

SEG ROZVOJ REGIONŮ 1

text přednášky 6

REGIONÁLNÍ VÝROBA A SLUŽBY– VYBRANÉ POJMY, VÝVOJ V EU

Faktory ekonomického rozvoje

Jako hlavní faktory podmiňující regionální ekonomický růst se jeví struktura a lokace. Regionální struktura odkazuje ke zdrojům, které má region k dispozici, zatímco lokace (umístění) je vyjádřením dostupnosti a komunikačních možností, které region nabízí. Struktura a lokace jsou klíčové pro vysvětlení vývoje prosperity v čase a prostoru. Proto oblasti, jejichž ekonomika je založena na high-tech technologiích (struktura – lidské zdroje) a jsou dobře dostupné - např. jihovýchodní Anglie či Rhone-Alpes – patří v dlouhodobém pohledu k rozvíjejícím se regionům. Opakem pak jsou regiony se strukturou zakotvenou v zastaralých průmyslech a navíc méně dobře dopravně dostupné (jižní Itálie). Nicméně struktura a lokace jsou relativními pojmy, které se často dost rychle mění a to také částečně s tím, jak se vyvíjí využívání přírodních zdrojů jednotlivými typy průmyslu. Dříve to byl samozřejmě výskyt uhlí, který úzce souvisel s regionálním rozvojem, dnes jsou uhelné pánve spíše synonymy strukturálních problémů a deindustrializace. Ještě v 90. letech byly však ropné zdroje a zdroje plynu úzce spjaty s regionálním růstem (Norsko, Skotsko).

Po druhé světové válce evropské země vstoupily do nové průmyslové fáze, které se někdy (od odeznění ropné krize) říká post-průmyslová. Vyznačuje se:

- posunem směrem od zemědělství a výroby ke službám (když ne ve smyslu produktivity, tak ve smyslu zaměstnanosti);
- posunem směrem k velkým korporacím spojeným ovšem s diverzifikací jejich výrobního portfolia, joint ventures a fúzemi;
- NIDL (new international division of labour – nové mezinárodní rozdělení pracovní síly);
- útlumem odvětví technologicky založených na poznatcích a postupech 19. století.

deindustrializace

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

Rozlišují se dva typy deindustrializace:

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

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

Reindustrializace

Jako příklady lze uvést tři oblasti reindustrializace – rozvoj SME (small and medium enterprises), high-tech elektronika a terciarizace.

- rozvoj SME – největší podíl SME je k nalezení v méně industrializovaných, venkovských a periferních oblastech (střední Itálie, východní Anglie, Wales, Jižní Německo);
- high-tech firmy – méně industrializované „sunbelty“ (Azurové pobřeží, Toulouse, Grenoble, Bavorsko, Bádensko-Wurtenbersko);
- terciarizace – jde rozdělit do dvou proudů:
 - výrobní služby (finančnictví, banky, marketing, reklama – většinou v hlavních městech),
 - cestovní ruch (masivní růst od roku 1970, význam především pro periferní regiony, např. Španělsko).
 -

Racionalizace a restrukturalizace

Procesy globalizace a nového mezinárodního rozložení pracovní síly (NIDL) vedou k dekoncentraci průmyslu na národním, evropském a světovém měřítku. Tyto změny jsou spojeny s uzavíráním některých podniků (tj. restrukturalizací a racionalizací výroby na firemní úrovni).

Řada procesů racionalizace byla spuštěna v souvislosti se zavedením jednotného trhu. Např. japonské firmy se snažily sjednotit řadu poboček, které měly v různých evropských zemích (např. Toshiba měla asi 87 poboček v 11 zemích, které prošly razantní restrukturalizací).

Některé racionalizační procesy mohou být vyvolány rovněž recesí v daném odvětví:

- ocelářství – zaznamenávalo nadbytečnou kapacitu téměř 30 milionů tun (zavírání podniků ve Skotsku a Anglii);
- elektronika a počítače – postiženy byly nejvíce největší podniky (IBM snížilo mezi roky 1989 a 1990 stavy o 40 000 zaměstnanců);
- automobilový průmysl – pokles prodejů vedl ke konfliktům mezi japonskými, americkými a evropskými firmami. Japonci expandovali do Evropy a GM zavírá pobočky v Americe.

