

**MASARYKOVA UNIVERZITA
EKONOMICKO - SPRÁVNÍ FAKULTA**

REGIONÁLNÍ EKONOMIE A POLITIKA II

Milan Víturka

Brno 2007

Identifikace modulu:

- KRREII
- Regionální ekonomie a politika II
- Hospodářská politika a správa – Regionální rozvoj a správa – 1. semestr kombinovaného navazujícího studia
- Milan Viturka/Milan Viturka

Cíl:

- Cílem předmětu je prohloubení znalostí studentů o prostoru jako významné sociální a ekonomické kategorii. V tomto směru poskytuje ucelený a provázaný pohled na hodnocení prostorové dimenze ekonomických procesů včetně informací o praktickém využití poznatků regionálně-ekonomického výzkumu v regionální politice.
- Absolvováním předmětu student získá poměrně široké spektrum znalostí jak teoretického, tak praktického charakteru.
- Mezipředmětové vazby: Programy a projekty regionálního a lokálního rozvoje.

Časový plán:

- Časová náročnost: prezenční část 16 hodin – samostudium 16 hodin
- Celkový studijní čas: 32 hodin
- Harmonogram předmětu: výuka probíhá blokově (4 bloky).

Způsob studia:

- Studijní pomůcky: povinná literatura – DSO, www. MMR, ČSÚ, Eurostat.
- Vybavení: PC, internet.
- Návod: DSO je nutné chápat jako výchozí materiál, který stimuluje k aktivní práci s dostupnými informačními zdroji. V tomto kontextu je kladen důraz nejen na statické, ale i interpretační a praktické uchopení studované problematiky (např. zpracovávání koncepcí regionálního rozvoje, lokalizační rozhodování firem) – rozvoj této aktivity je stimulován adekvátní orientací kontrolních otázek.

Obsah:

Po obsahové stránce lze výuku předmětu rozčlenit na dvě základní části: teoretickou a aplikační. V první z nich je podán ucelený přehled teorií regionálního rozvoje včetně jeho globálních souvislostí. V aplikační oblasti je pozornost soustředěna zejména na problematiku hodnocení kvality podnikatelského prostředí, představující spolu s kvalitou firem základní komponenty regionální konkurenceschopnosti, a dále na vybrané dílčí problémové oblasti (např. mezinárodní spolupráce malých a středních firem, lokalizační chování firem). Příslušné poznatky jsou návazně prezentovány z pohledu tvorby koncepčních a strategických dokumentů cílených na podporu regionálního rozvoje a jejich využití v rámci specifických nástrojů podpory regionálního rozvoje (investiční pobídky, regionální marketing).

Stručný obsah:

1. Teorie regionálního rozvoje
2. Zvyšování regionální interdependence a mezinárodní spolupráce malých a středních firem
2. Zvyšování vzájemné závislosti v globální ekonomice
3. Mezinárodní spolupráce z pohledu malých a středních firem
4. Kvalita podnikatelského prostředí
5. Lokalizační chování firem
6. Regionální pojetí konkurenceschopnosti
7. Regionální marketing
8. Tržně orientovaná strategie regionálního rozvoje

Úplný obsah:

1. Teorie regionálního rozvoje
 - 1.1 Neoklasické a neoliberalní teorie regionálního rozvoje
 - 1.2. Keynesiánské teorie regionálního rozvoje
 - 1.3. Strukturalistické a regulační teorie regionálního rozvoje
 - 1.4. Kriticko-realistické teorie regionálního rozvoje
 - 1.5. Institucionální teorie regionálního rozvoje
2. Zvyšování vzájemné závislosti v globální ekonomice
3. Mezinárodní spolupráce z pohledu malých a středních firem
4. Kvalita podnikatelského prostředí
5. Lokalizační chování firem
6. Regionální pojetí konkurenceschopnosti
7. Regionální marketing
8. Tržně orientovaná strategie regionálního rozvoje

ÚVOD

Regionální ekonomie se postupně vyvinula do podoby samostatné vědní disciplíny v rámci ekonomické vědy. Zabývá se regionální dimenzí ekonomického rozvoje s důrazem na vzájemné vazby mezi podnikatelskou sférou a podnikatelským prostředím (v tomto smyslu představuje i jistý spojovací článek mezi makroekonomickými a mikroekonomickými přístupy k ekonomickému rozvoji) a dále partnerství veřejného a soukromého sektoru v oblasti regionálního rozvoje.

1. TEORIE REGIONÁLNÍHO ROZVOJE

Úvodem lze konstatovat, že teorií regionálního rozvoje byl vytvořen značný počet, přičemž jejich výchozí principy jsou často protikladné. Tato různorodost je do značné míry podmíněna jejich inspirací hlavními ekonomickými teoriemi (najdeme však i řadu regionálních teorií bez přímé vazby na některou z hlavních ekonomických teorií příp. inspirovaných jinými vědními obory, které tak představují originální přínosy pro rozvoje ekonomické vědy). Praktická aplikace teorií regionálního rozvoje tak postupně stále více nabývá eklektické povahy, kdy jsou směřovány vybrané prvky z několika výchozích teorií a jejich výchozí členění na teorie regionální rovnováhy (konvergenční teorie) a nerovnováhy (divergenční teorie) tak postupně ztrácí svůj deterministický význam. V dále prezentované klasifikaci teorií regionálního rozvoje nicméně vycházíme z jejich přiřazení či alespoň základnímu teoretickému zarámování výchozí ekonomickou teorií (viz publikace Blažek, J. – Uhlíř, D.: Teorie regionálního rozvoje, UK Praha, 2002).

1.1 Neoklasické a neoliberalní teorie regionálního rozvoje

Tato skupina teorií regionálního rozvoje navazuje na mikroekonomicky založenou neoklasickou teorii (hlavní proud ekonomické teorie). Původní předpoklady dokonalé konkurence a dokonalé informovanosti aktérů spolu s dokonalou mobilitou výrobních faktorů vedoucí při plném využití výrobních zdrojů (považovaných na rozdíl od reálné skutečnosti za homogenní) k dosažení stavu tržní rovnováhy byly v neoliberalní teorii nahrazeny nedokonalou konkurencí, spojenou s úsporami z rozsahu produkce, a asymetrickou informovaností aktérů. Společným rysem obou teorií je předpoklad, že k neefektivnější alokaci výrobních zdrojů dochází působením tržních sil a v souladu s tím jsou veřejné intervence do tržního mechanismu obecně považovány za nežádoucí. Lze konstatovat, že neoklasická teorie ve spojení s neoliberalní politikou je základem hospodářsko-politické praxe vyspělých zemí, v jejímž rámci je položen důraz na řešení problémů na straně nabídky.

Lokalizační teorie

Tyto teorie jsou obvykle považovány za nejstarší součást teorií regionálního rozvoje. Jejich hlavním cílem je nalezení faktorů podmiňujících lokalizaci ekonomických aktivit a na jejich základě vysvětlit pravidelnosti v prostorovém uspořádání ekonomiky (podrobněji viz Žitek, V., 2002 – předmět Regionální ekonomie a politika I). V jejich rámci lze rozlišovat čtyři základní směry: osvětlení lokalizačních rozhodnutí jednotlivých firem (Weber), zkoumání vzájemných závislostí lokalizačních rozhodnutí firem (Hotelling), behaviorální aspekty lokalizace („měkké“ resp. subjektivní faktory lokalizačního rozhodování firem – Wolpert) a celkové prostorové uspořádání ekonomiky (zejména teorie centrálních míst, představující v podstatě převedení neoklasického modelu do tzv. ideálního prostoru – Christaller, Lösch). Z praktického pohledu (chování firem, hospodářská a regionální politika) je patrně největším přínosem lokalizačních teorií koncept aglomeračních úspor, který lze pokládat za součást vnějších úspor obecně definovaných již jedním ze zakladatelů neoklasické teorie A. Marshalla. Moderní multifaktorové lokalizační teorie tak dodnes představují významný informační zdroj pro praktické rozhodování vysoce mobilních zejména nadnárodních firem, rozšiřujících v souladu s globalizací světové ekonomiky operační prostor svého působení (za hlavní lokalizační faktory jsou na národní úrovni považovány politická a ekonomická stabilita, tržní potenciál a cenová hladina, na regionální úrovni pak blízkost domácích a zahraničních trhů, dostupnost a kvalita pracovních sil, rozvinutost dopravní, komunikační, podnikatelské a znalostní infrastruktury, cena práce a nemovitostí, úroveň životního prostředí, kvalita místní a regionální správy atd.). K tomu je však potřebné poznamenat, že toto rozhodování je kromě odvětvové příslušnosti firem a

makroekonomických a regionálních politik (např. investiční pobídky) ovlivňována i celou řadou nekvantifikovatelných subjektivních faktorů, přičemž jde přirozeně pouze o dílčí složku rozvojových strategií firem.

Neoklasické teorie

Vývoj neoklasických teorií byl výrazně ovlivněn rozvojem ekonometrických metod po 2. světové válce, který vyústil vznikem tzv. růstového účetnictví (growth accounting). Řada studií založených na růstovém účetnictví prokázala, že za rozdílnými tempy ekonomického růstu nestojí pouze změny v akumulaci tradičních výrobních faktorů, ale zejména změny v produktivitě práce. Uvedená zjištění exaktně vyjádřil americký ekonom R. Solow prostřednictvím produkční funkce, kterou lze zapsat v následujícím tvaru:

$$Y = A \cdot f(K, L)$$

Kde:

Y = úroveň produkce (celkový výstup)

A = autonomní proměnná (technologická konstanta)

K = celkový objem fyzického kapitálu

L = objem práce.

Funkce uvádí, jaké množství statků Y lze vyprodukovat s disponibilním množstvím kapitálu K a práce L při dané úrovni technologie A. Funkce K, L zde představuje standardní neoklasickou výrobní funkci a autonomní technologický faktor A je označován za souhrnnou resp. multifaktorovou produktivitu (jako druhý exogenní faktor je uvažován růst obyvatelstva). Solow předpokládal, že efektivnější využití tradičních výrobních faktorů zvedne hladinu výstupu na hlavu pouze v omezeném časovém období a dlouhodobý růst výstupu tak lze vysvětlit jen na základě rozvoje technického pokroku, zvyšujícího produktivitu všech ostatních výrobních faktorů (podle jeho odhadu tak bylo asi 80% růstu HDP v USA v období 1880 - 1950 indukováno technickým pokrokem). Základní (a zatím nevyřešenou) otázkou je jak vyjádřit hodnotu technologického faktoru.

Nejjednodušší pokusy o regionální rozvedení neoklasické teorie představují jednosektorový a dvousektorový model regionálního rozvoje (Borts, Stein). Závislost mezi klíčovými proměnnými je odvozována ze stochastických statistických analýz – jelikož však neoklasická teorie předpokládá uzavřený systém a neměnné vztahy proměnných jsou vysoké korelace mezi nimi pokládány za příčinné vztahy, které jsou následně transformovány do exaktního modelu „vysvětlujícího“ sledované jevy. V jednosektorovém modelu jsou za základní příčiny meziregionálních rozdílů v objemu produkce pokládány rozdílná tempa růstu kapitálu, pracovních sil a technického pokroku, který je považován za exogenní a tedy všeobecně dostupnou komoditu. V souladu s neoklasikou předpokládanou vysokou mobilitou výrobních faktorů budou jejich transfery směřovat do regionů nejvyšším výnosem (nejvyšší mzdy v případě pracovních sil, nejvyšší výnosy kapitálu v případě investic) tj. pohyb kapitálu a pracovních sil bude protisměrný a v krátkém časovém horizontu tak bude docházet k automatickému vyrovnávání ekonomických rozdílů mezi regiony (v dlouhém období budou tyto rozdíly determinovány růstem kapitálu a počtu obyvatelstva a technickým pokrokem). Reálná vypovídací schopnost modelu je v souladu s jeho jednoznačně neoklasickým založením značně omezená, nicméně za určitých okolností mohou dlouhodobé tendence do určité míry korespondovat s z něho odvozenými predikcemi (viz např. sblížování produktivity v tradičních průmyslových odvětvích v členských zemích EU-15 v 80. a 90. letech, kde lze ovšem počítat i s určitými efekty generovanými regionální politikou EU). Druhý z výše uvedených modelů, jak již název napovídá, uvažuje s existencí více sektorů ekonomiky v regionu, např. exportně

orientovaný sektor s vyšší produktivitou a méně produktivní sektor orientovaný na místní poptávku. Regionální rozvoj je pak oproti předchozímu modelu ovlivňován i možností přesunu výrobních faktorů mezi sektory v rámci regionu a exportem. Vyrovnávací mechanismus lze popsat následujícím způsobem. Zvýšením poptávky po zboží produkovaném exportním sektorem dojde ke zvýšení jeho ceny a tedy i zisku, což povede ke zvýšení mezní produktivity kapitálu a pracovních sil (doprovázené zvýšením mezd díky vyšší poptávce po pracovních silách) a tedy i k jejich přílivu do daného sektoru. Tyto přesuny budou pokračovat až do vyrovnání mezní produktivity daných výrobních faktorů a nového stavu rovnováhy v regionu pak bude dosaženo na vyšší než původní úrovni mezd v obou sektorech. Tato skutečnost podnítl emigraci z regionů s nižšími mzdami dokud se mzdové hladiny nevyrovnají (k odlivu kapitálu z těchto regionů došlo díky jeho vyšší mobilitě již v dřívějších etapách rozvoje exportního odvětví). Mobilita kapitálu a pracovních sil tedy až po dosažení nového stavu rovnováhy probíhá souhlasným směrem, což lze považovat za základní rozdíl mezi jednosektorovým a dvousektorovým modelem (dalším rozdílem je možná diferenciaci v exportní specializaci regionů, což může díky různé odvětvové úrovni technického pokroku vést k dalšímu prohloubení jejich ekonomické diferenciaci). I tento model však pracuje s řadou nerealistických předpokladů, jako je např. dokonalá odvětvová a geografická mobilita pracovních sil a plná pružnost cen, resp. přehlíží významné procesy spojené se společenským rozvojem, např. strukturální změny v ekonomice. Výrazný nesoulad neoklasických modelů s realitou byl většinou přičítán nízké mobilitě pracovních sil ve srovnání s mobilitou kapitálu a v souladu s tím jejich zastánci často doporučují rekvalifikace ve vazbě na stimulaci migrace v rámci veřejných politik cílených na podporu tržních mechanismů (obecně však tyto politiky považují za neefektivní). Pokud jde o technologie, měl by být tento faktor dostupný všem zemím. Pak by ovšem všechny země měly konvergovat k podobné úrovni produktivity práce a tedy i k podobné životní úrovni. Logicky vzniká otázka, proč tedy v těchto oblastech dlouhodobě přetrvávají obrovské rozdíly mezi zeměmi a regiony. Modely růstového účetnictví rovněž v podstatě popírají diskontinuální charakter technického pokroku a schopnost inovací vytvářet nové trhy (viz např. trh SW produktů). Na druhé straně je ovšem potřebné uvést, že právě v „neoklasickém“ období byly položeny první základy regionální politiky (Velká Británie již ve 20. až 30. letech) a rovněž inspirována řada nástrojů uplatňovaných v moderní regionální politice (např. deregulační opatření).

Neoliberální teorie

Významnou reakcí na skutečnost, že základní Solowův neoklasický model není schopen uspokojivě interpretovat dlouhodobý růst produkce představují teorie vnitřního resp. endogenního růstu, usilující o internalizaci „odhalených“ vnějších faktorů ekonomického růstu. Na konci 20. století v tomto kontextu vznikly dva velmi významné teoretické směry, označované jako nová teorie růstu a nová ekonomická geografie. Jejich protagonisté vesměs zastávají neoliberální politické pozici a oproti neoklasickému směru se odlišují opouštěním předpokladů o klesajících výnosech a dokonalé konkurenci a jejich nahrazením nedokonalou či přímo monopolistickou konkurencí a rostoucími výnosy z rozsahu (zohlednění významu historie a mechanismu pozitivní zpětné vazby pro hospodářský růst). Endogenní růstové modely usilují o internalizaci hlavních ovlivňujících faktorů a je pro ně charakteristická určitá forma přelévání účinků zajišťující individuální i společenskou návratnost investovaných prostředků (pozitivní externality zvyšující nejen produktivitu investujících firem, ale i produktivitu ostatních firem). Soustřeďují se tedy na mikrozáklady akumulačního procesu, tj. na soukromé a společenské náklady a výnosy investic do fyzického kapitálu, dovedností (lidský kapitál) a technického a

technologického pokroku (znalostní kapitál). V souladu s tím jejich protagonisté usuzují, že ekonomický rozvoj by měl být založen na stimulaci tvůrčí invence resp. aktivaci disponibilního rozvojového potenciálu a v tomto kontextu tak vzrůstá i význam komplexně zaměřených analýz podnikatelského prostředí a jeho inovačního potenciálu.

V rámci nové teorie růstu lze vyčlenit dva hlavní typy modelů, z nichž první klade důraz na akumulaci lidského kapitálu a druhý na akumulaci znalostního kapitálu (prostřednictvím technických a technologických inovací), zvyšujících výnosy z rozsahu. Modely založená na lidském kapitálu vychází z předpokladu, že úsilí jednotlivce zdokonalit své osobní dovednosti resp. rozšířit si vědomosti, zvýší rovněž produktivitu příp. motivaci ostatních pracovníků a produktivitu fyzického kapitálu (motor ekonomického růstu). Jejich nejvýznamnějším představitelem je model R. E. Lucase. Jeho model předpokládá, že budoucí úroveň lidského kapitálu významně závisí na způsobu, jakým jednotlivci rozdělují disponibilní čas mezi práci a vzdělávání. V uzavřeném ekonomickém systému s vnějším faktorem rychlosti růstu populace existují dva základní druhy kapitálu: fyzický kapitál, který je akumulován a využíván v produkci zboží a služeb podle standardní neoklasické produkční funkce, a lidský kapitál kumulující se v rámci dané technologie s konstantní návratností. Produkční funkce je pak definována takto (zjednodušeno):

$$Y = A \cdot f(K, H_e, H_a)$$

Kde:

Y, A, K mají podobný význam jako u předchozího modelu

H_e = efektivní práce tj. množství času věnovaného pracovníky na výrobu vynásobené hladinou dovedností každého z nich

H_a = průměrná hladina lidského kapitálu pro danou populaci.

Lidský kapitál se zde projevuje dvěma základními efekty. Vnitřní efekt vychází z předpokladu, že výdělky každého pracovníka kladně závisí na jeho dovednostech a stimulují tedy úsilí jednotlivců dosáhnout vyšší kvalifikace resp. vzdělání. Vnější efekt vychází z předpokladu, že průměrná hladina dovedností, resp. úroveň lidského kapitálu přispívá k produktivitě všech zahrnutých výrobních faktorů. Klíčovým předpokladem je nepřetržitá návratnost prostředků vkládaných do akumulace lidského kapitálu. Dynamika tohoto modelu je jiná než u Solowova modelu a má jiné důsledky pro sblížování ekonomik a jejich dlouhodobý růst. Mezní růst fyzického kapitálu zde jeví tendenci být konstantní a realizuje se v prostoru vymezeném osami fyzický kapitál - lidský kapitál. Jakmile dojde k přiblížení k bodu stability (charakterizovaném konstantní hodnotou poměru fyzického a lidského potenciálu a kladnou hodnotou růstu obou kapitálů a příjmů a spotřeby na hlavu), rostou fyzický a lidský kapitál stejnou rychlostí a udržují trvalý růst ekonomiky. Tato dlouhodobá rychlost růstu závisí na parametrech znehodnocení lidského a fyzického kapitálu a časových preferencích spotřebitelů. Výše specifikovaný bod stability závisí na počátečních podmínkách, takže obecně nedochází ke sblížování chudších a bohatších ekonomik. Pro dynamiku přechodného období směřujícího ke stabilitě ovšem platí, že vyšší růstové dynamiky je dosaženo v případě, kdy objem lidského kapitálu převažuje nad objemem fyzického kapitálu. Aplikace daného modelu v hospodářské a regionální politice jsou charakteristické důrazem na investice do zvýšení kvality lidského kapitálu (vyšší úroveň lidského kapitálu zvyšuje možnost přijímání nových technologií tj. klesají náklady na napodobování). Odpovídající programy jsou zaměřené na rozšíření a intenzifikaci vzdělávání a zvýšení flexibility pracovních sil. Jejich dlouhodobá efektivnost je založena na předpokladu, že zlepšení kvality nabídky pracovních sil vede i ke zlepšení nabídky pracovních příležitostí (zajišťované přelévacími efekty).

