniky, resp. podnikové centrály. Prostorová koncentrace podnikových centrál tak vede nepřímo k nižším nákladům, čímž se tendence ke koncentraci dále zvyšuje (Maier a Weiss 1991).

Efekty podporující koncentraci nejsou pouze důsledkem mezipodnikových interakcí (vztahy mezi podniky navzájem), ale také vztahy podniků a spotřebitelů. Butiky, prodejny obuvi, prodejny automobilů apod. mají také často tendenci k prostorové koncentraci. Příčina spočívá v tom, že nabízejí výrobky a služby, které jsou velmi diferencované a jejich „hodnotu“ lze spotřebitelům většinou zprostředkovat prostřednictvím osobní prohlídky. Díky prostorové koncentraci takových obchodů se vytváří široká nabídka pro spotřebitele, přičemž existuje větší pravděpodobnost, že si ze široké nabídky vybere produkt odpovídající jeho představám. Prostřednictvím koncentrace obchodů se pro spotřebitele zvyšuje atraktivita daného místa, které tak dokáže přitáhnout více poptávky (spotřebitelů), než jakou by byli schopné oslovit jednotlivé podniky (samostatně).

Také infrastruktura často ovlivňuje prostorovou koncentraci. Ačkoliv je většinou poskytována „zdarma“ (veřejný statek), při její lokalizaci musí být brán zřetel na poptávku. Je to důležité, neboť i stát musí se svými omezenými zdroji hospodařit efektivně. Podobně jako tržní zboží a služby, tak i infrastruktura vyžaduje určitou minimální velikost poptávky. Letiště a mezinárodní rychlíkové spoje jsou většinou k dispozici ve větších městech. Také moderní komunikační technologie (ISDN, počítačové sítě) se nejdříve zavádějí ve větších městech.

Reálné prostorové struktury (rozptýlené, koncentrované) jsou mnohem složitější, než jak vyplývá z naší dosavadní diskuse. V první řadě záleží na prostorové rovině, z níž se na ekonomické aktivity díváme. Za druhé na tom, jak dané aktivity definujeme (s jakými agregovanými kategoriemi pracujeme). Např. stravovací zařízení se zpravidla nacházejí v každé obci, takže je můžeme považovat (při makropohledu) za disperzně rozmístěné, zatímco, když se budeme dívat mikropohledem (vnitřní struktura města) tak zjistíme, že ve městech jsou většinou koncentrovaná v městských centrech. V Ostravě například ze známé Stodolní ulici.

### 3.2 Aglomerační efekty

Z předcházejících úvah je zřejmé, že **disperzní a koncentrované struktury jsou výsledkem vzájemné závislosti lokalizačních rozhodnutí podniků, domácností a státu (veřejného sektoru). Prostorové rozmístění aktivit v určitém čase ovlivňuje lokalizační podmínky (atraktivitu) daného místa pro nově vznikající aktivity.** Jedná se buď o zcela nové aktivity nebo o rozšíření aktivit již existujících.

V této části se budeme systematicky zabývat efekty, které vznikají při prostorové interakci podniků, domácností a veřejného sektoru. V literatuře se nejčastěji označují jako **aglomerační efekty**.

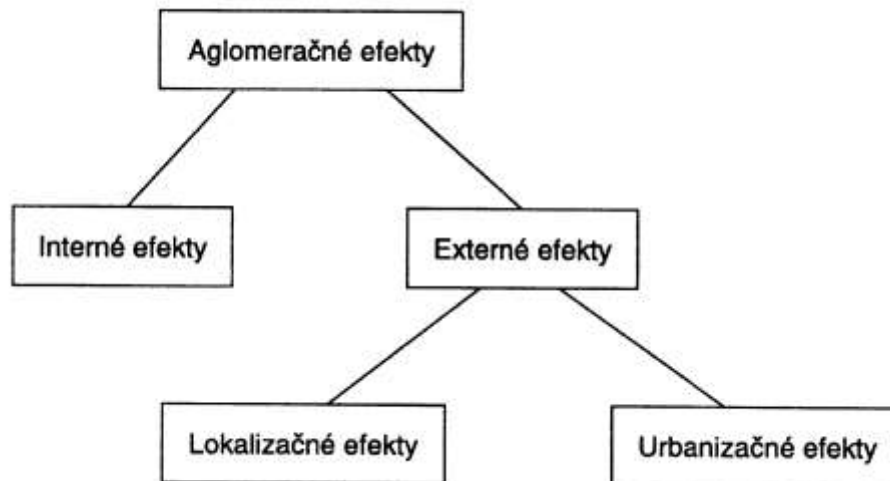
---

<sup>19</sup> Analogicky můžeme hovořit o koncentrickém vzoru nebo modelu lokalizačního rozhodování podniků.

Především se budeme zabývat odlišnými důsledky různých efektů. Závěrem nás bude zajímat národohospodářský význam těchto vzájemných závislostí.

Na obrázku 3-3 vidíme členění aglomeračních efektů na interní a externí; externí pak dále na lokalizační a urbanizační efekty. Jak si dále ukážeme, tak aglomerační efekty mohou mít pozitivní nebo negativní dopady.

Obrázek 3-3. Rozdělení aglomeračních efektů



### 3.2.1 Interní efekty

Vzájemné závislosti mezi existujícími a nově vznikajícími aktivitami v určitém území nevznikají pouze mezi podniky, resp. mezi podniky a spotřebiteli, ale také uvnitř podniků anebo jejich závodů. V tomto případě hovoříme o interních efektech. Pokud má např. podnik nevyužité výrobní kapacity, tak rozšíření výroby vede k tomu, že každá další jednotka produkce může být vyrobena levněji, než předcházející. Jelikož se přitom využívají výhody velkého podniku, tak hovoříme též o úsporách, resp. výnosech z rozsahu výroby (economies of scale). Tento efekt může vzniknout lepším využitím strojů, půdy (nemovitostí), lepším vyžíváním administrativy a dalších správních služeb, společným zásobováním nebo prodejem atd. Větší podniky často umožňují méně nákladnou podnikovou organizaci (hromadná výroba, dopravníky atd.) nebo použití nové technologie.

Samozřejmě, že existují také **nevýhody z rozsahu** („diseconomies of scale“). Například dlouhá doba, než se nový výrobek dostane na trh (v oblasti výroby se často říká, výrobní proces – řetězec - je tak rychlý, jak rychlá je jeho nejpomalejší část, článek řetězu), přebujelá administrativa apod.

### 3.2.2 Externí efekty

Jako externí označujeme ty aglomerační efekty, které vznikají mezi ekonomickými aktéry: podniky, domácnosti a veřejným sektorem. Jedná se o takové závislosti (vlivy), které spolurozhodují o hospodářském výsledku jednotlivého účastníka (zisk, užitek), ale jsou kontrolované jinými ekonomickými subjekty.

Externí efekty rozdělujeme na lokalizační a urbanizační efekty. Podobně jako interní efekty, tak i externí efekty mohou mít pozitivní a negativní dopady. Pozitivní externí efekty vedou ke koncentraci ekonomických aktivit, negativní efekty k disperzi, resp. dekoncentraci.

## Lokalizační efekty

Lokalizační efekty jsou efekty, které vznikají mezi podniky jednoho odvětví nebo oboru. Jsou externí z pohledu jednotlivých podniků, interní z pohledu odvětví nebo oborů. Důkazů o působení pozitivních lokalizačních efektů (lokalizační výhody) existuje celá řada. Od koncentrace některých průmyslových odvětví v blízkosti nalezišť nerostných surovin (hutnický průmysl, těžké strojírenství apod.) přes koncentraci specializovaných dodavatelských aktivit (automobilový průmysl nebo divadla při předcházející argumentaci), až po vznik specializovaných trhů práce. Dalšími příklady mechanismů, které vedou k lokalizačním výhodám jsou výzkumná a vývojová zařízení, která se zaměřují na příslušné obory, specializované školy a univerzity, specializované konstrukční kanceláře nebo designová centra atd. Koncentrace podniků určitého odvětví nebo oboru často vede k vytvoření specializované infrastruktury (např. speciální přístavy pro lodě přepravující ropu). Vzhledem k větší poptávce po této infrastruktuře se snižují náklady na její provozování, takže je pak poskytována levněji.

To, jakou roli budou hrát lokalizační efekty (výhody) při lokalizačním rozhodování podniku, mimo jiné závisí na jeho velikosti. Mnohé z lokalizačních efektů, které jsou pro malé podniky externími lokalizačními výhodami, mohou velké podniky využívat jakožto interní úspory z rozsahu výroby. Hranice mezi lokalizačními efekty a efekty z rozsahu tak není ostrá. Výhody z rozsahu (interní efekty) mají v porovnání s lokalizačními efekty tu výhodu, že je má podnik pod kontrolou.

V ekonomicky stabilních podmínkách jsou lokalizační výhody pro podniky, které jsou jimi (lokalizačními efekty) spojeny s jinými podniky silným podnětem, aby se jich zmocnili a internalizovali je. V období hospodářské krize se mohou výhody snadno změnit v nevýhody, hlavně proto, že celý podnik nelze snadno celý restrukturalizovat. V 70. a 80. letech minulého století se začaly v ekonomice projevovat dekoncentrační tendence (v souvislosti s krizí fordistického výrobního modelu a nástupu postfordismu). V 90. letech se pozornost začala orientovat na podnikové sítě, neboť tato forma kooperace mezi podniky (může sahát od jednoduché spolupráce až po úzké smluvní spojení) internalizuje výnosy z rozsahu výroby, současně ale brání rigiditě (nízké flexibilitě) velkých podniků.

Koncentrace aktivit jednoho odvětví nebo oboru může přirozeně vést také k lokalizačním nevýhodám, které nakonec omezují prostorovou koncentraci aktivit daného oboru. Projevují se např. rostoucími mzdovými náklady a cenami pozemků při zvýšené regionální poptávce po těchto výrobních faktorech. Například koncentrace cestovního ruchu vede v některých regionech k tomu, že regionální zvláštnosti (krajina, venkovské osídlení, kulturní svérázy atd.) které původně přitahovaly turisty, jsou poškozovány nebo ničeny, takže v konečném důsledku v regionu klesá poptávka po cestovním ruchu.

## Urbanizační efekty

Na rozdíl od lokalizačních efektů, které existují mezi podniky jednoho odvětví nebo oboru, vznikají urbanizační efekty mezi podniky různých odvětví a mezi různými aktivitami. Urbanizační efekty tvoří všechny pozitivní i negativní vlivy, které ovlivňují výkony ekonomických subjektů, které jsou projevem celého objemu ekonomických aktivit v daném regionu. Také dělící čára mezi lokalizačními a urbanizačními efekty nemůže být ostrá. Konkrétní přiřazení daného efektu závisí na tom, jak definujeme jednotlivá odvětví. K pozitivním urbanizačním efektům (urbanizačním výhodám) patří

- velikost prodejního trhu,
- vznik diferencovaného trhu kvalifikovaných pracovních sil,
- dostupnost výrobních služeb, výzkumných a vývojových zařízení, dopravní infrastruktury,
- možnost přímých ekonomických a sociálních kontaktů s ostatními podniky a rozhodovacími institucemi,
- dostupnost specializované nabídky kulturních, volnočasových a spotřebitelských zařízení (divadla, galerie, kavárny, restaurace, specializované obchody atd.).

Mnohé efekty, které jsou přiřazované k urbanizačním výhodám, souvisí s velikostí a diverzifikací regionálních trhů. Pozitivní externí efekt spočívá v tom, že pokud selže jeden dodavatel nebo odběratel, tak lze snadno najít náhradu, anebo že poradenské služby, výzkumné ústavy nebo finanční instituce jsou v regionu k dispozici pro všechny ekonomické subjekty.

Urbanizační výhody nabývají zvláštního významu v podmínkách nejistoty. Zvláště působí ve fázi hospodářské restrukturalizace, která se vyznačuje vysokou mírou nejistoty, a také v odvětvích a podnicích s vysokou nejistotou. Patří sem např. obory se stálou obměnou zákazníků a malou specializovanými produkty (např. poradenství, zpracování informací), nové začínající podniky nebo podniky produkující výrobky v pozdějších fázích výrobního cyklu. Všechna tato odvětví a podniky mají tendenci umístit se ve větších městech. Mimo jiné právě proto, že zde mohou dosáhnout množství pozitivních urbanizačních výhod.

To, jestli v regionu budou podniky využívat urbanizační efekty (v omezené míře také lokalizační výhody), mimo jiné závisí na organizační struktuře regionální ekonomiky. Zatímco malé podniky jsou často dodavatelsky závislé na lokálních a regionálních trzích (jsou svým způsobem nucené nakupovat zboží a služby na těchto trzích), tak velké podniky si často potřebné výkony poskytují interně (v rámci podniku). To znamená, že nejsou využitelné v ostatních podnicích a nevytvářejí žádné pozitivní externí efekty. Především velké podniky s monopolním nebo oligopolním postavením mohou svojí tržní silou prosadit, aby se pozitivní externí efekty pro ostatní regionální podniky udržovali na nízké úrovni, a tak se chrání před potenciální konkurencí. S takovými problémy se často setkáváme ve starých průmyslových regionech, které se vyznačují dlouhou průmyslovou tradicí, málo diverzifikovanou hospodářskou strukturou, velkými podniky a dobře odborově organizovanou pracovní silou. Příkladem je např. Porúří, v Česku např. Ostravsko.

Protiváhou urbanizačních výhod jsou negativní urbanizační efekty (**urbanizační nevýhody**). Koncentrace ekonomických aktivit a obyvatelstva často vede k znečištění ovzduší, dopravním zácpám, vysokým cenám půdy a způsobuje vyšší ceny výrobních faktorů. Tyto efekty působí na prostorovou dekoncentraci ekonomických aktivit.

### 3.3 Hospodářskopolitický význam externích efektů

Externí efekty (lokalizační a urbanizační efekty) významně ovlivňují prostorové struktury ekonomiky. Přispívají k tomu, že některé aktivity se v prostoru koncentrují, jiné jsou rozptýlené a vedou k diferenciaci prostoru, ke vzniku měst, průmyslových a venkovských regionů apod.

**Pozitivní externí efekty tím, že přitahují ekonomické aktivity do určitých regionů, tak mobilizují regionální (hospodářskou) politiku, aby právě posilováním pozitivních externích efektů podporovala atraktivitu regionu pro podnikání. Na této představě je postaven koncept růstových polí nebo koncept endogenního rozvoje, jak o nich budeme hovořit v části věnované teoretickým koncepcím regionálního rozvoje.**

Jak jsme si ukázali, tak s koncentrací ekonomických aktivit nejsou spojeny pouze pozitivní, ale také negativní aglomerační efekty. Pokud dojde k překročení optima koncentrace ekonomických aktivit, tak je ekonomicky efektivní míru koncentrace snížit. Dosáhnout optimální míry koncentrace je ovšem, při existenci externích efektů, velmi obtížné. Na rozdíl od interních efektů, kde rovnováha mezi pozitivními a negativními efekty závisí na rozhodnutí podniku, tak na tvorbě externích efektů (lokalizačních a urbanizačních efektů) se podílejí různé ekonomické subjekty (jejich velké množství). Každý jeden subjekt sice svým rozhodnutím reaguje na externí efekty vytvářené ostatními subjekty, ale ne na ty, které vytváří sám. Přispěje-li podnik svým vznikem k tomu, že dojde k překročení optimální koncentrace, tak nedostane žádný signál, že svým usídlením způsobuje více externích nevýhod než výhod. Jelikož všechny ekonomické subjekty se budou snažit maximálně využívat pozitivní externí

efekty a zodpovědnost za negativní efekty přesouvat na společnost (stát)<sup>20</sup>, mají lokalizační a urbanizační efekty tendenci překračovat optimum koncentrace.

### 3.3.1 Externí efekty a národohospodářská efektivita

Externí efekty hrají významnou roli v ekonomii blahobytu. Jejich existence je důležitým argumentem ve prospěch regionální hospodářské politiky.

#### Paterovo optimum

Otázky efektivity národního hospodářství jsou úzce spojeny s představou Paretova optima. Pod tím se rozumí stav ekonomiky, při němž si žádný ekonomický subjekt nebude moci zlepšit své postavení, aniž by se zhoršilo postavení nějakého dalšího subjektu. Ekonomika dosahuje Paretova optima tehdy, když nikdo nemůže zvýšit své výnosy nebo zisky, aniž by došlo k omezení výnosů nebo zisků těch ostatních. Takovou ekonomiku označíme jako efektivní, neboť prostřednictvím směny statků a zdrojů nelze dosáhnout stavu, který by byl všemi hodnocen jako lepší.

Paretoovo optimum se vztahuje výhradně k efektivitě hospodářství a nevšímá si jiných otázek, jako například spravedlnost v rozdělování. Výchozím bodem je existující alokace statků a zdrojů, která může být na základě hodnotových představ pocítována jako nespravedlivá. Jelikož užítky je možné velmi obtížně měřit (lze je měřit ordinárně), takže se nedají mezi jednotlivými subjekty vzájemně porovnávat, omezuje se tudíž Paretoovo optimum pouze na zjišťování efektivnosti ekonomiky jako celku.

#### Paretoovo optimum a neoklasická ekonomie

Ekonomie blahobytu ukazuje, že neoklasická ekonomika za přijatých předpokladů automaticky dosahuje stavu Paretova optima. V neoklasické ekonomice se obchod uskutečňuje tehdy, když přitom obchodní partneři zvyšují své užítky a vyrábí se pouze tehdy, je-li dosahován zisk. To znamená, že každý obchod a každý produkční proces znamená zlepšení ve smyslu Paretova optima. Za předpokladu maximalizace užitku a zisku, nevynechají ekonomické subjekty žádnou příležitost pro zlepšení, dokud nedosáhnou stavu, při němž si již nebudou moci zlepšit svoji situaci, tedy Paretova optima. Tohoto stavu lze dosáhnout působením tržního mechanismu. Zásahy státu, to znamená hospodářské politiky, nejsou potřebné. Někteří ekonomové (školy ekonomického myšlení) uvádějí, že nelze žádného optimálního stavu dosáhnout, neboť hospodářská politika narušuje, zpomaluje nebo působí proti procesu, který vede ekonomiku do stavu Paretova optima. Tento ekonomický poznatek tak poskytuje významný argument pro ideologii neokonzervativní hospodářské politiky, která svoji úlohu vidí v tom, aby umožnila tržním silám nerušený rozvoj. Aby nerušený rozvoj tržních sil skutečně vedl k Paretoovu optimu, tak ovšem musí být splněny následující tři předpoklady (Grevelle a Rees, 1981).

1. Na všech trzích musí vládnout konkurenční vztahy, to znamená, že nikdo nemůže mít takovou tržní pozici, aby mohl přímo (aktivně) ovlivňovat tržní cenu.
2. Nemohou existovat negativní ani pozitivní externí efekty. Každý ekonomický subjekt musí dokonale kontrolovat všechny proměnné své produkční funkce a také užítkovou funkci.
3. Nemohou existovat žádné veřejné statky.

V případě, že alespoň jedna z těchto podmínek není splněná, dochází k tržnímu selhání a tržní síly automaticky nevedou k Paretovskému optimálnímu stavu. Na rozdíl od ekonomické teorie, která uvádí tržní selhání často jako výjimku, tak prostorové analýzy ukazují, že situaci, kdy minimálně jedna z uvedených podmínek není splněna, je spíše pravidlem. Ve skutečnosti i na trzích s mnoha nabízejícími mohou vznikat prostorové monopoly (monopolní podnik může aktivně utvářet tržní cenu, viz např. situace, kdy v regionu existuje jedna mlékárna a velké množství dodavatelů mléka). Pokud se v regionu koncentruje více ekonomických aktivit, tak sice jednotlivé podniky nemohou zaujímat monopolní

---

<sup>20</sup> Podniky například považují za samozřejmé, že využívají urbanizační výhody velkého trhu ve městě. Za odstranění dopravní zácpy, která s jeho vznikem (příchodem) souvisí, je ovšem „zodpovědný“ stát.

postavení, zato však mohou vznikat pozitivní a negativní externí efekty (lokalizačních a urbanizačních efekty).

## Veřejné statky

Také předpoklad neexistence veřejných statků, je z prostorového/ regionálního pohledu velmi nepravděpodobný. Veřejné statky se vyznačují nerivalitou<sup>21</sup> a „nevyločitelností ze spotřeby“<sup>22</sup>. Pokud je veřejný statek nabízen jednomu subjektu, stává se dostupným všem ostatním bez vynaložení dodatečných nákladů. O veřejném statku proto říkáme, že má **nerivalitní spotřebu**; spotřeba jedním subjektem nesnižuje dostupnost statku nebo služby komukoli jinému. Veřejný statek lze dát do protikladu se soukromým statkem, u něhož spotřeba jedním subjektem vylučuje spotřebu téže jednotky statku jiným subjektem. Podle Samuelsona se veřejný statek dále vyznačuje **nevyločitelností ze spotřeby**, to znamená, pokud je poskytován, není v moci nabízejícího zabránit komukoli jinému v jeho spotřebě. Tato druhá charakteristika paralyzuje řádné fungování soukromých statků, neboť nabízející - soukromník by nebyl schopen zajistit, že pouze ty subjekty, které za statek platí, jej mohou využívat. A protože jednotlivci by měli přístup ke statku zadarmo, nikdo by nechtěl za jeho spotřebu platit<sup>23</sup>. Pokud vyloučení je proveditelné ale spotřeba není plně rivalitní, potom dostáváme mnohem běžnější případ smíšeného statku.

Mnohá infrastrukturální zařízení vykazuje alespoň částečně vlastnosti veřejného statku. V literatuře je charakter infrastruktury jako veřejného statku často označován za „konstituční atribut infrastruktury“ (Novotny, 1987). Příkladem jsou různé technické sítě (silnice, telefon, vodovody, kanalizace), veřejná bezpečnost (v obecném slova smyslu), vzdělání apod.

Poskytování veřejného statku spadá obecně do problematiky kolektivní volby. Obecně lze očekávat, že veřejné statky bude poskytovat stát, přičemž náklady bude krýt povinným zdaněním. Alternativně si lze představit, že všichni členové daného společenství uzavřou dobrovolnou dohodu o poskytování veřejného statku a hrazení nákladů. Problém tohoto řešení však spočívá v tom, že jednotlivci mohou zatajovat své pravdivé ohodnocení statku, aby se vyhnuli placení (tj. mohou se stát černým pasažérem).

## Vězňovo dilema<sup>24</sup>

V případě veřejných statků se hospodářské subjekty nacházejí v situaci, která je v teorii her popisována jako vězňovo dilema. Jen když je co možná nejvíce spotřebitelů připraveno zaplatit za existenci

---

<sup>21</sup> Jestliže spotřebovává hospodářský subjekt A jednotku statku, tak bude možnost využití hospodářským subjektem B ve stejné míře. Jinak řečeno, nerivalita znamená, že dané zboží či službu může spotřebovávat současně více hospodářských subjektů, aniž by si přitom konkurovali.

<sup>22</sup> Bude-li statek dán k využití subjektu A, nemůže být subjektu B zabráněno, aby statek využíval. Jinak řečeno, navyloučitelnost znamená, že potenciálního spotřebitele daného statku nelze ze spotřeby vyloučit.

<sup>23</sup> Pokud spotřeba statku je nerivalitní, potom s odvoláním na princip Paretova optima není efektivní účtovat u statku kladnou cenu. Objasnit to lze tak, že zvýšení spotřeby o dodatečnou jednotku přináší spotřebiteli prospěch, aniž by současně došlo k vynaložení nákladů. Z druhé strany požadování ceny by odradilo část spotřeby čili způsobilo čistý pokles uspokojení, respektive užítku. Z této situace vyplývá, že poskytování veřejného statku prostřednictvím soukromého trhu, byť by bylo proveditelné, neumožňuje produkovat jeho lepší čili optimální úroveň. V případě nevyločitelnosti je pak trh, jak bylo ukázáno, ze své alokační role zcela vyřazen.

<sup>24</sup> Prisoner's dilemma (vězňovo dilema). Tento termín vznikl v souvislosti s analýzou rozhodovacího problému, jehož obsahem je oddělený výsledek uvězněných delikventů. Každý delikvent ví, že, pokud se nikdo z nich nepřizná a každý svede vinu na druhého, dostanou se všichni ven bez úhony, popř. obdrží jen mírný trest. Jestliže se však jeden ze společníků přizná a ostatní nikoli, bude propuštěn, kdežto ostatní obdrží přísné tresty. Jestliže se všichni přiznají, potom všichni budou odsouzeni, avšak méně

veřejných statků odpovídající cenu, budou také nabízeny. Když bude statek nabízen, je to pro jednotlivé spotřebitele sice prospěšné, ale budou se snažit ho využívat zdarma. S podobnou situací se můžeme setkat také při výrazných externích efektech.

Příkladem může být proces **úpadku center měst**, který pozorujeme v řadě měst. Je-li stav domovního a bytového fondu v městských čtvrtích špatný, tak často nedochází k investicím do obnovy proto, neboť jednotliví vlastníci domů z důvodu malé atraktivity městské čtvrti (externí efekt) nemohou dosáhnout dostatečných výnosů. Pouze pokud se vlastníci domů v dané městské čtvrti rozhodnou celou oblast obnovit, nebo když se jim podaří k sanačnímu programu přimět obec (správu města), tak mohou tyto investice přinést profit pro každého jednoho vlastníka domu. Ovšem i zde se ale můžeme setkat s problémem „černého pasažéra“. Jednotliví aktéři se budou snažit zanedbávat obnovovací investice. Na druhé straně budou prostřednictvím zvýšeného nájmu nebo růstem ceny svých domů participovat na zvyšující se atraktivitě celé oblasti. Podobné efekty se vyskytují v mnoha oborech, kde existují výrazné externí efekty (např. ochrana životního prostředí nebo vývoj technických inovací).

### 3.3.2 Hospodářskopolitické důsledky

Jak jsme již uvedli, při existenci monopolů, externích efektů a veřejných statků nemůže tržní mechanismus automaticky zajistit optimální alokaci zdrojů. Vznikají národohospodářské ztráty, neboť ekonomika se nenachází ve stavu Paretova optima.

#### Kooperace a státní zásahy

Jak lze naznačený suboptimální stav překonat? Pouze tím, že individuální maximalizace užiteků a zisků bude doplňována společensky orientovanou maximalizací jednání. Majitelé domů by se v našem případě mohli spojit a pokusit se pomocí vzájemně výhodné kooperace překonat věžňovo dilema, a dosáhnout tak pro všechny lepší situace. Přitom je ale důležité zamezit tomu, aby se jednotliví majitelé domů nechovali jako „černí pasažéři“<sup>25</sup>.

Jinou možností je přímý zásah státu (veřejná intervence). Stát si může např. prostřednictvím příkazů a zákazů vynutit určité jednání ekonomických subjektů, nebo mu zabránit. Může také vytvořit pobídku, a tak dosáhnout situace, kdy se očekávané jednání vyplatí i ekonomickým subjektům. Stát může například prostřednictvím investičního podnětu (podpory investic) dosáhnout toho, že se alespoň části vlastníků domů vyplatí do bytového fondu investovat, nebude-li sanována celá oblast. Tím může stát prostřednictvím veřejné intervence dosáhnout překonání věžňovo dilematu.

Státní zásahy jsou ale spojeny s řadou problémů. Ke dvěma nejdůležitějším patří:

- Stát není „kormidelník“, který stojí vedle, ale je do hospodářského procesu různými způsoby vtahován jako aktér nýbrž je různým způsobem spojen s hospodářským procesem jako aktér (má své potřeby a zájmy).
- Stát, aby mohl korigovat nehospodárnost, tak by musel mít představu o tom, jak by měla Paretoovsky optimální alokace zdrojů vypadat.

Představa státu jako instituce, která svými zásahy (intervencemi) transformuje suboptimální alokaci zdrojů do stavu Paretova optima, předpokládá, že stát stojí mimo (vně) hospodářského života a svými

---

přísně, než kdyby se přiznal jen jeden. Pro racionálně jednající osobu, která se zajímá pouze o vlastní prospěch, bude výhodné se přiznat a nechat ostatní, aby nesli důsledky. Jelikož však všichni budou motivováni ke stejnému chování, dosáhnou výsledku, který je pro všechny horší, než kdyby mohli uzavřít mezi sebou závaznou dohodu, že nikdo se nepřizná. Tento model ukazuje, že racionální chování na mikroúrovni vede evidentně k iracionálnímu výsledku na makroúrovni.

<sup>25</sup> Pro jednotlivé vlastníky domů je optimální z pohledu maximalizace zisku, aby neinvestovali a využívali externích výnosů, které vznikají investováním ostatních.

aktivitami sleduje výhradně celospolečenský užitek (obecné blaho). Ve skutečnosti je ale stát v mnoha směrech s hospodářským životem spojen. Stát je vlastníkem podniků, investorem, výběřčí daní, atd. Jeho instituce zčásti sledují vlastní cíle (viz např. odlišné zájmy místních samospráv a státní nebo regionální správy). Snaží se budovat svoji finanční základnu, udržet si nebo rozšířit svou moc nebo z důvodu byrokratické těžkopádnosti činí zjednodušená rozhodnutí. I za předpokladu, že by aktivity státu byly určovány výlučně demokraticky volenými nositeli politických rozhodnutí, tak nemůže stát uvedenou roli zcela naplnit. Jak svým teorémem „nemožnosti“ dokázal Arrow (1951), tak za určitých předpokladů, které ve společnosti existují, tak nemůže dojít k bezproblémové agregaci preferencí jednotlivých aktérů<sup>26</sup>. Nelze existující pořadí preferencí ve společnosti agregovat bez toho, aniž by si navzájem neprotiřečili. Jinými slovy: **společnost není schopna si ve svém kolektivním rozumu vyjasnit, co chce.**

Spatřuje-li tudíž stát svoji roli v tom, že bude korigovat tržní selhání, resp. zasahovat do tržního mechanismu, měl by si být vědom nejen toho, že existuje neefektivní stav, ale také toho, jak by měla Paretovskými optimálními alokacími zdrojů vypadat. V této souvislosti může stát používat analýzu nákladů a přínosů<sup>27</sup> (cost-benefit analysis).

Analýza nákladů a užitků je velmi nákladná, a proto se používá jen v případech nejvýznamnějších státních aktivit. Jelikož tržní selhání také obvykle mění cenové relace, tak působením externích efektů, monopolů a existencí veřejných statků rozšiřuje v rámci celého hospodářského systému, takže logicky správné výsledky může přinést pouze analýza celkových nákladů a užitků, která zahrnuje celý hospodářský systém. V praxi, z důvodu vysokých nákladů na získávání a zpracování informací, je většinou taková analýza nerealizovatelná, takže stát musí rozhodovat bez jasné představy o optimálním stavu, o který se snaží.

## Prostorové rozložení externích efektů

Zatímco z pohledu obecné ekonomie blahobytu je jasné, že existence pozitivní a negativních externích efektů vede k suboptimální alokaci zdrojů, je prostorový pohled spojen s rozdílným působením lokalizačních a urbanizačních efektů. Zatímco prostorová koncentrace aktivit přináší (implikuje) z národohospodářského hlediska ztrátu užítka (vlivem pozitivních urbanizačních efektů), tak pro město a jeho obyvatele je jednoznačně výhodná (užitečná)<sup>28</sup>. Ovšem pouze tak dlouho, dokud z pohledu všech obyvatel a podniků města nezačnou převažovat negativní urbanizační efekty nad pozitivními efekty. V opačném případě vede další koncentrace aktivit ve městě k novému rozdělení užítka mezi ekonomickými subjekty, resp. k růstu užítka jedněch a ke ztrátě užítka ostatních. Tento stav představuje „normální situaci“ města<sup>29</sup>. Implikuje potenciální konflikty mezi oběma skupinami. Tyto konflikty se mohou řešit na různých rovinách (politická, sociální a ekonomická). Většinou ale tato situace vede k tomu, že jedna skupina (resp. aktivita) vytlačuje ty ostatní. Dochází ke koexistenci koncentračních a dekoncentračních procesů. Oba procesy probíhají vedle sebe (komplementárně).

---

<sup>26</sup> Podle amerického ekonoma J.K. Arrowa (\*1921) nositele Nobelovy ceny, není možné sestavit funkci společenského blahobytu, která plně odráží individuální výběr.

<sup>27</sup> Analýza nákladů a přínosů představuje analytický rámec pro vyhodnocování investičních projektů ve vládním sektoru. Od běžného finančního posouzení se liší tím, že uvažovány jsou veškeré (přínosy) a ztráty (náklady) bez ohledu na to, kdo je jejich adresátem. Přínosem se rozumí každé zvýšení užítka, nákladem pak každé snížení užítka, měřené náklady příležitosti vyhodnocovaného projektu. V praxi je nemožné celou řadu přínosů (ať kladných nebo záporných) kvantifikovat v peněžních jednotkách (narušená estetika krajiny, destrukce společenských vazeb aj.). Současně náklady bývají měřeny jako faktické peněžní náklady projektu.

<sup>28</sup> Možný dopad, že díky koncentraci ekonomických aktivit lze v periferních regionech alokovat méně kapitálu a práce, se politiků a obyvatel města nedotkne.

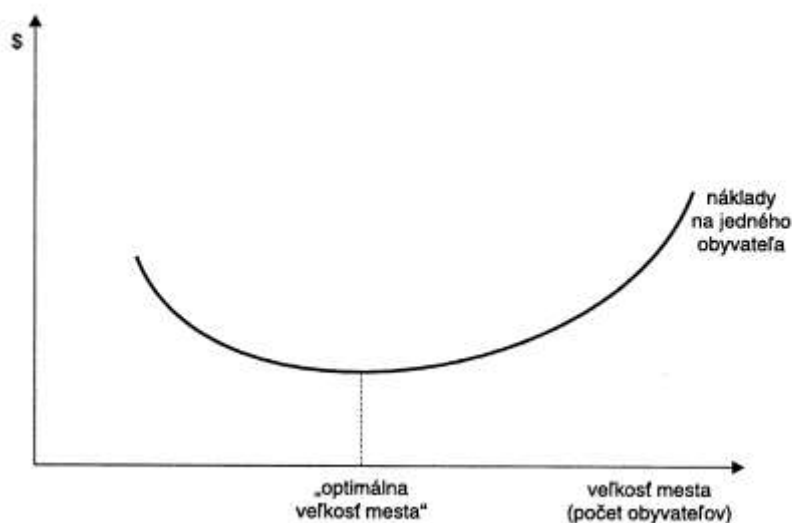
<sup>29</sup> Obě ostatní možnosti, totiž že hospodářské subjekty využívají pozitivní nebo negativní urbanizační efekty vede k nekontrolovatelné koncentraci (resp. dekoncentraci) a je tím nestabilní.

### 3.4 Optimální velikost města

Jak jsme již naznačili, na pozitivní a negativní lokalizační a urbanizační efekty se můžeme dívat také tak, že budeme považovat město za organizační jednotku a položíme si otázku, jaká je jeho optimální velikost. Touto otázkou se již dlouhou dobu zabývají urbanističtí ekonomové.

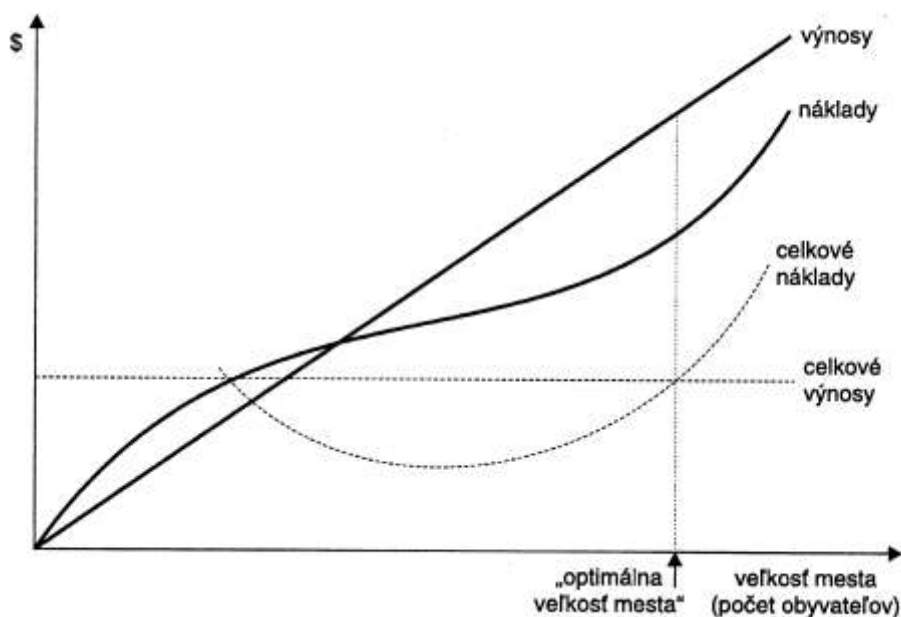
První práce urbanistických ekonomů zkoumaly náklady, za něž města poskytují své služby (Vanhove a Klaasen, 1987). Zjistili, že se náklady na jednoho obyvatele s rostoucí velikostí města nejdříve snižují a později zvyšují, takže křivka má tvar U. Viz obrázek 3-4. počet obyvatel, při němž křivka dosahuje minima, interpretovali jako optimální velikost města.

Obrázek 3-4. Náklady na jednoho obyvatele za služby města



Uvedený přístup většinou zohledňuje pouze náklady a zanedbává výnosy. Z pohledu optimální velikosti města nejsou relevantní pouze náklady, které vznikají městské správě, ale také společenské náklady a výnosy (užitky). I při zohlednění všech nákladů odpovídá optimální bod minima průměrných nákladů v optimalizační kalkulaci podniku. Ve skutečnosti leží bod optimální velikosti města tam, kde existuje maximální rozdíl mezi výnosy a náklady, tedy v bodě, kde pozitivní efekty, vzniklé rozšířením města, jsou právě vykompenzované negativními (Alonso, 1971). To odpovídá obvyklým podmínkám, že mezní náklady se musí rovnat mezním výnosům. Viz obrázek 3-5. Optimální velikost města tak bude dosažena při vyšších počtech obyvatelstva, než vyplývá z podmínky minima průměrných nákladů.

Obrázek 3-5. Podmínky optimální velikosti města



Určení optimální velikosti města je velmi složitý problém. Jelikož se jedná o společenské náklady a výnosy, tak zahrnují všechny pozitivní i negativní externí efekty a je zapotřebí je určit pomocí analýzy nákladů a užitků. Při velkém množství závislostí mezi ekonomickými subjekty ve městě, které se navíc mohou relativně rychle měnit, tak je prakticky téměř nemožné určit společenské náklady a výnosy. Mimo to uvedené problémy s alokací užitku vedou k přemísťování aktivit, takže s růstem města se mění také jeho hospodářské a sociální struktury.

Při zjišťování společenských nákladů a výnosů proto nemůžeme vycházet z konstantních struktur, nýbrž musíme při analýze brát v úvahu také strukturální změny.

Z uvedených důvodů neposkytují výzkumy optimální velikosti města žádné obecně přijatelné výsledky. Teprve speciální analýzy nám mohou ukázat, zda s růstem konkrétního města jsou přírůstky pozitivních efektů kompenzovány těmi negativními, či nikoliv. Ve většině případů se výzkumy omezují pouze na dílčí problémové oblasti města (např. na dopravu) a nemůžeme tak činit závěry ani v jednotlivých případech.

## Shrnutí

V této kapitole jsme zjišťovali, jak vzájemné působení ekonomických subjektů ovlivňuje lokalizační rozhodování podniků. Jak jsme si ukázali, tak různé aktivity jsou v prostoru rozdílně koncentrované, resp. rozptýlené (decentralizované).

Důvod pro jejich koncentraci, resp. dekoncentraci jsou různé. Nazvali jsme je „aglomeračními efekty“. Na ekonomické aktivity mohou působit pozitivně (přitahování) nebo negativně (odpuzování). Podle toho, na jaké organizační úrovni působí, tak hovoříme o „interních efektech“ (v rámci podniku) nebo o externích efektech (mezi podniky, resp. ekonomickými subjekty, jimiž jsou podniky, domácnosti a stát/ veřejný sektor). Rozlišili jsme dále lokalizační a urbanizační efekty. Lokalizační efekty jsou ty, které působí mezi ekonomickými subjekty jednoho typu (např. odvětví), urbanizační efekty jsou ty, které souvisí s koncentrací různých odvětví a aktivit (ekonomických subjektů).

Dále jsme se zabývali národohospodářským významem aglomeračních efektů. Ukazuje se, že externí efekty vedou ke zkreslování cen a tím narušují alokační funkci tržního mechanismu. Většinou to vede k poklesu efektivity v rámci ekonomického systému.

Zkoumáme-li předpoklady dokonalého trhu z prostorového pohledu, tak žádný z nich není v reálné ekonomice splněn. Prostorové monopoly, aglomerační efekty a povaha infrastruktury jako

jednoho z typů veřejného statku narušují podmínky efektivního tržního mechanismu. Zabývali jsme se také hospodářsko-politickými důsledky, které z toho vyplývají.

V poslední části jsme se zabývali otázkou optimální velikosti města. Jak jsme si ukázali, tak vzájemná závislost lokalizačních rozhodnutí ekonomických subjektů, která vysvětluje samotnou existenci měst, mimořádně stěžuje určení optimální velikosti. Určení souvislostí mezi náklady a užitky na jedné straně a velikostí města na druhé straně předpokládá, že budou adekvátně zohledněny všechny vzájemné závislosti, což je v praxi téměř nemožné.

#### **Kontrolní otázky:**

- 1. Jaké mechanismy vedou k vytváření disperzní (rozptýlené) prostorové struktury?**
- 2. Jaké mechanismy vedou ke koncentrované prostorové struktuře?**
- 3. Co jsou to aglomerační, lokalizační a urbanizační efekty? Jaké mezi nimi existují rozdíly?**
- 4. V čem tkví hospodářskopolitický význam externích efektů?**
- 5. Co je to Paterovo optimum?**
- 6. Čím se vyznačují veřejné statky?**
- 7. Co je to věžňovo dilema? Aplikujte ho na problém úpadku městského centra.**
- 8. Proč je obtížné určit optimální velikost města?**

## 4. Teorie využití půdy a městské struktury

Doposud jsme se zabývali problematikou lokalizačního rozhodování podniků. Nejdříve z pohledu jednoho ekonomického subjektu (podniku), později, jak se vzájemná rozhodnutí vzájemně ovlivňují. V této kapitole se budeme zabývat otázkou, jak vzájemná závislost ekonomických subjektů (podniků a domácností) vytváří prostorovou strukturu. Budeme se zabývat teorií využití půdy a teorií městské struktury. Klíčovou pozornost budeme věnovat polohové rentě, která mimo jiné určuje, co kde (na jakém místě) bude produkováno nebo nabízeno. To znamená, že existence polohové renty vysvětluje, proč např. v centru města je vysoká koncentrace obchodu a služeb, zatímco obyvatelé jsou často „vytlačováni“ z městských center. Polohová renta tak patří k významným faktorům, které formují prostorovou strukturu města.

### Studijní cíle:

- Pochopit a analyzovat mechanismus, který určuje, jaké ekonomické aktivity budou produkovány nebo nabízeny na jednotlivých místech prostoru
- Aplikovat teorii polohové renty v podmínkách vnitřních měst
- Vysvětlit dynamiku prostorové struktury města
- Diskutovat o výhodách a nevýhodách vybraných modelů prostorové struktury měst

### Klíčová slova:

- Teorie využití půdy
- Polohová renta
- Teorie městské struktury
- Nabídková funkce domácnosti (bid rent)
- Teorie prostorové struktury města (teorie koncentrických zón, sektorová teorie a teorie několika jader)

### 4.1 Thünenova teorie využití půdy

Johann Heinrich von Thünen (1826) patří mezi zakladatele prostorové ekonomie. Byl první, kdo se zabýval otázkou, zda ekonomické síly vytvářejí rozdílné prostorové struktury ekonomiky. Třebaže svoji teorii formuloval již v 1. polovině 19. století, neztratila dodnes na svém významu. Především moderní teorie vnitřní struktury měst významně staví na Thünenových úvahách.

Význam Thünenovy teorie spočívá v tom, že ukázal, že samotná existence tržních sil stačí k tomu, aby vznikaly prostorové rozdíly ve využívání půdy. Nejenom, jak se původně domníval, rozdíly v kvalitě a úrodnosti půdy vedou k diferenciaci jejího využití. Podstatnou roli podle něho hraje poloha (vzdálenost) vůči trhu.

Třebaže Thünen vysvětloval své myšlenky na příkladu zemědělské výroby a jeho teorie se často označuje jako „model zemědělského využívání půdy“, tak mechanismy, které odhalil, mají obecnou platnost.

Von Thünen vytvořil komplexní model prostorového využití půdy a rozložení příjmů. Podrobně se zabýval také mechanismy směny a jejich důsledky na mzdovou úroveň na jednotlivých místech. Jako první pracoval s konceptem mezního užítku a vytvořil také jeden z prvních modelů všeobecné rovnováhy. Jeho úvahy se ale dodnes velmi obtížně integrují do převládající ekonomické teorie.

V následujícím výkladu se nebudeme zabývat celým Thünenovým modelem, ale zaměříme se na otázky související s prostorovou strukturou využívání půdy.

Thünenův model vychází z prostorově koncentrované poptávky (spotřebitelé se koncentrují v místě trhu) a prostorově rozptýlené nabídky.

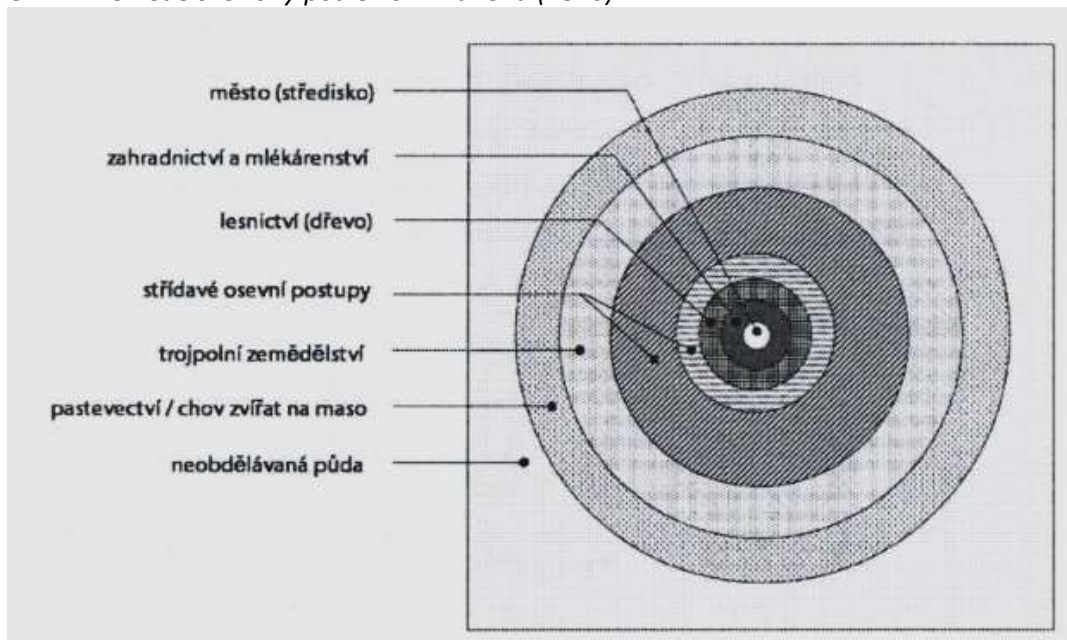
#### 4.1.1 Předpoklady

Dříve, než se budeme zabývat polohovou rentou, tak shrneme předpoklady, z nichž Thünen vycházel. Jeho teorie je deduktivní, vychází z obecných předpokladů, které musel výrazně zjednodušit, aby mohl „čistě“ zkoumat souvislosti, které ho zajímaly. Mnohé předpoklady Thünenovy teorie lze modifikovat, aniž by se jeho základní poznatky nějak změnily.

Při tvorbě teorie využití půdy vyšel z následujících předpokladů:

- Existuje izolovaný hospodářský prostor („isolierte Staat“, izolovaný stát), který je homogenní (všude je stejná dostupnost výrobních faktorů, dopravní dostupnost atd.). Uprostřed tohoto prostoru se nachází jediné město, na jehož trhu dochází ke směně zemědělských produktů. Neuvažoval o existenci žádných geografických objektů, jako jsou hory, řeky, rozdílná úrodnost půdy atd.
- Všichni spotřebitelé se koncentrují ve městě, takže všechny produkty se směňují (prodávají) v tomto městě. Cena a velikost poptávky se (podle zákona nabídky a poptávky) vytváří v podmínkách dokonalé konkurence. Producenti mají svá stanoviště rozmístěna po celé homogenní ploše.
- Všichni producenti mají stejné produkční funkce pro stejné produkty (vyrábějí stejným způsobem). Všechny výrobní faktory, kromě půdy, jsou dokonale mobilní a všude jsou k dispozici za stejné ceny<sup>30</sup>.
- Dopravní spojení s městem je možné z každého místa produkce, ze všech stran. Přepravní náklady jsou proto přímo úměrné vzdálenosti od města a jsou určovány druhem, objemem a kazivostí zboží.
- Producenti se snaží maximalizovat svůj zisk. Maximálně se přizpůsobují podmínkám poptávky ve městě.

Obrázek 4-1. Zemědělské zóny podle von Thüнена (1826)



<sup>30</sup> V tomto bodě se naše zobrazení zásadně odlišuje od Thünenova modelu. On se právě otázkou vlivu na trh práce intenzivně zabýval. Mimoto je uvedený předpoklad v rozporu s tím, že celková poptávka je koncentrována do města.

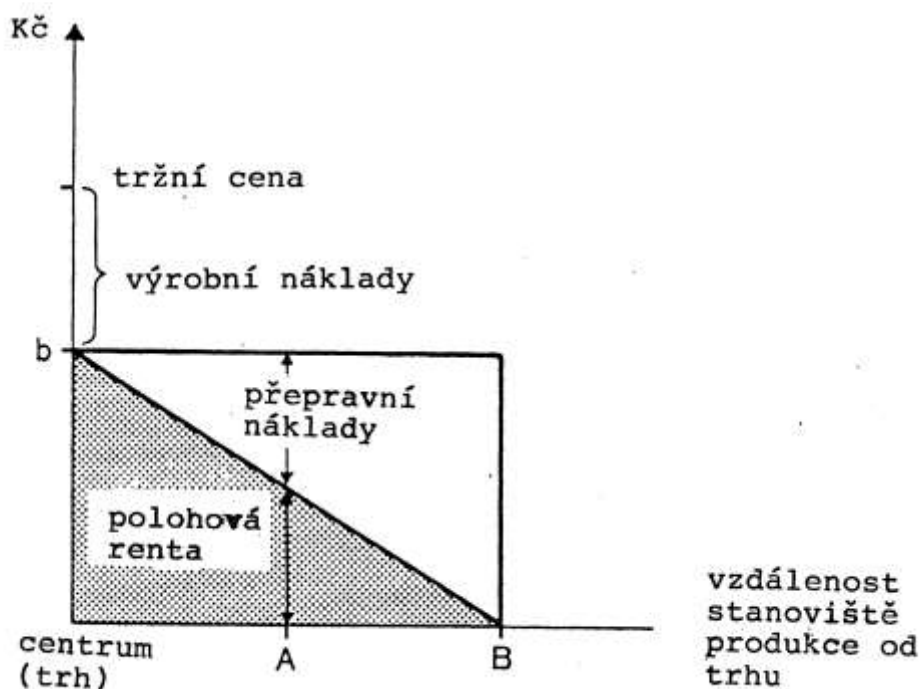
Výsledkem použití většího množství práce a kapitálu může dojít ke zvýšení produkce na jednotku plochy. Tento vztah znázorňuje produkční funkce konkrétního produktu. Jelikož předpokládáme homogenní plochu, tak na všech místech bude platit stejná produkční funkce konkrétního produktu.

#### 4.1.2 Polohová renta

Polohová renta je základním pojmem Thünenovy teorie. **Určuje, jaké produkty budou vyráběny (nabízeny) na jakém místě. Polohová renta představuje potenciální zisk, kterého může dosáhnout výrobce určitého produktu za určitou tržní cenu, pokud má půdu k bezplatnému využívání.** Pokud má půda své vlastníky, tak i oni se budou snažit maximalizovat svůj zisk. Stanoví takové nájemné v dané lokalitě, které se bude rovnat polohové rentě. Výrobce tak dosáhne nulového zisku. **Polohová renta tak představuje částku, kterou může výrobce maximálně zaplatit majiteli půdy za její pronájem.** Nezávisle na tom, v jaké lokalitě se výrobce nachází, příjmy z jednotky produkce pokrývají vždy přesně průměrné náklady. Jelikož polohová renta za daných podmínek představuje potenciální zisk, tak je nezávislá na institucionálních danostech. Z pohledu prostorové struktury není důležité, kdo polohovou rentu využívá. Je jedno jestli plyne jako nájem majiteli nebo zůstává výrobcovi jako zisk nebo zúročení kapitálu použitého na nákup půdy. Výsledkem je vždy stejná velikost výroby a stejná prostorová struktura využití půdy. **Polohová renta závisí na:**

- vzdálenosti výrobce od místa poptávky,
- vyráběném produktu (funkce nákladů) a
- ceně, kterou je možné za produkt získat na trhu.

Obrázek 4-2. Polohová renta



Matematicky lze polohovou rentu zapsat takto:

$$\text{Polohová renta } PR(x) = (p - PN - tx) q$$

**PR** = polohová renta

**q** = optimální množství produktu, vyrobeného na jednotku plochy

**p** = tržní cena

**PN** = průměrné náklady odpovídající **q**

**tx** = dopravní náklady z místa produkce do místa poptávky (na trh)

Jak průměrné náklady (**PN**), tak optimálně vyrobené množství produktu na jednotku plochy (**q**) je závislé na vzdálenosti od místa poptávky.

Polohová renta **PR(x)** tudíž závisí na vzdálenosti producentů od místa poptávky. Působí na ni následující tři faktory:

- přímé náklady na dopravu, které vznikají přepravou jednotky produktu na trh,
- změny optimálního množství produkce, které se snižuje při větší vzdálenosti,
- z toho vyplývající změny průměrných výrobních nákladů na jednotku produktu.

Jednoduše tak platí, že za uvedených předpokladů polohová renta klesá s rostoucí vzdáleností. I když to někteří autoři uvádějí, tak křivka polohové renty nemusí být přímkou, ani když budeme předpokládat lineární (přímo úměrné) dopravní náklady (Schätzl 1996), neboť odráží také změnu průměrných nákladů, která je výsledkem vlivu vzdálenosti na optimální produkční množství, takže má konvexní průběh.

Jelikož polohová renta odráží dopravní a výrobní náklady konkrétních produktů, tak je jasné, že bude rozdílná pro jednotlivé produkty. V závislosti na průběhu produkční funkce a citlivosti dopravních nákladů dostáváme pro různé produkty různé polohové renty.

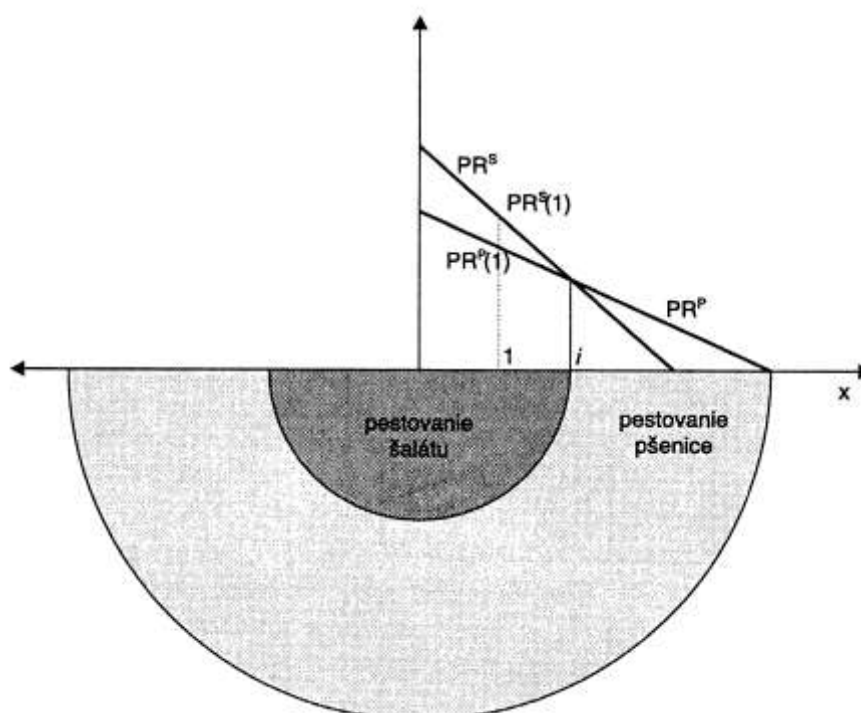
Cena, které dosáhne produkt na trhu, přímo určuje příjem výrobce za jednotku produkce. Pokud stoupne cena, tak se zvýší i příjem za jednotku produkce a polohová renta se zvýší (posune nahoru). Zvýšení ceny ale zároveň vede k zintenzívnění výroby, čímž se zvýší optimální množství produkce na jednotku plochy (**q**) a odpovídající průměrné náklady (**PN**). Kombinovaný nepřímý vliv zvýšení ceny na polohou rentu může pouze více posílit přímý efekt. Nemůže se zmenšit. Je to proto, neboť výrobce může zůstat při původní intenzitě produkce, takže bude intenzivněji vyrábět pouze tehdy, když se tím jeho zisk (to znamená i jeho polohová renta) zvýší. Na základě uvedené diskuse by mělo být jasné, že nepřímý efekt je závislý na vzdálenosti od centra (je variabilní), takže změna ceny nemusí vždy vést k paralelnímu posunu křivky polohové renty.

#### 4.1.3 Polohová renta a prostorová produkční struktura

Doposud jsme uvažovali produkční podmínky a polohovou rentu určitého produktu na různých místech prostoru. Nyní si ukážeme, že polohová renta vede k tomu, že na různých místech se vyrábějí různé produkty.

Obrázek 4-3 znázorňuje křivky polohové renty dvou produktů, řekněme pšenice a salátu při tržních cenách platných v centru (městě). Označíme si **PR<sup>s</sup>** jako polohovou rentu salátu a **PR<sup>p</sup>** polohovou rentu pšenice.

Obrázek 4-3. Polohové renty a produkční oblasti dvou produktů



Salát musí být na trhu dodávaný čerstvý a je ho zapotřebí na trh dopravovat rychleji a opatrněji, než pšenici. Má tedy vyšší dopravní náklady na jednotku vzdálenosti a množství. Jelikož uvedený rozdíl nelze kompenzovat rozdíly v produkční funkci, bude polohová renta salátu klesat strměji, než polohová renta pšenice. Je nutné dodat, že pro každého výrobce existují na jeho místě (stanovišti) pokaždé obě polohové renty, neboť každý výrobce může pěstovat jak salát, tak pšenici. V případě, že výrobce pěstuje na stanovišti 1 například salát, tak dosahuje polohovou rentu  $PR^s(1)$ . Pokud však pěstuje pšenici, tak dosahuje polohovou rentu  $PR^p(1)$ . Jelikož předpokládáme, že se výrobce snaží maximalizovat svůj zisk, tak bude na tomto stanovišti pěstovat salát, jelikož mu přináší vyšší polohovou rentu. Na obrázku 4-3 to platí o všech výrobcích mezi centrem a stanovištěm  $i$ , to znamená tím stanovištěm, na kterém se polohové renty protínají. Kromě tohoto místa (až po hranici pěstování  $x$ ) má vyšší polohovou rentu pšenice, takže se tam bude také pěstovat.

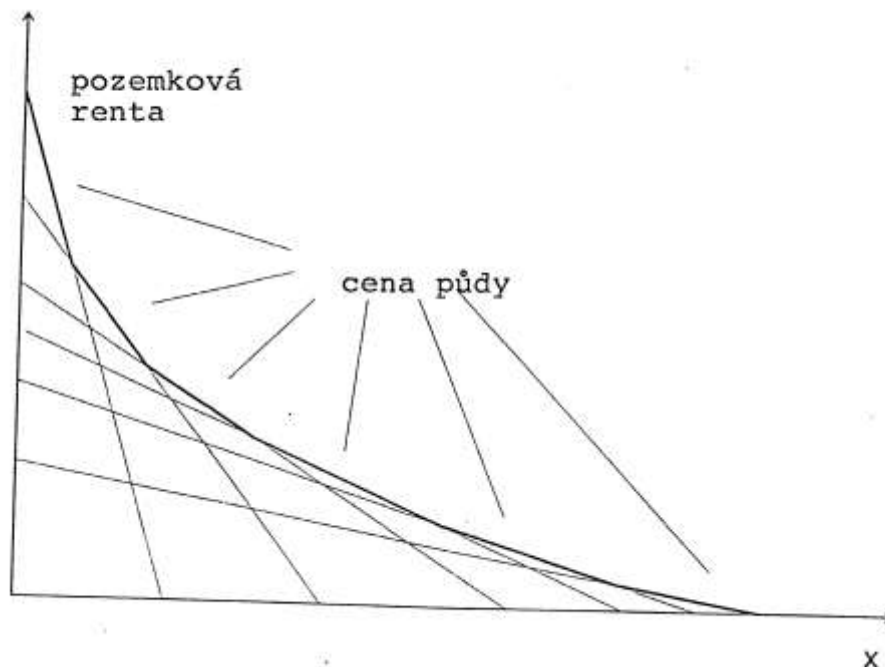
Předpokládáme-li homogenní plochu a stejné přepravní možnosti, tak oblasti pěstování salátu a pšenice vytvoří kolem centra (města) kruhové zóny. Při větším počtu statků dostaneme odpovídající počet kruhů. Jejich pořadí bude určováno stoupající funkcí polohové renty, která je závislá (ovšem ne výlučně) na citlivosti dopravních nákladů. Produkt s nejstrměji klesající polohovou rentou bude produkován na plochách nejbliže centru, hned za ním bude vyráběn produkt s druhou nejvíce klesající polohovou rentou atd., až po vnější zónu, kde bude vyráběn produkt s nejmírnějším sklonem polohové renty. Jelikož tento produkt vykazuje nejnižší míru dopravních nákladů, může být i z této větší vzdálenosti se ziskem přepravován do města. Dosahuje v této vzdálenosti vyšší polohovou rentu než ostatní produkty, takže v tomto místě nemá konkurenci.

Názorně jsme si ukázali průběh křivek polohové renty a mechanismus, jak vzniká oblast pěstování salátu a pšenice. Co se však stane, když polohová renta salátu bude ležet pod polohovou rentou pšenice? V tomto případě se nebude pěstovat ani dodávat na trh žádný salát. To však znamená, že poptávka po salátu bude neuspokojená, tudíž vzroste jeho cena a zvýší se také polohová renta PRs. Polohové renty se protnou a okolo trhu (města) vznikne oblast pěstování salátu. Jelikož se zároveň bude pěstovat méně pšenice, vzroste i cena pšenice, čímž se polohová renta pšenice posune nahoru a hranice jejího pěstování do vnější oblasti.

Kvůli vyšší ceně pšenice se zase zmenší prostor pro pěstování salátu, takže jeho tržní cena stoupne. To se bude dít tak dlouho, dokud pro oba produkty nenastane rovnováha mezi nabídkou a poptávkou na trhu. Z uvedených procesů vyplývá průběh křivky znázorněný na obrázku 4-3. Jak na něm můžeme vidět, tak vzájemná závislost mezi trhem produktů v centru a trhem s půdou vede k tomu, že pěstování pšenice se přesunulo z prostoru kolem města. Pěstování pšenice však nyní mohou obhospodařovat prostory, které ve výchozí situaci ležely úhorem (by nevyužívané).

Konkurence mezi různými způsoby využití půdy je v Thünenově modelu selektivním mechanismem, který v konečném důsledku vede k diferencovanému využívání půdy. Na každém stanovišti bude vyráběn takový produkt, který tam dosahuje nejvyšší polohovou rentu. Tato konkurence se prostřednictvím trhu s půdou zesiluje. Konkurence se zvyšuje, funguje-li trh s půdou. V takové situaci za každý pozemek bude možné získat cenu odpovídající zúročenému budoucímu toku zisků, kterých lze dosáhnout v budoucnosti, mínus úroky. Cena pozemků se tak jeví jako obaly polohové renty, jak je znázorněno na obrázku 4-4. Cena půdy eliminuje na každém stanovišti přebytečný zisk, takže výrobci na všech stanovištích dosahují zisk rovný nule, a tím jsou pro ně stanoviště indiferentní.

Obrázek 4-4. Polohová renta a cena půdy



#### 4.1.4 Význam Thünenova modelu z dnešního pohledu

Von Thünen využil své osobní zkušenosti se správou rozsáhlého venkovského statku a odvodil z nich řadu důležitých poznatků pro teorii využití půdy. Svě teoretické úvahy využil i pro praktické doporučení, jak by měly po sobě následovat jednotlivé formy (kruhové zóny) využívání zemědělské půdy. Viz obrázek 4-1.

Thünenovi kritici často uvádějí, že jeho teorie se týká výhradně zemědělského využívání půdy a že posloupnost zón využívání půdy, které odvodil z teoretických předpokladů a potvrdil na příkladu svého statku, se dnes nedají uplatnit, jelikož jeho úvahy jsou neaktuální.

Podíváme-li se na hlavní předpoklady jeho teorie (poptávka je prostorově koncentrována a na trhu panují konkurenční podmínky), tak zdaleka neplatí pouze pro zemědělství, ale také pro ekonomická odvětví a obory, v nichž převažují malé podniky, které jsou zaměřené na lokální/regionální trhy (regionálně koncentrované trhy). Jako příklad lze uvést maloobchod, stavebnictví a řadu příbuzných odvětví. Také v těchto případech lze Thünenovy úvahy přímo využít.

Skutečnost, že se pořadí zón využívání půdy, jak vypořádal Thünen se změnilo, by nás nemělo překvapovat. Jedná se o změnu, která je v souladu s jeho předpoklady. Důvodem jsou změny výrobních a dopravních technologií, k nimž od té doby došlo. V zemědělství se například jedná o masové využívání mechanizace, používání průmyslových hnojiv, pesticidů, vývoj nových odrůd plodin atd. Takže se logicky změnila také produkční funkce všech produktů. Doprava je dnes podstatně rychlejší, než v 1. polovině 19. století a také technologie uchovávání zemědělských produktů (konzervování, mražení při nízkých teplotách) umožňují nákladově výhodnější překonávání vzdáleností. Všechny uvedené změny vedou ke změně křivek polohové renty a tím ke změně prostorové struktury využití půdy.

Díky deduktivnímu přístupu a stanoveným předpokladům poskytuje Thünenova teorie velmi elegantně a jednoduše ekonomické základy využívání půdy. Uvedená zjednodušení samozřejmě snižují praktickou hodnotu této teorie.

## 4.2 Teorie městské struktury

Za nejvýznamnější oblast, kde se dnes aplikují poznatky Thünenovy teorie, lze označit teorii městské struktury. Zabývá se otázkou, jak jsou uvnitř města nebo městského regionu rozloženy různé aktivity (například v jednotlivých městských čtvrtích). Jejím formálním vyjádřením je „New Urban Economics“ (např. Richsardson, 1977 a jiní), která poukazuje na úzkou spojitost s Thünenovou teorií. Obzvláště zřejmá je tato spojitost s modelem městské struktury Williama Alonsa (1964), klasika New Urban Economics.

Nyní se soustředíme na tu část Alonsova modelu, která se zabývá prostorovým rozmístěním obyvatelstva. Středobodem jeho úvah je otázka, **kde v městském regionu se usídí domácnost a jak své disponibilní příjmy rozdělí mezi různé produkty**. Alonsova teorie tak úzce svázána s mikroekonomickou teorií spotřebního chování a používá také její základní koncepty (užitek, rozpočtová restrikce, maximalizace užitku).

### 4.2.1 Optimalizace domácností

Východiskem teorie je zjednodušená představa, že všechny tržní transakce se odehrávají v městském centru, v tzv. „central business district“ CBD (obchodně-podnikatelské čtvrti). Pouze tam získávají domácnosti své příjmy a pouze tam nakupovat spotřební zboží. V případě, že se usídí v blízkosti CBD, tak má pouze malé výdaje na cestování do práce a za nákupy. Zato však musí na takovém místě akceptovat vyšší cenu nemovitostí a může si proto dovolit pouze menší pozemek nebo byt. Pokud se usadí dále od CBD, tak si může dovolit větší nemovitost, ale musí déle a nákladněji cestovat za prací a nákupy. Alonso pracuje se třemi druhy výdajů domácností:

- výdaje na dopravu (příměstskou a městskou dopravu z místa bydliště do centra),
- velikost nemovitosti
- všechno ostatní zboží a služby.