Racionalizace je vnímána jako nedílná součást globalizace. V této souvislosti řada regionů nejen usiluje o investice, ale i o udržení reinvestic. Firmy se snaží získat komparativní, nebo strategickou výhodu pomocí různých racionalizačních politik:

- exportně založený rozvoj – výhodou je zde pracovní síla a zdroje koncentrované v domácí zemi. Export však může být omezován celními bariérami;
- zahraniční lokace poboček – výhodou je obejití celních překážek, dosažení levné pracovní síly a nových trhů. Řada firem zůstává na této úrovni internacionalizace;
- posun R&D a řídicích funkcí – určité produkční oblasti se stávají semi-autonomními, manažerské kapacity jsou separovány a řídí pouze strategický rozvoj firmy;
- racionalizace – internacionalizované firmy přesunují své kapacity do momentálně nejvhodnějších lokací. I ziskové pobočky mohou být zavírány z důvodu odstraňování duplicit ve výrobě.

Malé a střední firmy

Definice kolísá, většinou je lze dělit do tří kategorií:

1. fyzické osoby
2. mikrofirmy, pod 10 zaměstnanců
3. malé firmy, od 10 do 500 zaměstnanců

Pro ekonomiku jsou dost významné. Údaje z devadesátých let hovoří o tom, že 90% firem v EU je menších než 10 zaměstnanců. Jenom cca 13000 firem z cca 14, 5 milionu je větší než 500 zaměstnanců. SME tvoří 50 milionů z z téměř 90 mil. zaměstnanců v EU.

Malými firmami je v EU dominováno především stavebnictví a služby.

Klasifikace SME v EU:

- tržně lokalizované – operují výhradně na místním trhu a slouží k obsluze místních zákazníků (stavebnictví, oblečení, potraviny, nábytek). Např. lokální pivovary v Bavorsku. Rodinné firmy. Důležité pro periferní regiony a jejich ekonomiku;
- založené na kvalifikované pracovní síle – zboží vysoké kvality, kterým se vyplňuje tržní nika na regionální, národní či mezinárodní úrovni. Často podporovány hospodářskými komorami či rizikovými fondy;
- SME v regionální síti – vytvářejí tzv. průmyslové okrsky (industrial districts), které mají rysy obou předešlých typů. Operují ve výrobních clusterech, svoji sílu vidí v kooperaci, stejně tak i specializaci (tzv. třetí Itálie – sever, severovýchod, Emilia Romagna);
- high-tech SMEs – clustery s výraznou technologickou orientací. Vychází z tzv. knowledge based economy (např. M4 koridor v Londýně a Bristolu).

Existují vztahy mezi malými a velkými firmami, kdy SMEs jsou často kontraktovány jako subdodavatelé některých standardizovaných procesů, výzkumu či náhradních dílů a polotovarů. Takový je např. vztah mezi britskými SME a velkými japonskými automobilovými korporacemi lokalizovanými v Anglii.

Tradičně se tvrdí, že malé firmy jsou úspěšné, když dělají věci, které velké firmy produkovat neumí, či pro ně nejsou komerčně zajímavé (obsluha lokálních trhů, výroba vysoce specializovaného zboží, využívání malých, ale kvalitních trhů práce).

Pokud chce malá firma soutěžit s velkými korporacemi, může zvolit dvě strategie:

1. tzv. strategie „království“ – SME spolupracuje těsně s jednou velkou firmou, která jí poskytuje přístup na trh, strategické plánování a ekonomické zajištění;
2. tzv. strategie „republika“ – SME spolupracují s navzájem sobě rovnými, skládají síly a navzájem si umožňují specializaci, sdílení nákladů, marketing.

fordismus versus toyotismus

V evropské historii průmyslu byly/jsou k zaznamenání 2 módy výroby. Tzv. fordistický model je řízen výší nákladů, pozornost je věnována zvyšování produktivity, snižování nákladů a snižováním lidských zásahů. Lidská síla je nahrazena strojní výrobou, ale za cenu zvyšující se specializace a omezené flexibility pracovníků. Tento model reprezentuje masovou výrobu a spotřebu.