Druhý typ modelů je založen na akumulaci znalostního kapitálu (kreativity). Jejich významným zástupcem je model P. M. Romera vycházející z premise, že snaha jednotlivých firem inovovat motivovaná dosažením dočasného monopolního postavení na trhu zvyšuje celkový rozsah společenských znalostí. Model zdůrazňuje, že rozvoj techniky a technologií je determinován vědou a výzkumem rozvíjejících se do značné míry autonomně, ale komerční využití jejich výsledků vyžaduje soukromé investice do inovací, které zvyšují produktivitu všech výrobních faktorů (ekonomické využití kapitálu znalostí je tedy určováno na mikroekonomické úrovni, a sice rozhodnutími firem investovat do inovací). Odpovídající produkční funkce má pak následující tvar:

$$Y = A \cdot f(R, K, L)$$

Kde:

Y, A, K, L mají podobný význam jako předchozích modelů

R = objem firemních výdajů na výzkum a vývoj.

Model předpokládá, že rozvoj objemu společenských znalostí (technologická konstanta A) vzniká především přelévacím efektem z privátního výzkumného úsilí. Základní otázkou aplikace uvedeného modelu je, zda znalosti jsou konkurenčním (jak model předpokládá) nebo nekonkurenčním faktorem. Pokud jsou znalosti pokládány za konkurenční faktor, představují spolu s fyzickým kapitálem a prací nákladové faktory, mezi nimiž se firmy rozhodují v souladu se svými rozvojovými strategiemi. V tomto kontextu je zdůrazňována potřeba adekvátní formy monopolní konkurence pro nalézání rovnováhy (monopolní prostředí umožňuje firmám prodávat své zboží za takovou cenu, aby dostaly zpět své náklady na výzkum a vývoj). Model tedy kombinuje monopolní postavení s přelévacími efekty, nové firmy vstupují do oblasti vědy a výzkumu bez omezení a investují v tomto směru v takovém rozsahu, aby tyto investice nepřekročily očekávané výnosy. Růstový proces má tedy výrazný schumpeterovský nádech. Všeobecně ovšem převládá spíše názor, že znalosti resp. vědomosti jsou spíše nekonkurenčním faktorem. Tento názor se opírá o neúplné práva na ochranu intelektuálního vlastnictví, v důsledku čehož dochází k nekontrolovatelnému přelévání výsledků vědy a výzkumu jako tzv. pozitivních, všeobecně prospěšných externalit. Hospodářské a regionální politiky vycházející z daného modelu pak věnují pozornost zejména těm opatřením a nástrojům, které vedou ke zvýšení inovačních schopností firem či k přilákání těchto firem do regionu. S tím koresponduje i podpora veřejnoprávních subjektů vědy a výzkumu (zejména univerzit), které nepochybně rovněž představují významný zdroj přelévacích efektů, a dále rozvoje informačních systémů a technologií. Celkově lze konstatovat, že veřejné výdaje mají významný vliv na to, kterého z možných stavů rovnováhy pak bude dosaženo.

Významné přínosy z pohledu objasnění procesu ekonomického růstu byly generovány i v rámci teorie nové ekonomické geografie, která usiluje o „nové“ uchopení vnějších úspor. K tomuto teoretickému směru lze přiřadit zejména mikroekonomickou teorii konkurenceschopnosti M. Portera s tzv. modelem diamantu. Konkurenceschopnost je zde popsána prostřednictvím následujících faktorů: faktory vstupů (nabídka výrobních faktorů), faktory poptávky (zdůrazněn signální význam domácí poptávky), faktory generované přítomností příbuzných a podpůrných odvětví (vazby na dělbu práce resp. stupeň integrace ekonomiky), faktory generované strategiemi a charakterem konkurence firem (vazby na investiční a inovační klima) a dále faktory vlivu vlády a náhody. Jmenovaný autor zastává názor, že konkurenční výhody jsou v globální ekonomice velmi silně lokalizovány a vznikají z koncentrace vysoce specializovaných dovedností a znalostí, institucí, příbuzných firem a zákazníků. V souladu s tím prosazuje koncept klastrů, které chápe jako geografická soustředění vzájemně provázaných firem, specializovaných

dodavatelů a poskytovatelů služeb a dalších institucí. Váha a vnitřní struktura jednotlivých skupin faktorů se přirozeně mění s dosaženým stupněm rozvoje ekonomiky. Aplikace tohoto konceptu je mnohem bližší regionálnímu než odvětvovému členění systému národní ekonomiky a poskytuje vhodný návod pro generování dodatečných externích úspor v podnikatelském sektoru. Významným zástupcem daného směru je dále např. P. Krugman, podle kterého jsou např. při utváření obchodní a výrobní specializace států a regionů rostoucí výnosy z rozsahu a nedokonalá konkurence mnohem významnější než klesající výnosy, komparativní výhoda a dokonalá konkurence (viz *Geography and Trade*, 1991). Dané prostorové uspořádání je považováno za nejefektivnější, neboť představuje kumulovaný výsledek úsilí velkého množství aktérů o maximalizaci užiteků.

1.2. Keynesiánský orientované teorie regionálního rozvoje

Keynesiánský poptávkově orientovaný přístup definovaný ve rámci makroekonomické politiky je z hlediska adekvátního pojetí regionálního rozvoje charakteristický svým primárním důrazem na redistribuci veřejných finančních zdrojů cílenou na vyrovnávání disparit (s akcentem na neodůvodněné rozdíly) v obecně nerovnovážném ekonomickém rozvoji regionů. Keynesiánsky založené regionální teorie dominovaly zejména v 50. a 60. letech. Faktický konec jejich jednoznačné nadvlády nastal v 70. letech v souvislosti s hospodářskou recesí, která drasticky omezila objem veřejných prostředků disponibilních pro realizaci programů regionálního rozvoje (v širším kontextu lze konstatovat, že tento typ regionální politiky se ve své nejvíce centralizované podobě uplatňoval i v bývalých socialistických zemích, kde sice došlo k ve světě ojedinělému vyrovnání regionálních disparit v ekonomické úrovni regionů, které však bylo dosaženo na úkor efektivity celé ekonomiky). Ze získaných zkušeností z realizace odpovídajících opatření na podporu celkového či regionálního rozvoje vyplývá, že transfery veřejných zdrojů jen v omezené míře respektovaly jejich alokační efektivnost (mimoto realizací takto pojaté hospodářské a regionální politiky často docházelo k oslabování aktivní roli regionální a lokální samosprávy). V keynesiánském růstovém modelu jsou rozhodujícím faktorem investice ovlivňující objem reálného produktu, vynakládané v podmínkách neúplného využívání výrobních zdrojů (velikost investic je dána autonomně mimo model). Důležitou roli hrají v tomto modelu změny v objemu investic, kdy přírůstek investic by měl vést k násobnému přírůstku produktu. Tuto závislost vyjadřuje následující rovnice:

$$Y_d = k \cdot I_d$$

Kde:

Y_d = změna produktu

I_d = změna investic.

$$k = \frac{1}{1 - MPC} \quad \text{resp.} \quad k = \frac{1}{1 - MPS}$$

MPC = mezní sklon je spotřebě

MPS = mezní sklon k úsporám.

Pro vlastní regionální výzkum je zřejmě nepřínosnější koncept multiplikátoru, založený na logickém předpokladu, že každé výdaje jsou současně příjmem někoho jiného a s rostoucími příjmy se tedy přirozeně zvyšuje i spotřeba. Ekonomický rozvoj lze tedy teoreticky podpořit i multiplikátorem vládních výdajů. V tomto směru je ovšem nutné počítat se zásadní komplikací spočívající ve vazbě příjmů veřejných rozpočtů na úroveň zdanění, neboť vyšší zdanění snižuje výdaje na spotřebu (potenciální efekty generované zvýšením vládních výdajů tak mohou být negovány vyšším poklesem soukromých výdajů na spotřebu). Z pohledu regionálního rozvoje

pak představuje zásadní problém stanovení regionální úrovně multiplikátoru veřejných výdajů, které je komplikováno obtížným odhadem intenzity transferu příslušných efektů mimo daný region.

Keynesiánsky založené teorie

Do této skupiny jsou zařazeny teorie regionálního rozvoje přímo navazující na keynesiánské pojetí ekonomie (samotný M. Keynes se ovšem přímo regionálními teoriemi nezabýval). Tomuto pojetí je patrně nejbližší Harrod-Domarův růstový model, rozlišující čtyři míry růstu: přirozenou míru růstu (danou růstem obyvatelstva a technickým pokrokem), zaručenou míru růstu (danou poměrem mezního sklonu k úsporám a kapitálové náročnosti výstupu, udržujícím potřebnou rovnost plánovaných úspor a investic), anticipovanou mírou růstu (danou relevantním očekáváním tržních subjektů) a skutečnou mírou růstu (zjištěnou ex-post). Rovnovážný růst by měl být zajištěn rovností prvních tří měr, což je ovšem v praxi nemožné. Model je založen na řadě nerealistických předpokladů (např. stálém mezním sklonu k úsporám). Z praktických doporučení odvozených z modelu lze uvést zejména podporu investiční aktivity v méně rozvinutých regionech včetně zahraničních investic, motivované snahou o snižování nerovnováhy regionálního rozvoje.

Poměrně ucelenou teorii regionálního rozvoje představuje teorie exportní základny D. C. Northa, rozlišující zaměstnanost v základním resp. exportním a doplňkovém sektoru (chápaném jako pasivní sektor zabezpečující chod odvětví základního sektoru). Úspěšnost rozvoje daného regionu je pak podmíněna jeho schopností vyrobit úspěšnou exportní komoditu, přičemž poptávka po ní je determinována mimo region. Proces specializace regionu na export určitého zboží či služeb probíhá je chápán jako hledání komodit, v jejichž produkci má daný region konkurenční výhodu. Z rozdílných rozvojových předpokladů jednotlivých regionů pak logicky vyplývá nerovnoměrnost v jejich ekonomickém rozvoji. Proti výše uvedeným závěrům lze kromě podcenění aktivní role „doplňkového“ sektoru namítnout, že role exportu pro rozvoj regionů závisí na jeho velikosti, přičemž největší význam má na mikroregionální či lokální úrovni (v rozvoj řady zemí, např. USA, na export zjevně nehraje rozhodující roli). Nicméně je možné konstatovat, že podpora exportu tvoří významnou součást hospodářské politiky a vytváří i určitý prostor pro její regionální implikace.

Ostatní poptávkově založené teorie

Do této skupiny jsou zařazeny teorie regionálního rozvoje, které alespoň v určitých rysech korespondují s keynesiánským pojetím ekonomie – zejména pokud jde o předpoklad dlouhodobé nerovnoměrnosti ekonomického rozvoje a z něho odvozená potřeba vládních finančních i administrativních (např. relokace veřejných institucí či restriktivní opatření vůči firmám lokalizovaným ve vyspělých regionech) intervencí cílených na zmírnění ekonomických rozdílů mezi regiony resp. na prostorově rovnoměrnější distribuci pracovních příležitostí v souladu s rozmístěním obyvatelstva. Tyto a výše uvedené poptávkově orientované teorie jsou proto v souladu s J. Friedmannem označovány za teorie skupiny jádro-periferie (viz např. Blažek, J – Uhlíř, D., 2002).

Z těchto teorií je potřebné zmínit především teorii růstových pólů (F. Perroux, J. Boudevill) resp. teorii polarizovaného rozvoje (J. Friedmann). Perrouxova teorie v sobě slučuje dva základní teoretické koncepty: statickou teorii vzájemné závislosti v průmyslu (dominantní odvětví, dopředné tj. odběratelské a zpětné tj. dodavatelské vazby – s využitím analýzy vstupů a výstupů W. Leontiefa, průmyslové komplexy) a Schumpeterova teorie rozvoje založeného na inovacích. Rozlišovány jsou dynamická hnací odvětví (např. velká průmyslová firma s rozvětvenou

strukturou dodavatelsko-odběratelských vztahů či soubor větších, zejména inovačních průmyslových firem či koncentrace produktivních služeb), které zvyšováním svých výstupů současně po linii dodavatelských (tj. "proti proudu") a odběratelských (tj. "po proudu") vztahů současně zvyšují i výstupy dalších firem, označovaných jako hnaná odvětví. Obě skupiny odvětví díky uvedeným okolnostem rostou rychleji než ostatní a zauímají tak v ekonomice dominantní postavení. Prostřednictvím poptávky je pozitivně ovlivňován nejen rozvoj existujících výrobních a služeb, ale i vznik nových výrobních a služeb. K praktickému rozšíření teorie významně přispěl J. Boudeville, který ve své teorii růstových center a růstových os usiloval o propojení s Christallerovou a Löschovou teorií centrálních míst snažící se o vysvětlení velikostní a funkční hierarchie sídelních center (ekonomický rozvoj má tendenci postupovat po úrovních hierarchie od vyšší úrovně k nižší). Za růstové centrum resp. pól růstu je pokládána prostorová koncentrace intenzivně kooperujících firem seskupených kolem hnacího odvětví, šířící rozvojové impulsy do svého okolí podél historicky predestinovaných rozvojových os s příznivými urbanisticko-technickými předpoklady. Rychlý růst v rámci celého souboru hnacích a hnaných firem je pak hlavním mechanismem, jehož prostřednictvím dochází ke zvýšení ekonomické výkonnosti příslušného regionu (zvětšení regionálního multiplikátoru ve spojení s efekty generovanými zvýšením úspor z rozsahu, dosahovaných zejména v inovujících firmách, a přínosy indukovanými vnějšími úsporami). Dále je potřebné rovněž zmínit J. Friedmanna, který se ve své obecné teorii polarizovaného rozvoje snažil o odstranění jisté vágnosti resp. nedostatečné propracovanosti původní Prerouxovy teorie. Uvedený autor definoval následující efekty posilující rozhodující roli jaderných regionů: efekt dominance (oslabování periferních regionů odlivem kapitálu a lidských zdrojů ve prospěch jaderných regionů), informační efekt (srovnatelně vyšší růst informačního potenciálu), psychologický efekt (pozitivní očekávání generující příznivější prostředí pro vznik inovací), modernizační efekt (transformace sociálního systému a institucí podporující snadnější přijímání progresivních změn a inovací), interakční efekt (vzájemně se posilující inovace prostřednictvím jejich šíření či vytvářením poptávky po nových výrobcích a službách – spillovers) a výrobní efekt (vytváření proinovačních ekonomických struktur generujících vnější a vnitřní úspory). Vznik inovací podle Friedmanna probíhá podle hierarchického vzorce a jejich šíření je usnadňováno podobností strukturálních a behaviorálních charakteristik regionů, přičemž transformace vztahů mezi jádrem a periferií je základním předpokladem dlouhodobě udržitelného ekonomického růstu. Zajímavé jsou i jeho úvahy o pozitivních vlivech hierarchického systému sídelních center ve výše uvedeném směru (odrazem praktické akceptace účelnosti stimulace vývoje hierarchického uspořádání sídelních center je politický koncept tzv. decentralizované koncentrace).

Celkově lze konstatovat, že výše popsaný teoretický přístup (na rozdíl od většiny ostatních teorií regionálního rozvoje) zohledňuje hlavní vývojové zákonitosti geografické organizace prostoru. Ve výše uvedeném kontextu rozlišuje L. Davin (známý svoji poznámkou, že nerovnoměrný vývoj je-li průvodním jevem růstu je efektivnější než rovnováha ve stagnaci) čtyři základní typy polarizace:

- technickou (založenou na koncentraci technického a technologického rozvoje, poskytující ekonomické výhody charakteru pozitivních externalit, které jsou dále umocňovány blízkostí dodavatelů a odběratelů včetně specializovaných firem působících v oblasti produktivních služeb)
- příjmovou (založenou na koncentraci a růstu příjmů v růstových pólech, indukujících dodatečnou poptávku uspokojovanou rozšiřováním a strukturálním rozvojem průmyslu a služeb)

- psychologickou (založenou na "image" prosperující oblasti, kde je pro podnikatelské klima symptomatická optimistická anticipace budoucí poptávky a z ní se odvíjející optávka po nových investicích)
- geografickou (založenou na prostorové koncentraci socioekonomických aktivit).

Podle praktického významu lze teorie polarizovaného rozvoje řadit mezi nejméně významnější směr v rámci skupiny teorií regionálního rozvoje. Při její aplikaci však byly výše uvedené zákonitosti často opomíjeny, což je patrně základní příčinou celé řady neúspěšných aplikací (viz např. rozporné zkušenosti V. Británie, Francie a jižní Itálie z 50. a 60. let minulého století). Z dalších důvodů těchto neúspěchů je uváděna různorodost užitého kontextu aplikace (kromě podpory zaostávajících regionů bylo dalším cílem aplikace např. zmírnění negativních dopadů procesů suburbanizace či podpora decentralizace sídelní struktury) či nedostatečné objemy vynaložených finančních prostředků. Všeobecné zkušenosti s aplikací teorie polarizovaného rozvoje lze shrnout do konstatování, že významným předpokladem pro úspěšné nastartování nového rozvoje v zaostávajících regionech jsou výrazné změny jejich ekonomického a sociálního prostředí, bez nichž se očekávané multiplikační efekty vůbec nemusí dostavit nebo se rozptýlí do okolních vyspělejších regionů (z praktického pohledu je v tomto směru účelné důsledně rozlišovat póly růstu od pólů rozvoje – v obou případech jde v zásadě o sídelní aglomerace nadregionálního významu plnících roli hlavních socioekonomických center daného státu, přičemž v prvním případě jejich ekonomický vývoj zajišťuje udržování příp. posilování této role, kdežto ve druhém případě naopak k jejímu oslabování tj. daná aglomerace ztrácí svůj ekonomický a v případě dlouhodobě nepříznivého vývoje pak návazně i sociální resp. sídelní význam). Na druhé straně jejich aplikace představuje užitečný nástroj pro pochopení prostorové dimenze ekonomického rozvoje (včetně zákonitostí šíření resp. difúze ekonomických efektů) a z ní vycházející optimalizace programů cílených na efektivní podporu regionálního rozvoje. V souladu s těmito skutečnostmi jsou tak určité prvky dané teorie využívány i v současnosti (aplikace v podmínkách ČR – viz Víturka M. a kol.: Regionální vyhodnocení kvality podnikatelského prostředí v České republice, 2003).

Významné přínosy obsahuje teorie kumulovaných příčin G. Myrdala odmítající automatické tendence sociálních systémů k rovnováze a zavádějící pojem oběžné kumulativní kauzality. Tuto kauzalitu Myrdal vysvětluje tak, že změna jednoho významného faktoru (např. změna cenové hladiny) způsobuje i změnu orientace dalších faktorů a tyto sekundární změny posilují prvotní změnu. Aplikace tohoto přístupu, původně užitého na popis situace v rozvojových zemích, na regionální rozvoj znamená, že pokud nějaká region roste rychleji než ostatní bude se rozdíly mezi ním a ostatními regiony dále umocňovat, což platí i v opačném případě (za nejvíce zvýhodněné lze obecně považovat regiony hlavních měst). Jako příklad negativního jevu, který může spustit celý kumulativní proces je uváděn např. bankrot velké firmy. Ve vyspělých regionech vede vzájemně provázané působení kumulativních mechanismů k růstové spirále, spojené s odčerpáváním růstových zdrojů z méně vyspělých regionů (viz regionální segmentace finančního trhu zvýhodňující velké zavedené firmy, lokalizované obvykle v úspěšných regionech). Odpovídající efekty jsou označovány jako backwash effects. Pozitivní tj. spread effects (např. růst poptávky po výrobcích zajišťovaných méně vyspělými regiony či šíření technického pokroku) považuje Myrdal za podstatně méně obvyklé tzn. pozitivní a negativní efekty se navzájem nevyrovnávají ve smyslu dosažení rovnováhy. Nicméně vývoj regionální diferenciace v ekonomické úrovni podle něj probíhá podle Gaussovy křivky – v první fázi dochází k selekci úspěšných a neúspěšných regionů, ve druhé fázi dosahují rozdíly maximální úrovně a ve třetí fázi dochází v důsledku silící provázanosti (lokalizace firem v zaostávajících

regionech, růst meziregionální kooperace firem) ke snižování rozdílů tj. k integraci daného socioekonomického systému. Zásadní otázkou je, zda rozdíly mezi regiony budou po skončení popsaného cyklu větší nebo menší než na jeho počátku, což může být významně ovlivněno veřejnými programy podpory regionálního rozvoje (v tomto směru je teorii vytykáno podceňování pozitivních efektů a přeceňování efektivnosti veřejných intervencí do regionálního rozvoje, naopak oceňován je multioborový přístup cílený na propojování ekonomie s ostatními sociálními vědami a dále zohlednění významu institucí, předznamenávající pozdější nástup institucionální teorie).