Výše výdajů na dopravu závisí na tom, v jaké vzdálenosti od centra se domácnost usídí. Výdaje za nemovitost jsou určovány její velikostí a cenou půdy na daném stanovišti. Cenu půdy pro zjednodušení chápe jako funkci vzdálenosti od centra. Ceny ostatního zboží a služeb jsou nezávislé na lokalizačním rozhodnutí domácností, takže je můžeme agregovat. Hovoříme v této souvislosti o složeném (komplexním) produktu. Proto můžeme ostatní zboží a služby agregovat<sup>31</sup>.

---

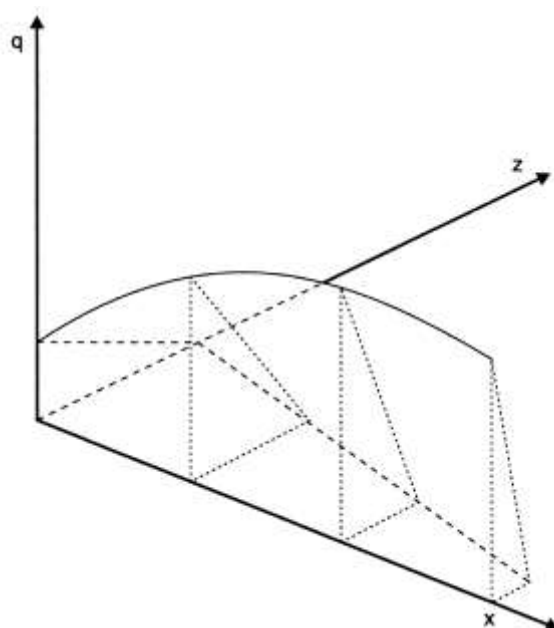
<sup>31</sup> Ačkoliv se jedná o agregát ostatního zboží a služeb, můžeme agregovaný statek považovat za samostatný spotřební statek a můžeme také určit jeho množství a cenu.

Označíme-li příjmy domácnosti jako  $y$ , cenu agregovaného statku  $p_z$ , jeho množství  $z$ ,  $P(x)$  cenu půdy ve vzdálenosti  $x$  od CBD,  $q$  množství půdy a  $t(x)$  náklady na dopravu při vzdálenosti  $x$ , tak můžeme rozpočtové omezení výdajů zapsat jako:

$$y = p_z z + P(x)q + t(x)$$

Graficky nám tuto situaci znázorňuje obrázek X-X. Každý bod na této ploše představuje kombinaci množství agregátního produktu, plochu půdy a vzdálenost od centra, kterou příjmy domácnosti dovolují (Alonso, 1964, 1975).

Obrázek 4-5. Rozpočtové omezení



Domácnosti vybírají z bodů na křivce spotřebních možností (též spotřebitelova „rozpočtová přímka“) na základě svých preferencí. Přitom mezi agregátním produktem a půdou existuje závislost, kterou vyjadřuje konvexní indifferenční křivka. Spotřební možnosti domácnosti ovlivňuje také vzdálenost od CBD.

Optimální místo pro bydlení nalezneme tam, kde se indifferenční plocha dotýká plochy rozpočtového omezení. Odpovídající bod (kombinace  $x$ ,  $q$ ,  $z$ ) určuje, v jaké vzdálenosti od CBD se domácnost usídí a kolik půdy a složeného produktu bude spotřebovávat. Domácnost nachází v tomto bodě nejvyšší užitek, který může se svými příjmy dosáhnout.

#### 4.2.2 Funkce nabídkové renty domácnosti

V dosavadní diskusi měl Alonsův model městské struktury více paralel s mikroekonomickou teorií než s teorií využití půdy von Thünera. To proto, neboť jsme vycházeli ze stanovených cen půdy a zvažovali, kde se nachází stanoviště, přinášející nejvyšší užitek. Úzká spojitost s Thünenem se jasně ukáže, pokud argumentaci obrátíme. Budeme vycházet z určité úrovně užitečnosti a položíme si otázku, **jakou cenu půdy může domácnost v různých vzdálenostech od CBD maximálně zaplatit, pokud chce dosáhnout danou úroveň užitečnosti.**

V této souvislosti hovoříme o **teorii nabídkové renty** (bid rent theory). Je založena na funkci nabídkové renty, která **vysvětluje přímo vztah mezi cenou půdy ve městě a jejím využitím.** Nabídková

cena je chápána jako maximální cena za jednotku půdy, kterou jsou domácnosti nebo podniky ochotny zaplatit – nabídnout. **Výše nabídkové renty potom závisí na vzdálenosti od městského centra (CBD).** Od lokalizační renty v Thünenově modelu se liší zejména úhlem pohledu – ochotou poptávajících nabídnout cenu. Například podniky si při svém vyjednávání musí uchovat požadovanou míru zisku (za předpokladu dokonalé konkurence je tento zisk nulový), domácnosti si chtějí uchovat požadovanou míru užítku. **Ve zjednodušeném pojetí se tak domácnosti a podniky snaží nalézt optimální kombinaci mezi dopravními náklady, vyplývající ze vzdálenosti od centra, cenou půdy a množstvím půdy, kterou využívají a na základě optimalizace volí svoji lokalizaci vzhledem k CBD.**

Za předpokladu, že dopravní náklady rostou se vzdáleností od centra (CBD) a domácnost udržuje konstantní úroveň běžné spotřeby, musí polohová renta na jednotku plochy klesat se vzdáleností od CBD, aby byla zachována rovnováha mezi příjmy a výdaji domácnosti. Domácnost se snaží maximalizovat užitek. Toto uspokojení (užitek) je funkcí vzdálenosti od centra a velikosti obývaného prostoru. Toto uspokojení může být realizováno jen v rámci dosahovaných příjmů domácnosti. Pokud od celkových příjmů odečteme náklady na dopravu a výdaje na běžnou spotřebu, tak dostaneme částku, kterou domácnost může použít na koupi či pronájem pozemku či bytu. Na základě této částky a předpokladu klesajícího gradientu pozemkové renty je pro každou domácnost konstruována tzv. rentová křivka nebo křivka nabídkové renty (bid rent křivka). Tato křivka odpovídá hodnotě renty či ceně za metr čtvereční plochy, kterou je domácnost schopná platit v určité vzdálenosti od centra při zachování konstantní úrovně svého uspokojení. Alonso zdůrazňuje tři předpoklady týkající se křivek nabídkové renty:

- Jednotlivé domácnosti mohou mít zcela odlišné křivky nabídkové renty.
- Funkce nabídkové renty odpovídá dané úrovni osobního uspokojení. Jelikož pro každou domácnost existuje nekonečné množství úrovní uspokojení, tak bude mít každá domácnost celý soubor paralelních funkcí nabídkové renty lišících se úrovní jejího uspokojení. Nižší křivka nabídkové renty znamená vyšší uspokojení, neboť stejného cíle je možno dosáhnout s nižšími náklady.
- Funkce nabídkové renty nemá žádný přímý vztah ke skutečným cenám půdy či výši renty. Představuje hypotetický model, který nám říká, pokud by byla cena půdy či renta na daném stanovišti taková a taková, domácnost bude uspokojena na takové a takové úrovni.

Křivka (funkce) nabídkové renty je vlastně řadou kombinací cen půdy a vzdálenosti od centra, mezi kterými je domácnost indiferenční, neboť odpovídá její představě o velikosti pozemku omezené možností rozpočtu domácnosti. Za předpokladu klesající úrovně renty nebo cen pozemků s přibývajícím vzdáleností od centra mají rentové křivky rovněž klesající tendenci (směrem od centra). Za pozemek (byt) preferované velikosti může vlivem snižujících se dopravních nákladů domácnost zaplatit více v centru než na okraji města. Bohatší domácnosti vyžadují větší plochu pro své uspokojení, kterou si také vzhledem ke svým příjmům mohou dovolit, mají křivku nabídkové renty mnohem plošší, (s nižším sklonem), než domácnosti chudší, které vzhledem k nízkým příjmům a dopravním nákladům na dojíždění si mohou dovolit pouze podstatně menší obydlí v centru města, a jehož rentová křivka je tudíž podstatně strmější. **Porovnáním rentových křivek chudších a bohatších domácností zjistíme, kde jsou ve městě jednotlivé skupiny domácností lokalizovány.** Ti s nejvyšší funkcí nabídkové renty (nabízející větší částku za metr čtvereční) se usídlí v dané lokalitě či přesněji řečeno vzdálenosti od centra.

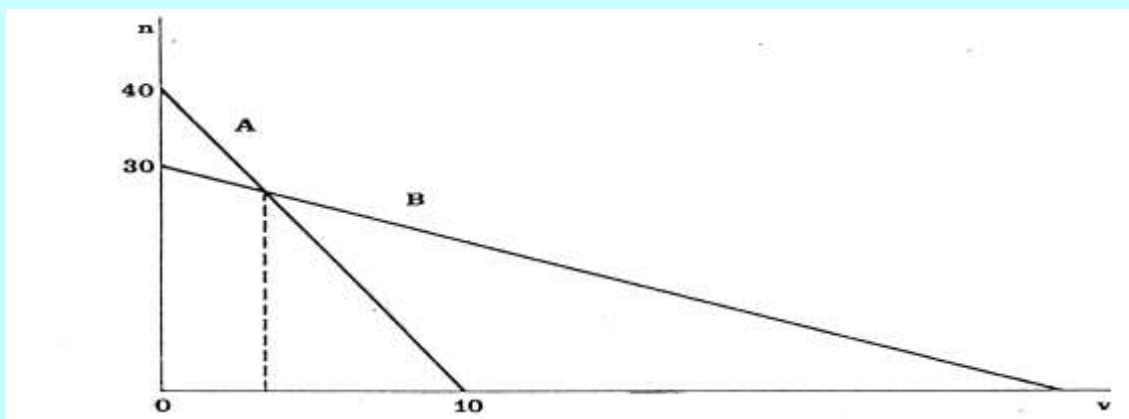
Klíčovým momentem pro pochopení konstrukce ploché křivky nabídkové renty bohatších vrstev a strmější v případě chudších obyvatel, je porozumění vlivu velikosti preferovaného pozemku či bytu ve vztahu k dopravním nákladům a příjmové kategorii obyvatel, jak ukazuje následující příklad.

*Obrázek 4-6 Křivka nabídkové renty pro dvě domácnosti s různými příjmy (příklad)*

Předpokládejme například rodinu A s měsíčním rozpočtem (po odečtení běžných nákladů) 2.000 peněžních jednotek (PJ) a sociálně silnější rodinu B se zdroji rovnajícími se 6.000 PJ. Rodina B preferuje byt o velikosti 200 m<sup>2</sup>, zatímco domácnost A se spokojí s 50 m<sup>2</sup>. Za čtvereční metr takových bytů pak v samotném centru (dopravní náklady jsou nulové) může rodina A zaplatit 2.000/50 = 40 PJ měsíčně, zatímco zdroje rodiny B při preferenci většího bytu stačí pouze na nájem 30 PJ za m<sup>2</sup>. Rodina A je zde tudíž ochotná platit vyšší rentu za čtvereční metr než rodina B. Při měsíčních dopravních nákladech 200 PJ za kilometr stačí rodině A příjmy na teoreticky možnou dojízdku ze vzdálenosti 10 km, kde se však možnost placení renty dostává na nulovou hladinu. Ekonomicky silnější rodina B má však v této vzdálenosti stále dostatek zdrojů a je schopna platit rentu ve výši 20 PJ za m<sup>2</sup> při předpokladu preferované velikosti bytu. Zatímco křivka nabídkové ceny je v centru vyšší pro chudší rodinu A, ve vzdálenosti 10 km od centra je situace obrácená a rodina B je zde schopná zaplatit vyšší rentu za byt preferované velikosti, než rodina A.

n= nájem za metr čtvereční

v= vzdálenost od centra města (CBD)



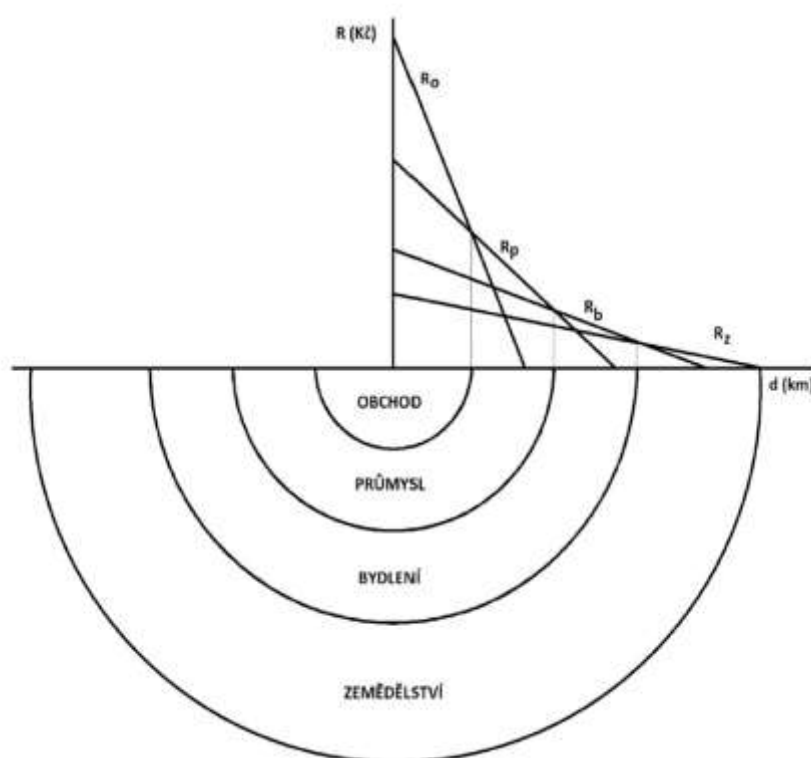
Křivku nabídkové renty (rentovou křivku) lze konstruovat i pro **jiné druhy využití půdy ve městech: obchodní, průmyslové, obytné či zemědělské** (obrázek 4-7). Některé činnosti, například finanční a poradenské služby, jsou schopny dosahovat vysoké produktivity na malé ploše. Ekonomická efektivita jejich činnosti je však silně spojena s centralitou jejich lokalizace. S rostoucí vzdáleností od centra prudce klesá jejich ziskovost. Tento vztah můžeme přirovnat k prudkému růstu dopravních nákladů s rostoucí vzdáleností. Křivka nabídkové renty takových činností má tudíž velmi strmý průběh. Při jejím porovnání s ploššími křivkami ostatních činností pak můžeme identifikovat základní schéma funkčního využití půdy ve městě (viz obrázek 4-7).

V zjednodušené verzi Alonsova modelu (Richardson, 1977) se ukazuje, že zvýšení příjmů, resp. snížení přepravních nákladů vždy vede k tomu, že se obyvatelé budou moci usídlit ve větší vzdálenosti od CBD. Taková změna implikuje:

- větší vzdálenost dojíždění (pendlování)
- menší hustotu osídlení v blízkosti CBD a
- vyšší hustotu osídlení na okraji města.

To jsou vývojové tendence, které můžeme pozorovat v mnoha městech rozvinutých zemích v souvislosti se suburbanizačními a desurbanizačními procesy.

Obrázek 4-7. Vztah mezi rentou a využitím půdy ve městě



#### 4.2.3 Kritika a alternativy

Alonsova práce, jejíž základy tvoří Thünenova teorie, podstatně přispěla k vývoji urbánní ekonomie „New Urban Economics“. Pokouší se deduktivním způsobem (s využitím velmi formálních metod) vysvětlit vznik a vývoj městských struktur. Jedná se o směr výzkumu, který, jak kritizují von Beuven a Hampe „(...), ještě nenabídl uspokojivé vysvětlení diferencovaných městských struktur z pohledu lokalizačního rozhodování“. Stojí za tím dva důvody:

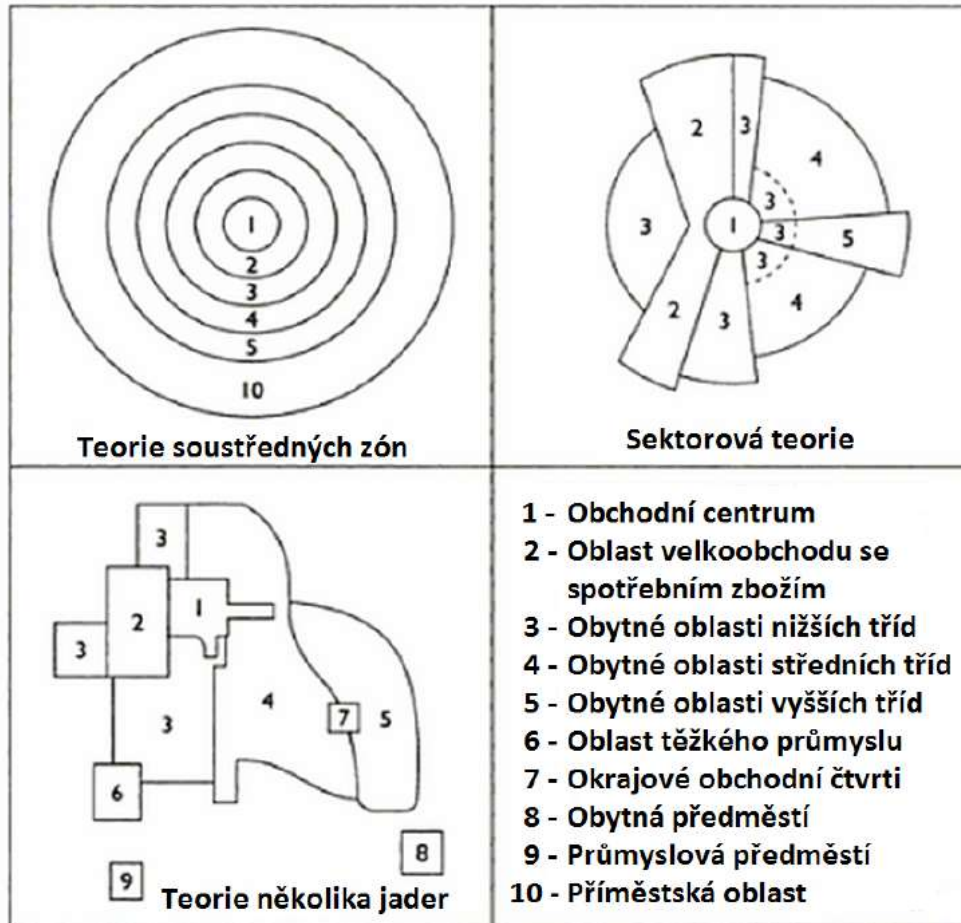
- Formální modely mohou brát v úvahu pouze omezený počet vzájemných vztahů. Reálná města jsou ale utvářena působením velkého množství pozitivních a negativních souvislostí, které vedou k prostorové koncentraci, resp. dekoncentraci (separaci, segregaci): mezi podniky stejného odvětví, různými odvětvími, mezi různými sociálními skupinami, subjekty nabídky a poptávky na různých trzích, mezi dílčími trhy (např. trhem půdy nebo trhem práce) atd. Jinak vyjádřeno aglomerační efekty, ať již pozitivní nebo negativní, přestože jsou mimořádně důležité, tak při používání formálních metod mohou být vzaty v úvahu pouze ve velmi zjednodušené podobě.
- Přemísťování aktivit a změna způsobu využívání určitého místa je většinou možná pouze za cenu vysokých nákladů. Budovy, zařízení a infrastruktura mají obvykle dlouhou dobu využití, takže významně ovlivňují možnosti využití dané lokality. Podstatné změny ve struktuře města jsou proto možné pouze v rámci delšího období. Existující struktura přitom zároveň podstatně ovlivňuje vývoj města a jeho částí. Z toho vyplývající komplexní dynamika chybí v převážně většině statických modelů New Urban Economics.

K Alonsově teorii a teoriím jeho následovníků existuje vícero alternativních modelů městské struktury. Vznikají částečně induktivně z empirických pozorování, zčásti jsou výsledkem normativních úvah. Úzkou spojitost s uvedeným kruhovým modelem má například koncepce radiálního města nebo vícejádrového města.

Je úkolem především geografů a urbanistů, městských plánovačů a architektů, aby odpověděli

na otázku, jak má být město strukturované, aby mohlo co možná nejlépe plnit své rozmanité funkce a aby ho obyvatelé považovali za vhodné pro život (Lynch 1981, Hall 1988). Vydeme-li z plánování rozvoje měst, tak vidíme použití různých modelů a koncepcí (srov. New York, Paříž, Madrid, New Delhi, Brasília aj.).

Obrázek 4-8. Modely prostorové (vnitřní) struktury města



**Sektorový model** modifikuje abstraktní schéma **koncentrického modelu**. Tento model přihlíží k vlivu hlavních komunikačních tahů, ale také k vlivu přírodních podmínek a lidské činnosti na kvalitu prostředí, jak se promítá v sociální stratifikaci bydlení. Výroba podle tohoto modelu obklopuje hlavní dopravní osu. Některá využití se přitahují, jako např. průmysl a bydlení dělníků, jiná se naopak odpuzují jako např. průmysl a bydlení vyšších příjmových skupin obyvatelstva.

**Polycentrický model** vyjadřuje skutečnost, že ve velkých městech rozkládajících se na rozsáhlém území, vznikají vedle hlavního centra také sekundární centra.

## Shrnutí

V této kapitole jsme se zabývali otázkou, jak vzájemné vztahy mezi hospodářskými subjekty, které vznikají především působením dopravních nákladů, vytvářejí prostorové struktury. Zabývali jsme se von Thünenovou teorií využití půdy, jejíž nejdůležitějším prvkem (součástí) je koncepce polohové renty. Polohová renta neurčuje pouze intenzitu využívání jednotlivých stanovišť, ale i to, jaký produkt se bude kde vyrábět. Při zjednodušených předpokladech vznikají kruhové

produkční oblasti (Thünenovy kruhy nebo zóny). Existence polohové renty významným způsobem určuje prostorovou (vnitřní) strukturu měst a městských regionů.

S Thünenovou teorií úzce souvisí moderní teorie městské struktury a její nejznámější model Williama Alonsa (Alonsův model městské struktury). Na rozdíl od Thüneny je předmětem Alonsova zájmu soukromá domácnost. Vyšel z mikroekonomické teorie spotřeby a dospěl k velmi podobnému mechanismu a prostorové struktuře jako von Thünen. Optimalizace domácností vede k tomu, že podle vzdálenosti, v jaké se nachází od centra města, je ochotná zaplatit různé částky za půdu a pozemek. Tuto závislost znázorňuje křivka nabídkové renty. Podobně jako polohová renta, tak rentová nabídka určuje, které domácnosti se na jakém místě ve městě usídlí. Nakonec jsme se zabývali kritikou těchto teorií a možnými alternativami.

#### **Kontrolní otázky:**

- 1. V čem spočívá význam Thünenovy teorie využití půdy?**
- 2. Co je to polohová renta?**
- 3. S jakými proměnnými pracuje Alonso ve svém modelu prostorového rozmístění obyvatel ve městě?**
- 4. Co vyjadřuje křivka (funkce) nabídkové renty?**
- 5. Čím se vyznačuje sektorový a polycentrický model prostorové struktury města?**

## 5. Sídelní struktura a městské systémy

V této kapitole rozšíříme prostorovou perspektivu našich úvah. Poté, co jsme se zabývali prostorovou strukturou vnitřních měst, tak zaměříme pozornost na městské systémy (systémy měst). Budeme se věnovat dvěma teoriím prostorových struktur osídlení: teorii centrálních míst Waltera Christallera a teorii tržních sítí Augusta Löscheho. Podobně jako v případě Thünenovy teorie využití půdy, představíme dvě klasické koncepty prostorové/ regionální ekonomie, které jsou dodnes obecně platné. Přestože mají řadu kritiků, protože zcela neodrážejí realitu, tak mohou být východiskem pro koncepční úvahy týkající se především toho, jak zabezpečit rovnocenné životní podmínky obyvatel dané země nebo daného regionu. Obě teorie se totiž zabývají prostorovým rozmístěním produkce zboží a služeb, resp. hierarchickým uspořádáním sídel různé velikosti. Nakonec představíme novější úvahy o městských systémech, které vycházejí z empirických pozorování. Vycházejí sice se základních myšlenek Christallera a Löscheho, ale integrují je s poznatky o prostorové difúzi inovací a informací.

### Studijní cíle:

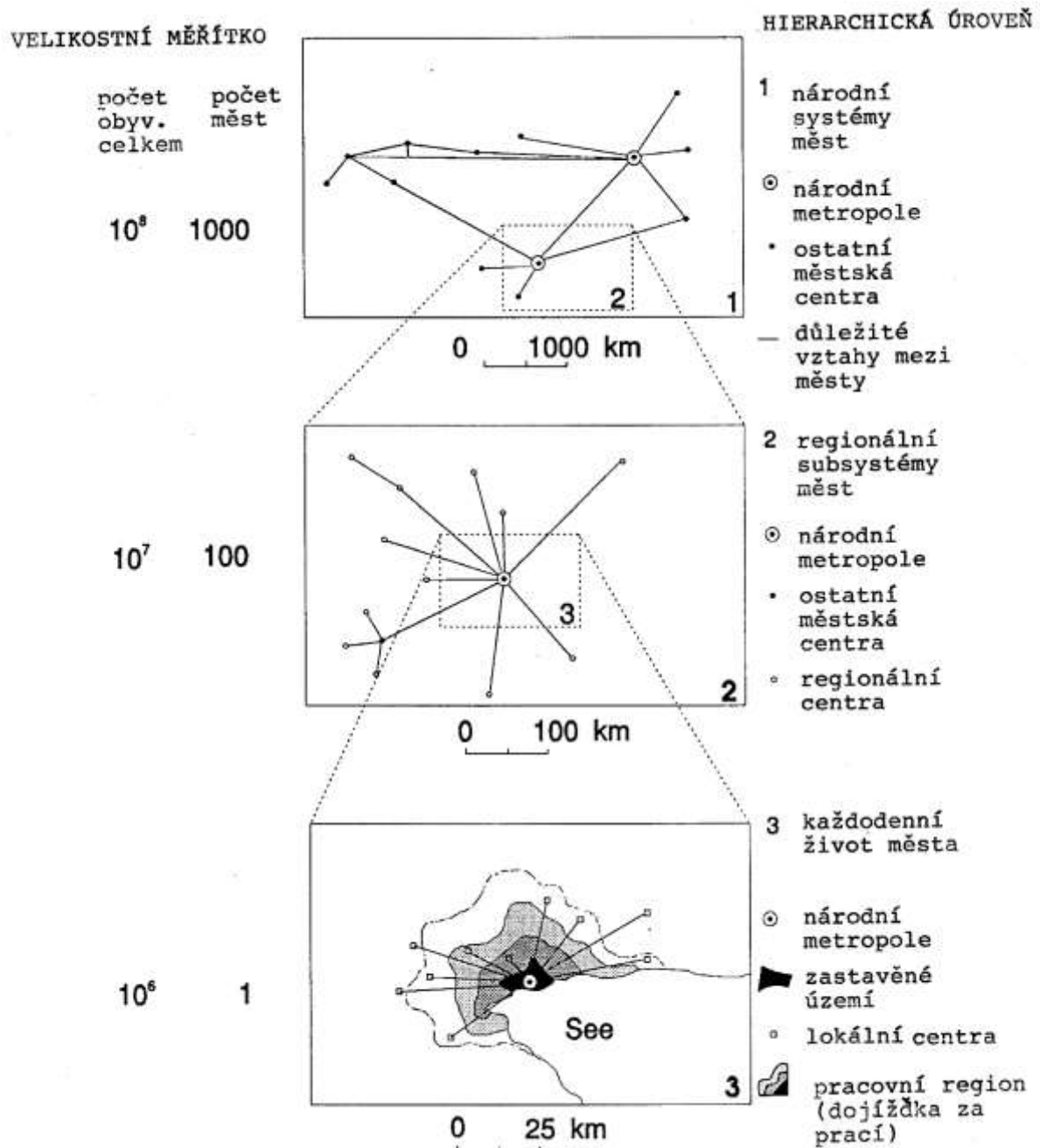
- Pochopit logiku rozložení služeb a sídel různé velikosti v prostoru
- Analyzovat změny sídelního systému v čase (struktury centrálních míst)
- Aplikovat teorii centrálních míst při řešení zajišťování rovnocenných životních podmínek (veřejných služeb)

### Klíčová slova:

Sídelní struktura, sídelní systém  
Christallerova teorie centrálních míst  
Prostorový dosah statků, optimální tržní zóny  
Vývoj (změny) systému centrálních míst  
K – funkce  
Löschova teorie tržních sítí  
Koncepty centrálních míst (středisková soustava obcí)

Na obrázku 5-1 vidíme tři základní velikostní nebo řádovostní roviny prostorového systému. První (nahore) představuje národní systém měst (osídlení), kterým se budeme zabývat v této kapitole. Prostřední rovinu představuje vztah města (jádra) a jeho zázemí. Těmito aspekty prostorového systému se budeme zabývat v další kapitole. Poslední spodní část znázorňuje prostorovou strukturu vnitřních měst, kterou jsme se zabývali v předcházející kapitole.

Obrázek 5-1. Roviny prostorového systému



## 5.1 Christallerova teorie centrálních míst

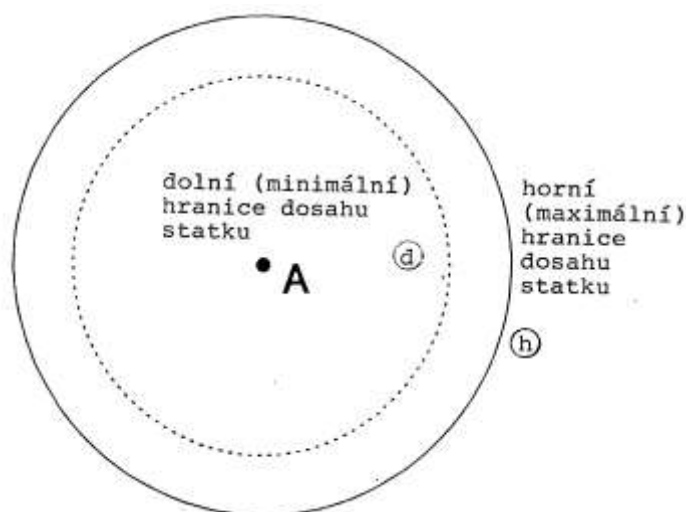
Teorie centrálních míst jakožto deduktivní teorie vychází z řady zjednodušujících předpokladů. Předpokládá homogenní prostor s rovnoměrně rozmístěným dopravním systémem (všechna místa prostoru jsou dopravně dostupná, dopravní spojení existuje všemi směry) a racionální chování tržních subjektů. Producenti maximalizují zisk a spotřebitelé maximalizují užitek. Homogenita prostoru se týká i dostupnosti výrobních faktorů. Obyvatelé a jejich poptávka jsou v prostoru rovnoměrně rozloženi. **Teorie vychází z prostorově koncentrované nabídky a prostorově rozptýlené poptávky a jednotné výrobní ceny.** Pro zjednodušení také předpokládá dokonalou konkurenci.

V následujícím výkladu budeme používat pojem statek. **Statek v ekonomické teorii** označuje cokoliv, co zvyšuje užitek. Výjimku tvoří tzv. nežádoucí statek, který užitek snižuje. Statkem nemusí být pouze fyzický objekt (zboží), mezi statky se počítají také služby. Pod statkem si tudíž můžeme představit různé druhy služeb. Christallerova teorie centrálních míst je často nazývána **teorií prostorového rozmístění služeb**.

### 5.1.1 Prostorový dosah statků

Při existenci dopravních nákladů platí, že **tržní oblast (zóna) producenta** je prostorově ohraničená (omezená), neboť skutečná cena vybraného statku pro spotřebitele<sup>32</sup> (výrobní cena plus přepravní náklady) je v určité vzdálenosti od místa produkce (nebo od trhu) tak vysoká, že již po něm není poptávka. V teorii centrálních míst budeme rozlišovat dolní (minimální) a horní (maximální) hranici tržní oblasti. Za daných předpokladů bude hranice tržní oblasti určována na jedné straně produkční funkcí nabízejícího, na druhé straně hustotou spotřebitelů a jejich spotřebitelským (poptávkovým) chováním.

Obrázek 5-1. Horní a dolní hranici prostorového dosahu statku (produktu).



Na obrázku 5-1 je znázorněno stanoviště **A** s vyznačenou **horní a dolní hranicí prostorového dosahu statku (produktu)**. Producent bude daný statek v bodě **A** nabízet pouze tehdy, když bude moci minimálně zásobovat tržní oblast, která je na obrázku označena jako **(d)**<sup>33</sup>. Jelikož má výrobce pevné fixní náklady, tak bez ztráty může produkovat až od určitého minimálního množství. Tomuto minimálnímu množství odpovídá minimální tržní oblast, v níž se vytváří potřebná tržní poptávka. Je-li jeho tržní oblast menší, tak dosáhne ztráty a bude dříve nebo později z trhu vytlačen. Bude-li jeho tržní oblast větší, než zmíněná dolní (minimální) hranice dosahu **(d)**, tak bude dosahovat zisku. I bez konkurentů je však výrobce schopen zásobovat maximálně prostor ohraničený **(h)**. Za touto horní hranici tržní oblasti již nejsou spotřebitelé ochotni převzít dopravní náklady k místu produkce **A**.

Kromě produkční funkce a poptávky spotřebitelů závisí horní a dolní hranice tržního dosahu statku také na hustotě osídlení a na přepravních tarifech. Obě hranice dosahu na změny uvedených parametrů reagují odlišně. Pokud se zvyšuje hustota osídlení, tak producenti dosahují minimálního množství poptávky v menší tržní oblasti. Vzdálenost dolní hranice dosahu od stanoviště **A** klesá. Horní hranice dosahu zůstává při změně hustoty osídlení konstantní (stejná). Při snížení dopravních nákladů

<sup>32</sup> Efektivní cena pro spotřebitele

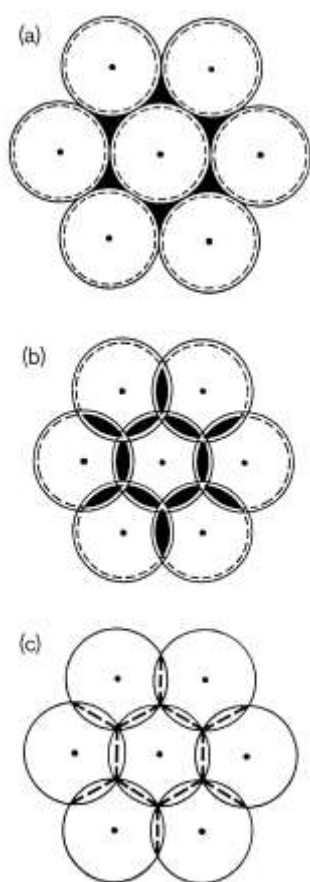
<sup>33</sup> Tento a následující výrok o velikosti tržní oblasti nejsou celkem přesné, neboť poptávka díky vlivu přepravních nákladů závisí také na formě tržních oblastí.

(zlevnění dopravních tarifů) dojde ke skutečnému zlevnění daného statku pro spotřebitele, takže budou ochotni převzít (nyní nižší) náklady na dopravu z větší vzdálenosti od místa produkce (bodu **A**). Horní hranice dosahu se tím začne rozšiřovat. Dolní hranice dosahu se naproti tomu bude smršťovat, protože spotřebitelé začnou spotřebovávat větší množství statku, takže producent dosáhne minimálního poptávaného množství již v menší tržní oblasti.

### 5.1.2 Vznik optimální tržní oblasti

Jak jsme již uvedli, za horní hranicí tržní oblasti producenta zůstává poptávka po jeho výrobních neuspokojena. Mohou se tam usadit další producenti. Pokud budou dosahovat zisku, tak budou přicházet další producenti, až se jimi prostor postupně zaplní. Jak dlouho budou producenti vstupovat na trh a jak hustě se budou lokalizovat?

Obrázek 5-2. různé formy tržních oblastí.



Obrázek 5-2 nám ukazuje tři možné varianty tržních oblastí. Plná čára představuje horní a čárkovaná dolní hranici tržního dosahu. Na obrázku **(a)** se horní hranice dosahu producentů vzájemně dotýkají. Dosahují maximálních zisků a mezi jejich tržními oblastmi existují nezásobované oblasti (černě vyznačené). Pokud na trh vstoupí další producenti, tak posunou už existující výrobce blíže k sobě (budou tlačit své konkurenty co možná nejdále od sebe). Pokud tento proces zajde příliš daleko, tak může vzniknout situace **(b)**. V tomto případě se tržní oblasti jednotlivých producentů natolik překrývají, že přinejmenším producent nacházející se uprostřed z důvodu blízkosti konkurentů již nebude dosahovat potřebné minimální poptávky. Z důvodu prostorové blízkosti konkurentů (spotřebitelé začnou odcházet ke konkurentům) je nakonec z trhu vytlačen. Na obrázku **(c)** vládne stabilní rovnováha. Každý producent zásobuje svoji minimální poptávku a dosahuje tak nulového zisku. Kromě toho neexistují žádné nezásobované oblasti<sup>34</sup>. Vytváří se šestiúhelníkové tržní oblasti, jimiž se pokryt celý prostor, a to s nejmenšími dopravními náklady.

### 5.1.3 Tržní oblasti s více statky

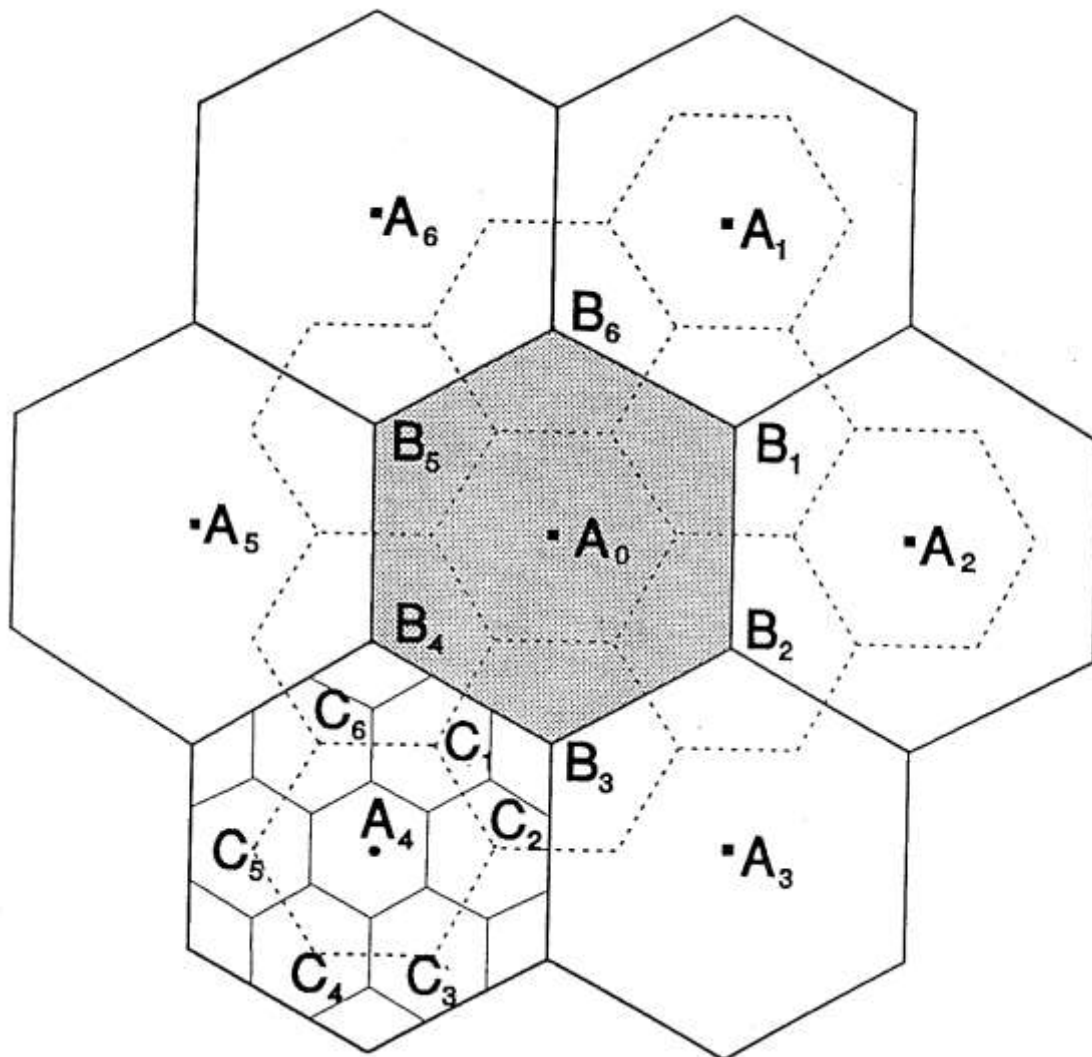
Dosavadní úvahy se týkali jednoho konkrétního statku (produktu). Jelikož hranice dosahu producentů jsou určovány podmínkami poptávky, dopravy a výroby, tak je zřejmé, že různé výrobky mají také různé hranice dosahu. Předpokládejme, že máme  $n$  produktů, které můžeme seřadit podle jejich dolních hranic dosahu. Produkty označíme jako  $G_1, G_2, \dots, G_n$ . Produkt  $G_1$  má nejvyšší, produkt  $G_n$  nejnižší dolní hranici dosahu. Knihkupectví například potřebuje větší „obslužný prostor“ než pekařství nebo prodejna potravin. Podobně je tomu se službami odborného a praktického lékaře. Hranice dosahu odborného lékaře bude dále než hranice dosahu praktického lékaře.

Vyjděme z tržní oblasti statku  $G_1$ . Jeho producenti, jak jsme již uvedli, se budou usídlvat tak blízko sebe, až se vytvoří šestiúhelníkové (ve tvaru včelích buněk) tržní oblasti, které budou zabezpečovat právě minimální poptávku. Producenti  $G_1$  tak budou dosahovat nulového zisku.

<sup>34</sup> Pokud hranice dosahu leží příliš blízko sebe, tak i ve stavu rovnováhy mohou vznikat nezásobované oblasti, neboť producenti se nemohou k sobě dostatečně blízko posunout.

Na obrázku 5-3 jsou stanoviště těchto producentů označena  $A_0$  až  $A_6$ . Kvůli poptávce, kterou přitahují producenti  $G_1$  se budou v těchto místech usídlvat také producenti  $G_2$ . Také oni budou zásobovat stejnou tržní oblast. Poněvadž jejich spodní hranice dosahu je menší než spodní hranice  $G_1$ , tak producenti  $G_2$  na těchto místech ( $A_0$  až  $A_6$ ) dosahují zisků. Taková situace může být stabilní. Je tomu tak proto, neboť stanoviště producentů  $G_1$  již existují a dolní hranice dosahu  $G_2$  nejsou o tolik menší než  $G_1$ , aby se mezi stanovišti A mohli usadit další producenti.

Obrázek 5-3. Prolínání tržních zón různých statků



Pokud vezmeme v úvahu další produkty ( $G_1, G_2, \dots, G_n$ ), tak postupně narazíme na takový produkt, jehož dolní hranice dosahu bude již tak malá, že mezi stanovišti A budou moci vznikat další produkční místa (**B**). Předpokládejme, že se bude jednat např. o produkt  $G_5$ . Producenti  $G_5$  se tak budou usídlvat na stanovištích označených na obrázku **B**. Tržní oblasti tohoto produktu budou přiměřeně menší<sup>35</sup>. Produkt  $G_5$  nebude nabízen pouze na stanovištích **B**, ale také na stanovištích **A**. Spotřebitelé ve vyšrafované tržní oblasti kolem  $A_0$  budou kupovat produkty  $G_1$  až  $G_4$  na stanovišti  $A_0$  a produkt  $G_5$  buď také na stanovišti  $A_0$  nebo na některém ze stanovišť  $B_1$  až  $B_6$ , podle toho, které z nich je k nim nejbližší položené.

<sup>35</sup> Dolní hranice dosahu musí být přinejmenším menší, než  $5/16$  vzdálenosti mezi stanovišti A. Vzdálenost stanovišť B k nejbližším stanovištím A se rovná odmocnině z  $5/4$  vzdálenosti mezi stanovišti A.

Také produkty  $G_6$ ,  $G_7$  atd. budou nabízeny (podobně jako  $G_5$ ) na stanovištích **A** a **B** tak dlouho, dokud nebude spodní hranice dosahu některého produktu tak malá, že se jeho producenti bude moci usadit na stanovištích **C** (např. produkt  $G_{11}$ ). Producenti  $G_6$ ,  $G_7$  atd. mohou opět dosahovat zisků.

Každý produkt v hierarchii produktů, který představuje přechod z jednoho stupně centrality do druhého, nazýváme **hierarchický mezní produkt**. V našem případě hierarchickým mezním produktem pro první stupeň centrality (stanoviště **A**) je produkt  $G_1$ , pro druhý stupeň centrality (stanoviště **B**) produkt  $G_5$  a pro třetí stupeň centrality (stanoviště **C**) produkt  $G_{11}$ , atd.

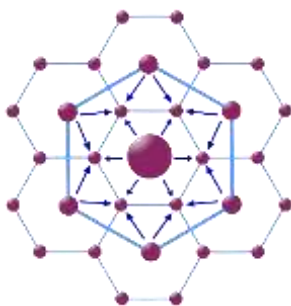
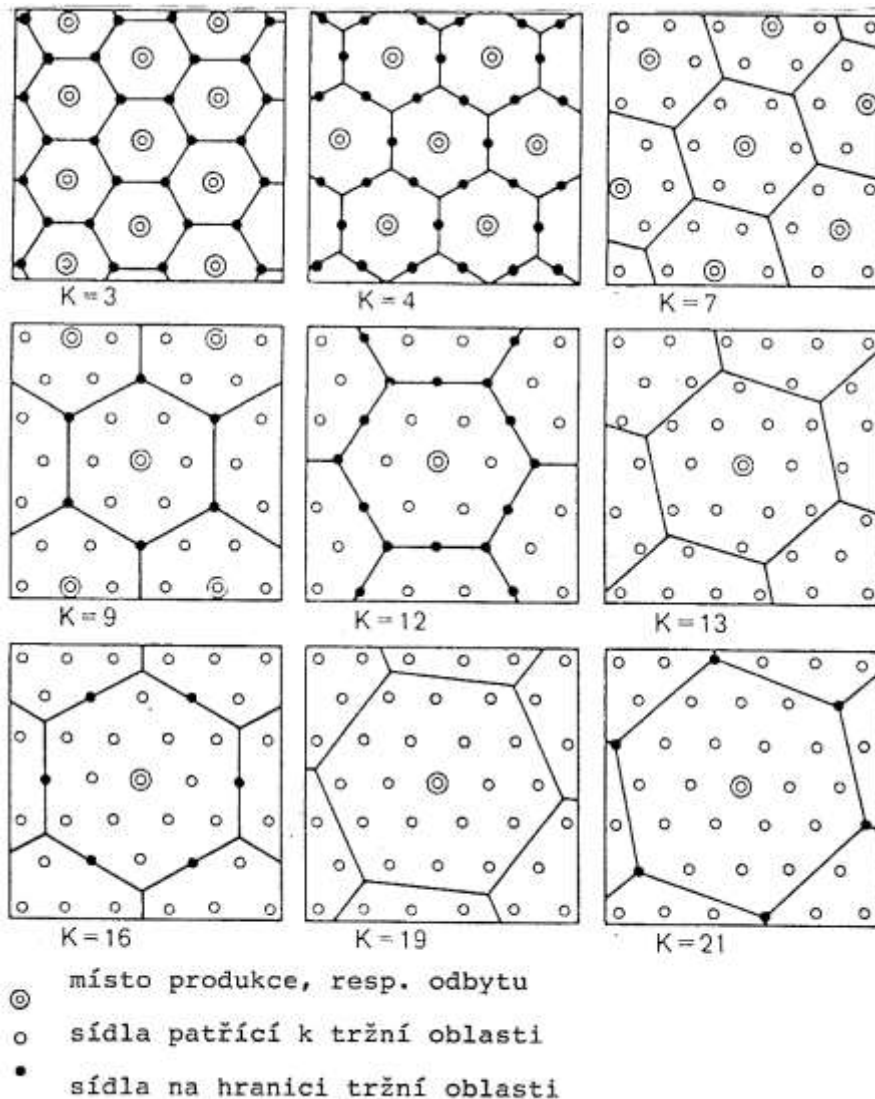
#### 5.1.4 Systém centrálních míst

Výsledkem popsaného mechanismu je hierarchický systém stanovišť produkce (produkčních míst), často označovaný jako systém centrálních míst. K jeho nejdůležitějším charakteristikám patří (Schätzl, 1996):

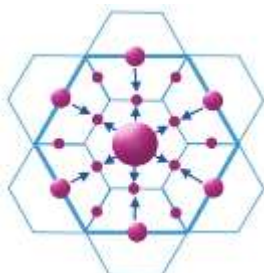
- Čím větší je dolní hranice dosahu nějakého produktu, tím větší je jeho centralita. Prostorové rozmístění produkčních stanovišť (centrálních míst) a tržních oblastí závisí na dolní hranici dosahu.
- Každé centrální místo nabízí produkty odpovídající stupni jeho centrality a všechny produkty center nižšího stupně (nižšího řádu). Stanoviště **A** zásobuje své bezprostřední okolí také produkty nabízenými na stanovištích **B** a **C**.
- Každé centrální místo vytváří společně s centrálními místy a tržními oblastmi nižšího řádu, které jsou součástí jeho tržní oblasti, uzavřený funkční systém. Produkty dané a nižší centrality nebudou přepravovány za hranice jejich tržních oblastí. V našem případě to znamená, že statky  $G_5$  ...  $G_n$  nebudou vyváženy mimo tržní hranice stanovišť **B**. Hranice tržní oblasti stanovišť **B** nejsou pro produkty vyšší centrality relevantní.
- Všechna stanoviště daného stupně centrality nabízejí stejné produkty. Mezi těmito stanovišti neexistuje žádná specializace. Teorie centrálních míst také zanedbává všechny aglomerační efekty a efekty z rozsahu produkce, které vznikají tím, že na všech stanovištích s vyšší centralitou je produkuje a nabízí více zboží a služeb.

Mechanismus, který uspořádává v prostoru centrální místa a jejich tržní oblasti způsobuje, že kolem každého centrálního místa ( $A_0$ ) vzniká 6 centrálních míst nižší centrální funkcí ( $B_1$  až  $B_6$ ). Každé z těchto centrálních míst nižšího řádu (stupně centrality) zásobuje jednou třetinou produktů centrální místo vyššího řádu, do jehož tržní zóny patří ( $A_0$ ). Na obrázku 5-3 se tržní oblast centrálního místa  $B_1$  vždy jednou třetinou překrývá s tržními oblastmi center s vyšší centralitou (centrální funkcí)  $A_0$ ,  $A_1$  a  $A_2$ . Z toho vyplývá stálý (konstantní) poměr velikostí tržních oblastí: jedna tržní oblast **A** je třikrát tak velká jako tržní oblast **B**, která je zase třikrát větší než tržní oblast **C** atd. Christaller zavedl fixní **faktor uspořádání** centrálních míst **K**, který se v našem případě rovná třem ( $k=3$ ). Jedné tržní oblasti **A** odpovídají 3 tržní oblasti **B**, 9 tržních oblastí **C**, 27 tržních oblastí **D**, 81 tržních oblastí **E** atd. Faktor  $k=3$  odpovídá požadavku, aby homogenní prostor byl zásobovaný minimálním počtem centrálních míst. Tento princip uspořádání centrálních míst označujeme jako **zásobovací nebo tržní princip ( $k=3$ )**. Kromě toho Christaller zavedl ještě další dva principy uspořádání centrálních míst, a sice dopravní princip, při jeho uplatnění je  $k=4$ , a správní princip ( $k=6$ ). Cílem uplatnění dopravního principu je efektivní integrace dopravního systému, v případě uplatnění administrativního principu se jedná o jednoznačné přiřazení center nižšího řádu k centrům s vyšší centralitou.

Obrázek 5-4. Různé systémy centrálních míst v závislosti od tzv.  $k$  – funkce.

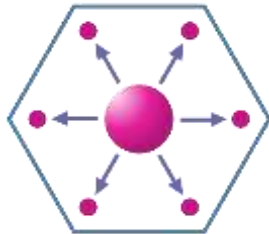


Uplatnění zásobovacího nebo tržního principu v rámci uspořádání (organizace) centrálních míst ( $k=3$ ) znamená, že zásobovací místa (centrální místa) jsou rozmístěna tak, aby ležela co nejbližže spotřebitelům. Dochází k minimalizaci dopravních nákladů. Jelikož každé centrum vyššího řádu má svoji vlastní tržní zónu nižšího řádu (nabízí stejné produkty jako centrální místa nižšího řádu) a zároveň zásobuje třetinu tržních zón centrálních míst nižšího řádu, tak  $k = 1 + 6 \times 1/3 = 3$ .



Podle **dopravního principu** ( $k = 4$ ) zahrnuje tržní zóna centrálního místa vyššího řádu vždy polovinu tržních zón sousedních šesti centrálních míst nižšího řádu. Centrální místa nižšího řádu nejsou umístěna v rozích šestiúhelníkové tržní zóny centra vyššího řádu jako v případě uplatnění tržního/ zásobovacího principu ( $k = 3$ ), ale uprostřed stran pomyslného šestiúhelníku. Centra nižšího řádu jsou umístěna podél silnic spojujících centra vyššího řádu. Uplatnění dopravního principu tedy vede k tomu, že centrální místa se uspořádávají tak, aby umožňovala co nejefektivnější dopravní síť.

Dochází k minimalizaci délky komunikací spojujících centrální místa všech hierarchických úrovní, takže se šetří finanční prostředky na výstavbu silnic a dálnic. Každé centrální místo vyššího řádu podle dopravního principu zásobuje vždy polovinu tržních zón center nižšího řádu ( $6 * 1/2$ ). Jelikož každé centrální místo nabízí nejenom produkty odpovídající jeho centrální funkci, ale také všechny produkty center nižšího řádu, tak se kolem center vyššího řádu vytváří vlastní tržní zóna nižšího řádu (= 1). Centrální místo vyššího řádu tak zásobuje 4 tržní zóny centrálních míst nižšího řádu ( $6 * 1/2 + 1 = 4$ ).



Uplatnění administrativního principu ( $k=7$ ) (někdy se hovoří o sociálně-politickém principu) vede k tomu, že tržní zóny centrálních míst nižšího řádu jsou celé součástí tržních zón centrálních míst vyššího řádu. Jsou v nich „uzavřeny“, aby umožnili efektivní kontrolu. Takže  $k = 6 + 1 = 7$ . Centrální místo vyššího řádu zásobuje 6 centrálních míst nižšího řádu plus svoji vlastní tržní zónu nižšího řádu.

Systémy veřejné správy se budují na základě principů jednoznačné odpovědnosti, kontroly a také územní skladebnosti. To znamená, že tržní zóny správních středisek se nemohou překrývat, tak jako při uplatnění tržního nebo dopravního principu, ale centrální místa nižšího řádu musí být jednoznačně přiřazena k centrálním místům vyššího řádu.

### 5.1.5 Změna struktury centrálních míst

V rámci dosavadního výkladu jsme se zabývali především strukturou (uspořádáním, organizací) centrálních míst ve stavu rovnováhy. Šlo tedy o statický pohled na prostorový systém centrálních míst. V reálných podmínkách ale systémy centrálních míst podléhají neustálým změnám, např. v důsledku prostorové mobility obyvatel (migrace, dojíždění, migrace), změny hustoty obyvatel a osídlení, změny kupní síly, nové dopravní možnosti atd.

Změny v systému centrálních míst se dají částečně odvodit z vlivů, které předpokládal Christaller. Kaniak (1983) v této souvislosti uvádí vnitřní změny (změny v rámci teorie) a externí změny (změny, které leží mimo Christallerovo uvažování).

Kaniak uvádí následující **vnitroteoretické vlivy**:

1. **Růst kupní síly** vede k tomu, že se vytváří dodatečná nabídka vysoce specializovaných produktů, která způsobuje (za jinak stejných podmínek) rozšiřování hierarchie centrálních míst směrem nahoru. Přibývá centrálních míst stále vyšších řádů (tržní zónou Disneylandu v Paříži je například celá Evropa). Kromě toho dochází k nepatrnému rozšiřování nabídky v nejnižších centrálních místech z důvodu růstu spotřeby.
2. **Růst obyvatelstva** vede i při konstantních příjmech k regionálnímu růstu kupní síly a ke zhušťování nabídky centrálních míst.
3. **Zvyšování prostorové mobility obyvatel** vede k tomu, že dochází k částečnému přeskokování nižších centrálních míst a kupní síla se realizuje v centrálních místech vyššího řádu. Např. ve venkovských obcích lidé často nenakupují v místním obchodě s potravinami, ale raději navštěvují nejbližší města s vyšší centrální funkcí, kde mají širší nabídku a cestu spojí s návštěvou lékaře nebo úřadu.
4. **Rostoucí požadavky podnikatelů na příjem** způsobují, že se zvětšují minimální velikosti podniků a prahové hodnoty jejich obrátů (minimální obraty). Zvětšovat např. obchod s potravinami a zvyšovat jeho obrát při konstantním prostorovém rozmístění poptávky lze pouze tím, že se bude zvětšovat jeho tržní zóna, v důsledku čehož budou méně rentabilní obchody s potravinami v okolí vytlačovány z trhu. Toho je při konstantním prostorovém rozložení poptávky možné dosáhnout pouze prostřednictvím zvětšení prostorového dosahu produktu, čímž část málo rentabilních

producentů je vytlačena z trhu. Důsledek je podobný jako v předcházejícím bodě 3. kupní síla se bude koncentrovat v centrech vyššího řádu.

Další vlivy je možné považovat za externí, neboť působí mimo Christallerův model. Pravděpodobně mají větší empirický význam: Jsou vůči němu externí. vlivy jsou podle Koniaka považovány za externí, působí mimo Christallerův model. Mají velký empirický význam (KANIÁK 1983):

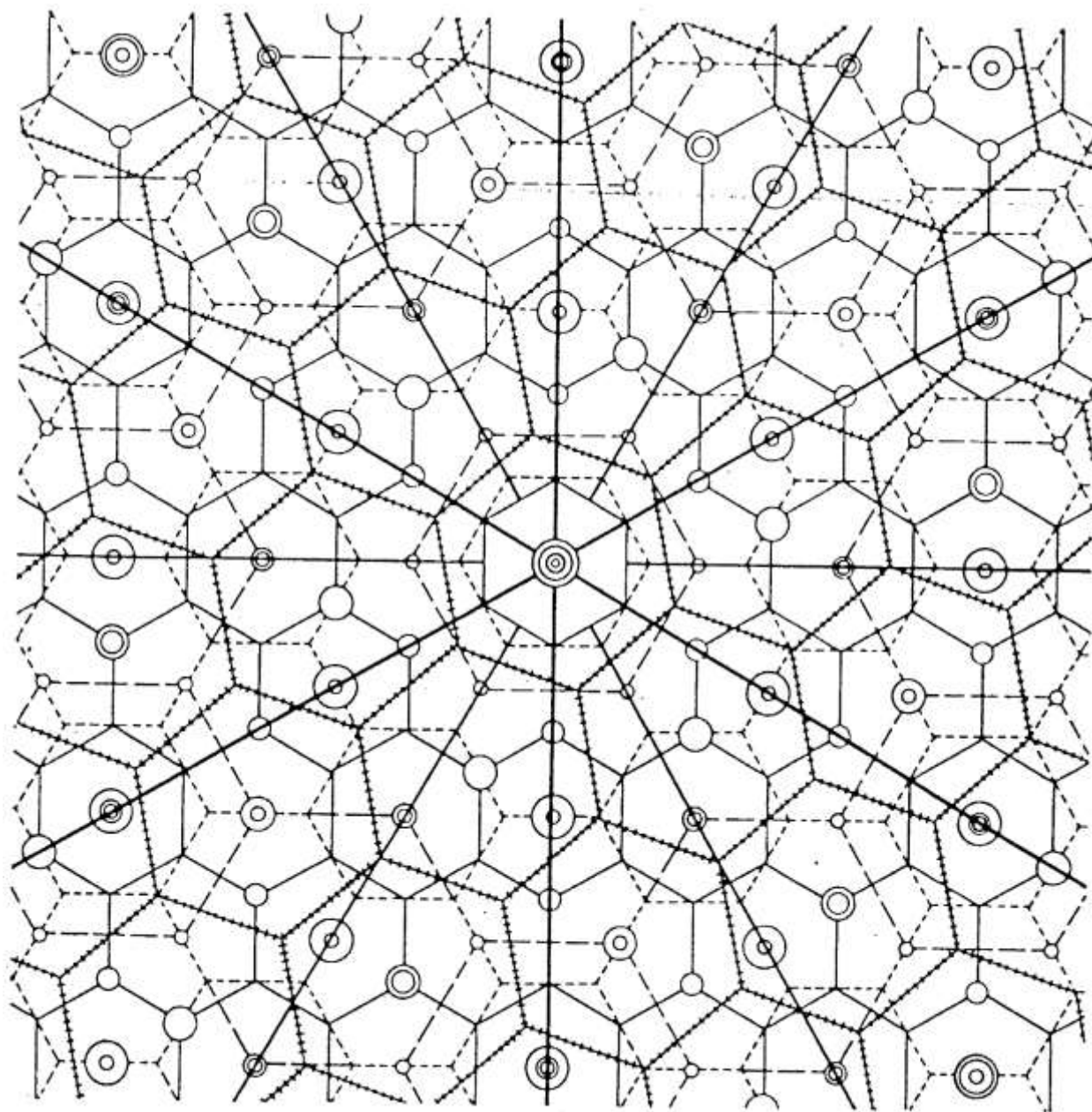
1. **Dopravní dostupnost míst je diferencovaná.** Existují místa lépe a hůře dopravně dostupná. Polohově, resp. dopravně-exponovaná centrální místa mohou rozšiřovat své tržní oblasti na úkor odlehlejších míst.
2. **Aglomerační efekty velkoplošných nákupních center** (horizontálně i vertikálně působící) způsobují výdajové a časové úspory spotřebitelů při obstarávání zboží a služeb. Důsledkem je silná koncentrace kupní síly v těchto nákupních centrech a znevýhodňování stanovišť mimo ně.
3. **Růst dojížděky do zaměstnání** mění nákupní chování spotřebitelů. Poptávka po zboží a službách se nerealizuje pouze v místě bydliště, ale částečně také v místech zaměstnání.
4. **Lepší možnosti skladování potravin** (mrazáky, prodlužování doby spotřeby atd.) atd.) snižují četnost nákupů. To vede, podobně jako zvýšená mobilita, k částečnému přeskokování centrálních míst nižšího řádu.

Z uvedených změn pouze růst kupní síly a růst obyvatelstva může způsobit expanzi hierarchické struktury centrálních míst, to znamená zvyšování počtu centrálních míst nebo rozšiřování jejich nabídky. Všechny ostatní vlivy vedou k její kontrakci (smršťování). Kromě toho se diskutované změny jinak projevují v dynamických městských regionech (jádrech) a jinak v periferních venkovských regionech. Pokles počtu obyvatel, pokles kupní síly a růst prostorové mobility zhoršuje zásobování periferních venkovských regionů. Naopak aglomerační výhody nákupních center a růst dojížděky do zaměstnání zvýhodňuje městské regiony.

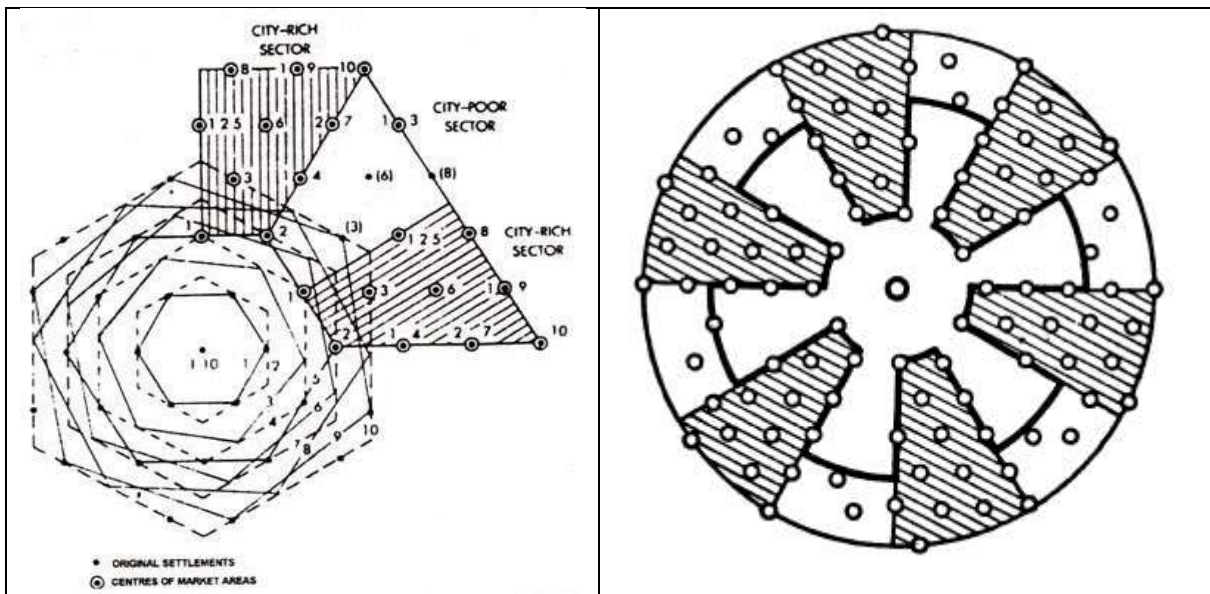
## 5.2 Löschova teorie tržních sítí

August Lösch dále rozvinul Christallerovy úvahy v **teorii tržních sítí** (Lösch, 1938 a 1962). Také předpokládá homogenní prostor s rovnoměrně rozloženými výrobními faktory a poptávkou. Velmi podobně odvozuje šestiúhelníkové tržní oblasti, jejichž velikost je dána podmínkami poptávky a produkce. Producenti se z konkurenčních důvodů k sobě přibližují tak dlouho, dokud požadované množství neodpovídá minimální poptávce a kdy je dosahováno nulového zisku. Různé produkty tak vytvářejí tržní sítě různé velikosti. Löschův a Christallerův přístup se liší způsobem, jakým chápou tržní sítě a jak je kombinují. Zatímco Christaller svazuje centrální místa pomocí hierarchických mezních produktů, takže se vytváří ztuhlá a nepoddajná struktura, a v případě ostatních ne-mezních produktů připouští zisky, tak Lösch ponechává různé velké tržní sítě jednotlivých produktů a překládá přes sebe tržní sítě do uspořádané podoby. Určuje společné centrum a rotuje tržními sítěmi tak dlouho, dokud se maximální počet produkčních stanovišť neprolíná tak, aby se minimalizovali náklady na dopravu (Greenhut et al, 1987). Výsledkem tohoto procesu je struktura okolo společného dominantního centra, v níž se střídají sektory (výseče) s velkým a malým počtem stanovišť produkce. (obrázek 5-5).

Obrázek 5-5. Lösshův model centrálních míst



Obrázek 5-6. Löschův model centrálních míst



Löschova centrální místa se zcela odlišují od Christallerových centrálních míst. V Löschově systému nenabízí každé centrální místo kromě svých typických produktů (odpovídajících jeho centrální funkci) také všechny produkty centrálních míst nižšího řádu. Překrýváním (kombinací) tržních oblastí vznikají centrální místa, která nabízejí produkty s odlišnými tržními oblastmi (produkty s různým stupněm centrality). Löschův postup tak dovoluje, aby se produkční místa specializovala. Tím se vytvářejí rozdíly v prostorové struktuře produkce a nabídky.

### 5.3 Kritika teorie centrálních míst

Teorie centrálních míst ukazuje, že samotné působení ekonomických sil vede k tomu, že i v podmínkách homogenního prostoru vzniká komplexní systém stanovišť produkce. U Christallera se jedná o značně hierarchický systém centrálních míst, zatímco Löschovy tržní sítě umožňují flexibilnější rozložení produkčních míst.

