



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

KGE EG1/EGA1

Studijní opora k přednáškám z ekonomické geografie 1 (2022/2023)

ESF II projekt Západočeské univerzity v Plzni

reg. č. CZ.02.2.69/0.0/0.0/18_056/0013239

Ekonomická geografie je podoborem humánní (nebo též sociální) geografie, který se zabývá popisem a vysvětlením distribuce ekonomických aktivit a sítí vazeb v prostoru. Vědní disciplína ekonomické geografie byla institucionalizována koncem 19. století na univerzitách a výzkumných institucích v západní Evropě a USA, načež se posléze rozšířila do dalších částí světa. V průběhu vývoje disciplíny docházelo k opakovaným pokusům více provázat její výzkumné zaměření s intelektuálně spřízněnou disciplínou ekonomie. Žádný z těchto pokusů si však dlouhodobě neudržel významnější relevanci, ačkoliv přístup tzv. **nové ekonomické geografie** (Paul Krugman; viz [1]) dosáhl dílčího úspěchu. Ekonomická geografie tradičně byla více empiricky zaměřená, konceptuálně otevřenější, metodologicky pluralitní a kromě vlivu ekonomických aktérů vždy zdůrazňovala i význam kontextu na podobu distribuce ekonomických aktivit a sítí vazeb v prostoru. Zároveň byla méně abstraktní a formálně teoretická než ekonomie. Ekonomičtí geografové se nikdy nezacyklili na jedné metodologii, souboru výpočetních technik nebo teoretickém modelu významných představitelů disciplíny. Naopak je nutno říct, že střídání paradigmat bylo v oboru natolik dynamické, že jakákoliv syntéza dějin myšlení v ekonomické geografii nutně skončí rozmělněna v širokém výčtu přístupů a výsledků.

Disciplínu ekonomické geografie jako první ustavil v roce 1882 v Německu W. Götz, když ji formálně oddělil od již dříve existující obchodní geografie (*commercial geography*), která se zaměřovala především na aplikační rovinu ekonomiky (viz také von Thünenův lokalizační model). Naproti tomu ekonomická geografie měla systematicky zkoumat vliv geografického prostředí na produkci a pohyb zboží v prostoru. V 90. letech 19. století se kurzy ekonomické geografie objevily na univerzitách v USA a v prvních letech 20. století v Londýně ve Velké Británii. Mezi klíčové publikace z počátků ekonomické geografie patří britský „*Handbook of economic geography*“ (1889) a kniha „*Industrial and commercial geography*“ (1913, USA). Oba texty stanovily základní tematickou agendu a metodologické zaměření, jež lze vysledovat v disciplíně až do současnosti. Jedná se např. o zájem o empirické detaily, místní specifčnost, systematickou kvantifikaci, geografickou kategorizaci a její mapové znázornění, interakce mezi ekonomickými aktéry, sítěmi ekonomických vazeb a geografickým prostředím, v němž aktéři operují, geografické důsledky technologických proměn ekonomiky, nebo nedůvěra ve vytvoření univerzální teorie (ať už neoklasické nebo marxistické) schopné vysvětlit značnou komplexitu ekonomického uspořádání na Zemi. Mnoho dalších poznatků hlavně politicko-ekonomické povahy (např. koloniální kontext, přírodní determinismus) bylo naopak budoucím vývojem zcela vyvráceno. Zaměření ekonomické geografie na interakce mezi geografickým

prostředím a ekonomickými aktivitami a toky vyústilo v dlouhodobě diskuze, jestli základní jednotkou výzkumu má být „komodita“ nebo „geografie“. Ve druhém desetiletí 20. století začalo čím dál více převládat regionální zaměření, což bylo v souladu s tehdy dominujícími trendy v geografickém výzkumu (tj. idiograficky pojatý výzkum). Dílčí výjimkou v dominanci regionálního popisu byla kniha „*The nature of geography*“ (1939, R. Hartshorne).

S polovinou 20. století se paradigmatu začala výrazněji měnit a nastupující nomotetický směr v ekonomické geografii zcela převládl již v 50. letech. Tato kvantitativní revoluce disciplínu významně proměnila – přinesla systematické testování teoretických modelů skrze formální matematické modely a striktní aplikaci exaktních statistických metod. Ekonomická geografie jako kvantitativní, prostorová věda byla definována na základě:

- (a) formální teorie a matematických modelů, často převzatých z neoklasické ekonomie nebo dokonce z fyziky,
- (b) kvantitativních metod vycházejících z obecné inferenční statistiky (později upravené pro specifické vlastnosti geografických dat, např. *prostorová autokorelace*),
- (c) využití výpočetní techniky, tj. prvních prototypů počítačů, jejichž význam později diametrálně narostl,
- (d) filozofického zakotvení vědy v paradigmatu pozitivismu, které tvrdí, že systematický výzkum může přinést objektivní poznání a pouze striktní vědecké metody přinášejí autentické poznání (*dnes vyvráceno*),
- (e) výhradního zájmu o prostorové rozmístění (vyloučení časoprostorové proměnlivosti) a geometricky definovanou prostorovost.

V důsledku tohoto formalizovaného náhledu byla ekonomika chápána jakožto na externích vlivech nezávislý proces s vlastními kauzálními silami. Regiony sice zůstaly součástí výzkumu v kvantitativní ekonomické geografii, ale staly se více pasivním prostředím, v němž se ekonomické aktivity a toky uskutečňují, nežli aktivní aktér tyto aktivity a toky ovlivňující. Oproštěná od studia kontextu a aktuálních výzev v dynamicky se měnícím světě zůstala tato ekonomická geografie neschopná vysvětlit množství problémů a palčivých otázek, jež s sebou přinesla 70. léta 20. století. V této době do výzkumu v ekonomické geografii tak pronikly myšlenky radikální geografie, která byla problémově zaměřená a zamýšlela nahradit existující neoklasické modely ekonomiky radikální kritikou vycházející z Marxovy kritiky kapitalismu. Typickým představitelem tohoto proudu je britský geograf David Harvey, jehož první práce „*Explanation in geography*“ (1969) se ještě nesla v duchu pozitivismu a prostorové vědy,

zatímco pozdější publikace již udávaly tempo paradigmatické přeměny směrem ke kritické geografii. Zřejmě nejvýznamnější publikace tohoto období „*Spatial division of labour*“ (1985) pochází od britské geografky Doreen Massey, která se snažila vysvětlit průmyslovou restrukturalizaci regionů světa – jak starých průmyslových regionů v Evropě a USA, z nichž ekonomické aktivity začaly od 80. let 20. století rapidně mizet, tak nově industrializované regiony primárně ve východní Asii, kam se mnoho manuálních činností ve výrobě naopak přesunulo (**nová mezinárodní dělba práce**, viz [2], **outsourcing**, viz [3], a **globální produkční sítě a výrobní řetězce**, viz [4]). Doreen Massey nadto opustila paradigma pozitivismu vědy a její práce se nese v duchu přístupu kritického realismu.

Oproti britské tradici radikální ekonomické geografie vycházel americký výzkum této doby z prudké technologické proměny regionů, jako byla např. Kalifornie (nejvíce Silicon Valley), které předešly ekonomickému úpadku a deindustrializaci zaměřením na high-tech průmysl, masivním propojením produkce s vědou a výzkumem (**znalostní klastry a teritoriální produkční komplexy**, viz [5]) a přechodem na post-fordistickou organizaci výroby (podrobněji **fordismus**, viz [6], **taylorismus**, viz [7], **post-fordismus**, viz [8] a **princip just-in-time**, viz [9]). Sloučení témat těchto britských a amerických výzkumů z 80. a 90. let 20. století vedlo k výrazné transformaci zaměření celosvětové ekonomické geografie. Do výsledné podoby této transformace disciplíny se promítly i poznatky post-strukturalistické francouzské teorie ekonomické regulace, která pojednávala o důsledcích rapidní deregulace, jež v liberalizující se světové ekonomice nastala (pro důsledky deregulace např. **maquiladoras**, viz [10]).