Na tomto místě je potřebné dále zmínit teorii nerovnoměrného rozvoje A. Hirschmana, který se podobně jako Myrdal zabýval jak regionální problematikou, tak i problematikou rozvojových zemí. Z regionálního pohledu je zajímavá zejména ta část jeho teorie věnovaná mechanismům šíření ekonomického růstu. V těchto souvislostech její autor kladl značný důraz na praktickou aplikovatelnost teorií ekonomického růstu v hospodářské a regionální politice. Podle jeho názoru hlavním úkolem rozvojové strategie není nalézt optimální kombinaci stávajících zdrojů, ale nalézt skryté či špatně využívané zdroje. Odmítá tak obvyklý postup, kdy tyto strategie jsou založeny na identifikaci chybějících komponent, které je třeba zvenčit doplnit. Místo toho klade důraz na mobilizaci existujících zdrojů včetně nalezení katalyzátoru urychlujícího jejich aktivaci (za klíčové tedy považuje vygenerování potřebných aktivit). Existenci disproporcí a nerovnováh považuje ze nezbytně nutný předpoklad udržení ekonomiky v pohybu (srovnej s Druckerem, přirovnávajícím tržní ekonomiku k jízděmu kolu, které je v rovnováze pouze tehdy je-li v pohybu) a v souladu s tím je skeptický k přínosům tradičních nástrojů veřejných intervencí cílených na nápravu existujících nerovnováh v ekonomickém rozvoji. Z pohledu řešení konkrétních otázek zastává názor, že nejprve je třeba investovat do výroby a až poté do infrastruktury (zjevně tedy nesouhlasí s často zdůrazňovanými významnými multiplikačními efekty investic do realizace rozsáhlých investičních projektů, např. výstavby dálnic). Pro řešení ekonomických problémů zaostávajících zemí resp. regionů se přiklání k podpoře rozvoje „ostrůvků moderní ekonomiky“, což do jisté míry koresponduje s představami protagonistů polarizačních teorií o zásadní úloze pólů růstu v ekonomickém rozvoji. Jejich dominantní postavení je však podle Hirschmana spíše než externími a interními úsporami posilováno působením sociálně-psychologických faktorů, které se projevují i stimulací imigrace vzdělaných a podnikavých lidí z ostatních regionů („nic není úspěšnějšího než úspěch“). V zaostávajících regionech je proto třeba překonat depresi a negativní vztah k úspěšnějším regionům („závist je cestou k neúspěchu“) prostřednictvím mobilizace místních zdrojů, účelně podporované rozvojovými institucemi a perspektivně orientovanými programy podpory regionálního rozvoje (rozvojové agentury, strategie regionálního rozvoje). Po určité době tak obvykle převládnu pozitivní mechanismy spojené s difúzí ekonomických efektů do zaostávajících regionů, které ve svém důsledku zmírní dominantní postavení pólů růstu. Pokud k tomu nedojde jde pak podle Hirschmana o jasný důvod pro uplatňování intervenčních nástrojů. Ze srovnání s teorií kumulativních příčin je přisuzován větší význam pozitivním mechanismům, i když na druhé straně lze za podobné označit stanovisko týkající se uplatňování státních intervencí do ekonomického (regionálního) rozvoje.

1.3. Strukturalistické a regulační teorie regionálního rozvoje

Jde o poměrně rozsáhlou a v souladu s tím i různorodou skupinu teorií regionálního rozvoje, jejichž charakteristickým rysem je podceňování role jednotlivce (podnikatele) v ekonomickém rozvoji a přeceňování role sociálních struktur, nepochopení úlohy zisku jako základního

indikátoru efektivnosti využívání výrobních zdrojů, přehlížení problému vzácnosti statků a možnosti volby atd. Jejich významnou součástí jsou silně ideologicky zaměřené neomarxistické teorie. Tyto teorie chápou nerovnoměrný rozvoj regionů za logický důsledek vývoje tržní ekonomiky, kterou považují za systémově nestabilní (původní představy o odstranění kapitalismu však její současní protagonisté pokládají v souladu s historickým vývojem vesměs za překonané). Odpovídající globálně orientované teorie (nejstarším příkladem jsou teorie závislosti, která z velké části posléze ustrnuly v různých variantách bludných kruhů) obvykle vycházejí z ekonomie rozvojových zemí. Z dalších teorií lze uvést teorii „nové mezinárodní dělby práce“, která klade významný důraz na úlohu nadnárodních společností, přesouvajících za účelem využití levných výrobních zdrojů část své výroby do rozvojových zemí. Za negativní rys je v tomto směru považováno selektivní omezení investic na vybraná odvětví, která jsou většinou rozvíjena aniž vytvářejí silnější vazby na hostitelskou ekonomiku. Podle zastánců uvedené teorie se tak rozvojové země i přes stimulaci jejich ekonomického rozvoje zahraničními investicemi nezbavují své závislosti na vyspělých ekonomikách (proti tomu lze namítnout, že řada zemí, které prošly popsanou fází tohoto difúzního procesu se postupně přesunuly do vyšších fází – viz např. rychle se rozvíjející země jihovýchodní Asie). V rámci neomarxistických teorií nalezneme i některé teorie popírající základní paradigma moderní ekonomie. Příkladem je teorie nerovnoměrné směny A. Emmanuela odmítající že výše mezd je odvozena od ceny produkovaného zboží. Mezi významné teoretiky dále patří D. Harvey jako reprezentant strukturalistického marxismu, usilující o integraci nerovnoměrného rozvoje s teorií krize kapitalismu. Její pozornost je soustředěna na lokální úroveň a vychází z procesu akumulace kapitálu jako nevýznamnějšího kumulativního mechanismu. Jeho nadměrná akumulace zákonitě vede ke znehodnocení, které je řešeno jeho exportem. Podstatou mezinárodních konfliktů je pak boj o to, ve kterém místě dojde k tomuto znehodnocení (tyto konflikty mohou mít povahu od manipulace se směnnými kurzy až po skutečnou válku). Z regionálního pohledu je zajímavější analýza rozporů mezi mobilním a nemobilním kapitálem, na jehož obranu jsou zřizovány teritoriální aliance (např. orgány místní správy, vlastní pozemků, developéři, stavební firmy a hypoteční banky), které považuje za nejvýznamnější subjekt regionálního rozvoje. Ve stejné době vznikla i „houpačková“ teorie N. Smítne s odpovídajícím modelem pohybu kapitálu (spojeného s neustálými opakujícími se přeměnami fixního na oběžný kapitál jako klíčového prvku nerovnoměrného rozvoje) zohledňujícího prostorovou diferenciaci v míře zisku. V tomto kontextu je zdůrazněna existence tří hierarchických úrovní a definovány odpovídající nivelizační a diferenciacní mechanismy – úroveň měst (pozemková renta), národní (dělba práce) a globální (úroveň mezd). Za hlavní vyrovnávací mechanismus považuje všeobecnou tendenci k univerzalizaci výrobních podmínek a dále cirkulaci mobilního kapitálu. Pro obě teorie je společný parciální pohled na složité procesy ekonomického rozvoje, který je typický i pro další neomarxistickou teorii S. Hollanda, označovanou jako teorie mezoekonomiky, který za klíčový faktor pokládá nerovnoměrné rozdělení moci ve společnosti. V tomto ohledu zdůrazňuje úlohu velkých nadnárodních firem, vytvářejících podle jeho názoru zvláštní sektor mezoekonomiky, charakteristický monopolní či oligopolní konkurencí. Dominantní pozice těchto firem vyplývá s jejich možností využívat levné zdroje pracovních sil a vyhýbat se placení daní prostřednictvím manipulací s výší zisku, zejména pomocí transferových resp. vnitrofiremních cen, jejichž tvorba je plně v jejich rukou (cílem je vykázat zisk v zemi s nejnižší mírou zdanění, což často umožňuje vyrovnávat odpovídající vlivy investičních pobídek). Podle Hollanda tak probíhá mezi velkými a malými firmami nerovná soutěž (s tím korespondují přijatá pravidla podpory přímé podnikatelských subjektů v EU preferující malé a střední firmy). Za významný mechanismus

přispívající k prohlubování regionálních rozdílů pak považuje nejen rozdíly v prostorové mobilitě kapitálu a pracovních sil (viz neoklasická škola), ale i rozdíly v mobilitě kapitálu – vysoká mobilita kapitálu ve formě úspor a výrazně nižší mobilita kapitálu ve formě investic. Pokud jde o „vyrovnávací“ roli veřejného sektoru zdůrazňuje význam fiskální politiky (sociální transfery, infrastrukturní investice) a v souladu se svoji politickou orientací doporučuje zvýšení regulační role státu a posílení státního sektoru.

Další skupinu teorií již nelze řadit do nemarxistické skupiny, se kterou je spojuje pouze důraz na strukturalistické přístupy. Prvním zástupcem dané skupiny je teorie výrobních cyklů R. Verona, podle které každý výrobek prodělává třífázový cyklus od nového výrobku přes zralý výrobek po standardní výrobek. Podle této teorie dochází v průběhu popsaného cyklu k přesouvání výroby do těch regionů, které pro ni v daném výrobním cyklu mají nejlepší předpoklady (logická posloupnost pak směřuje od nejdřívejších k periferním regionům – příkladem je např. výroba televizorů). Popsaný proces lze zobecnit jako časový posuv komparativních výhod podle kvalitativní hierarchie regionů. Je zřejmé, že platnost této teorie je značně omezená, což vyplývá již z příliš deterministického a jednostranného chápání technologického vývoje a dále ze silně zjednodušeného pojetí difúzního procesu podceňujícího vazby mezi firmami resp. odvětvími (v původním pojetí by technologická vyspělost byla jednoznačně determinována hierarchickou úrovní regionů). Sám autor posléze přiznal omezenou platnost své teorie v podmínkách značné diverzifikaci výrobních aktivit firem v prohlubující se segmentace trhů v globalizujícím se ekonomickém prostředí. Na předchozí teorii do určité míry navazuje teorie ziskových cyklů A. Markusenové. Podle této jednostranně zaměřené teorie je regionální rozvoj ovlivněn především strategiemi velkých vnitřně strukturovaných firem, rozvíjejících se v podmínkách nedokonalé konkurence jako oligopoly (role ostatních subjektů je marginalizována). Tyto zjevně deterministicky pojaté strategie se přizpůsobují jednotlivým ziskovým cyklům, které jsou dále konkretizovány:

1. Fáze nulových/záporných zisků odpovídající vzniku odvětví/výrobku – v této fázi jsou objemy výroby a zaměstnanost nízké, výroba je technologicky málo rozvinutá a vysoce koncentrovaná do několika málo regionů.
2. Fáze superzisků umožňující dané firmě díky technologickému náskoku získání dočasné monopolní pozice, doprovázené rychlým růstem zaměstnanosti a aglomerizace výroby.
3. Fáze normálních zisků umožňující dalším firmám vstoupit do odvětví – v této fázi se objem výroby dále zvyšuje, ale blížící se nasycení trhu generuje intenzivní cenovou konkurenci (součástí úsilí o dosažení nezbytných úspor může být i hledání nových trhů) spojenou s difúzí výroby do dalších regionů.
4. Fáze normálních plus/minus zisků odpovídající situaci po nasycení trhu, kdy se buď podaří odvětví oligopolizovat (a tím v případě nízké elasticity poptávky zvýšit zisky při zachování vysoké koncentrace výroby) nebo dojde k dalšímu snížení zisků, spojeném s další dekoncentrací resp. realokací výroby.
5. Fáze ztráty odpovídající zastaralému odvětví, kdy výroba je omezována či rušena aby byl kapitál uvolněn pro ziskovější výrobu.

Významnou skupinu teorií regionálního rozvoje představují rovněž tzv. regulační teorie, vycházející z ekonomického směru rozvinutého ve Francii v 70. letech minulého století v reakci na přetrvávající tradicionalismus strukturalisticky založených ekonomických teorií. Mezi jejich významné představitele patří např. M. Aglietta a A. Lipietz. Základní myšlenkou regulační školy je výchozí předpoklad o rozhodující roli adaptace existujících struktur a institucionálních forem při překonávání krizových období ve vývoji ekonomiky. K tomuto účelu vytvořený

způsob regulace zajišťuje reprodukci daného režimu akumulace včetně sladění protichůdného chování a zájmů hlavních aktérů společenského rozvoje. Způsob regulace charakterizují následující klíčové vztahy:

- pracovní a zaměstnanecké vztahy (organizace trhu práce, včetně způsobu výběru pracovníků, délky pracovní doby, stanovování výše mezd a systému vyjednávání o mzdách a dalších motivačních stimulech)
- finanční vztahy (zejména daňový systém, fungování bankovních a pojišťovacích služeb, měnová politika)
- forma konkurence v soukromém sektoru (způsob spolupráce mezi firmami, kooperační vazby, rozšíření monopolů, partnerství soukromého a veřejného sektoru)
- role státu (systém vzdělávacích a zdravotnických služeb a zajištění bezpečnosti občanů, definování standardů spotřeby např. ve sféře bydlení, kompetence veřejné správy a další veřejných institucí).

Jestliže fungování výše popsaných strukturálních forem se nachází ve vzájemném souladu, tak podle Aglietty dochází k rovnoměrnému společenskému rozvoji resp. k jeho konvergenci. Pokud jde o změny režimu akumulace je nejčastěji uváděným příkladem konec intenzivní akumulace tzv. fordistické éry, založené na organizaci výroby a dělby práce v podmínkách rozvinuté mechanizace (zavedené montážních pásů umožňujících rozklad výrobního procesu do jednoduchých sekvencí, zajišťující velkosériovou produkci standardizované výrobky s vysokou produktivitou práce při nízkých nárocích na kvalifikaci zaměstnanců a návazně i masovou spotřebu). Podle převažujícího názoru dochází od 70. let 20. století v reakci na globalizaci ekonomiky k vytvoření nového postfordistického režimu akumulace, charakterizovaného vyšší specializací výroby a flexibilitou v organizaci firem (méně hierarchizovaná struktura řízení) a ve využívání výrobních faktorů. Tyto procesy zohledňuje zejména teorie flexibilní specializace. Její autoři prezentovali své přesvědčení o tom, že pro nový režim akumulace je typická znalostně založená konkurence vyžadující vyšší kvalifikaci pracovníků a nasazení pružných výrobních technologií (umožňujících rychlou reakci na změny v poptávce), spojených s dosahováním úspor ze specializace (economy of scope oproti předchozí economy of scale, založené na úsporách z rozsahu). Regionální reflexi této teorie představuje zejména regionální specializace v rámci vytvářejících se výrobních okrsků založených zejména na partnerství prostorově blízkých firem (viz např. tzv. kalifornská škola zdůrazňující, že vertikální dezintegrace velkých firem podporuje tvorbu aglomeračních efektů v úzce specializovaných regionech Kalifornie, kdy významnou roli hrají jak obchodovatelné, tak neobchodovatelné interakční vazby založené na osobních kontaktech). Vliv regulačních teorií v regionální ekonomii se však postupně značně oslabil, v čemž lze spatřovat reakci na značnou vágnost regulačních konceptů a silnou kritiku jejich praktické aplikace. Mezi přínosy regulačních teorií lze řadit zejména snahu o systematické propojení výzkumu rozvojových vlivů ekonomických, sociálních a politických faktorů a dále vyvolání intenzivního zájmu o problematiku malých inovačních firem (v předchozím období značně opomíjenou).

1.4. Kriticko-realistické teorie regionálního rozvoje

Kriticko-realistické teorie obecně usilují o nahrazení deterministického chápání role struktur ve společenském rozvoji v rámci předchozí skupiny teorií realističtější přístupem zohledňujícím reálnou podmíněnost procesů společenského rozvoje včetně zohlednění adekvátní role jednotlivců. Z významných teorií dané skupiny lze uvést teorii územních dělb práce od D. Massey. Autorka usiluje o integraci obecné teorie regionálního rozvoje a regionálních specifíků

(kritizuje kvantitativní přístupy vyúsťující často v mechanický matematicko-statistický popis jevu bez jeho hlubší interpretace). Při studiu mechanismů změn v socioekonomickém vývoji regionů pojímá prostor jako výsledek diferenciovaných vzájemně se ovlivňujících sociálních vztahů. Za hlavní příčinu změn v územní dělbě práce považuje změny v prostorové organizaci výroby. Pro regionální rozvoj jsou tedy podle ní důležitější změny ve vlastnické než změny v odvětvové struktuře. Proti tomu lze namítnout, že odvětvová struktura si nejenom zachovává, ale při rostoucí globalizaci ekonomiky v některých případech dokonce posiluje svůj vliv na regionální rozvoj (viz např. analýza tzv. ekonomicky citlivých odvětví prezentovaná v následující kapitole). Na druhé straně lze souhlasit s pozitivním vlivem koncentrace řídicích funkcí v soukromém i veřejném sektoru na rozvoj příslušných regionů, který je však zjevně více selektivní. Značná pozornost je v této souvislosti věnována prostorovému chování velkých nadnárodních firem, které mohou nepochybně nejvíce využívat prostorových rozdílů ve svůj prospěch, což naznačuje i jisté souvislosti mezi hierarchií regionů a hierarchií organizačních jednotek těchto firem. Tento případ se týká zejména firem, které tyto jednotky rozmísťují v souladu s hierarchickým uspořádáním svých aktivit v linii management a další aktivity (marketing, contracting, výzkum a vývoj) – technologicky a inovačně nejvyspělejší závody – pobočné závody zaměřené na velkosériovou výrobu (pro tyto závody se vžil označení „katedrály v poušti“, které naznačuje jejich výraznou podřízenost centru nadnárodní firmy a s tím spojenou uzavřenost kooperačních vazeb v rámci této firmy, která je do značné míry izoluje je od podnikatelské sféry hostitelského regionu). Pobočné závody nadnárodních společností jsou tak uzavírány nejen z důvodů ekonomických problémů, ale i z důvodu změny strategie mateřské firmy (do jisté míry tak akcentuje vliv nahodilých okolností na rozvoj regionů). V souladu s tím Massey zdůrazňuje, že pro pochopení vnitrostátní regionální diferenciace je stále více potřebné analyzovat i zapojení národní ekonomiky do nadnárodních struktur, vytvářejících zcela nové vtahy dominance a subdominance.

Do kriticko-realistického pojetí regionálního rozvoje zapadá i tzv. diskuse o lokalitách, která proběhla v 80. letech minulého století ve V. Británii v souvislosti s řešením rozsáhlého projektu nazvaného „Proměny systému sídel a regionů“. Tento projekt byl zaměřen na studium vybraných mikroregionů a usiloval o objasnění příčin jejich odlišných rekcí na probíhající procesy globalizace a restrukturalizace. V duchu kritického realismu se řešitelé projektu pod vedením P. Cooka nesnažili o vypracování návodu na univerzální úspěšnou strategii regionální adaptace, ale o objasnění rozdílů v regionální transformaci výše uvedených procesů, předurčující její často zásadně se odlišující výsledky. Pozorované rozdílné výsledky lze podle řešitelů projektu do značné míry připsat schopnostem rozhodujících místních aktérů využít nabízených příležitostí generovaných procesy vyšších řádů. Docházejí k překvapivému závěru, že větší angažovanost těchto aktérů může být prostředkem jak dosáhnout regionální prosperity v měnícím se světě globální ekonomiky. I přes poněkud idealistickou představu, že lokality resp. regiony mohou vytvořit funkční alternativu proti globálními ekonomickými a politickými procesy oslabovanému národnímu státu (a rovněž kritické výtky směřující v první řadě proti přílišnému empirismu a teoretické nevyjasněnosti celého projektu) jde o v řadě ohledů přínosné závěry. Tyto závěry v obecné rovině korespondují se Schumpeterovskou představou podnikatele jako rozhodující aktéra společenského rozvoje (sám Cook ovšem v tomto kontextu kladl důraz především na místní samosprávu). Z metodologického pohledu lze pak za největší přínos diskuse o lokalitách považovat logicky a empiricky zdůvodněné odmítnutí možnosti vytvoření univerzálně platné teorie regionálního rozvoje (což lze nepochybně konstatovat i o podobných snahách pokud jde o makroekonomickou úroveň).