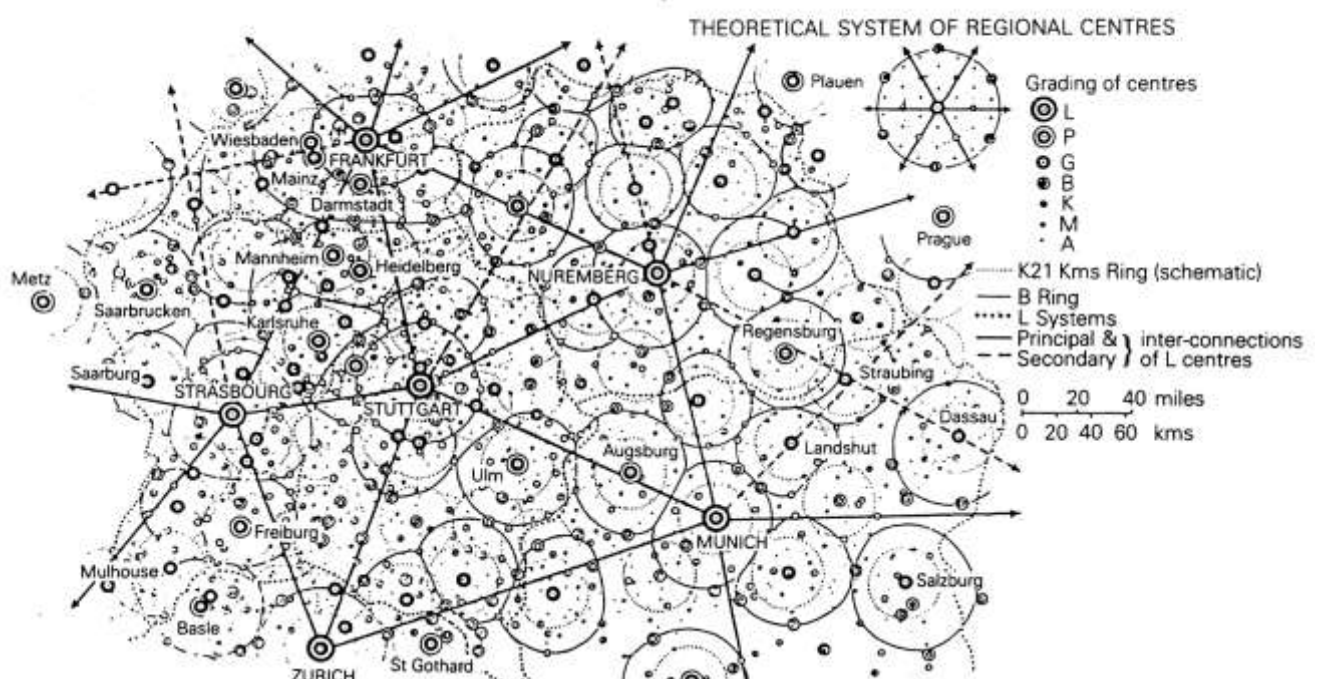
Nelze ovšem přehlížet slabiny této teorie. Kritické teorie centrálních míst především namítají, že se jedná pouze o parciální (díličí) analýzu. Nebere v úvahu důležité vztahy mezi podniky (lokalizační a urbanizační efekty), ani prostorové chování obyvatel (stěhování, dojíždka do zaměstnání). Kromě obecné myšlenky minimalizace dopravních nákladů v rámci celého systému ani A. Lösch nenabízí žádné jiné důvody pro koncentraci aktivit a specializaci produkčních stanovišť. Aglomerační efekty a nákladové výhody vyplývající z prostorové blízkosti k dodavatelům, nepředpokládá ani Christaller, ani Lösch. Na základě prostorové blízkosti k subdodavatelům se vyskytují u Lösche právě tak málo jako u Christallera.

Koncentrace produkčních stanovišť nemá vliv na rozhodnutí o lokalizaci spotřebitelů. Obyvatelé homogenního prostoru nemohou reagovat na to, že koncentrací podniků v centrálních místech se zvyšuje jejich atraktivita pro bydlení, a to v důsledku koncentrované nabídky produktů a koncentrované poptávky po práci. Centrální místa se tím při podrobnějším pozorování jeví jako specifické systémy, které mají málo společného s našimi obecnými představami o centrálních místech. Je v nich koncentrována pouze nabídka produktů (zboží a služeb). Obyvatelé jsou nadále rovnoměrně rozloženi v rámci celého prostoru. Pokud by tomu tak nebylo, a mohli se koncentrovat v centrálních místech, tak by tytéž podniky v centrálních místech nižšího řádu mohli dosáhnout své minimální poptávky při menších tržních oblastech než v centrálních místech vyššího řádu. Za prvé je to

proto, že při vyšší hustotě je možné stejného počtu obyvatel dosáhnout na menším prostoru. Za druhé má každý spotřebitel při nižších dopravních nákladech vyšší poptávku, takže producent může minimální poptávku realizovat při menším počtu spotřebitelů. Tím se velikost tržních oblastí stává vnitřní součástí teorie centrálních míst, co teorii významným způsobem komplikuje.

Christallerův systém centrálních míst představuje zjevně statický koncept. Hierarchická organizace centrálních míst neumožňuje žádné dynamické změny. Změní-li se některý z teoretických základů (dopravní náklady, struktura poptávky, produkční technologie atd.), tak se mu celý systém centrálních míst přizpůsobuje. Všechna centrální místa se tak musí posunout na svá nová optimální stanoviště. V důvodu méně strnulému propojení tržních sítí je Löschův systém méně rigidní než Christallerův. Lze v něm více zohlednit dynamické změny, přinejmenším v jednotlivých tržních sítích.

Obrázek 5-7. Christallerův model centrálních míst.



## 5.4 Koncepční význam teorie centrálních míst

Koncepce centrálních míst byl empiricky ověřována v řadě zemí. Sám Christaller se zaměřil na sídelní struktury jižního Německa, zvláště okolí Norimberku (viz obrázek 5-7). Teorie centrálních míst měla až donedávna velký význam pro územní plánování (zajištění minimální občanské vybavenosti sídel). Výzkumy centrálních míst se zabývala a zabývá řada autorů. Poznatky z výzkumu centrálních míst shrnul např. H. Bobek (1983):

- Stanovení centrální funkce sídel lze uspokojivě stanovit pouze podle centrální funkce služeb, které se v nich nabízejí.
- Nabídka (např. občanské vybavení) centrálních míst se výrazně mění v závislosti na jejich sociální a ekonomické struktuře. Při nízké kupní síle, resp. tržní poptávce, jsou centrální místa ve venkovských regionech většinou hůře vybavena, než srovnatelná centrální místa v průmyslových regionech nebo regionech s rozvinutým cestovním ruchem.
- Kromě sociálních a ekonomických struktur se mění vybavenost centrálních míst také s geografickou polohou. Intenzita zásobování klesá při přechodu z centra do periferie.

- Centrální místa vyššího řádu se často projevují brzdícím účinkem na centrální místa nižšího řádu. Nasávají část poptávky (v důsledku rozvinuté dojížděky do zaměstnání a za službami), která podle teorie přísluší centrálním místům nižšího řádu.

Teoretická očekávání teorie centrálních míst o formě tržních oblastí a přiřazování centrálních míst nižšího řádu k centrálním místům vyššího řádu se v žádné studii nepodařilo potvrdit. Jak uvádí Morill (1970), tak by to bylo i naivní očekávat. Systém osídlení v reálných podmínkách ovlivňuje mnoho činitelů, které teorie centrálních míst nebere v úvahu. Kromě rozdílných podmínek nabídky a poptávky a aglomeračních efektů má mimořádný význam také vliv topografie (fyzicko-geografické předpoklady), hranic a dopravního systému.

Koncepční význam teorie centrálních míst je přesto nesporný. Teorie ukazuje, proč jsou sídla různé velikosti v prostoru relativně pravidelně rozmístěná a proč nabízejí určité typické produkty (například občanské vybavení). Jednotlivá sídla přitom nejsou v žádném případě na sobě nezávislá, ale jsou navzájem spojená hierarchií centrálních míst (viz hierarchická organizace sídelního systému). V určité míře uplatňují kontrolu nad centrálními místy nižšího řádu, ležícími ve sféře jejich vlivu (zájmu). Sami jsou však vystaveny kontrole centrálních míst vyššího řádu.

## Shrnutí

V této kapitole jsme se zabývali vzájemnými vztahy mezi sídly a mechanismy, které vedou k vytváření městských systémů.

Nejdříve jsme představili teorii centrálních míst, kterou rozvinul především Walter Christaller a modifikoval (zrealnil ji) August Lösch. Začali jsme tím, že každý produkt má charakteristickou dolní a horní hranici svého prostorového dosahu (tržní zónu), která je dána produkčními možnostmi, dopravními náklady a poptávkovým chováním spotřebitelů. Jelikož každý producent potřebuje určitou minimální poptávku (dolní hranice dosahu) k tomu, aby mohl produkovat bez ztráty, takže se producenti nemohou lokalizovat libovolně blízko sebe. Tímto způsobem vzniká pro každý produkt charakteristická tržní oblast. Kombinací těchto tržních oblastí vznikají prostorové struktury stanovišť produkce (sídelní systémy). Podle Christallera se jednotlivá produkční stanoviště, resp. sídla s rozdílnou centrální funkcí vzájemnými vztahy propojují a vytvářejí stabilní hierarchickou strukturu. Hierarchická organizace centrálních míst je určována určovan „hierarchickými mezními produkty“. Přitom každé centrální místo nabízí nejenom produkty odpovídající jeho centralitě (centrální funkci), ale produkty všech centrálních míst nižšího řádu. V Löschově verzi vznikají kombinací tržních sítí oblasti s vysokou a nízkou hustotou osídlení. Tím je umožněna specializace stanovišť produkce.

### Kontrolní otázky:

1. Jak bude vypadat systém centrálních míst při uplatnění administrativního principu ( $k=7$ )?
2. Jak byste charakterizovali systém centrálních míst?
3. Které faktory ovlivňují změnu struktury centrálních míst?
4. V čem se liší Löschův model centrálních míst od Christallerova?
5. Jaké jsou slabé stránky teorie centrálních míst?

## 6. Vztah města a jeho zázemí (fázový model)

Zatímco teorie centrálních míst, kterou jsme se zabývali v předcházející 6. modulu, zdůrazňuje vztahy mezi různě velkými sídly (městy), tak těžiště fázového modelu vývoje města se zaměřuje na vztahy mezi městem (centrem, jádrem) a jeho zázemím. Fázový model zdůrazňuje dynamické aspekty a představuje přechod mezi strukturálními a vývojovými teoriemi. Fázový model vývoje města vykazuje také určitou podobnost s teorií životního cyklu produktu, kterou jsme se zabývali v modulu 2 věnovanému lokalizačním teoriím, a využívá některé její argumenty. Fázový model vývoje města, podobně jako teorie produkčního cyklu, vychází ze sledu (posloupnosti) určitých vývojových fází. Také pro model fázového vývoje města představuje inovační proces důležitý rozvojový impuls. Vedle technických inovací se velký význam přisuzuje sociálním inovacím. Při výkladu použijeme pojetí a vymezení pojmů, s ním přišel van den Berg (1982).

### Studijní cíle:

- Vymezit a charakterizovat fáze vývoje města a zázemí
- Chápat a analyzovat vztah mezi městem a zázemím
- Aplikovat obecnou teorii na konkrétní situaci českých měst
- Diskutovat o různých problémech měst v jednotlivých fázích a hledat jejich efektivní řešení

### Klíčová slova:

- Funkční městský region
- Central Business District (CBD)
- Urbanizace
- Suburbanizace
- Desurbanizace
- Reurbanizace
- Úpadek měst
- Revitalizace měst

### 6.1 Prostorová struktura fázového modelu

Fázový model vychází jak z pozice města v rámci hierarchické organizace centrálních míst, tak z jeho vnitřní a vnější části (jádro a zázemí). Jádro města (vnitřní město) a jeho zázemí vytvářejí **funkční městský region** (v případě největších měst hovoříme o metropolitních regionech). Na rozdíl od teorie centrálních míst, která se zabývá celým sídelním systémem, se fázový model omezuje na velká a střední města. Oblasti mimo tento systém spadají pod venkovské zázemí.

Jak vyplývá již z označení „funkční městský region“, tak fázový model explicitně vychází z funkcionalistického konceptu města. K městu tak můžeme přiřadit všechna sídla v okolí, která jsou s ním nejenom ekonomicky úzce spojena, nezávisle na tom, k jaké administrativní jednotce přísluší. Při vymezování funkčních městských regionů se nejčastěji používá kritérium denní dojížděky do zaměstnání. Funkční městský region tak vytvářejí všechny obce, z nichž např. více jak 10 nebo 15 % ekonomicky aktivních obyvatel každý den dojíždí za prací do jádra města). Funkční městské regiony tak přesahují město vymezené jeho administrativní hranicí.

Velmi problematické je vymezení jádrem a vnějšího okruhu. Za **jádro** většinou považujeme hustě osídlenou část města, která je podstatně větší než **Central Business District** s nímž pracuje urbánní ekonomie. V praxi se většinou pragmaticky vychází z administrativního vymezení města, které

se tak považuje za jádro funkčního městského regionu. Zázemí je definováno jako reziduum, tedy zbytková část funkčního městského regionu, ležící vně jádra.

Právě neostře vymezení jádra a zázemí představuje základní problém, fázového modelu vývoje města. Jelikož jednotlivé vývojové fáze města jsou, jak uvidíme, definovány růstovými rozdíly mezi jádrem a zázemím, prostupují tyto neostrosti celým modelem, a jsou předmětem časté kritiky. Tyto neostrosti prostorové koncepce města a jeho zázemí stěžují identifikaci vývojových fází. Navzdory tomu je nesporné, že etapový model popisuje rozvojové trendy, které ovlivňují rozvoj měst, resp. funkčních městských regionů ve vyspělých zemích v posledních desetiletích.

## 6.2 Vývojové fáze

Na základě analýzy vývoje měst v posledních desetiletích identifikoval van den Berg, na základě empirických zkušeností téměř 150 funkčních městských regionů v západní Evropě a USA (induktivně) tři, resp. čtyři vývojové fáze: urbanizace, suburbanizace, desurbanizace a reurbanizace. Každá z těchto fází je charakteristická odlišnou prostorovou strukturou a rozmístěním obyvatelstva a zaměstnanosti, typickými problémy, typickým ekonomickým vývojem, politickými cíli a nástroji atd. V následující tabulce můžeme vidět nejdůležitější charakteristiky prvních tří fází:

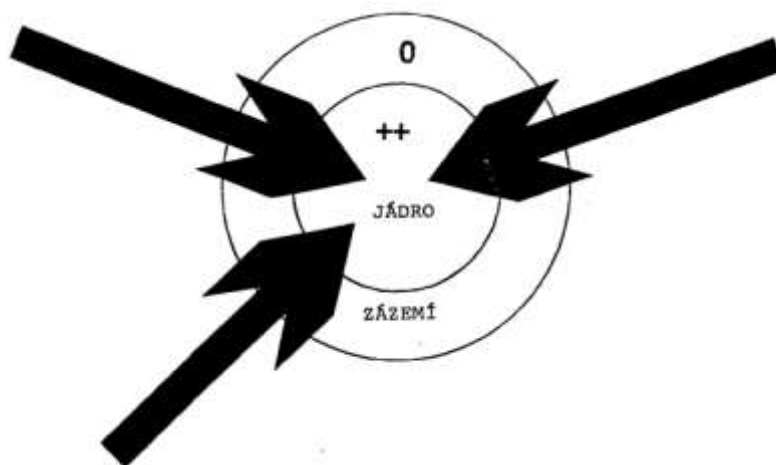
Tabulka 6-1. Vývojové fáze vztahu města a zázemí

	<b>urbanizace</b>	<b>Suburbanizace</b>	<b>desurbanizace</b>
vývojové tendence	růst hustoty obyvatelstva a ekonomických aktivit v jádře	klesající hustota obyvatelstva a ekonomických aktivit v jádře, růst v zázemí	klesající hustota v jádře, stagnující v zázemí, přemístění obyvatelstva do měst střední a malé velikosti
problémové oblasti	Nedostatek bytů, deficit infrastruktury, vysoké nájemné, špatná kvalita bydlení	dopravní problémy, financování infrastruktury, úbytek pracovních míst v průmyslu	financování infrastruktury, sociální segregace, deindustrializace
nástroje	podpora bytové výstavby, veřejné dopravy, budování infrastruktury	výstavba silnic, urbanistické rozšiřování města, rozvoj příměstské dopravy	obnova města (sanace), redukce městských služeb, nové plochy zeleně, pěší zóny

## 6.3 Urbanizace

Za počátek urbanizace je považován **přechod od agrární k industriální společnosti**. První průmyslové podniky vznikají, díky aglomeračním výhodám a koncentraci pracovních sil, v již existujících městech. Průmyslové podniky využívající parního stroje již nejsou vázány na využití vodní energie, a tak mohou využívat lokalizačních výhod měst. Rozvoj průmyslu a s ním spojená zvýšená poptávka po pracovních silách vedou k významnému přistěhovalectví z venkovských oblastí do měst. Chybí veřejné dopravní prostředky, pracovní doba je dlouhá a příjmy jsou nízké, takže města rostou především tím, že se zvyšuje intenzita jejich využívání. Nedostatek pozemků pro bydlení se řeší výstavbou levných, špatně vybavených a malých bytů (bytových jednotek). Z důvodu rostoucí poptávky po bydlení se neklade důraz na kvalitu, (beztoto si ji většina obyvatel nemůže dovolit), ale na kvantitu rozvoje bydlení.

Obrázek 6-1. Fáze urbanizace



Důraz na kvantitu se netýká pouze výstavby domů a bytů, ale veškeré fyzické a sociální infrastruktury. Města se musí během krátké doby modernizovat nebo nově vybudovat veřejnou dopravní síť, technickou infrastrukturu (vodovody, kanalizace), zdravotnická zařízení, školy a v neposlední řadě řešit problémy s odpadovým hospodářstvím. Pro urbanizační fázi je charakteristické, že rozvoj infrastruktury a občanského vybavení zaostává za rostoucími požadavky zvyšujícího se počtu obyvatel měst.

V důsledku enormních investičních požadavků, růstu poptávky, rostoucím příjmům a zvyšování produktivity práce v městech roste také průmyslová výroba. Prostorová koncentrace obyvatel a ekonomických aktivit vytváří poptávku po nových produktech, které se tak mohou vyrábět se ziskem. Dolní hranice tržních oblastí těchto produktů se snižuje. To umožňuje další specializaci, zvyšování produktivity a celkový růst výroby.

Výstavba veřejné dopravní infrastruktury, rostoucí příjmy a vysoká hustota aktivit v městských centrech vedou k tomu, že města rostou především ve svých okrajích částech (předměstích).

Příklad Velké Prahy - [https://cs.wikipedia.org/wiki/Velk%C3%A1\\_Praha](https://cs.wikipedia.org/wiki/Velk%C3%A1_Praha)

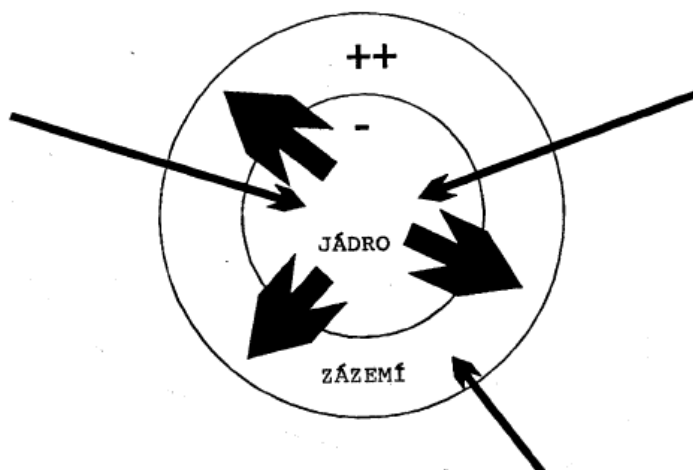
Také průmyslové podniky se značnými plošnými požadavky nacházejí na okrajích měst tolik potřebné volné pozemky. Vyšší příjmy městského obyvatelstva vyvolávají rostoucí poptávku po větších bytech (obytných plochách), takže hustota obyvatel v městských centrech začíná klesat a začíná se zvyšovat v okrajových částech. Současně se v městských centrech začínají koncentrovat ekonomické aktivity (specializované obchody, administrativa, služby), které zvláště intenzívně využívají aglomerační výhody. Funkční struktura městských center se tak mění. Rezidenční (bytová) a výrobní (průmyslová) funkce začíná být z městských center vytlačována obchodem a službami. Všechny uvedené procesy se většinou odehrávají v městském jádru, resp. vnitřním městě.

Příchod nového obyvatelstva z venkova, umožněný restrukturalizací zemědělské výroby (v důsledku růstu produktivity a mechanizace se snížil počet pracovníků potřebných v zemědělství), vedl k rychlému růstu měst, resp. městských jader. Ačkoliv i ve fázi urbanizace dochází k přemísťování obyvatelstva a ekonomických aktivit v rámci funkčního městského regionu, je tato fáze určována významným přílivem obyvatel z venkovských oblastí a růstem především městských jader.

## 6.4 Suburbanizace

Stěhování obyvatelstva z vnitřních měst do jejich zázemí, resp. z městských částí s vysokou hustotou osídlení do jejich zázemí s nízkou hustotou, stále zesiluje, až nakonec vede k diferenciaci růstového procesu mezi jádrem a zázemím (obrázek 6-2). Rozvoj dopravní infrastruktury umožňuje obyvatelům, aby se stěhovali do zázemí města a v přiměřeném čase mohli dojíždět do vnitřního města za prací, maloobchodem a službami. Takže se mohou usídlit ve větší vzdálenosti od městského centra, v místech, kde jsou za nižší cenu dostupné větší stavební pozemky. Proces suburbanizace je posilován růstem automobilizace a výstavbou (posilováním) dopravní infrastruktury. Restrukturalizace zemědělství ztrácí na významu. Příliv obyvatel z venkova začíná klesat, takže převažuje přerozdělování obyvatel a ekonomických aktivit mezi vnitřním městem (městem v administrativních hranicích) a jeho zázemím. Městské regiony nadále rostou, ale růst se koncentruje v zázemí vnitřních měst, a to na jejich úkor.

Obrázek 6-2. Fáze suburbanizace



Zvláště velký význam v této fázi vývoje města (městského regionu) připadá automobilu. Růst automobilizace a rozvoj dopravní infrastruktury umožnil obyvatelům vnitřních měst, aby se mohli přestěhovat do jejich zázemí a současně mohli využívat městských výhod, resp. městského způsobu života (aglomerační výhody, nabídky zboží a služeb, velikost trhu atd.). Podobné platí pro průmyslové podniky, které se také začínají stěhovat do zázemí měst (mluvíme o komerční suburbanizaci). Zvláště se to týká podniků, které mají značné požadavky na rozvojové plochy a nejsou tolik závislé na aglomeračních výhodách vnitřních měst (průmysl, logistika, velkoplošná nákupní centra). V suburbánních zónách kolem měst roste nejenom počet obyvatel a pracovních sil, ale také koupěschopná poptávka. Rezidenční a komerční suburbanizace (suburbanizace obyvatel a ekonomických aktivit) probíhají současně (komplementárně), aniž by se dalo říci, která forma následuje kterou.

Plošný rozvoj města vede k tomu, že se obecně zvyšuje průměrná délka cestování (lidé musí cestovat na větší vzdálenost). Roste také dopravní zátěž a poptávka po dopravních plochách. Veřejná doprava není často schopna zabezpečit rostoucí poptávku, takže se zvyšuje význam individuální (automobilové) dopravy. Ta je ovšem podstatně náročnější na plochy a ve srovnání s veřejnou dopravou způsobuje (na osobokilometr) více hluku a zplodin z výfukových plynů. S růstem individuální

automobilové dopravy a jejích negativních externích efektů klesá kvalita bydlení ve vnitřních městech, takže se stále více obyvatel stěhuje do zázemí měst.

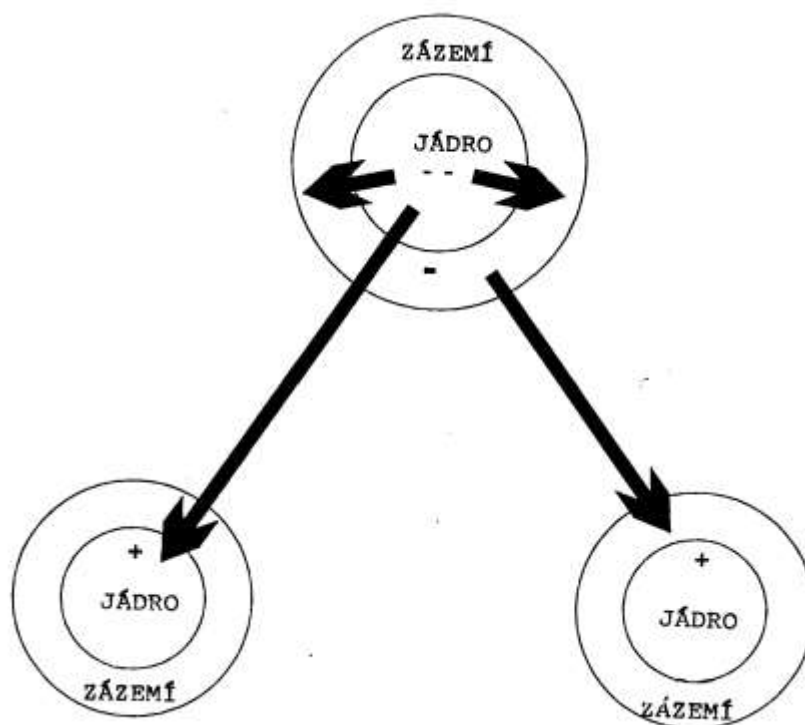
Výdaje na dopravní infrastrukturu představují významnou zátěž pro městské rozpočty. Do zázemí měst se stěhují především ekonomicky silnější skupiny obyvatel (suburbanizace má selektivní charakter). Jádrová (vnitřní) města v suburbanizační vývojové fázi začínají upadat a často se dostávají do finančních potíží. To se týká především měst v zemích s úzkou vazbou mezi lokálním určením daní a lokálními daňovými příjmy.

Suburbanizace se vyznačuje stagnací nebo poklesem počtu obyvatelstva v jádře a výrazným růstem v zázemí. Jelikož jádro a zázemí představují rozdílné správní jednotky, musí jádro často financovat infrastrukturu, kterou využívají obyvatelé jak jádra, tak i zázemí, z daňových příjmů snižujícího se počtu obyvatel jádra.

## 6.5 Desurbanizace

Ve fázi desurbanizace se zesilují negativní tendence suburbanizace. Chronická finanční krize způsobuje úpadek městských obslužných zařízení a infrastruktury. Přetížené silnice snižují dopravní dosažitelnost jádra, které ztrácí část svých lokalizačních výhod. V zázemí roste intenzita využívání a cena půdy a nemovitostí, v důsledku pokračujícího zvyšování počtu obyvatel a ekonomických aktivit. Zázemí města (suburbánní zóny) neposkytuje tolik lokalizačních výhod jako dříve (nízká cena půdy, volné plochy, plochy zeleně), ani nedosahuje aglomeračních výhod charakteristických pro městské jádro. Hlavními konkurenty měst (obyvatelstva a ekonomiky) se stávají střední a případně také malá města ve vzdálenějším okruhu. Nabízejí nízké ceny půdy ve srovnání s jádrem velkých měst a větší aglomerační výhody, než zázemí jader. Kromě toho jsou mnohé aktivity jako bydlení, práce, nákupy nebo rekreace lépe dostupné (s nižšími náklady, resp. výdaji) ve středních městech než v městských regionech kolem velkých měst. Při rychlém dopravním spojení (dálnice, rychlíkové spoje atd.) jsou malá a střední města také relativně dobře dosažitelná i pro obyvatele velkých měst.

Obrázek 6-3. Fáze desurbanizace



Ve fázi desurbanizace proto už nadále nedochází k přerozdělování obyvatelstva a ekonomických aktivit v rámci funkčního městského regionu (jádro a zázemí), tak jako v suburbanizační fázi, ale v rámci celého systému měst. Městské regiony tak ztrácí ve prospěch měst střední velikosti, která rostou. Zatímco středně velká města se nacházejí ve fázi urbanizace, tak zázemí jádrových měst stagnuje a jádra městských regionů ztrácí atraktivitu a výrazně klesá počet obyvatel i ekonomických aktivit.

Z pohledu městské politiky je desurbanizační fáze spojená a několika závažnými problémy. Města musí řešit problém na jedné straně omezené (nedostatečné) kapacity dopravního systému a na druhé straně nadměrné kapacity v ostatních oblastech veřejné infrastruktury, což vede k tomu, že se poskytování veřejných služeb prodražuje.

Pokles počtu pracovních míst a zhoršování sociální struktury, způsobené odchodem příjmově nadprůměrných, vzdělaných a mladých lidí, vede k růstu nezaměstnanosti. Ceny půdy sice stagnují, ale kvůli nepříznivé ekonomické a sociální situaci to nevede k přílivu nových obyvatel, ale k poklesu investic, což úpadek více prohlubuje. Soukromí investoři se nacházejí v situaci tzv. věžňova dilematu, neboť nedostatek investic v jiné oblasti způsobuje nerentabilitu jejich vlastní činnosti (investic).

## 6.6 Úpadek nebo reurbanizace?

Nabízí se otázka, zda po fázi desurbanizace budou města nadále upadat, nebo se obnoví (zregenerují) a opět získají na atraktivitě. Druhá možnost znamená, že město se zdánlivě opět vrátí zpět, na začátek procesu a vstoupí do nové fáze urbanizace. S touto hypotézou sde v literatuře často setkáváme. Empirické výzkumy ovšem ukazují, že fáze re-urbanizace v žádném případě nepředstavuje znovunavrácenou urbanizační fázi. To proto, neboť město tím, jak prošlo všemi vývojovými fázemi, se na konci desurbanizace vyznačuje zcela odlišnými strukturálními předpoklady ekonomického růstu než na počátku urbanizace. Nachází se ve zcela odlišné situaci. Neexistuje zásobárna venkovského obyvatelstva, tak jako na počátku urbanizačního procesu. Naopak, lidský potenciál tvoří pouze obyvatelé měst, neboť přirozený přírůstek obyvatelstva je zvláště ve vyspělých zemích velmi nízký. Reurbanizační proces proto může probíhat pouze v podobě přerozdělování obyvatelstva a ekonomických aktivit mezi městy. Jelikož se v průběhu rozvojového procesu výrazným způsobem zvýšila mobilita obyvatelstva, zboží, služeb a také podniků, jsou ostatní rozvojové procesy města na sobě úzce závislé. Zvláště velká města si vzájemně konkurují, resp. soutěží o důležité ekonomické aktivity. Zdůrazňují své zvláštnosti a jedinečnosti a snaží se využívat svých komparativních výhod. V této souvislosti městské správy často realizují marketingovou činnost (městský marketing).

Třebaže mnohá města díky takovým opatřením jako je zklidňování dopravy, upřednostňování veřejné dopravy, rozšiřování ploch zeleně a pěších zón atd. sice získávají na atraktivitě jako místa pro bydlení, tak mnohé z důvodů, proč lidé vnitřní města opouštěly (ve fázi suburbanizace a desurbanizace), jsou na počátku reurbanizační fáze stále aktuální. Kvůli rostoucím potřebám obytných ploch na obyvatele (z důvodu růstu průměrných příjmů a poklesu velikosti rodin; přibývá jednočlenných rodin) je bydlení v městských centrech stále nedostatek a je drahé, a tudíž pro některé sociální skupiny omezeně nedostupné. Navíc ani dopravní a ekologické problémy se nepodařilo zcela vyřešit. Vysoká prostorová mobilita obyvatelům měst umožňuje, aby si bez problémů vybrali pro trvalé bydlení jakékoliv jiné místo v rámci funkčního městského regionu. Stěhování lidí do městských jader (do městských center) je proto značně selektivní proces, jehož se účastní převážně skupiny obyvatel se zvláštními preferencemi bydlení v městském centru. Jedná se hlavně o mladé, bezdětné lidi s vyššími příjmy (často se v této souvislosti hovoří o tzv. kreativní třídě), kteří usilují o kariéru v oborech, jejichž vývoj je výrazně určován pozitivními aglomeračními efekty (bankovníctví, management, informatika, kulturní a kreativní odvětví). Ostatní skupiny obyvatelstva se nadále z jader měst vystěhovávají, resp. jsou nově přichozími skupinami obyvatel vytlačovány. Hovoříme o tzv. gentrifikaci. Během procesu reurbanizace tak často dochází k další sociální segregaci města.

## 6.7 Posun vývojových fází

Představili jsme model vývoje města, resp. městského regionu rozdělený do čtyř fází. V souvislosti s desurbanizační fází jsme upozornili na to, že v rámci stěhování obyvatelstva a ekonomických aktivit z velkých měst do měst střední velikosti, ležící v jejich širším zázemí, procházejí města střední velikosti (někdy i malá města) podobnou urbanizační fází, jakou procházela velká města na počátku celého procesu v 19. a počátkem 20. století. Tímto dochází k prostorové difúzi rozvojového procesu z velkoměst do měst střední velikosti, a nakonec do celého sídelního systému. Je přitom zřejmé, že vývojové fáze na ostatních rovinách systému měst nemohou probíhat přesně podle vzoru (modelu), kterým jsme se doposud zabývali. Důvodem je skutečnost, že některé důležité hnací síly tohoto procesu, jako je industrializace, rozvoj hromadné dopravy, růst příjmů, se nezačnou projevovat najednou (ve stejném čase) a stejným způsobem ve všech městských systémech.

Empirické analýzy rozvoje měst v Evropě ukázaly (na základě hypotéz fázového modelu) zajímavé souvislosti. Uvedené vývojové fáze se sídelním systémem šíří stejně jako proces industrializace. Zatímco v 50. a 60. letech 20. století se suburbanizace ve skutečnosti omezovala na Velkou Británii a Belgii, tak počátkem 70. let 20. století došlo k rozšíření suburbanizačního procesu do střední Evropy. Jihoevropské země v té době prožívaly výraznou urbanizaci, zatímco státy na severozápadě kontinentu a ve Skandinávii se musely potýkat s problémy desurbanizace. Na konci 70. let 20. století téměř ve všech západoevropských velkoměstech, s výjimkou Iberského poloostrova, začal pokles obyvatelstva. ubývá obyvatelstvo. Úpadek měst se stal fenoménem téměř celé Evropy. Začátkem 80. let 20. století se v některých městech začínají projevovat první náznaky reurbanizace. Také tento trend začal na severozápadě Evropy, ve státech Beneluxu, Skandinávii a v severní Francii. V důsledku značných závislostí mezi městy v rámci evropského sídelního systému postihla reurbanizace a s ní spojený návrat „ztraceného obyvatelstva“ v 90. letech 20. století snad všechny země západní a střední Evropy. Jelikož reurbanizace představuje především proces přerozdělování (přeskupování) obyvatelstva a ekonomických aktivit uvnitř daného městského systému, tak často vedle sebe (současně) nacházejí města rostoucí, stagnující a upadající. V tom se mimo jiné projevuje selektivní charakter reurbanizace.

### Shrnutí

V této kapitole jsme se zabývali etapovým vývojem města a jeho zázemí, resp. vznikem a vývojem funkčního městského regionu. Vyplývá z něho, že města procházejí vývojovými fázemi (etapami) podobně jako tržní produkty (výrobní cyklus). Změny se týkají především rozmístění a dynamiky obyvatelstva a ekonomických aktivit. V urbanizační fázi, která je úzce spojena s industrializací, dochází ke značnému růstu městského obyvatelstva a k růstu hustoty osídlení. V suburbanizační fázi se město prostorově značně rozšiřuje a růst obyvatelstva a ekonomických aktivit se přesouvá do jeho zázemí. V desurbanizační fázi se obyvatelé a ekonomické aktivity přesouvají do středně velkých měst v širším zázemí. Městské regiony musí řešit řadu vnitřních problémů. Na významu získávají vazby mezi jednotlivými sídly v rámci městských regionů. Cyklus etapového vývoje města se uzavírá reurbanizací, která má ovšem selektivní charakter.

**Kontrolní otázky:**

- 1. Co je to funkční městský region a jak se vymezuje?**
- 2. Co je to urbanizace? Jak byste ji časově vymezili?**
- 3. Co je to suburbanizace a jak byste ji časově zařadili?**
- 4. Co je to desurbanizace?**
- 5. Co je to reurbanizace a dochází k ní v České republice?**

## 6. Tradiční teorie regionálního růstu (teorie exportní báze, input-output analýza a neoklasická teorie)

Naše seznamování s teoriemi regionálního vývoje začneme konstatováním, že existuje jejich značný počet a že se často jedná o koncepčně hybridní teorie s často protikladnými výchozími principy. To znamená, že neexistuje žádná ucelená konzistentní teorie, která by vysvětlovala všechno v oblasti regionálního rozvoje. Tradičně tyto teorie rozdělujeme na teorie rovnovážné (konvergentní) a teorie nerovnovážné (divergentní). K první skupině patří především neoklasická teorie a zástupcem druhé je polarizační teorie, kterou se budeme zabývat v další kapitole.

Je nutné si uvědomit, že také názory na základní tendence regionálního rozvoje (k rovnováze, tzn. vyrovnávání meziregionálních rozdílů, nebo k nerovnováze, tzn. prohlubování meziregionálních rozdílů) prošly během 20. století velkými proměnami v souvislosti s širší a obecnější diskusí o roli státu a státních zásahů (včetně regionální politiky) v ekonomice a společnosti. Krajní stanoviska představují neintervencionistické (neoklasická teorie) a intervencionistické přístupy (keynesiánství a zejm. neomarxismus), přičemž většina teorií se těmto extrémům vyhýbá a hledá vhodnou míru státního intervencionismu. Tato otázka souvisí mj. s velmi složitým dilematem mezi principem zásluhovosti a principem solidarity, resp. ekonomickou efektivností a sociální spravedlností. Složitost vyplývá ze subjektivity vnímání těchto principů jednotlivci a z velké proměnlivosti názorů v prostoru a čase. Objektivizace řešení je prakticky vyloučená, vždy se bude jednat o kompromis mezi hlavními aktéry. Seznamování s teoriemi regionálního rozvoje začneme třemi koncepty, které můžeme považovat za tradiční teorie regionálního rozvoje, společně s polarizační teorií, kterou se budeme zabývat v další kapitole. V této tudíž zaměříme pozornost na teorii exportní báze, input-output modely a na neoklasickou teorii. Vždy popíšeme východiska těchto teorií, přiblížíme mechanismus rozvojového procesu a provede zhodnocení těchto teorií a nastíníme možnosti jejich využití v regionální politice.

V této kapitole se budeme zabývat dvěma teoriemi, které v ekonomice zdůrazňují stranu nabídky. Jedná se o model ekonomické (exportní) báze a regionální input-output model. Oba tyto modely jsou příbuzné s paralelními národohospodářskými modely.

### Studijní cíle:

- Seznámit se s tradičními teoretickými koncepcemi regionálního rozvoje
- Porozumět mechanismům, jak vysvětlují regionální rozvoj
- Zhodnotit jejich silné a slabé stránky a možnosti praktického použití v regionální politice

### Klíčová slova:

- Teorie exportní báze (ekonomická báze, lokální sektor, multiplikační efekt a multiplikátor,
- Input-output analýza (efekt růstu poptávky, matice meziodvětvových vztahů a matice finální poptávky)
- Neoklasická teorie (produkční funkce, Cobb-Douglasova produkční funkce, vyrovnávání meziregionálních rozdílů)

### 7.1 Teorie exportní báze

Seznamování s teoriemi regionálního růstu a rozvoje začneme teorií ekonomické (exportní) báze. Její základní úvahy jsou intuitivně snadno pochopitelné, navíc nás zároveň uvádějí do (regionálně) hospodářskopolitické diskuse.

Mechanismus, který popisuje teorie exportní báze je velmi dobře známý. Je popsán v následující tabulce 7-1.

Tabulka 7-1. Mechanismus, z něhož vychází teorie exportní báze

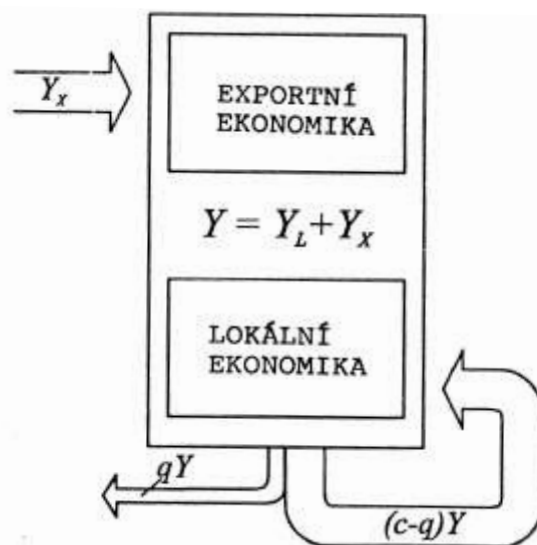
Klesá-li na světovém trhu poptávka např. po železe a oceli, tak se regiony s vysokým podílem těžkého průmyslu, jako např. Ostravsko nebo dříve německé Porúří, ocitají v krizi. Dominantní podniky nemohou na trhu prodat své výrobky, takže musí propouštět pracovní síly z důvodu snižování nákladů. V době nejistoty a stagnujících příjmů nemohou zaměstnanci tolik nakupovat, snižuje se jejich kupní síla. To nejdříve pocítí obchodníci s takovými výrobky, jako jsou nemovitosti, automobily, nábytek nebo elektrospotřebiče (zboží dlouhodobé spotřeby). Z důvodu malého odbytu musí i oni hledat úsporná opatření, snižovat náklady a propouštět zaměstnance. To znamená klesající koupěschopná poptávka se časem projeví ve všech oborech regionální ekonomiky a krize postihne celý region. Stejným způsobem lze mechanismus obrátit a představit si opačný efekt. Úspěšnost jednoho dominantního sektoru se může rozšířit působením obdobného mechanismu na celou regionální ekonomiku, která tak začne ekonomicky růst.

Teorie exportní báze vychází z prací Andrewse (1953), Duesenberryho (1950), Northa (1955) a dalších, a snaží se uvedený mechanismus modelově uchopit.

**Ekonomickou bázi** tvoří podniky, které exportují výrobky vyráběné v regionu do jiných regionů a ekonomik. Vytvářejí exportní bázi regionu. Neexportující část ekonomiky představuje **lokální sektor**, jehož vývoj je závislý na exportním sektoru. **Vzájemné vztahy (provázanost) exportního a lokálního sektoru ekonomiky** vedou k tomu, že růst příjmů z exportu vyvolává v lokálním sektoru **multiplikační efekt**, který nakonec způsobuje, že růst příjmů z lokálního sektoru výrazně převyšuje růst příjmů z exportního sektoru<sup>36</sup>. Pro znázornění principu multiplikátoru exportní báze použijeme velmi jednoduchý model. Regionální ekonomika se skládá ze dvou sektorů (částí): **exportní ekonomiky**, jejíž příjmy (regionální produkt) označíme  $Y_x$  a **lokální ekonomiky**, jejíž příjmy označíme  $Y_L$ . **Celkové příjmy regionu** pak dostaneme jako:

$$Y = Y_x + Y_L$$

Obrázek 7-1. Vznik multiplikátoru exportní báze.



<sup>36</sup> V principu multiplikátor exportní báze vychází ze stejné koncepce a stejném mechanismu jako keynesiánský multiplikátor s tím rozdílem, že podnětem nejsou vládní výdaje, ale export.

Jelikož příjmy z exportu jsou závislé na vnější poptávce (z ostatních regionů a ze zahraničí), tak je považujeme za vnější (exogenní) proměnnou. Příjmy lokální ekonomiky jsou závislé nejenom na vnitroregionální poptávce, ale také na tom, jakým procentuálním podílem se na uspokojení této poptávky podílí vnitroregionální nabídka. Uvedené předpoklady můžeme jednoduše zapsat jako:

$$Y_l = (c - q) Y$$

Přitom  $c$  představuje mezní sklon ke spotřebě, to znamená tu část dodatečných příjmů, kterou obyvatelé regionu vydají na spotřebu a  $q$  je mezní sklon k dovozu, tedy ta část dovezeného zboží a služeb, která bude využita v regionu. Čím vyšší hodnoty bude nabývat  $c$ , tím větší bude podíl dodatečných příjmů, které se budou znovu vracet do ekonomiky (uvnitř i vně regionu). Čím vyšší bude  $q$ , tím více příjmů bude z regionu odtékat jinam a o to menší proto bude efekt zůstávající v regionu.

Jak jsme již uvedli, použili jsme co možná nejjednodušší model, který nebere v úvahu investice, vládní výdaje a ostatní kategorie národohospodářského účetnictví, které existují v reálné ekonomice. Uvedené kategorie ale nemají na multiplikátor exportní báze zásadní vliv a jejich zohlednění by nám zkomplikovalo názornost výkladu.

Obě výše uvedené rovnice vyjadřují vzájemný vztah mezi exportními příjmy a celkovými příjmy regionu. Spojíme-li obě rovnice, dosadíme druhou rovnici do první, tak dostaneme:

$$Y = Y_x + (c - q) Y$$

Převědeme-li druhý sčítanec na pravé straně rovnice na levou stranu a oba výrazy sloučíme, tak dostaneme:

$$(1 - c + q) Y = Y_x$$

Vydělíme-li nyní obě strany rovnice výrazem v závorce na levé straně, tak dostaneme celkové příjmy regionu jako funkci exportních příjmů:

$$Y = \frac{1}{1 - c + q} Y_x$$

Výraz  $1/(1 - c + q)$  ve výše uvedené rovnici označujeme jako **multiplikátor exportní báze**. Jeho hodnota bude tím vyšší, čím vyšší bude hodnota  $c$  a nižší bude hodnota  $q$ . Čili čím vyšší bude ta část příjmů, která se znovu vrací do regionální ekonomiky. Na obrázku 7-1 vidíme uvedenou situaci schematicky znázorněnou. Vidíme na něm oba sektory: „exportní ekonomiku“ a „lokální ekonomiku“. Součet příjmů obou ekonomik ( $Y_l$  a  $Y_x$ ) vytváří celkové příjmy regionu  $Y$ .  $Y_x$  představuje exportní poptávku, která je v modelu exogenní proměnnou, a tudíž určuje konečnou hodnotu celkových příjmů. Smyčka (cyklus) zpětné vazby v pravé dolní části obrázku představuje bázi exportního multiplikátoru. Jelikož se část regionálních příjmů, konkrétně  $(c - q) Y$ , zpětně vrací do lokální ekonomiky, tak se zvýšení exportních příjmů, a s ním související zvýšení celkových příjmů regionu, odrazí také v lokální ekonomice. Šipka s  $qY$  představuje odliv příjmů vlivem regionálního importu.

Uvedené souvislosti si nyní názorně ukážeme na číselném příkladu (obrázek 7-2).

### Obrázek 7-2. Výpočet multiplikátoru exportní báze

Předpokládejme, že mezní sklon ke spotřebě v určitém regionu je  $c = 0,7$  a mezní sklon k dovozu  $q = 0,35$ . Multiplikátor exportní báze má tudíž hodnotu 1,54. Na každých 1000 peněžních jednotek za zboží a služby vyprodukované pro export, vyrábí regionální ekonomika zboží a služby v hodnotě 538,46 peněžních jednotek pro uspokojení lokální poptávky, takže dohromady má tato produkce hodnotu 1538,46 peněžních jednotek. Následující tabulka nám shrnuje tento příklad a udává výsledky pro různé hodnoty příjmů exportu (exportní ekonomiky)  $Y_x$ .

Číselný příklad multiplikátoru ekonomické báze.

$Y_x$	$Y_L$	$Y$
1000	538,46	1538,46
1100	592,31	1692,31
1200	646,15	1846,15

$$c = 0,7; q = 0,35; \text{multiplikátor} = 1,54$$

Z uvedeného vyplývá, že hodnota exportního multiplikátoru bude tím vyšší, čím vyšší bude mezní sklon ke spotřebě a nižší mezní sklon k exportu. Jinak řečeno, z výše uvedeného vzorce vyplývá, že hodnotu multiplikátoru ovlivňuje výraz  $(c - q)$ , který představuje **mezní sklon ke spotřebě lokálně produkovaných statků**, který je podle Armstronga a Taylora závislý na:

- **Velikosti regionu** – mezní sklon k dovozu je v případě menších regionů je větší, a proto hodnota multiplikátorů bude v takových regionech také menší.
- **Odvětvové struktuře** – vysoce specializované regiony mají větší závislost na dovozu. Na druhé straně se v praxi ukazuje, že i velké regiony s diverzifikovanou strukturou jsou závislé na dovozu z důvodu mezisektorových obchodních vazeb.
- **Poloze regionu** – v případě dopravně exponovaných regionů s diferencovaným trhem práce roste sklon k importu. Naopak periferní poloha (regionální izolace) vede k větší spotřebě lokálně produkovaných statků a k růstu multiplikátoru.

### Shrnutí

Růst regionální ekonomiky je podle teorie exportní báze výsledkem především **vnějších impulsů**. Tato teorie zapadá do keynesiánských koncepcí, které **zdůrazňují úlohu poptávky v ekonomickém růstu**. Pro ekonomický růst regionu je proto nezbytné **intenzívně exportovat**, co ale předpokládá, že se musí specializovat na produkci takového zboží a služeb, které budou exportně úspěšné.

Regionální ekonomiku můžeme proto rozdělit na dva sektory. Bazický sektor (exportní ekonomiku) na jedné straně, a lokální sektor (lokální ekonomiku) na straně druhé. Exportní ekonomiku tvoří podniky, které jsou závislé na externí poptávce. Na Mladoboleslavsku je takovou firmou Škoda auto, a.s. Lokální ekonomiku v tomto případě tvoří dodavatelé této firmy lokalizovaní v daném regionu, ale i další průmyslové a obslužné podniky, které zabezpečující chod nejenom tohoto exportně orientovaného velkého podniku.

I když původně tato teorie popisovala úspěch regionů exportujících především přírodní zdroje (nerostné bohatství), tak postupem času se její použití rozšířilo i na další exportní odvětví jak z oblasti průmyslu, tak služeb (např. cestovní ruch). V praxi se dnes tato teoretická koncepce využívá při identifikaci dominantních podniků, případně celých odvětví v regionech, a stanovení (výpočtu) jejich příspěvků k regionálnímu růstu.

Podstatu vztahů mezi exportním sektorem a lokálním sektorem vyjadřuje **multiplikační efekt**. Přírůstek příjmů v exportním sektoru se projevuje také přírůstkem příjmů v lokálním sektoru, přičemž

tento přírůstek převyšuje přírůstek z exportu. Pokud nebudeme předpokládat daně, tak hodnota multiplikátoru je daná sklonem ke spotřebě a sklonem k importu. **Čím více tedy obyvatelé regionu budou spotřebovávat (a méně spořit) a čím více bude jejich spotřeba uspokojovaná právě lokálními statky (a méně importovanými), tím vyšší bude celkový multiplikační efekt.**

Jak jsme již uvedli, tak teorie exportní báze očekává podnět pro růst regionální ekonomiky z okolí regionu. Zaměřuje se na poptávkovou stranu ekonomiky. Úkolem regionální ekonomiky a regionální nabídky je proto „pouze“ reagovat na exportní poptávku. Model exportní báze nechává řadu důležitých faktorů nepovšimnutých (nebere je v úvahu):

- **Exportní poptávka se sama nevysvětlí.** Teorie se nezabývá tím, jak se poptávka vyvíjí, považuje ji za externí proměnnou.
- Předpokládá, že regionální produkce ekonomiky se **flexibilně přizpůsobuje změnám poptávky.**
- **Opomíjí změny poptávky, cen a také změny hospodářské struktury.**

Kritika teorie exportní báze spočívá v tom, že **nevysvětluje, jak vlastně exportní poptávka vzniká.** Ta je považována za danou. Nejdůležitější faktor, určující regionální růst tak zůstává nevysvětlen.

Další námitka se týká toho, že multiplikátor exportní báze je závislý na tom, **jak vymezíme region,** resp. jak velký jej vymezíme.

Teorie exportní báze také nebere zřetel na to, že regionální ekonomika může využívat pouze omezené výrobní kapacity a při uspokojování exportní poptávky může narazit na **problém nedostatečných výrobních kapacit.** Implicitně totiž předpokládá, že regionální ekonomika má k dispozici neomezené množství volných výrobních kapacit. Teoreticky tak nemůže nastat situace, kdy nedostatek volných výrobních kapacit vyvolá růst cen a exportní poptávka místo toho, aby stimulovala ekonomický růst, povede k inflaci. **Regionální politika při podpoře exportní báze (multiplikátoru exportní báze) tak musí dříve nebo později narazit na hranice produkčních možností regionu. Taková politika nezaručuje dlouhodobý úspěch.**

Exportní vztahy patří k nejdůležitějším meziregionálním vztahům. Pokud se region ve své nabídce specializuje na export určitých výrobků, tak změna poptávky po těchto výrobcích se výrazným způsobem projeví v celé regionální ekonomice. Uvedené změny se projeví tím výrazněji, čím intenzivnější existuje propojení příslušného exportního sektoru s ostatními regionálními ekonomikami. Na tak důležitý aspekt jako je **exportní trh, cena exportovaného zboží a s tím související konkurenceschopnost regionální ekonomiky nebere teorie exportní báze žádný zřetel.** Jelikož exportní poptávka, jak již bylo několikrát zdůrazněno, je považována za exogenní proměnnou, nelze pomocí teorie exportní báze určit, jak se změny na exportním trhu projeví v regionální ekonomice. **Ztráta konkurenční schopnosti, noví konkurenti, nové produkty, inovace a změny cen konkurenčních produktů na exportním trhu, nic z toho nemá v teorii exportní báze žádné místo.** Podobně teorie nevysvětluje strukturální změny v regionu. Jelikož vychází z dané (statické) hospodářské struktury, **nezabývá se ani inovacemi ani změnami hospodářské struktury.**

Teorie exportní báze je proto **vhodná především pro krátkodobé prognózy ekonomického vývoje relativně malých regionů.** Krátkodobost je dána tím, že teorie exportní báze vychází z existující hospodářské struktury. Pro dlouhodobé předpovědi, kde se zvláště významně projevují změny hospodářské struktury, není proto vhodná. Teorie exportní báze se používá při modelování výroby v malých regionech (např. v městských regionech), protože v jejich případě (na rozdíl od velkých regionů) je vliv mimoregionálních faktorů ve srovnání s vnitroregionálními faktory relativně vysoký. Nedostatky teorie exportní báze, o nichž jsme výše hovořili, nehrají při aplikaci na malé regiony příliš významnou roli.

Jelikož teorie exportní báze vychází z rozlišení bazického/ nebazického sektoru (exportní a lokální ekonomiky), tak její empirická aplikace je závislá na tom, jak vymezíme oba uvedené sektory. Stojíme často před metodickým problémem. Podniků, natož pak celých ekonomických odvětví a oborů, které pouze vyváží a nezásobují lokální trh obvykle bývá v regionu málo. Takže vzniká **problém s přiřazováním konkrétních podniků.** Hranice mezi exportním a lokálním sektorem často probíhá napříč podniky, takže není možné učinit mezi oběma sektory přesnou hranici.

Dalším velkým problémem, na který narazíme při praktické aplikaci modelu exportní báze, jsou informace. Údaje o exportu a importu se statisticky sledují pouze na národní úrovni, takže pokud bychom chtěli poptávku určitého regionu rozdělit na exportní a lokální část, tak bychom museli uspořádat empirické dotazníkové šetření. To je ovšem spojeno s vysokými náklady a s neochotou podniků sdělovat citlivá data. I kdyby by se nám to podařilo, tak výsledná zjištění by byla pouze přibližná. Proto se v praxi častěji používají **nepřímé metody, jak zjistit multiplikační efekt**. Například místo příjmů se může použít zaměstnanost, která je snadněji zjistitelná. Problémem ovšem je, že počet zaměstnanců nic nevyovídá o produktivitě práce.

## 7.2 Input-output analýza

Analýza input-output (vstup-výstup) se snaží podchytit a analyzovat vztahy mezi odvětvími a sektory zkoumaného územního celku (města, regionu, státu). Používá se zejména pro simulování možných změn v regionální ekonomice v důsledku zvýšení poptávky po zboží produkovaném v regionu. Například analýza dopadů rozvoje cestovního ruchu nebo analýza dopadů projektu „Evropské hlavní město kultury“. Cílem může být například identifikace úzkých míst v ekonomice zkoumaného regionu nebo kvantifikace dopadů na zaměstnanost a její strukturu.

Input-output analýza pracuje na podobném principu, jako podvojný účetnictví. Je tedy založena na předpokladu, že každá produkce vyžaduje nějaké vstupy. Vstupy i výstupy jsou zachyceny ve formě tabulek (matice vztahů, input-output tabulka). Tabulky mohou mít různou míru podrobnosti. Mohou pracovat s desítkami až stovkami prvků (odvětví, podniků). Pomocí input-output tabulky tak můžeme znázornit hospodářskou strukturu regionu: vnitřní vazby, produkční oblast a konečnou spotřebu (domácnosti, export, investice). **Efekt růstu poptávky** na regionální příjmy můžeme rozdělit na tři typy:

- **Přímý efekt** – příjem, ze zvýšené poptávky po zboží a službách produkovaných v regionu.
- **Nepřímý efekt** – zvýšený příjem v ostatních odvětvích, která kooperují s odvětvím, po jehož zboží a službách vzrostla poptávka.
- **Indukovaný efekt (zpětná vazba)** - zvýšené výdaje domácností, jejichž příjem se zvýšil díky přímému nebo nepřímému efektu.

Součet výše uvedených tří efektů představuje **regionální multiplikátor** (Armstrong a Taylor 2000).

Zásadním problémem analýzy vstup-výstup je především **stanovení koeficientů**, které vyjadřují intenzitu vzájemných vazeb mezi různými odvětvími a sektory v regionu. Pro jejich určení se používá expertní odhad, zpravidla kombinovaný s výběrovým šetřením. Předpokládá se stálost vztahů. Například to, že při růstu produkce zůstávají podíly dodávek z jednotlivých odvětví konstantní. Pro prognostické účely lze například uvažovat strukturu vazeb nejvýznamnějších podniků daného odvětví a předpokládat, že vazby ostatních podniků budou v budoucnu podobné.

### *Obrázek 7-3. Příklad regionálního multiplikátoru univerzity*

Jedná se o identifikaci přímých, nepřímých a indukovaných efektů univerzity na regionální ekonomiku.

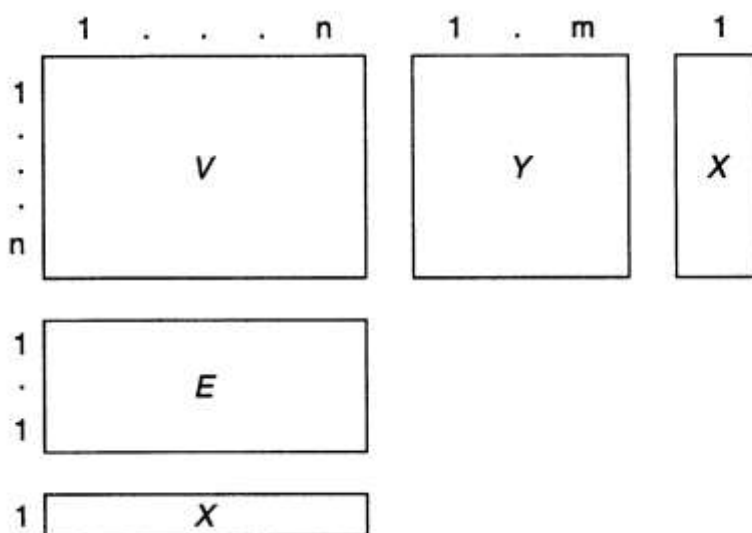
- **Přímé efekty** působení univerzity na region představují výdaje univerzity na spotřebu (materiál, energie, služby, platy zaměstnanců, daně apod.), dále investice (budovy, vybavení učeben, laboratoří apod.), výdaje zaměstnanců univerzity, studentů a hostů přicházejících do regionu (těch, které univerzita přitahuje z jiných regionů).
- **Nepřímé efekty** na rozvoj regionální ekonomiky vytváří univerzita prostřednictvím multiplikačního efektu výdajů na rozvoj ostatních sektorů v ekonomice a na vytváření pracovních míst v odvětvích dodávajících vstupy. Tento multiplikační efekt bude tím větší, čím je region, ve kterém univerzita působí, větší a diverzifikovanější.

- **Indukované efekty** vyplývají z ekonomické aktivity domácností zaměstnanců podniků, které jsou ovlivněny ekonomickou aktivitou univerzity.

Jak poukazuje studie OECD (2007), celkový krátkodobý ekonomický efekt (součet všech tří uvedených efektů) se v periferním regionu může pohybovat v rozmezí od 2 do 4 % HDP, přičemž v centrálně položených regionech je tento výdajový efekt většinou nižší, ale stále významný. Pro komplexní zhodnocení vlivu univerzity na region je zapotřebí kromě již uvedených efektů na straně poptávky (inputu) sledovat i vlivy na straně nabídky (outputu) univerzity. Tyto dlouhodobé efekty lze rozdělit na **tvorbu a šíření znalostí** (různé formy vzdělávání, výzkum, spolupráci s praxí, řešení společných projektů, transferu znalostí, technologií a inovací prostřednictvím publikačních výstupů, inovací, patentů, spolupráce v rámci vědecko-technických parků, vytváření spin-off firem apod.), **rozvoj lidského kapitálu** (absolventi pracující v regionu, tj. nabídka kvalifikované pracovní síly) a **užitek pro místní komunitu** (návrhy řešení problémů regionu, partnerství při vytváření regionálních sítí, rozvoj kultury, sportu, zdraví, vliv na atraktivitu lokality apod.).

Východiskem každého input-output modelu je input-output tabulka. Představuje podrobný popis hospodářské struktury národní nebo regionální ekonomiky a její vzájemné závislosti a vztahy mezi poptávkou a nabídkou.

Obrázek 7-4. Struktura input-output tabulky



Základní struktura input-output tabulky se skládá minimálně ze tří částí:

- **Matice meziodvětvových vztahů (V)** popisuje dodavatelsko-odběratelské vztahy mezi jednotlivými ekonomickými odvětvími nebo obory v regionu za rok. Představuje nejdůležitější složku input-output tabulky. Pro regiony se většinou skládá z 30 až 500 odvětví.
- **Matice finální poptávky (Y)** – zahrnuje spotřebu outputu (výstupu) odvětví soukromými spotřebiteli, investory, státem, resp. firmami a spotřebiteli v jiných regionech (tj. export z regionu). Sčítáním hodnot v jednom řádku (vyjadřuje jedno odvětví) dostáváme celkový output odvětví. Sloupce v input-output tabulce vyjadřují vstupy (inputy).
- Celkový input pro jedno odvětví dostáváme jako součet hodnot meziproductů z matice meziodvětvových vztahů a **primárních inputů (E)** (tj. práce domácností, odpisy, nerozdělený zisk podniků, daně a jiné platby – tedy přidaná hodnota a import). Z konstrukce input-output tabulky vyplývá, že celkové outputy se rovnají celkovým inputům (**X**).

Obrázek 7-5. Příklad input-output tabulky

	Z	T	S		Y	X
Z	200	20	20		400	640
T	20	230	500		50	800
S	300	320	130		50	800
I	120	230	150			
X	640	800	800			

Na obrázku vidíme jednoduchou, hypotetickou input-output tabulku s třemi odvětvími – (**Z**) zemědělství, (**T**) těžký průmysl a (**S**) vždy pouze s jednou konečnou poptávkou (**Y**) a primární inputem (**I**). Podívejme se například na řádek „těžký průmysl“ a na sloupec „strojírenství“. Číslo v matici vztahů nacházející se v průsečíku těchto dvou odvětví ukazuje, jakou v jaké hodnotě dodal těžký průmysl zboží strojírenskému průmyslu (sloupec). V našem případě 500 peněžních jednotek. Matice meziodvětvových vztahů popisuje dodávky pro všechny kombinace odvětví včetně dodávek každého odvětví sobě samému (prvky na hlavní uhlopříčce).

Podíváme-li se na řádek „těžký průmysl“, tak můžeme v rámci matice vztahů vyčíslit, v jakém rozsahu tento sektor dodává své výrobky ostatním sektorům ekonomiky. Samozřejmě, že těžký průmysl nedodává pouze sektorům daného regionu, ale část produkce dodává také například soukromým spotřebitelům, státním investorům nebo spotřebitelům v jiných regionech. Tito odběratelé představují konečnou (finální) spotřebu. Příslušné dodávky se proto nacházejí v matici konečné (finální) poptávky. V diferencovanější (podrobnější) input-output tabulce bychom mohli např. vyjmout sloupec export z matice konečné poptávky a v průsečíku s řádkem těžkého průmyslu bychom zjistili, v jakém množství tento sektor prodává výrobky mimo region.

Pokud zkoumáme celý řádek těžkého průmyslu – matici meziodvětvových vztahů a matici konečné poptávky – tak můžeme zjistit strukturu dodávek tohoto odvětví. Můžeme vidět, která jiná odvětví, resp. kategorie konečné poptávky jsou jeho hlavními odběrateli, komu toto odvětví nic nedodává apod. Jelikož každé odvětví může dodat pouze tolik, kolik vyrobilo, tak můžeme hodnotu celkové roční produkce odvětví, nazývanou také **hodnotou hrubé výroby (X)**, jednoduše vypočítat jako součet všech hodnot v řádku.

Podívejme se nyní na sloupec „strojírenský průmysl“. Už jsme uvedli, že prvek nacházející se v průsečíku s řádkem „těžký průmysl“ udává, jakou hodnotu dodává těžký průmysl strojírenství. Z pohledu strojírenského průmyslu toto číslo udává, v jaké hodnotě strojírenství odebírá zboží od těžkého průmyslu. Pokud zkoumáme celý sloupec matice meziodvětvových vztahů, tak vidíme, od jakých odvětví, jaké produkty a v jakém množství potřebuje strojírenství, aby mohlo vyrábět stroje. Vidíme, na jakých sektorech je strojírenství závislé, resp. nezávislé.

Tak jako je nereálné, že by těžký průmysl dodával pouze jiným odvětvím, tak ani strojírenství nevystačí pouze s meziprodukty jiných odvětví. Vyžaduje i pracovní výkony soukromých domácností (pracovních sil), výkony státu, importované zboží atd., aby mohlo vyrábět stroje. Všechny tyto výkony označujeme jako primární vstupy a jsou sumarizované v matici primárních inputů. Pokud zkoumáme celkový sloupec „strojírenství“ tak vidíme, jaké vstupy tento sektor vyžaduje, aby mohl vyrábět své outputy. Sloupec tak popisuje výrobní technologii strojírenského průmyslu. Jakýsi „recept“ podle něhož vyrábí stroje. Vzhledem k podmínkám konzistence input-output teorie, tvoří suma všech prvků v sloupci jednoho sektoru opět hodnotu jeho hrubé výroby.

Jak jsme ukázali, tak jednotlivé sloupce input-output tabulky popisují, jak jednotlivé sektory používají primární inputy a outputy jiných sektorů, aby mohli realizovat vlastní produkci. Pokud předpokládáme, že různě velké inputy se používají vždy ve stejných vzájemných poměrech, tak

můžeme z jednotlivých sloupců snadno vyčíst, kolik jednotlivých inputů je potřebných na produkci jedné jednotky outputů daného sektoru.

Pokud jednoduše vydělíme každý prvek sloupce hodnotou hrubé výroby v daném sloupci, tak dostaneme koeficienty meziodvětvových vztahů **(a)** a koeficienty primárního inputu **(b)**. Tyto koeficienty ukazují, kolik inputů z vlastních a jiných sektorů, resp. primárních inputů je potřebných, aby příslušný sektor mohl vyrábět jednu jednotku konečného produktu. Pokud provedeme tyto propočty v každém sektoru, tak dostaneme **matici koeficientů inputu**, kterou vidíme na obrázku 7-6.

Obrázek 7-6. Příklad input-output tabulky – koeficienty inputu

	Z	T	S
Z	0,31	0,03	0,03
T	0,03	0,29	0,63
S	0,47	0,40	0,16
E	0,19	0,29	0,19

Hodnota 0,47 v třetím řádku a prvním sloupci matice tedy udává, že odvětví „zemědělství“ potřebuje od odvětví „strojírenství“ inputy v hodnotě přibližně 0,47 peněžní jednotky, aby mohlo vytvořit jednu jednotku produktu. Zároveň „zemědělství“ pro tento výstup vyžaduje primární vstupy v hodnotě 0,19 peněžní jednotky. Prostřednictvím input-output tabulek můžeme dále zjistit:

- **Kolik musí jednotlivá odvětví vyprodukovat, aby se mohlo určitě množství zboží dodat pro konečnou poptávku.**
- **Jak silně jsou jednotlivé sektory vzájemně propojené a jak reagují na změny v poptávce**
- **Jak zvýšení poptávky v jednom odvětví ovlivní celkový růst produkce**

**Pomocí input-output analýzy můžeme odpovědět na celou řadu ekonomických otázek.** Východiskem úvah musí být předpoklad konstantní matice koeficientů. To znamená, že předcházející produkty a primární inputy jednotlivých odvětvích budou využívány ve stejných poměrech, nezávisle na vyrobeném množství. Jelikož input-output modely neumožňují změnu vztahů mezi vstupy a meziproducty, tak nemohou zohledňovat ani substituční, aglomerační a škálové efekty (např. úspory z rozsahu produkce). To je **závažné slabé místo** input-output modelů. Fungováním multiplikačního mechanismu a také tím, že vycházejí z existující struktury ekonomiky, jsou input-output modely myšlenkově blízké teorii exportní báze. Mechanismus exportní báze můžeme dokonce znázornit jako input-output model, takže lze model exportní báze považovat za speciální případ input-output modelu.