Od poloviny 90. let došlo v ekonomické geografii ke „kulturnímu obratu“, který přinesl přehodnocení tematického zaměření a pod vlivem feministické geografie i proměny metodologického rámce analýz v ekonomické geografii. Ta se stále více zaměřovala na studium jedinců a jejich pohybů v časoprostoru namísto agregovaných ukazatelů na úrovni velkých jednotek (státy, makroregiony), v nichž byla lidská specifita zprůměrována. Tyto posuny se projeví např. v geografii práce, finančních a obchodních služeb, spotřeby, maloobchodu i ve studiu chování firem. Ekonomika přestala být chápána jako něco externího a nezávislého na jedinci a prostředí, nýbrž byla nově pojímána jako kulturní produkt a inherentní součást života jedince. Vize kulturní podmíněnosti ekonomiky v podstatě vedla k propojení těchto dvou pojmů. Kulturní obrat se však nestal novým dominantním paradigmatem, nýbrž skrze svůj pluralistický charakter vydláždil cestu k paradigmatickému pluralismu. V současném výzkumu v ekonomické geografii tak lze najít prvky idiografického i nomotetického přístupu. Stále vycházejí pozitivisticky zaměřené výzkumy, stejně jako

formalizované kvantitativní modelování, či problémově orientovaná radikální ekonomická geografie v duchu kritického realismu.

V rámci ekonomické geografie v současné době existuje několik oblastí, jež jsou předmětem intenzivní diskuze a výzkumu. Patří mezi ně následující:

- (a) **Metodologie** ekonomické geografie: Od svých počátků staví disciplína na detailním empirickém výzkumu, což ji provazuje s nutností aplikace statistických metod a využití velkého množství ukazatelů a dat (nejčastěji **HDP PPP per capita**, viz [11]). V posledních letech však došlo k posunům směrem ke kvalitativní metodologii, která využívá hloubkové případové studie a často kombinaci kvantitativních a kvalitativních dat, včetně technik intenzivního výzkumu (hloubkové rozhovory, etnografie, orální historie, zúčastněné pozorování, analýza diskurzu). Tento velmi široký metodologický rámec přináší širší poznání, avšak zároveň klade značné nároky na porozumění aplikovaným metodám.
- (b) **Teoretické zarámování** ekonomické geografie: Disciplína vychází z premisy dynamické časoprostorové proměnlivosti ekonomických aktivit a sítí vazeb, z čehož vyplývá nechuť ke konstrukci a testování velkých univerzálních teorií, které jsou naopak oblíbené v ekonomii (např. **Hotellingův model lokalizace nabídky**, viz [12]). Základní koncepty výzkumu ekonomické geografie tak často trpí teoretickou nejednotností, která primárně snižuje generalizaci poznatků za hranicemi disciplíny a u širší veřejnosti.
- (c) Klíčový pojem ve výzkumu ekonomické geografie posledních dekad je **globalizace**, přičemž disciplína výraznou měrou přispěla k popsání a vysvětlení tohoto pojmu a tím restrukturalizaci globální ekonomiky. Současná vlna ekonomické globalizace začala v 70. letech 20. století a byla provázána procesy jako vznik nové mezinárodní dělby práce, nárůst hegemonie nadnárodních společností (**nadnárodní společnosti**, viz [13], **transferové ceny**, viz [14], vzrůstající význam globálního finančního kapitálu a finančních center (**globální města**, viz [15]). Nové formy komunikace a dopravy na dlouhé vzdálenosti stejně jako pokračující deregulace legislativních rámců států tuto globální integraci ekonomických aktivit a sítí vazeb umožnily (viz např. Dicken 2015). Někteří autoři (mezi nimi množství ekonomů) věstili, že s globalizací přichází „*konec geografie*“, ale opak byl pravdou. Globalizace se ukázala být procesem, který nejen že neodstraňuje rozdíly v míře zapojení a ekonomické výkonnosti mezi regiony, ale naopak jejich nerovnoměrným a hierarchicky stratifikovaným zapojením přispívá

k polarizaci rozdílů historicky existujících (např. **aglomerační výhody**, viz [16], **strukturálně postižené regiony** [17]). Přitom je třeba uvést, že původní geografické rozdíly v míře ekonomické výkonnosti a distribuci bohatství byly samy o sobě významnými předpoklady pro intenzifikaci ekonomické globalizace, ať již jde o vzorce rozhodování firem, organizaci komoditních řetězců a produkčních sítí, nebo roli globálních finančních center a offshore lokalit (např. **asijské tygři**, viz [18]).

- (d) Klíčovým zaměřením, které v poslední dekádě rezonuje ve výzkumu ekonomické geografie, jsou **interakce mezi přírodní sférou a ekonomickými aktivitami**. Po dlouhou dobu byla diskuze o vztahu přírody a ekonomiky redukována na důsledky nerovnoměrné distribuce nerostných zdrojů pro exploataci. Následně se rozvinula diskuze o formě sociálního sdílení přírodních zdrojů (např. komunitní sdílení vody) oproti ekonomickým zájmům soukromých korporací. Ukázkovým tématem jsou práce zdůrazňující environmentální a socioekonomickou devastaci delty řeky Niger v jižní Nigérii firmou Shell. Současné diskuze se soustředí především na dvě oblasti – zdali lze vytvořit environmentálně udržitelný charakter a organizaci ekonomiky (**environmentální ekonomie**, viz [19]) a jaký je význam (de)regulace ekonomiky pro environmentální a sociální udržitelnost životního prostředí.

V následujícím textu jsou blíže vysvětleny jednotlivé pojmy, s nimiž ekonomická geografie často operuje, a které byly nastíněny v úvodním textu této studijní opory.

[1] Nová ekonomická geografie je přístup spojený se skupinou neoklasických ekonomů a geografů z USA, sdružených okolo výzkumného týmu Paula Krugmana. Autoři se od počátku 90. let snažili propojit teoretickou exaktnost ekonomických modelů s analytickým rámcem a empirickou komplexitou ekonomické geografie, a to primárně skrze ekonometrické statistické techniky prostorové analýzy. Ekonom Krugman, který za svoji snahu o propojení ekonomie s ekonomickou geografii (mimo jiné) obdržel Nobelovu cenu za ekonomii, úsilí definoval jako prozření, že celý profesní život píše o ekonomické geografii, aniž by si toho byl vědom. Krugman vycházel primárně z praktického opomenutí výzkumu ekonomické geografie ve formalizovaných ekonomických modelech, které extrahují komplexní realitu, čímž ji zkreslují, ale zároveň ji tak činí přístupnější širší než striktně odborné veřejnosti. To dle něj platilo pro organizaci mezinárodního obchodu na makro- i mikro-úrovni. Snažil se tudíž navrhnout teoretické modely, které pojmu empirickou komplexitu ekonomické geografie (vycházející ze

silné časoprostorové proměnlivosti a hierarchie ekonomických aktivit a sítí vazeb na Zemi) a zároveň udrží interpretační střídmost a univerzální (re)aplikaci. Jinými slovy, Krugman se pokoušel převzít poznatky ekonomických geografů a učinit je „intelektuálně životaschopné“ tím, že je vyjádří „slovníkem formálních ekonomických modelů“.

Tento relativně nový pokus o propojení disciplín ekonomie a ekonomické geografie však měl již precedens v 50. letech 20. století v souvislosti s kvantitativním obratem a paradigmatickým pozitivismem. Stejně jako se brzy projeví slabé stránky kvantitativní ekonomické geografie, došlo počátkem 21. století k odmítnutí Krugmanových snah z pozice nové vlny ekonomických geografů. Částečným úspěchem naopak může být založení společné platformy – nového časopisu *Journal of Economic Geography*, který si dal cíl propojovat poznatky z obou disciplín.