1.5. Institucionální teorie regionálního rozvoje

Poslední velkou diskutovanou skupinu představují institucionální teorie regionálního rozvoje, které zdůrazňují úlohu institucí chápaných ovšem ve smyslu institucionalizovaných praktik, chování a zvyklostí v ekonomickém rozvoji. Institucionální teorie, rozvíjející se až od 80. let 20. století, definují jako teoreticky nedostatečně prozkoumané oblasti v ekonomii především rozvoj technologií a inovací (trvalé narušování rovnováhy trhu), pojetí firmy (základní principy fungování firem) a pochopitelně i roli institucí (s důrazem na jedinečnost a evoluční charakter změn v socioekonomické organizaci společnosti). Typická je rovněž nedůvěra k možnostem spolehlivě předvídat vývoj prostřednictvím exaktních metod opomíjejících nekvantifikovatelné faktory.

Z příslušných teorií regionálního rozvoje lze začít teorií výrobních okrsků, jejímiž tvůrci jsou italské ekonomové Bagnasco, Becattini a Brusco, kteří se věnovali dlouhodobé analýze socioekonomické organizace regionů tzv. třetí Itálie (zahrnující zvláště provincie Toscana, Emilia-Romagna a Veneto). Tyto regiony zaznamenaly rychlý hospodářský růst, který nebyl založen na principech uplatňovaných ve vysoce urbanizovaných oblastech severní Itálie, ale na specifických socioekonomických podmínkách venkovských komunit. Jejich úspěch je proto připisován právě místní sounáležitosti a tradičním kulturním (institucionálním) hodnotám přítomným v daných regionech. Mimořádnou roli v tomto směru sehrály malé a střední firmy a specifické způsoby jejich spolupráce a jimi indukované aglomerační efekty (úspory z rozsahu v podmínkách intenzivní kooperace a vytvořené sítě specializovaných služeb spolu s vysoce pružnou reakcí na měnící se poptávku). Malé a střední firmy a jejich klastry jsou tedy spolu s podpůrnými institucemi pokládány za nejvýznamnější subjekty ekonomického rozvoje zkoumaných regionů. Flexibilní organizace výroby je zde silně spojena se specifickými způsoby využívání pracovní síly, členěné na dobře placené jádrové pracovní síly a špatně placené pomocné pracovní síly (najímané na částečné pracovní úvazky). Typické je rovněž hojné využívání v ČR známého „Švarc systému“, šetřícího firmám odvody sociálního a zdravotního pojištění, a omezení vlivu odborových organizací. Výše popsané analýzy měly značný mezinárodní ohlas a poněkud idealizovaná představa italských výrobních okrsků byla prezentována jako protíváha globalizace či obrát k novým formám konkurence a organizace výroby. Byla prezentována řada příkladů úspěšných výrobních okrsků mimo Itálii a zpopularizována tvorba firemních sítí (network) a konkurenční výhoda založené na inovacích a flexibilitě. Kritické těchto přístupů především odmítají snahy o zevšeobecnování zkušeností několika mála regionů do podoby globálního trendu a dále přeceňování významu malých a středních firem a podceňování inovačních schopností velkých firem a rovněž využívání nelegálních praktik. Následně tak byla konstatována pouze omezená přenositelnost italských zkušeností do jiných zemí s poukazem na odlišné charakteristiky ekonomického a institucionálního prostředí (někteří autoři však nicméně poukazují na alespoň částečnou přenositelnost těchto zkušeností, zejména pokud jde o podporu kooperace a tvorbu specializovaných sítí malých a středních firem, posilujících vzájemnou důvěru a stimulujících tvorbu inovací a rozvoj podpůrných služeb).

Významným obecným přínosem teorie výrobních okrsků je podnícení všestranné diskuse o vzájemných vazbách konkurenceschopnosti a sociokulturního prostředí regionů a o regionálním zakořenění firem. V této souvislosti jsou akcentovány pozitivní vlivy „zakořenění“ firem v sítích kontaktů, které (zejména pokud jde o malé a střední firmy) ve značné míře ovlivňují možnosti jejich dalšího rozvoje. Řada regionálních ekonomů začala hovořit o regionech jako průsečíku prostorových vztahů a sítí kontaktů a z toho byla vyvozována potřeba položení většího důrazu na

podporu tvorby sítí firem. Kritici tohoto přístupu ovšem namítají, že tvorba sítí firem není všespasitelným návodem na překonávání rozvojových problémů a jejich význam je tak v tomto směru značně přeceňován. Jak dokládají četné příklady (např. ze severní Anglie) vytvoření těchto sítí samo o sobě nezaručuje úspěch. V regionu totiž nemusí být k dispozici potřebné znalosti a zkušenosti, které by se mohly šířit prostřednictvím těchto sítí, které navíc mohou vést i k prohlubování podřízenosti a vzájemné nedůvěry. Celkově je však tvorbu sítí chápána jako pozitivní prvek minimálně v tom směru, že přispívá k hlubšímu poznání kvality podnikatelského prostředí a k odhalení dosud skrytých zdrojů ekonomického růstu. Probíhající diskuse tak posléze vyústily do zformování nového přístupu označovaného jako teorie učících se regionů (Lundvall, Maskell). Tato teorie reflektuje převládající poznání, že rozhodujícím zdrojem konkurenceschopnosti ekonomicky vyspělých zemí jsou vědomosti, schopnosti učení a komercializace získaných znalostí prostřednictvím tvorby a transferu inovací (knowledge economy). Pokles podílu dopravních nákladů, odstraňování bariér mezinárodního obchodu a dynamický rozvoj informačních a komunikačních technologií způsobil, že v současném světě je jen málo obtížně relokalizovatelných faktorů. Nejvýznamnější výjimku představují právě znalosti a schopnosti učit se a v souladu s tím jsou právě ony považovány za hlavní perspektivní faktory prostorové (regionální) diferenciací v ekonomickém rozvoji. Potenciál uvedených faktorů ve významné míře ovlivňují jak vzájemné interakce firem, tak jejich vztahy k podnikatelskému prostředí jako všeobecnému i institucionálnímu rámci jejich činnosti. Prostorová blízkost však přirozeně sama o sobě nezaručuje vysokou kvalitu těchto vztahů. Podle Malberga jsou v tomto směru rozhodující ekonomická konfigurace regionu (aglomerace většího množství podobných firem, přičemž tuto podobnost je třeba vnímat především z pohledu rozvojových strategií firem), technologická infrastruktura (zejména přítomnost vědeckých a výzkumných institucí orientovaných na intenzivní spolupráci s podnikatelskou sférou) a kultura a instituce regionu (nejvíce problematická komponenta, kterou lze vnímat především jako sdílení společných rozvojových vizí a schopnost jejich realizace v praxi). Ve výše uvedeném kontextu roste význam i dříve opomíjených, zejména psychologických faktorů, interpretovaných např. na pozadí tzv. kodifikovatelných (standardizované vědomostí, které lze prodávat jako zboží) a nekodifikovatelných vědomostí (vědomosti získatelné pouze vlastní zkušeností a participací na odpovídajících činnostech – podle Lundvalla jde o učení praxí, užíváním, hledáním a spoluprací). Druhý typ vědomostí se stává zdrojem konkurenční výhody vázané na specifický regionální kontext, charakteristický vysoce rozvinutými formami učení spoluprací (tento fakt nabývá na významu ve spojitosti s tím, že jakmile lze imitovat nějaké schopnosti resp. dovednosti logicky dochází k postupné ztrátě konkurenční výhody regionů jejich vzniku. V této souvislosti se hovoří i o „institucionální hustotě“ tj. množství institucionalizovaných forem vnitřních i vnějších vztahů existujících v daném regionu, které posilují jeho možnosti zapojení do mezinárodní dělby práce a schopnosti adaptace na probíhající změny. Teorii učících se regionů je vytykána především nedostatečná pozornost věnovaná konkrétním procesům vzniku zásadních inovací, včetně závislosti mezi charakterem vazeb mezi firmami a tvorbou inovací (v tomto směru ovšem nebylo dosaženo verifikovaných závěrů ani v rámci ostatních teorií regionálních rozvoje resp. hospodářského růstu).

Z hlediska využitelnosti poznatků institucionálních teorií lze obecně konstatovat jejich problematickou přenositelnost do praxe. Praktická doporučení jejich autorů se týkají především zvýšení investic do vzdělání a výzkumu a podpory vytváření regionální podpůrné infrastruktury (např. vědecko-technické parky resp. technologická centra). Institucionalisté si však uvědomují i významný vliv tradičních výrobních faktorů pro konkurenceschopnost a v tomto smyslu

nepodceňují ani význam běžných podnikatelských služeb (např. právní a obchodní poradenství), kde však vlastní iniciativa musí vycházet především od soukromého sektoru. K přenosu regionálních zkušeností je však většina představitelů institucionálních teorií skeptická (např. hlavním cílem teorie učících se regionů je pochopení příčin úspěchů či neúspěchů regionů a z toho lze vyvozovat, že pokud má být cílem regionální politiky změna institucionálního rámce je nutné aplikovat individualizovaný přístup neboť jde o výsledek specifických evolučních procesů). Jejich doporučení tak spíše zdůrazňují dlouhodobou udržitelnost ekonomického rozvoje, za jejíž významný předpoklad považují integraci ekonomických, sociálních a environmentálních faktorů společenského rozvoje při zachování institucionální diverzity.

2. ZVYŠOVÁNÍ VZÁJEMNÉ ZÁVISLOSTI V GLOBÁLNÍ EKONOMICE

Jedním z charakteristických rysů procesu globalizace je i zvyšující se interdependence, tj. vzájemná závislost hlavních ekonomických aktérů. Těmito aktéry jsou v první řadě nadnárodní firmy, jejichž ekonomické zájmy do značné míry determinují i politické zájmy zemí jejich původu. Ekonomický rozvoj jednotlivých zemí je tak ve stále větší míře ovlivňován externími faktory, reflektujícími vývoj globalizované části světové ekonomiky, a rovněž jejich postavením z hlediska hlavních politicko-ekonomických společenství. Zvyšující se interdependence (a v jejím rámci ovšem i zranitelnost ekonomiky) logicky vyvolává potřebu pružné reakce na změny ve směru a intenzitě působení těchto faktorů. V politické oblasti tato potřeba indukuje tendence k decentralizaci veřejné správy, spojené s posilováním kompetencí a ekonomické samostatnosti regionů. V zemích EU je proces decentralizace podporován i aplikací principu subsidiarity (řešení problémů na té hierarchické úrovni, kde vznikají). Jednu z možných reakcí na procesy politické integrace, spojené s přesunem částí kompetencí národních vlád na instituce EU, pak představuje koncept "Evropy regionů". V těchto souvislostech nepřekvapuje rostoucí počet studií, zabývajících se různými aspekty hodnocení regionální interdependence – získané

informace se postupně stávají integrální součástí moderních koncepcí regionálního rozvoje (stávající soustava ekonomických teorií se vyznačuje nedostatečnou reflexí globalizačních procesů, odvíjející se z idealizovaného konceptu homogenního prostoru resp. jejich prostorové bezrozměrnosti). Z metodologického hlediska je vhodným nástrojem hodnocení interdependence technika rozvojových scénářů, založená na aplikaci pravděpodobnostních modelů. Za základní komponenty pravděpodobnostních modelů interdependence jsou považovány zejména ekonomická citlivost a potenciál dostupnosti a dále ekonomická úroveň a investiční atraktivita.

Ekonomická citlivost

Ekonomická citlivost státu (regionu) je determinována charakterem a intenzitou působení odpovídajících strukturálních faktorů v kontextu jeho vnějších vztahů resp. vazeb. Jde především o faktory odrážející sektorovou (podíl primárního, sekundárního a terciárního sektoru) a v rámci těchto sektorů pak odvětvovou (zejména podíl tradičních a moderních odvětví průmyslu či tzv. produktivních služeb) strukturu ekonomiky. V tomto směru poskytují vstupní informace analýzy dlouhodobých trendů vývoje jednotlivých, zejména průmyslových odvětví (viz tabulka).

Tabulka č. 1: Dlouhodobé trendy vývoje průmyslových odvětví v zemích EU

stagnace/pokles	růst/expanze
těžba uhlí, výroba koksu	výroba elektřiny
těžba kovů	výroba kancelářských strojů a počítačů
metalurgická výroba	výroba elektrických strojů, přístrojů a zařízení (včetně telekomunikačních)
rafinérské zpracování ropy	výroba dopravních prostředků
výroba potravin a nápojů	výroba léků a chemických specialit
textilní, oděvní a kožedělná výroba	výroba pryžových produktů, umělých vláken a plastů
děvevážská a nábytkářská výroba	výroba papíru a polygrafická výroba

Poznámka: Nezařazená odvětví vykazují nejednoznačné trendy, resp. se vyznačují výraznou odlišností rozvojových trendů příslušných oborů.

K výše uvedeným informacím lze poznamenat, že ze sektoru služeb se expanzivním vývojem trhů vyznačují některá odvětví resp. obory vyšších tržních služeb, zejména telekomunikační služby, zpracování dat a softwarové služby a dále služby volného času. Pro identifikaci ekonomicky citlivých odvětví je ovšem třeba jednotlivá odvětví posoudit i z hlediska jejich globální konkurenceschopnosti. V souladu s tím jsou do této skupiny řazena nejen odvětví postižená všeobecným poklesem jejich hospodářského významu, ale i odvětví na jejichž trzích dochází ke zvyšování konkurence (vyvolaná např. exportem ze zemí s výrazně nižšími náklady práce). Celkový důraz je tedy položen na komplexní posouzení rozvojové pozice jednotlivých odvětví a sektorů. Celková ekonomická citlivost tak obecně charakterizuje míru strukturálního přizpůsobení resp. adaptace zkoumané ekonomiky rozhodujícím trendům a procesům indukovaných globalizací ekonomiky (vyšší úroveň přizpůsobení obecně signalizuje i vyšší úroveň konkurenceschopnosti).

V rámci EU jsou ve výše uvedeném směru za citlivé hospodářské sektory/odvětví dlouhodobě považovány především zemědělství a dále odvětví těžby nerostných surovin, potravinářské, textilní, oděvní a kožedělné, rafinérské a chemické, hutnické a strojírenské výroby (nejsou tedy mezi ně zahrnována odvětví spadající do terciárního sektoru, která jsou z velké části orientována na regulované národní příp. pouze regionální či lokální trhy). Příslušné indikátory ekonomické citlivosti jsou obvykle konstruovány na základě podílu zaměstnanosti v citlivých odvětvích na celkové zaměstnanosti (za komplexní ukazatel úrovně strukturálního přizpůsobení

pak lze považovat celkové vývojové tendence míry nezaměstnanosti, interpretující úroveň rovnováhy na pracovních trzích). V daném ohledu se často zvláště vyčleňují podskupina zemědělství a potravinářský průmysl a podskupina těžba surovin a nepotravinářská odvětví zpracovatelského průmyslu. S pokračujícím procesem liberalizací trhů je nutné počítat nejen se silnými tlaky na strukturální přizpůsobení jednotlivých ekonomik (s adekvátními dopady na významovou postavení citlivých odvětví), ale i s určitými změnami ve struktuře citlivých sektorů a odvětví příp. s jejím rozšířením o tzv. moderní odvětví se zostřující se konkurencí. Tyto skutečnosti se přirozeně promítají i do politické praxe institucí EU, např. pokud jde o posuzování míry relevance veřejných intervencí. Z pohledu vypovídací schopnosti výše komentovaných analýz je ovšem potřebné poznamenat, že odrážejí především dlouhodobý vývoj ve starých členských zemích EU 12 resp. EU 15. V případě nových členských zemí je proto potřebné tento výběr modifikovat s přihlédnutím ke specifikám národních ekonomik. Pokud jde o ČR nemají odpovídající změny v souladu s výraznou závislostí její ekonomiky na trhu EU zásadní charakter – nejvýznamnější změnu by představovalo zúžení citlivé odvětvové skupiny strojírenského průmyslu pouze na výrobu ostatních dopravních zařízení (podíl citlivých odvětví na zaměstnanosti v jednotlivých krajích ČR výrazně koresponduje s úrovní nezaměstnanosti a relativně vysoká hodnota korelačního koeficientu na úrovni 0,85 dokládá v tomto kontextu dokládá rozhodující roli strukturální nezaměstnanosti – viz Viturka a kol., 2003).

Dostupnost trhů

Geografická dostupnost trhů je nesporně významným faktorem ovlivňujícím intenzitu a orientaci ekonomických vztahů. Výhodnost resp. nevýhodnost polohy jednotlivých regionů lze interpretovat prostřednictvím gravitačních modelů. Tyto modely obecně vycházejí z premise, že interakční prostorové vztahy jednotlivých prvků prostorného systému jsou přímo úměrné součinu jejich kvantitativních charakteristik a nepřímo úměrné jejich vzdálenosti. V souladu se staršími koncepcemi průmyslové lokalizační analýzy je tedy dostupnost chápána v kontextu objemu ekonomické aktivity, k níž má region efektivní přístup při započtení výdajů nutných na překonání vzdálenosti. Obecný matematický vzorec pro výpočet všeobecného regionálního potenciálu dostupnosti trhů je následující:

$$P_{vc} = \sum_{c=1}^n \frac{M_v \times M_c}{D_{vc}}$$

kde

P_{vc} = potenciál regionu v (výchozí region) v interakci s regiony c (cílové regiony),

M_v = objem ekonomické aktivity v regionu v,

M_c = objem ekonomické aktivity v regionech c,

D_{vc} = vzdálenost mezi regionem v a regiony c,

n = počet cílových regionů.

Daný přístup akcentuje obě stránky dostupnosti, tj. výrobce přející si získat přístup k potenciálním trhům i spotřebitele usilující o optimální uspokojování své poptávky po výrobcích a službách. Regiony s vyšší hodnotou daného potenciálu mají přístup k většímu objemu ekonomické aktivity, a proto je lze považovat za regiony s výhodnější pozicí pro ekonomický rozvoj. Za vhodnou míru objemu ekonomické aktivity je ve výše naznačeném kontextu považována standardizovaná úroveň regionálního HDP (HDP v paritě kupní síly) či celkových příjmů obyvatelstva. Primární výhody či nevýhody polohy regionů se běžně měří vzdáleností výchozích a cílových regionů vyjádřenou v časových jednotkách. Řešení problému efektivního

vynakládání výdajů na dopravu pak spočívá v zavedení limitů vzdálenosti, respektujících jisté empiricky ověřené vztahy mezi prospěchem z dosažení ekonomických aktivit a výdaji na překonání příslušné vzdálenosti. V dostupných studiích jsou obvykle používány časové limity 8 hodin pro dopravu zboží po silnici a 3 hodin pro kombinované využití dopravních prostředků tj. železnice resp. automobil/letadlo pro dopravu osob (v této souvislosti je ovšem potřebné poznamenat, že přímé dopravní náklady obecně představují relativně malou část nákladů firem a blízkost trhů tak ještě neznamená rozhodující konkurenční výhodu). Jiný přístup, který více respektuje konkurenční postavení jednotlivých regionů, je založen na určení celkového potenciálu dostupnosti daného regionu jako součtu všech dílčích potenciálů dostupnosti při použití kritéria minimálního příspěvku dalšího potenciálu, přičemž je respektována intenzita mezinárodních obchodních vztahů včetně vlivu tarifních bariér mezinárodního obchodu. Analýzy potenciálu dostupnosti trhů lze doplnit přístupem z pozice firem, kde je nejjednodušším ukazatelem prostá vzdálenost relevantních trhů (individualizovaný ukazatel dostupnosti).