**Vedle formální podobnosti mezi modelem exportní báze a input-output modelem,** existují také **rozdíly**, a to především v tom, jak **zdůvodňují multiplikační efekt**. V případě modelu exportní báze jsme argumentovali rostoucími příjmy zaměstnanců exportního sektoru a jejich zvýšenými výdaji na výrobky lokálního sektoru, zatímco multiplikátor input-output modelu vychází ze závislosti exportních odvětví a meziproductů lokálního sektoru. V případě modelu exportní báze je tedy multiplikační efekt postaven na koloběhu příjmů (důchodů), kdežto u input-output modelu na meziproductových vztazích.

Rozšířením myšlenek teorie exportní báze se zabývá teorie input-output analýzy. Jestliže teorie exportní báze se zabývá vlivem exportujícího odvětví na ekonomický růst, tak modely input-output analýzy se snaží zachytit vzájemné interakce regionálních odvětví a interakce odvětví s odvětvími v jiných regionech a se sektorem konečné poptávky. Podrobnou analýzou toků mezi odvětvími v regionu a mimo něj se snaží popsat, jak se šíří růst poptávky v určitém odvětví v prostoru a jak tato poptávka vzniká. Pokud disponujeme takovými daty, tak dokážeme předpovědět důsledky plánovaných nebo potenciálních změn v poptávce po zboží a službách daného regionu.

## Možnosti použití input- output analýzy

Model vstup-výstup byl jedním z hlavních koncepčních modelů, používaných v socialistických centrálně plánovaných ekonomikách. Uplatňoval se při centrální alokaci ekonomických zdrojů. Mimo jiné určoval, jaké množství konkrétních výrobků konkrétních odvětví má být vyprodukováno. V sovětské ekonomice bylo plánování prováděno pomocí metody materiálové bilance až do rozpadu země. Metoda materiálových bilancí byla vyvinuta již ve třicátých letech 20. století během v rámci snah o rychlou industrializaci.

Dnes se Input-output analýza používá například při výzkumu vlivu velkých investičních akcí (příchod významného investora do regionu) nebo dopadů významných kulturních, sportovních či společenských akcí (olympijské hry, mistrovství světa, významné veletrhy) a projektu (Evropské hlavní město kultury) na rozvoj měst a regionů.

### Tabulka 7-4. Možnosti použití input-output analýzy

Macháček, J., Silovská, H., Říhová, G., Jílek, P. (2013). Regionální multiplikační efekt jako indikátor lokálního rozvoje. *Ekonomie a management* XVI, 3, s. 20-33.

[http://www.ekonomie-management.cz/download/1404726191\\_9cb6/2013\\_3+Regionalni+mulitplikacni+efekt+jako+indikator+lokalniho+rozvoje.pdf](http://www.ekonomie-management.cz/download/1404726191_9cb6/2013_3+Regionalni+mulitplikacni+efekt+jako+indikator+lokalniho+rozvoje.pdf)

Štefan Rehák a Michal Štofko (2016). Lokálne ekonomické vplyvy veľkých športových udalostí: prípadová štúdia MS 2011 v ľadovom hokeji v Bratislave. In: *Geografie* 121/4 (2016)

[https://geografie.cz/media/pdf/geo\\_2016121040591.pdf](https://geografie.cz/media/pdf/geo_2016121040591.pdf)

Tereza Raabová (2014). Jak spočítat ekonomické dopady a získat více peněz pro váš projekt. E-book o tom, jak spočítat ekonomické dopady (nejen) kulturních projektů, rozumět jejich hodnotě a přesvědčit o ní i veřejnou správu, dárce, sponzory a podporovatele. Výpočet multiplikátorů pro českou ekonomiku a model ekonomických dopadů (nejen) kulturních organizací. Příklady dopadů kulturních festivalů a akcí jako je Pražské jaro, Smetanova Litomyšl, MHF Český Krumlov, Janáčkův máj, Pražské Quadriennale či Pražský maraton. <http://www.kulkal.cz/download/ebook-jak-spocitat-ekonomicke-dopady.pdf>

Pavlík, M. (2015). Podpora lokální ekonomiky – lokální multiplikátor. *Deník veřejné správy*.

<http://www.dvs.cz/clanek.asp?id=6684617>

Šlehoferová, M. (2016). Dopady projektu Plzeň – Evropské hlavní město kultury na místní ekonomický rozvoj. Disertační práce. Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni.

[https://dspace5.zcu.cz/bitstream/11025/23317/4/dis\\_prace\\_Slehoferova.pdf](https://dspace5.zcu.cz/bitstream/11025/23317/4/dis_prace_Slehoferova.pdf)

## 7.3 Neoklasická teorie regionálního růstu

Neoklasická teorie regionálního růstu rozlišuje dvě hlavní složky: krátkodobý růst, založený na přirozené tendenci k vyrovnávání rozdílů mezi regiony (pohybem práce a kapitálu), a dlouhodobý růst, závislý na populačním růstu, růstu kapitálu a technickém/ technologickém pokroku.

Neoklasická teorie regionálního růstu využívá základní struktury neoklasické ekonomické teorie. **Základní myšlenka neoklasiky je velmi jednoduchá. Vyskytne-li se v ekonomice nějaký nedostatek, tak se automaticky vytvoří cenové rozdíly, které signalizují investiční či obchodní příležitosti, resp. možnosti mobility výrobních faktorů. Takové šance nenechají ekonomické subjekty nevyužité a budou na vzniklé cenové rozdíly reagovat tak dlouho, dokud se nedostatky, které byly jejich příčinou opět nevyrovnají.**

Naznačený mechanismus se táhne jako červená nit celou neoklasickou ekonomikou. Může ale fungovat pouze při splnění **následujících předpokladů**:

- **Ekonomické subjekty se snaží maximalizovat svůj užitek, resp. zisk.** Podniky a domácnosti jednájí ekonomicky racionálně (*homo economicus*) a využijí každou příležitost, jak zvýšit užitek.
- **Ekonomické subjekty disponují dokonalými informacemi** o všech relevantních cenách. Znají všechny možnosti, které se jim nabízejí.
- **Všechny ceny jsou pružné (flexibilní).** Bezprostředně se přizpůsobují tržní situaci a signalizují nedostatky. Platí to i o mzdách na trhu práce.
- Na všech trzích vládne **dokonalá atomistická konkurence.** Trh tvoří velké množství nabízejících a poptávajících, přičemž nikdo z nich nemůže přímo ovlivňovat tržní cenu.
- **Výrobní faktory jsou dokonale mobilní mezi regiony.** S přesunem výrobních faktorů nejsou spojené žádné dopravní náklady a jednotlivé faktory (práce, kapitál) jsou dokonale substituovatelné (vzájemně nahraditelné).

Logickým **důsledkem uvedených předpokladů je**, že na všech trzích vládne rovnováha. To platí i pro oblast trhu práce, takže v neoklasické ekonomice neexistuje nedobrovolná nezaměstnanost. Dalším důsledkem je, že výrobní faktory se odměňují podle jejich mezní hodnoty. Každá pracovní nebo kapitálová jednotka dostane takovou mzdu, resp. kapitálový výnos, jakým přispívá k produkci poslední nasazené jednotky.

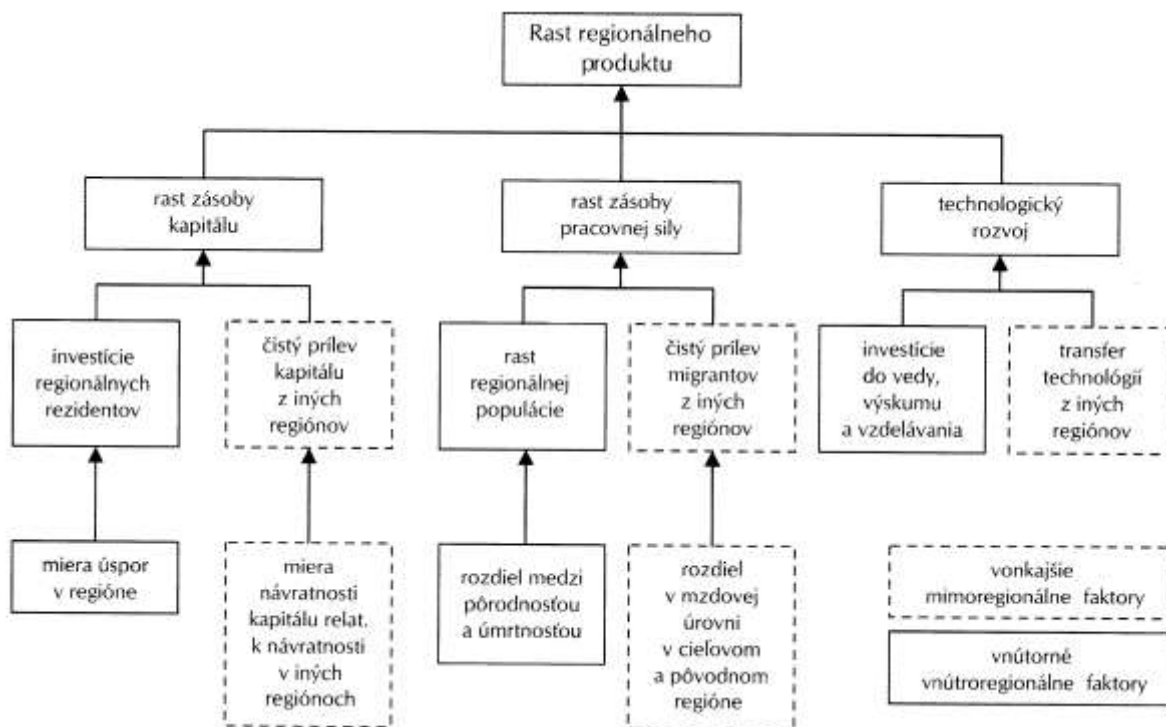
### 7.3.1 Ekonomický růst v regionu – základní model neoklasické růstové teorie

Základní model ekonomického růstu v regionu a jeho determinanty nám nabízí **neoklasická ekonomická teorie**. Podle tohoto modelu lze **ekonomický růst vyjádřit pomocí produkčních funkcí. Je determinovaný množstvím použité práce, množstvím kapitálu a použitou technologií.** V podstatě se jedná o aplikaci národohospodářského růstového modelu v podmínkách regionální ekonomiky. V porovnání s národohospodářskými ekonomickými systémy je ale regionální ekonomika otevřeným systémem, takže tok výrobních faktorů a produktů nezná hranice a bariéry, jako cla, kvóty, pracovní omezení nebo podobné restrikce.

Jak vidíme na obrázku 7-7, tak ekonomický růst regionu (růst regionálního produktu) je závislý na vnitřních (vnitroregionálních) a vnějších (mimoregionálních) faktorech.

- K vnitroregionálním faktorům patří velikost populace, investice obyvatel daného regionu (regionálních rezidentů) a investice do vědy, výzkumu a vzdělávání.
- K mimoregionálním faktorům patří investice, imigrace pracovní síly a transfer technologií z jiných regionů.

Obrázek 7-7. Jednoduchý neoklasický model ekonomického růstu v regionu



Zdroj: Armstrong a Taylor, 2000, s. 72

**Růst regionální ekonomiky je tak závislý na vývoji okolních regionů, často i těch, s nimiž nesousedí.** Například růst příjmů, zhoršení kvality životního prostředí a zvyšování cen bydlení v Praze vyvolává rostoucí poptávku po chatách a chalupách například v Krkonoších. A naopak, růst příjmů a poptávky v Německu způsobuje růst automobilové výroby, tržeb a zaměstnanosti na Mladoboleslavsku.

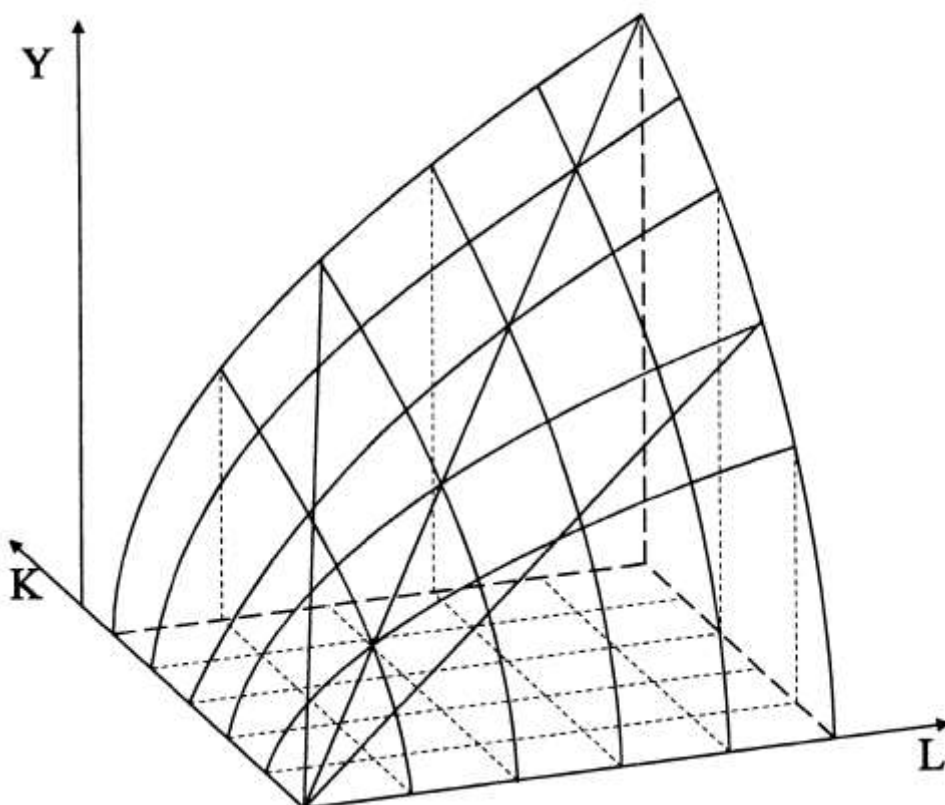
Tabulka 7-5. Cobb–Douglasova produkční funkce

Cobb–Douglasova produkční funkce je dvoufaktorová produkční funkce vyjadřující vztah mezi objemem vstupů (výrobních faktorů) a velikostí výstupu (produktu). Produkční funkce v ekonomické teorii obecně označuje vztah mezi vstupy a výstupy. Protože předpokládáme racionálně jednající ekonomické subjekty, tak produkční funkce vyjadřuje maximální množství výstupu, který lze s danými vstupy vytvořit. Produkční funkce v sobě neobsahuje cenu za služby výrobních faktorů, pouze vyjadřuje, s jakými vstupy je firma schopna vytvořit jaké výstupy. Z produkční funkce lze odvodit mezní produkt práce a mezní produkt kapitálu. Je definován jako derivace produkční funkce podle práce (kapitálu). Určuje, o kolik jednotek se změní výstup, když se změní množství práce (kapitálu) o jednotku.

### 7.3.2 Vnitroregionální dynamika ekonomického růstu: práce, kapitál, technický pokrok

Neoklasická teorie při svých analýzách ekonomického růstu vychází z **produkční funkce**, která vyjadřuje maximální objem výstupů (regionálního produktu), který lze vytvořit s použitím daných vstupů. Nejjednodušší produkční funkci lze vyjádřit vztahem:

$$Y = f(K, L)$$



Obrázek 7-8. Cobb-Douglasova produkční funkce

Kde  $Y$  je reálný výstup,  $K$  je zásoba kapitálu a  $L$  je zásoba pracovní síly. Nejznámější produkční funkcí je Cobb-Douglasova produkční funkce, která výše uvedený vztah rozšiřuje o dva další parametry  $A$  a  $\alpha$ . Parametr  $A$  představuje celkovou produktivitu faktorů (často se zobecňuje jako použitá technologie) a  $\alpha$  je koeficient elasticity. Uvedené parametry ( $A$ ,  $\alpha$ ) se většinou odhadují na základě regresní analýzy.

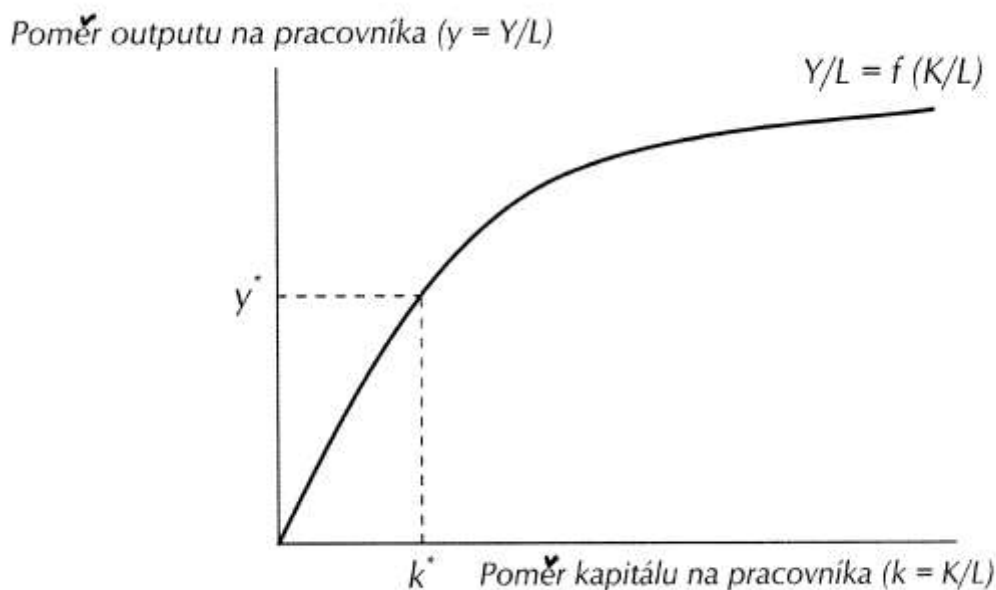
$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}$$

Pokud chceme určit produkci na 1 pracovníka, tak vydělíme celý vztah  $L$  a po substituci dostaneme vztah:

$$y = Ak^\alpha$$

v němž  $y = Y/L$  a  $k = K/L$ . Tato funkce ukazuje, že celkový výstup na pracovníka může růst pouze v případě, pokud se zvýší množství kapitálu na pracovníka ( $K/L$ ). Z toho vyplývá, že ekonomický růst v regionu je možný pouze tehdy, pokud kapitál roste rychleji než nabídka pracovní síly.

Obrázek 7-9. Regionální produkční funkce



Zvýšené nasazení kapitálu do produkce v porovnání s počtem pracovníků (v principu se jedná o zvýšení vybavení pracovníků) je spojeno s růstem outputu na jednoho pracovníka (obrázek 7-8). Tento nárůst je však omezený z důvodu klesajících mezních výnosů. Podobně také mezní přírůstek outputu na pracovníka klesá. Pokud celkové množství kapitálu přesáhne určitou úroveň, tak budou všechny nové investice potřebné na obnovu existujícího kapitálu a nebude docházet ke zvyšování ekonomického růstu. Výsledkem bude, že v dlouhodobém horizontu bude existovat rovnovážný stav poměru kapitálu na pracovníka  $k^*$  a outputu na pracovníka  $y^*$ , k němuž regionální ekonomika směřuje.

Z uvedeného modelu lze mimo jiné odvodit mechanismus, prostřednictvím něhož dochází k automatickému vyrovnávání meziregionálních rozdílů. Pokud tudíž budeme předpokládat existenci dvou podobných regionech, z nichž první region má kapitálovou vybavenost na úrovni  $k^*$  a druhý region má kapitálovou vybavenost menší, než je  $k^*$ , potom druhý region bude vykazovat vyšší míru růstu a rozdíly se automaticky vyrovnají.

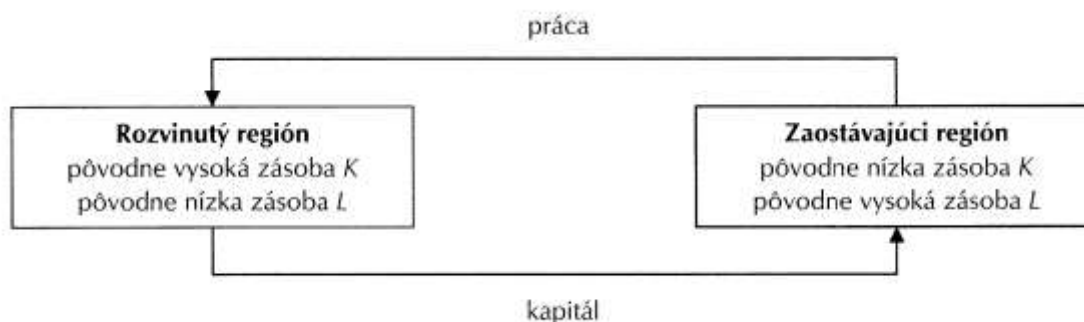
### 7.3.3 Vyrovnávání meziregionálních rozdílů pomocí mobility výrobních faktorů (práce, kapitálu)

Ekonomický rozvoj určitého regionu úzce souvisí s rozvojem jiných regionů. Mezi regiony totiž existuje intenzivní výměna výrobních faktorů, zboží a služeb. Na rozdíl od národních ekonomik považujeme regiony za otevřené ekonomiky, takže jejich ekonomický růst úzce souvisí s ekonomickým růstem jiných regionů, a to i těch, které spolu bezprostředně nesousedí.

Pro neoklasické modely regionálního růstu je společné, že **předpokládají z dlouhodobého hlediska vyrovnávání meziregionálních rozdílů**. To znamená, že **výrobní faktory se budou přesouvat do regionů s nejvyšším výnosem. Lidé se budou stěhovat za vyššími příjmy a investice budou směřovat do regionů s vyšším zhodnocením (výnosem)**. To znamená, že mobilita práce a mobilita kapitálu bude **protisměrná** a bude tak přispívat ke snižování rozdílů mezi regiony.

Předpokládejme dva sousedící regiony, které jsou producenty stejných výrobků. V prvním se vyrábějí s větším nasazením kapitálu (výroba náročnější na kapitál) a v druhém s použitím většího množství práce (výroba náročnější na práci). S ohledem na mezní oceňování výrobních faktorů, je cena kapitálu (úrok) v prvním regionu nižší než ve druhém regionu. A naopak cena práce (mzda) je v prvním regionu vyšší, než ve druhém regionu (předpokládáme působení zákona klesajících mezních výnosů). Uvedené meziregionální vztahy znázorňuje obrázek 7-10.

Obrázek 7-10. Mezuregionální přesun výrobních faktorů



Jelikož neoklasická teorie předpokládá dokonalou mobilitu výrobních faktorů a také dokonalou informovanost, tak se pracovní síla přesune za vyšší mzdou do prvního regionu, čímž se v dlouhodobém horizontu mzdová hladina mezi oběma regiony vyrovná. Kapitál bude proudit opačným směrem.

### 7.3.4 Vliv obchodu na ekonomický růst regionu (vyrovnávání meziregionálních rozdílů prostřednictvím vzájemného obchodu)

Nejjednodušší představu o vlivu meziregionálního obchodu na ekonomický růst regionu podává **Ricardova teorie komparativních výhod**. Předpokládejme, že máme dva regiony, které disponují stejnou technologickou úrovní, ale liší se množstvím práce a kapitálu. Abychom si názorně ukázali vliv meziregionálního obchodu, tak budeme předpokládat, že oba regiony vyrábějí dva druhy zboží, a to textil a ocel, a že produkují pouze pro vlastní spotřebu. Neexistuje tudíž mezi nimi žádný vzájemný obchod. Region **A** disponuje větším množstvím kapitálu a region **B** větším množstvím práce. Jak vidíme v tabulce 7-6, tak region **A** vykazuje vyšší míru efektivity ve výrobě obou komodit. Stačí mu 2 pracovníci na produkci textilu a 20 pracovníků na produkci oceli. Naopak region **B** potřebuje 5 pracovníků na výrobu textilu a až 125 pracovníků na výrobu oceli. Region **A** má tudíž absolutní výhodu v obou komoditách.

Tabulka 7-6. Intenzita výroby dvou různých komodit ve dvou regionech

Komodita	Počet pracovníků potřebných na výrobu 1 jednotky dané komodity za den	
	Region A	Region B
Textil	2	5
Ocel	20	125

Pokud do úvah zahrneme meziregionální obchod, pak nejsou důležité absolutní výhody, jako ve výše uvedeném případě, ale **relativní komparativní výhody**. Abychom si vysvětlili, proč tomu tak je, budeme počítat tzv. **náklady obětovaných příležitostí**<sup>37</sup>. Pokud chce např. region **A** zvýšit produkci oceli o 1 jednotku, tak bude potřebovat 20 pracovníků, které bude muset „stáhnout“ z produkce textilu. Tím ovšem ztratí produkci 10 jednotek textilu. V případě regionu **B** bude muset na dodatečnou výrobu 1 jednotky oceli stáhnout z výroby textilu 125 pracovníků, čímž se však sníží výroba textilu o 25 jednotek. Region **A** tak vykazuje relativně vyšší efektivitu výroby oceli. Podobně, pokud bychom chtěli

<sup>37</sup> Náklady obětované příležitosti, doslova „náklady na příležitost“, „náklady příležitosti“, jsou implicitní náklady vzniklé nevyužitím výhody spojené s volbou nejlepší alternativy. V ekonomii odpovídají hodnotě nejhodnotnější činnosti (statku), které se musí ekonomický subjekt vzdát ve prospěch jiné činnosti (jiného statku).

zvýšit výrobu textilu o 1 jednotku, tak by se region **A** musel vzdát výroby 1/10 jednotky výroby oceli a region **B** pouze 1/25 výroby oceli. Region **B** je proto relativně efektivnější ve výrobě textilu.

**Existence komparativních výhod vede k tomu, že pokud budou existovat vhodné obchodní podmínky (bez velkých bariér), bude vzájemný obchod prospěšný pro oba regiony.** Ukázali jsme si, že dodatečná jednotka oceli stojí region **A** 10 jednotek textilu a region **B** 25 jednotek textilu. Směnné kurzy meziregionálního obchodu budou 1:10 v případě regionu **A** a 1:25 v případě regionu **B**. Region **A** tak bude moci získat více textilu na jednotku oceli tím, že bude prodávat ocel za textil, než kdyby musel přesunout zdroje na výrobu textilu v rámci regionu. Region **A** se proto bude specializovat na výrobu oceli a bude ji exportovat do regionu **B**. Pokud bude region **A** exportovat ocel do regionu **B** a ten naopak bude exportovat textil, tak oba regiony touto obchodní transakcí získají. Vzniklý zisk si můžeme přímo ukázat. Předpokládejme, že se směnný kurz ustálí na hodnotě 1:15. Potom region **A** může nakupovat 15 jednotek textilu z regionu **B** za každou jednotku oceli, kterou exportuje, než aby sám vyprodukoval pouze 10 jednotek textilu, pokud by se vzdal výroby 1 jednotky oceli. Ve skutečnosti bude region **A** čelit silné konkurenci levného textilu a bude docházet k propouštění pracovní síly v textilním průmyslu. Na druhé straně růst výroby ocelářského průmyslu bude vyžadovat tvorbu nových pracovních míst. Takže přestože bude z krátkodobého hlediska existovat strukturální nezaměstnanost, tak v dlouhodobém horizontu se pracovníci zaměstnají v novém odvětví.

Uvedený model meziregionálního obchodu má celou řadu nedostatků. Především **nevysvětluje příčiny počátečních rozdílů v produktivitě práce mezi oběma regiony.** Postupem času byly vytvořeny další koncepce, které se snaží podrobněji rozpracovat některé aspekty vlivu obchodu na regionální růst. K neznámějším patří **Heckscherův-Ohlinův model obchodu**, který kromě faktoru práce uvažuje také o kombinaci dalších faktorů, např. kapitálu. Tento model ukazuje, že **regiony exportují především takové druhy zboží, které se vyznačují relativně levnějšími vstupy.** Například region s velkou zásobou levné pracovní síly bude exportovat výrobky pracově náročných odvětví. Obecně platí, že rozvinutější regiony častěji disponují větší zásobou kapitálu, a naopak méně rozvinuté regiony disponují zásobou pracovní síly. Heckscherův-Ohlinův model obchodu v porovnání s prvním Ricardovým modelem zdůrazňuje, že **východiskem pro obchod nejsou komparativní výhody v cenách zboží, ale rozdíly v relativních cenách výrobních faktorů (práce, kapitál).** Ale i tento model má značná omezení. Předmětem kritiky jsou nereálné předpoklady, z nichž Heckscherův-Ohlinův model obchodu vychází (dokonalá konkurence, klesající výnosy z rozsahu, nebere v úvahu vliv technologií apod.) a také skutečnost, že nebere v úvahu meziregionální mobilitu ani pracovních sil, ani kapitálu. Navíc se ukazuje, že v poslední době významně narostl meziregionální obchod v rámci odvětví, kdy dochází k výměně téměř identických produktů, protože spotřebitelé preferují jejich široký výběr. S růstem regionální specializace navíc dochází též k rozvoji obchodu v rámci obchodní řetězců, kdy se mezi regiony obchoduje s meziprodukty (např. součástky v rámci automobilového průmyslu).

### 7.3.5 Technologický transfer a ekonomický růst regionů

**Neoklasické modely nejsou vytvářené způsobem, aby vysvětlili, proč jednotlivé regiony rostou odlišným tempem.** Vysvětlují, jak roste světová ekonomika jako celek, ale ne jak rostou její jednotlivé části a jak se navzájem ovlivňují. Důvodem je **předpoklad, že technologický pokrok se volně šíří v prostoru** a že i malé nebo periferní ekonomiky mohou profitovat z nových technologických poznatků vytvořených v jiných regionech bez toho, aby sami produkovali nové poznatky.

Novější modely však zkoumají, jak se nové technologické znalosti šíří v prostoru. Empirické analýzy totiž ukazují, že existují regiony, které jsou technologickými lídry, a rovněž existují regiony, které jsou technologicky marginalizované. Některé modely vysvětlují dohánění lídrů tím, že zaostávající regiony mohou pokročit v nových technologiích snadněji, protože náklady na kopírování stávajících technologií jsou nižší než investice do vývoje nových technologií. Pokud neexistují významné bariéry v technologickém transferu, tak by technologicky zaostávající regiony měly dosahovat vyššího tempa růstu.

Transfer technologií však není jednoduchý a neprobíhá tak plynule a takovým tempem, jak očekává neoklasický model. Ekonomové i geografové se dlouhodobě zabývají **modelováním šíření**

**technologických znalostí v prostoru.** Již v 60. letech došli k závěru, že za podmínek nedokonalé mobility (existence technologických/ inovačních bariér) dochází k tzv. hierarchické anebo epidemické difúzi znalostí (Hägerstrand 1967). Nové znalosti totiž často vznikají v největších sídlech a postupně se šíří do sídel hierarchicky nižší úrovně (hierarchická difúze). Epidemická difúze znamená, že nejrychleji se šíří znalosti mezi prostorově blízkými jednotkami, například mezi sousedními regiony. Transfer nových poznatků ve skutečnosti ovlivňuje celá řada faktorů, mimo jiné také absorpční schopnost regionů.

Neoklasická teorie rozlišuje dvě hlavní složky regionálního růstu: krátkodobý růst, založený na přirozené tendenci k vyrovnávání rozdílů mezi regiony (zejména pohybem kapitálu a migrací), a dlouhodobý růst, závislý na růstu kapitálu, populačním růstu a technickém pokroku. Proto jsou tyto modely někdy nazývány jako nabídkově omezené.

## Zhodnocení

Neoklasická teorie představuje sled myšlenek s jasnou strukturou a pozoruhodnou logickou konzistencí, což je možné pouze za předpokladu **velmi zjednodušených předpokladů**, z nichž vychází. Nejvíce zpochybňované jsou dva předpoklady, a to **předpoklad dokonalé mobility výrobních faktorů a předpoklad dokonalých informací, resp. informovanosti.**

Předpoklady dokonalé mobility se v neoklasické teorii objevují ve vícero podobách. Za prvé jako představa, že zkoumané výrobní faktory práce a kapitál jsou homogenní, takže jedna pracovní síla (jednotka) je snadno zaměnitelná za druhou. Tím se zanedbává rozdílná klasifikace pracovních sil, rozdíly ve vzdělání, zkušenostech, jejich rozdílná sociální příslušnost apod. Teorie také nereflektuje, že např. vzdělání nebo volba zaměstnání může být změněno pouze na základě vysokých finančních a sociálních nákladů (např. problém pracovních sil nad 50 let s nalezením nového pracovního místa). Stejně tak jsou zanedbávány problémy spojené se strukturální nezaměstnaností.

Podobně ani kapitál není dokonale mobilní. Přestože finanční (investiční) kapitál je velmi mobilní, tak když jej investujeme a přeměníme na fyzický (věcný) kapitál, tak je jeho mobilita, resp. změna téměř nemožná. Také transakční vztahy mezi podniky nejsou kompatibilní s neoklasickými představami o mobilitě (např. dlouhodobé dodavatelské závazky, organizační závislosti, rozdílná tržní síla apod.).

Předpokládá se také dokonalá mobilita zboží a služeb mezi regiony, bez jakýchkoliv bariér. Teorie nebere v úvahu, že přeprava zboží zvláště na větší vzdálenosti znamená překonávání prostoru a způsobuje náklady. **Neoklasická teorie tak v podstatě neuvažuje o prostorové dimenzi regionálního rozvoje.**

V realitě často neplatí ani předpoklad atomistické (dokonalé) konkurence. Ve skutečnosti se v reálné ekonomice často setkáváme s **prostorovými monopoly a oligopoly** a s tendencemi je vytvářet.

Na základě dokonalé informovanosti by tržní subjekty měly být dokonale informovány o všech relevantních ekonomických skutečnostech (hlavně cenách). Netýká se to pouze informací o ekonomických skutečnostech v nejbližším okolí, ale i těch, které se týkají jiných regionů anebo které nastanou v budoucnosti. Podle neoklasiky tedy pracovní síly vědí přesně o kolik více si mohou vydělat v jiných regionech, nezávisle na vzdálenosti, a také to, jak se jejich příjmy v jednotlivých regionech budou v budoucnosti vyvíjet. Odkud se tato znalosti berou, zůstává neobjasněno. Pokud by tyto informace a znalosti měli získávat, tak by nikdy nemohli dosáhnout stavu dokonalé informovanosti, neboť získávání informací vyžaduje čas a zdroje. Jako racionálně jednající subjekty by informace sbírali pouze do doby, kdy by očekávaný mezní užitek z informací dosáhl mezní náklady na jejich obstarání. Jelikož mezní užitek informací, když se blížíme ke stavu dokonalé informovanosti, osciluje kolem nuly, je tohoto stavu možné dosáhnout pouze tehdy, když se také mezní náklady na získání informací rovnají nule (ve stavu blízcímu se dokonalé informovanosti můžeme už situaci natolik dobře odhadnout, že další dodatečné informace v podstatě nemají ekonomickou hodnotu). Předpoklad dokonalé informovanosti se týká i toho, že neoklasická teorie nepředpokládá žádné informační rozdíly mezi bližšími a vzdálenějšími regiony.

Přes výše uvedenou kritiku (nerealistické předpoklady) bychom neměli důležitost neoklasické teorie zpochybňovat. Její nesporný přínos spočívá v tom, že uznává a vychází ze svobodného rozhodování lidí a že lidé svým jednáním sledují své subjektivní cíle. Jelikož životní podmínky lidí a rámcové podmínky prostředí, v němž přijímají rozhodnutí jsou mnohem komplexnější, než předpokládá neoklasická teorie, nemohou teoretická očekávání (předpovědi) zcela odpovídat realitě.

## Shrnutí

Neoklasická teorie regionálního ekonomického růstu vychází se standardního neoklasického (národohospodářského) modelu a jeho předpokladů. Jádrem modelu je představa, že vzniklá nerovnováha vede ke změnám cen, na které budou ekonomické subjekty reagovat tak dlouho, dokud budou příčiny, které vedly k vytvoření nerovnováhy odstraněny.

Představili jsme základní model neoklasické růstové teorie, který si všímá růstu v jednom uzavřeném regionu. Hlavním mechanismem tohoto modelu je **proces akumulace kapitálu**, při němž se prostřednictvím úspor a investic kapitál akumuluje a roste produkované množství zboží a služeb. Tento proces ale neplyne neomezeně dlouho, nýbrž dochází k jeho zastavení, když jsou investice schopné nahradit pouze odpisy. K opětovnému nastartování růstového procesu je možné pouze pomocí exogenního (vnějšího) technického pokroku.

Ačkoli si základní model neoklasického růstu všímá pouze jednoho regionu, dají se odvodit výpovědi o meziregionální vyrovnávání. Lze např. říci, že region akumuluje kapitál tím rychleji, a proto ekonomicky roste, čím méně je vybaven kapitálem. Prostřednictvím tohoto rychlejšího růstu časem dochází k meziregionálnímu vyrovnání.

Protože regiony nejsou mezi sebou izolované, zabývali jsme se otázkou účinků meziregionální mobility výrobních faktorů a zboží. Podle předpokladu, že mzdové sazby a kapitálové úroky odpovídají mezním produktům práce a kapitálu, musí být v regionu, ve kterém je jeden výrobní faktor relativně méně zastoupen, cena tohoto faktoru vyšší než v ostatních regionech.

V podmínkách dokonalé mobility výrobních faktorů dochází k pohybu tohoto faktoru z regionu, který je jím lépe vybaven do regionu, který je jím vybaven hůře. Tento vyrovnávací proces je dán meziregionálními rozdíly ve vybavení a ceně těchto faktorů. Pokud předpokládáme pouze mobilitu zboží, pak meziregionální rozdíly v disponibilních zdrojích (vybavenosti výrobními faktory) vede ke specializaci. Region se specializuje na výrobu toho zboží, pro níž je relativně lépe vybaven. Tím, jak každý region využívá své komparativní výhody, tak vyrábí za pomoci těch zdrojů, kterých má relativní dostatek.

Neoklasický model vyniká svojí formální srozumitelností a logikou, ale staví také na některých problematických předpokladech. K významným problémům neoklasické teorie patří především to, že **nezohledňuje výnosy z rozsahu, aglomerační efekty, monopoly a oligopoly, klade velký důraz na velké a nadnárodní podniky, předpokládá dokonalou informovanost a mobilitu výrobních faktorů. Problém je také skutečnost, že nevysvětluje technologický (inovační) pokrok, který považuje za externí proměnnou.**

## Implikace pro regionální politiku

Pro regionální politiku má neoklasický model dalekosáhlý význam. Týkají se hlavně předpokladu, že ekonomika i bez hospodářsko-politických zásahů (intervencí) směřuje k vyrovnanému rozvoji. Takže např. meziregionální rozdíly v příjmech budou existovat do té doby, než budou kompenzovány např. vyšší kvalitou životního prostředí. Za nejeфекtivnější způsob alokace zdrojů je podle neoklasických přístupů považováno působení tržních sil. Z toho lze odvodit, že státní zásahy do ekonomiky by měly být minimální, protože nevedou k optimálnímu řešení (jak jsme o tom hovořili v kapitole XX).

Úkolem regionální politiky inspirované neoklasickou teorií je, aby zajistila platnost teoretických předpokladů. Pokud např. v realitě neexistuje dokonalá mobilita nebo informovanost, tak je zapotřebí zvyšovat mobilitu práce a kapitálu a zlepšit informovanost tržních subjektů, zvyšujících racionalitu

jejich rozhodnutí. Neoklasická ekonomika tak představuje ideální stav, k němuž je zapotřebí se přibližovat (je jakýmsi ideálním stavem, referenčním bodem, vůči němuž můžeme reálnou regionální ekonomiku porovnávat a skledovat změny). Přijímána by měla být tržně-konformní opatření, která nepůsobí proti trhu, ale zvyšují tržní efektivitu.

**Regionální politika by se měla soustředit na odstraňování tržních nedokonalostí a jinak silně neinterventovat, aby tržní deformace byly co nejmenší.** Regionální politika by se měla snažit zvyšovat mobilitu práce a kapitálu, odstraňovat administrativní překážky a tržní bariéry a v neposlední řadě zlepšovat informační toky mezi regiony. Pokud politika nebude zasahovat do ekonomického procesu, tak se růstové rozdíly mezi regiony vyrovnají (Armstrong a Taylor, 2000).

K nejvýznamnějším regionálně-politickým opatřením, která posilují fungování tržního mechanismu a v duchu neoklasické teorie jsou považována za tržně-konformní (konzistentní) patří především:

- odbourávání monopolů a oligopolů, což posiluje konkurenční vztahy a zefektivňuje fungování tržního mechanismu;
- přijímání deregulačních opatření, snižující deformující státní zásahy (deregulace trhu práce a obchodu) a zvyšující tržní efektivitu;
- zvyšování mobility pracovních sil a kapitálu jak mezi sektory, tak mezi regiony; aby se výrobní faktory přemísťovaly do míst, kde dosáhnou maximálního výnosu;
- podpora přenosu informací zvyšující informovanost o tržních příležitostech, která zvyšuje racionalitu jejich rozhodování;
- výstavba dopravních a komunikačních sítí mezi silně a slabě rozvinutými regiony; to znamená územní integrace, která snižuje nebo odstraňuje bariéry mobility informací, výrobních faktorů, zboží a služeb.

#### **Kontrolní otázky:**

- 1. Popište mechanismus, z něhož vychází teorie exportní báze.**
- 2. Co je to multiplikační efekt? Jak vzniká?**
- 3. Co tvoří exportní bázi?**
- 4. Jaký je rozdíl mezi přímým, nepřímým a indukovaným efektem regionálního multiplikátoru?**
- 5. Co je úkolem regionální politiky inspirované neoklasickou teorií?**

## 8. Polarizační teorie a teorie endogenního růstu

Poznatky neoklasické teorie nebyly nikdy zcela akceptovány. Předmětem značné kritiky, přes její nesporné přínosy stále zůstává předpokládaná tendence k rovnováze (automatické vyrovnávání meziregionálních rozdílů) a také implikace, že regionální (hospodářská) politika by se měla omezit na zajištění fungování tržního mechanismu, ale do samotných ekonomických procesů zasahovat.

Mnozí autoři upozorňují, že neoklasická tendence k rovnováze je v rozporu s pozorovanou realitou, kde se běžně setkáváme na jedné straně s prosperujícími a na druhé straně stagnujícími nebo upadajícími jak ekonomickými odvětvími, tak regiony. To znamená, že mezi nimi vznikají značné příjmové, cenové a další rozdíly. Zejména rozvojové problémy zemí a regionů „třetího světa“, ale také dlouhodobé zkušenosti s rozvojem problémových regionů například v Evropě (starých průmyslových, periferních, zemědělských nebo příhraničních regionů) nebo některých ekonomických sektorů a odvětví (zemědělství, těžký průmysl, lodářství, textilní průmysl), hovoří v neprospěch vyrovnávací funkce trhu, tak jak ji předpokládá neoklasická teorie.

Díváme-li se na dlouhodobý vývoj meziregionálních rozdílů (disparit), tak zjišťujeme jejich podivuhodnou stálost. Jednotlivé regiony se sice vyvíjejí, procházejí různými vývojovými fázemi (růst, stagnace, úpadek), ale regionální rozdíly víceméně zůstávají. Angelo Rossi jednou danou situaci přirovnal k vagónům vlaku. „Tak jako u vlaku vzdálenost mezi lokomotivou a posledním vagónem zůstává konstantní, tak také u většiny regionálních systémů zůstává poměr mezi relativně nejbohatším a relativně nejchudším regionem konstantní. Dlouhodobě se tak nedá potvrdit výrok o konvergenci jednoduchého neoklasického modelu“ (Rossi 1995). Na hospodářsko-politické představy neoklasiky (regionální politika není zapotřebí, protože vše vyřeší trh) se někdy pohlíží jako na cynický pokus odvrátit zodpovědnost za ekonomické a sociální problémy na ty postižené. Nezaměstnanost podle neoklasických představ totiž nelze zdůvodnit tím, že existuje málo pracovních míst, ale tím, že se lidé nejsou ochotni vzdát svých vysokých mzdových nároků. Příčinou meziregionálních rozdílů ve výkonnosti regionálních ekonomik jsou způsobeny nízkou mobilitou lidí v oblastech s nízkými příjmy, kteří nejsou ochotni odejít za lepším, přestěhovat se tam, kde naleznou (lepší) práci a v podstatě dobrovolně přijímají existující rozdíly tím, že akceptují vyrovnávání pomocí nižších cen (např. cen bytů nebo nemovitostí) a vzdávají se tak vyšší kvality života.

### Studijní cíle:

- Seznámit se s polarizačními mechanismy, které vedou k vytváření pólů růstu, resp. center a periferií
- Pochopit především cirkulárně-kumulativní mechanismus
- Zhodnotit poznatky polarizační teorie a teorie endogenního růstu s ohledem na možnosti jejich použití v oblasti regionální politiky

### Klíčová slova:

- Polarizační teorie
- Sektorová polarizace
- Hnací a hnaná jednotka
- Regionální polarizace
- Pól růstu (rozvoje)
- Rozšiřující a stahující efekty
- Model centrum – periferie

## 8.1 Polarizační teorie

### 8.1.1 Základy teorie polarizace

Teorie polarizovaného rozvoje (zjednodušeně polarizační teorie) se vyvinula ze snahy vypořádat se s neoklasickou růstovou teorií a jejími předpoklady. Hned na začátku je ale zapotřebí uvést, že v případě polarizační teorie se nejedná o uzavřenou a vnitřně konzistentní teorii v pravém slova smyslu, ale o soubor argumentů, týkajících se nerovnovážného vývoje, které se postupně nashromáždili.

Na rozdíl od neoklasiky, která své představy odvozuje deduktivně (dedukuje) z obecných předpokladů, byly argumenty polarizační teorie získány induktivně. Jsou výsledkem podrobných empirických výzkumů a případových studií, takže většinou odrážejí reálné okolnosti, za nichž vznikaly. Díky tomu, že poznatky polarizační teorie odrážejí empirické zkušenosti, tak nejsou tolik abstraktní, jako neoklasické předpoklady a konstrukce. Jejich problém naopak spočívá v tom, že z důvodu terminologické nejasnosti se poznatky polarizační teorie obtížně zobecňují (jak si ukážeme později odlišně například chápou pojem pól růstu a různé jeho efekty). Řada poznatků navíc časem zastarává nebo se poplatná specifickým podmínkám určitých míst, kde vznikly (jsou poplatné době a místu jejich vzniku), takže neplatí věčně (zastarávají, protože rozvojové podmínky se změnily), takže nenabízejí jednoznačné implikace pro regionální politiku. Nenabízejí jednoznačné praktické návody.

Teprve v 90. letech minulého století se podařilo argumenty polarizační teorie (existenci rostoucích výnosů, úspory z rozsahu produkce, aglomerační výhody, monopolistickou konkurenci apod.) integrovat do formálního rámce neoklasické teorie. Více se těmto otázkám věnujeme **v kapitole věnované nové ekonomické geografii a nové teorii obchodu.**

Jak již název napovídá, tak polarizační teorie staví na předpokladu **nerovnovážného a divergentního (zvětšování regionálních rozdílů) rozvoje**. Rozvojový proces nevede podle představitelů této teorie k vyrovnávání (konvergenci), ale spíše k růstu rozdílů (divergence). K **nejdůležitějším argumentům** potvrzujícím, že v realitě nedochází k automatickému vyrovnávání meziregionálních rozdílů a že rozdíly mezi regiony se spíše zvětšují, patří:

- Výrobní faktory nejsou homogenní, nejsou dokonale mobilní a také nejsou plně substituovatelné, což brání tendenci k vyrovnávání cenových rozdílů.
- Trhům nevládne dokonalá konkurence, ale spíše monopoly, oligopoly a externality.
- Informace, zejména o technických a organizačních inovacích, nejsou všude a automaticky volně dostupné, ale dochází k jejich prostorové difúzi prostřednictvím ekonomického a sociálního systému.

Zastánci polarizační teorie často nejsou připraveni, aby se ekonomickým vývojem regionů zabývali izolovaně. **Ekonomický rozvoj chápou v širším sociálním, institucionálním a politickém rámci.** Jejich výzkumy často leží na pomezí ekonomie, ekonomické geografie a sociologie a geografie.

Argumenty polarizace se týkají jak divergentního vývoje mezi regiony, tak i mezi ekonomickými sektory, odvětvími a obory. Přestože nás zajímá především regionální polarizace, tak je zapotřebí se zabývat také nejdůležitějšími argumenty sektorové polarizace, neboť představují důležitou koncepční základnu, která nám umožňuje lépe pochopit mechanismy vedoucí k regionální polarizaci.

### 8.1.2 Sektorová polarizace

Významným představitelům polarizační teorie byl francouzský národohospodář Francois Perroux<sup>38</sup> který si uvědomoval, že **ekonomický růst neprobíhá rovnoměrně, ale vzniká v tzv. „motorické**

---

<sup>38</sup> Francois Perroux (1903-1987) významný francouzský ekonom, který rozvinul neortodoxní teze inspirované dílem J. A. Schumpetera. Jeho originalita tkví v tom, že v ekonomických analýzách zdůrazňuje ústřední postavení mocenských vztahů. Podle Perrouxe není pozorovaná ekonomická realita

**jednotce**“ (Perroux 1950, 1955 a 1961). Tou je ekonomický sektor nebo odvětví, které vykazuje nadprůměrný růst a intenzivní meziodvětvové vztahy s ostatními sektory nebo odvětvími. Tímto způsobem motorická jednotka pohání rozvoj celé ekonomiky (v češtině často hovoříme o **hnacím sektoru/ odvětví**). Motorická jednotka se od ostatních sektorů a odvětví liší:

- **významnou velikostí,**
- **dominantním postavením ve vztahu k ostatním sektorům/ odvětvím,**
- **intenzivními meziodvětvovými vztahy s ostatními sektory a odvětvími a**
- **výrazně nadprůměrným růstem.**

Pouze za uvedených předpokladů dokáže motorická jednotka vyzařovat rozvojové impulsy a přenášet je na zbytek ekonomiky. Impulsy motorické jednotky vznikají především dvěma způsoby:

- realizací **interních a externích úspor (pozitivní interní a externí efekty) a**
- **inovacemi.**

Díky pozitivním interním a externím efektům, které způsobují snižování jednotkových nákladů, motorická jednotka roste a posiluje svoji již tak silnou pozici v ekonomice. S rostoucí tržní silou (mocí) a také politickým významem si může motorická jednotka vybudovat dominantní postavení vůči ostatním sektorům hospodářství. S expanzí motorické jednotky se zvyšuje její spotřeba vstupních faktorů (inputů) a meziproductů, čímž se růstový impuls přenáší do ostatních částí ekonomiky.

Ve velikosti a dominantním postavení motorické jednotky spatřuje Perroux také významný faktor její inovační schopnosti. Výrobními a procesními inovacemi motorická jednotka také zvyšuje svůj náskok oproti jiným částem ekonomiky. Tento náskok se díky monopolnímu postavení<sup>39</sup> a vyšším ziskům motorické jednotky zesiluje, neboť vyšší zisky usnadňují financování dalších inovací. Naznačeným způsobem inovační proces přispívá k upevňování dominantní pozice motorické jednotky.

Ve zbylé části ekonomiky se motorická jednotka projevuje nejenom formou pozitivních „**podnětových efektů**“, ale i negativních „**brzdících efektů**“. Brzdící efekty podle Perrouxe vznikají tím, že motorická jednotka díky svému dominantnímu postavení odepírá ostatním sektorům využití výrobních faktorů nebo brzdí jejich inovační schopnost. S podobnými páry protikladných pozitivních a negativních účinků na okolí se lze setkat i u dalších představitelů polarizační teorie. Používají přitom různá pojmenování.

### 8.1.3 Regionální polarizace

Zatímco François Perroux argumentoval v sektorových souvislostech, tak představitelé regionální polarizace zdůrazňují meziregionální rozdíly a diskutují mechanismy, které způsobují regionální polarizaci. Dnes již ke klasikům teorie regionální polarizace patří Gunnar Myrdal a Alfréd D. Hirschman<sup>40</sup>.

---

výsledkem nějakého autonomního rozhodování řady ekonomických subjektů, které si na trhu konkurují, nýbrž převážně výsledkem hry sil, ve které dominantní roli hrají pouze některé (velké, technologicky progresivní) podniky. Tyto velké podniky dominují růstovému procesu ekonomiky. Jinými slovy růst nějaké národní, resp. regionální ekonomiky nastává na základě existence hierarchických vztahů mezi jednotlivými ekonomickými subjekty, a ne na základě autonomního rozhodování ... (Aydalot 1985).

<sup>39</sup> ve smyslu Schumpeterovy monopolní renty.

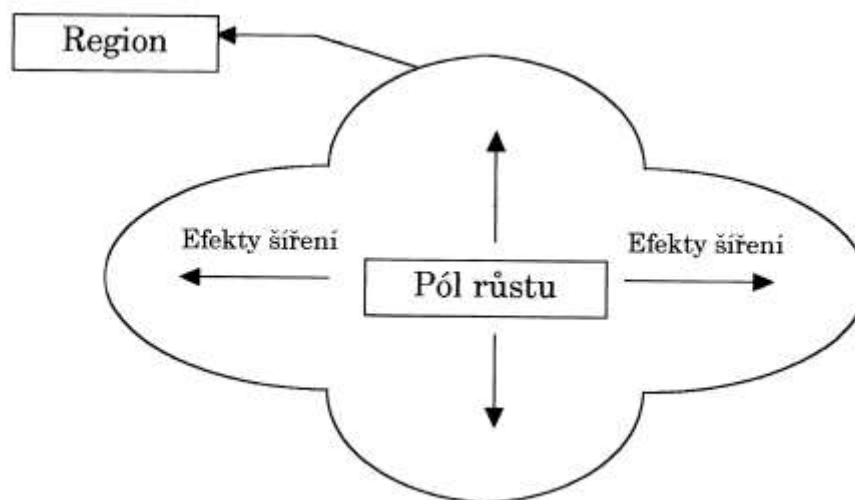
<sup>40</sup> K. G. Myrdal (1898-1987), švédský ekonom a politik. V r. 1973 mu byla udělena Nobelova cena za ekonomii za přínos k rozvoji institucionální ekonomie. Zabýval se mj. otázkami mezinárodní ekonomie rozvojových zemí. Podle Myrdala jsou při formování ekonomických procesů institucionální faktory důležitější než tržní síly.

A. O. Hirschman (1915-1996), americký ekonom německého původu, průkopník ekonomie vývoje známý obhajobou teze nerovnovážného růstu. Jeho dílo překračuje ekonomickou vědu, soustřeďuje se na prolínání tržního mechanismu a politických a sociálních hledisek, kde nechybějí ani morální aspekty.

Pokud se jedná o růstový mechanismus (proces) uvnitř pólu růstu (to znamená uvnitř nějaké územní jednotky - městské aglomerace, regionu, státu) mají Hirschman a Myrdal velmi podobné představy jako Perroux (Hirschman 1958, Myrdal 1957). Úspory z rozsahu (škálové efekty = výhody z měřítka), externí efekty a monopolistické a oligopolistické tržní struktury vytvářejí náhodné ekonomické impulsy, které představují lepší rozvojové příležitosti do budoucnosti. Prostřednictvím meziodvětvových vztahů ve smyslu input-output modelu a působení externalit se vzniklé impulsy rozšiřují (pozitivně i negativně) také do ostatních odvětví v rámci dané územní jednotky (regionu). Zvláštní význam jakožto rozvojovým impulsům přísluší inovacím, které mohou regionu zabezpečit náskok před ostatními regiony.

Proti neoklasické představě o vyrovnávacích procesech, které kompenzují (prostorově i sektorově) náhodné rozvojové impulsy, staví Myrdal svoji představu **cirkulárně působícího kumulativního procesu**. Zatímco podle neoklasické představy vyvolává odchylka od rovnováhy protireakci, která působí na tuto odchylku tak dlouho, dokud ji nevrátí do rovnovážného stavu, tak Myrdal přichází s tvrzením, že okolnosti vedou k tomu, že se původní odchylka zesiluje. **Rozvojový proces má podle Myrdala zesilující účinky. Nepůsobí vyrovnávacím, ale zesilujícím způsobem.** Pozitivní i negativní impulsy se tak v průběhu času **kumulují** do relativně stabilních rozvojových rozdílů. Ze systémového hlediska tedy neoklasika předpokládá negativní zpětnou vazbu (efekt zpětné vazby působí proti původnímu impulsu), zatímco Myrdal zdůrazňuje možnost pozitivní zpětné vazby. Netvrdí ale, že existují pouze pozitivní efekty zpětné vazby. Odpověď na otázku, zda se rozvojové rozdíly v průběhu času zesilují (zvětšují) nebo zmírňují (zmenšují), záleží podle něho na tom, zda převažují pozitivní nebo negativní efekty zpětné vazby.

Obrázek 8-1. Pól růstu



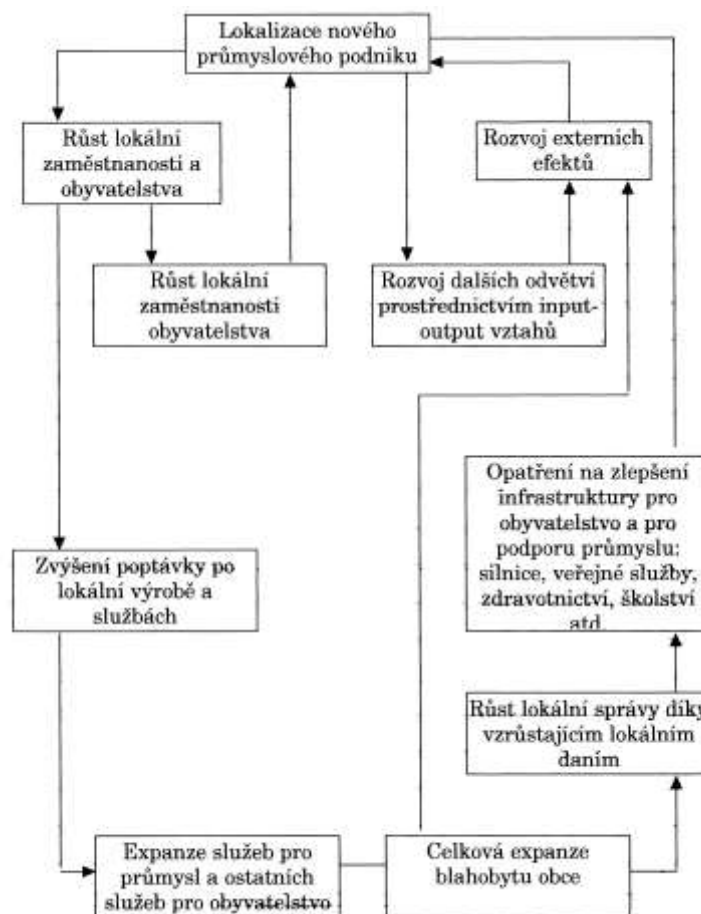
**Nyní si výše uvedené argumenty ukážeme na příkladu.** Představme si, že máme region, v němž došlo k uzavření textilního podniku a propuštění tisíce zaměstnanců. Z ekonomického pohledu vidíme nerovnováhu na trhu práce (nezaměstnanost) a na trhu zboží (výpadek výroby). Podle neoklasické představy díky nezaměstnanosti klesne mzdová sazba, zvýší se poptávka po pracovních silách a vzroste cena textilu. Kvůli vyšší ceně textilních výrobků zvýší ostatní výrobci produkci a vyvolají zvýšení poptávky po pracovní síle. Uvolnění pracovníci z uzavřeného textilního podniku najdou novou práci zčásti v jiných textilních podnicích, zčásti v jiných odvětvích regionální ekonomiky, která na základě poklesu mezd zaměstnají větší počet pracovníků. Tím se dosáhne i regionální rovnováhy, protože na jedné straně se uvolněné pracovní síly z postiženého regionu odstěhují a na druhé straně se nové podniky do regionu přestěhují vzhledem k výhodné nabídce pracovních sil a možná také nízké ceně pozemků. Popsané mechanismy vedou k tomu, že se nadbytečná nabídka pracovních sil a nadbytečná poptávka po textilních výrobcích pomocí negativní zpětné vazby eliminují.

Teoretik polarizace G. Myrdal by proti výše uvedené představě namítal, že z důvodu poklesu příjmů nezaměstnaných v regionu klesne poptávka, s níž budou konfrontovány mimo jiné podniky služeb, které začnou také propouštět zaměstnance. Propouštět začnou také dodavatelé uzavřeného textilního podniku, jimž se sníží poptávka po jejich zboží. Část uvolněné pracovní síly z regionu odejde jinam, čímž se agregátní poptávka ještě sníží. Daňové příjmy místní samosprávy klesnou, a tak místní úřady nebudou moci investovat v potřebném množství do místní infrastruktury. Úpadek se začne šířit celým regionem. Image upadajícího regionu začne negativně ovlivňovat investiční aktivitu podnikatelů. Jelikož investiční rozhodnutí vznikají v podmínkách značné nejistoty, tak se tento efekt může pouze částečně vykompenzovat výhodnou mzdovou úrovní nebo výhodnými cenami pozemků. Pokud mezitím došlo k odchodu mladých, kvalifikovaných a vzdělaných pracovních sil mimo region, tak navzdory vysoké nezaměstnanosti vzniká nedostatek kvalifikované pracovní síly. Region je tak schopen přitahovat, pokud vůbec, podniky s nízkými kvalifikačními požadavky. Dochází k odříznutí regionu od inovačního procesu a pokračuje jeho úpadek.

Negativní impuls, uzavření velkého textilního podniku, vede díky zřetězení souvislostí ke kumulativnímu procesu úpadku v regionu. Uvedené souvislosti působí tak, že se původní impuls zesiluje. Vzniká pozitivní zpětná vazba.

Obrázek 8-2 znázorňuje, jaké důsledky pro region má pozitivní impuls, v našem případě příchod nového průmyslového podniku (např. velké zahraniční investice). Jedná se tedy o opačný případ, než jaký jsme výše popsali.

Obrázek 8-2. Cirkulárně-kumulativní proces podle Myrdala



Meziregionální rozdíly vzniklé působením cirkulárně-kumulativních procesů se nemohou vyrovnávat meziregionální mobilitou, jak jsme ukázali na výše uvedeném příkladu. Hlavním argumentem je, že výrobní faktory jsou heterogenní a jednotlivé segmenty reagují diferencovaně na podněty

k meziregionálním přesunům. V případě pracovních sil můžeme argumentovat selektivní migrací. Mobilita pracovních sil závisí na stáří, úrovni vzdělání a dalších socioekonomických charakteristikách. Mladší a vzdělanější lidé jsou obvykle více mobilní a vykazují vyšší míru migrace (přestěhování). Meziregionální migrace pracovních sil ovlivňuje nejenom počet, ale také strukturu pracovních sil. Odchod mladých a vzdělaných pracovních sil z regionu způsobí, že se sníží nejenom počet pracovních sil, ale také jejich struktura. Region se tak bude vyznačovat vyšším podílem starších a méně vzdělaných pracovních sil. Bude mu chybět právě ta skupina obyvatel, která je potřebná pro inovace a rozvoj nových podnikatelských iniciativ.

Také **mobilita kapitálu a meziregionální obchod** podle Myrdala spíše zesilují meziregionální rozdíly. Aglomerační výhody a růst poptávky, která je příslibem budoucích zisků, mají vliv na investiční atraktivitu prosperujících regionů. Růst regionální poptávky vede k dalším investicím. Jelikož předpokládáme pozitivní úspory z rozsahu (čím více vyrábíme, tím vyrábíme jednotku zboží levněji), tak rozvojových proces probíhá dále. Navzdory možnému vyššímu sklonu k úsporám, způsobenému vyššími příjmy ekonomické subjekty v prosperujících regionech relativně málo šetří, takže není uspokojena poptávka po investičním kapitálu. Dochází k tomu, že se do prosperujících regionů přesouvá uspořené kapitál ze stagnujících regionů. Kapitál tak podle argumentů polarizační teorie teče opačným směrem, než tvrdí neoklasika.

Protože v podmínkách svobodné tržní ekonomiky je oslabená ekonomika stagnujících regionů vystavena konkurenci prosperujících regionů, tak meziregionální obchod spíše zesiluje rozvojové rozdíly. Průmysl v prosperujících regionech je více „zocelený“ silnou vnitroregionální konkurencí a díky koncentraci větších podniků využívá úspory z rozsahu. Malé podniky, živnosti a řemeslně strukturovaný průmysl ve stagnujících regionech s nimi může soutěžit pouze v omezené míře. Výsledkem takového procesu je podle Myrdala polarizace prostorového rozvoje. Na jedné straně existují prosperující regiony s průmyslovou strukturou a na druhé straně stagnující regiony s převážně agrární strukturou. Protiklad mezi prosperujícími a stagnujícími regiony se v teoretické diskusi označuje pojmy „centrum“ a „periferie“.

#### 8.1.4 Rozšiřující a stahující efekty<sup>41</sup>

Jak Myrdal, tak také Hirschman shrnují interakce mezi regiony do dvou protichůdných (proti sobě působících) efektů. Myrdal hovoří o **rozšiřujících** („spread“) a **stahujících** („backwash“) efektech. Hirschman je označuje jako **podnětové** („trickling-down“) a **polarizační** („polarization“) efekty. Podobně Perroux používá pojmy **podnětové a brzdící efekty**.

Mezi pozitivní **rozšiřující** nebo **podnětové efekty** zahrnujeme všechny mechanismy, které vedou k prostorovému rozšiřování (difúzi) rozvojových impulsů. Přenášejí pozitivní impuls do sousedních regionů, a tím ho prostorově rozšiřují. **Stahující** nebo **polarizační** efekty naopak zahrnují všechny efekty, díky nimž se pozitivní rozvojový impuls v okolních regionech projevuje negativně. To znamená, že z těchto regionů odchází kvalifikovaná pracovní síla, snižuje se jejich inovační potenciál, zhoršuje se kvalita života, zesiluje konkurence mezi centrem a zázemím apod. Jak jsme již uvedli, tak vývoj regionálního systému, to zda dojde k vyrovnávání rozdílů nebo k jejich zvětšování (polarizaci) závisí na tom, zda převáží rozšiřující nebo stahující efekty. Zatímco Hirschman uvažuje více optimisticky a předpokládá, že dlouhodobě převažují vyrovnávací efekty, tak Myrdal je pesimističtější, hlavně pokud jde o nejchudší regiony zvláště v rozvojových zemích. Podle Myrdalova názoru hodně záleží na tom, jak jsou regiony vybaveny standardní technickou a komunikační infrastrukturou, jaká je jejich vzdělanostní úroveň, jaký mají podnikatelský potenciál apod. Záleží na dosažené úrovni celkového ekonomického a sociálního rozvoje. Myrdalův názor nejlépe vyjadřuje teze, že přirozenou součástí tržní ekonomiky je tendence k regionální nerovnováze, která je tím větší, čím chudší je daná země (Myrdal 1974).

---

<sup>41</sup> Spread and backwash effects (Myrdal)

### 8.1.5 Polarizace a rozvoj

Ekonomický a sociální rozvoj je podle teoretiků polarizace úzce spojen se vznikem nerovností (disparit), takže se nerovnoměrně koncentruje do několika málo regionů (Hirschman, 1958). **Rozvoj ostatních regionů, které jsou na nich závislé, je tak prostřednictvím stahujících efektů bržděn. V důsledku působících negativních cirkulárně-kumulativních procesů je jejich nedostatečný rozvoj jak příčinou, tak i důsledkem.** Nebo jak uvádí Nurske (1958) o rozvojových zemích: „jsou chudé, protože jsou chudé“. Jelikož tržní mechanismus nevede k vyrovnání, ale k zvětšování rozvojových rozdílů, podle polarizační teorie **úkolem politiky státu, aby vzniklé regionální rozdíly vyrovnala nebo alespoň zajistila, aby se rozvojová propast mezi regiony dále neprohlubovala.** Jelikož v reálné ekonomice nejsou splněny předpoklady neoklasické ekonomie a Paretova optima z důvodu velkého množství externích efektů, existenci monopolů a oligopolů, veřejných statků apod., **tak stát může zasahovat do tržního mechanismu.**

Myrdal navrhuje, aby bylo v rozvojových zemích zavedeno státem řízené ekonomické plánování, alespoň na určitý, prostřednictvím něhož by mohl být nastartován pozitivní cirkulárně-kumulativní proces, který by vyvedl tyto země z nerozvinutosti. Je ovšem nutné dodat, že tyto návrhy vznikly v 50. a 60. letech minulého století a že řada takových pokusů mezitím ztroskotala.