[2] Nová mezinárodní dělba práce (NIDL) označuje transformaci tradiční mezinárodní dělby práce spojené s internacionalizací, nikoliv globalizací, kapitálu a produkce. Nová mezinárodní dělba práce je také spojena s růstem nově industrializovaných regionů a zemí. Nerovnoměrný rozvoj kapitalismu (jež byl definován např. skrze **Kondrativovy cykly**, viz [20]) způsobuje, že distribuce globální dělby práce se neustále proměňuje.

V období fungování tzv. brettonwoodského systému od 40. do 70. let 20. století nebyly ekonomické aktivity, kapitál ani pracovní síla v globálním měřítku mobilní. Organizace ekonomiky byla naopak uzavřena v rámci národního hospodářství a mezinárodní byl pouze obchod s finálními výrobky (vyrobenými v rámci národní ekonomiky). To činilo z pojmu národní ekonomika jeden z klíčových prvků organizace ekonomiky. Ustavení tohoto stabilního systému vycházelo především z logiky následků velké hospodářské krize 30. let, přičemž cílem byla ochrana národních ekonomik před turbulencemi a příchodem další rozsáhlé krize. Rozklad brettonwoodského systému v 70. letech byl spojen se snahou o větší flexibilitu ekonomiky, zmírnění vysoké nezaměstnanosti v západních ekonomikách a inflace. Deregulace ekonomiky, rozvoj mezinárodních dohod o celním a obchodním (a z politického hlediska především ekonomická liberalizace v Číně), progres v komunikaci a technologii dopravy umožnily roztažení výroby v globálním měřítku (viz globální produkční sítě). Nová mezinárodní dělba práce reflektuje tyto proměny globální organizace ekonomiky, kdy se mezinárodním, resp. globálním, stává samotný proces produkce, nikoliv pouze obchod s finálními produkty.

Rozvoj nově industrializovaných zemí ve východní Asii byl klíčovým prvkem v procesu transformace mezinárodní dělby práce. V první vlně se jednalo o industrializaci Jižní Koreje a Taiwanu od 70. let (někteří autoři uvádí již industrializaci Japonska v 50. letech). Tradiční teorie závislosti tvrdily, že ekonomická pozice světového ekonomického jádra závisí na omezení industrializace v periferiích. Hierarchická transformace mezinárodní dělby práce naopak ukázala, že z industrializace periferií a přesunu manuální výroby do speciálních ekonomických zón v těchto prostorech silně profitují nadnárodní společnosti a skrze lokalizaci jejich ústředí a daňových odvodů i státy ekonomického jádra.

[3] Outsourcing je způsob organizace produkce nebo služeb, který narostl na významu především od 80. let 20. století. Jedná se o systém organizace, v němž podniky uzavírají kontrakty s externími subdodavateli o poskytování určitých komponent výrobků nebo části služeb jako je např. účetnictví, call-centra, marketingové služby nebo PR služby. V případě průmyslové produkce se jedná o hierarchicky uspořádaná patra subdodavatelských řádů, v nichž jsou zasazeny firmy, které produkují dílčí komponenty finálního výrobku.

Ruku v ruce s rozvojem systému outsourcingu nastala transformace ekonomik ze systému vertikální integrace výroby dle paradigmatu fordismu do flexibilního systému post-fordistické organizace v kontextu globalizace, kdy se globální napnutí produkčních sítí stalo dostupnější. Ve veřejném diskurzu se pojem outsourcing často zaměňuje za podobný pojem off-shoring. Ačkoliv existují určité podobnosti mezi pojmy, off-shoring se přesněji používá pro alokace finančních a kapitálových toků do zahraničí, což je často spojeno s využíváním existence tzv. daňových rájů. Naopak outsourcing znamená přesun části výroby či služeb na externího dodavatele, přičemž tento dodavatel navíc nemusí nutně působit z pohledu ústředí firmy v zahraničí. A mnohdy se může nacházet ve stejné lokalitě nebo regionu jako firma outsourcingu poplávající. Takto pojatý pojem outsourcingu se vyhýbá i další časté (ač jinak oprávněné) kritice, že systém umožňuje zvyšování tlaku na nízké mzdy, omezení pracovně-právního zabezpečení zaměstnanců a uvolňování environmentálních limitů znečištění výrobou. Faktem však je, že značná část outsourcované produkce či služeb těmito neduhy globální ekonomiky taktéž trpí. Pojem se v poměrně odlišných významech používá i mimo tematický rámec ekonomické geografie, např. v politické geografii a kritické geopolitice.

[4] Globální produkční síť a výrobní řetězce – tyto pojmy popisují síť/řetězce vzájemně propojených ekonomických činností a odvětví skrze vazby firem, které produkují specifický druh produktu nebo služby. Jinými slovy, jedná se o vertikální koordinaci mezi firmami v různých částech výrobního procesu, které jsou z horizontálního hlediska (často) rozprostřené v globálním měřítku. Jako jeden z prvních autorů použil tento pojem (resp. provázaný pojem *komoditní řetězce*) Immanuel Wallerstein v roce 1977. Autor tvrdí, že tato hierarchická distribuce organizace produkce v prostoru je jedním ze základních konstitutivních prvků z pohledu teorie světového systému, tj. rozdělení světa na oblasti světového ekonomického jádra, semiperiferie a periferie. Koncept vertikálně (tj. hierarchicky) stratifikovaných produkčních sítí lze rovněž nezávisle na práci I. Wallersteina vysledovat ve francouzské ekonomické geografii – počátkem 80. let začali autoři pro popis vertikálně propojených firem při produkci komponentů jednoho výrobku používat pojem *filière*. Organizační struktura ekonomiky jako celku je následně chápána jako soubor produkčních řetězců, které, ač potenciálně rozprostřené v globálním měřítku, se na regionální úrovni hierarchicky stratifikovaně shlukují do průmyslových či znalostních klastrů. Výzkumy v rámci geografie zemědělství začaly ve stejné době (jež byla definována transformací ekonomické organizace na globální úrovni) využívat pojem komoditní systémy a později komoditní řetězce, aby popsaly strukturu mezinárodního obchodu se zemědělskými produkty z rozvojových zemí, které směřují na trhy zemí ekonomického jádra (např. káva). V rámci tohoto pojmu byly popisovány interakce a (nerovné) vazby mezi primárními pěstiteli, jejich organizací, logistikou dopravních a marketingových systémů a geografickým rozptřčením (resp. koncentrací) hlavních trhů. Mnohé tyto výzkumy jsou spojeny s americkým geografem a sociologem G. Gereffim. Analýza produkčních či komoditních vazeb vychází ze zaměření na roli aktérů v ekonomice (nejčastěji firem), které se pohybují v rámci socio-geografického prostředí, jímž jsou částečně omezeny, ač zároveň ho svou činností přetvářejí (viz teorie struktury). Tímto se koncept rozchází s tradičními teoriemi závislosti, které vycházejí ze strukturalismu.

S ohledem na růst významu preferencí zákazníků pro rozhodování firem začaly výzkumy v odvětví oděvního průmyslu od konce 80. let operovat s pojmem produkčních řetězců řízených nikoliv firmou, nýbrž kupujícími. Do této inovace konceptu sítí a řetězců patří např. poptávka po etických produktech tzv. *fair trade*, zvyšující se důraz na kvalitu produkce nebo (v případě geografie zemědělství) růst organických potravin. Výzkumy v tomto ohledu mají významnou aplikační rovinu, neboť přinášejí transparentnost do jinak skryté organizace výrobních a

komoditních řetězců rozprostřených v globálním měřítku, často v nedostupných speciálních ekonomických zónách či periferních regionech rozvojových zemí (v případě zemědělství).