Tzv. toyotismus je řízen požadavky trhu, resp. zákazníků. Časté je rozsáhlé použití výpočetní techniky, CAM a CAD systémů, což umožňuje výrazně omezit čas a náklady plánování, designu a výroby daného produktu. Jednotlivé procesy výroby reagují na spotřební preference s minimální prodlevou. Tomuto modelu se také říká flexibilní produkce.

just-in-time výroba

Podobně je definována tzv. just-in-time výroba, která se vyznačuje výrazným omezením skladovaných součástí – díly jsou distribuovány přesně dle požadavků výroby s přesností dnů či hodin. Odpovědnost za včasné dodávky většinou firmy přenášely na své subdodavatele, v současnosti se principy JIT rozšířily v rámci celého výrobního řetězce, musí být ovšem splněna řada výchozích kritérií:

- geografická koncentrace – rychlá doprava vyžaduje časově krátkou a nekomplikovanou dopravu v rámci výrobního cyklu;
- nulové defekty - musí být zajištěno dodržování kvalitativních standardů;
- síť subdodavatelů – počet dodavatelů může být relativně nízký, ovšem vázaný dlouhodobými kontrakty;
- sdílený výzkum – řetězec vyžaduje přenos know-how a výzkumnou spolupráci mezi dodavateli a finálními zpracovateli;
- stabilizovaná pracovní síla – je nutné zabránit jakýmkoli výpadkům v důsledku nedostatku pracovní síly či např. stávek.

Důsledkem toků je udržování minimální pojistné zásoby - často pouze na několik minut či hodin provozu. Odběratel je zde základním článkem. Více než rychlost je u přepravce ceněna spolehlivost dodávky. Celý koncept JIT vede ke zvýšené aglomeraci, koncentraci dodavatelů.

Tento přístup byl rozpracován japonskými automobilovými podniky a postupně přijímán i evropskými firmami.

Zralá odvětví

Těžba uhlí

V 19. a ranném 20. stol. bylo uhlí zdrojem průmyslového pokroku. Jako zdroj energie bylo postupně nahrazeno v Evropě jinými zdroji, nicméně v mnoha ohledech zůstalo významným faktorem regionálního rozvoje. Dovoz levné ropy ze zemí severní Afriky a Středního Východu, stejně jako vyčerpání řady evropských uhelných nalezišť měly velký dopad na změny lokalizace řady evropských výrobních sektorů. Řada uhelných revírů v Evropě následovala stejný scénář – poměrně rychlý růst, následovaný stejně rychlým pádem doprovázeným ekonomickým a sociálním úpadkem (Porúří, oblast Calais, Liege). Obecně lze hovořit o přesunu průmyslové výroby z jádrových uhelných oblastí spíše do pobřežních prostorů. Oblasti závislé na těžbě uhlí (jižní Wales, severovýchodní Anglie, Porúří) tak zaznamenaly hluboké kolapsy ekonomiky. Po ropné krizi řada států přehodnotila energetické plány a vyvinula alternativní politiky zdrojů. Projevilo se to mj. tlakem na vzrůstající efektivitu výroby a energetickou úspornost a tím i úpadkem sektorů a regionů založených na velké spotřebě energie (příklon spíše k vyšší přidané hodnotě výroby).

příklad Velké Británie

Po válce britský těžební průmysl zaměstnával cca 725 000 osob, koncem roku 1994 to už bylo pouhých 19 000 horníků.