Nejvyšší vypovídací schopnost má hodnocení dostupnosti v silniční dopravě, která má v zemích EU zcela dominantní podíl na dělbě přepravní práce. Specifikace kritéria efektivní vzdálenosti, reflektuje vliv vzdálenosti na přímé i nepřímé náklady spojené v menších ekonomikách především se zahraničním obchodem či zahraniční ekonomickou spoluprací (v daném územním rámci má trend růstu dopravních nákladů lineární charakter, neboť zde obvykle nevznikají dodatečné náklady vyplývající z aplikace pracovních předpisů). V souladu s těmito skutečnostmi se v případě nákladní dopravy jako nevhodnější jeví osmihodinová izochrona (při průměrné rychlosti na kvalitních silničních komunikacích 80 km/hod činí tedy vzdálenost mezi odpovídajícími regionálními centry 640 km). Pro výběr regionů lze v případě analýz v rámci EU účelně využít územní jednotky hierarchické úrovně NUTS 2. Výše popsaná metodika pochopitelně neznamená, že by cílové regiony nacházející se mimo hranice efektivní vzdálenosti byly v daném kontextu považovány za bezvýznamné. Při ekonomické spolupráci s těmito regiony je ovšem nutné počítat s vyššími přímými i nepřímými náklady, které tak musí být úměrně k dopravní náročnosti příslušných ekonomických aktivit kompenzovány jinými přínosy. Pokud jde o ČR jeví se její geografická poloha v širším evropském kontextu jako výhodná, zejména ve srovnání s novými členskými zeměmi EU (v případě osobní dopravy v kombinaci letadlo/silnice či železnice patří Pražský kraj do nejvyšší kategorie regionů EU, charakterizované dosažitelností 100 a více mil. obyvatel během 3 hodin). Z provedených analýz dále vyplývá zřetelná dominance německých regionů, které se na úhrnné hodnotě všeobecného potenciálu dostupnosti českých regionů podílejí přibližně 60 %. Následují rakouské a polské regiony s podílem pohybujícím se kolem 15 % a dále slovenské a maďarské regiony. Z geopolitického hlediska lze za nejvýznamnější směr interakcí považovat osu Praha – Nürnberg – Frankfurt a. M., zprostředkovávající napojení na historickou hlavní evropskou ekonomickou osu směřující ze střední Anglie přes země Beneluxu a Porýní do severní Itálie. Význam faktoru sousedství pro ekonomický rozvoj ČR dokumentují i údaje o zahraničním obchodu, kde sousední země dlouhodobě zauímají první čtyři místa v žebříčku nejvýznamnějších dovozců zboží z ČR (z pohledu jednotlivých krajů se ve všech případech jako nejvýznamnější exportní země prosazuje Německo s odstupem následovaném Slovenskem, figurujícím jako druhá nejvýznamnější destinace zejména u moravských krajů).

Závěrem této části je účelné poznamenat, že regiony s vyššími hodnotami celkového potenciálu dostupnosti trhů mají přístup k většímu objemu ekonomické aktivity v daném rozsahu „efektivní“ vzdálenosti než regiony s nižším potenciálem dostupnosti. Z makroekonomického

pohledu jsou proto tyto regiony obecně považovány za regiony s relativně výhodnou pozicí pro další ekonomický rozvoj.

Potenciál ovlivnění

Dílčí syntéza resp. průnik obou výše analyzovaných komponent tj. dostupnosti trhů a ekonomické citlivosti vypovídá o pravděpodobné míře pozitivního/negativního ovlivnění ekonomického rozvoje států či regionů procesy vyššího řádu, generovanými globalizací světové ekonomiky v interakci s dalšími faktory (např. politicko-ekonomickou integrací). Výsledkem klasifikační procedury je agregátní ukazatel potenciálu ovlivnění. K jeho vypovídací schopnosti je nutné poznamenat, že zatímco v případě dostupnosti trhů je větší blízkost k nejvýznamnějším koncentracím ekonomických aktivit z rozvojového pohledu obecně hodnocena pozitivně (viz všeobecně pozorovaná tvorba územně integrovaných konvergenčních klubů sdružujících regiony s podobnou úrovní ekonomického rozvoje), v případě ekonomické citlivosti její vyšší úroveň indikuje nedostatečnou míru strukturálního přizpůsobení rozhodujícím procesům probíhajícím na vyšších hierarchických úrovních, což je z rozvojového pohledu interpretováno spíše negativně (v tomto směru ovšem vycházíme z hypotézy, že vyšší míra ekonomické citlivosti odráží vysokou míru strukturální inercie ekonomiky, která však může být i v tomto případě zvláště na regionální úrovni založena na existenci dlouhodobé konkurenční výhody). Vhodný způsob interpretace podobně strukturovaných agregátních ukazatelů představuje dále prezentovaný maticový zápis.

Tabulka č. 2: Potenciál ovlivnění

ekonomická citlivost	potenciál dostupnosti		
	<i>vysoký</i>	<i>střední</i>	<i>nízký</i>
<i>vysoká</i>	1	2	3
<i>střední</i>	4	5	6
<i>nízká</i>	7	8	9

Z tabulky vyplývá, že nadprůměrný potenciál ovlivnění vykazují regiony příslušné k typu 1 a dále k typům 2 a 4 a naopak podprůměrný potenciál regiony příslušné k typu 9 a dále 6 a 8. Pokud jako příklad použijeme české kraje jde v prvním případě pouze o Ústecký kraj (typ 2) a ve druhém případě pak o kraje Vysočina a Zlínský (6) a dále kraje Středočeský, Jihočeský, Plzeňský a Liberecký (8). Na rozdíl od západoevropských regionů se zde tedy nesetkáváme s extrémními typy 1 a 9.

Závěrem je potřebné poznamenat, nadprůměrné hodnoty potenciálu ovlivnění indikují silný tlak na přizpůsobení (zejména v případě strukturálně postižených regionů), což ovšem na druhé straně může generovat i výrazné podněty pro další rozvoj (zejména v případě geograficky výhodně poležených regionů). V konkrétních podmínkách jednotlivých zemí a regionů má ovšem potenciál ovlivnění často rozdílnou významovou roli, neboť jeho vlivy mohou být zastíněny působením dalších faktorů (např. úrovní celkové regulace a liberalizace trhů či vyspělosti jejich ekonomiky – nákladově či znalostně založená konkurenceschopnost). V interakci s příslušným potenciálem reakce je tedy třeba počítat jak s vytvářením „ohnisek rozvoje“, tak s vytvářením „ohnisek krize“. V souladu s tím tedy hodnoty potenciálu ovlivnění samy o sobě nedefinují, zda jsou pravděpodobnější tlaky na přizpůsobení nebo podněty pro další rozvoj. Odpovídající závěry lze učinit až po rozšíření analýzy o dále popsany potenciál reakce, zahrnující komponenty ekonomické úrovně a investiční atraktivitu.

Ekonomická úroveň

Ekonomická úroveň daného státu/regionu je v podstatě základním indikátorem jeho ekonomické aktivity (hodnota všech finálních statků a služeb vyprodukovaných v daném čase) a lze ji podmíněně chápat i jako základní indikátor konkurenceschopnosti. Vyšší ekonomická úroveň obvykle znamená i vyšší schopnost akumulace vnějších podnětů pro rozvoj (zejména je-li spojena s menším zastoupením ekonomicky citlivých tradičních odvětví a vyšším zastoupením moderních odvětví s vyšším růstovým potenciálem). Ekonomická úroveň je obvykle interpretována na základě ukazatele HDP/obyv. (interpretovaného za účelem zabezpečení srovnatelnosti údajů za různé země s odlišnou cenovou hladinou v přepočtu podle parity kupní síly – při interpretaci jeho regionálních hodnot je ovšem třeba mít na paměti jistá zkreslení generovaná užitou metodou jeho zjišťování), doplněného dalšími vybranými ukazateli. Na regionální úrovni je pak účelné sledovat konkurenceschopnost i na mikroekonomické úrovni, zejména ve vztahu k rozhodujícím průmyslovým firmám (hnací subjekty ekonomického rozvoje). Výše uvedené informace lze doplnit v tom smyslu, že v EU se ukazatel HDP výše uvedeného typu používá jako základní kritérium alokace dotací udělovaných v rámci prvního cíle společné regionální politiky (regiony NUTS 2 s HDP nižším než 75 % průměru EU). Použijeme-li příklad ČR zjišťujeme tomto směru zcela dominantní pozici Pražského kraje, jehož HDP na obyvatele o polovinu převyšuje odpovídající průměrnou hodnotu zjištěnou v rámci EU 25 (u tzv. městských regionů je výše HDP pozitivně ovlivňována i započtením hodnoty vyprodukované pracovníky dojíždějícími za prací z jejich okolí). Pomineme-li specifické postavení Pražského kraje pak úroveň HDP na obyvatele v ostatních krajích se již pohybuje v poměrně úzkém koridoru a jejich ekonomická úroveň je tedy víceméně vyrovnaná.

S přihlédnutím k vypovídací schopnosti ukazatele regionálního HDP i k výsledkům řady provedených analýz se především na regionální úrovni jeví jako nezbytné zařazení doplňujících ukazatelů. V této oblasti se nejčastěji setkáváme s různými dílčími či agregovanými indikátory inovačního potenciálu jako rozhodujícího faktoru dlouhodobé konkurenceschopnosti. Hodnocení inovačního potenciálu je ovšem složitou otázkou a to nejen z metodologického hlediska, ale i z důvodu neúplnosti disponibilních informačních zdrojů. V rámci EU lze pro hodnocení inovačních schopností firem využít informace zjišťované v rámci pravidelných šetření, metodicky vycházejících z tzv. Oslo manuálů (v ČR byla zatím provedena tři šetření, poslední v letech 2003-2005). Tato šetření zahrnují malé, střední a velké firmy působící v průmyslu (včetně dobývání nerostných surovin a výroby a rozvodu energie a vody), stavebnictví a vybraných odvětvích tržních služeb a jeho původní orientace na technické inovace produktů a procesů byla postupně rozšířena i na organizační a marketingové tj. netechnické inovace. Tuto informační bázi pak můžeme selektivně rozšířit o další informace popisující různorodé jevy spojené s procesy tvorby a transferu inovací (např. interakce mezi inovačními schopnostmi firem a jejich exportní úspěšností či velikostní strukturou). Použijeme-li opět příklad ČR zjišťujeme, že podle provedených rozšířených analýz se jako inovačně nejzdatnější představují Pražský a dále Středočeský kraj a naopak inovačně nejméně zdatný kraj Karlovarský. Ze strategického pohledu je užitečné ještě zdůraznit, že komerční využití výsledků vědy a výzkumu prostřednictvím inovací je v dominantní míře záležitostí podnikatelské sféry a role veřejné podpory je v tomto směru spíše sekundární (tento závěr potvrzují i výsledky srovnávacích výzkumů konkurenceschopnosti EU a ostatních nejrozvinutějších světových ekonomik tj. USA a Japonska, ze kterých vyplývá dlouhodobě nižší konkurenceschopnost resp. inovační výkonnost EU, ačkoliv veřejné výdaje na vědu a výzkum jsou v rámci posuzované skupiny na přibližně stejné úrovni).

Investiční atraktivita

Pro řešení otázky, jak jsou regiony schopny se adaptovat na měnící se vnější podmínky ekonomického rozvoje a udržet či zvýšit svoji konkurenceschopnost, nejsou důležité pouze informace o dosažené úrovni ekonomického rozvoje, ale i informace o jejich předpokladech pro zapojování externích, zejména kapitálových zdrojů do ekonomického rozvoje. Tyto předpoklady lze anticipovat na základě indikátorů resp. faktorů investiční atraktivity, posuzované jako integrální součást kvality podnikatelského prostředí. Z pohledu potenciálních investorů je investiční neboli lokalizační atraktivita vnímána jako základní charakteristika kvality podnikatelského prostředí, reflektující potenciální možnosti pro zvýšení tržeb či snížení nákladů (a tedy i zvýšení zisku) v případě přesunu části aktivit do příslušné země (regionu). Investiční atraktivitu můžeme popsat buď na základě investičních toků (přiliv a odliv investic na národní příp. regionální úrovni) nebo prostřednictvím modelů kvality podnikatelského prostředí vycházejících ze všeobecných investičních preferencí firem (multifaktorový model lokalizačních faktorů). Předností prvního přístupu je interpretace reálných toků investic, jejichž perspektivní extrapolace pro vybraný územní celek však má spornou vypovídací schopnost (podcenění adekvátních vlivů konkurenčního boje mezi jednotlivými zeměmi a regiony na trhu investic). Předností druhého přístupu je jeho přímá vazba na lokalizační chování firem, poskytující objektivnější základ pro odpovídající predikce. Reálný vývoj ovšem může být ovlivněn i působením celé řady nekvantifikovatelných či subjektivních („měkkých“) faktorů a rovněž působením přijatých politik cílených na podporu investic (investiční pobídky). Jelikož nás v tomto ohledu zajímají především perspektivní přínosy generované externími rozvojovými zdroji je zde dána přednost druhému přístupu (podrobnější informace viz kapitola věnovaná kvalitě podnikatelského prostředí).

Z provedených výzkumů týkajících se ČR vyplývá, že (podobně jako v případě ekonomické úrovně) nejsou zjištěné rozdíly v regionální kvalitě podnikatelského prostředí pomineme-li Pražský kraj příliš výrazné. Skutečná alokace zahraničních investic, chápaných v této souvislosti jako externí zdroj s nejvyššími multiplikačními přínosy (týká se zejména ekonomik s nižší úrovní dosaženého ekonomického rozvoje), v dosavadním vývoji do značné míry koresponduje s investiční atraktivitou regionů, i když v případě tzv. investic na zelené louce lze pozorovat rostoucí efekty odvíjející se z přijatého systému investičních pobídek. Z pohledu celé EU je pak zajímavým zjištěním, že přísun zahraničních investic je více determinován lokalizačními výhodami jednotlivých regionů než makroekonomickými charakteristikami jednotlivých členských zemí. Tuto skutečnost lze patrně připsat dlouhodobějším vlivům indukovaným vytvořením jednotného vnitřního trhu EU.

Potenciál reakce

Syntézou obou předchozích komponent získáme agregovaný ukazatel charakterizující potenciál reakce, tj. schopnost daného státu/regionu adekvátně reagovat na příležitosti resp. ohrožení v měnících se konkurenčních podmínkách (zařazením komponenty investiční atraktivity lze získané informace považovat za relevantní i pro období střednědobého časového horizontu cca 10 - 15 let). V podrobnějším pohledu lze ekonomickou úroveň chápat především jako aktuální komponentu potenciálu reakce na měnící se globální podmínky ekonomického rozvoje, kdežto komponentu investiční atraktivity jako spíše perspektivně orientovanou komponentu potenciálu reakce, identifikující potenciální možnosti reakce na rozvojové příležitosti a ohrožení v dlouhodobějším časovém horizontu. Praktickou interpretaci výsledků lze opět vhodně založit na vytvořené matici o devíti polích.

Tabulka č. 3: Potenciál reakce

ekonomická úroveň	investiční atraktivita		
	<i>vysoká</i>	<i>střední</i>	<i>nízká</i>
<i>vysoká</i>	1	2	3
<i>střední</i>	4	5	6
<i>nízká</i>	7	8	9

Z tabulky logicky vyplývá, že nadprůměrným potenciálem reakce disponují regiony příslušné k typu 1 a dále k typům 2 a 4 a naopak podprůměrným potenciálem regiony příslušné k typu 9 a dále k typům 6 a 8. V případě českých krajů disponuje nadprůměrným potenciálem reakce Pražský kraj (typ 1), který je s odstupem následován sousedícím Středočeským krajem (příslušejícím ovšem jako celek k typu 5). Podprůměrným potenciálem reakce pak disponují kraje Ústecký a Olomoucký (typ 9) a selektivně i kraje Karlovarský (typ 8) a dále Vysočina, Zlínský a Moravskoslezský (typ 6).

Výše uvedené informace je účelné ještě doplnit v tom smyslu, že potenciál reakce představuje velmi významnou regionální charakteristiku, se kterou je potřebné počítat zvláště z pohledu kvalifikované percepce dalšího vývoje globální konkurenceschopnosti jednotlivých států resp. regionů. Z hlediska tvorby strategických koncepcí regionálního rozvoje je ovšem důležité posuzovat potenciál reakce v interakci s potenciálem ovlivnění a s důrazem na co nejkvalitnější makroekonomické i mikroekonomické vyhodnocení rozvojových podmínek daného regionu. V souladu s tím je logickým závěrem výše komentovaných analýz konstrukce syntetického ukazatele označeného jako míra interdependence.

Syntetický ukazatel interdependence

V závěrečné etapě jsou, jak již bylo výše naznačeno, zkombinovány jednotlivé zkoumané komponenty za účelem získání komplexního syntetizujícího ukazatele globální závislosti resp. globální podmíněnosti ekonomického rozvoje nazvaného míra interdependence. Schematicky lze posloupnost jednotlivých kroků hodnocení znázornit následujícím způsobem:

A. analytické kroky (komponenty):

1. ekonomická citlivost
2. potenciál dostupnosti
3. ekonomická úroveň
4. investiční atraktivita

B. syntetické kroky:

B1. dílčí syntézy:

1. průnik komponent 1 a 2 (potenciál ovlivnění)
2. průnik komponent 3 a 4 (potenciál reakce)

B2. komplexní syntéza:

Průnik dílčích syntéz č. 1 a 2 (míra interdependence).

Interpretace výsledků komplexní syntézy opět vychází z matice o devíti polích.

Tabulka č. 4: Míra interdependence

potenciál ovlivnění	potenciál reakce		
	<i>vysoký</i>	<i>střední</i>	<i>nízký</i>
<i>vysoký</i>	1	2	3
<i>střední</i>	4	5	6
<i>nízký</i>	7	8	9

Konce diagonál označují extrémní typy globální podmíněnosti ekonomického rozvoje regionů resp. interdependence, které lze obecně charakterizovat takto:

Typ 1: regiony s maximálním potenciálem rozvoje (maximální potenciál generovaný mírou interdependence).

Typ 3: regiony pod maximálním tlakem na přizpůsobení (vysoký potenciál ovlivnění, nízký potenciál reakce).

Typ 7: regiony s perspektivními rozvojovými příležitostmi za předpokladu zvýšení jejich potenciálu ovlivnění.

Typ 9: regiony s perspektivními rozvojovými ohroženími za předpokladu zvýšení jejich potenciálu ovlivnění (minimální potenciál interdependence).

U regionů zařazených do zbývajících typů lze očekávat rozvojové podněty či tlaky na přizpůsobení menšího rozsahu.

Z uvedených krajních typů se podle provedených analýz v ČR vyskytuje pouze třetí typ, do kterého byl zařazen Ústecký kraj. Z ostatních krajů vykazuje nadprůměrnou míru interdependence pouze Pražský kraj (typ 4), zatímco opačné postavení zauímají kraje Vysočina a Zlínský (typ 8) a dále Karlovarský, Olomoucký a Moravskoslezský (typ 6). Celá polovina krajů tak byla zařazena do průměrného typu se střední úrovní potenciálu ovlivnění i potenciálu reakce. Pražský kraj má tedy nepochybně výborné předpoklady aby patřil mezi „vítězné“ evropské regiony, které dokáží všestranně využívat naskýtající se rozvojové příležitosti generované vývojem evropské resp. světové ekonomiky. Z dalších krajů mají srovnatelně nejlepší postavení kraje zařazené do pátého typu. V rámci aktualizovaných analýz provedených v teritoriálním rámci tzv. starých členských zemí EU-15 lze za zástupce prvního typu na hierarchické úrovni NUTS 2 označit zejména regiony v německých spolkových zemích Baden-Württemberg, Bayern, Hessen a Nordrhein-Westfalen a dále některé rakouské (např. Salzburg), nizozemské (Utrecht) a belgické (Antwerpen) regiony. Do třetího typu pak spadá většina východoněmeckých regionů (nejvýznamnější výjimkou je region hlavního města Německa) a do sedmého typu některé regiony nacházející se ve středním Švédsku (Stockholm) a jižním Finsku (Uusimaa). Do devátého typu přísluší především většina řeckých regionů (nejvýznamnější výjimkou je metropolitní region Attiki), dále italské regiony Calabria, Sicília a Sardegnia a rovněž několik španělských (Extremadura) a portugalských (Centro) regionů. Uvedené informace potvrzují koncentraci rozvojového potenciálu především do centrální části EU.