[5] Znalostní klastry a teritoriální produkční komplexy označují prostorové shluky specializovaných, vzájemně propojených ekonomických aktivit a formálních i neformálních sítí vazeb, které jsou spojené s využíváním aglomeračních výhod. U znalostních klastrů dochází k produkci technologických inovací, které jsou výstupem interakcí mezi firmami v klastru a vědecko-výzkumnými institucemi, typicky univerzitami nebo jejich specializovanými pracovišti. Provázanost firem v klastru s veřejnými nebo semi-veřejnými institucemi je tudíž zásadní pro sociální a ekonomickou proliferaci klastru. Místní pracovní trh klastru je většinou velmi specifický, odpovídající odvětvovému zaměření komplexu, čehož je dosaženo skrze imigraci i nastavení zaměření místních univerzit. Např. úspěch významného klastru v Kalifornii – Silicon Valley – je postaven na spolupráci se Stanfordskou univerzitou a případně univerzitou v Berkeley, stejně jako s dalšími regionálními institucemi.

Znalostní klastry je pojem spojovaný s prací ekonoma Michaela Portera, který je definuje jako koncentrace v prostoru vzájemně provázaných firem jednoho odvětví, jejich specializovaných dodatelů, firem v příbuzných odvětvích a přidružených institucí jako jsou univerzity, agentury nebo obchodní asociace. Tito aktéři v rámci klastru si jednak konkurují, ale zároveň vzájemně spolupracují, ať již ve formální nebo neformální rovině. Podle Portera dochází v rámci klastru ke čtyřem procesům, které tvoří součásti tzv. Porterova diamantového modelu:

- (a) zvýšení informačních toků mezi hlavními a přidruženými odvětvími,
- (b) zlepšení tržního povědomí firem skrze koncentraci poptávky v rámci klastru,
- (c) tlaku na technologické inovace produkce z důvodu intenzivní konkurence,
- (d) využívání aglomeračních výhod např. pro dostupnost kvalifikované pracovní síly, což napomáhá firmě ke konkurenceschopnosti nejen v rámci klastru, ale též globálně.

Kromě ekonomické pozice jsou pro úspěch klastru klíčové i sociální vazby mezi ekonomickými aktéry navzájem, včetně vazeb mezi aktéry a prostředím, což dle Portera přispívá k cirkulaci a výměně informací a hodnot. Za jednu z klíčových konkurenčních výhod firem uvnitř klastru jsou považovány volný tok formálních i neformálních informací, přenos znalostí a cirkulace kvalifikované pracovní síly napříč jednotlivými ekonomickými aktéry či institucemi. Koncept klastru není v literatuře ekonomické geografie zcela novým. Počínaje prací A. Marshalla (1890)

o průmyslových okresech se objevovaly myšlenky o významu nejen geografické koncentrace ekonomických aktivit a jejich provázanosti. Tyto myšlenky později posloužily též k formulaci teorií o učících se regionech či inovativním prostředí. S růstem významu znalostní ekonomiky a zvýšením role měst a regionů v posledních desetiletích tento trend dále zintenzivnil. Není tak divu, že se koncept znalostního klastru stal častým námětem úsilí regionálních politik při snaze o pozvednutí místního socioekonomického prostředí.

Znalostní ekonomika je obecně řečeno ekonomický systém, ve kterém dominuje produkce a služby náročné na kvalifikovanost a vstupní či procesní znalosti. Odbornost pracovníků a technologické inovace umožňují tuto transformaci a jsou tak základem úspěchu firem, lokalit či regionů. Myšlenka znalostní ekonomiky pochází z výzkumů transformace zpracovatelského průmyslu koncem 60. let 20. století, kdy byla využita pro vysvětlení konkurenceschopnosti firem. Význam konceptu znalostní ekonomiky dále posílil s obecnou transformací ekonomik k terciarizaci a s novou mezinárodní dělbou práce. V širším socio-politickém rámci snaha o posun do znalostní ekonomiky předpokládá investice do školství na podporu změn směrem ke specializovaným znalostem high-tech průmyslových odvětví a odvětví kvartéru a kvintéru. Koncept znalostní ekonomiky v sobě bezděky nese i problém geografické nerovnoměrnosti důsledků ekonomické globalizace a globální ekonomické transformace, neboť implicitně předpokládá, že ekonomiky jádrových makroregionů budou vůdčími silami ekonomiky znalostí, zatímco dělba práce v ekonomicky se rozvíjejících zemích se budou zaměřovat na montážní produkci s nižší přidanou hodnotou. Z mnoha analýz v rámci ekonomické geografie je přitom zřejmé, že význam těchto činností je klíčový nejen pro produkci značného množství výrobků denní potřeby, ale i pro udržení významu činností klasifikovaných jako součást znalostní ekonomiky.

[6] Fordismus je termín používaný k popisu výrobních technik a společenských podmínek v souvislosti se jménem amerického průmyslníka Henryho Forda v první polovině 20. století. Ford způsobil revoluci ve výrobě automobilů, stejně jako v průmyslové výrobě obecně, prostřednictvím systému organizace, který byl založen na čtyřech hlavních principech:

- (a) vertikální integrace produkce, v níž všechny prvky výrobního procesu probíhají na jednom místě a v rámci rozdělených úkonů podél výrobní linky,

- (b) vědecké řízení produkce skrze aplikaci zásad taylorismu, což umožní zvýšení produktivity pracovníků,
- (c) standardizace nabídky do omezeného počtu (nebo pouze jednoho) modelů výrobku, což posílí úspory z rozsahu výroby,
- (d) masová spotřeba jako režim akumulace, který je poháněn skutečností, že pracovníci jsou placeni tak, aby se sami mohli stát spotřebiteli jimi vyráběného zboží, čímž vytváření reprodukcí se poptávku po zboží.

Fordistický systém produkce byl široce aplikován i mimo odvětví automobilového průmyslu, např. v potravinářství či dokonce filmovém průmyslu. Poválečná ekonomická obnova Evropy v období 50. až 70. let, kdy byl fordismus velmi rozšířen, se kvůli bezprecedentnímu ekonomickému růstu a vysoké stabilitě označuje jako „zlatý věk fordismu“. Avšak ty stejné principy, které vedly k masivnímu rozšíření fordismu, vedly v 70. letech také k jeho překonání. Spotřebitelé začali odmítat homogenitu nabídky vycházející z univerzálního způsobu fordistické výroby. Vědecké řízení výroby a především rozčlenění práce do monotónních, neustále se opakujících činností způsobily *deskilling* zaměstnanců a vedly k nespokojenosti a protestům. Navíc ekonomická nestabilita 70. let, spojená primárně s ropnou krizí, vedla ke zpomalení růstu mezd, čímž se celý režim akumulace, na němž byl fordismus založen, stal rizikovým.

Konečnou fází fordismu provázely sociální bouře zaměstnanců, kteří protestovali proti striktnímu oddělení managementu a dělnických pozic. Tento systém vycházející z principů taylorismu vytvářel malé příležitosti ke kariérnímu postupu a vedl k zacyklení v monotónní činnosti bez výrazného nárůstu mzdy v čase. Fordistická organizace produkce byla postupně opouštěna a nahrazována tzv. post-fordismem, ač tuto změnu nelze vnímat jako kompletní zánik aplikace fordismu ve výrobě. Z geografického hlediska je zajímavé studovat pozici průmyslových regionů, které v období fordismu narostly na významu a po jeho překonání se potýkají s nutností ekonomické restrukturalizace. Ze sociálního hlediska jsou pak dosud diskutovány důsledky genderového rozdělení práce a rolí, které fordismus silně prohloubil.

[7] Taylorismus je soubor pracovních postupů vyvinutých na počátku 20. století na základě principů „vědeckého managementu“ americkým inženýrem F. Taylorem. Při definici těchto principů čerpal Taylor z průmyslové praxe, kterou nejprve zavedl ve svých továrnách. Základní

princip spočíval v rozčlenění výrobních činností do jednoduchých standardizovaných částí, které každý zaměstnanec neustále opakoval, čímž dosáhl v činnosti větší zručnosti a tím efektivity. V rámci továrny byly tyto činnosti následně propojeny do přesně koordinovaných a pečlivě kontrolovaných sekvencí. Pracoviště tak bylo organizováno dle přísně strukturované choreografie. Systém také přispěl ke striktnímu oddělení řízení od standardizované montážní práce a omezil kariérní růst zaměstnanců skrze zacyklení práce do jednoho pracovního úkonu. Zaměstnanci se tudíž zavádění systému často značně bránili, neboť vedl k degradaci jejich práce a kariérních vyhlídek.