Příčiny a kontrastující faktory:

- snížení poptávky po uhlí (v podstatě pouze pro účely elektrárenské);
- zlepšení technologií a mechanizace (v roce 1982 byla výkonnost 2,5 tuny na pracovníka, v roce 1994 už téměř 9 tun) – zavírání nemodernizovaných dolů;
- vládní nákupy levné ropy;
- krátkodobé zvýšení poptávky po uhlí v období ropné krize následované ovšem otevřením nalezišť v Severním moři a alternativními energetickými zdroji;
- modernizace vybraných těžebních oblastí v polovině 70. let;
- dovoz levného amerického, jihoafrického a australského uhlí (ztrojnásobení importu mezi lety 1983 a 1990);
- stávky horníků destabilizovaly sektor, stejně jako zvyšující se environmentální povědomí.

Řešení z počátku 90. let spočívalo ve vládních dotacích pro přiblížení uhlí světovým cenám, privatizacích státních společností a zpřístupnění kapitálu po modernizaci odvětví. Nyní je britský těžební průmysl poměrně konkurenceschopný a navíc existuje domácí poptávka – Británie potřebuje energetický doplněk vůči plynu a nukleární energii. Obecně platí, že centrální revíry byly v přežití úspěšnější než periferní, stejně jako že soukromé společnosti byly úspěšnější než státní (dnes produkují 80% britského uhlí).

příklad Porúří

Zde byl uhelný průmysl postižen klesající poptávkou ze strany ocelářství – pokles zaměstnanosti byl stejně rychlý jako v případě Velké Británie (1970 – 195 000 pracovníků, v polovině 90. let 75 000 lidí). Řada společností se přeorientovala na environmentální technologie, odpadové hospodářství a stavebnictví, které doplňují až 35% obratu, nicméně nenabízejí tolik pracovních příležitostí uvolněným horníkům.

V současné evropské regionální politice je Porúří typickým regionem pod Cílem 2, nicméně protože německá vláda upínala pozornost zejména na sjednocení Německa, bylo nutné vyvinout regionálně založenou strategii a nespoléhat výhradně na vládní či evropské zdroje. Koncem 80. a začátkem 90. let byly spuštěny tři hlavní rozvojové projekty:

1. Iniativkreis Ruhrgebiet – sdružení 35 podnikatelů, z nichž každý věnoval cca 1,5 DM na vytvoření lobbyingové skupiny;
2. regionální vláda severního Porýní – Vestfálska založila regionální iniciativu na podporu rekvalifikací, inovací a nových technologií;
3. byla založena tzv. Emscher Park Planning Company s desetiletým programem zahrnujícím 17 měst a 2 milióny obyvatel s cílem vytvořit z Porúří technologicky orientovaný region.

Zkušenost s devastovanou krajinou dala také vzniknout specializovaným environmentálním firmám a technologiím, které postupně zaměstnaly až 150 000 lidí. Uhelná společnost Ruhrkohle se diverzifikovala a reorientovala se na tyto technologie resp. odpadové hospodářství.

V současné době je v Porúří jedna z největších koncentrací univerzitních a výzkumných kapacit v rámci Německa (40% technologických center, 40% projektů pro přilákání nového podnikání, 30% rekvalifikačních projektů).

Nezaměstnanost, která dosáhla v roce 1987 15% byl v roce 1993 snížena na 11%, čistá emigrace byla zastavena a začal příliv migrantů z východní Evropy. Mezi roky 1985 a 1991 bylo vytvořeno 237 000 nových pracovních míst. Určité problémy přetrvávají - např. s rostoucí konkurencí východního Německa.

Evropský těžební průmysl je klasickou ukázkou deindustrializace, racionalizace a diverzifikace.

Ocelářský průmysl

Výroba železa a oceli je dobrým příkladem trendů, kterým čelí řada odvětví v rámci EU. Obecně je velký nadbytek produkčních kapacit, některé lokality trpí deindustrializací, některé po modernizaci prosperují. Napětí panuje mezi státními a privátními podniky ohledně nadprodukce a státní podpory.