Z pohledu regionálního rozvoje hrají informace o tom, zda budou v daném směru generovány spíše tlaky na přizpůsobení nebo podněty pro další rozvoj nepochybně jednu z klíčových rolí (např. vyšší potenciál ovlivnění v kombinaci s nižším potenciálem reakce může v podmínkách otevřené ekonomiky vést k prohlubování ekonomické podřízenosti daného regionu ekonomicky silnějším regionům). Celkově lze konstatovat, že potenciální dopady rostoucí globální podmíněnosti ekonomického rozvoje budou ovšem determinovány spíše schopnostmi přizpůsobit se novým podmínkám než strukturálními faktory (z pohledu zaměstnanosti ve vyspělých regionech EU již zcela dominuje sektor služeb). Dále je potřebné zdůraznit, že vysoký potenciál dostupnosti má přímý vztah k potenciálu reakce neboť podporuje ekonomický a technologický rozvoj. Z toho je zřejmé, že ohrožené regiony musí dlouhodobě usilovat o zlepšení potenciálu dostupnosti, aby mohly urychlit strukturální změny a technologický pokrok. V tomto ohledu je ovšem potřebné volit takovou strategii, která přispívá k optimalizaci nastartovaných změn i z hlediska s tím spojených negativních sociálních dopadů (zejména nárůstu nezaměstnanosti). V tomto směru jsou problematické především periferní regiony s převládajícími agrárními strukturami ekonomiky, kde řešení rozvojových problémů obvykle přesahuje jejich vlastní možnosti. K tomu je potřebné poznamenat, že stimulace rozvoje periferních regionů prostřednictvím výstavby infrastruktury na druhé straně obvykle znamená

obětování významných rozvojových příležitostí, což lze dokumentovat následujícími skutečnostmi:

- a) v krátkodobější perspektivě je efektivnější dále zkvalitnit infrastrukturu v pólech růstu, neboť jejich investiční atraktivita se zvyšuje rychleji než v ostatních oblastech (vyšší návratnost investic)
- b) póly růstu díky svému rychlejšímu ekonomickému vývoji generují vyšší poptávku tzv. vyvolaných investic (problémy s dopravním "překrvením", vyšší poptávka po nové bytové výstavbě atd.).

V případě narůstajících problémů periferních regionů však jsou obvykle ekonomické argumenty odsouvány do pozadí ve prospěch argumentů sociálních (zabránění narušení společenské soudržnosti). I v tomto případě je ovšem třeba mít na paměti, že prospěch upadajících regionů např. z modernizace nadregionálně významné dopravní infrastruktury (dálnice) významně závisí na odpovídajícím potenciálu reakce. Při jeho nízkých hodnotách je třeba počítat s tím, že lepší dopravní napojení regionu skokově zvýší tlak na přizpůsobení a tedy i ohrožení ekonomické existence zde lokalizovaných podnikatelských subjektů.

Procesy vyvolané rostoucí interdependencí se na regionální úrovni mohou projevat jak zesilováním, tak zeslabováním vývojové diferenciaci v ekonomickém rozvoji (tyto dopady jsou ovšem v čase proměnlivé, přičemž dochází i ke změně charakteru jejich působení). V rámci nových členských zemí EU se zřetelně projevují tendence k prohlubování regionální socioekonomické diferenciaci (což lze chápat i jako reakci na předchozí umělé udržování rovnovážného ekonomického rozvoje regionů v období centrálně plánované ekonomiky). Významným výsledkem této diferenciaci je vytváření regionálních „ostrovů rozvoje“ (isles of growth). Tyto regiony jsou preferovány zahraničními investory, což dále urychluje jejich strukturální změny (spojené zejména s dynamickým nárůstem významu produktivních služeb) s pozitivními dopady na zaměstnanost a životní úroveň obyvatelstva. Na druhé straně se ovšem formují i „regiony přetrvávající krize“, ve kterých nezáměr investorů dále prohlubuje jejich ekonomickou izolaci, doprovázenou zvyšováním nezaměstnanosti a stagnací či poklesem životní úrovně. Naznačené procesy se obvykle nejintenzivněji projevují v příhraničních oblastech. V tomto ohledu přicházejí v úvahu čtyři hlavní typy rozvojových účinků:

- Účinek soudržnosti
Tento účinek je spjat s pozitivními důsledky otevřené hranice, projevujícími se v územním pásmu širokém asi 40 - 60 km po jejích obou stranách (intenzita působení závisí např. na fyzicko-geografických podmínkách či hustotě obyvatelstva). Z ekonomického pohledu dochází ke stimulaci rozvoje služeb obyvatelstvu, včetně turistických služeb a služeb volného času, a rozvoje kooperačních vztahů ve zpracovatelském průmyslu (např. euroregion Egrensis).
- Účinek vysychání
Tento účinek stojí v opozici proti předchozímu a je vyvoláván nedostatečným potenciálem rozvoje na obou stranách hranice spojeném s „nasávacími“ efekty blízkých velkých aglomerací, které zcela pohlcují efekty indukované otevřenou hranicí (např. oblast podél řecko-makedonské hranice).
- Účinek vyloučení
Tento druh účinku vylučuje jednu ze stran z výhod otevřené hranice. Objevuje se tam, kde se ekonomická aktivita rozvíjí pouze na jedné straně, která si v tomto směru zcela podřizuje druhou stranu nedisponující vnitřním rozvojovým potenciálem (v praxi jde však často spíše o jednostrannou variantu účinku vysychání).

- **Ostrovní účinek**

Velmi častý případ vztahující se k historicky rozděleným větším městům, které se po otevření hranice resp. liberalizaci ekonomiky vyvíjejí v jednotné ekonomické centrum. Tato centra si pak obvykle vytvářejí určitou rozvojovou autonomii, která je ovšem na druhé straně může vyčleňovat z jejich vnitrozemského zázemí (např. Görlitz-Zgorzelec na německo-polských hranicích).

3. MEZINÁRODNÍ SPOLUPRÁCE Z POHLEDU MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM

Mezinárodní spolupráci lze v daném kontextu chápat jako strategickou odpověď podnikatelské sféry na výzvy nastolované globalizací ekonomiky. V rámci EU je tato spolupráce stimulována vytvořením jednotného trhu (1993), eliminujícího hlavní fyzické, technické a fiskální překážky volného obchodu. Ekonomické přínosy tohoto kroku, týkající se ekonomického růstu, poklesu cen a tvorby nových pracovních příležitostí, jsou ovšem logicky spjaty se zvýšením konkurence nejen v rámci velkých firem, ale i rámci malých a středních firem resp. podniků (dále jen obvyklá česká zkratka MSP – podniky s 5 až 49 resp. s 50 až 249 zaměstnanci) obecně akceptován především jejich rozhodující podíl na nabídce pracovních příležitostí, což se přirozeně odráží i v jejich důležitém postavení v rámci koncepcí regionálního rozvoje. Jejich silnou stránkou je především "lehká" fondově nenáročná struktura zajišťující vyšší flexibilitu a akceschopnost ve srovnání s velkými podniky. Jsou v těsnějším kontaktu s trhem (významnými klienty), což jim umožňuje důsledněji využívat naskýtajících se tržních příležitostí. Na druhé straně se ovšem MSP vyznačují celou řadou slabých stránek, což determinuje i silnou potřebu vzájemné spolupráce i spolupráce s institucemi státní správy a samosprávy. V rámci slabých stránek je obvykle zdůrazňován obtížný přístup ke zdrojům, zejména:

- finančním - omezenost finančních rezerv MSP a nižší přístup k úvěrům, podvazující realizaci rozvojových plánů
- lidským - objektivní limity profesní specializace řídicích pracovníků generující strukturální slabost firem
- technickým - limity produkční kapacity znesnadňující realizaci potřebných technických a technologických změn (např. zavádění automatizace a rozvoj informačních a komunikačních technologií)
- informačním - zejména nedostatečné schopnosti vyhodnocování informací.

V důsledku působení uvedených slabých stránek MSP obvykle neprovádějí systematické plánování svého rozvoje (zejména dlouhodobé). Na druhé straně mají MSP trvalé výjimky ve vztahu k přijatým zákonným normám cíleným na ochranu spravedlivé hospodářské soutěže (primárně zakotvené již v člancích 85 a 86 zakládací Římské smlouvy) umožňující jejich systematickou podporu z veřejných zdrojů – při splnění stanovených limitů nemusí tyto podpory jako v případě velkých firem schvalovat Evropská komise. Za základní nástroje omezování negativních vlivů slabých stránek MSP a současně i lepšího využití jejich silných stránek je dále v EU, vedle spolupráce s institucemi státní správy, a samosprávy pokládána i mezinárodní a v jejím rámci zejména přeshraniční spolupráce (spolupráce v rámci příhraničních regionů, které jsou obvykle institucionálně integrovány prostřednictvím tzv. euroregionů). Pokud jde o vnější hranice EU, je tato spolupráce v případě členských zemí EU finančně podporována v rámci programu Interreg (např. společné infrastrukturní projekty, environmentálně a kulturně vzdělávací projekty).

Z hlediska přeshraniční spolupráce MSP je za nejdůležitější pokládán tzv. pákový efekt, generovaný zabezpečením přístupu na nové trhy či vytvářením vhodných podmínek pro rozvoj (tvorba nových výrobků, získání potřebných finančních prostředků, transfer technologií, zkvalitnění řízení). Konečným efektem je pak zlepšení konkurenčního postavení MSP, stimulující tvorbu nových pracovních míst a zlepšování jejich kvality (a tedy i zvyšování příjmů zaměstnanců).

Pro obecné rozlišení typů přeshraniční spolupráce se používají dvě základní kritéria: věcná oblast spolupráce a rozvětvenost spolupráce (jednosměrná, tj. unilaterální, a vícesměrná, tj. bilaterální a multilaterální spolupráce).

Tabulka č. 5: Typy přeshraniční spolupráce MSP

oblast spolupráce	stupeň rozvětvenosti spolupráce	
	unilaterální	bilaterální/multilaterální
obchodní	zastoupení	křížové zastoupení
	distribuce	křížová distribuce
	franchising	účast na veletrzích
	marketing	exportní klub
		kombinované nákupy
		průzkumné mise
	společná publicita a nabídka	
finanční	půjčky	výměna akcií
	akvizice	finanční participace
		joint-ventures
technická	poprodejní služby	subkontrakty
		společná výroba
technologická	technologické transfery	společný vývoj

		výzkumné a vývojové programy
--	--	------------------------------

Komentář k tabulce:

Obchodní spolupráce je dominantním typem přeshraniční spolupráce MSP obvykle krátkodobého a bilaterálního charakteru (prodejní cykly výrobků a služeb), jejímž hlavním cílem je úspora nákladů spojených s pronikáním na nové trhy.

- zastupitelství - komisionální zmocnění k zastupování zmocňující strany v obchodních činnostech, tj. prodeji jejich výrobků příp. služeb (dodávky, fakturaci a další související činnosti zajišťuje zmocňující strana). Jestliže jde o reciproční zastoupení, používá se termín křížového zastoupení
- distribuce - rozšíření zastupitelské činnosti o distribuční aktivity (zejména skladování a zasilatelství), přičemž zmocněná strana nakupuje od zmocňující strany jejich výrobky, které distribuuje zákazníkům. Předpokladem je tedy vybudovaná distribuční infrastruktura. Pokud se jedná o komplementární resp. doplňující se výrobky, mohou se partneři dohodnout na křížové distribuci
- franchising - obvykle spolupráce mezi velkou výrobní resp. distribuční firmou, která smluvně propůjčuje prodejní právo na své výrobky menším partnerům (drobným podnikatelům) a získává z toho poplatky z prodeje. Zmocňující strana zabezpečuje veškeré pomocné činnosti spjaté s prodejem, včetně reklamy. Jde o častou formu mezinárodní spolupráce zejména v oblasti spotřebního zboží
- marketing - jeden z partnerů je ve větší či menší míře odpovědný za podporu prodeje a reklamu výrobku příp. služeb druhého partnera, který necítí nutnou potřebu mít vlastní zastoupení na daném trhu. Specifickou formou této spolupráce je smluvní zabezpečení zpracovávání studií trhu v oblasti společného zájmu zainteresovaných partnerů (obvykle jako předstupně pro těsnější formu spolupráce)
- účast na veletrzích - účast na mezinárodních veletrzích je pro jednotlivé MSP obvykle příliš nákladná, a proto zde dochází k časté spolupráci dvou či několika MSP (někdy tuto spolupráci zabezpečuje profesionální organizace). Společná účast je cílena na účinnou prezentaci zúčastněných MSP, posilující jejich šance na získání užitečných kontaktů i kontraktů
- exportní klub - jde o dlouhodobější formu spolupráce více partnerů cílenou na podporu exportu do třetích, obvykle vzdálenějších zemí. Častá je v oblasti vývozu investičních celků, kde MSP vystupují jako dodavatelé velkých firem
- kombinované nákupy - z hlediska MSP jde o velmi účinnou spolupráci cílenou na zlepšení vyjednávací pozice při hromadných nákupech (atraktivnější ceny, snížení přepravních nákladů, flexibilnější platební techniky). Obvyklým vyústěním spolupráce je založení společného velkoobchodního zařízení..
- průzkumné mise - spolupráce v této oblasti umožňuje snížit náklady na obchodní aktivity, vycházející z terénního zjišťování podrobnějších informací o méně známých trzích (často v kombinaci s jinými kooperačními aktivitami)
- společná publicita a nabídka - vychází z uzavřené dohody o společné reklamě (při minimalizaci rizika ztráty image některé ze zúčastněných firem), na kterou často navazuje podávání společných návrhů do soutěží o veřejné zakázky (úspěšná nabídka znamená rozvoj dalších typů spolupráce - subkontrakty či společné kontrakty).

Finanční spolupráce znamená rozšíření vztahů nad rámec linie věřitel - dlužník, která je často podmíněna šířeji motivovanými zájmy partnerských firem (někdy je proto vyčleňován tzv.

všeobecný typ spolupráce). Jde o dlouhodobější typ spolupráce (např. v případě joint-ventures činí průměrná doba spolupráce asi 10 let).

- půjčky - jde o strategicky motivované půjčky dlouhodobějšího charakteru, poskytované obvykle v interakci s partnerskou spoluprací v jiných oblastech
- akvizice - věcně podložená a finančně konkretizovaná spolupráce s vybranou firmou (počáteční minoritní akciový podíl může být přeměněn na majoritní podíl), s možným vyústěním do splynutí resp. fúze firem, resp. jednoduchého přátelského převzetí. Často je iniciována větší firmou, realizující strategický záměr diverzifikace aktivit
- výměna akcií - tento typ spolupráce je často užíván partnery přejíci si vyjádřit svou vzájemnou důvěru či se zabezpečit proti nepřátelskému převzetí
- finanční participace - spolupracující firmy koordinovaně nakupují podíly ve třetí firmě, aby získaly profit z jejího know-how či výrobních zdrojů (např. vybudované distribuční sítě) nebo nad ní získaly kontrolu
- joint-venture - tento typ spolupráce lze považovat za specifický případ finanční participace, jejíž podstatou je založení nové firmy s předem definovaným podílem zúčastněných firem (lepší rozložení rizika). Tyto investice mohou být realizovány i za účasti investičních fondů (spolupráce v této oblasti je podporována komisí EU, která je podílníkem Evropské asociace venture kapitálu – EVCA).

Technická spolupráce je méně intenzivní než ve výše uvedených oblastech. Její strategický význam spočívá v pozitivním vlivu na tržní pozici MSP, realizujícím se v kontextu jejich účelné specializace.

- poprodejní služby - jde o významný prvek zvýšení kvality prodeje, nabízející řešení problému garance kvality těchto služeb pro firmu nedisponující vybudovanou sítí poprodejních služeb na daném teritoriu
- subkontrakty - podstatou této spolupráce (obvykle velká firma - MSP) je předání určité části zakázek, např. výroby speciálních komponent specializované firmě, při dohodnutých podmínkách technické příp. další asistence. V případě, že jde o vyrovnané partnery, nabývá tato spolupráce formy společných kontraktů, stimulujících technický rozvoj v zúčastněných firmách
- společná výroba - představuje účelné, dlouhodobější spojení orientované na využívání výrobních kapacit dvou či více firem při výrobě složitějších produktů na základě smluvně určených výrobních podílů.

Technologická spolupráce je zatím především záležitostí velkých firem. Zvýšení zapojení MSP vyžaduje kvalitní asistenci profesionálně specializovaných institucí či konzultantů.

- technologické transfery - jsou nejjednodušším příkladem unilaterální spolupráce, jejíž nejčastější formou je nákup licencí spojený s technologickou asistencí prodávající firmy
- společný vývoj - tato spolupráce je založena na recipročních dohodách o technologické kooperaci, naplňující inovační strategii zúčastněných firem
- společná účast na výzkumných a vývojových programech - zapojení MSP do této spolupráce je všestranně podporováno v rámci EU, kde je v tomto směru zabezpečena asistence při realizaci výzkumných a vývojových programů ve vybraných oblastech s důrazem na rozvoj kooperace.

Pokud jde o vlastní realizaci přeshraniční spolupráce MSP, lze rozlišovat dvě základní fáze: přípravnou a operační. Zahájení přípravné fáze je iniciováno rozhodnutím vedení podniku, že pro naplnění celkové strategie rozvoje (zohledňující zejména analýzy jeho obchodní pozice, trhu, konkurence, podnikatelského prostředí včetně kooperačních vztahů a dále analýzu SWOT) je

potřebné získat partnera v zahraničí. Základním podkladem pro volbu typu odpovídající spolupráce je podnikatelský plán (business plan).

Schematické prvky podnikatelského plánu:

1. Úvod – definice základních cílů.
2. Souhrn – popis nosných projektů
 - plánování klíčových kroků
 - požadované investice.
3. Profil firmy – historie firmy (zahájení činnosti, vývoj, dosažené výsledky, poslední bilance)
 - současný profil (vlastnická struktura, finanční struktura, management).
4. Tržní produkty – současný a uvažovaný trh (velikost, tržní podíl, růstové perspektivy s důrazem na determinující faktory, studie domácího a zahraničního trhu)
 - hlavní klienti (podíly stávajících klientů na tržbách, potenciální klienti)
 - hlavní konkurenti (identifikace, silné a slabé stránky, existující a perspektivní tržní rozpětí, celková strategie)
 - naše pozice a strategie (silné a slabé stránky, existující a perspektivní tržní rozpětí, celková strategie).
5. Výrobní proces – všeobecný popis (základní principy, výrobní zkušenosti)
 - materiálové zdroje a garance dodávek
 - potřeby specifických instalací.
6. Personální obsazení – organizační řád (stručný výtah)
 - životopisy vůdčích osobností
 - zaměstnanecká politika
 - rozvoj lidských zdrojů (školení pracovníků, požadavky na nové, zejména řídicí pracovníky, pracovní podmínky).
7. Kapitálové výdaje – popis zařízení (funkce, obsluha, celkové investiční náklady)
 - přehled potenciálních dodavatelů.
8. Finanční rozvaha – finanční předpověď včetně užitých hypotéz (obvyklý časový horizont tří let)
 - síťová analýza nákladů ve vazbě na předpokládané investice
 - vlastní a ostatní zdroje + garance
 - očekávaná účast potenciálního partnera (s důrazem na odhad finančních nákladů spolupráce).

Ve výše uvedeném kontextu je důležité zodpovězení strategické otázky, zda cílem spolupráce je otevření nových trhů nebo posílení konkurenční pozice firmy. Návazně je třeba specifikovat předpokládanou dobu spolupráce a její intenzitu.

V další etapě je pozornost soustředěna na definování profilu potenciálního partnera resp. partnerů. Potenciální partneři by měly být rozděleni do tří skupin:

- partneři zaměřeni na stejnou obchodní komoditu
- partneři činní ve stejné komoditní skupině, avšak na různé úrovni její vertikály (např. výroba léčiv a distribuce léčiv)
- komplementární tj. doplňující se partneři. V tomto případě jde o horizontální spolupráci (např. dodavatelé produktů spojených s chovem drůbeže).

K výše uvedenému třídění je třeba poznamenat, že řada firem, jevících se na první pohled jako konkurenti, jsou ve skutečnosti spíše komplementární a mohou se tak stát velmi přínosným partnerem. Doporučuje se začít s méně náročnými formami spolupráce (např. společná účast na

veletrhu), která přirozeně musí vycházet z konkrétně stanovených cílů a deklarováného přesvědčení firmy o její potřebnosti. Při přechodu do operační fáze je třeba se vyhnout nepřiměřenému spěchu a provést definitivní vyjasnění zejména následujících otázek:

- typ spolupráce,
- cílový trh,
- ideální lokalizace budoucího partnera,
- profil partnera (velikost, zaměření a struktura aktivit).