Výsledkem uplatnění taylorismu je tak přísně organizovaná dělba práce, ve které nekvalifikovaní pracovníci vykonávají jednoduché, opakující se výrobní postupy, zatímco kvalifikovaní techničtí a řídicí pracovníci vykonávají funkce spojené s výzkumem, designem, kontrolou procesů a kvality, koordinací, financemi a marketingem. V podmínkách „*zlatého věku fordismu*“ a vysokého ekonomického růstu v USA a západní Evropě docházelo i v případě manuálních zaměstnanců ke kontinuálnímu růstu mezd, což činilo systém pracovních podmínek a omezeného kariérního růstu snesitelným. Pozdější aplikace principů taylorismu v Asii, Africe či Latinské Americe však byla provedena v odlišném ekonomickém a institucionálním rámci, což vedlo k vykořisťování práce. Transformace organizace fordistické produkce dle premis post-fordismu vedla k omezení fragmentace práce a striktnímu oddělení řízení a manuálních činností, avšak v oblastech mimo euroatlantický prostor bylo mnoho prvků taylorismu ve vztahu k zaměstnancům zachováno.

[8] Post-fordismus pojednává o souboru výrobních technik, které jsou postaveny na flexibilitě organizace produkce i pracovní síly a na kvalitativním rozrůznění výrobků. Tyto prvky odlišují post-fordistickou organizaci od fordistického důrazu na standardizaci a uniformitu produkce. Konkrétní charakteristiky post-fordismu tudíž jsou:

- (a) flexibilita projevující se pracovními kontrakty (práce na částečný úvazek a časově nebo funkčně omezené dohody, které umožňují flexibilní nasazení při zvýšené poptávce a rychlé ukončení pracovního vztahu při poklesu poptávky), a technologickými charakteristikami výroby, která vyžaduje přeprogramovatelné výrobní prostředky za účelem produkce široké nabídky typů zboží,

- (b) vertikální dezintegrace výroby, která je v ostrém kontrastu s integrací výroby do jednoho závodu dle premis fordismu – post-fordistická výroba spoléhá na komplexní síť subdodavatelů s flexibilními kontrakty, kteří mohou rychle reagovat na změny poptávky,
- (c) důraz na širokou nabídku typů zboží z důvodu selektivity spotřebitelů a heterogenity trhů, na něž zboží směřuje,
- (d) princip just-in-time, který minimalizuje nadvýrobu a potřebu skladových a vázaných finančních kapacit, a zároveň vyžaduje přesnou logistiku organizace výroby, vytváření sdílených hospodářských prostor mezi zeměmi v rámci makroregionů a umožňuje pružně reagovat na změny poptávky (*viz dále*),
- (e) rozvoj významu marketingu pro předvídatelnost a usměrňování poptávky z hlediska producentů.

Často se udává, že post-fordismus vznikl jako reakce na ekonomickou krizi 70. let 20. století (ropná krize), kdy se fordismus jako způsob výroby a režim akumulace stal nestabilním a dlouhodobě neudržitelným. Na druhou stranu mnoho postupů spojených s post-fordismem existovalo již před vznikem samotného fordismu a spíše než vynalezeny byly od počátku 80. let znovuobjeveny. V ekonomické geografii je klíčovým důsledkem transformace ekonomiky směrem k post-fordismu vzrůstající význam znalostních a výrobních klastrů, neboť aglomerační výhody, které klastry přinášejí, jsou klíčovým předpokladem pro flexibilitu výroby.

[9] Princip just-in-time je systém výroby na základě systému subdodávek, které jsou flexibilně přizpůsobitelné poptávce a samotné výstupy jsou dodávány krátce poté, co byla zaregistrována poptávka po hotovém zboží. Princip just-in-time byl vypracizovaný japonskými výrobci automobilů, aby byl následně napodobován severoamerickými a evropskými firmami, které jej rozšířily do širší škály průmyslových odvětví (např. výroba počítačů). Jedním z cílů je snížit množství kapitálu výrobců, které je vázané ve skladovaných zásobách komponent výrobku i finálních produktů. S tím jde ruku v ruce zmenšení nároků na skladování samotné. Přidaná hodnota omezení skladování je snížení chybovosti, která vzniká poškozením při skladování. Princip umožňuje výrobcům pružně reagovat na měnící se požadavky trhu.

[10] Maquiladoras je pojem, který označuje typ montážních závodů v severním Mexiku, které vyrábějí zboží pro export na americký trh. Maquiladoras byly zavedeny mexickou vládou v roce 1965, když byl zahájen program industrializace pohraniční oblasti mezi Mexikem a USA. Snahou bylo překonat vážné sociální a ekonomické problémy měst podél této hranice. Intenzifikace systému maquiladoras nastala po podepsání Severoamerické dohody o volném obchodu (NAFTA) v roce 1994. Americké firmy vyrábějící v Mexiku mohou bez omezení celními bariérami exportovat výrobky na trh do USA. Firmy tento systém využívají z důvodu levnější ceny práce, nízkých korporátních daní a volnějších ekologických předpisů a limitů environmentálního znečištění. S rozvojem systému maquiladoras bývá často spojován i pojem off-shoring. S postupem času začaly výrobu v příhraniční oblasti Mexika (především ve městech Tijuana, Ciudad Juarez a Matamoros) uskutečňovat i evropské a japonské firmy dovážející na americký trh. Dohoda výrazně prospívá nejen firmám, ale též americkým spotřebitelům, neboť snižuje cenu produkováného zboží. Jedná se především o výrobu elektroniky, komponent pro automobilový průmysl, oděvy, plasty, nábytek a domácí spotřebiče. Odhadem v systému pracují 2 miliony zaměstnanců ve více než 5 000 firmách, které jsou oficiálně registrovány.

Montážní činnosti náročné na pracovní sílu zůstávají základem struktury činností systému maquiladoras – cca 75 % všech pracovních míst jsou dělnické a jiné technické pozice, zbytek připadá většinou na administrativu. Pracovní podmínky v továrnách jsou často považovány za problematické, neboť kromě nízké mzdy (od necelého 1 dolaru/20 Kč na hodinu) a dlouhé pracovní doby (nezřídka 10 a více hodin šest dní v týdnu) jsou zaměstnanci nuceni žít v chudých okrajových čtvrtích velkých mexických měst, kde často chybí elektřina a další základní sociální infrastruktura. I přes (selektivní) zlepšení podmínek práce v poslední dekádě zůstává systém plný otázek pracovně-právního, sociálního a environmentálního charakteru. Tento progres je také brzděn konkurencí z Číny, které ve speciálních ekonomických zónách udržuje porovnatelné či horší (tj. pro produkci levnější) podmínky produkce.

[11] HDP PPP per capita – prvně, hrubý domácí produkt (HDP) je ukazatel peněžního odhadu hodnoty zboží a služeb vyrobených v rámci domácí ekonomiky za dané časové období. Z ukazatele jsou naopak vyloučeny investiční výdaje, nepřímé daně, dotace a hodnota meziproductů, která je zahrnuta do hodnoty finálního výrobku. Ukazatel HDP bývá preferován před hrubým národním produktem (HNP), neboť do něj je zahrnuta hodnota zboží a služeb

vyprodukovaná na daném území (např. státu, regionu) bez ohledu na vlastnictví podniků, které k produkci přispěly, a naopak je z něj vyloučen čistý příjem domácích firem ze zahraničí. Tím lépe slouží k určení ekonomické aktivity dané prostorové jednotky. Mezinárodní srovnání souhrnného HDP není možné kvůli odlišným populačním velikostem států světa. Z tohoto důvodu se ukazatel často vyjadřuje jako HDP na obyvatele (na hlavu, tj. *per capita*). Avšak i při této relativizaci je mezinárodní srovnání problematické, neboť dochází ke kolísání hodnot měn skrze plovoucí směnné kurzy. Rovněž cenová hladina, která ovlivňuje finanční vyjádření produkce, je mezi státy i regiony světa výrazně odlišná. Proto se pro mezinárodní i meziregionální srovnání používá ukazatel HDP na obyvatele dle parity kupní síly (PPP), tj. *HDP PPP per capita*. Parita kupní síly se odvozuje z hodnoty nákladů za zboží a služby odhadem z tzv. spotřebního koše.