Cílem regionální hospodářské politiky by mělo být působení proti polarizačním silám směrem k vyrovnávání meziregionálních rozvojových rozdílů. Takže je nutné **posílit vyrovnávací a oslabit polarizační efekty. Stejně tak musí dojít k přerušení negativních cirkulárně-kumulativních efektů.** V té souvislosti se např. může podporovat transfer kapitálu do rozvojově slabých regionů nebo přijímat opatření na zmírnění migrace z těchto regionů. Negativním dopadům působení tržního mechanismu je možné zabránit např. selektivními obchodními bariérami. Stát může investicemi do rozvojově slabých regionů na jedné straně posílit rozšiřující efekty na úkor polarizačních tím, že bude například investovat do dopravní a komunikační infrastruktury anebo že bude stimulovat poptávku, aby nastartoval pozitivní cirkulárně-kumulativní proces.

Koncepční představy teoretiků polarizace o regionální hospodářské politice se tak zjevně liší od představ zastánců neoklasické teorie. Zčásti stojí obě politické koncepce proti sobě. Vyplývá to z rozdílných představ obou teorií o fungování trhu a o úkolem hospodářské, resp. regionální politiky. Zatímco se neoklasika soustřeďuje na cíl efektivity a otázky rozdělování přehlíží, tak polarizační teorie jednoznačně upřednostňuje cíl **vyrovnávání nespravedlivostí v rozdělování.** Polarizační teoretikové často hovoří o neodůvodnitelných rozdílech. Otázky efektivity u nich ustupují do pozadí.

### 8.1.6. Zhodnocení polarizačního přístupu

Jak jsme se zmínili úvodem, tak polarizační teorie je vlastně souborem různých argumentů, které se týkají nerovnoměrného regionálního rozvoje. Protože tyto argumenty shromáždili různí autoři, často nezávisle na sobě, jsou do určité míry neslučitelné (nekompatibilní) a někdy si dokonce odporují. Jednotliví autoři používají svoji vlastní terminologii (např. jinak pojmenovávají polarizační a vyrovnávací efekty), pojmy definují rozdílně a často nepřesně (neostře). **To ztěžuje nejen kritickou diskusi, ale také empirické testování hypotéz. Koncepci chybí potřebná preciznost ve vyjadřování.** Polarizačním teoretikům se nepodařilo vytvořit komplexní model, odpovídající modelu všeobecné rovnováhy, s nímž přišla neoklasika.

Na druhé straně je nutné zdůraznit, že polarizační teorie zaznamenala značný ohlas v oblasti hospodářské a regionální politiky. Existence dlouhodobých rozvojových rozdílů (regionálních disparit) a empirické pozorování mechanismů, které k nim vedou, dávají polarizační teorii intuitivně velkou atraktivitu. Předností polarizační teorie je, že **dokáže objasnit, jak cirkulárně-kumulativní mechanismus vytváří a posiluje rozvojové rozdíly mezi regiony a nabízí reálnější představu než neoklasická teorie.**

Přirozeně, ani polarizační teorie není bez problémů. Na některé nejasnosti jsme upozornili výše. Pokud bychom brali polarizační argumenty zcela důsledně, tak by se rozvojové cesty jednotlivých regionů musely stále více rozbíhat (divergovat), dokud by nenastal ekonomický, politický nebo společenský

kolaps (zhroucení). Protože takový katastrofický stav dosud nenastal, zdá se, že v realitě působí protisíly, bránící konečnému rozpadu. Polarizační teorie tyto síly pojmenovává (hovoří o rozšiřujících efektech), ale uspokojivě **neodpovídá na otázku, kdy a za jakých podmínek převládnu jedny a kdy opačné síly.**

### 8.1.7 Další vývoj polarizační teorie

Klasické polarizační teorie Myrdala a Hirschmana dopadly na úrodnou půdu jak v oblasti teorie, tak i praktické regionální politiky. Jejich myšlenky se mnoha způsoby dále rozvinuly a rozvíjejí. Jsou kombinovány s poznatky o inovačním procesu a doplňovány dalšími argumenty. Staly se základem dalších teoretických koncepcí. Nové interpretace polarizačních argumentů bohužel pojmovou neostrost a nejasnost spíše posílily. Přes tyto slabé stránky bylo v průběhu času získáno množství argumentů, které našli své jak teoretické, tak praktické (politické) uplatnění.

### 8.1.8 Růstové koncepty a růstová centra

Zatímco klasikové polarizační teorie, hlavně Myrdal, hodnotí polarizaci rozvojového procesu negativně, tak řada pozdějších zastánců koncepce pólů růstu poukazuje na pozitivní stránky polarizačního procesu. Věří, že **při dostatečné ekonomické síle centra nakonec převáží rozšiřující efekty nad stahovacími, a rozvojový impuls se z centra začne šířit do jeho zázemí. Vytvoření takového růstového pólu je proto východiskem jejich koncepčních úvah.**

Koncepci pólů růstu vytvořili především francouzští a belgičtí ekonomové a geografové, takže často hovoříme o francouzské škole rozvojové teorie. Jelikož vyšli především z Perrouxových představ, tak zdůrazňovali sektorovou polarizaci a regionálním aspektům věnovali spíše okrajovou pozornost. (Perrouxe 1952, Derwa 1957, Friut 1960). Tím, že se koncentrovali na technickou polarizaci a analyzovali hlavně meziodvětvové vztahy pomocí input-output analýzy, tak podle Schillinga-Kaletsche (1976) ochudili původní Perrouxův koncept o jeho dynamické prvky. Nepředložili ani žádný jasný návod pro regionální politiku, jak takové póly růstu vytvářet.

V 60. a 70. letech 20. století vzniklo velké množství literatury, která dále rozvíjela myšlenku růstových pólů. Koncepce se ale stále více diferencovala. Jak uvádí Kuklinski (1972), tak koncept pólů růstu byl vnímán (měl funkci) jako teoretický koncept, plánovací nástroj i jako hypotéza historických studií.

Zahrnutí regionálních a prostorových souvislostí do konceptu růstu pólů se přisuzuje Boudevillovi a Lasuénovi, kteří využili poznatků lokalizační teorie, především Christallerovu a Löschovu teorii centrálních míst. Rozvojovou funkci pólů růstu vykládali v kontextu modelu městské aglomerace a jejího vývoje. **Podmínkou vzniku pólů růstu jsou podle nich aglomerační výhody a koncentrace rozmanitých městotvorných funkcí.** Aby se z města mohly do okolí šířit růstové impulsy (aby plnilo funkci motoru růstu), tak musí být funkčně propojeno s okolními sídly (v rámci sídelního systému), neboť růstové impulsy se prostorem nešíří plošně (kontinuálně), ale hierarchicky (nejdříve do centrálních míst vyššího a později nižšího řádu). Přeskakují z měst s vyšší centrální funkcí do sídel s nižší centrální funkcí. Do popředí úvah se tak dostala souvislost růstu a urbanizace.

Vznik pólů růstu je chápán jako výsledek rozvojového procesu. **Města díky koncentraci aktivit (aglomeračním efektům) a rozvojovému náskoku jsou schopna lépe než periferní venkovské regiony přijímat inovace, resp. zachytávat rozvojové impulsy, čímž svůj náskok dále upevňují. Klíčovou roli v rozvojovém procesu hrají inovace** (zde se projevuje vliv Schumpetera). Koncentrace aktivit vede k inovacím, přičemž rozvojový náskok, který s tím souvisí, přitahuje další aktivity, takže se množství aktivit zvyšuje. Tím dostává koncept pólů růstu dynamický charakter. Rozvojově slabší regiony mají menší schopnost absorbce inovací, tudíž i horší předpoklady budoucího rozvoje. Postavení města v sídelní hierarchii představuje stabilní vzor pro šíření inovací, a tím i pro rozvojové příležitosti. Lasuén (1973) kombinuje dva základní argumenty týkající se vztahu mezi šířením inovací a prostorovou strukturou:

- prostorová struktura, hlavně systém centrálních míst, je výsledkem (a tím také prostorovým vyjádřením) předcházejícího šíření inovací,
- inovace se lépe a rychleji přijímají v rozvinutějších a urbanizovanějších regionech a také se v těchto oblastech rozšiřují.

Vytváří se cirkulárně kumulativní proces šíření (difúze) inovací. Tam, kde se již nějaké inovace projevily, tak jsou nové inovace lépe přijímány. Protože inovace vznikají stále rychleji a na základě dřívějších inovací se také stále rychleji šíří, vyplývá z toho pro všechny země (kromě několika málo, které vytvořily základní inovace) zásadní dilema vývojové politiky. Podle Lasuéna (1973) existují dvě možnosti:

- Mohou se snažit co **možná nejrychleji inovovat, aby mohli participovat na globálním rozvojovém procesu**. Tím, že ale rozvojové centrum přijímá stále nové a nové inovací, aniž by se ty předcházející v zemi rozšířily, tak pokračuje polarizace mezi dynamickými (rozvinutými) a méně rozvinutými částmi země.
- Mohou se pokusit přijímání inovací v rozvinutých centrech oddalovat tak dlouho, dokud se předcházející **inovace rovnoměrně nerozšíří po celé zemi**. Tím se však země „odstřihává“ od globálního rozvojového procesu a zaostává ve svém rozvoji.

Uvedené dilema můžeme vidět nejenom v rozvojových zemích ale také v České republice. V rámci procesu ekonomické a sociální transformace v 90. letech 20. století jsme přešli od zaostávání a málo polarizovaného rozvoje k dynamickému růstu s rostoucí prostorovou polarizací.

### 8.1.9 Model centrum - periferie

Model centrum-periferie má svoji vlastní teoretickou tradici. Navazuje na latinskoamerickou dependenční teorii. Proto ve skutečnosti nepředstavuje další rozvoj polarizační teorie, ale nabízí svoji vlastní interpretaci polarizace v prostoru.

Jak již název naznačuje, vychází model centrum - periferie ze vztahů mezi dvěma typy regionů. Jedná se o abstraktní koncepci, která se nezabývá pouze hustotou obyvatelstva, hospodářskou strukturou apod., ale především vztahy mezi nimi. „Centrem“ jsou ty části prostoru, které určují rozvojovou cestu systému a tím také rozvoj závislých částí prostoru, označovaných jako „periferie“. Centrum a periferie společně vytvářejí systém, který se vyznačuje **vztahy autority a závislosti**. Na základě této definice může centrum a periferie existovat na různých prostorových úrovních: uvnitř regionu, mezi regiony, mezi zeměmi nebo na globální úrovni mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi. Oblasti, které na určité úrovni představují funkci centra, tak mohou v jiném vztahu představovat periferii. Tato dvojité funkce území vykazuje podobnosti s centrálními místy (teorie centrálních míst). Vybrané město je ovlivňované centrálními místy vyššího řádu, přičemž samo ovlivňuje podřízená města nižšího řádu.

Jednou z verzí modelu centrum – periferie je „A general theory of polarized development“ Johna Friedmannna (1972). Neomezuje se pouze na ekonomické procesy jako zastánci teorie růstových polí, ale zohledňuje také sociální procesy. Východiskem Friedmannových představ jsou inovace, které ovšem nechápe pouze v technicko-ekonomickém smyslu, ale zahrnuje také **sociální inovace jako nové formy organizace a nové životní styly**.

Rozvoj Friedmann chápe jako „diskontinuální kumulativní proces“. Zásadní (radikální) inovace vznikají jen v relativně malém počtu městských oblastí, které určují rozvojový proces. Nazývá je jádrovými centry/ regiony („core regions“). Všechny ostatní regiony považuje za závislé periferie. Díky permanentním a úspěšným inovacím si centrální regiony získávají autoritu nad periferiemi. Tuto autoritu nebo moc centra nad periferiemi odvozuje z působení šesti zesilujících zpětnovazebních efektů:

1. Efekt dominance – ve smyslu Myrdalova polarizačního efektu.
2. Informační efekt, který je daný vyšší hustotou interakcí v městském centru.
3. Psychologický efekt – úspěšné inovace motivují budoucí potenciální inovátory.

4. Modernizační efekt – působí na systém společenských hodnot, vztahů a institucí, které se díky neustálému pohybu lépe přizpůsobují budoucím změnám.
5. Efekt vazeb („linkage effect“), prostřednictvím něhož se inovace přenášejí v propojených aktivitách. Zejména tendence inovací plodit další inovace, například v návazných odvětvích nebo vytvářením poptávky po nových produktech.
6. Produkční efekt – snižování nákladů v důsledku rostoucích výnosů z rozsahu a externích úspor.

Dominantní postavení centra vůči periférii není bez konfliktů. Inovace šířené z centra vedou k tomu, že se zvětšují požadavky elity periferie týkající se jejich podílu na moci a úspěších rozvojového procesu. Periferie si uvědomují své komparativní nevýhody a požadují větší regionální autonomii v důležitých rozhodnutích. Model centrum-periferie tak znázorňuje prostorovou formu ekonomického a politického konfliktu. Friedmann vidí čtyři možné způsoby řešení tohoto konfliktu:

- Masívní represe centra proti elitě periferie za účelem zachování stávající prostorové struktury.
- Neutralizace elity periferie pomocí postupné (stupňující se) modifikace autoritativně-závislostních struktur.
- Výměna elity centra za elitu periferie, což v závislosti na orientaci nové elity může vést buď k systémovému růstu (jak centra, tak periferie) nebo ke stagnaci.
- Kooptace (přibrání za člena) elity periferie mezi elitu centra. Podle této strategie dochází k rovnoměrnějšímu rozdělení moci prostřednictvím politické a ekonomické decentralizace. Tím ustupují vztahy autority a závislosti, dokonce se mohou odbourat, čímž se překoná dichotomie mezi centrem periferií.

## 8.2 Teorie endogenního růstu

V následujícím výkladu představíme dvě teorie endogenního růstu. Nejdříve tzv. Novou teorii růstu a potom Novou ekonomickou geografii.

### 8.2.1 Nová teorie (endogenního) růstu

Nová teorie (endogenního) růstu se zabývá především **významem lidského kapitálu a inovací v regionálním rozvoji**. Nová teorie růstu se také nazývá teorií endogenního růstu, neboť na rozdíl od neoklasické teorie nepovažuje roli lidského kapitálu a technického pokroku za exogenní, ale endogenní faktor, který se neobjevuje náhodně, ale který musí být produkován s využitím zdrojů.

Neoklasická teorie a její modely předpokládají, že regiony mají tendenci dostávat se do rovnovážného stavu, takže v dlouhodobém období by nemělo docházet k jejich růstu. Neoklasika tak má svůj hlavní cíl, vysvětlit dlouhodobý růst. V reálné ekonomice ale pozorujeme, že např. Evropa jako celek se sice stala za posledních sto let bohatší, ale některé regiony rostou rychleji a jiné zaostávají. Klíčem k pochopení těchto souvislostí je funkce znalostí a technického pokroku v ekonomickém růstu. V tradičních (neoklasických) růstových teoriích padá technický pokrok jako mana z nebe a představuje exogenní veličinu, která není vysvětlená. To je problém, neboť technický pokrok je jediným mechanismem v tradičním neoklasickém modelu, který může vyvolat dlouhodobý růst regionální ekonomiky.

Každá snaha integrovat produkci technického pokroku do formální koncepce tradiční neoklasické teorie naráží na zjevný problém. Produkční technologie totiž vykazuje vlastnosti veřejných statků, takže je v rozporu s teoretickými předpoklady neoklasické teorie. Technické znalosti, které podnik použije při výrobě, se mohou současně použít i v jiných podnicích bez toho, aby se museli znovu vytvořit. V této souvislosti hovoříme o **nerivalitě nebo nedělitelnosti užívání**. Zároveň pro technické poznatky v určitém rozsahu platí také nevylučitelnost z užívání. Tvůrce nebo vlastník technické novinky může konkurentům pouze v omezené míře zabránit, aby ji využívali. Inovace se často projevuje ve vlastnostech konečného výrobku, takže se stává všeobecně známou, když se produkt objeví na trhu.

Právní systém sice chrání zájmy tvůrců technických novinek pomocí **patentů a prodejních licencí**, ale čím více novinka spadá do nemateriální (duševní) oblasti, tím obtížněji ji můžeme podobnými nástroji chránit. Právní nástroje na ochranu duševního vlastnictví se sice rozšiřují i mezinárodně, ale některé zjevně směřují k tomu, aby vlastním podnikům zabezpečili snadný přístup k inovacím zahraničních konkurentů (viz např. Čína).

Následkem popsaných vlastností se produkce technického pokroku vyznačuje silnými externími efekty. Pokud podnik vytvoří určitou technickou novinku, tak se z důvodu nerivalit a nevylučitelnosti pozitivně projeví nejenom v daném podniku, ale i v těch dalších. Takže společenský užitek inovace převyšuje ekonomický užitek jednotlivého tvůrce. To ale zároveň znamená, že tvůrce inovace nemůže profitovat z celkového užitku svého výrobního rozhodnutí, a proto vynaloží menší objem zdrojů, než by bylo celospolečensky a makroekonomicky rozumné a žádoucí. Odliv užitku může být dokonce tak velký, že se produkce určité inovace se vůbec neuskuteční.

Tradiční neoklasické modely jsou založené na existenci klesajících výnosů z rozsahu. Od určitého bodu totiž přidávání dodatečných vstupů (práce, kapitálu, pozemků) nepřináší odpovídající přírůstek výstupu. Přidávání dalších vstupů do produkce způsobuje rostoucí mezní náklady, takže vytvoření dodatečného produktu je více nákladné než vytvoření předcházejícího produktu. Modelování ekonomického růstu tak naráželo na problém, že vytvoření nových technických znalostí má mít, v důsledku zákona klesajících mezních výnosů, stále nižší hodnotu. Tvorba znalostí je však velmi odlišná v porovnání s běžnými výrobky. Vytvoření nové znalosti, např. nového software, je sice finančně náročné, jeho rozmnožení a šíření je naopak velmi levné. Mezní náklady jsou proto téměř nulové.

Teorie endogenního růstu přinesla průlom, protože přinesla **koncept růstoucích výnosů z rozsahu**. Tato koncepce ukazuje, že proporcionální růst práce a kapitálu vede v důsledku generování nových znalostí k nadproporciálnímu přírůstku outputu. Produkce inovací a jejich šíření zvyšuje produktivitu v ekonomice.

**V podniku probíhá proces učení a jeho důsledkem je, že současné jednotkové náklady jsou funkcí minulých zkušeností.** Ostatní podniky mohou tímto způsobem napodobovat úspěšné podniky v odvětví a celé odvětví také získává užitek ze vzájemného učení se. Díky tomuto procesu **se spojuje problematika jednotkových nákladů s kumulativním outputem odvětví v regionu**. V aglomeracích se napodobování (imitace a vzájemné učení) odehrává častěji a rychleji, takže ekonomické aktivity mají tendenci se v prostoru koncentrovat. **Rostoucí výnosy z rozsahu proto mají tendenci ke geografické koncentraci.** Náklady na přenos znalostí rostou se vzdáleností. Dalším důležitým poznatkem je, že regionální rozvoj je **závislý na předcházejícím vývoji** (path dependent). To znamená, že události, které se odehrály v minulosti, mají významný vliv na budoucí rozvoj regionu. Některé regiony v této souvislosti čelí problémům s uzamčením (lock-in).

**Lock-in** znamená uzamčení, rigiditu. Lock-in je jistá forma endogenní bariéry bránící ekonomickému rozvoji regionu prostřednictvím preferování, respektive upřednostňování neefektivních a nekonkurenceschopných přístupů. Přílišné propojení aktérů omezuje flexibilitu, generuje negativní externalitu a nestimuluje inovace. Celkově limituje výkonnost regionální ekonomiky.

## 8.2.2 Nová ekonomická geografie

Nová ekonomická geografie se rozvinula v reakci na zvýšenou mobilitu výrobních faktorů, zboží a služeb a jejich dopadů na ekonomický růst v prostoru. V důsledku globalizace a poklesu významu národních hranic došlo k liberalizaci a zjednodušení mezinárodního obchodu.

V prostorové ekonomice pozorujeme různou míru koncentrace ekonomických aktivit, od koncentrace obchodů a gastronomie v nákupních centrech nebo zónách, přes koncentraci lidí do velkých měst až po klastrování podniků ze stejného nebo příbuzného odvětví v určitých regionech. Takové prostorové struktury často dlouhodobě přetrvávají.

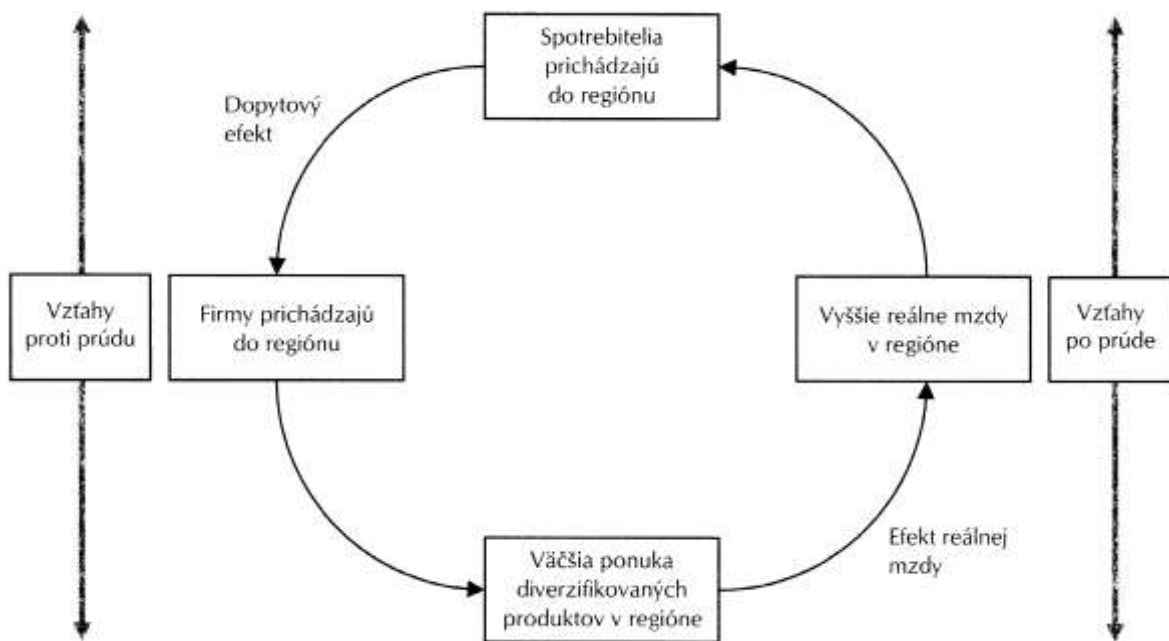
Již dříve jsme si ukázali, že existence rostoucích výnosů z rozsahu a dopravní náklady vytvářejí prostřednictvím vztahů s dodavateli a odběrateli cirkulární logiku aglomerace aktivit v prostoru.

Na druhé straně nemobilita některých výrobních faktorů, jako jsou pozemky, ale ve značné míře také pracovní síla, způsobují odstředivé tendence.

Naznačené pnutí mezi dostředivými a odstředivými silami vytváří prostorovou strukturu ekonomiky. Firmy se chtějí lokalizovat v blízkosti jiných firem, aby získali aglomerační výhody, a současně v blízkosti trhu, aby dosáhli co možná nejnížší dopravní náklady.

Na rozdíl od neoklasické teorie, nová ekonomická geografie zrealizovala při svém modelování ekonomického růstu předpoklady o dokonalé konkurenci a o klesajících výnosech. Vychází z monopolistické konkurence<sup>42</sup> a z teorie prostorové nemožnosti, která tvrdí, že **dopravní náklady a dokonalá konkurence** se vylučují. Vznik nové ekonomické geografie byl úzce provázaný s novou teorií růstu, protože také využívá koncept rostoucích výnosů z rozsahu.

Obrázek 8-3. Cirkulárně-kumulativní proces podle nové ekonomické geografie



Využití principů nové ekonomické geografie a její důsledky si ukážeme na příkladu. Máme dva identické regiony **A** a **B**, jejichž ekonomiku tvoří sektor zemědělství fungující na principech dokonalé konkurence a průmysl s monopolistickou konkurencí. Zemědělské výrobky se považují za nemobilní a průmyslové produkty za mobilní. Co se stane, když nějaký podnik z regionu **B** přemístí svoji výrobu do regionu **A**? pokud neexistují žádné aglomerační výhody, tak dopad tohoto rozhodnutí je jednoznačný: v regionu **A** vzroste konkurence na trhu zboží, stejně tak jako na trhu výrobních faktorů: naopak v regionu **B** poklesne. To povede k tomu, že se z regionu **A** začnou výrobky vyvážet do regionu **B**.

<sup>42</sup> Monopolistická konkurence je nejjemnější forma nedokonalé konkurence s prvky monopolu i dokonalé konkurence. Je zde velký počet výrobců s výrobky, které jsou blízkými substituty, ale produkce je diferencovaná. Firma může ovlivnit částečně cenu. Bariéry vstupu do odvětví minimální např.: maloobchod, pohostinství, ubytovací služby atd. Zde je porušena zejména druhá podmínka, tj. výrobky nejsou identické (např. tatranky se od sebe liší obalem a chutí, ale jinak jsou celkem podobné), a to dává prodejci možnost ovlivnit jejich cenu. Monopolistická konkurence je tržní strukturou nejvíce připomínající dokonalou konkurenci (zejména tím, že uvažuje velký počet firem na trhu a značnou mobilitu firem mezi jednotlivými trhy).

Růstem produkce v regionu **A** se budou zvyšovat aglomerační efekty. To znamená, že všichni výrobci budou vyrábět efektivněji, a za jinak stejných podmínek, budou dosahovat vyšších zisků. Popsaný mechanismus (tzv. home market effect) může oba uvedené efekty kompenzovat a vést k tomu, že podniky v regionu **A** budou dosahovat vyšších zisků. Vyšší zisky budou do regionu lákat další producenty a tím bude docházet k cirkulárně-kumulativnímu efektu.

Rozšířením produkce v regionu **A** se zvýší rozmanitost vyráběného zboží (poroste užitečnost produkce) a z důvodu větší konkurence na pracovním trhu příchodem nových podniků také mzdová úroveň. Pracovní síly se budou přesouvat do regionu **A** za vyšší mzdou. Bude se jednat jak o pracovníky z regionu **B** (meziregionální mobilita), tak i pracovníky ze zemědělského sektoru (mezisektorová mobilita). V obou případech bude tlak na mzdy v průmyslovém sektoru regionu brzděn a poptávka v regionu poroste, takže cirkulárně-kumulativní efekt bude zesilovat. **Na rozdíl od očekávání neoklasické teorie mobilita výrobních faktorů nepovede k vyrovnávání rozvojových rozdílů, ale k jejich posilování.**

Síla naznačeného cirkulárně-kumulativního efektu závisí od množství faktorů. Obecně lze uvést, že uvedený efekt bude o to větší:

- čím větší bude poptávka spotřebitelů po průmyslových výrobcích,
- čím menší bude substituce průmyslových výrobků,
- čím větší budou výnosy z rozsahu výroby,
- čím menší význam bude nějakého nemobilního faktoru.

Výsledkem tedy bude větší či menší polarizace mezi centrem a periferií. K polarizaci podle nové ekonomické geografie nedochází na základě rozdílné vybavenosti regionů (např. surovinami), ale kvůli **aglomeračním efektům v produkci a také nedokonalé konkurenci. Malá náhodná odchylka od rovnováhy (rovnoměrného rozmístění) uvádí do pohybu cirkulárně-kumulativní efekt, který v konečném důsledku posiluje rozvojové rozdíly mezi regiony.** To znamená náhodné události, které vznikly v daleké minulosti, mohou být impulsem pro cirkulárně-kumulativní proces vedoucí k nerovnoměrnostem v rozvoji. I když se ve výchozí situaci nedá říci, který z regionů se stane centrem a který periferií, tak se jedná o vzor (pravidelnost), pokud se již etabloval, tak je velmi stabilní.

Významnou úlohu v této souvislosti hrají také dopravní náklady. Jejich výše určuje, jak budou oba regiony vzájemně hospodářsky provázány. Pokud jsou dopravní náklady vysoké, tak budou producenti zásobovat pouze svůj vlastní region. Pokud jsou naopak nízké, tak mohou být z jednoho regionu zásobovány oba regiony (**A, B**). **Čím menší budou dopravní náklady, tím více se budou prosazovat aglomerační efekty a bude vznikat vzor centrum – periferie.** Pokud dopravní náklady klesnou k nule, náklady nemobilních statků a výrobních faktorů se stanou rozhodujícími lokalizačními faktory a rozdělení produkce bude proto následovat jejich rozdělení.

### 8.2.3 Nová teorie růstu a Nová ekonomická geografie - implikace pro regionální politiku

Nová teorie růstu ukazuje, že ani vysoká míra úspor a investice, ani makroekonomická politika, žádný nový systém daní nebo podpory poptávky nezabezpečí dlouhodobý ekonomický rozvoj. Ten může být výsledkem nových, velkých a malých objevů a inovací vycházející z tvořivé činnosti lidí, které umožňují **vytvořit větší hodnotu z fixního množství vstupů. Ekonomický** růst proto není pouze výsledkem zavádění nových technologií, ale spíše **procesem generování nových nápadů a myšlenek.**

Existence rostoucích výnosů z rozsahu významně ovlivňuje také filozofii regionální politiky tím, že poskytuje argumenty na koncentraci podpory v prostoru a podporu inovačního rozvoje regionů. Nové technologické znalosti jsou považovány za volně dostupné, ale nejsou zadarmo. Vyžadují investice, takže zanedbávání technologického rozvoje (a s tím spojeného rozvoje vědy a vzdělávání) může významným způsobem omezit možnosti dlouhodobého růstu regionální ekonomiky.

Nová ekonomická geografie vyzdvihuje význam náhodných vlivů na další vývoj regionu. Jak jsme si ukázali na příkladu, tak původně náhodná událost má dlouhodobé následky, takže pozorujeme tzv. závislost na zvolené (začaté) cestě. V porovnání s neoklasickou ekonomikou nová ekonomická

geografie také předpokládá, že i regiony mohou v důsledku externích vlivů směřovat k různým stavům rovnováhy. Nová ekonomická aktivita vyvolává v regionu aglomerační efekty, které mají časem tendenci nabývat na významu. V této souvislosti se nepředpokládá, že budeme pozorovat absolutní konvergenci v ekonomické úrovni regionů (to znamená vyrovnávání meziregionálních rozdílů) ani v dlouhodobém období. Naopak každá země a region má jiný stav rovnováhy, k němuž směřuje, a ten závisí na rozdílech v technologickém vybavení jednotlivých regionů. Může tudíž hovořit o tzv. konvergenčních klubech, v nichž strukturálně podobné regiony směřují k podobnému stavu rovnováhy. Ekonomický růst regionu je z pohledu nové ekonomické geografie také výsledkem iniciativy místních/ regionálních aktérů.

## Shrnutí

Důrazem na společenské procesy Friedman rozšířil představy o polarizaci no teorii společenského vývoje. Opřel se přitom hlavně o latinskoamerické a marxistické tradice rozvojové teorie.

Teorie polarizace představuje protipól k neoklasické teorii. Na rozdíl od neoklasické teorie, která zdůrazňuje vyrovnávací působení ekonomických mechanismů, zastává polarizační teorie názor, že tržní síly spíše zvětšují, než zmenšují meziregionální rozdíly.

Polarizační teorie nepředstavuje uzavřený a konzistentní systém. Jednotliví autoři zastávají v detailu rozdílné, popř. navzájem protikladné názory, které se přesto v průběhu teoretické diskuse dále rozvíjely a tím doznaly jistých změn.

Nejdříve jsme představili základní rysy polarizační teorie, jak byla formulována zástupci klasické školy (především Perroux, Myrdal, Hirschman). Zmiňujeme se o sektorové a regionální polarizaci a o nejdůležitějších mechanismech, které jsou podle názoru těchto autorů odpovědné za polarizační vývoj. Je to především selektivní mobilita výrobních faktorů, ostatní tržní nedokonalosti a průběh difúze inovací.

Dále jsme představili přístupy, které se zakládají na polarizačních představách, a tyto dále rozvíjejí. Z množství těchto přístupů jsme vybrali dvě skupiny: růstová centra a model centrum-periferie. Koncept růstových center soustřeďuje pozornost především na difúzi inovací a pohlíží na regionální rozvoj jako na evoluční proces. Modely centrum-periferie zdůrazňují především společenské a politické aspekty regionálního rozvojového procesu a nepředstavují pouze čistě ekonomické úvahy.

Argumenty polarizační teorie získali jak v teoretické, tak praktické (politické) diskusi značný ohlas. Hlavně proto, že ze všech variant této teorie lze odvodit, na rozdíl od neoklasické teorie, nezbytnost státních zásahů do rozvojového procesu. Polarizační argumenty regionální politici často využívají pro legitimizaci svého jednání.

Přestože se polarizační teorie původně vyvinula jako protipól k neoklasice, tak v neoklasickém hlavním proudu ekonomie (mainstream) nenašla žádný zvláštní ohlas. Jedním z nejdůležitějších důvodů spočívá v tom, že argumenty polarizace byli vždy vznášeny formou nejasných argumentů a nikdy nebyli dotaženi do matematické formulace.

Až v 90. letech 20. století vznikly práce, které naznačenou propast překonaly. Patří k tak zvané nové teorii růstu (nová růstová teorie). Autorům nové teorie růstu se podařilo polarizační argumenty integrovat do typicky neoklasického modelu.

**Kontrolní otázky:**

1. Čím se liší motorická jednotka (sektorová polarizace) od ostatních ekonomických odvětví? Jak vzniká?
2. Jak vznikají póly růstu?
3. Co jsou rozšiřující/ podnětové a stahující/ polarizační efekty? Vysvětlete je.
4. Co by mělo být cílem regionální politiky inspirované polarizační teorií?
5. Co je to lock-in?

## 9. Inovace a znalosti v regionálním vývoji

V této kapitole se budeme speciálně věnovat roli inovací a znalostí v regionálním rozvoji. Inovace a znalosti se dnes považují za klíčové faktory regionálního rozvoje. Regiony, které vykazují vysokou inovační schopnost se vyznačují nadprůměrným ekonomickým růstem, tvorbou pracovních příležitostí pro vysoce vzdělané pracovní síly a v neposlední řadě vysokou kvalitou života, která s tím úzce souvisí.

Také těžiště moderní regionální politika již není v oblasti tradiční technické infrastruktury, ale v oblasti podpory inovací, vědy a výzkumu, technologického transferu apod. Abychom byli schopni takovou politiku správně nasměrovat, tak musíme znát, jak inovace vznikají, jak se šíří v prostoru a které faktory ovlivňují inovační aktivitu podniků. Odpovědi na uvedené otázky naleznete v této kapitole. Nejdříve si inovace definujeme a potom se budeme zabývat tím, jak vznikají. Představíme si lineární a nelineární model vzniku inovací. Poté si ukážeme, že inovace a technologické změny nevznikají v čase rovnoměrně, ale že v určitých historických obdobích se vyskytují častěji. Touto problematikou se zabývá Kondratěvova teorie dlouhých vln. Ukážeme si také, že významnou roli při vzniku a šíření (difúzi) inovací hrají komunikační a kooperační sítě.

V další části zaměříme pozornost na regionální rozdíly v inovační aktivitě. Stěžejní pozornost věnujeme charakteristikám regionálního prostředí a tomu, jak toto prostředí ovlivňuje vznik a šíření inovací. Jaké podmínky (charakteristiky regionálního prostředí) musí být splněny, abychom mohli předpokládat, že v určitém regionu bude vysoká pravděpodobnost vzniku výrobních a procesních inovací. Stejně tak nás bude zajímat, jaké faktory určují schopnost místních/ regionálních podniků přijímat nové poznatky a technologie a jaké inovační strategie podniky sledují. Nakonec nás bude zajímat otázka pracovních vztahů v podnicích a jejich vlivu na využívání nových technologií.

### Studijní cíle:

- Definovat pojem inovace
- Porozumět tomu, jak inovace vznikají a jak se šíří v prostoru
- Dokázat vysvětlit, proč existují značné regionální rozdíly ve vzniku a přijímání inovací

### Klíčová slova:

- Inovace
- Lineární a nelineární inovační model
- Technologický systém, technologické paradigma, technologická cesta
- Role sítí v inovačním procesu
- Role regionálního prostředí při vzniku a přijímání (transferu) inovací
- Inovační chování podniků

Inovace jsou již od Schumpeterovy doby považovány za hlavní motor ekonomického rozvoje. Také v oblasti regionálního rozvoje se od 50. let 20. století považuje vznik a šíření inovací za motor a významnou příčinu regionálního rozvoje. Silný a stabilní ekonomický růst poválečné doby (až do poloviny 70. let 20. století) význam inovací zatlačil poněkud do pozadí, protože otevírání nových trhů a hlavně stabilní ekonomické a sociální podmínky spíše zvýhodňovaly rozšiřování stávající produkce (s možností využívat úspory z rozsahu produkce) prostřednictvím růstu investic. Zpomalení hospodářského růstu, rostoucí diferenciace poptávky, přesouvání výroby do periferních regionů a rozvojových zemí, jakož i globální zostření konkurenčního boje na počátku 70. let 20. století, se projevilo tlakem na restrukturalizaci spojenou se zaváděním nových produktů a produkčních technologií. **Schopnost vytvářet inovace v oblasti výrobků a služeb, procesů (produkčních postupů) a organizace se od té doby považuje za významný faktor konkurenční schopnosti podniků a také regionů.** Jak si dále ukážeme, tak na tvorbu a šíření inovací mají velký vliv také prostorové a regionální aspekty.

### Obrázek 9-1. A. J. Schumpeter život a dílo

Alois Joseph Schumpeter (1883-1950). Narodil se v Třešti na Moravě, vzdělání získal ve Vídni. Během svého života působil jako právník, ministr financí a bankéř; nejvíce proslul jako akademický badatel s velmi hlubokým zájmem o společenské vědy. Profesorskou stolicí obdržel na univerzitě v Bonnu (1932), pak na Harvardově univerzitě, kde působil až do své smrti. Schumpeter byl průkopníkem analýzy obchodního cyklu a ekonomického rozvoje, přičemž v obou těchto procesech vedoucí roli přisuzuje podnikateli. Podnikatel provádí inovace, což může být např. vyvinutí nového produktu, nové techniky, otevření nového trhu nebo zavedení nové metody organizace. Jeho činnost je imitována, proto inovace přicházejí ve shlucích a mají za následek hospodářský rozmach; deprese je procesem adaptace na změny, k nimž došlo během konjunktury. Schumpeter ve svém celoživotním díle vyzdvihl funkci podnikatele v procesu hospodářského rozvoje. Svě pojetí podnikání a podnikatele zasadil do obecného rámce fungování tržní ekonomiky, jakožto evolučního procesu: „Kapitalismus je ve své přirozenosti formou a metodou hospodářské změny a nikdy není a ani nemůže být stacionární“ (Schumpeter 1912). Základní dynamizující faktor vývojového procesu, impuls, který uvádí a udržuje motor tržní ekonomiky v pohybu, přichází ze strany nových spotřebních statků, nových metod výroby a dopravy, nových trhů a nových forem průmyslové organizace, které podnikání vytváří. Vznik nových struktur je doprovázen zánikem struktur stávajících. Nahlížíme-li na fungování tržní ekonomiky jako na proces, potom musíme její výkonnost posuzovat z dlouhodobého hlediska. Ekonomika, která využívá v daném okamžiku všech svých možností, může být z dlouhodobého hlediska považována za horší nežli ekonomika, která tak nečiní, protože i krátkodobá selhání mohou v budoucnosti vést k vyšší výkonnosti. Každý dílčí krok podnikatelské strategie musí proto být nahlížen ze zorného úhlu neustávajících porывů „tvůrčí destrukce“.

Z hlediska našeho tématu jsou důležité Schumpeterovy výhrady k předpokladu trhu dokonalé soutěže, který je spíše výjimkou nežli pravidlem. V praxi se totiž obvykle setkáváme s trhem, na němž je soutěž nějak omezována, především oligopolními a monopolními strukturami. Zjednodušující hodnocení těchto struktur, vyznačujících se krátkodobými záběry, vede ke známým závěrům stran vysokých cen a omezování vstupů. Takové přístupy ovšem postrádají vazby na minulost i budoucnost a otázka, kterou se Schumpeter snaží zodpovědět zní, „Jak kapitalismus existující hospodářské struktury ovládá?“ namísto toho, abychom se ptali, „jak kapitalismus tyto struktury vytváří a jak je likviduje?“. Skutečná tržní soutěž, která si podle Schumpetera skutečně toto označení zaslouhuje, je soutěž přicházející ze strany nových výrobků, nových technologií, nových zdrojů surovin a energií a nových typů organizace. Je to soutěž, pomocí níž je dosahováno rozhodující soutěžní výhody v nákladech a v kvalitě, která neohrožuje jen ziskové rozpětí, nýbrž která napadá samotnou existenci podniku. Tento druh soutěže podle mínění Schumpetera příliš nezávisí na tom, do jaké míry je existující soutěžní trh dokonalý: (...) páka, která v dlouhodobém horizontu rozšiřuje výrobu a snižuje ceny, je zhotovena ze zcela jiného materiálu“. Soutěž tohoto druhu je účinná nejen když v daném čase a místě skutečně existuje, nýbrž již jako pouhá hrozba.

Hospodářský rozvoj v Schumpeterově pojetí je podmíněn realizací nových kombinací výrobních faktorů (dnes říkáme inovacemi v obecném slova smyslu). Jeho koncepce zahrnuje pět následujících případů:

- **zavedení nového produktu nebo zvýšení užitečných vlastností produktů dosavadních,**
- **zavedení nové produkční metody, přičemž tato metoda nemusí být nutně založena na nových vědeckých poznatcích,**
- **otevření nového trhu,**
- **získání nového zdroje surovin nebo polotovarů,**
- **vytvoření nové organizace.**

Nové kombinace výrobních faktorů zpravidla odčerpávají potřebné zdroje z některých starých kombinací, což v podstatě znamená jiné využití ekonomických zdrojů. Realizaci nových kombinací výrobních faktorů Schumpeter nazývá podnikáním, a jednotlivce, který takovou kombinaci realizuje

nazývá podnikatelem. Podle Schumpetera je konkrétní osoba podnikatelem jen do té míry a do té doby, dokud realizuje „nové kombinace“ a toto své postavení ztrácí, jakmile realizaci inovačního projektu ukončila a jeho provozování, resp. řízení se dostalo do rutinních kolejí.

## 9.1 Inovační proces a jeho charakteristika

Inovace a technologické změny byly v ekonomické teorii dlouho zanedbávány. Důvodem nebylo podceňování jejich hospodářského významu, ale problém, jak tento faktor začlenit do převládajících teorií (zvláště do neoklasické teorie). Problémy souvisejí s některými charakteristikami inovačního procesu, jimiž se budeme dále zabývat.

### 9.1.1 Definice a průběh inovačního procesu

Inovace byly poprvé poměrně široce definovány Josefem Schumpeterem (Schumpeter, 1935), který jimi chápal „**nesouvislé (diskontinuální) prosazení nových kombinací výrobních prostředků**“, a to zavedením **nových výrobků (výrobové inovace), změnami výrobních technologií (procesní inovace, inovace výrobních postupů), otevřením nových trhů anebo zaváděním nových forem organizace.**

**Technologické inovace** chápou Nelson a Winter „ne-triviální změny výrobků a výrobních postupů, s nimiž nejsou žádné dřívější zkušenosti“ (Nelson a Winter, 1977). **Technologickou změnou** se většinou rozumí nahrazení starších výrobků a výrobních postupů novými, které se v daném regionu dosud nevyráběly, resp. nepoužívaly.

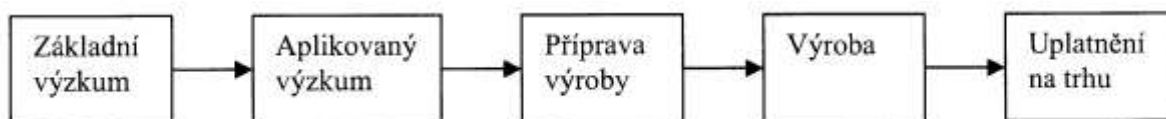
Navzdory nedoceňování inovací ekonomickou teorií se uznával jejich praktický význam pro ekonomický a regionální rozvoj. Velký počet studií ukazuje klíčový význam inovací pro konkurenční schopnost nejenom podniků, ale i regionů a států, včetně Evropské unie.

S novými produkty mohou podniky získat nové trhy a tím dosáhnout růstu obrátu a zaměstnanosti. Nové produkty také přinášejí vyšší výnosy a zisky. Zavádění nových výrobních postupů umožňuje růst produktivity práce, zlepšení kvality výrobků, a pokud je to jejich cílem také zlepšení pracovních podmínek a životního prostředí. Vyšší produktivita nových výrobních postupů vede v dotčených podnicích k poklesu počtu pracovních míst v příslušných částech podniků.

Již Karl Marx nebo Josef Schumpeter vedle pozitivního působení technologické změny psali také o jejich **ničivé, převratné a odcizující (odlidšťující) stránce**. Stávající produkty zastarávají, výrobní faktory (pracovní síla, kapitál, půda) jsou využívány v nových kombinacích, přičemž část z nich zůstává nevyužitá, takže mnohým zaměstnancům se mohou zhoršovat pracovní podmínky. S inovačním procesem jsou většinou spojeny obtížné **sektorové/ odvětvové, sociální a regionální strukturální změny**.

V literatuře o inovacích zaujímá významnou pozici **model lineárního průběhu inovačního procesu** (obrázek 9-1). Výchozím předpokladem tohoto modelu je, že nové technické řešení se objevuje nejprve v oblasti základního výzkumu (invence), ať již v podniku nebo mimo podnik. Pokud objev (vynález) slibuje komerční úspěch, pokračují vývojové práce, až vznikne prototyp. Nakonec dochází k zavedení novinky do výroby a v podobě hotového výrobku k uvedení na trh. Inovací v tomto kontextu se rozumí úspěšné zavedení novinky na trh. Vztáhneme-li pojem inovace na celou ekonomiku, pak po invenční a inovační fázi následuje fáze rozšiřování (difúze), během níž danou novinku přebírají (adopce) také jiní aktéři (podniky nebo domácnosti). Důležitou představu lineárního modelu poskytuje teorie výrobního cyklu, o níž jsme se zmínili v části věnované lokalizaci ekonomických subjektů v prostoru.

Obrázek 9-1. Lineární inovační model



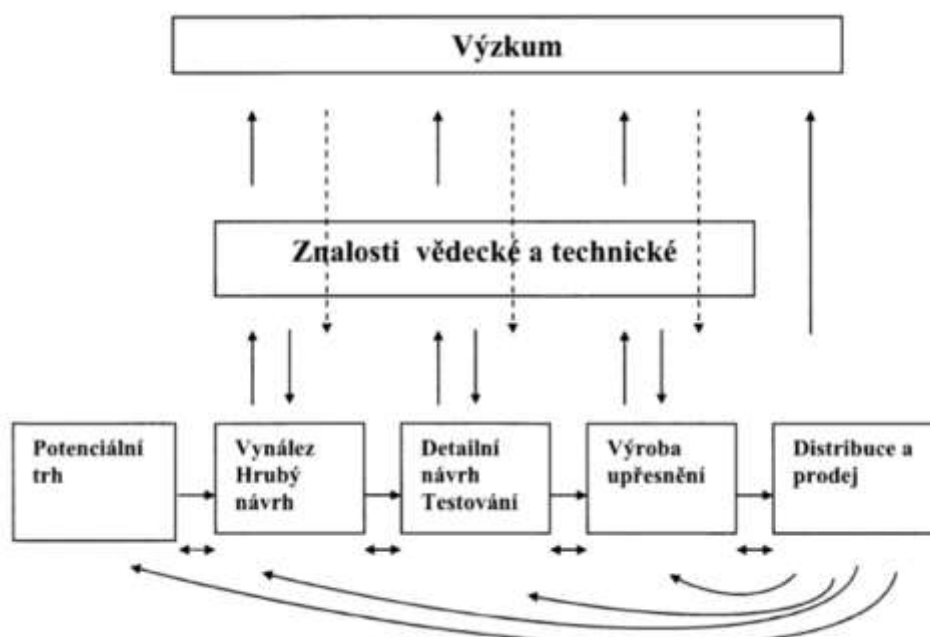
Jednotlivé fáze lineárního modelu vzniku a šíření inovace se liší čtyřmi důležitými ekonomickými charakteristikami (Kay 1988):

- specifickým nasazením zdrojů,
- v časovém zpoždění („time-lag“) až do fáze komercializace,
- v nejistotě ve vztahu k výsledku (technické a ekonomické nejistoty),
- v propojenosti zdrojů.

V počátečních fázích (základní a aplikovaný výzkum) není ještě jasné, jakým způsobem a kým bude objev (vynález, novinka) využíván. Není specifikováno ani výrobní, ani komerční využití objevu. Vědecko-výzkumné výsledky mají většinou charakter veřejných statků, takže existuje problém s externalitami a nevylučitelností z využití. Může docházet např. k využití nebo imitaci (napodobení) know-how v konkurenčních podnicích. Také cesta ke komerčnímu využití je ještě příliš dlouhá (často trvá několik let než se např. nový objev promění v lék nabízený v lékárnách), provázená značnými technickými i komerčními nejistotami. V pozdějších fázích inovačního procesu se inovační aktivity stávají čím dál tím více výrobně a podnikatelsky jasnějšími. Problémy s imitacemi a vlastnictvím užitků se snižují. Také čas („time-lag“), kdy má dojít ke komercializaci (uvedení na trh) se zkracuje, a ubývá tak podnikatelské nejistoty. Naopak roste potřeba investičního kapitálu a vázanost zdrojů.

Lineární inovační model, jehož průběh jsme sledovali (od výzkumu až po uvedení novinky na trh), byl značně kritizován a postupně doznal modifikace. Vyvinul se **nelineární inovační model** (Kline a Rosenberg, 1986). Inovace totiž často nevznikají v oblasti vědy a výzkumu, to znamená ve veřejných nebo soukromých výzkumných institucích, ale začínají u zákazníků, uživatelů technologií, dodavatelů, prodejců nebo kooperačních partnerů. Dále se zjistilo, že v rámci inovačního procesu existují četné zpětné vazby. Důležité informační toky proudí z pozdějších fází do ranějších fází, a kromě toho existují silné závislosti během celého procesu, jak vidíme na obrázku 9-2.

Obrázek 9-2. Nelineární inovační model



Vedle výzkumných a vývojových institucí, zákazníků a dodavatelů hrají v produkčním procesu důležitou roli také zaměstnanci, a to formou učení se různým činnostem („learning by doing“<sup>43</sup>) a učení se používáním („learning by using“). K tomu dochází hlavně v případě postupného (inkrementálního) zlepšování. Mnoho nápadů nebo podnětů ke změně výrobků nebo také výrobního procesu a způsobu organizace, přichází z marketingového oddělení nebo od zaměstnanců ve výrobě.

Poznání, zda inovační proces probíhá lineárně nebo nelineárně, resp. od výzkumu k trhu nebo opačně, má významné nejenom teoretické, ale také praktické souvislosti a dopady jak na podniky, tak na hospodářskou a regionální politiku. Zatímco v případě lineárního modelu jsou inovace stimulovány rozvojem vědy, výzkumu a vývoje, tak nelineární model ukazuje, že často efektivnější způsob, jak dosáhnout inovace, vede přes **intenzivní kontakty se zákazníky, technologické vztahy s dodavateli a kooperujícími podniky**. V reálné ekonomice také neexistuje žádný automatický technologický transfer od základního a aplikovaného výzkumu k novým výrobkům a výrobním technologiím, ale řada bariér a překážek. Mnohé země a regiony se proto snaží přijímat aktivní opatření na urychlení technologického transferu (Rosenfeld a kol. 1992).

### 9.1.2 Technologické systémy, paradigmaty a cesty

Z dlouhodobého pohledu se inovace a technické změny neuskutečňují rovnoměrně a nemají kontinuální průběh. V určitých historických údobích se vyskytují častěji a ve větším rozsahu než v obdobích jiných. Takže můžeme hovořit o vytváření **technologických cyklů**. V pozadí jsou často radikální inovace, které mají takový dosah, že způsobují technologické revoluce a vytvářejí nové technologické systémy. Jednou z nejznámějších teorií cyklického vývoje je **Kondratěvova teorie dlouhých vln** (obrázek 9.3).

#### Obrázek 9-3. Kondratěvova teorie dlouhých vln

Teorie cyklického vývoje se snaží o nalezení a vysvětlení pravidelností v kolísání rychlosti ekonomického vývoje. Z hlediska délky předpokládaných cyklů lze teorie cyklického vývoje rozdělit na dlouhodobé a krátkodobé. Za přibližnou hranici mezi oběma skupinami teorií může být považována například průměrná délka jedné generace (asi 20 let). Lze předpokládat, že mezi cykly s delší periodicitou převládají především rozdíly kvalitativní, zatímco mezi cykly s kratší periodicitou mají rozdíly zejména kvantitativní povahu.

Zřejmě nejznámější teorií cyklického vývoje je **teorie dlouhých vln ekonomického vývoje**, spojená především se jménem **Nikolaje D. Kondratěva**, který založil svoji teorii, která byla publikována v roce 1922 (anglicky 1928), na empirickém hodnocení úrovně cen, úrokových sazeb, výše mezd a hodnocení relativního dostatku či nedostatku základních surovin během období dlouhého přibližně 150 let. Nová vlna je podle Kondratěva způsobena růstem objemu peněz (objev zlata), zeměpisnými objevy, rozšířením trhů. Body zvratu podle Kondratěva často doprovázejí sociální nepokoje, revoluce a války. Naopak J. Schumpeter ve 30. letech 20. století považoval za hlavní příčinu cyklů objevení nové skupiny inovací. Nevysvětluje ovšem, jak a proč se celá plejáda inovací objeví. Pro každou vlnu dlouhou 40–60 let je typický nejprve (v první fázi) výrazný nárůst investic do „progresivního“ odvětví, růst výroby a růst úroků i cen. V průběhu cyklu dochází k následným změnám v zaměstnanosti, velikosti zisku apod. Po určité době se možnosti dalšího růstu založeného na příslušné technologii začínou postupně vyčerpávat a tempo růstu se začne zpomalovat (a může dojít až ke stagnaci, pokles s Kondratěvovými cykly nebývá spojován, neboť technologický pokrok pokračuje neustále, jen se snižuje investiční aktivita a s tím souvisí růst nezaměstnanosti apod.).

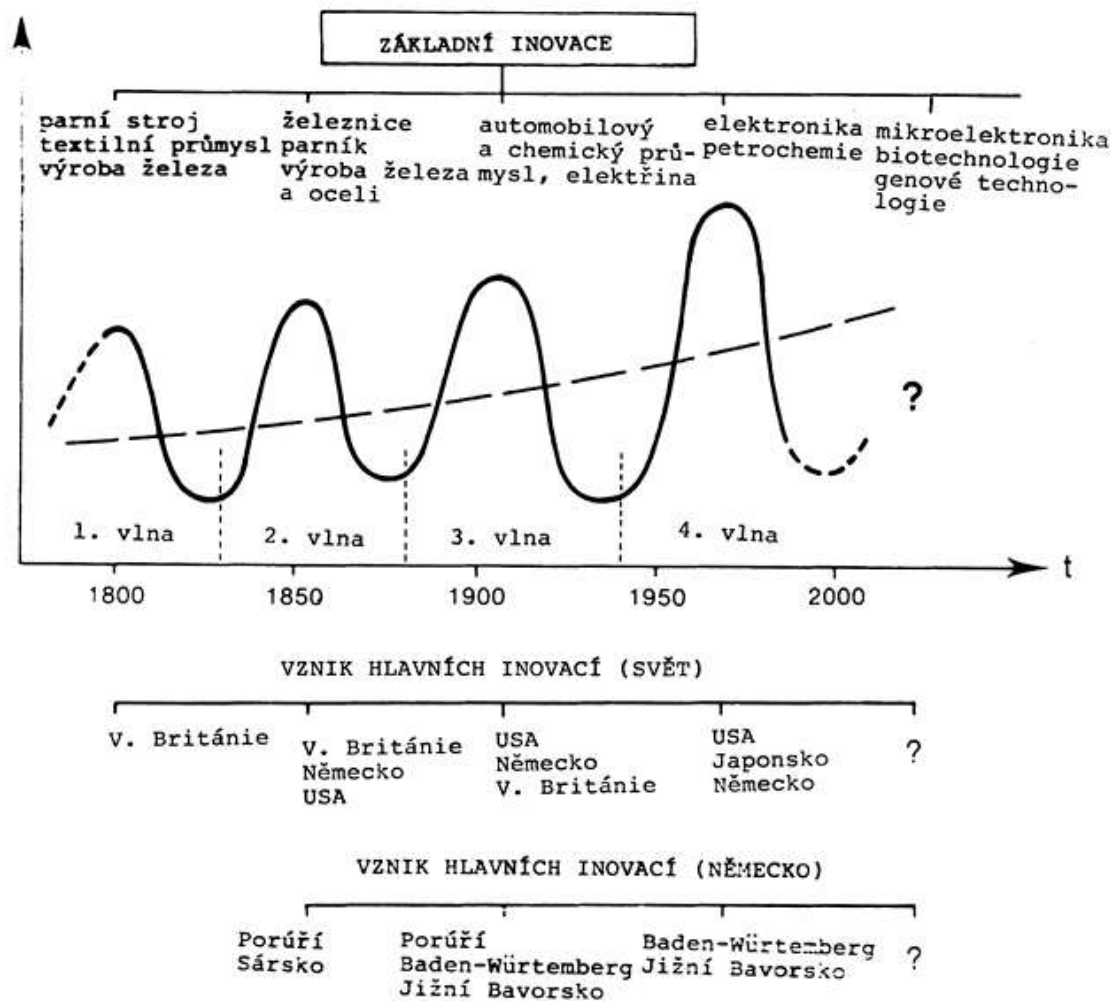
Je přitom zřejmé, že se změnami klíčových technologií (resp. odvětví) dochází i ke změně lokalizačních faktorů, a tedy i předpokladů jednotlivých regionů pro další vývoj.

V období třicátých až sedmdesátých let minulého století, kdy dominovaly keynesiánské přístupy v ekonomii, byla teorie dlouhých vln považována za překonanou. V osmdesátých letech se rozvířila diskuse, zda dlouhé vlny objektivně existují či nikoliv. Přestože ekonomický rozvoj bezpochyby

<sup>43</sup> Učím se tím, že něco dělám, vytvářím.

probíhá v čase nerovnoměrně a bylo popsáno mnoho podobných cyklů<sup>44</sup>, nejsou skutečné příčiny těchto cyklů dosud známé. Proto není možné ani definitivně odpovědět na otázku, zda se jedná o náhodné změny anebo zda je cyklický vývoj dán samotnou podstatou reality. Při analýzách regionálního vývoje je však nutno s cyklickým vývojem počítat jako s určujícím rámcem, který má na regionální ekonomiku, na meziregionální rozdíly i na možnost dalšího vývoje regionu značný vliv.

V posledních desetiletích je již teorie dlouhých vln považována za překonanou, nicméně hluboké hospodářské krize, jako byla světová ekonomická krize v polovině 70. let nebo i globální finanční krize 2007-2010, vedly ke znovuoživení diskuze o povaze a předvídatelnosti cyklického vývoje.



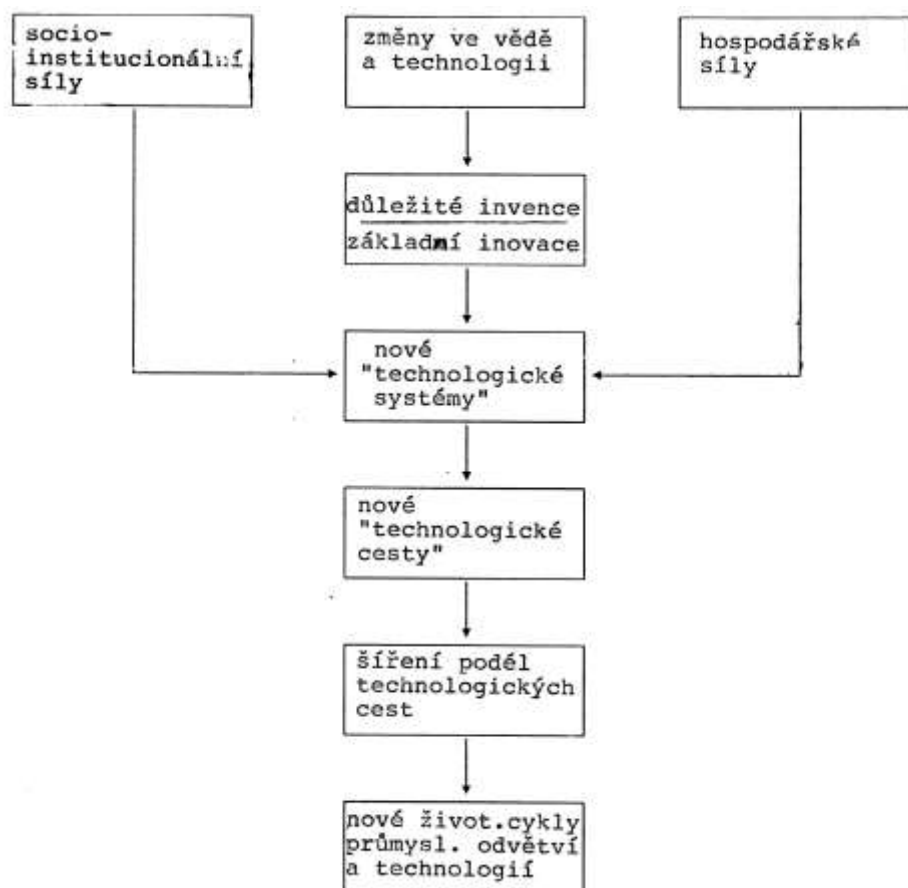
Každá z vln je dlouhá 50 až 60 let. Každá byla podle Kondratěva iniciována vznikem radikální inovace. Tato radikální technologická inovace způsobuje růst investic v progresivním odvětví, které je na této nové technologii založeno. V průběhu cyklu, který má stejné fáze jako produkční cyklus výroby, dochází k následným změnám v zaměstnanosti, ziskovosti apod. Po určité době se možnosti dalšího růstu založeného na příslušné technologii začnou postupně vyčerpávat a může dojít až ke stagnaci nebo ke krizi. Kondratěv ani nikdo jiný nevysvětlil, jak a proč se taková plejáda inovací v určitém období objevuje. Až v 70. letech 20. století německý ekonom Mensch dokázal souvislost Kondratěvových cyklů

<sup>44</sup> S. Kuzněts dospěl k existenci cyklů dlouhých přibližně 20 let. Příčiny těchto cyklů nejsou zcela vysvětleny. Uvažuje se jejich souvislost například s periodickou obměnou základní infrastruktury. Ještě kratší jsou cykly založené na obchodních nebo průmyslových cyklech s délkou 8-10 let (Juglarovy cykly). Nejkratšími popsanými cykly jsou Kitchinovy cykly s délkou tři roky, založené na obměně většiny zboží na trzích.

s tempem využívání vynálezů ve výrobě. Přitom je zřejmé, že se změnou klíčových technologií, resp. odvětví, dochází i ke změně relevantních lokalizačních faktorů, a tedy i předpokladů jednotlivých regionů pro další rozvoj. Regiony, které byly „hnacími“ v průběhu jedné vlny, v dalších vlnách tuto pozici často ztrácejí. Žádný region si proto nemůže udržet „vedoucí“ postavení trvale. To ukazuje obrázek. Konkrétní region si proto může dlouhodobě udržet „vedoucí“ pozici jen vysokou aktivitou (restrukturalizací). Pokud si např. v Německu dlouhou dobu udržovalo vedoucí postavení Porúří, tak v poválečném období s rozvojem elektroniky se těžiště německé ekonomiky přesunulo na jih do Bádenska-Würtemberska a do jižního Bavorska.

**Radikální inovaci** můžeme charakterizovat jako výjimečnou a ojediněle se objevující novinku. Příkladem mohou být nové produkty, které do té doby nebyly známy anebo použití zcela nových materiálů či výrobních postupů. Radikální novinky se liší od inkrementálních novinek větší mírou novátorství, resp. inovačním skokem, který na jedné straně způsobuje více nejistoty, na druhé straně umožňuje podstatně vyšší „průkopnické“ zisky. Pokud radikální inovace vedou k rozvoji nových průmyslových odvětví a naleznou uplatnění i v dalších odvětvích a oborech, tak se stávají se **bázickými inovacemi nových technologických systémů** (Freeman, 1982, Develaar, 1991). Freeman definuje technologické systémy takto: „Jedná se o shluky inovací, které jsou technologickými sítěmi spojené s růstem nových průmyslových odvětví a služeb a které vytvářejí jasně odlišitelná seskupení podniků s vlastní 'subkulturou', s výrazně odlišnou technologií a s novými vzory spotřebního chování“ (Freeman, 1992).

Obrázek 9-4. Nové životní cykly průmyslu a technologií (Davelaar 1991)



Bázickými inovacemi jsou např. parní stroj, výroba oceli, spalovací motor, nylon, čip (integrováný obvod), počítač, biotechnologie nebo nanotechnologie. Vznik nového technologického systému vyžaduje spolupůsobení vědeckých, institucionálních, sociálních a ekonomických mechanismů.

Významné, průlomové vědecké objevy se většinou objevují v určitých obdobích. Širší difúze a vyzářování inovací nastupuje až tehdy, když se vytvoří příslušný institucionální rámec, schopný objevy přijímat (absorbovat). Například vzdělávací systém, financování inovací, systém transferu technologií apod. Dále musí nastat vhodné makroekonomické podmínky, aby mohli podniky v dostatečné míře investovat do nových výrobků a výrobních postupů. Pokud jsou uvedené rámcové podmínky zajištěny, tak vznikají nová průmyslová odvětví a intenzívně se zakládá velké množství nových podniků (dnes často hovoříme o start-upech), které bazické inovace podél určité **technologické cesty** dále rozvíjejí a vkládají do svých výrobků a výrobních postupů<sup>45</sup>.

Poněvadž v počátečních fázích tohoto procesu nejsou technologie (a jejich možnosti) dostatečně prozkoumané, takže oblast výzkumu a vývoje vykazuje vysokou produktivitu. To společně s počátečními vysokými cenami, kterých lze dosáhnout uvedením nových výrobků na trh, vede k tomu, že mnozí podnikatelé jsou přitahováni novým technologickým systémem, takže dochází k nastartování („take-off“) nového průmyslového odvětví. S rostoucí konkurencí se snižuje jak cena výrobků, tak produktivita výzkumu a vývoje. Začne klesat počet nově zakládaných podniků a postupem času se nositeli rozvojového procesu stávají silně existující podniky.

K inovačním aktivitám v rámci **technologického systému** zpravidla nedochází nahodile, ale záměrně. Nelson a Winter hovoří o „evolučním procesu“, tedy o postupném (krok za krokem) a kumulativním průběhu. Inovační aktivity vzniklé v rámci technologického systému označujeme jako **inkrementální novinky**. Jedná se o malé změny ve výrobě, které vznikají kontinuálně v rámci určitého technologického paradigmatu a probíhá podél technologických cest (Nelson a Winter 1988, Dossi 1988).

**Technologická paradigmata** představují vzory řešení technicko-ekonomických problémů a předurčují technologické příležitosti dalších inovací. Technologická paradigmata tak usměřňují technologický pokrok určitým směrem, podél tzv. **technologické cesty**. Jako příklady takových technologických paradigmat a cest jejich šíření můžeme uvést proces miniaturizace v elektronickém průmyslu (rostoucí hustota integrovaných obvodů – čipů), rozvoj počítačových sítí a software, snižování spotřeby pohonných hmot v automobilovém průmyslu nebo stále častější používání nanomateriálů (nanotechnologií).

Technologická paradigmata a technologické cesty mohou hrát také významnou úlohu v regionálním kontextu. Pokud například v určitém high-tech regionu (s dominantní technologickou pozicí) existují intenzivní mezipodnikové vztahy (sítě, kooperace), tak může vzniknout společná vědecká a technologická báze, která bude určovat další technologický rozvoj tohoto regionu. Viz koncept inovačního (kreativního) milieu.