Následuje fáze hledání partnera. Před jejím zahájením je nutné určit odpovědnou osobu z řad manažerů firmy. Zejména v případě složitějších typů spolupráce se doporučuje využití služeb profesionálních konzultantů (očekávané přínosy lze očekávat především ve vazbě na jeho zkušenosti v dané oblasti a vybudovanou síť obchodních kontaktů). Pokud má firma dobře vyjasněny všechny otázky související s uvažovaným typem přeshraniční spolupráce, je zpracování seznamu vhodných kandidátů (minimálně tři) a následující selekce v podstatě posouzením potenciálu vybraných firem pro efektivní zapojení do plnění stanovených cílů (nutné je však respektovat i podobné cíle vytyčené potenciálním partnerem). V tomto směru se doporučuje se věnovat zvláštní pozornost existujícím specifickým klauzulím (potenciální omezení společných aktivit), způsobu tvorby obchodních cen, finanční situaci (včetně hlavních poskytovatelů úvěrů), kvalitě technického vybavení (včetně stupně automatizace), výzkumným a vývojovým kvalitám a zavedeným systémům vnitřní kontroly. Hodnotící kritéria by měla respektovat především potenciaální přínosy pro spolupráci, silné stránky potenciaálních partnerů a jejich slabé stránky (zejména ty, které bude nutné v průběhu spolupráce eliminovat). Výchozím předpokladem pro úspěšné vyjednávání je poskytnutí nezbytných informací o vlastní firmě – navázání kontaktu musí být pečlivě připraveno, neboť jde o vizitku profesionální úrovně firmy. Na jeho začátku je třeba definovat "pravidla hry" a následně je zaznamenat ve vypracovaném memorandu (letter of intent). Jeho obsahem má být zejména:

- seznam bodů k projednání
- seznam priorit jednání
- operační časový plán
- stupeň důvěrnosti informací
- zvláštní opatření (např. překlad do jazyků zúčastněných stran)
- výsledky, které by měly být jednáním dosaženy.

Dalším krokem je vypracování identifikační karty spolupráce, jejímž obsahem je podrobný a přesný "inventář" spolupráce, s důrazem na její cíle a formu a finanční a technické podmínky spolupráce. Závěrečným krokem je pak uzavření smlouvy o spolupráci (contract), kde by mělo být zakomponováno řešení hlavních otázek souvisejících s jejím plněním, zejména:

- vnitřní účtování mezi smluvními partnery (transferové oceňování)
- rozdělení příjmů i ztrát vzniklých plněním smlouvy
- opatření na řešení sporů (arbitráže)
- řešení smluvních otázek v případě nepředvídatelného vývoje
- řešení otázek spjatých s případným rozšiřováním spolupráce
- zabezpečení ochrany průmyslového či intelektuálního vlastnictví (včetně sankcí zaměřených proti únikům informací)
- kontrolní mechanismy včetně zpracovávání hodnotících zpráv (report).

Po splnění všech výše uvedených přípravných fází následuje převedení do praxe, tj. operační fáze. V tomto ohledu je zvlášť významná startovní fáze, ve které jsou ověřovány navržené kroky a správnost odhadu předpokládaných nákladů a časového harmonogramu (hlavními položky

nákladů obvykle představují náklady na nová zařízení a na přípravu příslušných pracovníků). Tato fáze ověří motivaci spolupracujících firem, profesionalitu jejich přístupu k plnění povinností a efektivnost vzájemné komunikace. Na vznikající problémy je třeba včas reagovat a přijímat opatření k jejich řešení (všechna přijatá rozhodnutí je třeba pečlivě zaznamenat). Zkušenosti ze zemí EU nasvědčují, že jestliže jsou problémy startovní fáze úspěšně řešeny, spolupráce přináší očekávané výsledky. Celkové zkušenosti s mezinárodní spoluprací MSP v zemích EU lze shrnout do následujících imperativů:

1. Zabuduj spolupráci do strategie firmy.
2. Připrav pečlivě všechny etapy spolupráce.
3. Dodržuj časový plán.
4. Usiluj o doplňkové aktivity (např. rozšíření nabídky výrobků a služeb).
5. Usiluj o rovnováhu v rozdělování přínosů spolupráce (týká se především spolupráce MSP s velkými firmami).
6. Striktně dodržuj smluvní závazky.
7. Pěstuj dobré osobní vztahy.
8. Zabezpeč dobrou vnitřní komunikaci.
9. Usiluj o co nejvyšší profesionalitu zúčastněných pracovníků.
10. Je-li nutná externí spolupráce, usiluj o získání co nejvíce kompetentního experta.

V závěru této části je věnována pozornost podpoře mezinárodní spolupráce MSP z veřejných zdrojů na hierarchické úrovni EU. Základní informace o podnikatelském prostředí v zemích EU, ale i v dalších např. asociovaných zemích (právní předpisy EU, regulace, normativy, daňové systémy, finanční systémy atd.), poskytuje síť cca 300 Euro Info Center - EIC. EIC rovněž poskytují asistenci při vyhledávání vhodných partnerů pro spolupráci v rámci své kontaktní sítě, včetně zprostředkování kontaktu s místními institucemi územní a profesní samosprávy. Větší EIC jsou partnery obchodní sítě BC-NET (tato síť sdružuje obchodní a inovační centra – BIC, zřízená především za účelem podpory nových firem v rostoucích odvětvích) disponující rozsáhlou databankou konzultantů v členských zemích EU. MSP, která si přeje zaranžovat projekt mezinárodní spolupráce kontaktuje přes EIC konzultanta BC-NET, který na základě dodaných informací zpracuje profilový typ spolupráce a předá ji do centrální databanky v Bruselu, která obratem zašle zpět korespondující nabídky resp. žádosti o spolupráci. Po jejich vyhodnocení předá konzultant nejlepší nabídky původnímu žadateli (informace jsou v průběhu celé operace považovány za důvěrné). Jinou možností je využití služeb Bureau de Rapprochement des Entreprises (BRE). MSP, které si přejí navázat přeshraniční spolupráci kontaktují korespondenta sítě BRE, který jejich požadavek zašle do centrální databáze kooperací EU, odkud bude rozšířen vhodným korespondentům podle požadavků zájemce. Jejich úkolem je pak tuto nabídku publikovat v regionálních publikacích, internetových stránkách i dalších médiích. Prezentace nabídky je realizována standardizovaným způsobem (síť korespondentů BRE pokrývá více než 70 zemí). Informační požadavky potenciálních partnerů resp. nabídky na spolupráci jsou pak prostřednictvím korespondentů BRE předány původnímu zájemci. Nejtěsnější provázání podpory MSP a programů regionálního rozvoje EU zajišťuje kooperační program Europartenariat, který je zaměřen na stimulaci kontaktů MSP lokalizovaných v méně rozvinutých a v restrukturalizujících se regionech EU. Realizace programu zahrnuje čtyři hlavní kroky: výběr MSP z příslušných regionů, publikace katalogů obsahujících profily vybraných společností, hledání potencionálních partnerů a organizace seminářů cílených na zajištění přímých kontaktů mezi MSP (tato kontaktní burza se obvykle koná dvakrát ročně).

Více specializované aktivity EU jsou zaměřeny především na transfery technologií a podporu vědecko-výzkumné činnosti. Základní systém podpory transferu technologií byl koncipován v rámci programu SPRINT a jeho významnou komponentou je i síť konzultantů specializovaných na transfery technologií. Konzultanti mohou poskytnout zájemcům informace o nejvhodnějších technologiích, uspokojujících jejich poptávku, a zároveň o vhodných partnerech v této oblasti. V rámci uvedeného programu rovněž vzniklo Evropské ekonomické zájmové sdružení (European Economic Interest Grouping) zabývající se podporou technologických inovací, zahrnující licenční dohody, zřízení inovativních joint-ventures, spolupráci v oblasti technologického rozvoje, demonstrační programy atd. (praktickou výhodou těchto aktivit je důsledné dodržování předpisů EU a důraz na spolupráci MSP). Pokud jde o podporu vědecko-výzkumných aktivit MSP, hrají nejvýznamnější roli rámcové programy podpory výzkumu a vývoje, chápáné jako nástroje vytváření společného evropského výzkumného prostoru (ERA). Zde mohou MSP participovat i ve spolupráci s velkými firmami či veřejnoprávními vědecko-technickými institucemi. Finanční příspěvek EU bude pokrývat max. 50 % nákladů (v případě MSP může být toto procento navýšeno až na 75 %). Hlavními podporovanými oblastmi 7. rámcové programu EU na léta 2007-13 z pohledu firem jsou:

- informační a telekomunikační technologie, zdraví, doprava, nanovědy, energie (specifický program Kooperace)
- akce Marie Curie (specifický program Lidé)
- výzkumná infrastruktura, výzkum ve prospěch MSP (specifický program Kapacity).

Pro výše uvedené období byl rovněž navržen Rámcový program pro konkurenceschopnost a inovace (CIP). Cílem tohoto programu je zlepšit přístup MSP k finančním prostředkům, podpořit inovativní projekty, rozšířit služby pro MSP a používání ICT a podpořit snižování energetické náročnosti a dále zvyšování energetické účinnosti a podílu obnovitelných zdrojů energie. Dalšími programy jsou Finanční nástroje na sdílení rizika (zaměřený na usnadnění bankovních úvěrů EIB na inovativní projekty), program EUREKA (založený v roce 1985 a orientovaný na spolupráci v oblasti základního a aplikovaného výzkumu) a program COST (poskytující prostředky na koordinaci vědeckého a technického výzkumu).

Mimo výše uvedený rámec podpory je ještě potřebné učinit zmínku o tzv. rizikovém kapitálu zajišťovaném na privátní bázi, jehož význam pro MSP (zejména nové inovačně zaměřené firmy) vykazuje rostoucí tendenci.

4. KVALITA PODNIKATELSKÉHO PROSTŘEDÍ

Kvalita podnikatelského prostředí nepochybně patří k významným činitelům ovlivňujícím konkurenceschopnost resp. budoucí ekonomický rozvoj jak jednotlivých států a jejich regionů, tak jednotlivých firem. Pokud v tomto směru soustředíme pozornost na regionální hodnocení zajímají nás především územně vázané faktory kvality podnikatelského prostředí, jejichž nabídka představuje hlavní oblast, ve které mezi sebou regiony soutěží ve snaze vytvářet co nejlepší podmínky pro rozvoj podnikatelských aktivit. Vlastní metodika jejich hodnocení obecně vychází z identifikace hlavních ovlivňujících faktorů odrážejících investiční a rozvojové preference firem. Protože tyto preference se (často i výrazně) liší podle ekonomického zaměření jednotlivých firem, je nutná jejich generalizace podle rozhodujících odvětvových skupin. V tomto kontextu byly v našem případě vybrány odvětvové skupiny zpracovatelského průmyslu a tzv. vyšších tržních službách (do této skupiny je zařazeno bankovníctví, pojišťovnictví, telekomunikace, informatika, věda a výzkum a další podnikatelské, zejména obchodní, poradenské a projektové služby), které rozhodujícím způsobem ovlivňují konkurenceschopnost ekonomiky. Jednotlivé faktory kvality podnikatelského prostředí (dále jen KPP) a jejich významové váhy byly určeny na základě mezinárodních průzkumů lokalizačních resp. investičních preferencí zaměřených především na „lokalizačně citlivé“ nadnárodní firmy. Získané výsledky lze adaptovat na konkrétní podmínky vybrané země (v našem případě byl proces adaptace založen na aplikaci metody faktorové analýzy umožňující kvantifikaci všeobecných lokalizačních závislostí, která byla za účelem potlačení inerciálních vlivů indukovaných předchozím obdobím plánované ekonomiky primárně orientována na zahraniční investice). Lze konstatovat, že využití moderních metod multifaktorových analýz vytváří vhodné předpoklady pro komplexní, podnikatelsky orientované syntézy územní nabídky hlavních faktorů determinujících regionální úroveň KPP včetně praktické interpretace získaných výsledků

(v tomto směru tak tyto analýzy efektivně nahrazují starší jednoduché modely lokalizačních determinant). Z pohledu teorií ekonomického růstu (zdůrazňujících význam inovací) lze produkční funkci zohledňující regionální hierarchickou úroveň upravit do následujícího obecného tvaru (Viturka, 2005):

$$Y = M [a, b_1, b_2] f(I, K, L)$$

Kde:

Y, K, L mají stejný význam jako u výše uvedených modelů

M = multifaktorová proměnná s faktorovými komponentami a – úroveň technického rozvoje (vybrané indikátory), b_1 – makroekonomické tj. územně volné faktory konkurenceschopnosti, b_2 – regionální tj. územně vázané faktory konkurenceschopnosti

I = inovační potenciál firem (měřitelný finančními či podílovými ukazateli).

Vybrané faktory KPP jsou členěny do šesti hlavních skupin – obchodní, pracovní, infrastrukturní, regionální a lokální, cenové (nákladové) a environmentální faktory. Z hlediska jejich vypovídací schopnosti lze konstatovat zejména následující skutečnosti (vymezené skupiny jsou seřazeny podle významové váhy):

- obchodní faktory poskytující informace o tržním prostředí jednotlivých regionů včetně potenciálů zahraniční a domácí poptávky
- pracovní faktory poskytující všeobecné informace o celkové úrovni a kvalitě regionální nabídky pracovních sil
- regionální a lokální faktory poskytující základní informace o rozvinutosti podnikatelské a znalostní báze
- infrastrukturní faktory poskytující informace o technických předpokladech (dopravní a ICT sítě) integrace jednotlivých regionů do světové ekonomiky
- cenové faktory představující specifické indikátory úrovně poptávky a nabídky na regionálních trzích územně vázaných výrobních faktorů (trh práce a trh nemovitostí)
- environmentální faktory poskytující vybrané informace vztahující se ke kvalitě života s významnými vazbami na podnikatelské prostředí.

Přehled vybraných faktorů KPP včetně jejich významového postavení podává následující tabulka (blíže viz Viturka, 2003).

Tabulka č. 6: Faktory kvality podnikatelského prostředí a jejich významové pořadí.

faktory	faktorová skupina	váha¹
nejvíce významné faktory:		
podnikatelská a znalostní báze	regionální/lokální faktory	11
blízkost trhů	obchodní faktory	10
dostupnost pracovních sil	pracovní faktory	10
blízkost významných zákazníků (firem)	obchodní faktory	9
kvalita pracovních sil	pracovní faktory	9
středně významné faktory:		
cena pozemků/pronájmů	cenové faktory	7
kvalita silnic a železnic	infrastrukturní faktory	6
cena práce	cenové faktory	6
informační a komunikační technologie	infrastrukturní faktory	5
podpůrné služby	obchodní faktory	5
urbanistická a přírodní atraktivita území	environmentální faktory	5
méně významné faktory:		
přítomnost podobných (zahraničních) firem	obchodní faktory	4
environmentální kvalita území	environmentální faktory	4
finanční asistence (obce)	regionální/lokální faktory	3
blízkost letišť	infrastrukturní faktory	3
flexibilita pracovních sil	pracovní faktory	3

¹ Uvedené váhy faktorů se vztahují k příkladu ČR.

Regionální vyhodnocení KPP lze účelně založit na standardním pětistupňovém klasifikačním schématu (1. skupina s vysoce nadprůměrnými hodnotami až 5. skupina s vysoce podprůměrnými hodnotami faktorů/faktorů; určení hranic klasifikačních skupin na základě interakcí aritmetického průměru \bar{x} a směrodatné odchylky S_x). Volba územních jednotek hodnocení by v případě zemí EU z důvodu návaznosti na běžně zjišťované statistické údaje měla respektovat zavedené územní jednotky NUTS (nejlépe NUTS 2 či NUTS 3).

V rámci demonstračního příkladu ČR se jako nejvhodnější jeví jednotky NUTS 3 představované kraji. V tomto územním kontextu je potřebné respektovat skutečnost, že jde o vnitřně heterogenní jednotky s územně výrazně diferencovanou KPP. Proto bylo nejprve provedeno hodnocení na mikroregionální úrovni ztotožněné s územními obvody pověřených obcí s rozšířenou působností 3. stupně a získané výsledky vážené počtem jejich obyvatelstva byly následně agregovány do úrovně krajů (užitý přístup dále respektuje skutečnost, že města jako centra socioekonomického rozvoje ovlivňují četnými vazbami své zázemí, které je tak jimi integrováno v rámci tzv. nodálních regionů).

Do hodnocení KPP lze účelně zakomponovat i vývojové změny významové váhy jednotlivých faktorů generované v souvislosti s přechodem k vyšší kvalitě ekonomického rozvoje resp. k tzv. znalostní ekonomice (např. pro transformované ekonomiky středoevropských zemí je z hlediska udržení konkurenceschopnosti nezbytný přechod z etapy rozvoje poháněného investicemi do etapy rozvoje poháněného inovacemi). Na základě průzkumů preferencí znalostně (inovačně) založených firem lze konstatovat, že ve výše uvedeném kontextu dochází ke zvyšování celkového významu pracovních faktorů (nejvyšší narůst významu zaznamenává faktor kvality pracovních sil) a environmentálních faktorů a dále některých dílčích faktorů (zejména faktoru podnikatelské a znalostní báze a faktoru blízkosti trhů). Naopak s výrazným poklesem se setkáváme v případě skupiny infrastrukturních faktorů (určitou výjimku zde představuje faktor informačních a komunikačních technologií) a v menší míře u některých dílčích faktorů (zejména faktor finanční asistence ze strany obcí). Pokles významu skupiny infrastrukturních faktorů

logicky souvisí s nehmotnou povahou informací jako základního typu interakcí uskutečňovaných v oblasti inovačních procesů.

Skupina obchodních faktorů

Tato z hlediska své povahy primárně poptávkově orientovaná skupina obchodních faktorů je všeobecně považována za nejdůležitější skupinu faktorů KPP. Její věcnou strukturu tvoří faktor blízkosti trhů, faktor blízkosti významných zákazníků, faktor přítomnosti podobných firem a faktor podpůrných služeb.

Faktor blízkosti trhů

Faktor blízkosti trhu informuje o existujících polohových výhodách jednotlivých regionů odvíjejících se z ekonomického potenciálu dostupných trhů.. Jeho vyšší objem obecně snižuje celkové náklady vstupu na externí trhy, na druhé straně však obvykle znamená i vyšší konkurenci na trzích výrobků a služeb nutící firmy k vyšší produktivitě. Z podnikatelského pohledu faktor poskytuje především vstupní informace o základním prostorovém rámci pro tržní expanzi firem. Jako faktor vzdálenosti byl uvažován již v pracích klasiků teorie lokalizace a svůj význam si podržel až do současnosti. K jeho významu je potřebné poznamenat, že u kooperačně intenzivnějších aktivit zpracovatelského průmyslu je tento význam vesměs srovnatelný s faktorem blízkosti významných zákazníků. Zásadní rozdíl ve vypovídací schopnosti faktoru blízkosti trhu a faktoru blízkosti významných zákazníků je dán tím, že první faktor akcentuje dlouhodobou inercií sídelní struktury determinující územní potenciály konečné spotřeby výrobků a služeb obyvatelstvem, zatímco druhý faktor především interakční vztahy vznikající v rámci podnikatelské sféry. Z pohledu tvorby inovací je pak potřebné poukázat na skutečnost, že regionální příp. lokální poptávka má pro firmy signální význam z pohledu identifikace perspektivní poptávky (v tomto směru má tedy její kvalita větší význam než její velikost). Prvním krokem identifikace faktoru je stanovení nejvýznamnějších koncentrací domácí i zahraniční poptávky, respektující kritérium efektivní vzdálenosti. Pro tento účel lze v první řadě využít dostupné údaje o regionálních objemech vytvořeného HDP, přepočtených za účelem eliminace vlivů odlišných cenových úrovní v jednotlivých zemích podle parity kupní síly. Druhým krokem je pak určení vzdálenosti zkoumaných regionů/center regionů od nejvýznamnějších koncentrací domácí i zahraniční poptávky (základním podkladem jsou zejména prosté vzdálenosti měřené na dálkových silničních komunikacích). Syntetické vyhodnocení potenciálních ekonomických přínosů generovaných blízkostí zahraničních a domácích regionů musí respektovat kritérium jejich srovnatelného významu pro produkci materiálních i nemateriálních statků z pohledu výchozího regionu, zohledňujícího relace domácí a zahraniční poptávky na základě aktuálních podílů exportu ve vztahu k HDP. K tomu je potřebné poznamenat, že pro vyšší tržní služby je ve srovnání s průmyslem obecně charakteristická nižší míra internacionální mobility, podmíněná vyšší mírou regulativní ochrany národních trhů.