Ukazatel HDP (včetně relativizovaného vyjádření HDP PPP per capita) je nezdůvodně chybě interpretován jako ukazatel životní úrovně. Avšak faktory klíčové pro komplexní určení životní úrovně regionu či státu, jako je volný čas, kvalita životního prostředí, míra sociálního zabezpečení a další, nejsou při konstrukci ukazatele zohledněny, a tudíž toto vyvozování je přinejlepším nepřímé, často dokonce velmi zkreslující. I přesto HDP zůstává nejčastěji využívaným ukazatelem ekonomiky.

[12] Hotellingův model lokalizace nabídky popisuje klasický model lokalizační strategie firem, které se snaží maximalizovat svůj podíl na trhu a tím zisk skrze zmenšení podílu na trhu pro konkurenci. Původní model vytvořený koncem 20. let 20. století H. Hotellingem vycházel ze zjednodušeného předpokladu existence dvou firem, které soutěží o podíl trhu. Prostorový rozsah trhu je vyjádřen lineárně a model předpokládá, že zákazníci jsou v rámci tohoto prostoru rozmístěni rovnoměrně.

Jako příklad se nejčastěji udává situace dvou prodejců zmrzliny vzájemně si konkurujících na pláži (lineární tvar trhu a pravidelné rozmístění zákazníků). Model naznačuje, že bez ohledu na výchozí umístění budou mít prodejci tendenci koncentrovat se do středu pláže, odkud každý obsluhuje přesně polovinu pláže. Tímto posunem do středu pláže přitom prodejci zabezpečí, že konkurence nezíská větší podíl na trhu, než mají oni. Náklady na dopravu (finance/čas) ke zdroji nabídky tak nese zákazník.

[13] Nadnárodní společnosti (NNS; TNC) – kapitál se po Zemi pohybuje v několika formách – vtělený do obchodních toků materiálů, zboží a služeb, investovaný do akcií, dluhopisů či držby zahraniční měny. Klíčovým aktérem v rámci této cirkulace kapitálu jsou nadnárodní společnosti. Tyto prostorově až globální firmy investují vlastní kapitálové zdroje v zahraničí skrze tzv. přímé zahraniční investice (FDI), a to za účelem započetí výroby zboží nebo produkce služby. Přímé zahraniční investice mohou zahrnovat tzv. investici na zelené louce, tj. vytvoření zcela nové výroby či produkce. Dalším (a častějším) typem FDI je odkup již existující zahraniční společnosti nebo její podstatné části. Aby se jednalo o FDI, musí firma disponovat efektivní kontrolou nad touto off-shore operací, ačkoliv není nutné, aby vlastnila 100 % aktiv (vlastnictví). Pro odlišení přímé zahraniční investice od akvizice se předpokládá, že u zahraniční firmy dojde k navýšení základního kapitálu, rozsahu produkce, nebo k technologickým inovacím ve výrobě. Nadnárodní společnosti však běžně uskutečňují oba typy převzetí zahraničních firem – investiční i akviziční. Zisky pro TNC ze zahraniční produkce mohou být buď reinvestovány v zemi svého vzniku, nebo tzv. repatriovány do země původu TNC a investovány na zcela jiném místě. V tomto druhém případě dochází k systematickému odlivu kapitálu z hostitelské ekonomiky, což vytváří dlouhodobý negativní efekt na socioekonomický a regionální rozvoj a přispívá k nerovnoměrnému rozvoji v rámci globálního kapitalismu.

Motivací nadnárodních společností pro přesun částí své produkce zboží či služeb do zahraničí klasicky byla snaha o kontrolu nad přírodními zdroji. Pozdější motivace obsahovaly hlavně tendence k úsporám vstupů skrze levnější cenu pracovní síly, pracovně-právní organizaci produkce a volnější limity environmentálního znečištění. Rozpětí produkce do různých částí světa způsobí, že TNC dosahuje úspor z rozsahu a disponuje silou přesouvat kapitál mezi jednotlivými místy na Zemi s ohledem na odlišnou míru ziskovosti, čímž se svými možnostmi dostává nad rámec významu mnoha států světa. TNC tak mohou vůči státům uplatňovat nátlakovou politiku a usilovat o získání pobídek z veřejných rozpočtů pro další své zahraniční investice. Tyto kroky umožní nadnárodní společnosti posílit svoji konkurenceschopnost na světových trzích a udržet si dominantní postavení. S rozvojem ekonomické regulace v nadnárodním měřítku (např. v EU) roste význam přímých zahraničních investic nadnárodních společností pro udržení bezcelního přístupu na trhy zemí v rámci těchto integračních seskupení (oproti přímému exportu z domovské země).

Rozmístění organizační strategie nadnárodních společností v globálním měřítku částečně odpovídá předpokladům klasických ekonomických teorií. Ty předpokládají, že kapitál bude

proudit z míst, kde je ho dostatek a jeho cena nízká, do míst, kde je ho málo a jeho cena vyšší. To znamená plošný odtok ze zemí světového ekonomického jádra do rozvíjejících se semiperiferních a periferních zemí. Jiné teorie dále předpokládají, že kapitál bude proudit z oblastí s vysokými náklady do oblastí s nižšími náklady, což opět implikuje přesuny ze států ekonomického jádra s vysokými náklady na pracovní sílu a silnými regulačními rámci do zemí ekonomické periferie (viz nová mezinárodní dělba práce). Na druhou stranu je podíl toků kapitálu mezi jádrem a periferií jen částí finančních toků v globálním měřítku a většina FDI ve skutečnosti proudí mezi ekonomicky vyspělými zeměmi. Např. americké TNC investují převážně v západní Evropě a Kanadě, zatímco evropské firmy výrazně investují v ostatních evropských zemích a taktéž v Severní Americe. Jen menšina investic proudí ve skutečnosti do nově industrializovaných zemí např. v jihovýchodní Asii. Dokonce i TNC ze zemí semiperiferie či periferie (např. Čína) investují raději v Severní Americe a Evropě. Příkladem takovéhoto investic může být koupě firmy IBM čínskou společností Lenovo. Toto vychýlení předpokladů teorií naznačuje, že přístup na trh je v posledních dekáдах důležitější motivací než úspora nákladů.

Navzdory posunům distribuce FDI směrem k zemím světového ekonomického jádra mají nadnárodní společnosti stále výrazný dopad na rozvíjející se země, v nichž působí. Avšak ani distribuce produkčních sítí směrem k těmto zemím není prostorově rovnoměrná, nýbrž značně selektivní. Směřuje tak především na rychle rostoucí trhy zemí např. v jihovýchodní Asii. Podíváme-li se na geografickou koncentraci globálních ekonomických aktivit z multi-měřítkového hlediska, lze vidět rozdíly v distribuci mezi jádrovými a periferními zeměmi a v rámci zemí ekonomické periferie mezi rychle rostoucími a stagnujícími. Zároveň ani uvnitř těchto zemí není distribuce ekonomických aktivit rovnoměrně rozmístěná, což vysvětluje např. teorie klastrů nebo tzv. gateways. Geografická koncentrace ekonomických aktivit na více měřítkových úrovních je tudíž integrální součástí současné globální organizace. V následujících dekáдах lze očekávat další transformaci rozložení sítě vazeb v rámci TNC, neboť pokroky v automatizaci výroby snižují význam prostorově vázaných nákladů na pracovní sílu. Jednou z variant je postupný návrat (automatizované) montážní výroby do ekonomicky rozvinutých zemí, případně urychlení její koncentrace v rychle rostoucích nově industrializovaných zemích. Stagnující země světové ekonomické periferie jsou vnímány (často koloniální optikou) jako produkčně nezkušené, nestabilní a potenciálně rizikové z hlediska návratnosti investice TNC, které se tak investicím do těchto zemí vyhýbají.