Hlavním důvodem, proč inovační proces probíhá podél určité cesty, je časté používání heuristik a rutiny v podnicích. Vysoké náklady na výzkum a vývoj, podobně jako ekonomické a technické nejistoty často vedou k tomu, že se v podnicích během inovačního procesu příliš nepoužívají kvantitativní analytické postupy a optimalizační metody. Podniky se spíše spoléhají na heuristické postupy a na osvědčené způsoby chování a jednání, to znamená na rutinu. Rutina pomáhá podnikatelům překonávat složitost (komplexnost) inovačního procesu.

Jelikož existuje silná závislost mezi technologickými, organizačními a sociálními aspekty inovačního procesu, tak nemůžeme výzkum inovací redukovat pouze na technologický aspekt. Zavádění nových technologií má v podnicích většinou za následek výrazné organizační a sociální změny a naopak, organizační a sociální struktury podniků výrazně ovlivňují jejich inovační schopnost. Pocit spoluzodpovědnosti zaměstnanců za rozvoj podniku, harmonické vztahy na pracovišti, vzájemná důvěra a volný tok informací podporují podnikové inovace, zatímco strnulé organizační struktury, rigidita, sociální konflikty a nedůvěra mohou zavádění inovací výrazně brzdit.

---

<sup>45</sup> Využívají je, přeměňují je v nové výrobky a výrobní postupy.

### 9.1.3 Síť v inovačním procesu

Inovační proces tedy má některé charakteristiky, které neodpovídají neoklasické představě podniku působícího na dokonalém trhu (Tödtling 1990):

- **Podniky potřebují značně specifické vstupy**, např. vysoce specializované pracovníky a speciální vybavení. Takové vstupy často nelze na trhu koupit, takže je nutné je vytvořit nebo rozvinout (např. speciálním školením). Vysoce specializované vstupy se také nedají libovolně substituovat.
- **Existence asymetrických informací** způsobuje, že je často dopředu těžké posoudit kvalitu specifických vstupů (kvalifikovaná pracovní síla nebo technologické komponenty).
- **Existuje technologické přelévání („spill-overs“)**. Realizace výzkumných a vývojových projektů je nákladná a jejich výsledky se často velmi snadno dostávají k jiným podnikům. Přivlastnění si užitku z nových poznatků je z pohledu inovujícího podniku často velmi obtížné.
- **Existují technologické a ekonomické nejistoty.**
- **Důležité rámcové podmínky inovačních projektů se mohou rychle měnit.**

**Inovační proces pozitivně i negativně ovlivňují také instituce koordinující ekonomické aktivity: vnitropodniková organizace, tržní mechanismus, podnikové sítě** (Hogson 1988, Williamson 1985).

Výhodou **spoléhání se na vlastní síly**, tedy na vnitropodnikovou organizaci (hierarchii), je lepší kontrola inovačního procesu a menší ztráty způsobené „únikem inovací“ (imitacemi). Nevýhodou je dlouhé trvání inovačních projektů, spojené s vysokými vlastními náklady a kvůli potřebě specifických zdrojů také nižší flexibilita v případě změn důležitých rámcových podmínek.

**Předností trhu**, to znamená spoléhání se na působení tržního mechanismu a na možnost kdykoliv nakoupit potřebné specifické vstupy nebo služby, je velká flexibilita a přijatelné náklady. Nevýhodou je nedostatečná znalost partnerů, nejistota vzhledem na kvalitu vstupů a nedostatečná možnost kontroly celého procesu.

Třetí formou koordinace ekonomických aktivit je organizace formou podnikových sítí, resp. relativně stabilních vztahů s vybranými partnery. Patří sem jak formální kooperace s dalšími podniky a institucemi (např. kooperace ve výzkumu a vývoji), tak také dlouhodobě stabilní dodavatelské vztahy, nebo neformální spolupráce a pravidelná výměna informací. **Sítě** představují střední pozici mezi trhem a podnikovou hierarchií. Umožňují relativně dobrou znalost partnerů a kvality jejich produktů a dovolují větší flexibilitu jednání než vnitropodnikové organizační formy. Výhody síťové formy koordinace ekonomických aktivit se ukazují hlavně při radikálních inovacích a rychlých technologických změnách, neboť zajišťují rychlejší přístup ke komplementárním zdrojům a technologiím, takže zkracují inovační proces. Na druhé straně zkracování výrobního cyklu v technologicky intenzivních oborech a pronikání moderních technologií (mikroelektronika, biotechnologie) do mnoha průmyslových odvětví, výrazně stimuluje vytváření sítí.

#### Globální síť

Globální síťové vztahy navazují podniky s mezinárodními partnery, aby získaly přístup na nové trhy, ke komplementárním technologiím a ke specializovaným vědeckým bázím. Právě v těchto případech je velmi důležité překonat lokální omezení určitého regionu. Proto od 80. let minulého století v technologicky náročných průmyslových oborech (informační technologie, elektronika, biotechnologie, výroba nových materiálů) výrazně přibývá strategických aliancí a formálních kooperací. Vůdčí podniky technologicky intenzivních oborů po určitou dobu často spolupracují s konkurencí, formou společných projektů. Motivem většinou není úspora transakčních nákladů, ale upevnění strategického postavení podniku na určitých trzích nebo technologických oborech. Většina globálních kooperací vzniká v rámci vyspělých zemí (USA, Japonsko, Evropa), tedy na velké vzdálenosti.

## Regionální síť

Podnikové sítě vytvářejí také prostorově blízcí partneři. Setkáváme se s nimi hlavně v dynamicky se rozvíjejících regionech. Regionální sítě jsou více než globální sítě založeny na informačních vztazích. Jejich základem bývají osobní vztahy (vzniklé např. během studií) nebo mezipodnikový pohyb zaměstnanců, manažerů nebo zakladatelů podniků. Regionální sítě, lépe než globální sítě, také umožňují:

- **dobrou komunikaci prostřednictvím častých kontaktů,**
- **společné učení** (např. při společném řešení výzkumných nebo vývojových projektů),
- **vytváření důvěry mezi partnery** (díky dlouhodobé známosti partnerů),
- **vzájemnou kontrolu partnerů,** aby se zabránilo chybným krokům a vzniku řady problémů.

Důležitými aktéry v regionálních sítích jsou často univerzity, výzkumné ústavy a zařízení technologického transferu. Regionální sítě mají zvláštní význam pro nové a malé podniky, které vykazují méně výzkumných a vývojových funkcí a většinou také mají méně možností než velké podniky, účastnit se mezinárodních kooperací.

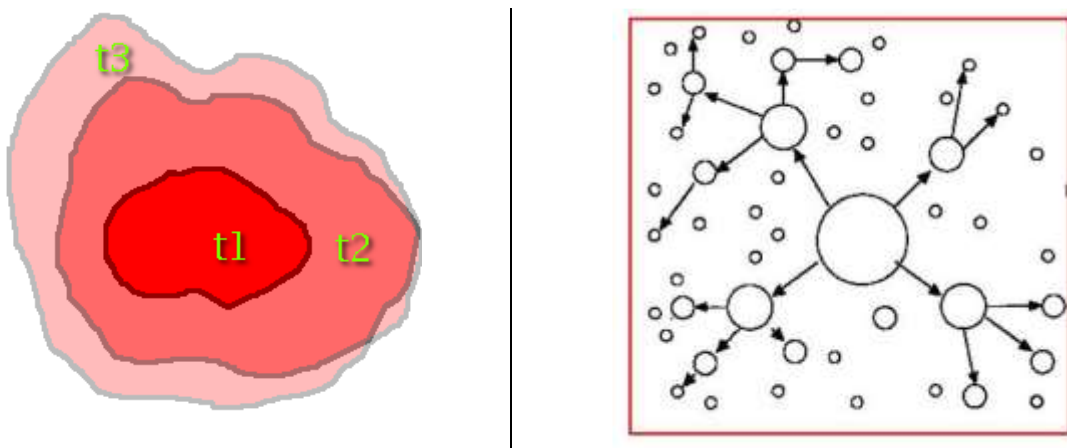
## 9.2 Regionální inovační rozdíly (koncepční rámec)

V této části se budeme zabývat regionálními rozdíly v inovační aktivitě podniků.

Jak jsme již uvedli, neoklasická teorie regionálního růstu nebere inovace příliš v úvahu. Připouští pouze, že na základě rozdílné vybavenosti regionů výrobními faktory a jejich cenových rozdílů se v těchto regionech může vyrábět s odlišnou kombinací výrobních faktorů (kapitálově nebo pracovní náročná produkce). Předpokládá, že výrobní faktory jsou plně substituovatelné. Regionální rozdíly v technologické úrovni neexistují, neboť technické vědění je podle neoklasiky dokonale mobilní a regionální produkční funkce jsou identické. Nové výrobní technologie jsou v podmínkách dokonalé konkurence všude k dispozici. Pokud se technologické rozdíly mezi regiony objeví, tak pouze na přechodnou dobu. Neoklasické představy inovačního procesu tak nepřisuzují prostoru žádný význam.

V 60. letech 20. století vznikla **geografická koncepce difúze inovací**, která přisuzuje prostorovému šíření informací velký význam. K šíření inovací dochází buď sousedským efektem (vlnovité šíření prostorem) nebo hierarchicky (v rámci systému centrálních míst odshora dolů). Tento přístup se ale více zaměřuje na modelování prostorových vzorců šíření inovací než na vysvětlení jejich vzniku.

*Obrázek 9-5. Difúze inovací v prostoru. Vlevo vlnovitá, vpravo hierarchická forma difúze.*



K pochopení mechanismu vzniku a šíření inovací významným způsobem přispěli teoretikové schumpeteriánské orientace. Velký význam při vzniku inovací přisuzují velkým hnacím podnikům a velkým aglomeracím, pro difúzi inovací jsou klíčové meziodvětvové vztahy. Problémem ale je, že tento přístup trpí koncepční nejasností a neexistují jeho empirické důkazy.

Novější práce zkoumají regionální inovační procesy v kontextu historicky vzniklé sociálně ekonomické specializace regionů. Například podle odvětví, typů podniků, pracovních procesů a kvalifikace. Prostor nechápou jako vzdálenost (k ekonomickým nebo vědecko-výzkumným centrům), ale jako sociálně ekonomickou kategorii, která je určována historicky se utvářenými ekonomickými, sociálními a institucionálními strukturami.

Podnik chápeme jako otevřený systém, to znamená, že na jeho vnitřní strukturu a způsob chování pohlížíme v souvislosti s podmínkami a požadavky jeho ekonomického okolí, které tvoří všichni potenciální partneři, tak i konkurenti.

Z externích faktorů jsou pro inovační chování podniků důležité především faktory uvedené na obrázku 9-6.

Obrázek 9-6. Faktory ovlivňující podnikové inovace podle F. Tödtlinga (1990)

#### **Regionální prostředí**

- Kvalifikovaná pracovní síla
- Vybavení výzkumnými a vzdělávacími zařízeními, znalostní základna
- Komunikační a kooperační sítě, stabilní dodavatelsko-odběratelské vztahy

#### **Tržní prostředí**

- Konkurenční vztahy (druh a síla konkurence, konkurenční tlak)
- Inovační/ technologických příležitostí podniku
- Odvětvová/ oborová specializace regionu

#### **Veřejná politika (EU, stát, region)**

- Výzkumná a technologická politika
- Inovační politika
- Transfer technologií

#### **Podnikové charakteristiky**

- Velikost podniku
- Organizační struktura podniku
- Vybavenost podniků důležitými funkcemi (výzkum a vývoj, podnikové plánování, marketing)
- Strategická orientace

### **9.3 Regionální prostředí a inovace**

Faktory regionálního prostředí můžeme rozdělit do dvou skupin, v realitě ovšem úzce propojené. **Lokalizační podmínky a faktory regionálního prostředí** dlouhodobě ovlivňují vznik **regionálně specifické hospodářské struktury a vzorců (modelů) chování**, a prostřednictvím nich také nepřímo podnikové inovace<sup>46</sup>. Měli bychom si uvědomit, že regionální prostředí (okolí) a regionální hospodářská struktura, resp. její specializace se vzájemně ovlivňují. Hospodářská struktura dlouhodobě působí na

<sup>46</sup> Měli bychom si uvědomit, že regionální prostředí (okolí) a regionální hospodářská struktura, resp. její specializace se vzájemně ovlivňují. Hospodářská struktura dlouhodobě působí na regionální prostředí, například prostřednictvím podnikového vzdělávání, poptávky po pracovní síle a po podnikatelských službách (poradenství atp.) nebo působením na přírodního (životní) prostředí.

regionální prostředí, například prostřednictvím podnikového vzdělávání, poptávky po pracovní síle a po podnikatelských službách (poradenství atp.) nebo působením na přírodního (životní) prostředí.

Uvedeným nepřímým důsledkům na hospodářskou specializaci regionů se budeme věnovat v další kapitole.

Obrázek 9-7. Přímé a nepřímé vlivy regionálního prostředí na podnikové inovace



Regionální prostředí má na vznik inovací také přímý vliv. Některé regiony jsou vybaveny inovačně relevantními faktory lépe než jiné, takže inovační projekty zde mohou být, při jinak stejných podmínkách, snáze realizovány. Jak ukazuje teorie výrobního cyklu, tak v jednotlivých fázích existují specifické (rozdílné) požadavky na regionální prostředí.

Pro tvorbu inovací jsou důležité faktory, které jsou shrnuty na následujícím obrázku 9-8 (Develaar a Nijkamp 1987).

Obrázek 9-8. Faktory regionálního prostředí důležité pro vznik inovací

- **Vysoce kvalifikovaná pracovní síla.** Zabezpečují ji dobrá vzdělávací zařízení (VŠ a univerzity) anebo je do regionu přitahována vysokou kvalitou bydlení. Pro přítomnost vysoce kvalifikovaných pracovních sil v regionu jsou tedy důležité dobré vzdělávací instituce a vysoká kvalita bydlení, resp. životního prostředí (kulturní zařízení, atraktivní okolí). Vysoce vzdělaní pracovníci jsou zapotřebí jak v oblasti výzkumu a vývoje (technická a vědecká kvalifikace), tak při zavádění nových výrobků do výroby (technici, odborní pracovníci) nebo v oblasti výzkum trhu, poradenství a marketingu.
- **Technické a ekonomické univerzity a vědecko-výzkumná zařízení (vědecká centra).** Jejich úkolem je nejenom odborná a vědecká příprava vysoce kvalifikované pracovní síly. Umožňují také přístup k technickým a vědeckým informacím a nabízejí možnosti ke spolupráci. Kromě toho jsou často pokládány za spouštěče („spin-off“) technologicky intenzivního podnikání.
- **Podnikatelské služby** (ekonomické a technické poradenství, výzkum trhu, právní poradenství) jsou důležité především pro malé a střední podniky, které nemají dostatečné vlastní kapacity a jsou proto konfrontovány s vícerymi překážkami v rámci inovačního procesu.
- **Dostatečný počet potenciálních dodavatelů,** kteří zaručují zásobování důležitými komponenty.
- **Dostatečně velký trh a dobrý přístup na trhu.** Role poptávky v inovačním procesu je zdůrazňována především u poptávkově orientovaných přístupů. Výrobové inovace podle této koncepce vznikají při vyhledávání neuspokojené poptávky v úzké kontaktu se zákazníky. Velikost a diverzifikace regionálního trhu hraje významnou roli při vzniku a zavádění nových výrobků zvláště v případě malých podniků, kvůli jejich malému tržnímu rádiu.
- **Infrastruktura pro rychlou osobní přepravu mezi ekonomickými centry** (letecké spojení a přístup k dálkovým železničním a silničním sítím – vysokorychlostním železnicím, dálnicím), která

umožňuje přímé osobní kontakty, pro inovace tak důležité, které nemohou být uspokojivě zprostředkovány pomocí telekomunikačních zařízení (internetu).

- **Přístup ke kapitálu.** Zvláště rizikový kapitál je především v amerických studiích považován za důležitý faktor inovací. Práce z vyspělých zemí Evropy ukazují, že rizikový kapitál je důležitější na národní než na regionální úrovni.

Z pohledu přijímání a využívání nových technologií (adopce procesních inovací), které se většinou nevyvíjejí, ale kupují jako vybavení, jsou za klíčové považovány faktory uvedené na obrázku 9-9.

*Obrázek 9-9. Faktory regionálního prostředí důležité pro přijímání (transfer) inovací*

- **Hustota podniků stejného nebo příbuzného odvětví** hraje důležitou roli při šíření informací o nových technologiích, např. prostřednictvím demonstračních efektů nebo výměny zkušeností.
- **Přítomnost podniků, které nové technologie prodávají, instalují je a celkově obhospodařují (prodejní a servisní sítě).** Zvláště v případě komplexních technologických celků pomáhají překonat počáteční problémy a zkracují dobu výpadku ve výrobě.
- **Přístup k veřejným technologickým, poradenským a transferovým zařízením.** Tyto instituce představují důležitého partnera při vyhledávání a kontaktování specializovaných podniků a zařízení a mají zvláštní význam pro malé a střední podniky.
- **Přítomnost technicky vzdělaných pracovních sil** je důležitá jak ve fázi zavádění nových technologií, tak i během výroby. Jejich nepřítomnost v regionu (hlavně elektrotechniků, inženýrů, programátorů v případě informačních technologií) může být velkou překážkou při zavádění nových technologií.

Výše uvedené faktory se v empirických analýzách inovačního chování podniků vždy neuvádějí jako signifikantní (nejdůležitější). Je to dáno tím, že (1.) se sice jedná o důležité, ale ne dostačující podmínky rozvoje inovací, (2.) anebo že některé z uvedených regionálních faktorů lze nahradit například vnitropodnikovým vzděláváním, aktivnějším přístupem k inovacím, výraznějším využíváním informačních a komunikačních technologií apod. (3.) Za třetí nejsou ani tak důležité jednotlivé faktory, jako spíše jejich synergické spolupůsobení. Viz koncept „inovačního prostředí“.

## 9.4 Regionální hospodářská (podniková) struktura a inovace

Kromě faktorů regionálního prostředí hrají významnou roli také podnikové charakteristiky jako **odvětvová příslušnost, velikost podniku, inovačně relevantní funkce nebo organizační struktura podniků.**

### 9.4.1 Odvětvová specializace

Regionální inovační rozdíly významně ovlivňuje **odvětvová struktura regionální ekonomiky.** Odvětví představuje hospodářsky a technologicky relevantní prostředí pro podnik a jeho inovační chování. Určuje rámcové podmínky, jako je například technologická dynamika odvětví, dynamika poptávky nebo konkurenční tlak.

Z regionálně-ekonomického hlediska je důležité, že se jednotlivá odvětví výrazně liší inovační aktivitou, resp. technologickými příležitostmi. Velké množství technologických příležitostí nabízejí nová nebo relativně **mladá technologická paradigmatata.** Tyto obory/ odvětví se vyznačují značnou inovační rozmanitostí zvláště v oblasti výrobních inovací. Technického pokroku v nich lze dosáhnout relativně snadno. K těmto technologicky náročným průmyslovým odvětvím patří například chemický a farmaceutický průmysl, biotechnologie, elektrotechnický průmysl, strojírenský průmysl apod.

V oborech, v nichž převažují **starší technologická paradigmatata,** jsou technologické příležitosti menší. Technického pokroku lze dosáhnout spíše v oblasti strojového a obecně technického vybavení

(inovace výrobních postupů, přebírání příkladů dobré praxe apod.). Jedná se o pracovně náročná průmyslová odvětví jako je textilní, oděvní, kožedělný a dřevozpracující průmysl, anebo o kapitálově náročné obory využívající výnosy z rozsahu (výroba dopravních prostředků, domácích elektrotechnických přístrojů, nářadí, kovového zboží, potravin, skla apod.).

Některá z uvedených odvětví jsou vystavena silnému konkurenčnímu tlaku z rozvojových zemí, což zesiluje tlak na restrukturalizaci podniků a zavádění technologických inovací.

Regionální rozdíly v odvětvové struktuře (regionální specializace) můžeme vysvětlit pomocí Heckscher-Ohlinova přístupu<sup>47</sup>. **Regiony se specializují na produkci, při níž dosahují absolutní nebo komparativní nákladové výhody.** Důvodem této specializace je částečná nemobilita a tím také rozdílná prostorová dostupnost specifických výrobních faktorů (kapitál, práce, lidský kapitál). Rozdílná vybavenost regionů kvalifikovanými pracovními silami je dána prostorovou koncentrací technologicky a kvalifikačně náročných odvětví do centrálních míst (velkých měst). Ve venkovských a starých průmyslových regionech se naopak setkáváme spíše s pracovně a kapitálově náročnými odvětvími s menšími inovačními příležitostmi. Regionální inovační rozdíly ovšem neovlivňuje pouze odvětvová specializace regionální ekonomiky, nýbrž řada dalších faktorů.

### Velikost podniku

Velikostí podniků, v souvislosti s jejich inovační schopností, se zabýval již J. Schumpeter<sup>48</sup>. Od té doby je této otázce věnována značná pozornost.

V 50. a 60. letech minulého století to byly především velké podniky, které svojí inovační aktivitou dosahovali monopolního postavení a „pionýrských“ zisků, a které stimulovaly růst národních a regionálních ekonomik. Významná inovační činnost velkých podniků byla dána nedělitelností výzkumných a vývojových aktivit, které jsou finančně značně nákladné a také představují vysoké riziko, které snášejí lépe větší podniky.

V 80. letech 20. století se tento pohled diferencoval a objevila se hypotéza, že malé podniky jsou inovativnější, neboť představují méně byrokratické struktury, vyznačují se větší flexibilitou, přímými kontakty se zákazníky, kontakty s dalšími malými a středními podniky apod. Z pohledu inovací se jedná o zjevné výhody. Empirické ověření uvedené hypotézy ale není jednoznačné, neboť výdaje na výzkum a vývoj se významně koncentrují v největších podnicích. Kromě toho velké podniky obvykle realizují svoji vlastní a kontinuální inovační činnost (realizují velké množství finančně nákladných vývojových a výzkumných projektů). V případě malých a středních podniků je větší podíl těch, které nerealizují inovační strategie. Kromě toho jsou malé podniky kvůli nedostatečným (malých) finančním zdrojům častěji konfrontovány s inovačními bariérami než velké podniky. Na druhé straně ty malé podniky, které inovují, vykazují často mnohem větší podíl výdajů na výzkum a vývoj než velké podniky. Často také realizují inovace efektivněji.

Do faktoru „velikost podniku“ se ve velké míře promítá vliv dalších faktorů, které s ním korelují, jako je vybavenost inovačně relevantními funkcemi, kvalifikace pracovních sil nebo neochota přijímat riziko.

Specifické výhody jak velkých, tak malých podniků vedou k tomu, že mezi nimi dochází v rámci inovačního procesu k dělbě práce. Výhodou velkých podniků je kontinuální vývojová a výzkumná činnost a dostupnost finančních zdrojů. Výhodou malých podniků je zase rychlá modifikace výrobků nebo výrobních postupů (inkrementální inovace). V případě spin-off nebo start-upů může jít přirozeně i o radikální inovace. Naznačená dělba práce mezi velkými a malými podniky často vede ke vzniku kooperačních sítí.

---

<sup>47</sup> Heckscher a Ohlin tvrdí, že region (země), který má např. hojnost práce, se bude specializovat na výrobu a vývoz pracovně náročných produktů (protože je může vyrobit levně) a dovážet bude výrobky náročné na zdroje, které jsou v daném regionu (zemi) vzácné (Ohlin 1935).

<sup>48</sup> Schumpeter k této otázce zaujal ve svých pracích rozdílné postoje. V ranějších pracích zdůrazňoval roli podnikatele a malého podniku jako nositele inovačního procesu. Později stavěl do popředí význam velkých podniků a monopolů.

### **Inovačně důležité podnikové funkce**

V této souvislosti nás nezajímá, co se vyrábí, ale to **jak a jaké aktivity se realizují**. Hlavní pozornost přitom není věnována samotné výrobě, nýbrž těm funkcím hodnotového řetězce podniku, které buď předcházejí výrobě nebo následují po ní (výzkum trhu, výzkum a vývoj, konstrukce a design, marketing a distribuce a také plánovací, rozhodovací a řídicí funkce).

Specifické lokalizační požadavky výše uvedených podnikových funkcí přispívají k funkční prostorové specializaci. Četné výzkumy z mnoha zemí ukazují, že inovačně relevantní podnikové funkce vykazují výraznou prostorovou koncentraci. Při výzkumu těchto inovačně relevantních funkcí existuje několik omezení:

- V menších podnicích jsou tyto funkce organizačně často málo diferencované (ředitel podniku často vykonává několik těchto funkcí). Přesné vymezení těchto funkcí je se zmenšující se velikostí podniku stále obtížnější.
- V inovačním procesu není až tak důležitá velikost oddělení výzkumu a vývoje, ale kvalita jeho spolupráce s ostatními odděleními.
- Uvedené inovačně relevantní funkce představují pouze vstupní faktory. Jejich výstupem nemusí být vždy inovace. Překážkou může být rigidní organizační struktura a slabá motivace zaměstnanců.

### **Organizační status podniků**

Organizační status podniku je dalším důležitým faktorem regionálních rozdílů v inovacích. Organizačním statusem se obecně rozumí příslušnost podniku k nějakému podnikatelské nebo obchodní skupině a jeho postavení v rámci těchto organizačních skupin. Např. holdingu nebo koncernu. Musíme rozlišit podniky, které působí v jedné lokalitě a podniky, které jsou součástí multiregionálních nebo multinacionálních podniků (podniky s více závody). Podle svého postavení v rámci podniku se dále rozlišují kmenové závody (ty představuje sídlo podniku, které se často nazývá „centrálou“), dceřiné závody (právně samostatné závody) a pobočné závody (části podniků z ostatních regionů). To znamená:

- Podniky, které jsou lokalizovány pouze na jednom místě (1 závod, 1 místo).
- Podniky, které jsou součástí multiregionálních nebo multinárodních společností (působí na větším množství míst). Podle jejich postavení dále rozlišujeme mateřské podniky, dceřinné podniky a pobočky.

Uvedené typy podniků mají odlišné inovační předpoklady a zdroje. Podniky s jedním závodem jsou s ohledem na jejich inovační aktivity více závislé na regionálním prostředí. Většinou se jedná o menší podniky se slaběji rozvinutými inovačně relevantními funkcemi. Často jsou zapojené do regionálních informačních a komunikačních sítí. Mají menší příležitosti k zapojení do prostorové dělby práce.

Závody, které jsou součástí multiregionálních nebo multinárodních podniků, mají principiálně lepší přístup ke zdrojům „velkého podniku“, např. k centrálnímu oddělení výzkumu a vývoje, k tržním a distribučním sítím, stejně tak jako k finančním zdrojům. Uvedené funkce jsou v podnicích s více závody většinou lépe rozlišeny a také lépe vybaveny. Mohou se také specializovat v rámci inovačního procesu. Takové závody spojené do větších podnikových sítí jsou tudíž mnohem méně závislé na regionálním prostředí. Skutečná inovační aktivita je ovšem daná rolí, jakou závod hraje v rámci dělby práce uvnitř multiregionálního nebo multinárodného podniku. Podnikové centrály a kmenové závody zpravidla vykazují lepší funkční strukturu: mají vlastní oddělení výzkumu a vývoje nebo se specializují na náročnější výrobní procesy. Pobočné závody se naproti tomu častěji omezují pouze na výrobu, jejich inovační aktivita je proto velmi nízká nebo žádná.

Empirické analýzy ukazují, že podnikové centrály a kmenové závody se nalézají mnohem častěji ve velkých městských aglomeracích, zatímco pobočné závody více ve strukturálně slabých průmyslových oblastech a ve venkovských regionech. Zvláště silně se taková prostorová dělba práce projevuje v oborech, které mají velmi různorodé výrobní procesy a lokalizační požadavky, jako je například elektrotechnický průmysl.

Z hlediska postavení dceřiných a pobočných závodů a jejich inovačního chování existují značné mezipodnikové rozdíly. Míra jejich autonomie závisí na několika faktorech. Na stabilitě a diferenciaci trhu, na podnikové organizaci a na stupni standardizace výroby. S větší autonomií se setkáváme na nestabilních a specifických trzích, u podniků s decentralizovanými organizačními strukturami a v případě málo standardizované výroby, která je náročná na zručnost zaměstnanců. V těchto případech lze očekávat vyšší inovační aktivitu.

Co se týká výzkumné a vývojové funkce, tak se v případě podniků s více závody setkáváme jak s hierarchickými, tak decentralizovanými organizačními strukturami. Pro koncentraci výzkumu a vývoje v kmenových závodech, nacházejících se v ekonomických centrech (centrálních místech), hovoří výnosy z rozsahu a lepší komunikace s ostatními centrálními aktivitami. Prostorovou koncentraci podporuje také lepší nabídka vysoce kvalifikovaných pracovních sil v těchto centrech. Předností decentralizovaného výzkumu a vývoje je hlavně lepší propojení s výrobou a trhem. Ve velkých nadregionálních a nadnárodních podnicích proto často dochází k prostorové specializaci výzkumných a vývojových aktivit. Základní výzkum a vývoj je koncentrován, aplikovaný výzkum a vývoj jsou výrazně decentralizovány.

## 9.5 Podnikové strategie a inovace

Doposud jsme se zabývali především tím, jak inovační chování ovlivňují lokalizační podmínky nebo strukturální charakteristiky podniků. Nyní zaměříme pozornost na podnikové strategie a jejich inovační chování. Jde nám především o to, zda podniky sledují v různých regionech specifické konkurenční strategie a jaké postoje k inovacím mají manažeři a zaměstnanci. Vztahy na pracovišti nejsou ale vždy harmonické, často vznikají konflikty. Nové technologie jsou proto někdy zaváděny také proto, aby oslabily zaměstnance a zavedly disciplínu. Faktory, které ovlivňují inovační strategické chování podniků jsou obecně méně determinované, takže prostorové rozdíly inovačního chování podniků jsou méně zřetelné.

### 9.5.1 Typy strategií a chování podniků

Inovační chování podniků do značné míry závisí na podnikové strategii. „Strategie“ přitom nerozumíme pouze vědomě zvolenou kombinaci cílů a prostředků (explicitní strategie), ale také růstové struktury a způsoby chování (implicitní strategie). Obecně rozlišujeme následujících šest typů strategií, které se liší postavením inovačního procesu v podnicích. Jak je vnímána jeho důležitost.

- **Ofenzivní inovační strategie.** Podnik se snaží dosáhnout technologického a tržního vůdcovství. Potřebuje jak silnou vlastní výzkumnou a vývojovou základnu, tak i intenzivní vztahy s relevantní vědeckou komunitou. Konkurenční výzvou je především experimentální vývoj, který vyžaduje aplikovaný výzkum, vývoj, design a engineering. Technologické vůdcovství je spojeno s vysokými náklady a riziky, protože se musí investovat jak do výzkumu a vývoje, tak také do komunikace se zákazníky. Zpravidla je tento segment velmi malý a skládá se z několika málo větších podniků. Ve výjimečných případech se jedná o nově založené podniky, které přicházejí na trh s novými výrobky.
- **Defenzivní inovační strategie.** Podnik se snaží vyhnout uvedeným nákladům a rizikům spojených s pionýrskou (prvotní) inovací tím, že po určité době přijde na trh s vylepšeným a diferencovaným výrobkem, a tím se pokusí prvotního inovátora přeskočit („leap—frogging“). Také v případě této strategie je potřebný výzkum a vývoj, experimentální vývoj a design, ovšem proto, aby mohl být výrobek (již uvedený na trh někým jiným) vylepšen a dále rozvinut.
- **Imitační strategie.** Záměrem podniku není ani předběhnout prvotní inovaci, ani zůstat na současné technické úrovni. Vědomě počítá s nákupem zaostávající technologie. Aby se udržel na trhu, potřebuje ovšem jiné než technologické výhody, např. chráněné trhy nebo nízké náklady (nízké výdaje na výzkum a vývoj, nízké pracovní náklady). Jistá inovace je ovšem nutná i u tohoto typu

inovační strategie, např. vývojová práce související s adaptací výrobku, výrobní engineering, procesní inovace a zachování relativního technologického rozvoje.

- **Závislé satelity.** Tento typ podniků nerealizuje ani inovace ani imitace, vyrábí podle požadavků a specifikací zákazníků. Sleduje buď nákladovou výhodu (nižší celkové náklady, nižší mzdy), vyšší flexibilitu (vyrovnávání tržních výkyvů poptávky) nebo jiné výhody, např. prostorovou blízkost k zákazníkům.
- **Tradiční strategie a „výklenková“ strategie.** V případě tradiční strategie existuje velmi málo produktových inovací, neboť poptávka se příliš nemění a konkurenční tlak je slabý. Jak výrobní, tak i technologické inovace jsou proto nevýznamné. V případě výklenkové strategie se podnik zaměřuje na vyhledávání příležitostí, které vznikají na rychle se měnícím trhu, mají malé požadavky na výzkum a vývoj a z nějakého důvodu nejsou využívány jinými podniky (tržní výklenky).

Inovační strategii ve smyslu zavádění a realizace podstatných výrobních inovací (ofenzivní inovační strategie) můžeme pozorovat pouze u malého segmentu podniků. Větší počet podniků patří ke skupině s defenzivní inovační a imitační strategií, přičemž druh inovačních aktivit je mezi těmito segmenty výrazně odlišný. Pro velkou část podniků hrají inovace relativně malou roli, protože jsou buď závislými satelity nebo obsluhují stabilní a chráněné trhy, nebo tržní výklenky.

### 9.5.2 Pracovní vztahy a použití nové technologie

Inovační aktivitu podniků významným způsobem ovlivňují také postoje a motivace manažerů a zaměstnanců (postoj k riziku, připravenost inovovat apod.). Díky globálně se zlepšujícím dopravním a komunikačním podmínkám získává na významu právě ne zcela mobilní pracovní síla. Regiony se přitom liší nejenom výší mezd a vedlejšími mzdovými náklady, ale také kvalitou a schopnostmi (kompetencemi) pracovní síly. Patří sem nejenom formální kvalifikace, ale i takové vlastnosti jako je kreativita, přizpůsobivost, rychlost, trpělivost, anebo ochota pracovat a pracovní disciplína, míra odborové organizovanosti či sklon k pracovním konfliktům.

Uvedená charakteristika úzce souvisí s tím, jakou formou a jak probíhala industrializace daného regionu a s ní spojený vývoj sociálních vztahů a vzorců chování pracovních sil. Ovlivňuje druh použité technologie v podnicích formou:

- přizpůsobování nové technologie specifické kvalifikaci a zručnosti místních pracovních sil nebo
- zavádění takových technologií, které nahrazují drahou a „vzdorovitou“ pracovní sílu (mechanizace, automatizace).

Výzkumy závislosti pracovních vztahů a nových technologií neukazují žádné jednoduché vzory chování pracovních sil ve smyslu centrum – periferie. Lze to vysvětlit dvěma důvody:

- Charakteristiky pracovních sil se vyznačují značnou rozmanitostí, protože jsou formované minulou industrializací a sociálně-kulturními vztahy.
- Vedle podnikové strategie hraje významnou roli také vztah (interakce) mezi prací a kapitálem. Pracovní síla si je vědoma svého mocenského potenciálu a možností ovlivňovat výrobní proces a použití nových technologií.

Zmíněné charakteristiky pracovních sil hrají významnou roli při podnikové restrukturalizaci, resp. restrukturalizaci regionální ekonomiky. Jednou z možností (strategií), jak mohou podniky reagovat na zostření konkurence, je zavádění nových technologií, které zvyšují produktivitu práce a posouvají poměr sil práce-kapitál ve prospěch kapitálu. Častým důsledkem zavádění nových technologií je snižování počtu pracovníků a polarizace mezi kvalifikovanými a méně kvalifikovanými pracovníky.

K dalším restrukturalizačním strategiím patří intenzifikace (organizační změny), přemístění podniků nebo jejich vybraných funkcí na jiné místo, a v neposlední řadě redukce či uzavírání.

Všechna uvedená opatření mají také svá prostorová specifika. Restrukturalizací podniků a pracovních míst, jak na národní, tak regionální úrovni, dochází ke znovurozdělení podniků a pracovních

míst mezi regiony a zeměmi. K propouštění zaměstnanců dochází více v regionech a zemích se silnými odborovými tradicemi než v málo industrializovaných oblastech s menší odborovou organizovaností.

## Shrnutí

V této kapitole jsme se zabývali faktorem inovací z regionální perspektivy. Ukázali jsme, že mají velký význam pro konkurenceschopnost regionálních podniků a pro dlouhodobé růstové šance regionu.

Inovace jsme charakterizovali jako komplexní proces, spojený s nejistotou, který vede od výzkumu a vývoje až k difúzi nových výrobků a technologií. Jednotlivé fáze přitom neprobíhají ve striktních sekvencích, nýbrž v duchu nelineárního inovačního modelu existují četné vnitřní závislosti a zpětné vazby. Také jsme ukázali, že z dlouhodobého pohledu probíhají technologické novinky diskontinuálně. Radikální inovace se za určitých hospodářských a institucionálních podmínek mohou stát základními inovacemi pro nové technologické systémy a paradigmaty. Taková paradigmaty pak představují rámec pro další novinky, přičemž většinou mají inkrementální průběh, postupují po malých krocích, podél specifických rozvojových cest, to znamená uspořádaným způsobem.

Velký význam má také otázka, jak je v průběhu inovačního procesu koordinována činnost jednotlivých aktérů, přičemž vnitřní organizace (vlastní realizace inovací), trh (nákup) a síť (spolupráce s vybranými partnery) představují základní možnosti volby. Ukázali jsme, že kooperační síť získávají na významu, přičemž mohou být organizovány na mezinárodní/ globální úrovni, stejně tak na úrovni lokální/ regionální. Regionální síť se vyznačují vyšší mírou interakcí mezi podniky, mezi podniky a dalšími institucemi (výzkumná a vzdělávací zařízení, univerzity, organizace technologického transferu). Síť podporují v regionech vytváření společné vědecké základny, takže technologické cesty mohou nabývat regionální charakter (formu).

Dále jsme naznačili koncepční rámec pro vytváření regionálních inovačních rozdílů, který obsahuje jak vnitřní charakteristiky podniků, tak také ekonomické a regionální prostředí (okolí). Faktory regionálního prostředí mají velký význam zvláště pro výrobové inovace. K relevantním faktorům patří dobrá vybavenost výzkumnými a vzdělávacími zařízeními, přítomnost vysoce kvalifikované pracovní síly (jak technicky, tak i ekonomicky vzdělané), úzké vztahy mezi podniky (dodavatelé, zákazníci, služby) a vysoká kvalita dopravní a komunikační infrastruktury.

Z charakteristik podnikové struktury nejvíce inovační chování ovlivňuje profesní příslušnost, organizační status a vybavenost relevantními inovačními funkcemi. Významnou inovační aktivitu lze očekávat zvláště v regionech s koncentrací technologicky náročných oborů, s relativně autonomními podniky, sídly společností („headquarters“) a s dobrým vybavením inovačně relevantních funkcí (podnikové plánování, výzkum, vývoj, design).

Vliv regionálního prostředí a podnikové struktury nemá deterministický charakter, neboť podniky mají možnost volby rozdílných inovačních strategií a mohou flexibilně měnit způsob chování. Nabízí se jim celé spektrum možných strategií a způsobů chování.

Při zavádění nových technologií hrají významnou roli také charakteristiky pracovních sil a pracovních vztahů. Pracovní vztahy nejsou vždy harmonické, ale konfliktní. Nové technologie se proto občas zavádí, aby oslabily odborově organizované pracovní síly, např. ve starých průmyslových regionech.

Zabývali jsme se také Kondratěvovou teorií dlouhých vln, která se na základě časové koncentrace „radikálních inovací“ pokouší vysvětlit dlouhodobý cyklický vývoj ekonomiky.

**Kontrolní otázky:**

- 1. Jaký je rozdíl mezi lineárním a nelineárním modelem vzniku inovací**
- 2. Co je to technologický systém?**
- 3. Které faktory ovlivňují absorpční schopnost přijímat významné (průlomové) vědecké objevy?**
- 4. V čem spočívá výhoda sítí v rámci inovačního procesu?**
- 5. které podnikové charakteristiky ovlivňují jejich inovační chování?**

## 10. Od fordistické dělby práce k flexibilní výrobě?

Tato kapitola se zabývá ekonomickým vývojem a jeho regionální dimenzí z dlouhodobé perspektivy. Vychází z toho, že čas od času dochází v ekonomice k výrazným strukturálním změnám, které mají značný dopad a projeví se novými vzorci (modely) prostorového a regionálního rozvoje. Takové pojetí strukturálních změn může vést až k modifikaci tradičního modelu centrum-periferie. Jak jsme již naznačili v předcházejících kapitolách, tak k významnému strukturálnímu zlomu ve světové ekonomice došlo přibližně v polovině 70. let 20. století. Tato změna souvisí nejenom s ropnými šoky a jejich dopady, ale také s tím, že se ekonomika posunula z nedostatkové fáze (téměř vše, co se vyrobilo se také spotřebovalo, takže podniky nebyly nuceny tolik inovovat) do fáze permanentního přebytku. Došlo k zostření tržních vztahů a konkurenční (soutěžní) schopnost podniků je od té doby stále více závislá na schopnosti inovovat. Požadavkem doby se stala široce chápáná flexibilita, která se chápe jako reakcí na krizi tzv. fordistického modelu výroby.

Nejdříve představíme regulační teorii, která chápe kapitalistickou ekonomiku jako následek dlouhodobého a stabilního vývoje, který můžeme charakterizovat pomocí specifického:

- výrobního modelu,
- makroekonomických vztahů mezi výrobou a spotřebou (akumulačního režimu) a
- systému sociální regulace.

S těmito národohospodářskými modely jsou spojeny také specifické prostorové vzory ekonomického a sociálního rozvoje.

### Studijní cíle:

- Seznámit se s klíčovými prvky regulační teorie
- Porozumět vývoji kapitalismu z dlouhodobé perspektivy, v kontextu změn výrobního modelu, akumulačního režimu a systému sociální regulace
- Porozumět tomu, že každý z výroby modelů (fordismus, postfordismus) se vyznačuje specifickým vzorcem (modelem) prostorového nebo regionálního rozvoje
- Aplikovat zkušenosti „nových průmyslových prostorů“ při tvorbě inovačních strategií a strategií rozvoje malého a středního podnikání

### Klíčová slova:

- Regulační teorie
- Výrobní model
- Akumulační režim
- Systém sociální regulace
- Fordismus
- Postfordismus
- Flexibilní akumulace
- Průmyslový okrsek
- Nové průmyslové prostory

## Regulační teorie<sup>49</sup>

Regulační teorie má marxistických původ a z pohledu teorie poznání se zařazuje k realismu. Zkoumá abstraktní strukturální souvislosti vždy v kontextu konkrétních podmínek. To znamená jak se reálně a konkrétně projevují v čase a prostoru (Sayer 1984). Zdůrazňováním institucionálních zvláštností národních a regionálních ekonomik překonává regulační teorie determinismus marxistické teorie.

Regulační teorie není žádný jednotný přístup, ale spíše deštník, pod který se nechají schovat rozdílné koncepce. Představuje spíše myšlenkový rámec než konzistentní teorie.

Rozvoj kapitalistické ekonomiky chápe jako dlouhodobou posloupnost rozvojových vzorců, které můžeme charakterizovat, jak jsme již uvedli, pomocí specifického výrobního modelu (organizace práce a pracovní vztahy), specifického akumulacího režimu (makroekonomické vztahy mezi výrobou a spotřebou) a specifického systému sociální regulace.

**Výrobní model** popisuje převládající výrobní technologii, obecné principy organizace práce a pracovních vztahů v určitém období. **Akumulační režim** představuje na makroekonomické úrovni relativně stabilní reprodukční vztahy mezi výrobou a spotřebou. Vyznačuje se mimo jiné specifickým vzorem výrobních výstupů, investic, spotřeby a zahraničního obchodu. **Systém sociální regulace** tvoří velké množství institucí, pravidel, norem, kulturních vzorů a vzorů jednání, které v určitém období zabezpečují, že se očekávání a chování jednotlivců i sociálních skupin přizpůsobuje principům akumulacího režimu. Systém sociální regulace tak představuje souhrn opatření hospodářském a sociální politiky.

Vhodný (dobře adaptabilní) systém sociální regulace na určitý čas zajišťuje stabilní rozvoj akumulacího režimu. Úkolem systému sociální regulace je proto tlumit krizové tendence obsažené v akumulacího režimu a zabezpečit jeho dočasnou stabilitu. To ovšem platí pro krátkodobé konjunkturální, a ne hluboké strukturální krize. Právě strukturální krize způsobují v daném období úpadek (zhroucení) dominantního akumulacího režimu a rozvoj nového, který musí být opět podporován novým systémem sociální regulace, aby mohl být dlouhodobý.

Hlavními periodami rozvoje kapitalismu, vymezenými na základě specifických akumulacího režimů a systémů sociální regulace, jsou: **extenzivní akumulace a konkurenční regulace ekonomiky (druhá polovina 19. století do roku 1914)**, **intenzivní akumulace a fordisticko-keynesiánská regulace (1945 až 1973)**. **Současné období vývoje kapitalismu (od poloviny 70. let 20. století) je označované jako postfordismus nebo flexibilní akumulace** (Tickell a Peck, 1992).

### 10.1.1 Konkurenční ekonomika 19. století

Ekonomika 19. století byla dominantně regulována konkurenčními vztahy. Převahu měly malé podniky působící na atomizovaných trzích. Organizovanost dělníků a kapitálu byla na nízké úrovni. Odbory, průmyslové spolky, obchodní a průmyslové komory existovaly v malém počtu nebo teprve vznikaly.

---

<sup>49</sup> „Relační teorie (škola) je směr ekonomického myšlení, který vznikl za současné krize a pokouší se na základě zkoumání růstu a krizí objasnit reprodukci kapitalistického systému. Tato reprodukce se údajně uskutečňuje v podobě po sobě následujících „režimů“ akumulace, z nichž každý je charakterizován specifickou formou „regulace“. K tomuto směru patří především francouzští ekonomové. Výchozí hypotézou je, že jádrem dynamiky kapitalistické společnosti je akumulace kapitálu: pro každé období kapitalismu od jeho počátku je charakteristický určitý dominantní režim akumulace. „Režim akumulace“ je definován jako forma přizpůsobování mezi poptávkou a systémem výroby, a tedy ve svých důsledcích jako forma přizpůsobování mechanismů rozdělování (rozdělení na mzdu a zisk, na spotřebu a investice) podle potřeb akumulace. Každý režim má vlastní způsob regulace, tj. soubor ekonomických, sociálních a ideologických institucionalizovaných mechanismů, který zajišťuje stabilitu tohoto režimu akumulace. Každý způsob regulace je spjat se zvláštními institucionálními (kodifikovanými) formami, k nimž patří pravidla konkurence a tvorby peněz, úloha státu, typ zapojení do mezinárodní dělby práce a mzdové vztahy (typy zaměstnanosti, způsoby tvorby mezd, životní způsob dělníků)“ (Echaudemaison 1993).

Vůdčími průmyslovými odvětvími byl textilní, oděvní, hutnický a těžký průmysl (uhelný, kovozpracující, ocelářský a chemický)<sup>50</sup>. K technologickému pokroku také docházelo především v těchto odvětvích. Role státu se omezovala na poskytování potřebné infrastruktury, zvláště v oblasti dopravy (výstavba železnic, silnic, plavebních kanálů), vodního a energetického hospodářství, zdravotnictví a školství. Systém sociální regulace lze označit za liberální, z pohledu paternalistických struktur jako neintervenci. Ekonomika expandovala využíváním dodatečných výrobních faktorů a rozšiřováním kapitalistické výroby do nových odvětví, regionů a zemí. Proto se o této periodě často hovoří jako o extenzivní akumulaci.

Regulační teorie se příliš nezabývá prostorovou a regionální dimenzí. Upřednostňuje národní a mezinárodní aspekty. Určité výpovědi o prostorových souvislostech lze přesto odvodit.

Prostorová organizace ekonomiky 19. století se vyznačovala silnou tendencí k aglomeraci. Protože doprava byla ještě málo rozvinutá, tak lokalizační výhody významně ovlivňovaly rozhodování malých podniků, které v té době převažovaly. Z důvodu dlouhého pracovního dne a malé mobility lidí byla zapotřebí prostorová blízkost továren a bydlení.

Městské aglomerace a regionální ekonomiky se v té době vyznačovaly koncentrací specifických průmyslových odvětví. Např. v Anglii Lancashire – balnářství, Sheffield – příbory. V USA Massachusetts – obuvnický a kožedělný průmysl, Nová Anglie – textilní průmysl, Hartford v Connecticut River Valley – zbrojařský průmysl. V Rakousku Horní Štýrsko - ocelářský a kovodělný průmysl, Waldviertel – textilní a sklářský průmysl apod. V českých zemích se jednalo především o oblast Slezska (hutní a kovodělný průmysl) či o oblast Sudet. Např. severní a severovýchodní Čechy - sklářský a textilní průmysl.

Po krizových letech kolem roku 1870 až do konce století docházelo v řadě průmyslových oborů ke koncentračním procesům. Na významu získávaly velké firmy a docházelo ke slučování podniků. Rostla také mechanizace ve výrobě. Mnohé průmyslové aglomerace nedokázaly čelit konkurenční, nákladově výhodnější mechanizované výrobě, a upadaly do hospodářské krize.

Z režimu extenzivní akumulace a liberálního regulačního systému konce 19. a počátku 20. století se nakonec vyvinul fordismus. Kolaps starého režimu a přechod k fordismu byl doprovázen dlouhotrvajícím krizovým vývojem (jedna krize střídala druhou), který nakonec vyústil v celosvětovou hospodářskou krizi 30. let 20. století a následně v druhou světovou válku.

### 10.1.2 Fordismus

Po druhé světové válce dominoval fordistický akumulací režim a keynesiánská forma regulace. Pojem „fordismus“ vznikl podle Henryho Forda, který jako první na světě zavedl pásovou výrobu automobilů. Díky výrazné dělbě práce při pásové výrobě se mu podařilo zásadním způsobem zvýšit produktivitu práce. Růst produktivity práce umožnil zvýšení platů dělníkům, což vedlo k růstu spotřeby.

Fordismus se proto s ohledem na převažující výrobní model a organizaci práce vyznačuje hromadnou (masovou) výrobou. Fordistický výrobní model vychází ze standardizace činností (podle taylorových principů) a z výrazné technické dělby práce. Pomocí vysoce specializovaných strojů (pásová výroba je ideálním typem) se vyrábí standardizované výrobky ve velkých sériích (velkosériová výroba). Dělbá práce umožnila oddělit duševní a manuální práci a zapojit do výroby nezaučené pracovníky. Došlo také k výrazné polarizaci pracovní síly podle kvalifikace. Jelikož výpadek při pásové výrobě způsobuje vysoké náklady spojené s přerušением výroby, tak se podnikatelé snaží dostat celý výrobní proces pod kontrolu. Dominantní organizační formou je tudíž vertikálně integrovaný (se shora dolů) a hierarchicky organizovaný velký podnik. Samozřejmě, že ne všechna ekonomická odvětví jsou organizována podle tohoto principu. Zvláště významně je tento organizační model rozšířen ve vedoucích průmyslových odvětvích tohoto období. V automobilovém a technicky zaměřeném spotřebním průmyslu.

---

<sup>50</sup> Některá z těchto průmyslových odvětví jako např. těžba a výroba železa, nebyla z důvodu výnosů z rozsahu regulována tržně, ale oligopolisticky nebo monopolisticky. Charakteristika tohoto období jako „konkurenční ekonomiky“ se ukazuje jako silně idealizovaná.

Makroekonomický režim fordismu lze znázornit pomocí pozitivního koloběhu akumulace kapitálu: rostoucí výnosy z rozsahu vedou ke zvyšování produktivity, což umožňuje růst mezd a zvyšování spotřebních výdajů. Efektivní využití výrobních kapacit zaručuje značný zisk, který zase umožňuje zvyšování investic a produktivity. Systém sociální regulace můžeme charakterizovat pomocí institucionalizovaného kolektivního vyjednávání o mzdách, keynesiánsky řízené poptávky a státu blahobytu, který přerozdělováním příjmů (progresivní zdanění) zajišťuje masovou spotřebu. V rámci tohoto modelu tudíž existuje vzájemná závislost mezi vysoce produktivní masovou výrobou a masovou spotřebou, kterou umožňují stále rostoucí příjmy zaměstnanců, růst produktivity a také keynesiánské ovlivňování poptávky a stát blahobytu.

Regionální dynamika fordismu byla zpočátku určována koncentrací vedoucích ekonomických odvětví v určitých aglomeracích. Tento proces jsme popsali v kapitole věnované růstovým pólům (teorie polarizovaného rozvoje). K regionům, které získaly rozvojovou dynamiku související s rozvojem fordismu, patří např. „manufacturing belt“ (průmyslový pás) na severovýchodě USA, Midlands ve Velké Británii, sever Francie, průmyslové oblasti Belgie a Nizozemí nebo střediska automobilového průmyslu v Německu. Fordismus přispěl k prostorové a regionální polarizaci. Na jedné straně dynamický rozvoj průmyslových aglomerací a na druhé straně méně rozvinuté venkovské regiony (periferie), které zároveň fungovaly jako odbytiště a stálý zdroj pracovních sil pro průmyslové aglomerace.

Kvůli nedostatku pracovních sil a rostoucím negativním externí efekty v průmyslových aglomeracích, stejně tak jako díky rozvoji komunikační a dopravní infrastruktury propojující průmyslové aglomerace s venkovskými regiony, se v pozdní fázi fordismu změnil vzorec regionálního vývoje. Velké podniky začaly zakládat pobočné závody v méně industrializovaných a venkovských regionech. Dělbou práce v rámci výrobního procesu převáděly do prostorové dělby práce. Centrály podniků většinou zůstávaly ve velkých aglomeracích a specializovaly se na plánovací, řídicí a rozhodovací funkce. Výrobní kapacity se umísťovaly nejenom do průmyslových, ale i venkovských a periferních regionů. V průmyslových regionech se pobočné závody zaměřovaly na kvalifikačně náročnou výrobu, kdežto v periferních regionech spíše na standardizované výrobní aktivity, při nichž se mohli uplatnit také méně kvalifikovaní nebo nekvalifikovaní pracovníci. V periferních regionech byl rozvoj pobočných závodů spojen s jejich externí kontrolou (o jejich budoucnosti se rozhodovalo v centrálách) a takovou dělbou práce, která byla z regionálního hlediska spíše nevýhodná. Vytvářely sice pracovní místa, ale málo placená, takže odchodu kvalifikované pracovní síly z těchto regionů se často nezabránilo. Při poklesu poptávky byli pobočky často rušeny, takže nevykazovaly příliš velkou stabilitu. Dále se vyznačovaly malou inovační schopností a malou adaptabilitou na měnící se tržní podmínky.

Koncem 60. let a v 70. letech minulého století upadl fordismus do krize, která měla jak vnitřní, tak vnější příčiny. K vnitřním faktorům patřil pokles produktivity a účinnosti tayloristické organizace práce, která se ukázala demotivující a potlačovala inovace, dále růst pracovních konfliktů a tlak na kolektivní vyjednávání o mzdách. Podnikatelé se pokusili část výroby přemístit do periferních regionů a rozvojových zemí, aby snížili náklady. Tento krok sice zvýšil rentabilitu jednotlivých podniků, ale celkově došlo spíše k prohloubení krize ve vyspělých průmyslových zemích.

Podniky na nastalou krizi reagovaly různými způsoby: intenzifikací výroby (růst produktivity, výrobně-organizačními opatřeními), zavádění nových technologií (výrobní a výrobní inovace), přemístěním výroby do regionů s nízkými náklady (především mzdovými) a podobně. Takže odvození nějakého jednoduchého vzorce chování je téměř nemožné.

Pokud v rámci regulační teorii existuje jednota názorů na principy, které vedly ke zformování fordismu, a nakonec k jeho krizi, pak neexistuje shoda na tom, jak charakterizovat model, který přichází po fordismu. Problémem je, že systém sociální regulace se vyznačuje rozdílností mezi jednotlivými zeměmi a regiony, takže z jeho fungování nemůžeme odvodit nějaký jednoduchý závěr (vzorec). Někteří hovoří o fordismu obohaceném o flexibilitu (neofordismus), kdy zaváděním flexibilních technologií a flexibilních forem organizace se velké podniky snaží udržet své dominantní postavení. Často vytvářejí dodavatelské sítě (vnější flexibilita), které mají zvýšit jejich adaptabilitu na tržní změny.

### 10.1.3 Postfordismus a flexibilní akumulace

Postfordismus se často definuje jako opak fordismu. Jeho přehledné srovnání s fordismem nám znázorňuje tabulka 10-1.

Tabulka 10-1. Charakteristika fordismu a postfordismu

Fordismus	Postfordismus
<b>Výrobní proces</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• standardizované zboží</li> <li>• velkosériová (hromadná) výroba</li> <li>• speciální stroje</li> <li>• „Economies of Scale“ - úspory z rozsahu</li> <li>• velké výpadky ve výrobě při chybějících vstupech nebo při selhání strojů</li> <li>• značné požadavky na sklady meziproductů a finálních výrobků</li> <li>• kontrola kvality „ex post“</li> <li>• vertikální integrace podniků</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• nabídka rozmanitého (různorodého) zboží</li> <li>• malosériová výroba</li> <li>• flexibilní technologie</li> <li>• „Economies of Scope“ – úspory ze specializace</li> <li>• málo výpadků ve výrobě z důvodu flexibility</li> <li>• malé potřeby skladování (rozvoj systému just-in-time)</li> <li>• kontrola kvality během výroby</li> <li>• vyčleňování aktivit z podniků (outsourcing)</li> </ul>
<b>Práce</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• specializace podle pracovních úkolů</li> <li>• nízká zodpovědnost pracovníků (menší počet zodpovědných pracovníků)</li> <li>• hierarchická organizace práce</li> <li>• malá potřeba učení</li> <li>• nízká jistota zaměstnání</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• rozmanité (mnohostranné) úkoly</li> <li>• větší zodpovědnost pracovníků (větší počet zodpovědných pracovníků)</li> <li>• důraz na horizontální organizaci práce</li> <li>• hodně učení na pracovišti</li> <li>• vysoká jistota pracovních míst pro „klíčové pracovníky“ a nízká pro ostatní</li> </ul>
<b>Prostor</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• funkční prostorová dělba práce</li> <li>• homogenizace regionálních pracovních trhů</li> <li>• segmentace mezi regiony</li> <li>• globální dodavatelské vztahy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aglomerace podniků</li> <li>• diverzifikace</li> <li>• segmentace uvnitř regionů</li> <li>• dodavatelé částečně z regionu</li> <li>• lokalizované výborní klastry</li> </ul>
<b>Stát</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• keynesiánské ovlivňování poptávky</li> <li>• vyšší rozsah regulace</li> <li>• kolektivní vyjednávání o mzdě</li> <li>• stát blahobytu</li> <li>• národní regionální politika (top-down)</li> <li>• svrchovaný stát</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• politika strany nabídky</li> <li>• deregulace</li> <li>• individualizace, podnikové vyjednávání</li> <li>• individuální zodpovědnost a individuální péče</li> <li>• decentralizovaná regionální politika</li> <li>• podnikatelský stát, konkurence měst a regionů</li> </ul>

Zdroj: Harvey (1989), doplněno

Flexibilita výroby úzce souvisí s využíváním flexibilních technologií<sup>51</sup>. Vyrábí se více diferencované výrobky v menších sériích (objemech). Výrobci tak reagují na diferenciaci poptávky, resp. individuální

<sup>51</sup> Jeden z nejčastějších příkladů flexibilního výrobního systému lze vidět při výrobě automobilů. Určité vybavení se používá např. k připevnění dveří k sedanu. S pouhými několika jednoduchými úpravami lze stejnou výrobní linku a vybavení použít k připevnění dveří ke sportovnímu užitkovému vozu nebo

požadavky spotřebitelů. Růst výroby ovlivňují „Economies of Scope“<sup>52</sup>, neboli nákladové výhody, které vznikají při současné výrobě různých výrobků prostřednictvím lepšího využívání mnohostranně využitelného výrobního potenciálu. „Economies of Scope“ hrají z hlediska konkurenceschopnosti větší roli, než „Economies of Scale“ neboli „nákladové výhody při častějším opakování výroby jednoho a téhož zboží vícerym využitím výrobního potenciálu“.

Flexibilní výrobu umožňuje používání informačních a komunikačních technologií nejenom při řízení výroby, ale i dalších podnikových procesů.

Klíčovou roli hraje počítačově řízená/ integrovaná výroba (**Computer Integrated Manufacturing**). **Jedná se o komplex navzájem integrovaných** počítačově podporovaných systémů, které se používají např. při výrobě součástek do automobilového průmyslu. Jedná se především o systémy CAD, CAD/CAM, CAM, CAPP, CAQ a PPS systémy.

Rostoucí požadavky na flexibilitu podniků a na kvalitu jejich výrobků vedou k tomu, že je poptáván větší počet vysoce kvalifikovaných pracovních sil než ve fordismu. Vertikálně integrované a hierarchicky organizované velké podniky se štěpí na podniky s ploššími organizačními strukturami (méně hierarchických úrovní), které své výrobní procesy organizují ve formě sítí (ve spolupráci s dalšími podniky).

Makroekonomický akumulací režim je založen na rostoucích ziscích z produktivity, které vycházejí z „Economies of Scope“. Mnohostranně využívané jsou nejenom flexibilní technologie, ale také pracovní síla. Roste poptávka po různých druzích zboží a služeb. Rostoucí úroveň zisků je zabezpečena technologickými inovacemi a efektivním využíváním flexibilních technologií. Ve srovnání s fordismem ekonomický rozvoj (regionů) mnohem více ovlivňuje internacionalizace trhů a globální konkurence. Keynesiánské ovlivňování poptávky (v rámci národních ekonomik) se mívá účinkem. Hospodářská politika se více orientuje na stranu nabídky. Podporována je inovační aktivita a flexibilita.

Prostorové a regionálně-ekonomické implikace postfordismu jsou diskutabilní. Postfordisté uvádějí, že strukturální změny v ekonomice vedou k vytváření nových vzorců (modelů) prostorového/ regionálního rozvoje. Zdůrazňuje se jak silnější lokální/ regionální charakter ekonomiky (hovoří se o regionálním zakořenění podniků), tak trend ke globalizaci. Viz heslo: myslí globálně, jedne lokálně/ regionálně.

Regionální zakořenění podniků znamená, že jsou zapojeny do sítí svých kontaktů a vztahů, které do značné míry předurčují jejich podnikatelské možnosti. Záleží na konkrétním charakteru těchto vztahů, míře důvěry a formě zakořenění („embeddedness“), jak efektivně a bezproblémově se budou ekonomické transakce podniku uskutečňovat a jak bude ekonomicky úspěšný.

Regionální zakořenění podniků se projevuje nejenom zapojením podniků do regionálních sítí, ale také zvýšenou úlohou regionálních institucí, regionálních kulturních vzorců apod.

Globalizace se projevuje růstem významu nadnárodních firem, globálních podnikových aliancí (globálních sítí) a také globalizací finančních vztahů.

Příkladem regionů, kde dochází k flexibilní akumulaci (které jsou vzorem flexibilní akumulace) jsou tzv. nově industrializované prostory („new industrial spaces“). Rozvojovou dynamiku těchto regionů mohou vytvářet (1.) moderní řemeslné podniky (kvalitní řemeslná výroba náročná na design), (2.) vyspělé technologie (high-tech) nebo (3.) výrobní služby. Více informací v tabulce 10-2.

Nově industrializované prostory jsou považovány na příklady regionů s vertikální desintegrací podniků a intenzivní mezipodnikovou dělbou práce, která je vyvolaná požadavky na větší flexibilitu výroby.

---

jinému typu vozidla. Takové přepínání se může uskutečnit s velmi malým přerušením linky a může se dokonce stát během jedné směny. Automobilový průmysl tak pomocí flexibilního výrobního systému může ušetřit značné množství finančních prostředků. Zpráva z roku 2004 např. ukázala, že společnost Ford Motor Company ušetřila přibližně 2,5 miliardy USD tím, že v pěti výrobních závodech zavedla flexibilní systémy. Společnost odhaduje, že může pomocí systémů ušetřit nejméně polovinu nákladů na výrobu aktualizovaných modelů.

<sup>52</sup> Opakem jsou „Economies of Scale“, nákladové výhody při častějším opakování výroby jednoho a téhož zboží vícerym využitím výrobního potenciálu.

Desintegrací podniků se rozumí přenašení různých aktivit na jiné podniky, a to jak na straně podnikových vstupů, tak i výstupů. Podnik ve větší míře využívá nabídku meziproduktů, výrobků a služeb ostatních podniků. „Nedělá si všechno sám“.

Tabulka 10-2. Charakteristika nově industrializovaných prostorů („New Industrial Spaces“)

Sektor	Charakteristika	Příklady
<b>Moderní řemeslná výroba (designérsky náročná průmyslová odvětví – např. textilní, oděvní, kožedělný, spotřební elektronika apod.)</b>	Kvalitativní výrobky, intenzivní mezipodniková dělba práce, výrobní síť, vzdělávání, technologický transfer	„třetí Itálie“ (I) region Jura (CH) Badensko-Württembersko (D) Jütland (DK)
<b>Průmyslová odvětví s vyspělými technologiemi (high-tech)</b>	Lokální výzkum a vývoj, „spin-offs“, výrobní a inovační síť, segmentované regionální trhy práce, rizikový kapitál, poradenské služby	„Route 128“, Boston, Silicon Valley (USA), M4 Corridor a Cambridge (GB), Grenoble, Sophia Antipolis (F), München a Karlsruhe (D)
<b>Výrobní služby (business services)</b>	Vysoce specializované podniky služeb (finanční sektor, pojišťovnictví, poradenství, IT atd.), koexistence malých a středních podniků, diverzifikovaný pracovní trh	London (GB), New York (USA), Paris (F), Frankfurt nad Mohanem a Brémy (D), Tokio (Japonsko)

Zdroj: Tickell a Peck (1992)

Koncentrace podniků určitého sektoru v nově industrializovaných prostorech (tabulka 10-2) umožňuje využívat „Economies of Scope“ a minimalizovat transakční náklady. To je důležité především při produkci málo standardizovaných výrobků a při zavádění inovací. Také koncept „just-in-time“<sup>53</sup> se v těchto regionech snáze zavádí a funguje bez větších problémů.

Mezi jednotlivými nově industrializovanými prostory existují rozdíly v tom, jakým způsobem dochází ke koordinaci výrobních aktivit. Některé mají relativně rovnostářskou strukturu. Žádný podnikatel v nich nepřebírá systematicky vedení. Příkladem je např. oblast tzv. Třetí Itálie. V jiných nově industrializovaných prostorech působí podniky s koordinační funkcí (příkladem je Bádensko-Württembersko v Německu) nebo jsou hierarchicky řízené velkým podnikem (např. Toyota City v Japonsku). Rovnostářské sítě malých podniků se mohou snadno změnit na hierarchické formy koordinace, a to buď vnitřní transformací nebo příchodem velkého podniku. Každopádně se ukazuje, že rovnostářské koordinační struktury, založené na spolupráci malých podniků, nemusí být dlouhodobě stabilní, jak ukazuje vývoj v regionu „Třetí Itálie“.

Tradiční dichotomie mezi centry a periferie, stejně tak jako prostorová dělba práce, určovaná velkými podniky, ztrácí v postfordismu, podle zastánců flexibilní akumulace, na významu. Nově industrializované prostory totiž většinou nevznikají v centrech fordistických průmyslových odvětví, ale mimo ně. Rozvojová dynamika se tak přesouvá z tradičních průmyslových regionů do nových lokalit. Příčiny tohoto přesouvání je možné hledat nejenom ve změně lokalizačních požadavků (s ohledem na meziprodukty, potřebné služby a infrastrukturu), ale také v odlišných pracovních vztazích a sociálních strukturách. Nové postfordistické obory se rozvíjejí v lokalitách, kde se koncentruje flexibilní a kvalifikovaná pracovní síla, tradičních průmyslem málo ovlivněná. Vyhýbají se tradičním průmyslovým regionům se silnou odborovou organizovaností, která snižuje flexibilitu pracovních sil<sup>54</sup>. Jako důležitá se ukazuje rovnováha kooperačních a konkurenčních vztahů v regionu (pro zakládání nových podniků

<sup>53</sup> Just-in-time („právě včas“) je přístup k výrobě, který umožňuje podniku vyrábět výrobky v určeném množství a určeném čase dle požadavků zákazníka, aniž by je bylo zapotřebí skladovat. Tím dochází ke značným úsporám.