Ocel a uhlí byly zakládajícími problematikami EU. Hlavními producenty v EU byly zejména Španělsko, Německo, Francie, Itálie a UK. Ocelářský průmysl prošel od poloviny 70. let řadou změn:

- pokles poptávky po oceli způsobený recesí v rámci odběratelských odvětví;
- technologický rozvoj, náhrada jinými materiály (hliník, plasty), zvyšování kvality a trvanlivosti.

Mezi roky 1980 a 1988 byl ocelářský průmysl před dovozem chráněn tzv. avignonským plánem, což byla kombinace kvót, podpor a protekcionismu. Po jeho vypršení vzrostla konkurence z Turecka, Číny,

Jižní Koreje a východní Evropy. Privatizované společnosti, např. britské, to uvítaly jako možnost restrukturalizace, zatímco státní, zejména italské a španělské, reagovaly pomaleji.

Nyní je v EU nadkapacita cca 30 mil. tun a jsou naznačeny dvě cesty rozvoje:

1. Deja vu = návrat k protekcionismu a dotační politice. Tento přístup vnímá globální trh jako ohrožení a produkce je řízena cenou (fordistický přístup);
2. Nová éra = předpokládá internacionalizaci ocelářství a tržně orientovanou produkci, privatizaci společností, specializaci.

Regionální distribuce výroby je nerovnoměrná - téměř polovina evropské oceli přichází z pěti firem (Thyssen Stahl, Usinor-Sacilor, Ilva, British Steel a Hoesch). Ocelárny byly původně lokalizovány ve vnitrozemí, postupně se však s proměnami lokalizačních faktorů stěhovaly do příbřežních oblastí (integrované hutě). Ruda je dovážena především z Austrálie a Brazílie, roli hrají především manipulační, ne dopravní náklady.

Obecně vzato nejlépe restrukturalizovaly britské a francouzské firmy, což ovšem bylo provázeno zvýšením efektivity a ztrátou pracovních míst. Španělské a italské podniky reagovaly odmítavěji. Uzavírání hutí bylo provázeno problémy – v řadě případů se ukázalo jako ekonomicky výhodnější doplácet na nerentabilní provoz.

Sheffield – příklad pozitivní deindustrializace

Mezi roky 1974 a 1986 bylo uzavřeno 8 velkých výrobních závodů a nezaměstnanost vyšplhala na 18%. Bylo aplikováno několik strategií pro opětovnou reindustrializaci města:

- posíleny kontakty mezi dvěma městskými univerzitami a průmyslem;
- výrazně bylo revitalizováno centrum města;
- opuštěné pozemky byly regenerovány pro nové průmyslové a komerční využití s potenciálem cca 18000 nových pracovních míst.

Textilní průmysl

Zjevná je proměna lokalizačních faktorů textilního průmyslu. V 19. stol. to byly faktory jako blízkost vody, uhlí, levné ženské pracovní síly, dopravní kapacity a evropský monopol, které utvářely vzorec hlavních textilních oblastí – Lancanshire, Yorkshire, sev. Itálie, sev. Francie, Flandry, povodí Rhony, sev. Irsko. Rozvoj dostupné energie (elektřina) vedl k tzv. lokalizační flexibilitě, surové materiály byly dováženy z rozvojových zemí a mechanizace zmenšila poptávku po pracovní síle. S postupující globalizací trhu se evropští producenti propadly za řadu asijských zemí.

Hlavní trendy:

- odklon spotřebitelské poptávky od masově vyráběného zboží ke kvalitě a módě. Revoluce maloobchodu se odrazila i v nárocích na flexibilitu výroby;
- silná asijská konkurence;
- malá konkurenceschopnost daná dlouhotrvajícími nízkými investicemi do textilní výroby;
- přesun multinárodních výrobních závodů do zámoří;
- organizační desintegrace, autonomie flexibilních poboček;
- specializovaný a segmentovaný trh, obsluhovaný lépe malými firmami.