Nadnárodní společnosti jsou trvalým předmětem silných politických debat. Někteří věří, že postupnou difúzí investic v podobě kapitálu, technologií, know-how a technik manažerského řízení podnítl ekonomický růst a modernizaci ekonomiky hostitelské periferní země. Např. předpoklady teorie stádií růstu považují TNC za ideální prostředek pro překonání překážek na cestě k rozvoji a ekonomické konvergenci. Jiní autoři naopak tvrdí, že TNC jsou zodpovědné za nerovnoměrný rozvoj a brždění zemí „třetího světa“ tím, že dominují místním trhům, na něž nepustí potenciální domácí konkurenci a repatriují kapitál ve formě zisků do domovské země, čímž přispívají nejen k udržování polarizace v globální distribuci bohatství, ale i k jejímu dalšímu prohlubování. Nad rámec ekonomické geografie je v politické geografii velké téma vztah TNC a autoritářských vlád porušujících lidská práva, přičemž v mnoha případech bylo prokázáno porušování lidských práv i ze strany samotných společností (viz Dicken 2015).

[14] Transferové ceny označují převádění kapitálu ve formě zisků z produkce zboží či služeb mezi několika semi-autonomními pobočkami v rámci velké organizace firmy. Tato praxe je nejčastěji spojována s nadnárodními společnostmi, které tím využívají různé výše korporátní daně, daně z přidané hodnoty, celní či jiné bariéry obchodu, nebo rozdíly ve směnných kurzech. Konkrétní podoba transferových cen je utvářena v rámci firemního účetnictví skrze stanovení cen za interní transakce mezi pobočkami téže firmy, které působí právě v zemích s různými národními jurisdikcemi. Cílem TNC je tímto způsobem minimalizovat náklady nebo maximalizovat zisky. Firmy mohou např. účtovat vysoké ceny za polotovary zasílané k dalšímu zpracování do poboček firmy v zemích s vysokými daňovými sazbami. Tím dosáhnou snížení daně ze zisků generovaných kompletací produktu. Je pravděpodobné, že s pokračující globalizací a globální provázaností výroby dojde ke zvýšení možností firem pro aplikaci transferových cen. Ačkoliv, jak tvrdí Dicken (2015), tato praxe je závislá na existenci rozdílů mezi zeměmi v korporátní dani, tarifech, clu nebo směnném kurzu. Vyrovnávání daňových sazeb v globálním měřítku a potlačení existence daňových rájů by mělo pozitivní efekt na omezení této praxe. Problémem je, že pro vlády je velmi obtížné získávat důkazy o praxi transferových cen a jejich rozsahu, neboť vycházejí z účetnictví uvnitř firmy. Přesun zisků z míst s vysokou mírou zdanění do oblastí nízkými sazbami korporátní daně pravděpodobně bude problémem i do budoucna.

[15] Globální města – pojem označuje města, která jsou hlavními uzly globální ekonomiky a centry řízení ekonomické produkce, obchodu a difúze informací, a odvozeně od toho též kulturní a politické moci. Již od 19. století se různá města (typicky Paříž, Londýn) titulovala jako globální, nicméně současný pojem přináší systematickosti rozlišení na základě přítomnosti funkcí ekonomického rozhodování, které mají dosah v globálním měřítku. To vychází ze situace, kdy hlavní světové TNC mají své centrály právě v těchto městech, přičemž odtud rozhodují o organizaci globálních produkčních sítí a komoditních řetězců, přes které protéká až 80 % mezinárodního obchodu ve světě. Toto chápání globálních měst tudíž evokuje provázanost pojmu s teorií světového systému a výzkumem nové mezinárodní dělby práce. Globální města jsou konceptuálně na pomyslném vrcholu hierarchicky stratifikované pyramidy ekonomického významu míst v globální ekonomice. V současné době převažující pohled na globální města rozlišuje několik řádů těchto měst, přičemž řády se liší dle akumulace významných řídicích funkcí ve městech. První řád světových měst obvykle obsahuje New York a Londýn, případně v širším pojetí i Tokio a Paříž. Je otázkou, co s pozicí Londýna udělá odliv ústředí firem v souvislosti s tzv. Brexitem.

Výzkumy v ekonomické geografii často pracují s vnitřním prostředím globálních měst, v nichž zkoumají vliv globální transformace na růst sociální polarizace a socioekonomické segregace městských čtvrtí. S těmito procesy se vážou pojmy jako gentrifikace, ghettoizace či přesun moci mezi veřejným a soukromým sektorem při městském plánování.

[16] Aglomerační výhody jsou faktory úspor firem vycházející z koncentrace produkce zboží nebo služeb do blízkosti jiných firem ve stejném nebo podobném odvětví. Aglomerace takto vede ke kolektivním úsporám skrze společné využívání dopravní infrastruktury, komunikačních toků a dalších služeb. Aglomerace také usnadňuje rychlou cirkulaci kapitálu, zboží a práce, kdy firmy sdílí (např. kvalifikovaný) pracovní trh s dalšími firmami.

Tato situace usnadňuje přenos technologií a know-how, což jsou klíčové prvky konceptu znalostních klastrů, které rovněž využívají specifického typu aglomeračních výhod. Historicky existuje silná tendence ekonomických aktivit k prostorové koncentraci, čehož důvodem jsou právě aglomerační úspory.

[17] Strukturálně postižené regiony jsou takové regiony v nichž v posledních dekadách došlo k trvalému poklesu průmyslové (zejména zpracovatelské) činnosti a kapacity. Jinými slovy, jedná se dlouhodobou a silnou formu deindustrializace dříve intenzivně industrializovaných regionů. Tento proces může zahrnovat absolutní nebo relativní pokles průmyslové produkce, zaměstnanosti, případně všech prvků dohromady. Příčiny deindustrializace spočívají ve stejných faktorech, které způsobily transformaci mezinárodní dělby práce a vedly k rapidní industrializaci nových zemí (do nichž se velká část průmyslu z tradičních průmyslových regionů přesunula). Restrukturalizaci ekonomických aktivit v regionu a revitalizaci místního prostředí často brzdí nadměrná infrastrukturní průmyslová zátěž, které je pozůstatkem masivní industrializace regionu v minulosti.

[18] Asijské tygři – popularizující název zemí východní a jihovýchodní Asie, které zaznamenaly bezprecedentně vysokou míru hospodářského růstu počínaje 60. lety 20. století až do počátku asijské hospodářské krize v roce 1997. V některých případech se nástup „asijských tygrů“ udává od ekonomické obnovy Japonska po druhé světové válce, většina výzkumů však jako první vlnu definuje ekonomický růst spojený s industrializací Jižní Koreje, Taiwanu, Singapuru a Hongkongu. Od 80. let 20. století se ekonomický boom rozšířil do jihovýchodní Asie. V této souvislosti se hovoří o druhé vlně asijského ekonomického zázraku (asijských tygrů), kam patří konkrétně Thajsko, Malajsie a Indonésie. Některé práce o rapidním růstu Číny od konce 80. let tuto zemi rovněž řadí do druhé vlny. Zpráva Světové banky (1993) formalizovala toto pojmenování a zároveň předpokládala, že tento bezprecedentní růst je možné replikovat též dalšími zeměmi. Zpráva obecně připisovala význam neoliberálním politikám ekonomické liberalizace a otevření ekonomiky globálním vlivům, včetně deregulačních kroků státu pro posílení exportu, snížení úrokových sazeb pod tržní úroveň, a vytvoření systému pobídek pro konkrétní exportní odvětví. Zpráva se však setkala i s kritikou nekritické adorace problematické neoliberální doktríny a přehlížení institucionálních kroků a kontextuálních podmínek, které byly pro růst stěžejní, ale neměly příčinnou souvislost s neoliberalismem, nebo proti jeho zásadám přímo vystupovaly. Poté, co rychle rostoucí asijské trhy silně zasáhla ekonomická krize v roce 1997, začali ekonomičtí geografové zpochybňovat ekonomickou udržitelnost tohoto modelu růstu. Ekonomický růst těchto zemí poslední dvě dekády vskutku zpomalil, avšak hierarchický posun ekonomik první vlny mezi země světového ekonomického jádra (a semiperiferie v případě druhé vlny) je většinově přijímán. Ekonomický růst dalších států jihovýchodní Asie v posledních dekadách (především Vietnamu) spustil diskuze o třetí vlně a

opětovně i možnosti replikace procesu ekonomického růstu zeměmi mimo region jihovýchodní Asie.