<sup>54</sup> Co se týká nového vzoru regionálního vývoje, tak mnozí autoři uvádějí pouze negativní vymezení, to znamená charakterizují regiony, ve kterých se flexibilní akumulace tendenčně neprosazuje. Sporné zůstává, za jakých institucionálních a dalších podmínek mohou nově industrializované prostory vznikat.

a pro zavádění inovací) a také ochota lokálních a regionálních vlád podporovat vzdělání, technologický transfer a inovační projekty.

Trend k decentralizaci velkých podniků dokládá snižování hierarchičnosti fordistické dělby práce<sup>55</sup>. Někteří v tom spatřují důkaz o úpadku fordistické výroby. Zvláště ve vyspělých ekonomikách dochází k výraznějšímu osamostatňování dceřiných podniků a pobočných závodů, což částečně oslabuje fordistický model regionálního rozvoje a způsobuje částečný návrat důležitých podnikových funkcí do míst výroby. Samozřejmě, že argument o decentralizaci podniků není jednoznačný.

Někteří kritici však namítají, že externí kontrola podniků se v současné době nerealizuje tolik prostřednictvím organizační integrace (organizačních struktur), ale spíše pomocí finančních vazeb. Problém se tak přesouvá na jinou úroveň. Také z prostorového hlediska dnes vztahy kontroly probíhají spíše na mezinárodní a globální úrovni než na regionální úrovni.

Další důležité změny se týkají role a organizace státu na různých rovinách a tím také regionální a urbánní politiky. Obsah politiky se podle mnohých autorů v postfordismu **přesunuje od státu blahobytu k podnikatelskému státu**. V rovině měst a regionů se to projevuje silnější teritoriální konkurencí. Města a regiony se snaží přilákat mobilní podniky prostřednictvím nejrůznějších podpor a marketingových koncepcí. Značná pozornost se také věnuje programům na podporu inovací, transferu technologií a zakládání nových podniků (start-upů). Naznačená podnikatelská orientace je doprovázena zvyšováním významu regionů a měst jako politických subjektů. Na druhé straně se některé funkce přesouvají na mezinárodní rovinu (EU), čímž dochází k oslabování národního státu.

Regulační teorie a koncepce postfordistické geografie byly podrobeny důkladné kritice. Slabou stránkou regulační teorie je malá preciznost a formulační konzistentnost. Také vztahy, resp. souvislosti mezi systémem výroby, akumulacím režimem a sociální regulací jsou nedostatečně propracované. Především systém sociální regulace a tím také role institucí zůstávají do určité míry neobjasněné.

Další slabou stránkou je nedostatečná analýza a koncepčnost přechodu mezi jednotlivými režimy, stejně tak jako nedostatečná propracovanost různých forem regulace (lokální/ regionální, národní/ mezinárodní). Těžiště regulační teorie se týká národní roviny a jejích charakteristik. Mezinárodní/ globální úrovni a regionální úrovni je věnována malá pozornost.

Předmětem kritiky je také nedoceňování institucionálních podmínek vzniku regionů flexibilní akumulace (nově industrializovaných prostorů). Problematická je skutečnost, že tři typy nově industrializovaných prostorů (tabulka 10-2) se značně liší svými regulačními systémy. Od neoliberálních a tržně orientovaných modelů (Silicon Valley) přes státem regulované (francouzské high-tech regiony, např. Sophia Antipolis) až po lokálně a regionálně regulované průmyslové okrsky typu Třetí Itálie. Předmětem kritiky je také přílišná orientace na nově vzniklé průmyslové regiony a zanedbávání restrukturalizace tradičních průmyslových regionů.

Poznatky o restrukturalizaci tradičních (starých) průmyslových regionů jako např. německé Porúří nebo francouzské Lotrinsko nám ukazují, že v nich vedle sebe koexistují jak staré, tak nové výrobní postupy a technologie a je pozorována značná rozmanitost změn. Vedle fordistických strategií (usidlování pobočných závodů velkých podniků) jsou zaváděny také předfordistické (malosériová výroba na bázi nízkých mezd) stejně tak jako neofordistické strategie (ve velkých podnicích se zavádějí počítačově řízené technologie).

## 10.2 Flexibilní specializace v průmyslových okrscích

„Industrial districts“ (průmyslové okrsky) představují důležitý typ regionů postfordistické geografie. Průmyslové okrsky chápeme jako organizační formu flexibilní specializace. Tedy výrobu rozmanitých a měnících se specializovaných výrobků (např. oděvů, obuvi, sportovního zboží, spotřební elektroniky apod.), přičemž důležitými výrobními vstupy jsou flexibilní víceúčelové stroje (technologie) a

---

<sup>55</sup> To znamená koncentrace výzkumu a vývoje a plánovací a rozhodovací funkce v aglomeracích, zatímco standardizovaná výroba se nacházela v periferních regionech.

kvalifikovaná, flexibilní (rychle se přizpůsobující) a zručná pracovní síla. Klíčovými aktéry regionálního rozvoje nejsou velké podniky, ale spíše malé a střední podniky, nebo kooperační sítě, vytvářené malými a středními podniky. Ideálním typickým příkladem průmyslového okrsku je region „Třetí Itálie“, který se polohově a ekonomicky nachází mezi silně průmyslovým severem (Milano, Turin) a slabě rozvinutým italským jihem (Mezzogiorno). Jedná se především o provincie Emilia-Romagna, Toskánsko, Benátsko a část Lombardie, kde se nachází velký počet vysoce specializovaných průmyslových oborů. Region je tvořen malými a středními podniky, které působí v designově a kvalifikačně náročných odvětvích, jako je výroba kůže, obuvi, oděvů, nábytku, keramiky, dopravních prostředků a strojů apod. Od poloviny sedmdesátých let 20. století zaznamenává tato oblast výrazný rozvoj (růst počtu nově zakládaných podniků, expanze zaměstnanosti a příjmů).

Další příklady průmyslových okrsků můžeme nalézt ve Francii (Grenoble a Montpellier), v Dánsku (Jütland), v Německu (Badensko-Württembersko), v Norsku (Horten a Baerum) či ve Švédsku (Anderstorp). Zastánci flexibilní specializace vidí v těchto regionech více než jen jednotlivé úspěšné příklady (vycházejícího z modelu endogenního regionálního vývoje), které ukazují, že regionálního rozvoje lze dosáhnout prostřednictvím spolupráce malých a středních podniků a využíváním místně dostupných zdrojů a schopností.

Pojem „industrial districts“ byl poprvé použit již Marschallem (1891). Průmyslový okresek chápal jako geografickou koncentraci podniků určitého průmyslového odvětví, který se dynamicky rozvíjí díky externím efektům a lokalizačním výhodám. Marshall zdůrazňoval především pozitivní vliv industriální atmosféry na šíření informací a na inovační činnost v podnicích. Vycházel z dvou konkrétních příkladů. Výroby příborů a nožů v okolí Sheffieldu a oděvního průmyslu v okolí Lancashire.

Z pohledu flexibilní specializace můžeme průmyslové okrsky definovat jako geograficky lokalizovanou síť malých a středních podniků, které vyrábějí určité výrobky pomocí vzájemné dělby práce, mezi nimiž vznikají dodavatelské, kooperační a informační vztahy. Služby, které překračují vnitřní kapacitu jednotlivých podniků, se organizují společně. Týká se to především vzdělávání (školení), technologického poradenství, kontroly kvality, výzkumu a vývoje, výzkumu trhu, zastoupení na veletrzích a marketingu (reklamy). Rozvoj průmyslových okrsků je výsledkem působení nejenom obvykle uváděných externích aglomeračních úspor, ale také sociálních vztahů v regionu. Jejich existence spočívá v inovační schopnosti podniků. Inovace jsou urychlovány správným poměrem mezipodnikových kooperačních a konkurenčních vztahů. V průmyslových okrscích existují kolektivní mechanismy řešení konfliktů, které vedou k tomu, že si podniky vzájemně nekonkurují nízkými platy a špatnými pracovními podmínkami, ale výrobkovými inovacemi. Mezipodnikové kooperace jsou podporovány jistou mírou důvěry mezi aktéry, a vyskytují se v mnohých odvětvích. Jejich možnosti sahají od společného nakupování (nákladová výhoda), dodavatelských vztahů až po spolupráci v oblasti designu, vývoje nových výrobků nebo společného prodeje. Také vztahy k zaměstnancům se často zakládají na důvěře, neboť flexibilita a inovace vyžadují motivované a kreativní pracovníky. InSTITUTE jako místní rozvojové agentury, inovační centra, podnikatelská sdružení, obchodní a průmyslové komory, odborové organizace apod. hrají významnou roli při řešení konfliktů. V neposlední řadě je zapotřebí zmínit autonomii obcí a regionů a jejich dobrou finanční situaci, pokud se zabýváme faktory, které stimulují rozvoj průmyslových okrsků.

Průmyslové okrsky můžeme obecně charakterizovat pomocí těchto znaků:

- Specializují se na určité výrobky, přičemž většinou malé podniky vzájemně spolupracují ve všech fázích výroby, prodeje i ve službách.
- Vzájemně výhodná dělba práce je zakořeněná ve specifických sociálních vztazích v regionu.
- Iniciátory a mediátory těchto kooperačních vztahů jsou často výzkumná, vývojová nebo inovační centra.
- Hustá síť institucí přebírá úlohu zastupování regionálních zájmů navenek a řešení konfliktů uvnitř. Kromě toho vytváří základnu vzájemné důvěry a spolupráce.

Spolupráce malých a středních podniků se považuje za klíčovou charakteristiku průmyslových okrsků, přičemž důvěra se považuje za předpoklad otevřené výměny informací a úspěšné kooperace. V případě

chybějící důvěry musí podniky počítat s oportunistickým jednáním partnerů a nejsou nakloněny spolupráci.

Jakou roli hraje vzájemná důvěra v rozvoji průmyslových okrsků je předmětem sporů. Někteří autoři nekriticky zdůrazňují roli kooperační kultury, přičemž míru důvěry a kooperace chápou jako klíčové faktory, které ovlivňují dynamický rozvoj průmyslových distriktů. Rozsah konfliktů přitom zcela zanedbávají. Jak uvádí někteří autoři, tak důvěra mezi aktéry v regionu nepředstavuje žádnou danou vlastnost, ale je výsledkem dlouhodobých interakcí a výměny názorů mezi aktéry. Často se v této souvislosti hovoří o „učících se regionech“. Důvěra se může vytvářet společnými aktivitami, stejně tak se ovšem může ztrácet.

O flexibilní specializaci a průmyslovém okrsku se někdy hovoří jako o novém modelu (vzoru) regionálního rozvoje. Tyto ambice jsou často předmětem kritiky, kterou lze shrnout do následujících bodů:

- Otázka reprezentativnosti a zobecnitelnosti. Do jaké míry může být průmyslový okresek modelem regionálního rozvoje vzhledem k tomu, že velký počet regionů nespĺňuje jeho předpoklady?
- Heterogenita (rozdílnost) uváděných příkladů. V mnohých charakteristikách se liší (velikostní struktura podniků, odvětvová příslušnost, typ koordinačního mechanismu). Příklad Třetí Itálie s rovnostářskou strukturou egalitářskou strukturou malých podniků je ideálním příkladem průmyslového okrsku. Jedná se spíše o výjimkou než o pravidlo.
- Význam výrobních sítí malých podniků se s ohledem na silnou a rostoucí internacionalizaci ekonomiky všeobecně přeceňuje. Výrobní sítě se ukázaly jako nestabilní. Od 90. let 20. století začal růst počtu malých a středních podniků, které byly převzaty externími velkými podniky. Následkem toho se „vrátily“ hierarchické struktury s dominantními velkými podniky (např. vytvořením dominantního podniku) a došlo k nahrazování flexibilní specializace větší standardizací produkce. Regionální sítě tak byly redukovány nebo začaly být organizovány více hierarchicky. Zůstává tudíž otázkou, zda model průmyslového distriktu neplatí pouze pro určité období.
- Zpochybňuje se dlouhodobá přizpůsobivost (adaptace) vysoce specializovaných průmyslových klastrů. Grabher (1994) argumentuje na příkladu švýcarského regionu Jura nebo německého Porúří, že regionální sítě mají s ohledem na přílišné přizpůsobení předcházejícím podmínkám omezenou schopnost dlouhodobé přizpůsobování (stále se přizpůsobovat). Může vzniknout technologické a organizační zablokování. Tyto regiony pak mají zvláštní potíže přizpůsobit se novým technologickým vzorům nebo změněným globálním rámcovým podmínkám.
- Koncept flexibilní specializace je nedostatečně teoretický. Nedostatečně vysvětluje, za jakých podmínek se flexibilní specializace prosazuje a dynamicky se rozvíjí v průmyslových okrscích.

Zastánci konceptu flexibilní specializace na kritiku odpověděli určitou modifikací a zmírněním požadavků. V novějších pracech se objevují decentralizované velké podniky jako další významná instituce flexibilní specializace.

Proti argumentu chybějící široké a spolehlivé empirické základny namítají, že masová výroba a flexibilní specializace představují pouze ideální typy, a nejsou tedy považovány za empiricky zevšeobecnitelné. Žádný model nemůže v konkrétním čase a konkrétním prostoru (regionu) zcela dominovat na jiným. A tak různé hybridní formy a koexistence modelů (vzorů) průmyslové organizace jsou spíše pravidlem než výjimkou. Tak jako se v minulosti v některých odvětvích a regionech neprosadila fordistická hromadná výroba, stejně tak dnes v některých odvětvích a regionech přetrvává fordistická masová produkce. Nemůžeme tedy očekávat nějaký deterministický přechod od masové produkce k flexibilní specializaci. Model funguje pouze tehdy, pokud existují odpovídající institucionální a další podmínky a aktéři realizují uvedené strategie.

## Shrnutí

V této kapitole jsme se zabývali regionálním rozvojem z dlouhodobé perspektivy. Regulační teorie představuje rozsáhlou koncepci, podle níž je převažující model regionálního rozvoje výsledkem specifického režimu akumulace a sociální regulace. Tento režim se v jednotlivých historických obdobích ekonomického rozvoje vyznačuje charakteristickým modelem výroby (vůdčí průmyslová odvětví, organizace práce), určitými makroekonomickými vztahy (investice, spotřeba, zahraniční obchod) a specifickým systémem sociální regulace (hospodářská politika, instituce). Dokud se akumulační režim a sociální regulace dokáží vzájemně přizpůsobovat, tak ekonomika kontinuálně roste. Při větších rozporech vznikají strukturální krize, které po určitém přechodném období přecházejí do nového režimu.

Po stručné charakteristice konkurenční ekonomiky 19. století, jsme se zabývali fordismem, který charakterizuje poválečné období. Masová (hromadná) výroba, standardizace a dělba práce jsou typickými charakteristikami tohoto výrobního modelu. Značné přírůstky produktivity a příjmů zajišťovaly masovou kupní sílu a spotřebu, která byla navíc stimulovaná keynesiánským řízením poptávky a sociální přerozdělovací politikou (sociální stát). Klíčová průmyslová odvětví tohoto období (investiční celky a spotřební průmysl) se staly póly růstu a stimulovaly regionální vývoj. V 60. letech 20. století vedl nedostatek výrobních faktorů v městských aglomeracích k rostoucímu přemísťování výrobních aktivit do periferních regionů a zemí, přičemž klíčové podnikové funkce (řízení, věda a výzkum atd.) zůstávaly v centrech. Vnitropodniková dělba práce se promítala do prostorové dělby práce.

Současné období (od 70. let 20. století) je poznamenáno flexibilní výrobou, sítěmi, „Economies of Scope“ a deregulací. Ekonomika se stále více internacionalizuje (globalizuje) a keynesiánské ovlivňování poptávky na národní rovině se ukazuje stále více jako neúčinné. Regionální rozvoj je určován propojováním regionálních ekonomik s rozdílnými růstovými odvětvími (designově náročná odvětví, vyspělé technologie, podnikové služby) a odlišnými způsoby koordinace (od rovnostářských po hierarchické formy).

Nakonec jsme se zabývali průmyslovými distrikty, jako ideálními typy flexibilní výroby. Jedná se o geograficky lokalizované sítě malých a středních podniků, mezi nimiž existuje široká dělba práce a rozvinuté dodavatelské a kooperační vztahy. Přitom jsou podporované hustou sítí institucí, které nabízejí různé služby (vzdělání, technologický transfer, prodej/ marketing) a podporují kooperaci.

## Kontrolní otázky

1. Co je to regionální zakořenění podniků?
2. Jaký vliv má globalizace na ekonomický rozvoj?
3. Stručně charakterizujte fordismus?
4. Charakterizujte postfordismus.
5. V čem se liší jednotlivé typy nově industrializovaných prostorů?

# 11. Regionální politika

V této kapitole se budeme zabývat obecnými aspekty regionální politiky. Nejdříve si definujeme regionální politiku a její aktéry. Potom se zaměříme na zdůvodnění regionálně-politických intervencí. Dále si uvedeme přehled a klasifikaci nástrojů regionální politiky, a nakonec se budeme věnovat klíčovým regionálně-politickým strategiím (konceptům), které se v praxi nejčastěji používají. Při seznamování s těmito strategiemi můžete využít svých znalostí teoretických koncepcí regionálního rozvoje, získaných v předcházejících kapitolách 7 až 10.

Úvodem je zapotřebí zmínit, že regionální politika, resp. cíle které sleduje a nástroje, které používá, se v průběhu času mění. Její obsah závisí na velikosti regionálních rozdílů a na citlivosti jednotlivých zemí na zmíněné rozdíly. Regionální politika tak může mít mnoho praktických podob a sledovat různé cíle. Česká regionální politika např. stále vidí těžiště v oblasti infrastrukturních opatření, zatímco švýcarská se naopak zaměřuje „pouze“ na podporu podnikání v odlehlých regionech.

Jednotlivé typy nástrojů a strategiemi regionální politiky vždy charakterizujeme a hodnotíme z hlediska jejich praktických aplikací. Vycházíme z kritického pohledu. Každý nástroj nebo strategie má jak silné, tak i slabé stránky.

Důležitost regionální politiky je zapotřebí vnímat také v kontextu role státu v rozvoji ekonomiky a společnosti. Stále se hledá vhodná míra státního intervencionismu, která úzce souvisí s řešením velmi složitého dilematu mezi principem zásluhovosti (podporovat úspěšné) a principem solidarity (vyrovnávat regionální rozdíly), resp. mezi ekonomickou efektivností a sociální spravedlností. Složitost vyplývá ze subjektivity vnímání těchto principů jednotlivci a z velké proměnlivosti názorů v prostoru a čase. Objektivizace řešení tohoto dilematu je prakticky vyloučená. Vždy se bude jednat o kompromis mezi hlavními aktéry.

Tak jako neexistuje žádná komplexní teorie regionálního rozvoje, tak neexistuje ani žádná správná strategie regionální politiky.

## Studijní cíle:

- Seznámit se s klíčovými nástroji a strategiemi regionální politiky (s jejich silnými i slabými stránkami)
- Získat přehled o možnostech řešení vybraných regionálních problémů
- Získat kritický pohled na regionálně-politické intervence a na úspěšnost regionálně-politických strategií
- Aplikovat obecné poznatky (nástroje, strategie) při řešení problémů konkrétních regionů

## Klíčová slova:

- Regionální politika
- Aktéři regionální politiky
- Důvody pro regionálně politické intervence
- Nástroje regionální politiky
- Regionálně-politické strategie (neoklasický přístup, keynesiánské ovlivňování poptávky, koncepce růstových pólů, endogenní strategie, inovační přístup, klastrová politika a regionální a městský marketing)

## 11.1 Vymezení základních pojmů

### 11.1.1 Definice a aktéři

**Regionální politikou se většinou rozumí ovlivňování (usměrňování) ekonomických a sociálních procesů v dílčích územních jednotkách státu, prostřednictvím veřejné správy.**

Použité výrazy „ovlivňování“ či „usměrňování“ naznačují, že regionální rozvoj, jak se často hovorově označuje, nelze řídit. Řídit lze lidské zdroje, organizace, procesy atd., ale ne regiony nebo regionální rozvoj. Subjekty řízení totiž nemají regionální zdroje pod kontrolou. V podmínkách tržní ekonomiky a právního státu nestojí stát nad ekonomikou a společností. Stát například může prostřednictvím podpory průmyslových zón podporovat rozvoj periferních regionů. Zůstává ale na rozhodnutí investorů, zda do regionu přijdou a takovou podporu využijí.

Dílčími územními jednotkami se rozumí regiony (region je území větší než obec a menší než území státu), které jsou vymezeny podle určitého kritéria. Při vymezování podpůrných regionů se nejčastěji používá kritérium homogenity (homogenní region se vyznačuje tím, že např. ve všech obcích, které ho tvoří je stejně vysoká nezaměstnanost) nebo kritérium funkční příslušnosti (centrum a zázemí). V prvním případě hovoříme o homogenních, v druhém případě o funkčních (nodálních) regionech.

**Regionální politika** se většinou snaží ovlivňovat ekonomické a sociální procesy, takže jejím tradičně nejdůležitějším aktérem je národní stát a jeho instituce. V České republice je to Úřad vlády a příslušná ministerstva, hlavně Ministerstvo pro místní rozvoj.

Ve vyspělých evropských zemích se v posledních desetiletích výrazně zvýšil počet aktérů regionální politiky, kteří dnes vytvářejí celý komplex různých institucí. Regionální politiku tak můžeme označit za víceúrovňové vládnutí/ správu (multilevel governance).

- Evropská unie jako nadnárodní instituce převzala řadu úkolů regionální politiky. Sleduje vlastní regionálně politické cíle za tím účelem vytvořila řadu podpůrných nástrojů. Kromě toho kontroluje a koordinuje (harmonizuje) regionální politiky jednotlivých členských zemí.
- Řada regionů a měst dnes realizuje vlastní aktivní rozvojovou politiku na bázi strategického plánování a městského/ regionálního marketingu. Zaměřují se na potenciální investory nebo se snaží posilovat a mobilizovat vlastní endogenní potenciál.
- Pominulo doposud striktní oddělování státu (veřejného sektoru) a soukromého sektoru. Úlohu státu totiž stále častěji přebírají polostátní nebo privátní aktéři. K těmto aktérům patří různé rozvojové agentury, rozvojové fondy, poradenská, podnikatelská a technologická centra apod. Významnou roli sehrává také občanský sektor. Velký počet aktérů zvyšuje požadavky na koordinaci a vede k rostoucí konkurenci mezi jednotlivými aktéry.

### 11.1.2 Důvody pro regionálně politické intervence

Proč je vůbec v tržní ekonomice zapotřebí regionální politika? Jaké existují důvody a argumenty pro regionálně politické zásahy (intervence)? V literatuře se můžeme setkat se třemi základními skupinami argumentů. Jedná se o ekonomické, sociální a ekologické důvody.

#### **Ekonomické důvody**

Podle představ neoklasické ekonomie<sup>56</sup> by měl tržní mechanismus zajišťovat optimální prostorovou alokaci zdrojů a růstu, takže by regionální politika neměla být zapotřebí. Optimální alokaci však brání především existence externích efektů a nedokonalá mobilita zdrojů. Důsledkem toho jsou:

---

<sup>56</sup> Argumenty těch, kteří se staví proti regionální politice je možné shrnout do dvou následujících okruhů:

- Aglomerace, v nichž společenské náklady převyšují společenské výnosy (aglomerační nevýhody).
- Inflační tlaky, vznikající tím, že poptávka po výrobních faktorech v určitých regionech trvale převyšuje nabídku.
- Nedokonalá mobilita práce a kapitálu způsobuje, že existují regiony, v nichž zůstávají výrobní faktory (hlavně pracovní síla) zčásti nevyužité.
- Soukromí investoři, aby dosáhli přiměřených výnosů, vyžadují vybavenost území veřejnou infrastrukturou (dopravní a telekomunikační sítě, vzdělávání, věda, technologický transfer, veřejná správa), takže existuje úzká souvislost mezi veřejnými a soukromými investicemi. Řada oborů této infrastruktury má charakter veřejných statků (nevyločitelnost a nerivalita) a nejsou tudíž v dostatečné míře nabízeny soukromým sektorem.

Úkolem růstové (prorůstové) regionální politiky je směřovat veřejné investice do regionů, v nichž se očekávají nejvyšší výnosy. O které konkrétní regiony se má jednat je obtížné určit, neboť kvůli nedostatku informací nejsou k dispozici regionální produkční funkce. Navíc svůj vliv mají také národohospodářské aspekty. V době ekonomické recese se s nevyužitými výrobními faktory setkáváme také v aglomeracích, takže nejvyšších výnosů z veřejných investic lze dosáhnout právě tady. Podobné úvahy se staly základem koncepcí růstových pólů, jak jsme o nich již hovořili. Také v případě inovačně nebo technologicky zaměřené regionální politiky představují městské aglomerace nejhodnější prostředí pro lokalizaci vědecky a technologicky náročných projektů a investic.

V obdobích dlouhodobého ekonomického růstu dochází k přetěžování aglomerací, zatímco v periferních regionech často existují nevyužívané lidské zdroje (nezaměstnanost, nízké mzdy) a nedostatečně využitá infrastruktura. V tomto případě je z růstových důvodů racionální směřovat veřejné investice do periferních regionů, protože tím se na jedné straně omezují inflační tlaky v aglomeracích a na druhé straně dochází k mobilizaci nevyužitých výrobních faktorů.

### **Sociální důvody**

V podmínkách tržní ekonomiky nejsou hlavním motivem existence regionální politiky důvody ekonomické, ale sociální. Hlavním argumentem je, že tržní mechanismus není schopen zabezpečit rovnoměrný (vyvážený) regionální rozvoj se stejnými příjmovými příležitostmi a rovnocennými životními podmínkami ve všech regionech. Důvodem je rozdílná vybavenost regionů zdroji, existence výnosů z rozsahu, aglomerační výhody a cirkulárně-kumulativní procesy regionálního vývoje.

Státy (společnosti), v nichž hraje významnou roli sociální rovnost a spravedlnost, se proto pokoušejí pomocí regionální politiky přispět k vyrovnání meziregionálních příjmových a podnikatelských příležitostí a rozdílů v životních podmínkách. Vyrovnávání neodůvodnitelných meziregionálních rozdílů (regionálních disparit) je tradičním cílem regionální politiky. Tento cíl není motivován pouze sociálně, ale také pragmaticky. Např. Evropská unie má zájem zabezpečit alespoň

- 
1. V reálné ekonomickém vývoji musí být zajištěna jak odvětvová, tak i regionální soutěživost. Regionální politika tím, že zvýhodňuje určité regiony přispívá k pokřivení meziregionální konkurence, což v konečném důsledku vede ke snížení ekonomické efektivnosti prostorové alokace zdrojů.
  2. Efektivní a dobře koordinovaná makroekonomická politika na národní úrovni nebo národní sektorové (odvětvové) politiky mohou zabezpečit řešení regionálních problémů účinným způsobem a není tudíž potřebné uskutečňovat speciální regionální politiku. Proti tomuto tvrzení namítají Albrechts a Swyngedow (1989), že v politice na úrovni státu převažují národní kritéria a lokální a regionální potřeby jsou proto zanedbávány. Stöhr k tomu podotýká, že centrální politika může být jen těžko úspěšná při podpoře lokální iniciativy, protože to vyžaduje změnit sociální, politické a behaviorální struktury v příslušných oblastech, čehož nelze dosáhnout jen za pomoci nástrojů centra (Stöhr 1989).

minimální sociální a ekonomickou soudržnost mezi regiony, aby tím zabránila možné desintegraci Společenství.

Výběr podporovaných regionů a používaných nástrojů není primárně určován ekonomickou efektivností, ale kritériem účelovosti (potřebnosti). Regiony, jimž je určena pomoc, jsou vymezovány na základě takových ukazatelů jako je nízká výše příjmu na obyvatele, vysoká míra nezaměstnanosti nebo jiné nepříznivé životní podmínky.

Jelikož tržní mechanismus nezaručuje snižování meziregionálních rozdílů, tak má regionální politika většinou silně intervenční charakter a není tržně orientovaná. V posledních desetiletích došlo k určitému vystřízlivění (záměry jsou skromnější) v odpovědi na otázku, zda je regionální politika schopna zabránit vzniku meziregionálních rozdílů<sup>57</sup> nebo zda je schopna alespoň výrazným způsobem snížit. Praxe ukazuje, že stabilizaci (nezvětšování) regionálních disparit je možné považovat za úspěch.

Nejčastějším sociálním cílem regionální politiky je zabezpečení široce chápané kvality života obyvatel trvale žijících v daném regionu. Jde přitom o zaručení přiměřené kvality života pro všechny obyvatele dané země. Problémem ale je, že kvalitu života nelze měřit pomocí jediného souhrnného (agregovaného) ukazatele. Regionální politika se proto snaží alespoň zajistit minimální vybavenost území v takových oblastech jako je práce (pracovní příležitosti), bydlení, vzdělávání, zásobování, doprava, trávení volného času apod. Při snaze o zajištění rovnocenné kvality života je zapotřebí varovat před příliš ambiciózními a technokraticky náročnými řešeními. A to ze dvou důvodů:

- Teoretická a metodická východiska řešení tak komplexního úkolu, jakým je zajištění rovnocenných životních podmínek ve všech částech země nejsou dostatečně rozvinutá. V praxi se navíc realizují spíše pragmatická než vědecká řešení.
- Socioekonomické systémy k nimž patří i regiony jsou natolik složité a komplexní (vzájemná podmíněnost různých jevů), že se ukazují jako omezeně ovlivnitelné.

Právě proto je zapotřebí varovat před komplexními (snažícími se řešit všechno) a ambiciózními strategiemi regionálního rozvoje a počítat s tím, že příliš smělé cíle většinou nejsou dosažitelné, nebo pouze částečně dosažitelné.

## Ekologické důvody

V posledních letech získaly na významu také ekologické cíle regionální politiky. Důvodem je rostoucí zátěž měst a regionů dopravou, problémy s odpady, ovzduším, růst zastavěných ploch na úkor zemědělské půdy atd. Zabezpečení přirozených životních podmínek společnosti a zachování přírodního a kulturního prostředí jsou hlavním cílem politiky územního rozvoje a jsou zastoupené v územních plánech na národní, krajské i obecní úrovni.

(Trvalou) udržitelnost rozvoje nelze očekávat od působení tržního mechanismu. Třebaže hodnota některých statků jako jsou nerostné suroviny nebo půda (z důvodu dispozičního práva) je určována tržně, tak většina přírodních zdrojů (voda a vzduch) je volně k dispozici. Nic nestojí nebo jsou

---

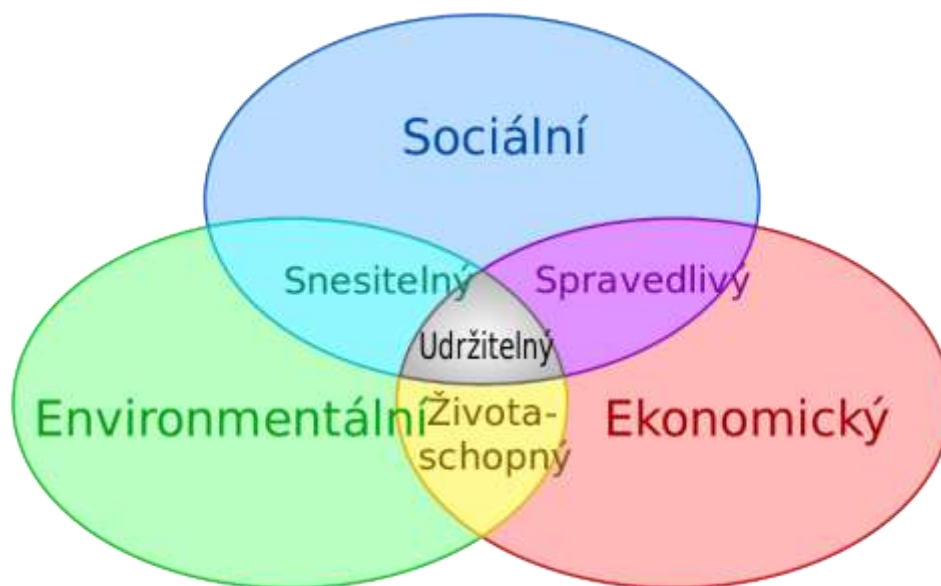
<sup>57</sup> Problém vzniku nerovností a jejich význam pro vývoj společnosti je principiální otázkou (a to nejen v souvislosti s koncipováním regionální politiky), která však dosud nebyla uspokojivě vysvětlena a její objasnění je jedním z významných úkolů vědy. Zde se proto dotkneme jen dvou základních příčin. První příčinou vzniku nerovností je interakce mezi společností (tvořenou jedinci s relativně podobnými vlastnostmi a schopnostmi) na jedné straně a velice heterogenním prostředím (sociální, ekonomické, přírodní) na straně druhé. Druhým základním faktorem, který umožňuje prohlubování velikosti rozdílů, je možnost akumulace majetku jednotlivci, a zvláště možnost jeho předávání, především mezi generacemi. I když jsou uvedené příčiny vzniku rozdílů významné, neumožňují odpovědět na otázku, proč se za posledních 200 až 250 let, což je z hlediska historie lidstva velice krátké období, tak pronikavě zvýšily rozdíly v životní úrovni mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi. Do té doby byly totiž rozdíly v kulturním a ekonomickém vývoji mnohem menší než dnes. Spouštěcí mechanismus tohoto vývoje nevysvětlují dostatečně ani teorie ekonomického růstu (Kaldor 1970).

velmi levné, takže s nimi podniky a domácnosti nekalkulují v odpovídající míře a všeobecně se s nimi plýtvá. Zvláště v aglomeracích je možné využívat výhody koncentrace bez toho, aniž by se jejich uživatelé podíleli na sociálních a ekologických nákladech koncentrace. Ve vyspělých zemích je proto ekologickým cílům jak v rámci regionální politiky, tak i politiky územního rozvoje věnována stále významnější pozornost.

Životní prostředí souvisí s regionální politikou dvojím způsobem:

- Kvalita životního prostředí je jedním z důležitých předpokladů regionálního rozvoje. V důsledku koncentrace ekonomických aktivit dochází současně k nadměrnému zatěžování životního prostředí vybraných regionů. Cílem regionální politiky by proto mělo být zabezpečit rovnoměrnější rozložení ekonomických činností v prostoru. Regionální politika by se měla snažit směřovat ekonomický růst ze silně zatížených regionů do regionů málo zatížených. Nutno ovšem upozornit, že široký rozptyl prostorového rozvoje může vést k přílišné urbanizaci prostoru (růst zastavěných ploch na úkor často kvalitní zemědělské půdy), která je z ekologické perspektivy problematická, a je zapotřebí jí zabránit.
- Každý regionálně politický nástroj nebo strategie má přímý a nepřímý vliv (dopad) na region a jeho životní prostředí. Z hlediska udržitelného rozvoje jde o to vybírat takové nástroje a strategie, které budou mít co možná nejmenší negativní dopady na životní prostředí. Proto by se regionální politika měla snažit dopředu určit, jaké předpokládané dopady budou mít její strategie a opatření na životní prostředí. V současnosti je často potřebné při investičních záměrech vypracovat tzv. EIA (Environmental Impact Analysis – analýzu vlivu na životní prostředí).

Obrázek 10-1. Principy udržitelného rozvoje



### 11.3 Nástroje regionální politiky

Jaké nástroje má regionální politika v tržní ekonomice k dispozici, aby mohla ovlivňovat chování podniků, obyvatel (domácností) a dalších aktérů? V posledních desetiletích vzniklo široké spektrum nástrojů regionální politiky, které se snaží ovlivňovat ekonomický rozvoj regionů a adaptaci regionálních ekonomik na měnící se vnější změny. Jednotlivé nástroje se liší podle obsahové zaměření, vlivů (síly vlivu) a adresátů, kterým jsou určeny. Z hlediska druhu a síly působení regionálně politických nástrojů rozlišuje Fürst a kol. (1976) následující čtyři skupiny nástrojů:

- informace a poradenství,
- finanční pobídky,
- infrastruktúrní opatření a
- regulační a administrativní opatření.

## Informace a poradenství

Informace a poradenství mají nejmenší intervenční sílu. Jejich vliv je závislý na znalostech a hodnotových postojích příjemců. Na nich záleží, jak a do jaké míry informace a rady využijí. Jedná se o skupinu nástrojů, patřící do oblasti tzv. „měkkého“ ovlivňování chování aktérů. Z důvodu rostoucího významu informací v dnešní znalostní ekonomice, význam těchto nástrojů stále roste. Jelikož informace a poradenství nenarušují působení tržního mechanismu, ale naopak jej posilují (zvyšují racionalitu rozhodování), tak jsou z pohledu neoklasické ekonomie považovány za efektivní nástroje. V této souvislosti vznikají nejrůznější informační brožury a internetové portály, prostřednictvím nichž jsou investoři a další zájemci informováni o silných stránkách a jedinečnostech jednotlivých měst a regionů, o kvalitě jednotlivých lokalit z hlediska podnikání, investování, bydlení, trávení volného času apod.

V rámci technologického poradenství jsou podniky informovány o výhodách a nevýhodách nových technologií a o podpůrných programech, které jim mohou pomoci při jejich zavádění. Novým podnikatelům se nabízí speciální poradenství v oblasti tvorby a realizace podnikatelského (business) plánu. Pro podniky, které hledají partnery pro spolupráci existují různé burzy, zprostředkování kontaktů nebo poradenství v oblasti navazování kooperačních vztahů.

Pro obyvatele a zaměstnance jsou určeny informace a poradenství v oblasti vzdělávání (celoživotního učení), pracovních možností v regionu i mimo něj, kariérního rozvoje atd. Cílem těchto opatření je zvyšovat jak meziodvětvovou, tak meziregionální mobilitu pracovních sil. Cílovými skupinami informačních opatření mohou být také obce, města a další regionální instituce jako jsou regionální rozvojové agentury, technologická centra, místní akční skupiny apod. Jejich význam roste mimo jiné také v souvislosti s přeshraniční výměnou zkušeností, podporovanou Evropskou unií.

## Finanční pobídky

Finanční pobídky existují v mnoha formách, nejčastěji ve formě dotací, příspěvků, daňových zvýhodnění nebo levných úvěrů. Jedná se o nástroje, které odměňují žádoucí způsob jednání příjemců, které jim přinášejí individuální užitek.

Finanční pobídky jsou určeny podnikům nebo investorům s cílem podpořit jejich mobilitu do určitých, nejčastěji problémových regionů. Existuje přitom řada forem: od přímých dotací k investovanému kapitálu, přes poskytnutí úvěrů s nízkými úroky až po poskytnutí pozemků a jejich zainvestování.

Finanční pobídky, hlavně investiční pobídky jsou častým předmětem kritiky. Podniků, které mají zájem investovat na jiných místech je méně, než měst a regionů, které se je snaží získat (přilákat). Tento převis poptávky nad nabídkou zvyšuje meziregionální konkurenci a vede k situaci, kdy se jednotlivá města a regiony snaží investory „přeplácet“, takže se reálné přínosy některých investičních pobídek ukazují jako sporné (z hlediska nákladů a přínosů). Mimoto se často diskutuje o tzv. efektech „zbytečné podpory“, které vznikají tehdy, když by k usídlení podniku v regionu bývalo došlo i bez finanční pobídky. V západní Evropě se již od 80. let 20. století od podpory zakládání pobočných závodů v periferních regionech ustupuje, jelikož výroba se začala více lokalizovat v rozvojových zemích a v 90. letech také v zemích střední a východní Evropy. Jak vidíme na datech z ČR, tak podobných investic i u nás ubývá, protože se snižuje potenciál mobilních podniků.

Tabulka 11-1. Nástroje regionální politiky

adresáti	druh opatření			
	<i>informace a poradenství</i>	<i>finanční pobídky</i>	<i>infrastruktura</i>	<i>regulace a administrativní opatření</i>
<b>PODNIKY</b>				
mobilita	informace o lokalitách, regionální marketing	pomoc při přemístění	výstavba infrastruktury důležité pro rozvoj ekonomiky (elektřina, voda, odpady, telekomunikace, vzdělání, výzkum, výzkumné parky, technologická a zakladatelská centra	příkazy a zákazy
investice	----	investiční pobídky		regulace investic
nová pracovní místa		prémie za vytvořené pracovní místo		----
technologie, inovace	technologické a inovační poradenství	podněty k novým technologiím, výzkum a vývoj, inovace		regulace nových technologií
zakládání	poradenská činnost při zakládání podniku	rizikový kapitál, pomoc při startu		----
<b>OBYVATELSTVO</b>				
vzdělání	informace o vzdělávacích možnostech	příspěvky na vzdělání	výstavba občanské infrastruktury (byty, vzdělávací, sociální, kulturní, sportovní zařízení)	----
mobilita	informace o nabídce pracovních míst	příspěvky na přestěhování se		----
zásobování	informace o nabídce bydlení a kvalitě životních podmínek	subvence na dojížděku za občanskou vybaveností		----
<b>OBCE A VEŘEJNÉ INSTITUCE</b>				
	poradenství pro obce a regionální instituce	příspěvky na komunální a regionální rozvojové projekty	pomoc při budování infrastruktury v obcích	koordinace obcí a regionálních institucí

Zdroj: Fürst a kolektiv (1976)

Kromě investičních pobídek se při lokalizaci nových podniků používají prémie za nově vytvářené pracovní místo. Mají většinou podnítit rozvoj podniků, podpořit zaměstnanost a mzdovou úroveň v cílových regionech. Také v tomto případě jsou kritizovány vedlejší efekty, takže se používají stále méně. Rostoucí význam naproti tomu zaznamenávají inovační pobídky, podpora zakládání nových podniků, start-upů a také podpora mezipodnikových kooperací. Cílem těchto opatření je posilovat inovační a podnikatelské aktivity ve vybraných regionech.

Příjemci finančních pobídek mohou být také obyvatelé nebo zaměstnanci (příspěvky na vzdělání, příspěvky na mobilitu/ dojíždění, jednorázová finanční pomoc při stěhování, finanční příspěvek při obstarání bytu atd.).

Také obce, města a další regionální instituce mohou být adresáty těchto finančních nástrojů, např. při podpoře rozvojových projektů, na nichž se podílí větší počet regionálních aktérů.

## **Infrastrukturální opatření**

Infrastrukturální opatření mají zčásti podobný účinek jako finanční pobídky. Například když se určitá lokalita stane atraktivnější a nákladově výhodnější pro lokalizaci podniků. Infrastrukturální opatření tak přímo ovlivňují předpoklady pro podnikání (zakládání a usídlování podniků). Jedná se především o určitou minimální vybavenost území občanskou vybaveností, energetickými, dopravními a telekomunikační sítěmi atd.

Infrastrukturální opatření zpravidla nejsou zaměřena na specifické cílové skupiny a aktivity, jako např. finanční pobídky, neboť mají značné externí efekty a patří do kategorie veřejných statků, takže z nich mohou mít užitek nejen podniky, ale i domácnosti.

Klasickými nástroji regionální infrastrukturální politiky je výstavba základní technické (energie, voda, kanalizace, odpady), dopravní (silnice, železnice, letecká, lodní a potrubní doprava) a telekomunikační infrastruktury (telefon, vysokorychlostní internet). V koncentrované a vázané formě dochází k výstavbě infrastruktury ve zvláštních hospodářských zónách, například v průmyslových parcích.

V poslední době se do popředí regionální infrastrukturální politiky, díky významné orientaci na endogenní rozvoj, dostává podpora infrastrukturálních zařízení, která podporují inovace, zakládání nových podniků a podnikových sítí (klastřů), to znamená podpora vzdělávacích a školících zařízení, podpora vědy, výzkumu a vývoje, podpora technologického transferu a poradenství a v neposlední řadě podpora klastřů a klastrových iniciativ. V koncentrované a vázané formě se podporují vědecko-výzkumné parky, technologická a zakladatelská centra.

Ve vztahu k obyvatelstvu se podporuje bytová výstavba, rozvoj vzdělání (školky, školy všech stupňů, univerzity), instituce celoživotního učení, univerzity třetího věku, sociální, zdravotnická, kulturní a sportovní zařízení.

Na rozdíl od finančních pobídek, které můžeme relativně přesně směřovat na jednotlivé cílové skupiny, tak infrastrukturální opatření přispívají spíše ke všeobecnému zvyšování kvality dané lokality. Přitom působí mnohem spolehlivěji a trvaleji než finanční pobídky, protože vytvářejí dlouhodobý užitek a trvaleji zlepšují atraktivitu lokality nebo regionu.

## **Regulační a administrativní opatření**

Regulační a administrativní opatření představují v porovnání s podporou informovanosti a s finančními pobídkami „tvrdší“ zásahy, protože mohou některé typy aktivit (jednání) podpořit a jiné zakázat. Lze například zakázat lokalizaci podniků a obyvatelstva v ekologicky hodnotných a citlivých územích (národní parky) nebo je možné brzdit průmyslový rozvoj v nadměrně zatížených regionech prostřednictvím kontroly investic. Taková kontrola investic se uplatňovala v 60. a 70. letech minulého století např. v oblasti Velkého Londýna nebo Pařížské pánve (Île-de-France) při lokalizaci nových průmyslových a administrativních staveb.

Významným regulačním nástrojem je v této souvislosti územní plánování, které reguluje funkční využití území.

V oblasti zavádění nových výrobních technologií nebo při zakládání podniků sehraává administrativní regulace významnou, a zpravidla brzdicí úlohu. Administrativní opatření dokáží zabránit nebo ztížit společensky nežádoucí vývoj, nedokáží však v hospodářsky zaostávajících regionech pozitivně stimulovat rozvojový proces. Velkou výzvou je v této souvislosti spíše odbourávání byrokratických překážek.

V mezinárodním konkurenčním boji o investice hraje míra regulace, jak ukazují zkušenosti zemí střední a východní Evropy anebo rozvojových zemí, velkou roli. Především v případě průmyslu s negativním vlivem na životní prostředí (těžebním průmyslu, chemický průmysl atd.) způsobuje malá

regulace nebo nízký standard životního prostředí často větší atraktivitu příslušných regionů než například finanční pobídky. Takový dumping životního prostředí s sebou ovšem přináší riziko ohrožení střednědobých a dlouhodobých předpokladů pro ekonomický a společenský rozvoj.

## 11.3 Regionálně-politické strategie

Doposud jsme se zabývali základními motivy a cíli regionální politiky. Dále jsme představili hlavní nástroje regionální politiky, používané v tržních ekonomikách. V zájmu efektivní a účinné regionální politiky je ovšem důležité zaměřit určité nástroje na specifické cíle nebo specifické cílové skupiny, a dokázat je vzájemně skloubit (dát dohromady) takovým způsobem, aby byly pokud možno konzistentní, a vzájemně si neprotiřečily. „Strategie“ tak představují takové kombinace nástrojů, které se zaměřují na určité cíle, vycházejí z určité teoretické koncepce regionálního rozvoje a prokazují určitou konzistentnost. V následujícím výkladu se soustředíme především na takové strategie, které se uplatňují v praxi, i když některé z nich vznikly již přede desetiletími.

Strategie regionálního rozvoje (strategické koncepce) rozdělujeme podle toho, zda spoléhají spíše na vnější rozvojové impulsy nebo se zaměřují více na mobilizaci a rozvoj endogenních (vnitřních) faktorů.

### 11.3.1 Neoklasický přístup

Vnější (externí) rozvojové impulsy ve formě meziregionální mobility výrobních faktorů nebo obchodní vztahů stojí v popředí neoklasického, keynesiánského a polarizačního přístupu. Proto bychom uvedené tři přístupy mohli zařadit do kategorie **strategií zaměřených na mobilitu**.

Neoklasická strategie se opírá o neoklasický model regionálního rozvoje. Základní představou přitom je, že tržní mechanismus principiálně zabezpečuje optimální meziregionální alokaci výrobních faktorů a odpovídající rozložení příjmů. V případě větších příjmových rozdílů způsobuje jak meziregionální obchod, tak také mobilita kapitálu a práce vyrovnání příjmů na jednoho obyvatele. Výrobní faktory se přitom přemísťují právě do těch regionů, v nichž jsou relativně vzácné (je jich nedostatek) a proto umožňují vysoké mezní výnosy a větší ekonomické zhodnocení. Kapitál se stěhuje do regionů s vyšší kapitálovou výnosností, s volnými pracovními silami a nízkými mzdami (z center do periferie). Pracovní síly z periferie naopak hledají vyšší ocenění v ekonomických centrech.

Role regionální politiky je podle této koncepce považována v podstatě za okrajovou. Pokud by měla vůbec existovat, tak by se měla soustředit na odstraňování tržních nedokonalostí a jinak by neměla výrazněji intervenovat, aby tržní deformace byly co nejmenší. Následující opatření posilují tržní mechanismus jsou v duchu neoklasické teorie považovány za tržně konzistentní:

- Odbourávání monopolů a oligopolů posiluje princip konkurence a zlepšuje tím fungování tržního mechanismu.
- Deregulační opatření snižují deformující státní zásahy (regulace trhu práce či obchodu) a zvyšují tržní flexibilitu.
- Podpora mobility pracovních sil a kapitálu jak mezisektorová (meziodvětvová), tak meziregionální, usnadňuje výrobním faktorům, aby se přemísťovaly do lokalit, kde dosáhnou maximálního ocenění (zúročení).
- Podpora přenosu informací zvyšuje informovanost o regionálních mzdových rozdílech a o rozdílech ve vybavenosti jednotlivých regionů výrobními faktory. Tím se zvyšuje racionalita rozhodování a zvyšuje efektivita využívání zdrojů.
- Výstavba dopravních a telekomunikačních sítí mezi silně a slabě rozvinutými regiony. Tím může docházet k prostorové integraci nebo ke snižování či odstraňování bariér mobility zboží, výrobních faktorů a informací.

Na těchto neoklasických základech byla v 80. letech 20. století postavena regionální politika především ve Velké Británii (za Thatcherové) a v USA (Reagan). Výsledky těchto politik zůstaly skromné a neodpovídaly v žádném případě očekáváním. To by nás vlastně ani nemělo překvapit, neboť neoklasický koncept vykazuje značné koncepční nedostatky. Významnými problémy jsou především tyto. Nebere v úvahu existenci výnosů z rozsahu a aglomerační efekty. Nezohledňuje monopoly a oligopoly (s nimiž se v regionálním kontextu setkáváme častěji). Podceňuje význam velkých a nadnárodních podniků stejně tak jako různé problémy s informovaností a bariéry prostorové mobility výrobních faktorů.

### 11.3.2 Keynesiánské ovlivňování poptávky

Keynesiánská makroekonomická teorie ukázala, že tržní mechanismus nemůže sám zaručit plnou nezaměstnanost, a že tudíž v zájmu dosažení tohoto cíle musí zasáhnout stát. Podle této koncepce by se státní zásahy měly soustředit na ovlivňování poptávky, například ve formě stimulace veřejné nebo soukromé spotřeby nebo prostřednictvím podpory investiční činnosti podniků.

V regionální politice tento přístup vychází především z konceptu exportní báze. V regionálním vývozu zboží a služeb a v účinku příjmového multiplikátoru vyvolaného exportními aktivitami, spočívá návod, jak dosáhnout ekonomického růstu v regionu.

Regionální politika by se proto měla zaměřit na podporu exportně zaměřených průmyslových podniků, které jsou schopny vytvářet exportní báze. Může se jednat o podporu existujících nebo nově přichozících podniků. K důležitým nástrojům patří zabezpečení infrastrukturálních předpokladů (technická infrastruktura, řešení problémů s odpady, vnitroregionální dopravní sítě) a investiční pobídky. Také cílené zadávání veřejných zakázek podnikům v problémových regionech je nástrojem, který může stimulovat poptávku.

Na slabé stránky konceptu exportní báze jsme již upozornili v části věnované této teorii regionálního rozvoje. Proto ve stručnosti. K nejvýznamnějším nedostatkům konceptu exportní báze patří:

- Zanedbávání strany nabídky regionální ekonomiky. Existují v regionu vůbec volné kapacity a jsou k dispozici potřebné výrobní faktory?
- Zanedbávání meziregionálních závislostí (obchod a mobilita výrobních faktorů mezi vícerymi regiony).
- Také stěžejní otázka, proč se exportně orientované podniky (průmyslové odvětví) má tendenci usídlvat v určitých regionech a v jiných nikoliv, není odpovídajícím způsobem zahrnuta do této koncepce.

### 11.3.3 Koncepce růstových pólů

Koncepce růstových pólů vychází z představy, že pro regionální vývoj mají klíčový význam úspory z rozsahu a aglomerační výhody. Tržní mechanismus nemůže zajistit ani optimální alokaci zdrojů, ani vyrovnaný rozvoj regionů, protože vzhledem k polarizačním procesům mají regionální rozdíly dlouhodobý charakter a vykazují spíše tendenci se dále zvětšovat. Na rozdíl od neoklasické koncepce je silnější státní intervence prostřednictvím regionální politiky považována za nezbytnost.

Jak má stát podle představ polarizační teorie postupovat? Koncepce růstových pólů klade důraz na tvorbu úspor z rozsahu a aglomeračních výhod pomocí prostorově koncentrované výstavby infrastruktury a větších industrializačních projektů. Aktivity podporované v pólech růstu (rozvojových centrech) by měly mít charakter hnacích (motorických) jednotek. To znamená, že by mělo jít o velké podniky patřící k silně rostoucím průmyslovým odvětvím s pokročilou technologií. Navíc by měly být propojené s regionální ekonomikou prostřednictvím input-output vztahů. Očekává se, že takovéto sektorové nebo regionální póly budou fungovat jako motory regionálního rozvoje a na základě šířících (difúzních) efektů budou ekonomicky stimulovat i rozvoj zázemí těchto pólů. Úkolem státu by neměla být pouze podpora aglomerací, ale také difúzních (šířících, vyzářujících) efektů, a to prostřednictvím:

- výstavby dopravního a telekomunikačního propojení mezi centrem a zázemím,
- podpory komplementárních průmyslových odvětví a lokalizace podniků v zázemí,
- podpory technologického transferu.

Polarizační přístup hrál významnou roli v regionální politice mnoha zemí zvláště v 60. a 70. letech minulého století, přičemž konkrétní projev (efekt) realizace této strategie byl naprosto rozdílný. Existovaly velké rozdíly jak v cílovém zaměření (orientace na růst nebo na vyrovnání regionálních rozdílů), tak ve způsobu použití (jak byly růstové póly v prostoru použity a vymezeny).

Ve Francii byly v 60. a 70. letech 20. století vybrány tzv. „metropole d'équilibre“ (metropole rovnováhy) jako protiváha Paříže a v nich se podporovala infrastrukturální výstavba. Patřila sem „druhá liga“ francouzských města, jako Lyon, Marseille, Toulouse, Lille a Strasbourg. Záměrem bylo zpomalit růst dynamického regionu kolem Paříže (Pařížská pánev) a posílit ostatní francouzské regiony. Růst metropolitního regionu Paříže měla zpomalit satelitní města v jeho okolí. Podobnou roli ve Velké Británii hrála ve vztahu k Londýnu a jihovýchodnímu regionu nově založená města „New Towns“. Ve Španělsku byla podporována růstová pole v periferních regionech. Snažou bylo podpořit urychlení industrializace. Konkrétně se jednalo o regiony Huelva, Sevilla a Granada na jihu a La Coruna, Vigo a Oviedo na severu země. V Německu a Rakousku byla za póly růstu považována spíše střední a malá města ve venkovském prostoru, přičemž tato politika spíše odpovídala koncepci centrálních míst. Póly růstu fungovaly jako obslužná centra zásobující přilehlé venkovské zázemí.

Novější koncepce pólů růstu (od 80. a 90. let 20. století) jsou založeny na prostorové koncentraci technologicky vyspělých průmyslových odvětví. Zaměřují se na model spontánně vzniklých aglomerací se špičkovými technologiemi jako jsou např. Silicon Valley v Kalifornii nebo Route 128 u Bostonu, a pokoušejí se napodobit podmínky jejich vzniku. K nástrojům, které se používají, patří výstavba výzkumných a vývojových zařízení, budování vědeckotechnických parků (prostorová koncentrace podniků s intenzivním výzkumem), vytváření fondů rizikového kapitálu a podpora vědeckého a technologického transferu (od základního výzkumu po průmyslovou výrobu).

Příklady takové politiky, která podporuje vznik high-tech komplexů nacházíme v Japonsku, Koreji, USA, Francii anebo Velké Británii. Japonsko má díky státnímu programu Technopolis, pokrývajícemu celou zemi, rozhodně nejobšrnější a nejambicióznější program toho druhu. V USA a Evropě jsou to většinou regionální a místní iniciativy, které směřují k podobnému rozvoji pomocí výstavby výzkumných a technologických center. Dnes existuje velký počet takových koncentrací. Mezi nejvýznamnější příklady patří Research Triangle Park v severní Karolíně (USA), University of Utah Research Park, Biotechnology Park ve Worcesteru (Massachusetts), Sophia Antipolis u Nice, Grenoble, Cambridge v Anglii, Karlsruhe a Ulm (Německo).

S ohledem na dosavadní zkušenosti je sice tradiční i nová strategie pólů růstu schopná stimulovat ekonomický a technologický rozvoj, v periferních a slabě rozvinutých oblastech však vykazuje pouze částečnou úspěšnost. Difúzní (vyzařující) efekty z centra do zázemí jsou většinou menší, než odsávací efekty ze zázemí do centra. Stejně tak téměř nedochází k technologickému transferu z růstových pólů do zázemí, jak předpokládá teorie. Pokud k transferu dochází, tak většinou mimo daný region. Rozvojové impulsy pólů růstu se tak zpravidla omezují na jejich spádovou oblast trhu práce.

V menších zemích, jako je např. Dánsko, Rakousko nebo Švýcarsko a v zemích s hustějším osídlením (jako je např. Německo) spočívá řešení problémů s odlehlými a ekonomicky slabě rozvinutými oblastmi v jejich spojení s aglomeracemi (metropolitními regiony) s cílem co nejvíce rozšířit trh práce velkých a středních měst. Vhodnými nástroji jsou výstavba dopravního a komunikačního propojení mezi periferními regiony a městskými aglomeracemi (vlakové spojení, rychlodráhy, silniční propojení) a lokalizace průmyslových a obslužných podniků v okolí aglomerací. V podstatě se tak venkovské periferie postupně proměňují na suburbanizované prostory, přičemž se zásadně mění i jejich charakter. V případě Rakouska například dochází ke „smršťování“ periferie ve východní části země. Trh práce Vídně dnes zabírá Weinviertel, část Waldviertelu, jih Dolního Rakouska a severní Burgenland. Pracovní region Lince zasahuje až do jižních Čech. Takové rozšiřování trhů práce velkých měst představuje zvýšené náklady na každodenní dojíždění a rostoucí dopravní zatížení.

### 11.3.4 Endogenní strategie

Jak neoklasický, tak i keynesiánský přístup a strategie růstových pólů staví do popředí externí faktory regionálního rozvoje, to znamená mobilitu práce a kapitálu a otázku infrastrukturální vybavenosti. Regionálního rozvoje se podle zmíněných koncepcí dosahuje působením externích impulsů, přičemž velkou roli hraje lokalizace poboček velkých (často nadnárodních) podniků, příliv kapitálu (investic) a know-how, investice do infrastruktury a finanční pobídky. Významnou roli při uskutečňování těchto strategií hraje stát anebo Evropská unie.

Již v 70. a 80. letech 20. století byla několika studiemi prokázána omezená účinnost a stálost těchto strategií. Zvláště kritizována byla především lokalizační strategie, to znamená snahy umísťovat v problémových a periferních regionech pobočky velkých podniků. Kritika se týkala těchto aspektů:

- Negativní strukturální efekty (lokalizace odvětví a podniků se standardizovanou výrobou, často na konci životního cyklu, lokalizace především externě kontrolovaných pobočných závodů).
- Vytváření pracovních míst s nízkými kvalifikačními požadavky.
- Krátké trvání lokalizovaných podniků a vysoká konjunkturální závislost vytvořených pracovních míst (v době recese jsou zaměstnanci často propouštěni nebo se pobočky uzavírají).
- Slabá vnitroregionální provázanost a slabé multiplikační účinky.
- Existence „zbytečných výdajů“ (pobočky by často vznikly i bez státní podpory).

Malá úspěšnost lokalizačních (usídlovacích) strategií a také klesající potenciál mobilních podniků (v důsledku globalizace ekonomiky a přemísťování výrobních funkcí podniků do rozvojových zemí) vyústily v 80. letech 20. století ke změně orientace regionální politiky.

Přes rozdílné projevy je pro nové přístupy charakteristická silná orientace na endogenní (vnitřní) potenciál regionů. Zatímco neoklasická koncepce a strategie růstových pólů staví do popředí mobilitu výrobních faktorů a lokalizační účinky usídlených podniků, tak endogenní strategie si všímá především toho, zda jsou zdroje, které má region k dispozici efektivně (dostatečně) využívány a jaká je konkurenční (soutěžní) schopnost podniků v regionu. To úzce souvisí s produkovanými výrobky, výrobními technologiemi, organizací výroby atd. takže důležitou roli sehrává kvalita regionálního podnikatelského prostředí.

### Autonomní rozvoj regionů

Podle Hahna (1985) se koncepce endogenního rozvoje zaměřuje na to, aby vyřešila „regionální problémy prostřednictvím využívání potenciálu existujícího uvnitř v regionu a respektování jeho specifik“. Posílením regionální úrovně vládnutí („zdola“) by mělo dojít ke zvýšení hospodářské, kulturní a politické autonomie (svébytnosti, samostatnosti) regionů. V literatuře se setkáváme i s jinými označeními této strategie, jako je „vnitroregionální rozvoj“, „rozvoj zdola“ nebo „regionální seberealizace“. Základní principy těchto konceptů jsou v podstatě identické, rozdíly se týkají spíše detailů.

Strategie endogenního rozvoje se objevila koncem 70. a začátkem 80. let 20. století jako protínávrh k lokalizační strategii. Je využívána především v okrajových venkovských a horských regionech. Vzhledem ke svému negativnímu vymezení nepředstavuje konzistentní koncepci, ale spíše principy regionální politiky, které byly zformované, aby zabránili chybám strategií orientovaných na mobilitu výrobních faktorů, které hledaly rozvojové impulsy mimo region.

K nejvýznamnějším principům koncepce endogenního rozvoje patří:

- **Regionální rozvoj se nechápe pouze jako ekonomický (hospodářský) rozvoj, ale jako kvalitativní zlepšování ekonomických struktur a životních podmínek.** Mělo by se zlepšit především postavení problémových skupin obyvatel. Regionální rozvoj by se měl také přizpůsobovat sociálně-

ekonomickým, přírodním a kulturním charakteristikám regionu (dnes bychom řekli chápat regionální rozvoj v kontextu udržitelného rozvoje).

- **Regionální aktéři by měli mít takové kompetence, aby měli možnost usměrňovat regionální rozvoj podle svých vlastních představ a cílů.** Měly by být schopní se vlastními silami přizpůsobovat (adaptovat) měnícím se rámcovým podmínkám. Klíčovými prvky jsou v této souvislosti inovační schopnost a kolektivní procesy učení. Za důležitou se považuje široká účast (participace) místních a regionálních zájmových skupin na rozhodovacích procesech a přesun kompetencí a rozhodovacích pravomocí z centrální na regionální úroveň.
- **Regionální politika by měla vycházet z rozvojového potenciálu regionu.** Ten má být efektivně využíván a udržitelným způsobem rozvíjen. Potenciální faktory zahrnují přírodní zdroje (životní prostředí, nerostné bohatství, energie), půdu, kapitál, infrastrukturu, pracovní síly, kvalifikaci a znalosti, podnikatelskou aktivitu, rozhodovací kompetence, sociokulturní faktory a tržní potenciál.
- **Uvedené faktory a zdroje by měly být využívány udržitelným způsobem,** to znamená, že by měly respektovat také ekologické a sociální aspekty. Viz koncept udržitelného rozvoje.
- **Regionální potenciál by se měl využívat multioborově.** Pozornost by se měla věnovat také často opomíjeným oborům, jako je ekologické zemědělství, regionální energetika, drobné podnikání (řemesla a živnosti) nebo oblast služeb (včetně takových oblastí jako je sociální péče a zdravotnictví). Záměrem mezioborového a multioborového propojování by mělo být vytváření komplementárních a synergických efektů.
- **Roste význam malých a středních podniků.** Podporováno by mělo být posilování jejich inovační a konkurenční schopnosti, mimo jiné vytvářením regionálních kooperací a sítí. Inspirací může být koncept průmyslového okrsku.
- **Místní a regionální aktéři jsou považováni za hnací (hybnou) sílu regionálního rozvoje.** Vedle podniků to jsou obyvatelé, politici, zástupci občanského sektoru atd. jsou dále pracovní síly, politici apod.

Tabulka 11-2. Srovnání strategie endogenního rozvoje a strategií orientovaných na mobilitu výrobních faktorů

Strategie endogenního rozvoje	Strategie orientované na mobilitu výrobních faktorů
Modernizace existujících podniků	Podpora lokalizace nových podniků, podpora exportu
Rozvoj regionálních zdrojů (podnikavost, znalosti, kvalifikace)	Přitahování externích (mimoregionálních) zdrojů - kapitál, nové technologie
Strategie zaměřené na diverzifikaci hospodářské struktury	Koncentrace na průmysl
Důraz na projekty z oblastí energetiky a životní prostředí	---
Vnitroregionální dopravní propojení	Meziregionální dopravní propojení
Konkurenceschopnost dosahovaná prostřednictvím zvyšování kvality a zavádění inovací	Konkurenceschopnost prostřednictvím kapitálově náročných a moderních výrobních postupů, nízké pracovní náklady
Široká participace zájmových skupin z regionu	Důraz na podnikání

Jednotlivé prvky a varianty endogenní strategie regionálního rozvoje byly zavedeny v 80. letech 20. století ve více zemích. Jistou průkopnickou roli přitom zpočátku hrály alpské země Rakousko a Švýcarsko v rámci podpory periferních venkovských a horských regionů. Postupně následovaly další země a regiony.

Všeobecné posouzení strategie endogenního rozvoje je obtížné, protože jak její předpoklady, tak konkrétní projevy se podle definic liší. Dosavadní zkušenosti získané z různých případových studií ukazují, že endogenní strategie a projekty, ve srovnání s tradičními strategiemi, dokáží více

zohledňovat místní podmínky a potřeby daného regionu. Cílové skupiny regionálního rozvoje (podniky, obyvatelé, neziskové organizace) se zpravidla lépe identifikují a zapojují do rozvojových procesů. Vykazují často vyšší míru lokální/ regionální angažovanosti. Endogenní strategie také většinou dosahují kvalitnějších výsledků, než strategie orientované na mobilitu (vyšší kvalita vytvářených pracovních míst, inovační schopnost podniků apod.).

Na druhé straně není možné přehlížet některé problémy. Především je nutné uvést slabé teoretické základy. Hlavní principy strategie endogenního rozvoje byly shromážděny na základě kritiky lokalizační strategie a úspěšného rozvoje některých průmyslových okrsků („Třetí Itálie“. Koncepce postrádá teoretickou uzavřenost a myšlenkovou konzistenci.

Existují také praktické problémy s realizací této koncepce, zvláště v periferních regionech. Na rozdíl od průmyslových okrsků v oblasti Třetí Itálie, které slouží jako ideální modely endogenního rozvoje, existuje v mnohých periferních regionech příliš malý endogenní potenciál podniků, kvalifikací a institucí na to, aby vyvolal ekonomický rozvoj, který by stál za zmínku. Kvantitativní účinky (růst produkce, zaměstnanosti a příjmů) bývají v těchto regionech většinou skromné, takže se nedá očekávat výraznější snižování regionálních rozdílů v příjmech a nezaměstnanosti.

Pokud se jedná o staré průmyslové regiony, tak se koncepcí endogenního rozvoje příliš nezabývá problémy starých průmyslových odvětví a otázce externě kontrolovaných podniků. Na výzvy těchto regionů (zavádění organizačních a technologických inovací) lépe reaguje inovační přístup, kterému se věnujeme dále.

### 11.3.5 Inovační přístup

V 80. a 90. letech 20. století se regionální politika v mnohých vyspělých zemích přeorientovala na podporu technologického rozvoje a inovací. Podobně jako koncepce endogenního rozvoje klade důraz na nutnost vycházet z regionálního potenciálu. Liší se ale zdůrazňováním inovačních a technologických schopností podniků. Je také méně obsáhlá než koncepce endogenního rozvoje.

Předpokladem inovační strategie je na jedné straně měnící se mezinárodní dělba práce a rostoucí globální mobilita kapitálu. Standardní místní nebo regionální konkurence se mění v mezinárodní. Výroba se postupně přesouvá do rozvojových zemí. Pro periferní regiony se tím zredukoval potenciál mobilních podniků. Na druhé straně šířením nových technologií (elektronika, počítače, informační a komunikační technologie, biotechnologie, nové materiály) se zkracují životní cykly produktů a zrychluje technologická změna. Technologie a inovace proto zaujímají stále významnější postavení v rámci konkurenčních strategií podniků.