Přes pokles zaměstnává evropský textilní průmysl stále asi 3 milióny lidí, převážně v tzv. nízkonákladových zemích, jako je např. Portugalsko. Pád zaměstnanosti v textilní výrobě byl větší pouze v ocelářství co se týče relativních čísel a ve zpracovatelském průmyslu co se týče čísel absolutních. Největší pokles byl zaznamenán v UK, Dánsku a Řecku, zatímco Itálie a Německo byly postiženy méně. Preferována v současnosti bude kvalitní výroba (kdekoli) a levná pracovní síla (Španělsko, Portugalsko).

Automobilový průmysl

Evropský automobilový průmysl zaměstnává asi 1,8 mil. lidí ve výrobním a dodavatelském řetězci a stejný počet v distribuci a opravách. Jde o globální průmysl dominovaný zeměmi triády. Evropa tak čelí nejen poklesu odbytu, ale i zvýšené konkurenci a to i zvnějšku triády (Korea). Rozhodně je opuštěn fordistický výrobní vzorec a nastoupen tzv. toyotismus. Japonská taktika přišla s myšlenkou plně integrované evropské výroby (glokalizace) pro specifický evropský trh, na rozdíl od fordu operujícího stále s konceptem tzv. world car v rámci globálně decentralizované výroby. Co se týče japonských firem panuje boj o jejich přitažení a zároveň ochranu domácích automobilek (Anglie, Německo či Nizozemí jsou pro otevření se japonským firmám, Itálie a Francie silně proti).

V současnosti je v Evropě nadkapacita cca 2 až 3 miliony automobilů v důsledku boomu 80. let., kdy byly otevírány nové provozy bez uzavírání starých. Současný tlak tak vede k racionalizaci výroby, která má mj. podobu fúzí a akvizic.

Příklad německých výrobců je nejvíce ilustrativní. V první polovině 90. let došlo k masivnímu propouštění a reakcí na trh bylo i používání subdodávek ze zemí s levnější pracovní silou (ČR, Polsko). V roce 1994 bylo 35% součástek v německých autech neněmeckého původu.

Časté bylo také sdílení výzkumných a výrobních kapacit. VW- vzrůst výroby v Mexiku, akvizice Seatu a Škody. BMW –přesun části výroby do USA, koupě Roveru.

Moderní technologie a služby

Rozvinuté technologie

High-technology představuje poměrně vágní termín. Často jsou takto znázorňovány mikrolektronické výroby, které však sami o sobě mohou být dost low-technology a využívající levnou a málo kvalifikovanou pracovní sílu. Proto se nyní častěji uvádí termín „knowledge based technologies“ či „brain intensive technologies“. Jsou charakteristické vysokým podílem výzkumu, krátkým výrobním cyklem produkovaných výrobků, velkým podílem vztahů mezi velkými společnostmi a SME, kvalifikovanou pracovní silou. V současném evropském kontextu sem tedy patří elektrotechnika, elektronika, farmacie/biotechnologie, aeronautika, aj.

V těchto oborech se používá koncept tzv. global switching pro vysvětlení mezinárodní lokalizace velkých firem. Základem je schopnost těchto firem koordinovat svoje výzkumné, výrobní a prodejní aktivity v globálním územním měřítku. Většinou jde o přesun výzkumných kapacit z mateřské výrobní země směrem k trhům, tj. v řadě případů japonských firem do Evropy (Hitachi, Fujitsu, NEC). Nové produkty jsou často lokalizovány - přizpůsobovány podmínkám regionálních trhů.

Zřetelně vystupují lokalizační preference high-tech výroby a dělení na technologické jádro a periferii. Toto lze dobře zachytit výdaji na vědu a výzkum v jednotlivých regionech či podílem pracovní síly. Preferováno je dobré dopravní spojení regionu, vědecká infrastruktura, vzdělaná pracovní síla a dostupnost trhu pro sofistikované výrobky. V případě periferních regionů se ukazuje, že nově přichodí investoři jsou často ochotnější provádět vědecko-výzkumné aktivity než domácí firmy.

Typický rysem tohoto typu aktivit je jejich koncentrace do tzv. ostrovů inovací (relativně malé, dobře propojené oblasti – např. Greater London, Rotterdam, Ile de France, Porúří, Frankfurt, Stuttgart, Mnichov, Turín, Milán). V periferních státech jsou většinou soustředěny poblíž hlavních měst.