[19] Environmentální ekonomie je pojem, který nabývá několika různých významů. Někteří autoři jej používají pro snahu udělat charakter a organizaci ekonomické produkce environmentálně šetrnější. Nejčastěji se v této souvislosti ale hovoří o oboru ekonomie, který propaguje použití ekonomických nástrojů pro řešení problémů znečištění a degradace životního prostředí. Takto chápáná se environmentální ekonomie objevila v 60. letech 20. století sousledně s nárůstem popularity ekologického hnutí. V této době byla většina ekonomů, ať už korporátních, vládních, či univerzitních, více méně lhostejná k environmentálním důsledkům hospodářského růstu. Environmentální ekonomové tvrdí, že ekonomický systém může být hlavní příčinou ekologických problémů, ale také jejich klíčovým řešením. Toto řešení dle environmentální ekonomie spočívá v nastavení cen prostřednictvím tržních mechanismů. Kvůli důrazu na tržní řešení vychází obor z politiky neoliberalismu a tím nezpochybňuje negativní environmentální efekty kapitalistického systému jako celku.

Hlavní premisy oboru jsou postaveny na konceptu environmentální externality a systému emisních (a dalších) povolenek, při jejichž překročení musí subjekty platit speciální ekologickou daň. S povolenkami je však dovoleno obchodovat, čímž mnoho velkých producentů umí systém efektivně a levně obcházet. V ekonomické geografii se prosadily především výzkumy zkoumající problematiku oceňování životního prostředí (skrze stanovení ceny povolenek). Kritika tvrdí, že systém povolenek a speciálního zdanění ve skutečnosti nevede k omezení znečištění a environmentální degradace, neboť producenti mohou zvýšené náklady přesunout na spotřebitele. Systém sice snižuje pravděpodobnost výskytu nejhorších případů znečištění, avšak také vede k ospravedlnění určité míry environmentální degradace a udržuje expanzivní potenciál trhu prostřednictvím komodifikace životního prostředí.

[20] Kondratievovy cykly jsou cykly ekonomických aktivit ve světové ekonomice s délkou trvání cca 40–60 let (ač dochází k jejich zkracování). Přes tyto dlouhé vlny jsou následně modelovány kratší ekonomické oscilace, které se však od Kondratievových vln funkčně odlišují, neboť tyto vlny reprezentují zásadní kvalitativní předěly a transformace světové ekonomiky. Autorem konceptu je ukrajinský ekonom Nikolaj Kondratiev (1892–1938), který

ve 20. letech 20. století empiricky identifikoval dlouhé vlny kolísání světové (resp. euroatlantické) ekonomiky. Cyklus vlny rozdělil na fázi růstu (A) a fázi stagnace, resp. mírného poklesu (B). Dosud otevřenou zůstává diskuze o vztahu cyklického kolísání ekonomiky a nerovnoměrného rozvoje kapitalismu. Logika počátku růstové fáze vlny bývá spojována s technologickými inovacemi a jejich aplikací pro obnovení podmínek konkurenceschopnosti a profitu ve fázi stagnace. Následující kvalitativní technologické a energetické transformace byly identifikovány jako počátky historických vln v ekonomice (počínaje průmyslovou revolucí v 18. – 19. století v Evropě):

- (a) vynález parní energie a strojní výroba v textilním průmyslu,
- (b) rozvoj železnice (mobilní parní stroj) a růst ocelářského průmyslu a metalurgie,
- (c) vynález elektřiny, zpracování ropy a růst chemického a automobilového průmyslu,
- (d) rozvoj elektroniky, syntetiky a petrochemie,
- (e) rozvoj informačních technologií, telekomunikace a biotechnologií.

Výše prezentovaný seznam není výhradní interpretací rozvržení technologických a energetických inovací na počátku růstové fáze cyklu, neboť existují různé interpretace. Naopak důvody překlopení růstu do fáze stagnace a ekonomické krize operují nejčastěji s důsledky krize z nadprodukce a nedostatku technologického progresu v ekonomice, která tak brzy bude nasycena výrobky, po nichž postupně klesá poptávka (viz také **kreativní destrukce** [21] jako situace zmírnění krize z nadprodukce).

Technologické a energetické inovace a chronologie hospodářských cyklů však nemají pouze časovou dimenzi, nýbrž také prostorovou diferenciaci. Samotné empirické pozorování teorie vychází z euroatlantického prostoru a tudíž i načasování a posloupnost cyklů korespondují s vývojem tohoto makroregionu. Difúze růstové a stagnační fáze mimo tento prostor závisí na intenzitě globální provázanosti ekonomiky. S ohledem na ekonomickou globalizaci od 70. let 20. století tak můžeme hovořit o snižování prodlevy mezi počátky fází cyklu mezi oblastmi světového ekonomického jádra, semiperiferie a periferie. Dále, inovace v technologiích se neobjevují univerzálně, nýbrž jsou výsledkem časoprostorově specifické aplikace. Difúze inovací v časoprostoru tudíž odráží konkrétní lokalizaci vynálezu inovace (Dicken 2015).

[21] Kreativní destrukce – představa technologické inovace, kdy vývoj nových výrobků ústí v úpadek produkce výrobků starých, o něž již není na trhu zájem. Autorem pojmu je ekonom

Joseph Schumpeter, který navazoval na starší myšlenky filozofů z 19. století. Dle Schumpetera přiměje kapitalistická konkurence firmy k technologické inovaci (zde zdůrazňuje význam vědy pro ekonomiku), což poté vede ke kvalitativní proměně výrobních technologií a produkci kvalitnějších výrobků. Zároveň však autor zdůrazňuje, že v kapitalistickém systému nedochází ke kontinuálnímu vývoji technologických inovací, neboť systém vede skrze důraz na akumulaci kapitálu a produkce k oligarchizaci. Řešení tohoto nesouladu pak autor vidí v regulatorním rámci sociálního státu, který udržuje sociální a geografickou rovnováhu distribuce ekonomických možností, čímž přispívá k potenciálu pro udržení dynamiky technologických inovací, tj. *kreativní destrukce*. Ačkoliv někteří ekonomové přirovnávají Schumpetera k Marxovi kvůli jeho kritickému náhledu na tendence kapitalismu, jiní oprávněně zdůrazňují, že zatímco Marx předpokládal zánik kapitalismu, Schumpeter v duchu sociálně-demokratické tradice vidí řešení nerovnováhy v regulaci kapitalismu a tím „záchraně kapitalismu před sebou samým“.

Zdroje informací

Coe, N., Kelly, P., & Yeung, H. (2013): *Economic geography: A contemporary introduction*. Wiley-Blackwell, Oxford.

Dicken, P. (2015): *Global shift: Mapping the changing contours of the world economy*. Guilford Press, London.

Gregory, D., Johnston, R., Pratt, G., Watts, M., Whatmore, S. (2009): *The dictionary of human geography*. Wiley-Blackwell, Oxford.