Proč by měla (regionální) politika podporovat pouze inovační procesy a čeho by se měla týkat? S ohledem na zdůvodnění inovační politiky je třeba nejdříve konstatovat, že podniky v tržním hospodářství mají tendenci neinvestovat příliš do inovačních aktivit, neboť takové projekty jsou zatíženy velkou nejistotou (tržní a technologická nejistota) a kvůli rychlému napodobování konkurencí se často vyskytují problémy s přisvojováním si užitků. Společenský užitek je často větší než ten individuální. Navíc prostřednictvím rostoucí specializace a dělby práce v inovačním procesu nabývá na významu způsob koordinace soukromých a veřejných aktérů, tvořících inovační síť. Z regionální perspektivy můžeme dále konstatovat, že především v zaostávajících regionech (periferních nebo starých průmyslových regionech) často existují značné inovační deficity, například ve formě slabých výzkumných a vývojových výkonů, málo inovativní výroby a značného zpoždění při zavádění nových postupů. Důvodem těchto nízkých inovačních výkonů jsou specifické bariéry, které lze přinejmenším z části ovlivňovat veřejnou politikou.

Při veřejné podpoře existují značné rozdíly, které souvisí především s tím, jestli se upřednostňují spíše technologické nebo regionálně-politické cíle. Takže musíme minimálně rozlišovat:

- podporu špičkových technologií a
- zlepšování inovační schopnosti podniků v zaostávajících regionech.

V prvním případě se jedná o zlepšování technologické pozice země v určitém průmyslovém odvětví nebo dokonce o dosažení technologického vůdcovství v určité oblasti. Vycházejí z existujících silných

stránek výzkumu a vývoje je důležité umět identifikovat klastry existujících a potenciální podniků, mezi nimiž existují nebo mohou vznikat silné technologické a jiné vztahy. Úkolem regionální technologické politiky je potom takový klastr posilovat prostřednictvím cílených investic do základního a aplikovaného výzkumu nebo regionální koncentrací těchto opatření. Taková opatření se týkají např. vzdělávání (vysoce kvalifikované pracovní síly), zintenzívnění spolupráce mezi výzkumem a průmyslem, zabezpečení rizikového kapitálu a podpory specializovaných výrobních služeb. V této souvislosti se podporují také technologicky specializovaná výzkumná centra. Implicitně se taková politika uplatňuje spíše ve velkých městských aglomeracích, neboť se v nich často koncentrují vědecko-výzkumná a vývojová zařízení a technologické klastry z celé země.

V druhém případě jde o zlepšování inovační schopnosti podniků v zaostávajících regionech a o urychlení difúze technologií. „Inovační schopnost“ se v tomto případě definuje šířeji než rozvoj vyspělých technologií. Zahrnuje také inovace výrobků (inovace a modifikace výrobků), zavádění nových postupů a organizačních forem v regionální ekonomice. Spíše se jedná o rychlé zavádění úspěšných technologií („best practice technology“), to znamená o transfer technologií, než o technologické vůdčovství a radikální výrobové inovace.

Při této strategii se musí nejprve identifikovat nejdůležitější inovační bariéry dané regionální ekonomikou a podle toho se musí následně specifikovat potřebná strategická opatření. Inovační bariéry se nejčastěji týkají takových oblastí jako je nedostatečná znalost trhu a rozvoje technologií ze strany podniků, slabé propojení klíčových aktivit (výzkum a vývoj, marketing, podnikové plánování), malé využívání vnějších informačních a komunikačních kanálů a zdrojů, slabá nebo zastaralá kvalifikace pracovníků nebo tradiční způsob řízení a organizování podniků.

Předmětem podpory může být finanční podpora výzkumných a vývojových aktivit a inovačních projektů, dále podpora podnikového poradenství a v neposlední řadě podpora technologického transferu. Reálný transfer, tedy zabezpečení reálných výkonů (na rozdíl od finančního transferu) hraje v regionální politice zaměřené na inovace významnější roli než v případě mobilně zaměřených strategií. Na druhé straně se dané regionální prostředí může zlepšit např. prostřednictvím výstavby dopravní a komunikační infrastruktury, vzdělávacích institucí a transferu technologií. Navíc síťový přístup ukázal, že podpora sítí (jak směrem dovnitř, tak navenek) může výrazně zvyšovat inovační schopnost.

Nejdůležitější cílovou skupinou inovačně politických opatření tohoto typu jsou zpravidla malé a střední podniky, neboť jsou ve velké míře závislé na regionálním prostředí, a proto jsou v zaostávajících regionech vystaveny větším inovačním bariérám. Právě tato cílová skupina si vyžaduje aktivní přístup ze strany inovační politiky (zprostředkování kontaktů, decentralizovaná nabídka poradenství, transfer informací a technologií), neboť problémy s inovacemi si podniky často ani neuvědomují.

V určitých zaostávajících, hlavně ekonomicky slabých periferních regionech, ale i v mnoha starých průmyslových regionech je ekonomický a inovační potenciál malých a středních podniků příliš malý, aby dokázal vytvářet potřebné externí efekty. V tomto případě může lokalizace nových podniků přinést významné impulsy, ale pouze pokud bude selektivně podporovaná. Kritériem takové selekce by měly být jak funkční, tak organizační aspekty (rozmanitost podnikatelských funkcí, stupeň rozhodovací autonomie), a v neposlední řadě také potenciál rozvoje meziodvětvových vztahů v regionu. Podporovány by měly být především podniky, které splňují uvedená kritéria. Naopak by neměly být podporovány podniky, které mají charakter montoven.

### **11.3.6 Klastrová politika**

V posledních letech jsou v mnoha regionech a zemích podporovány různé klastry a klastrové iniciativy. Klastry jsou geografickými koncentracemi vzájemně provázaných podniků, specializovaných dodavatelů, poskytovatelů služeb, podniků v příbuzných odvětvích a přidružených institucí, jako jsou univerzity, agentury a obchodní asociace různých směrů, které navzájem soutěží, ale také spolupracují. K základním prvkům klastru tedy patří existence vzájemných vazeb a geografická blízkost.

Regionální koncentrace většinou průmyslových klastrů se dá odůvodnit především působením pozitivních aglomeračních efektů. Z důvodu koncentrace ekonomických aktivit vznikají podnikům nákladové výhody, které vznikají působením z úspor z rozsahu produkce, využíváním specializovaných dodavatelů nebo společné infrastruktury. Klastry také pomáhají vytvářet vhodné inovační podmínky. Přestože si podniky na jedné straně vzájemně konkurují, tak na druhé straně dokáží profitovat z nabídky kvalifikovaných pracovních sil, specializovaných výzkumných ústavů nebo znalostí ostatních podniků (prostřednictvím „knowledge spillovers“).

Cílem regionální politiky orientované na klastry je posilování pozitivních externích efektů, a tak zvyšovat atraktivitu regionu jako ekonomického centra. Jedná se strategii růstovou, nikoliv vyrovnávací. Dochází k tomu, že silné regiony s významnými aglomeračními výhodami přitahují nové podniky z ostatních regionů.

Praxe klastrové politiky je velmi různorodá. Většinou se jedná o snahu posilovat již existující koncentraci průmyslu. Na druhé straně se často setkáváme se snahami zakládat klastry „na zelené louce“. V této souvislosti se spíše hovoří o podpoře klastrových iniciativ nebo organizací. V tabulce 11-3 je znázorněna typologie klastrů, která odráží rozvinutost klastru a také politické vlivy. Poukazuje zároveň na neostrost tohoto pojmu a na pestrost toho, co se za klastry považuje.

Tabulka 11-3. Typologie klastrů

Typ klastru	Charakteristika
Fungující („working“) klastry	Fungující klastry, jejichž kritická masa podniků, specializovaných pracovníků, schopností a znalostí je schopna vytvářet aglomerační efekty, které využívají podniky, které si jinak konkurují
Latentní klastry	Klastry, které vykazují kritické množství podniků, ale existuje deficit v oblasti interakcí (spolupráce) a výměny znalostí
Potenciální klastry	Existují některé důležité prvky, které jsou důležité pro fungování klastrů, ale nejsou rozvinuté natolik, aby generovaly aglomerační efekty
Politicky řízené klastry	Klastry, které nevykazují kritické množství podniků, takže jsou podporovány z různých politických důvodů
Klastry jako zbožná přání („wishful thinking“)	Politicky podporované klastry, u nichž neexistuje ani kritická masa podniků ani specializované zdroje, které by mohly být východiskem autonomního rozvoje

Klastrové strategie si kladou za cíl posilovat existující potenciál regionu. Často se kombinuje s prvky exogenní (mobilitně zaměřené) strategie. V mnohých případech totiž hrají významnou roli externí impulsy, například přilákání nadnárodního podniku, participace na mezinárodní spolupráci v oblasti vědy a výzkumu nebo zapojení do obchodní sítě.

V regionálně politické praxi se používají různé nástroje na podporu klastrů:

- **Identifikace klastrů** – cílem této identifikace je určení silných a slabých stránek potenciální spolupráce. Často se podporují různé vyhledávací (mapovací) studie („cluster mapping studies“).
- **Vytváření vhodných obecných rámcových podmínek.** V mnohých případech dochází ke změnám rámcových podmínek. Například v oblasti daňových nebo jiných regulací, které brzdí inovační aktivity klastru.
- **Poskytování specifických informací.** Velmi důležitým nástrojem podpory klastrů je podpora sběru a zpracování informací o tržním vývoji a nových technologiích, které jsou pro klastr relevantní.
- **Podpora zakládání nových podniků.** Aby se dosáhlo kritického množství podniků v dané lokalitě, tak jsou v rámci klastrové politiky často podporovány nově vznikající podniky.
- **Zvyšování atraktivity pro přímé externí investice.** Často dochází k tomu, že jsou do regionu pomocí subvencí nebo jiných pobídek lákány podniky nebo investice přicházející z jiných regionů nebo zemí, aby tak zaplnily „mezery“ v řetězci tvorby hodnoty nebo „pouze“ zvýšily koncentraci podniků v klastru.

- **Podpora sítí (síťové spolupráce).** Ve snaze posilovat aglomerační výhody se často podporuje užší spolupráce mezi zainteresovanými subjekty. Takže se podporuje vznik a rozvoj různých formální i neformální sítí. Používají se takové nástroje jako kooperační burzy, organizování informačních setkání až po finanční podporu spolupráce.
- **Investice do specifické infrastruktury.** Sem patří např. zakládání výzkumných a vzdělávacích zařízení, která se zaměřují na specifické potřeby podniků patřících k danému klastru.
- **Marketing dané lokality.** Aby se zvýšila známost klastru a dané lokality, tak se podporují iniciativy v oblasti mezinárodního marketingu.

Na podporu regionálních klastrů se většinou používá mix již známých nástrojů. Jedná se spíše o nové kombinace jejich využití. Volba těchto nástrojů významně závisí na rozvojové fázi, v níž se klastr nachází. V případě mladých klastrů, které teprve vznikají, jde především o to vytvoření kritického počtu podniků a o výstavbu specializované infrastruktury. Pro klastry nacházející se ve fázi zralosti hraje klíčovou roli odstraňování faktorů, které brání inovacím a podpora nových možností ve využívání znalostní báze.

### 11.3.7 Regionální a městský marketing

Další strategií, která v posledních letech získala na významu, je regionální a městský marketing. Někdy se používá také označení teritoriální marketing. Regionální a městský marketing se od ostatních strategií, kterými jsme se doposud věnovali, neliší používanými nástroji, ale způsobem (filozofií) jak přistupuje k regionální politice.

Pohledem do historie zjišťujeme, že se mnohá města a regiony přinejmenším od 19. století snaží aktivně získávat nové obyvatele, investory nebo turisty. Ale až v 80. letech 20. století se ve vyspělých zemích objevuje regionální a městský marketing jako konzistentní a integrovaný přístup k řešení problémů měst a regionů a jejich budoucnosti, který se od ostatních regionálně-politických strategií liší svojí zákaznickou či obecně tržní orientací. Východiskem marketingových úvah jsou potřeby zákazníků (obyvatel, podnikatelů, investorů, turistů apod.) a také vnímání konkurenčních vztahů. Zákaznická orientace je ale klíčová.

K nebyvalému rozvoji regionálního a městského marketingu přispěly dalekosáhlé změny v oblasti ekonomiky, technologie, demografie a politiky, které vedly k zostření soutěže mezi městy a regiony o ekonomické zdroje. Aby si města a regiony udrželi anebo zvýšili svoji konkurenceschopnost, byly jejich samosprávy novými tržními podmínkami de facto donuceny k tomu, aby začaly svá rozhodnutí více přizpůsobovat potřebám a přáním zákazníků (cílových skupin). Na regionální/městskou samosprávu se začalo pohlížet jako na podnik a na region/město jako marketingový produkt. Podnikatelský přístup ke správě a řízení (governanci) měst a regionů (zdůrazňování otázek efektivity, hospodárnosti, konkurenceschopnosti) se stal imperativem regionálního a městského rozvoje. Od měst a regionů se očekává, že budou myslet a jednat jako podnikatelské subjekty.

Z teoretického hlediska je teritoriální marketing více než jenom propagace města/regionu. Do popředí se dostávají strategické prvky regionální politiky. Kotler (1993) v této souvislosti hovoří o „strategickém tržním plánování“. K základním prvkům marketingu města a regionů patří:

- **Identita lokality** („Place identity“) – Jaké jsou silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby města nebo regionu? Musí být identifikovány na základě podrobné a úplné analýzy.
- **Produkty lokality** („Place products“) – Jaké produkty může region nebo město nabídnout? Tím nejsou myšleny produkty jednotlivých podniků z regionu, ale takové charakteristiky regionu (vlastnosti regionu jako komplexního produktu) jako je nabídka a kvalita veřejných služeb, možnosti trávení volného času, podnikatelské a investiční příležitosti, schopnosti a jedinečnosti jeho obyvatel, které lze obecně formulovat jako lokalizační předpoklady.
- **Zákazníci** („Place buyers“ doslova „kupující lokalitu“) – Jaká je poptávka po regionu jako tržním produktu? Kdo jsou jeho zákazníci? Kdo má v regionu zájem investovat, podnikat, bydlet, trávit volný čas atd.? Jak lze potenciální zákazníky získat a jak se rozhodují?

- **Prodej lokality** („Place selling“). Jak lze nejlépe region „prodávat“? Jaké image má region? Jak je možné ho zlepšit? Jaké komunikační a distribuční kanály lze využít?

Nutno dodat, že tak jako v případě podnikového marketingu, existují také různé koncepce městského a regionálního marketingu. To, co tyto koncepty spojuje je jeho cílová orientace, to znamená nasměrování regionálně-politické aktivity určitým směrem.

V regionálně-politické praxi se zvláště v zahraničí (USA, Velká Británie, Nizozemí, Německo, Rakousko apod.) setkáváme s řadou iniciativ v oblasti městského a regionálního marketingu. Je využíván správami mnohých měst a regionů, nezřídka z konkurenčních důvodů, aby nezaostávaly za konkurencí. Realizační cíle (o co usiluje) městského a regionálního marketingu nejsou ve většině případů ani zdaleka tak ambiciózní, jako teoretické představy (teritoriální marketing jako teoretický koncept). Většina marketingových aktiv se zaměřuje na oblast marketingové komunikace. Používání takových komunikačních a propagačních opatření jako je prezentace na mezinárodních veletrzích, vytváření internetových stránek, vydávání různých brožur atd. dnes patří ke standardním opatřením v mnohých městech a regionech. V literatuře se často diskutuje o příkladech dobré praxe jako je Manchester, Glasgow, Leipzig, Offenbach, Orange County (Kalifornie) apod.

Nositel regionálního a městského marketingu často není regionální nebo městská samospráva, ale různé poloveřejné organizace, na které se přenáší marketingové kompetence. Většinou fungují na bázi spolupráce veřejného, podnikatelského a občanského sektoru. Jedná se často o spolky, sdružení nebo také o společnosti s ručením omezeným či akciové společnosti. Městský a regionální marketing realizují často také organizace, jejichž úkolem je např. přilákat do regionu nové investory nebo turisty (destinační managementy) nebo podporovat místní ekonomický rozvoj (různé rozvojové fondy, rozvojové agentury).

V souvislosti s městským a regionálním marketingem jako strategií regionální politiky existuje řada problematických míst:

- Externí (poloveřejné) organizace městského a regionálního marketingu často přebírají veřejné úkoly, zvláště když jednají se zákazníky (např. se zahraničními investory).
- Efektivita marketingových aktivit vyžaduje, aby byly sladěny s rozvojovými cíli města nebo regionu. Je potřeba vědět, jakým směrem by se mělo město nebo region do budoucna rozvíjet, což je navýsost politická otázka. Čím komplexněji pojatá je marketingová strategie města nebo regionu, tím větší hrozí nebezpečí, že politická (strategická) rozhodnutí nebudou přijímána demokraticky zvolenými orgány, ale manažery organizací městského/ regionálního marketingu.
- Potřeba přijímání realizovatelných opatření může vést k tomu, že budou upřednostňovány ekonomické cíle a zájmy lobbystických skupin, přičemž zájmy občanů a dalších lokálních/ regionálních aktérů nebudou zohledňovány.
- Snaha, aby město nebo region dobře vypadal na veřejnosti může vést k tomu, že bude zanedbáváno řešení některých problémů nebo že tyto problémy budou přeneseny na jiná města nebo regiony. Příkladem je situace, kdy ve snaze přilákat více turistů do městského centra se kriminalita pouze přesune na okraj města.

Městský a regionální marketing je minimálně v dílčích oblastech (hlavně v oblasti komunikace) velmi potřebnou a v praxi využívanou strategií. Nemůže ale nahradit regionální politiku. Není plnohodnotnou regionálně-politickou strategií. Může být vhodným doplňkem dalších strategií. Nesmíme totiž přehlížet, že možnosti městského a regionálního marketingu utvářet město nebo region (jako tržní produkt) jsou mnohem omezenější než v případě podniků. Města a regiony jsou výsledkem historických rozvojových procesů, takže jejich struktury (charakter zástavby, infrastrukturu, strukturu obyvatelstva, ekonomiky apod.) nelze krátkodobě nějak radikálně změnit. Přizpůsobování produktu potřebám zákazníků, jak požaduje marketing, je v rámci městského a regionálního marketingu velmi omezené. Organizace, které se zabývají regionálním a městským marketingem většinou nemají takovou moc, aby prosadili významnější změny týkající se produktu (nabídky) regionu nebo města.

## Shrnutí

V této kapitole jsme se dotkli základních pojmů regionální politiky. Nejdříve jsme se zabývali tím, proč je vůbec v podmínkách tržní ekonomiky regionální politika potřebná. Jako podstatné motivy jsme přitom uvedli ekonomické (optimalizace prostorové alokace zdrojů) sociální (vyrovnávání regionálních nerovností) a ekologické motivy (zvyšování kvality životního prostředí, zachování přírodních zdrojů apod.).

Představili jsme základní nástroje regionální politiky, které jsme podle intenzity jejich působení rozdělili na informační a poradenské nástroje, finanční pobídky, infrastrukturu a regulační a administrativní opatření. Cílovými skupinami jsou podniky, obyvatelé (domácnosti), obce a další veřejné instituce.

Strategie představují kombinaci nástrojů, které se zaměřují na určité cíle. Ke strategiím zaměřeným na mobilitu patří neoklasická strategie. V ní se tržnímu mechanismu připisuje schopnost zabezpečit optimální prostorový rozvoj a vyrovnávání příjmových rozdílů mezi regiony. V každém případě jsou zapotřebí nástroje, které „vylepšují“ jeho působení jako např. odstraňování monopolů, informační nástroje nebo podpora mobility práce a kapitálu.

Keynesiánské ovlivňování poptávky a koncepce pólů růstu se snaží o významnější zásahy (intervence). Jedná se o lokalizaci motorických a proexportně orientovaných podniků, případně o vytváření aglomeračních výhod ve vybraných lokalitách. Důležitými nástroji jsou motivace kapitálu a výstavba infrastruktury. Očekává se přitom, že se rozvojové impulsy z průmyslových center budou rozšiřovat také do zázemí. Neoklasická koncepce, stejně tak jako koncepce růstových pólů se v minulosti ukázali pouze částečně úspěšné. Výrazných zlepšení příslušných regionálních podnikových struktur a snížení meziregionálních rozdílů většinou nedosáhly.

Od 80. let 20. století se v širokém rozsahu používají strategie, které využívají endogenní potenciál příslušných regionů. Autonomní endogenní rozvoj představuje širokou koncepci, která se zaměřuje na mobilizaci regionálních aktérů a zdrojů, resp. na podporu existujících podniků. Přitom by se měli efektivně využívat disponibilní zdroje a měly by se brát v úvahu také ekologické, sociální a kulturní aspekty regionálního rozvoje. Dosavadní zkušenosti ukazují, že realizace endogenních strategií přináší spíše kvalitativní než kvantitativní změny. A to kvůli slabému rozvojovému potenciálu problémových regionů.

Inovační přístup se zaměřuje „pouze“ na zlepšování technologických a organizačních inovací v podnicích. V závislosti na zaměření (buď koncentrace na vyspělé technologie nebo zrychlené rozšiřování technologií) může nabývat různých podob. Jeho spektrum sahá od selektivního budování výzkumných a vzdělávacích zařízení a cíleného posilování technologických klastrů až po podporu inovačních sítí, podporu inovativních projektů v podnicích nebo informační a technologický transfer.

Dále jsme se zabývali podporou klastrů (klastrovou politikou). Jedná se o jeden z nejpobulárnějších konceptů regionálního rozvoje. Klastry jsou v řadě vyspělých zemí jedním z nejvýznamnějších nástrojů průmyslově zaměřené regionální politiky. Současně se jedná o jednu z nejkontroverznějších strategií. Je tomu tak proto, neboť celou historií diskusí o klastrech se prolíná dvojí pojetí klastrů, z nichž každé má velmi odlišné implikace pro to, jak může nebo jak by měl být koncept klastrů využíván. Na jedné straně klastry vznikají zcela přirozeně, na druhé straně se jedná o strategii, jak pomocí veřejno-soukromých intervencí dosáhnout takových forem spolupráce, které posílí konkurenceschopnost zúčastněných podniků.

Nakonec jsme se zabývali regionálním a městským marketingem. Od ostatních regionálně-politických strategií se neliší používanými nástroji, ale způsobem, jak přistupuje k regionální politice. Filozoficky se orientuje na potřeby zákazníků a vztahy ke konkurenci. Praktické přínosy regionálního a městského marketingu jsou mnohem skromnější než teoretická očekávání. Může být vhodným doplňkem jiných regionálně-politických strategií. Jeho silnou stránkou je především oblast komunikace.

**Kontrolní otázky:**

- 1. Co je to regionální politika?**
- 2. Jaké jsou ekonomické důvody pro regionálně-politické intervence?**
- 3. Proč patří poskytování informací a poradenství k nejefektivnějším nástrojům regionální politiky?**
- 4. Jaké nástroje má k dispozici regionální politika v tržní ekonomice?**
- 5. K nejvýznamnějším principům strategie endogenního rozvoje patří?**

## 12. Strategie regionálního rozvoje České republiky

Cílem poslední kapitoly je seznámit se se Strategií regionálního rozvoje České republiky na období 2021-2027. jedná se o strategický dokument, který definuje regionální politiku jako politiku státu, která má usměrňovat sektorové politiky státu tak, aby zohledňovaly specifika jednotlivých typů území Regionální politiku státu definujeme jako politiku, která má usměrňovat sektorové politiky státu tak, aby zohledňovaly specifika jednotlivých typů území (metropolitních území, aglomerací, regionálních center a jejich venkovského zázemí, strukturálně postižených krajů, hospodářsky a sociálně ohrožených území), a která zároveň vytváří vlastní nástroje, jimiž ovlivňuje rozvoj specifických území.

Hlavním účelem Strategie je identifikovat, ve kterých tematických oblastech je potřebný či žádoucí územně specifický přístup. Územně specifický přístup je chápán tak, že intervenční politiky, programy a nástroje nepřistupují shodně k celému území ČR, ale mají buď v různých územích různé cíle, nebo jsou v různých územích nastavovány poněkud jinak, nebo mohou mít v různých územích poněkud jiné podmínky. Dalším účelem je definovat, jaké (odlišné) intervence by měly být realizovány v odlišných územních kontextech tak, aby byla podporována konkurenceschopnost, snižovány regionální disparity a nalézána řešení podporující udržitelný rozvoj území.

### Studijní cíle:

- Seznámit se s klíčovým regionálně-politickým strategickým dokumentem
- Porozumět struktuře a logice Strategie regionálního rozvoje ČR 2021+
- Porozumět územně specifickému přístupu k tvorbě SRR ČR 2021+
- Analyzovat rozvojové problémy vybraných územních kategorií (metropolitních území, aglomerací, regionálních center a jejich venkovského zázemí, strukturálně postižených krajů, hospodářsky a sociálně ohrožených území), jejich příčiny, důsledky a možnosti řešení

### Klíčová slova:

- Strategie regionálního rozvoje České republiky 2021+
- Metropolitní území
- Aglomerace
- Regionální centra a jejich venkovská zázemí
- Strukturálně postižené kraje
- Hospodářsky a sociálně ohrožená území
- Územně specifický přístup

Ambicí Strategie regionálního rozvoje ČR 2021+ (dále jen „SRR“) je stanovit hlavní cíle regionálního rozvoje v horizontu 7 let, resp. definovat v souladu se zákonem č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje (dále jen „zákon o podpoře regionálního rozvoje“) hlavní cíle regionální politiky státu v období let 2021-2027.

Regionální politiku státu definujeme jako politiku, která má **usměrňovat sektorové politiky státu tak, aby zohledňovaly specifika jednotlivých typů území (metropolitních území, aglomerací, regionálních center a jejich venkovského zázemí, strukturálně postižených krajů, hospodářsky a sociálně ohrožených území), a která zároveň vytváří vlastní nástroje, jimiž ovlivňuje rozvoj specifických území.**

Hlavním smyslem SRR je identifikovat, ve kterých tematických oblastech je potřebný či žádoucí územně specifický přístup<sup>58</sup>, a definovat, jaké (odlišné) intervence by měly být realizovány v odlišných

---

58 Územně specifický přístup je chápán tak, že politiky, programy či nástroje intervencí státu (nebo

územních kontextech tak, aby byla podporována konkurenceschopnost, snižovány regionální disparity a nalézána řešení podporující udržitelný rozvoj území.

## 12.1 Geografické vymezení cílů SRR

Jednotlivá témata regionálního rozvoje se vzájemně prolínají, z logiky formulace problémů se nejedná o územně skladebné problémy, ale o problémy vzájemně se překrývající. Některá území (urbánní i venkovská) mohou spadat do více než jednoho tématu. Zároveň platí, že každé území je součástí alespoň jednoho tématu.

Tabulka 12-1. Geografické vymezení témat regionálního rozvoje

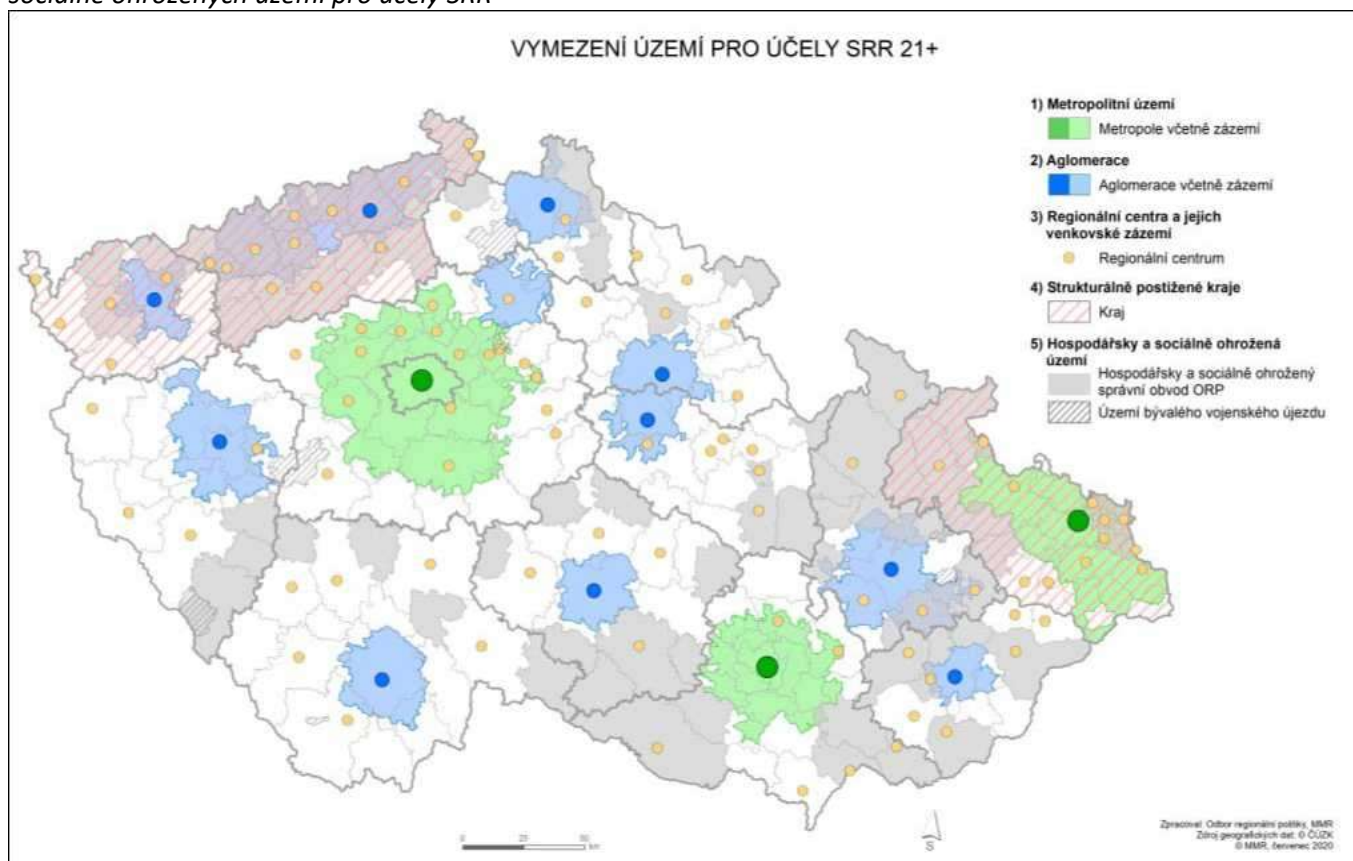
Téma regionálního rozvoje	Geografické vymezení
Metropolitní území	Pražské, brněnské a ostravské metropolitní území. Konkrétní vymezení metropolitního území je předmětem samostatného odborného úkolu.
Aglomerace	Ostatní krajská města a jejich zázemí. Konkrétní vymezení aglomerací je předmětem samostatného odborného úkolu.
Regionální centra a jejich venkovské zázemí	Regionálními centry jsou myšlena města definovaná v tabulce 3 a další regionální centra nižšího řádu vymezená kraji. Jejich zázemím je myšleno veškeré území nespádající do spádovaného území metropolitních území a aglomerací. Regionálními centry jsou i ta města, která jsou součástí metropolitního území či aglomerace (např. Chrudim, Přerov, Jablonec nad Nisou). Spádové území těchto měst bude definováno.
Strukturálně postižené kraje	Ústecký kraj, Moravskoslezský kraj, Karlovarský kraj.
Hospodářsky a sociálně ohrožená území	Správní obvody obcí s rozšířenou působností (ORP) definované na základě stanovených indikátorů - (a) intenzita bytové výstavby, (b) hrubá míra celkového přírůstku, (c) index stáří, (d) podíl nezaměstnaných osob, (e) intenzita podnikatelské aktivity. Vymezeny byly správní obvody ORP, které vykazují nejhorší výsledky v těchto indikátorech a v nichž žije 25 % obyvatel Česka. Nad rámec správních obvodů ORP vymezených dle výše stanovených indikátorů jsou do této kategorie zařazena také správní území obcí zasahujících do bývalých vojenských újezdů.

Metropolitní území, aglomerace a regionální centra a jejich venkovské zázemí mají stanoveny specifické cíle a typová opatření, která jsou vytvořena s ohledem na jejich problémy a potenciály.

---

regulace ze strany státu) nepřístupují shodně k celému území ČR, ale mají buď v různých územích různé cíle, nebo jsou v různých územích nastavovány poněkud jinak, nebo mohou mít v různých územích poněkud jiné podmínky.

Obrázek 12-1. Vymezení metropolí, aglomerací, regionálních center vyššího řádu a hospodářsky a sociálně ohrožených území pro účely SRR



Poznámka: Na obrázku jsou znázorněna pouze regionální centra vyššího řádu (viz také tabulka 12-2 níže).

**(1) Metropolitními územími** jsou Praha, Brno, Ostrava a jejich zázemí včetně venkovského.

**Důvody vymezení:**

- **Praha** má v rámci ČR výrazně dominantní postavení, a to nejen násobně vyšším počtem obyvatel, ale i regionálním významem (včetně významné dojíždky z řady krajských měst). Je zde soustředěna podstatná část správních orgánů České republiky a zastupitelské mise zahraničních států. Letiště Václava Havla zahrnuje cca 90 % výkonu všech českých letišť.
- **Brno** je druhé největší město ČR. Sídli zde některé správní orgány s celorepublikovou působností.
- **Ostrava** je třetí největší město ČR a centrum druhé největší metropolitní oblasti v ČR. Do kategorie metropolitních území je zařazena s ohledem na svou populační velikost, rozsáhlé urbanizované zázemí i přeshraniční vazby.

**(2) Aglomeracemi** jsou myšlena ostatní krajská města (tj. kromě Prahy, Brna a Ostravy) a jejich zázemí včetně venkovského.

**Důvody vymezení:**

- Z hlediska sídelní, regionální i administrativní struktury mají všechna krajská města relativně stejné postavení a stejný význam v rámci kraje<sup>59</sup>. Proto byl u těchto měst kromě jejich administrativní role

59 Jako sídlo na pomezí mezi metropolitními územími a aglomeracemi lze vnímat Plzeň a její zázemí. Jádrové město Plzeň počtem obyvatel (k 1. 1. 2019 má Plzeň dle dat ČSÚ 172 441 obyvatel) významně přesahuje ostatní krajská města (kromě těch zařazených do kategorie metropolitních území). Rovněž charakteristiky ekonomického růstu či intenzity vědy a výzkumu staví Plzeňský kraj v mezikrajském srovnání mezi nejlépe hodnocené kraje. Na druhou stranu je nicméně funkční zázemí Plzně (tzv. FUA - Functional Urban Area) významně menší než v případě sídel zařazených

zohledněn počet obyvatel spádového území.

**(3) Regionální centra** lze rozdělit na dvě kategorie - *regionální centra vyššího řádu* identifikovaná z národní úrovně (zpravidla sídla s více než 15 tisíci obyvateli a spádovým územím alespoň 30 tisíc obyvatel; viz tabulka 3) a *regionální centra nižšího řádu* identifikovaná z krajské úrovně (zpravidla sídla s alespoň 5 tisíci obyvateli a spádovým územím kolem 10 tisíc obyvatel)<sup>60</sup>. **Venkovským zázemím** je myšleno veškeré území nespádající do kategorie metropolitních území a aglomerací. Některá regionální centra (a jejich zázemí) jsou zároveň zázemím metropolí/aglomerací. Specifickým typem regionálního centra je město Mladá Boleslav, kterému bude umožněno využívat v období 2021-2027 nástroj ITI, stejně jako metropolitním územím a aglomeracím (viz obrázek 12-1).

**Důvody vymezení:**

- Vzhledem k povaze české sídelní struktury (relativně velké množství malých a středních měst) a funkce tohoto typu sídel jako center dojížděky do zaměstnání a do škol považujeme za nutné se tomuto typu sídel věnovat odděleně.
- Kategorie obsahuje i zbývající část venkovského prostoru (mimo zázemí metropolí a aglomerací).

Tabulka 12-2. Výčet regionálních center vyššího řádu

Kraj	Výčet regionálních center
<b>Středočeský</b>	Kladno, Kolín, Kutná Hora, Mladá Boleslav, Benešov, Beroun, Mělník, Nymburk, Poděbrady, Příbram, Rakovník, Slaný, Kralupy nad Vltavou, Neratovice, Lysá nad Labem, Milovice, Brandýs nad Labem-Stará Boleslav
<b>Plzeňský</b>	Klatovy, Domažlice, Rokycany, Tachov
<b>Jihočeský</b>	Tábor, Jindřichův Hradec, Písek, Strakonice, Český Krumlov, Prachatce
<b>Karlovarský</b>	Cheb, Sokolov, Aš, Mariánské Lázně, Ostrov
<b>Ústecký</b>	Chomutov, Děčín, Most, Teplice, Kadaň, Klášterec nad Ohří, Litoměřice, Louny, Žatec, Rumburk, Varnsdorf, Litvínov
<b>Liberecký</b>	Jablonec nad Nisou, Česká Lípa, Turnov
<b>Královéhradecký</b>	Náchod, Trutnov, Jičín, Rychnov nad Kněžnou, Dvůr Králové nad Labem, Vrchlabí
<b>Pardubický</b>	Chrudim, Svitavy, Česká Třebová, Úst nad Orlicí, Choceň, Vysoké Mýto
<b>Kraj Vysočina</b>	Havlíčkův Brod, Třebíč, Žďár nad Sázavou, Pelhřimov
<b>Jihomoravský</b>	Blansko, Břeclav, Hodonín, Vyškov, Znojmo, Veselí nad Moravou
<b>Olomoucký</b>	Prostějov, Přerov, Jeseník, Hranice, Šumperk
<b>Zlínský</b>	Kroměříž, Uherské Hradiště, Valašské Meziříčí, Vsetín, Uherský Brod, Rožnov pod Radhoštěm, Otrokovice
<b>Moravskoslezský</b>	Opava, Frýdek-Místek, Karviná, Krnov, Třinec, Český Těšín, Havířov, Kopřivnice, Nový Jičín, Bruntál, Bohumín, Orlová

**(3) Strukturálně postiženými kraji** jsou myšleny kraje Ústecký, Moravskoslezský a Karlovarský.

**Důvody vymezení:**

- **Hospodářsky** a koncentrace sociálních, ekonomických a environmentálních problémů.

do kategorie metropolitních území. Na základě dat z roku 2017 dosahuje funkční zázemí Plzně 342 tisíc obyvatel, zatímco funkční zázemí Brna a Ostravy výrazně přesahuje hranici 700 tisíc, resp. 1 milionu obyvatel.

<sup>60</sup> Regionální centra nižšího řádu budou vymezena jednotlivými kraji (forma vymezení bude s kraji dohodnuta v průběhu implementace SRR). V rámci akčních plánů SRR může být cílové území určitého opatření (či aktivity) zpřesněno, například omezeno pouze na určitý segment regionálních center.

- Vazba na existující Strategický rámec hospodářské restrukturalizace Ústeckého, Moravskoslezského a Karlovarského kraje

**(4.) sociálně ohrožená území** jsou vymezena na základě zvolených indikátorů (uvedených v tabulce 12-1), u nichž je používána průměrná hodnota za období 2013-2017. Tyto indikátory byly zvoleny na základě zmapování indikátorů používaných jednotlivými kraji pro vymezení tohoto typu území. Varianty vymezení byly následně představeny zástupcům krajů na jednáních určených výhradně k tomuto tématu v březnu a červnu 2018. Preferovány byly indikátory, které je možné aktualizovat každoročně.

Vymezená hospodářsky a sociálně ohrožená území jsou vnitřně heterogenní. Z tohoto důvodu je pro účely akčních plánů SRR plánováno vytvoření charakteristiky a typologie hospodářsky a sociálně ohrožených území tak, aby bylo možné odlišit jejich stěžejní problémy a potenciály a navázat na ně chystaná opatření.

Kraje mohou ve strategiích rozvoje územního obvodu kraje vymezit hospodářsky a sociálně ohrožená území na nižší administrativní (např. správní obvody pověřených obecních úřadů) úrovni a řešit disparity i v rámci jednotlivých správních obvodů ORP. Kraje mohou v těchto dokumentech vymezit jako hospodářsky a sociálně ohrožená i jiná území, než jaká vymezuje SRR, nicméně bez nároku na cílenou podporu prostřednictvím regionální politiky státu.

#### Důvody vymezení:

- Dle zákona o podpoře regionálního rozvoje SRR „stanovuje podmínky pro vymezení státem podporovaných regionů“ - stanovením indikátorové soustavy je tento požadavek naplněn.
- Cílem podpory regionálního rozvoje je (mimo jiné) i „přispět ke zvyšování konkurenceschopnosti regionů“.

Tabulka 12-3. Výčet správních obvodů ORP v kategorii hospodářsky a sociálně ohrožených území

Kraj	Výčet hospodářsky a sociálně ohrožených území
Středočeský	-
Plzeňský	Horažďovice, Nepomuk, Sušice
Jihočeský	Milevsko, Soběslav, Dačice, Blatná
Karlovarský	Kraslice, Sokolov, Ostrov
Ústecký	Litvínov, Most, Rumburk, Děčín, Varnsdorf, Podbořany, Chomutov, Kadaň, Úst' nad Labem, Lovosice, Teplice, Žatec, Louny, Litoměřice
Liberecký	Tanvald, Frýdlant, Semily, Nový Bor
Královéhradecký	Broumov, Dvůr Králové nad Labem
Pardubický	Moravská Třebová, Česká Třebová, Svitavy, Králíky
Kraj Vysočina	Moravské Budějovice, Pacov, Bystřice nad Pernštejnem, Telč, Světlá nad Sázavou, Náměšť nad Oslavou, Chotěboř, Třebíč
Jihomoravský	Veselí nad Moravou, Hodonín, Kyjov, Moravský Krumlov, Znojmo
Olomoucký	Přerov, Jeseník, Šumperk, Konice, Mohelnice, Uničov, Lipník nad Bečvou, Zábřeh, Hranice, Šternberk
Zlínský	Bystřice pod Hostýnem, Kroměříž, Otrokovice, Holešov, Vsetín, Uherský Brod
Moravskoslezský	Karviná, Havířov, Orlová, Vítkov, Rýmařov, Krnov, Bruntál, Bohumín, Odry, Český Těšín

## Hlavní výsledky analytického podkladu

V období 2005-2015 došlo k ekonomické konvergenci s vyspělými regiony Rakouska a Německa jen u některých českých regionů (regiony soudržnost Jihovýchod a Jihozápad). Ve sledovaném období tak docházelo spíše k růstu variability mezi regiony ČR (kraji, regiony soudržnost). Některé kraje (resp. jejich centra) se profilovaly jako dominantní v oblasti vědy a výzkumu - jedná se především o Prahu a její zázemí a Brno. V oblasti vědy a výzkumu posilovala i další univerzitní města - Ostrava, Plzeň, Olomouc a Liberec. Praha a Brno se svým zázemím rovněž zaznamenaly relativní i absolutní růst ekonomických subjektů svědčící o pokračující koncentraci obyvatel i služeb do nejvýznamnějších středisek osídlení.

Metropolitní oblast dvou největších měst v průběhu času zaznamenávají nárůst ekonomických subjektů, obyvatelstva (spíše mladšího a vzdělanějšího) a ekonomický růst.

Poměrně významný populační úbytek zaznamenávají venkovské (zejména obce do 500 obyvatel) a periferní oblast a Ústecký, Karlovarský a Moravskoslezský kraj. Velmi znatelný je pokles populace především v obcích do 100 obyvatel.

Dostupné studie potvrzují napříč kraji významnou roli malých a středních měst, jejichž síť je v českém prostředí poměrně hustá. Socioekonomická situace malých a středních měst je závislá na jejich populační velikosti i geografické poloze a nelze ji generalizovat (např. rozdíl mezi středně velkým sídlem v metropolitní oblasti a ve spíše periferní poloze). Obecně však platí, že funkce malých a středních měst je v sídelním systému zásadní.

Provedené analýzy potvrzují přetrvávající a místy prohlubující se problémy tzv. strukturálně postižených krajů. Jedná se například o významnou dominanci jednoho až dvou sektorů, pokračující odliv obyvatelstva či zvýšenou míru nezaměstnanosti (zejména dlouhodobě nezaměstnaných). Ústecký a Karlovarský kraj rovněž vykazují celkový pokles počtu ekonomických subjektů.

Na základě analytického podkladu, kulatých stolů a výstupů jednání v pracovních skupinách byla identifikována následná témata regionálního rozvoje:

### Metropolitní území

Jedná se o metropolitní území (tj. území obsahující jádrové město a jeho zázemí - tj. „metropolitní venkov“), která mají ambici plnit roli centra střeoevropského významu a zároveň ekonomicky výrazně rostou a přibližují se evropskému průměru v ekonomických ukazatelích. Dvě nejrychleji rostoucí české metropolitní oblasti mají do určité míry obdobné problémy a obdobné rozvojové potenciály (byť Praha je zjevně sama o sobě specifická). Z analytických prací vyplývá, že pražská a brněnská metropolitní oblast se od ostatních metropolitních oblastí/aglomerací odlišují především v těchto aspektech:

- Nejvyšší ekonomická síla (HDP na obyvatele) - v případě Brna jako centra Jihomoravského kraje, jedno z nejrychlejších temp konvergence k evropskému průměru.
- V oblasti VaV je dominantní pozice Prahy a dynamický růst Jihomoravského a Střeoevropského kraje (ve VaV lze ale sledovat i silný růst Ostravy, Plzně a Olomouce).
- Praha a Jihomoravský kraj vykazují nejvyšší hodnoty produktivity práce.
- Znečištění z dopravy (především v pražské MO).

Do kategorie metropolitních území je zařazeno i ostravské metropolitní území, a to primárně s ohledem na populační velikost Ostravy a velikost silně urbanizovaného zázemí, z čehož plynou i další ukazatele společné metropolitním územím, jako jsou výdaje na vědu a výzkum, počet inovačních pracovišť, počet inovačních firem, dojíždějící do zaměstnání a škol, přímé zahraniční investice. Ostrava, resp. ostravské metropolitní území, sice v období po roce 1989 ztrácelo populaci a čelilo vysoké nezaměstnanosti spojené s útlumem tradičních průmyslových oborů, nicméně má ambice směřovat k socioekonomickým a inovačním charakteristikám pražské a brněnské metropolitní oblasti.

## **Aglomerace**

Jedná se o aglomerace, jejímiž centry jsou krajská města. Území těchto aglomerací - krajských měst a jejich zázemí - je vnitřně heterogenní a analytická část nenaznačuje znaky, které by byly společné pro všechny zástupce této kategorie. Budoucí vývoj těchto území může být velmi různorodý. V některých případech lze předpokládat konvergenci k metropolitním územím, ale v některých případech je riziko hospodářské stagnace.

## **Regionální centra a jejich venkovské zázemí**

Regionální centra a jejich zázemí hrají významnou stabilizační roli v území a udržení této jejich role je pro český sídelní systém významné. Problémy a rozvojové příležitosti těchto center jsou dány jejich polohou (na rozvojových osách, či mimo ně), velikostí, vzdáleností od centra od vyššího řádu, velikostí spádového území apod.

V rámci kategorie regionálních center jsou řešena *regionální centra vyššího řádu*, která lze ztotožnit s většími centry obcí s rozšířenou působností - centra s více než 15 tisíci obyvateli a spádovým územím přesahujícím 30 tisíc obyvatel. V této kategorii jsou řešena rovněž *regionální centra nižšího řádu*, která budou ve spolupráci s kraji vymezena v průběhu implementace SRR.

## **Strukturálně postižené kraje**

Strukturálně postižené kraje procházejí procesem hospodářské restrukturalizace z důvodu výrazného zaměření hospodářství na tradiční průmyslové obory. Jedná se o tři kraje (Ústecký, Karlovarský, Moravskoslezský), které jsou ze strany státu podporovány specificky na základě vládního usnesení - vznikl pro ně Strategický rámec hospodářské restrukturalizace a jsou pro ně každoročně vytvářeny Souhrnné akční plány restrukturalizace. Z analytických prací vyplývá, že se tři kraje od ostatních odlišují přinejmenším v těchto aspektech:

- Nejvyšší podíl osob ohrožených chudobou a nejvyšší podíl osob v exekuci.
- Nejrychlejší růst indexu stáří svědčící o nízké porodnosti a odlivu spíše mladší populace.
- Problematická situace na trhu práce - stále vyšší nezaměstnanost, nesoulad mezi poptávkou a nabídkou na trhu práce, dlouhodobě nejvyšší podíl dlouhodobě nezaměstnaných (plat především pro Ústecký a Karlovarský kraj).
- Relativně špatné napojení na klíčové dopravní tahy (zejména Karlovarský kraj).
- Znečištění - vzhledem k intenzivní hospodářské činnosti zejména v částech Ústeckého a Moravskoslezského kraje.

## **Hospodářsky a sociálně ohrožená území**

Z analýzy a odborných prací vyplývá, že v rámci Česka existují území, která lze označit za periferní. Perifernost přitom může mít více podob: oblast ve velké vzdálenosti od regionálních center, území, která v důsledku restrukturalizace přišla o velké množství pracovních příležitostí a neuspěla v jejich nahrazení jinými aktivitami, venkovská území v zázemí velkých měst, která mají kladné migrační saldo, nicméně jsou charakteristická vysokou mírou nezaměstnanosti.

Z analytických prací vyplývá, že zaostávající regiony (vnitřní a vnější periferie) vykazují určité specifické charakteristiky:

- Ve vnitřních periferiích jsou středně velké podniky často dominantním zaměstnavatelem.
- Přinejmenším některá tato území (část Zlínského kraje a Kraje Vysočina) vykazují relativně nejmenší podíl osob ohrožených sociálním vyloučením / osob ohrožených exekucí.
- Špatná dostupnost veřejných služeb - zejména ve vnitřních periferiích.
- U určitého typu periferií špatná dopravní dostupnost veřejnou dopravou (zejména o víkendy).
- Nižší intenzita bytové výstavby.
- Dlouhodobě záporný přirozený přírůstek.
- Nejvyšší hodnoty indexu stáří - to svědčí o odchodu mladších skupin obyvatelstva.
- Horší dostupnost vysokorychlostního internetu.

## Shrnutí

Jedná se o klíčový regionálně-politický dokument, schválený vládou České republiky (2019). Regionální politika státu je zde definována jako politika, která má usměrňovat sektorové politiky státu tak, aby zohledňovaly specifika jednotlivých typů území (metropolitních území, aglomerací, regionálních center a jejich venkovského zázemí, strukturálně postižených krajů, hospodářsky a sociálně ohrožených území), a která zároveň vytváří vlastní nástroje, jimiž ovlivňuje rozvoj specifických území.

Jedná se tedy o dokument, který má hlavně **koordinační charakter**. Zajišťuje jak vertikální koordinaci (státní úroveň versus kraje), tak horizontální koordinaci. **Horizontální koordinace** se týká integrace národní politik, odstraňování potenciálních překryvů a snahy o zakomponování územního rozměru do sektorových politik (dopravní politiky, obchodní a průmyslové politiky, politiky trhu práce apod.).

V rámci této Strategie se uplatňuje tzv. **územně specifický přístup**, to znamená že se snaží řešit klíčové problémy jednotlivých typů území (metropolitních území, aglomerací, regionálních center a jejich venkovského zázemí, strukturálně postižených krajů, hospodářsky a sociálně ohrožených území).

Zároveň vychází k tzv. **nového paradigmatu regionální politiky**, které se snaží řešit problémy (potřeby) všech regionů. Jak zaostávajících (problémových) regionů, tak silných ekonomických center (metropolí a aglomerací). I Praha má své problémy. Samozřejmě jiné než například malá města v periferní poloze. Otázka, kterou si v této souvislosti můžeme klást zní, jestli se díky tomuto přístupu nebudou regionálně-politická opatření příliš rozmělnovat.

Strategie regionálního rozvoje České republiky 2021+ stanovuje hlavní cíle regionálního rozvoje v horizontu 7 let. SRR není zastřešujícím dokumentem stanovujícím žádoucí vývoj České republiky ve všech oblastech. Jedná se o dokument, který definuje, ve kterých oblastech/tématech je vhodné uplatňovat odlišné nástroje v odlišných územních kontextech (tj. územní specifika) a které národní sektorové politiky mají mít odlišné územní důsledky a je třeba do nich zakomponovat územní dimenzi. Územně specifické cíle jsou v SRR definovány a nástroje jsou buď uváděny ve formě typových opatření, nebo musí být navrhovány a formulovány s ohledem na územně specifické cíle.

Příkladem odlišných řešení v jiných územních kontextech je zlepšování kvality ovzduší. V aglomeracích a metropolitních územích je problémem především automobilová doprava, zatímco na venkově a na periferiích ve větší míře lokální topeniště. Specificky v ostravském metropolitním území, včetně kombinace se zatížením z příhraničních oblastí - z Polska.

Podobně posilování spolupráce ve výzkumu a vývoji mezi firmami a výzkumnými organizacemi bude spíše soustředěno a bude zohledňovat podmínky aglomerací a metropolí, i když venkovské či periferní firmy nebude znevýhodňovat. Naopak podpora podnikavosti jako obecného požadavku na národní úrovni bude v hospodářsky slabých a zaostávajících oblastech cílit také na iniciování „tradičních“ podnikání a řemesel, zatímco v aglomeracích a metropolích musí být soustředěna na inovační podnikání.

Ve sféře základního školství jsou cíle z pohledu SRR také v různých územích odlišné. Na periferiích jde o udržení škol, třeba i malých, v dostatečné dostupnosti a co nejvyšší kvalitě. V zázemích metropolitních území či aglomerací, zvláště v blízkém zázemí, je cílem jak dostatečná kapacita, tak dostatečná rozmanitost, přičemž kvalita je zde považována za „plošné“, územně nespecifické téma.

U řady témat bylo na základě provedených analýz a jednání pracovních skupin konstatováno, že nevyžadují územně specifický přístup, a v tomto dokumentu jsou uvedena pouze okrajově (např. budování energetické sítě, snížení byrokratické zátěže). Neznačená to, že by tato témata nebyla pro rozvoj regionů důležitá, nicméně jejich rozvoj je vhodné řešit v jiných strategických dokumentech, které definují plošnou rozvojovou strategii v dané oblasti.

Strategii regionálního rozvoje České republiky 2021+ je volně ke stažení na internetových stránkách Ministerstva pro místní rozvoj ČR.

<https://mmr.cz/getmedia/58c57a22-202d-4374-af5d-cbd8f9454adb/SRR21.pdf.aspx?ext=.pdf>

Zájemci se mohou seznámit také s řadou analytických podkladů, které byly použity při tvorbě Strategie regionálního rozvoje ČR 2021+.

<https://mmr.cz/cs/microsites/uzemni-dimenze/strategie-regionalniho-rozvoje-cr-2021>

Stručný a přehledný výtah Strategie regionálního rozvoje České republiky 2021+ byl publikován také jako mimořádná příloha časopisu Urbanismus a územní rozvoj č. 4/2020.

<http://www.uur.cz/images/5-publikacni-cinnost-a-knihovna/casopis/2020/2020-04/strategie-regionalniho-rozvoje-2020-04.pdf>

Při studiu tohoto strategického dokumentu se zaměřte na tyto otázky:

- **Z jakých částí se Strategie regionálního rozvoje ČR 2021+ skládá?**
- **Jak SRR chápe územně specifický přístup a územní dimenzi?**
- **S jakými územními kategoriemi pracuje? (metropolitních území, aglomerací, regionálních center a jejich venkovského zázemí, strukturálně postižených krajů, hospodářsky a sociálně ohrožených území)**
- **Jakým způsobem byly jednotlivé územní kategorie vymezeny?**
- **S jakými typickými problémy se jednotlivé územní kategorie potýkají? Jaké jsou strategické cíle jejich řešení?**
- **Jakým způsobem má být zajištěna realizace (implementace) Strategie?**

## Seznam použité literatury (výběr)

- Aglietta, M. (1979): A Theory of Capitalist Regulation. New Left Books, London.
- Aiginger, K., Tichy, G. (1985): Die Größe der Kleinen. Die überraschenden Erfolge kleiner und mittlerer Unternehmungen in der achziger Jahren. Signum, Wien.
- Alonso, W. (1964): Location and Land Use. Harvard University Press, Cambridge.
- Alonso, W. (1971): The Economics of Urban Size. Papers of the Regional Science Association, Nr. 26, s. 67—83.
- Amin, A., Malberg, A., Maskell, P. (1991): Struktural Change and the Geography of Production in Europe. RURE Working Paper, WG1.
- Amin, A., Robins, K. (1990): The Re-emergence of Regional Economies? The Mythical Geography of Flexible Accumulation. Environment and Planning D: Society and Space, roč. 8, s. 7-34.
- Armstrong, H., Taylor, J. (1993): Regional Economics and Policy.. Harvester Wheatsheaf, New York, London.
- Aydalot, P., Keelble (1988, ed.): High Technology Industry and Innovative Environments: The European Experience. Routledge, London.
- Bade, F.J. (1979): Funktionale Aspekte der regionalen Wirtschaftsstruktur. Raumforschung und Raumordnung, ro4. 47, s. 253-268.
- Bade, F.J. (1984): Die funktionale Struktur der Wirtschaft und ihre räumliche Arbeitsteilung. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin.
- Beckmann, H.J., Thiesse, J.F. (1986): The Location of Production Activities. In: Handbook of Regional and Urban Economics, Vol. 1. Elsevier Science Publishers B.V., Amsterdam.
- Bobek, H., Fesl, M. (1978): Das System der zentralen Orte Österreichs: eine empirische Untersuchung. Böhlau, Wien.
- Bourne, L.S. (1975): Urban Systems: Strategies for Regulation. A Comparison of Policies in Britain, Sweden, Australia and Canada. Clarendon Press, Oxford.
- Böventer, E. von, Hampe, J. (1988): Ökonomische Grundlagen der Stadtplanung. Eine Einführung in die Stadtökonomie. Verlag der ARL, Hannover.
- Boyer, R. (1986): La théorie de la régulation: une analyse critique. La Decouverte, Paris.
- Bröcker, J. (1994): Die Lehren der neuen Wachstumstheorie für die Raumentwicklung und die Regionalpolitik. In: Blien, U., Herrmann, H., Koller, M. (ed.): Regionalentwicklung und regionale Arbeitsmarktpolitik, Konzepte zur Lösung regionaler Arbeitsmarktprobleme? Beiträge zur Arbeitsmarkt- u. Berufsforschung Nr. 184, Nürnberg.
- Brugger, E.A. (1985): Regionalwirtschaftliche Entwicklung - Strukturen, Akteure und Prozesse. Haupt Verlag, Bern.
- Brusco, S. (1986): Small firms and industrial districts: The experience of Italy. In: Keeble, D., Wever, E. (ed.): New Firms and Regional Development in Europe. Crom Helm, London.
- Buttler, F., Gerlach, K., Liepmann, P. (1977): Grundlagen der Regionalökonomie. Rowohlt, Reinbeck bei Hamburg.
- Button, K.J. (1976): Urban Economics: Theory and Policy. Macmillan. London.
- Camagni, R (1991): Innovation Networks. Belhaven Press, London.
- Camagni, R. (1991): Space, Network and Technical Change: An Evolutionary Approach. GREMI, Belhaven, London.
- Davelaar, E.J., Nijkamp, P. (1987): The Urban Incubation Hypothesis: Old Wine into New Bottles? Mitteilungen des Arbeitskreises für Neue Methoden in der Regionalforschung, Bd.. 17, Wien.
- Doeringer, P.B., Piore, M.J. (1971): Internal Labour Markets and Manpower Analysis, Lexington Books, Lexington.
- Dunn jr., E.S. (1954): The Equilibrium of Land-Use Patterns in Agriculture. Southern Economic Journal, ro4. 21, s. 173—187.

- Ewers, H.J., Fritsch, J., Kleine, J. (1984): Regionale Entwicklung durch Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen. Schriftreihe 06 Raumordnung, Bundesministerium f. Raumordnung, Bauwesen u. Städtebau, Bonn.
- Ewers, H.J., Fritsch, M. (1987): Die räumliche Verbreitung von computergestützten Techniken in der BRD. Diskussionspapier 120, Technische Universität Berlin.
- Fesl, M., Bobek, H. (1983): Zentrale Orte Österreichs II. Verlag der österr. Akademie der Wissenschaften, Wien.
- Friedmann, J.R.P. (1972): A General Theory of Polarized Development. In: Hansen, N.M. (ed.): Growth Centers in Regional Economic Development. The Free Press, New York.
- Fürst, D., Klemmer, P., Zimmermann, K. (1976): Regionale Wirtschaftspolitik. J.C.B. Mohr, Tübingen.
- Grabher, G. (1988): De-Industrialisierung oder Neo-Industrialisierung? Innovationsprozesse und Innovationspolitik in traditionellen Industrieregionen. Edition Sigma, Berlin.
- Gravelle, H., Rees, R. (1981): Microeconomics. Longman, London.
- Greenwood, M. (1985): Human Migration: Theory, Models, and Empirical Studies. Journal of Regional Science, roč. 25, s. 521-544.
- Hägerstrand, T. (1967): Innovation Diffusion as a Spatial Process. University of Chicago Press, Chicago.
- Hahne, U. (1985): Regionalentwicklung durch Aktivierung intraregionaler Potentiale. Verlag Florentz, München.
- Hall, P., Markusen, A. (1985, ed.): Silicon Landscapes. Longman, London.
- Harvey, D. (1990): Growth Centres in Regional Planning. Mouton, The Hague.
- Healey, M.J., Ilbery, B.W. (1990): Location & Change: Perspectives of Economic Geography. Oxford University Press, New York.
- Heinritz, G. (1979): Zentralität und zentrale Orte. B.G. Teubner, Stuttgart.
- Hirschman, A.O. (1958): The Strategy of Economic Development. Yale University Press, New Haven/ Conn.
- Hoover, E.M. (1971): An Introduction to Regional Economics. Knopf, New York.
- Chapman, K., Walker, R. (1988): Industrial Location: Principles and Policies. Blackwell, Oxford.
- Kaniak, J. (1982): Tendenzen der Veränderung zentralörtlicher Strukturen in peripheren Gebieten Österreichs 1959-1977. IIR-Forschung, Nr. 5, Wirtschaftsuniversität Wien.
- Keeble, D., Wever, E. (1986, ed.): New Firms and Regional Development in Europe. Croom Helm, London.
- Klaus, J., Schleicher, H. (1983): Räumliche Wirtschaftspolitik. Vahlen, München.
- Kuklinski, A.R. (1972): Growth Poles and Growth Centres in Regional Planning, UNRISD, Paris.
- Läche, D. (1989): Neue Technologien in räumliche Perspektive. IR, Heft 4/1989, s. 213-226.
- Lasuén, J.R. (1973): Urbanisation and Development, The Temporal Interaction between Geographical and Sectoral Cluster. Urban Studies, roč. 10, s. 163-188.
- Lösch, A. (1944, 1962): Die räumliche Ordnung der Wirtschaft, G. Fischer, Stuttgart.
- Lynch, K. (1981): A Theory of Good City Form. MIT Press, Cambridge.
- Maier, G., Tödting, F. (1992): Regional- und Stadtökonomik: Standorttheorie und Raumstruktur. Springer, Wien.
- Malmberg, B. (1990): The Effects of External Ownership: A Study of Linkages and Branch Plant Location. Geografiska Regionalstudier Nr. 34, Uppsala.
- Markusen, A.R. (1985): Profit Cycles, Oligopoly and Regional Development. MIT Press, Cambridge.
- Massey, D. (1979): In What Sense A Regional Problem? Regional Studies, roč. 13, s. 223-243.
- Massey, D. (1984): Spatial Divisions of Labor: Social Structures and the Geography of Production. Macmillan, London.
- Massey, D., Meegan, R. (1982): The Anatomy of Job Loss. Methuen, London.

- McDermott, P., Taylor, M. (1982): *Industrial Organisation and Location*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Molle, W.T.M., Capellin, R. (1988, ed.): *Regional Impact of Community Policies in Europe*. Avebury, Aldershot.
- Myrdal, G. (1974): *Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen*. Fischer Taschenbuch Verlag, Frankfurt/ Main.
- Nohlen, D., Nuscheler, F. (1992): Was heißt Entwicklung? In: Nohlen, D., Nuscheler, F. (ed.): *Handbuch der Dritten Welt: Grundprobleme, Theorien, Strategien*. J.H.W. Dietz Nachf., Bonn, s. 55-75.
- North, D.C. (1955): *Location Theory and Regional Economic Growth*. *Journal of Political Economy*, roč. 63, s. 243-258.
- Norton, R.D., Rees, J. (1979): *The product cycle and the spatial decentralisation of American Manufacturing*. *Regional Studies*, roc. 13, s. 141-151.
- Nowotny, E. (1987): *Der öffentliche Sektor, Einführung in die Finanzwissenschaft*. Springer, Berlin.
- Opp, K.D. (1973): *Methodologie der Sozialwissenschaften. Einführung in Probleme ihrer Theoriebildung*. Rowohlt, Reinbek bei Hamburg.
- Perroux, F. (1955): *Notes sur la notion de 'pôle de croissance'*. *Économie appliquée*, roč. 7, s. 307-320.
- Perroux, F. (1961): *L'Économie du XX<sup>e</sup> siècle*. Presses universitaires de France, Paris.
- Pred, A. (1972): *Behaviour and Location: Foundations for a Geographic and Dynamic Theory*. *Lund Studies in Geography B*, Nr. 27, University of Lund.
- Richardson, H.W. (1969): *Regional Economics: Location Theory, Urban Structure and REGIONAL Change*. Weidenfeld and Nicolson, London.
- Richardson, H.W. (1973): *Regional Growth Theory*. Wiley, New York.
- Richardson, H.W. (1977): *The New Urban Economics: And Alternatives*. Pion, London.
- Richardson, H.W. (1978): *Regional and Urban Economics*, Penguin Books, New York.
- Sabel, C., Piore, M. (1984): *The Second Industrial Divide*. Basic Books, New York.
- Samuelson, P.A. (1983): *Thünen at Two Hundred*. *Journal of Economic Literature*, roč. 21, s. 1468-1488.
- Scott, A.J. (1988): *New Industrial Spaces. Flexible Production Organization and Regional Development in North America and West Europe*. Pion, London.
- Scott, A.J. (1988): *New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Regional Development*. Pion, London.
- Schackmann-Fallis, K.P. (1985): *Externe Abhängigkeit und regionale Entwicklung*. Quorum Verlag, Berlin.
- Schätzkel, L. (1996): *Wirtschaftsgeographie 1*. Schöningh, Paderborn.
- Schilling\_Kaletsch, I. (1976): *Wachstumspole und Wachstumszentren. Untersuchung zu einer Theorie sektoral und regional polarisierter Entwicklung*. Hamburg.
- Stöhr, W.B. (1982): *Regionale Wirtschaftspolitik*. In: Abele, H., Nowotny, E. et al. (ed.): *Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik*. Manz, Wien.
- Storper, M., Walker, R. (1984): *The Spatial Division of Labour: Labour and the Location of Industries*. In: Tabb, W.K (ed.): *Sunbelt/ Snowbelt: Urban Development and Regional Restructuring*. Oxford University Press, Oxford.
- Taylor, M., Thirt, N. (1983): *Business organization, segmentation and location*. *Regional Studies*, roč. 17, s. 445-465.
- Thünen, J.H. von (1826): *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationökonomie*. Hamburg.
- Tichy, G. (1985): *Is the product cycle obsolete? Research Memorandum 8502*. Nationalökonomische Institut, Universität Graz.

- Tödtling, F. (1990): Räumliche Differenzierung betrieblicher Innovation - Erklärungsansätze und empirische Befunde für österreichische Regionen. Edition Sigma, Berlin.
- Tödtling, F., Tödtling-Schönhofer, H. (1990): Innovations- und Technologietransferzentren als Instrumente einer regionalen Industriepolitik. Schriftreihe der Österr. Raumordnungskonferenz, Nr. 81, Wien.
- Van den Berg, L., Burns, L.S., Klaasen, L.H. (1987): Spatial Cycles. Gower, Aldershot.
- Van den Berg, L., Drewertt, R., Klaasen, L.H., Rossi, A., Vijverberg, C.H.T. (1982): Urban Europe: A Study of Growth and Decline. Pergamon Press, Oxford.
- Vanhove, N., Klaassen, L.H. (1987): Regional Policy: A European Approach. Avebury, Aldershot.
- Vernon, R. (1966): International Investment and International Trade in the Product Cycle. Quarterly Journal of Economics, roč. 80.
- Weber, A. (1909): Über den Standort der Industrien. Tübingen.