Obdobou průmyslových zón jsou tzv. vědecké parky, institucionálně napojené na regionální univerzity. Často jsou k nalezení v tradičních průmyslových oblastech s cílem technologického oživení (Manchester). V EU je asi 200 vědeckých parků a EU podporuje vazby, resp. výměnu informací mezi jednotlivými parky.

příklad Siemens

V roce 1995 oznámil Siemens rozhodnutí lokalizovat výrobní a výzkumné centrum polovodičů do Tyneside v Anglii. Investice vytvořila cca 2000 pracovních míst a místo bylo zvoleno v silné konkurenci ostatních lokalit. Šlo o vítězství anglických agentur pro ekonomickou regeneraci a lokální rozvojové korporace, které poskytly balíček pobídek, pracovní síly a vhodné plochy. Park má v dosahu 30 minut jízdy 4 univerzity, řadu z nich specializovaných. Celý region je pod cílem 2, což dovoluje britské vládě refundovat investorovi až 30% kapitálových nákladů. Ředitel rozvojové agentury mluví plynule německy. V Německu byl ovšem tento krok vnímán jako únik Siemensu před náklady drahé pracovní síly.

Služby

Typy služeb:

1. výrobní, produkční služby vs. spotřebitelské služby – Výrobními jsou služby vyššího řádu, typu marketingu, reklamy, konzultačních, právních, poskytované pouze v centrálních metropolích. Naproti tomu spotřebitelské jsou více lokálně orientované – zdravotní péče, vzdělávání, maloobchod;
2. non-basic vs. základní – nezásadní jsou poskytovány pro lokální spotřebitele a mají malý multiplikační efekt. Naproti tomu základní jsou poskytovány širšímu než lokálnímu trhu a přitahují do regionu investice
3. privátní, tržní vs. státní, veřejné

Je jasné, že oblast postavená na ekonomice nezákladních spotřebitelských služeb bude mít méně šancí k ekonomickému růstu než oblast se základními produkčními službami. V charakteru a měřítku služeb však může dojít k přesmykům – fúze bank či nadregionální růst maloobchodu.

Růst služeb je dán několika faktory:

- růst efektivity a výkonnosti v průmyslu vede ke zvyšování příjmů zaměstnanců. Vliv zejména na maloobchod, zábavu, cestování, vzdělávání. Stejně tak deindustrializace může uvolnit pracovní sílu do tercierního sektoru;
- racionalizace průmyslových firem vede k outsourcingu řady služeb. Někteří zaměstnanci tak formálně (statisticky) přejdou do sektoru služeb;
- demografické změny mohou ovlivnit poptávku po některých typech služeb;
- nové technologie přináší často nové „údržbové“ služby.

Mapa služeb v Evropě je poměrně složitá. Regiony mohou být rozděleny do několika typů:

1. výrobní služby – např. Paříž, Londýn, Hamburg, Brusel
2. cestovní ruch
3. národní regiony – Skotsko, Severní Irsko, Dánsko

Mezi roky 1971 a 1990 se počet zaměstnaných ve službách zvedl o 50%. Nejrychlejší růst zaznamenaly produkční služby, hlavně finanční – ty také těží ze sjednocení trhu (internacionalizace) a pak cestovní ruch ve středo-zemských regionech. Nejnižší podíl – východní spolkové země, Řecko, Portugalsko.

Růst zaměstnanosti ve službách nemusí vždy nutně znamenat regeneraci regionu čelícího poklesu průmyslové výroby – často se neshoduje struktura volných míst se strukturou uvolněné pracovní síly.

Související literatura a prameny:

- NAGLE, G., SPENCER, K. (1996): A Geography of the European Union. Oxford, Oxford University Press, 155 s.
- BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. (2002): Teorie regionálního rozvoje. Praha, Karolinum, 211s.
- KNOX, P., AGNEW, J. (1994): The Geography of the World Economy. London, Edward Arnold, 436 s.