V případě ČR činí poměr významnosti zahraničních a domácích trhů v případě zpracovatelského průmyslu 1 : 1,1 (rostoucí trend při jasné dominanci německých regionů) a v případě vyšších tržních služeb 1 : 0,25 (výrazný rozdíl oproti průmyslu včetně spíše stagnujícího trendu potvrzuje jejich základní orientaci na obsluhu domácí klientely).

Faktor blízkosti významných zákazníků (firem)

Z celkového pohledu zaujímá tento faktor v rámci dané skupiny druhou nejvýznamnější pozici. Interpretuje disponibilní výhody, které se odvíjejí z regionálního potenciálu nabídky výrobní

(technické, technologické a výzkumné), obchodní a finanční spolupráce resp. kooperace, dané zejména:

- stimulací rozvoje či iniciací lokalizace dodavatelů materiálových a komponentních vstupů pro finalizaci výroby velkými firmami
- širšími možnostmi navázání trvalé výrobní kooperace či obchodní spolupráce, cílených na zvýšení kvality resp. rozšíření nabídky výrobků a služeb
- podporou tvorby a šíření inovací resp. transferu know-how v rámci vytvářených sítí firem
- vytvářením příležitostí pro malé a střední firmy k rozšíření jejich trhů (např. rozvojem outsourcingu) a diverzifikaci produktů.

Využitím této nabídky mohou velké i malé firmy snížit výrobní náklady či posílit svou pozici na trhu. V případě vysokého stupně rozvoje kooperačních vztahů zaujímají velké firmy pozici tzv. hnacích firem a s nimi intenzivně spolupracující menší firmy se pak dostávají do pozice hnaných firem v duchu teorie růstových pólů (integrace výrobních struktur znamená potenciální zvýšení regionální konkurenceschopnosti, na druhé straně však i potenciální zvýšení zranitelnosti v případě neuspokojivého vývoje celkové poptávky). V této souvislosti je důležité rovněž připomenout, že proces globalizace je doprovázen i vznikem řady protisměrných trendů, z nichž některé paradoxně posilují význam faktorů nižších hierarchických řádů (např. zvyšování flexibility poptávky na národních trzích, organizace výrobní kooperace na základě principu "just in time"). Pokud jde o základní odvětvové rozdíly, pak firmy působící v oblasti vyšších tržních služeb se od průmyslových firem liší zejména výraznější preferencí metropolitních regionů bohatých na informace a příležitosti k obchodním kontaktům (v periferních regionech tak zcela dominuje sféra přímých spotřebitelských služeb obyvatelstvu). Identifikace faktoru blízkosti významných zákazníků obvykle vychází z výběru nejvýznamnějších firem hrajících rozhodující roli v prostorové organizaci ekonomiky. U zpracovatelského průmyslu je obvykle základním kritériem jejich výběru průměrná výše ročních tržeb, v případě značně heterogenní skupiny vyšších tržních služeb pak počet zaměstnanců.

V podmínkách ČR hraje faktor významnou roli především v případě strojírenského, elektrotechnického, chemického, hutnického a textilního průmyslu a dále v informatice, podnikatelských a vědeckovýzkumných službách. Výběr významných průmyslových firem respektuje evropskou definici MSP – odpovídající hranice činí asi 1,5 mld. Kč tržeb (v roce 2001 identifikováno přibližně 160 firem), v případě služeb byla s přihlédnutím ke specifikace zahrnutých odvětví a po provedených analýzách zvolena hranice 100 zaměstnanců (v roce 2001 identifikováno přibližně 340 firem, s více než 60 % podílem Prahy na úhrnném počtu jejich zaměstnanců).

Faktor podpůrných služeb

Faktor podpůrných služeb interpretuje nezanedbatelný význam podpůrných služeb (různé podnikatelské služby, zejména právní, poradenské, marketingové, realitní, leasingové, projekční a reklamní služby, zajišťované specializovanými MSP) pro KPP. Jejich rostoucímu významu odpovídá i rostoucí počet interakcí mezi firmami, orientovaných převážně na podporu běžných ekonomických činností objednávacích firem (perspektivně lze očekávat zvyšování synergických efektů, generovaných např. propojováním tvorby a transferu inovací s marketingem, iniciovaným velkými průmyslovými firmami). Z dostupných analýz vyplývá, že rozhodující část těchto interakcí je spojena s rozvojem nejvíce progresivních služeb (finanční, pojišťovací, obchodní a informační služby), u kterých vznikají největší požadavky na kvantitu a komplexitu informací. Zřetelné koncentrační tendence obecně sledující velikostní hierarchii sídel jsou logickým odrazem obdobných tendencí všeobecně se prosazujících v rozvoji vyšších tržních

služeb. Pro hodnocení úrovně faktoru se nejčastěji používají relativizované údaje vycházející z počtu MSP poskytujících podpůrné služby.

Výsledky analýz za ČR potvrzují řadu výše uvedených obecných závěrů (např. nejvyšší vybavenost podpůrnými službami byla zjištěna u mikroregionů krajských měst, s výjimkou Jihlavy, se 3 a více podnikatelskými subjekty na 1000 obyv.).

Faktor přítomnosti podobných (zahraničních) firem

Zařazení faktoru přítomnosti podobných firem zohledňuje ekonomickou specializaci regionů resp. jejich potenciál pro tvorbu odvětvově či oborově orientovaných horizontálních seskupení firem (klastřů), zakládaných často i na smluvním základě. V souladu s mikroekonomickou teorií M. Portera jsou tak vytvářeny podmínky pro vznik nových externích úspor či jejich rozšiřování s pozitivními vlivy na KPP. Zejména v postkomunistických a dalších zemích s nedostatkem vlastního kapitálu (emerging markets) je tento faktor vnímán spíše v podobě faktoru přítomnosti zahraničních firem, zohledňujícího přání zahraničních investorů působit v blízkosti jiných zahraničních firem (zejména stejného původu). Zahraniční investice se ukázaly být v řadě těchto zemí včetně ČR nejúčinnějším nástrojem efektivní restrukturalizace jejich ekonomik (jejich pozitivní efekty jsou kromě integrace do světové ekonomiky spojeny s transferem kapitálu a manažerského a technologického know-how).

Z hlediska zaměstnanosti v zahraničních firmách v ČR se v případě průmyslových investic (s přibližně 40 % podílem na jejich celkovém objemu) zřetelně projevuje západovýchodní gradient, v případě služeb (s rostoucím podílem odvětví vyšších služeb) je pro alokaci zahraničních investic typické kopírování hierarchie sídel s dominantní rolí Prahy jako hlavního města (tzv. gateway effect). Počátkem roku 2002 zaměstnávaly zahraniční firmy v průmyslu přibližně 350 tis. pracovníků a ve skupině vybraných služeb asi 100 tis. pracovníků. Celkový příliv zahraničního kapitálu do ČR pak do současnosti dosáhl cca 1,25 bilionu Kč (první místo v objemu investic na 1 obyvatele v rámci postkomunistických zemí).

Syntéza obchodních faktorů na příkladě ČR

Syntéza obchodních faktorů poskytuje agregované informace charakterizující tržní prostředí jednotlivých regionů zejména z hlediska úrovně celkové poptávky. Podle agregované úrovně obchodních faktorů za Pražským krajem s velkým odstupem následuje kraj Středočeský. Naopak nejhorší postavení v tomto ohledu vykazují kraje Zlínský a Moravskoslezský. Prostorová diferenciaci v kvalitě obchodních faktorů je determinována především hierarchickou pozicí jednotlivých mezoregionálních center a významné vlivy (především v případě průmyslu) jsou v tomto směru generovány i polohou vzhledem k ekonomicky nejrozvinutějším evropským regionům. Vnitrokrajská diferenciaci je rovněž výrazně ovlivňována lokalizací významných, zvláště průmyslových firem v zahraničním vlastnictví (v souladu s tím tak v několika krajích dochází k oslabování ekonomické pozice mikroregionu krajského města). Z celkového pohledu se zřetelně projevuje vliv Prahy jako nejvýznamnější koncentrace domácí poptávky v ČR (podle řady náznaků se Praha postupně začleňuje do sítě „globálních velkoměst“).

Skupina pracovních faktorů

Skupina pracovních faktorů je druhou nejvýznamnější skupinou faktorů (spolu s předchozí skupinou mají přibližně poloviční podíl na KPP). Tvoří ji faktor dostupnosti pracovních sil, faktor kvality pracovních sil a faktor flexibility pracovních sil.

Faktor dostupnosti pracovních sil

Faktor dostupnosti pracovních sil podává územně specifikovanou informaci o celkové dostupnosti resp. regionální nabídce pracovních sil, představující základní a relativně stabilní rámec pro uspokojování poptávky firem (vyšší úroveň celkové nabídky pracovních sil obecně znamená i lepší možnosti pro uspokojování různorodých kvalitativních požadavků zaměstnavatelů na pracovní síly). Pro prostorové rozložení hodnot faktoru je charakteristická značná nerovnoměrnost podmíněná historickým vývojem urbanizačních procesů. V tomto směru

je logické, že nejlepšími předpoklady pro využití tohoto potenciálu obecně disponují regionální centra, jejichž funkčním potřebám bývá uzpůsoben i systém dopravní obsluhy regionu. Na mikroregionální úrovni je navíc nutné počítat s tím, že zejména v případě větších ekonomicky atraktivních center jejich dojížděkové regiony často výrazně překračují hranice jejich administrativně vymezených územních obvodů (dojížděka resp. vyjížděky za zaměstnáním je významným regionotvorným procesem jehož prostřednictvím je primárně překonávána nerovnováha na mikroregionálních trzích práce; v evropských podmínkách se jako hranice únosné dojížděkové vzdálenosti obvykle uvádí 30 – 40 km). Základním zdrojem informací zjišťovaných v potřebné struktuře (např. ekonomická aktivita obyvatelstva a dojížděka za zaměstnáním) jsou údaje ze sčítání lidu, které jsou v omezené míře pochopitelně zjišťovány i v příslušných mezidobích. Celkový potenciál nabídky pracovních sil pak představuje součet zaměstnaných a nezaměstnaných (avšak potenciálně zaměstnatelných) osob tj. ekonomicky aktivní část populace jednotlivých regionů. K tomu je potřebné ještě poznamenat, že opětovné zařazení nezaměstnaných do pracovního procesu není, zejména v případě dlouhodobě nezaměstnaných postupně ztrácejících své pracovní návyky, zcela bezproblémovou záležitostí (vysoká míra nezaměstnanosti tak postupně snižuje celkový potenciál pracovních sil a vede k sociální marginalizaci, doprovázené emigrací mladších věkových skupin obyvatelstva).

Pro hrubou orientaci velmi přibližně odpovídající podmínkám ČR lze uvést, že při průměrném 50 % podílu pracujících na úhrnu obyvatelstva a 8 % podílu obyvatel efektivně usilujících o vstup do zaměstnání (absolventi škol) nebo o zlepšení svého postavení na trhu práce (počítáno s obecnou mírou fluktuace 5 %), by primární část nabídky volně dostupných pracovních sil bez zohlednění nezaměstnanosti dosahovala v případě regionu se 100 tis. obyvateli teoretické úrovně 4 tis. osob. Sekundární (prostorově více diferenciovaná) část potenciální nabídky pracovních sil představující nezaměstnané pak přibližně odpovídá aktuální míře regionální nezaměstnanosti.

Faktor kvality pracovních sil

Faktor kvality pracovních sil je významným diferenciacním faktorem dlouhodobě ovlivňujícím strukturu ekonomiky (nabídka vysoce kvalifikovaných pracovních sil je považována za klíčovou komponentu znalostní ekonomiky) a tedy i perspektivy ekonomického a společenského rozvoje regionů. Z obecného pohledu lze konstatovat, že charakterizuje kvalifikaci pracovních sil, jejíž základní parametry se odvíjejí od dosaženého stupně školního vzdělání (primární složka kvalifikace chápána jako vstupní předpoklad efektivního procesu dalšího vzdělávání a prohlubování specializovaných znalostí spoluvytvářejících její sekundární složku). Hodnocení kvality pracovních sil vyžaduje spolehlivý soubor údajů, které jsou na celostátní úrovni obvykle zjišťovány pouze v rámci víceletých cyklů sčítání lidu. Na základě těchto údajů lze ovšem charakterizovat pouze primární úroveň kvalifikace (sekundární kvalifikace je determinována specifickými a měnícími se vlivy individualizované i institucionalizované povahy a v souladu s tím ji nelze popsat prostřednictvím běžných statistických výkazů). Praktická interpretace faktoru kvality pracovních sil proto obvykle zohledňuje pouze vzdělanost obyvatelstva, přičemž odpovídající informace jsou členěny na komponentu manuálních (zahrnující rovněž nižší technickohospodářské a administrativní pracovníky) a nemanuálních (duševních) pracovníků. Pozornost je věnována i příčinně souvisejícím jevům, jako je stupeň urbanizace území či hierarchické postavení jednotlivých regionů.

Jako výchozí ukazatel pro regionální hodnocení manuální komponenty v rámci zpracovatelského průmyslu ČR byl použit podíl absolventů středních odborných učilišť (včetně SOU s maturitou) a středních odborných škol (SOŠ) bez maturity vztažený k počtu obyvatel starších 15 let s dosaženým stupněm vzdělání ZŠ, SOU a SOŠ bez maturity a pro hodnocení nemanuální komponenty pak podíl

absolventů s úplným středoškolským (ÚŠŠ), vyšším odborným (VOŠ) a vysokoškolským vzděláním na výše definované skupině obyvatel, přičemž obě komponenty byly chápány jako rovnocenné. V případě odvětví vyšších tržních služeb byl za účelem zohlednění jejich vyšších nároků na vzdělání vedle ukazatele podílu absolventů s ÚŠŠ/VOŠ a VŠ vzděláním na počtu obyvatel s dosaženým věkem 15 a více let použit i podíl absolventů s VŠ vzděláním na počtu obyvatel s ÚŠŠ/VOŠ a VŠ vzděláním. Použity byly údaje ze sčítání lidu v roce 2001 (celkový podíl obyvatel s ÚŠŠ/VOŠ činil asi 28 % a obyvatel s VŠ 9 %). Při regionálním hodnocení byla zohledněna výrazná polarizace ve vzdělanosti městského a venkovského obyvatelstva (použity údaje za regionální centra).

Faktor flexibility pracovních sil

Flexibilita pracovních sil obecně vyjadřuje míru jejich přizpůsobivosti neustálým změnám charakteristickým pro vývoj globální ekonomiky a v souladu s tím je chápána jako kvalitativní faktor. Jeho interpretace je však složitou otázkou vyplývající z mnohoznačnosti pojmu flexibility (její základní složky tvoří profesní a geografická mobilita pracovních sil – saldo migrace) a s tím korespondujícím nedostatkem odpovídajících údajů. Z uvedených důvodů je obvyklé použití vybraných indikátorů (pro jejichž konstrukci jsou nejvíce dostupné informace týkající se geografické mobility obyvatelstva). Jejich společným problémem je především cílená extrakce údajů (např. pouze ekonomicky aktivní obyvatelstvo, oddělení flukтуаční složky profesní mobility) a rovněž časová a prostorová selektivnost jejich zjišťování.

V případové studii ČR byl pro hodnocení faktoru flexibility vybrán indikátor podnikatelské aktivity, interpretující kvalitativně nejvyšší komponentu flexibility tj. podnikavost (ukazatel počtu podnikatelů – fyzických osob na 1000 obyvatel podle mikroregionálních center). Indikátor do značné míry souvisí se sektorovou strukturou zaměstnanosti, kdy nejvyšší hodnoty vykazují velká s centra s nadprůměrným zastoupením terciárních odvětví (v některých venkovských regionech je ovšem jeho úroveň zvyšována rozvojem turistických aktivit).

Syntéza pracovních faktorů

Syntéza daných faktorů poskytuje informace o nejvýznamnějších kvantitativních a kvalitativních charakteristikách územní nabídky pracovních sil, která je všeobecně považována za jeden z nejvýznamnějších regionálních předpokladů úspěšného ekonomického rozvoje. Z hlediska prostorového rozložení hodnot se zřetelně projevuje přímá závislost mezi hierarchickým postavením regionů resp. jejich center a úrovní jednotlivých pracovních faktorů (s určitými výjimkami u faktoru flexibility – záporné anomálie vyskytující se především ve strukturálně postižených regionech). Zjištěné výsledky potvrzují dominantní postavení největších krajských měst, zejména Prahy, Brna a Plzně pro rozvoj znalostně založených ekonomických aktivit (z krajských měst nebylo do nadprůměrné skupiny zařazeno pouze Ústí n. L.). Celkově nadprůměrnou úroveň vykazují i méně významné mikroregiony nacházející se především ve Středočeském a dále Zlínském kraji a naopak nejhůřší pozici pak mikroregiony v Karlovarském, Moravskoslezském a Ústeckém kraji.

Skupina infrastrukturních faktorů

Infrastrukturní faktory patří spolu se skupinou regionálních a lokálních a cenových faktorů mezi středně významné skupiny. Sestává z faktorů kvality silnic a železnic, informačních a komunikačních technologií a blízkosti letišť (u přímořských zemí je zařazován i faktor blízkosti přístavů).

Faktor kvality silnic a železnic

Regionálně orientované hodnoty faktoru kvality silnic a železnic jsou určovány na základě funkční segmentace stávající dopravní sítě (v tomto směru lze zohlednit i schválené rozvojové koncepce jejich rozvoje, což ovšem může v případě jejich poměrně častých změn do určité míry snižovat vypovídací schopnost hodnocení). V případě silnic evaluační proces, v souladu s požadavky investorů na kvalitativní parametry komunikací určených pro dálkovou dopravu,

vychází z vyhodnocení napojení regionálních center v rámci sítě dálnic a rychlostních silnic. Podobně lze hodnotit i jejich pozici v rámci vybrané části železniční sítě (s důrazem na nadregionálně významné resp. expresní tratě). Důležitým metodickým problémem je stanovení významového poměru silniční a železniční komponenty dopravní sítě, který je obvykle řešen na základě příslušných podílů na přepravě zboží (v zemích EU-15 se v tomto směru podíl železniční dopravy pohybuje převážně v rozmezí 10 až 15 %, přičemž její konkurenceschopnost se s rostoucí vzdáleností přepravy obecně zvyšuje – příznivě ji ovlivňuje i budování logistických center, charakteristických zejména pro velké námořní přístavy).

Do hodnocení faktoru v podmínkách ČR je účelné zahrnout dálnice, rychlostní silnice a rovněž významově sekundární silnice 1. třídy a dále všechny železniční tratě mimo lokálních při účelné preferenci tratí zahrnutých do sítě TEN/TER, AGC + AGCT včetně spojovacích tratí (v tomto kontextu byly prostřednictvím významových vah zohledněny jednotlivých druhů resp. typů komunikací a rovněž rozlišeny provozované a budované části komunikační sítě). Vzhledem k postupnému přesouvání poptávky po nákladní dopravě ze železnice na silnici byl pro dělbu přepravní práce ve střednědobém výhledu stanoven poměr 1 : 4 (vodní doprava nebyla do hodnocení zahrnuta). Obecně lze konstatovat, že s klesající velikostí regionálních center dochází k vcelku plynulému zhoršování jejich postavení z hlediska daného faktoru.

Faktor informačních a komunikačních technologií (ICT)

Hodnocení faktoru ICT obvykle vychází z analýzy základní vybavenosti území příslušnou infrastrukturou. Její interpretaci lze ekonomicky účelně založit na vyhodnocení možností realizace interních úspor firm prostřednictvím racionalizace správy vnitropodnikových informací a realizace výzkumných a dalších podnikatelských aktivit (významné zvláště pro průmyslová odvětví typu high-tech a vyšší tržní služby a pro nadnárodní firmy s rozvětvenou sítí pobočných závodů) v kombinaci s možnostmi získávání externích úspor, podmíněných pokrytím území informačními a telekomunikačními sítěmi. Vyšší stupeň informatizace okolního prostředí obecně představuje pro firmy významné příležitosti pro zkvalitnění a zrychlení informačních kanálů globální komunikace, cílených nejen na spolupracující firmy a prostřednictvím marketingu na stávající a potenciální zákazníky, ale i na potenciální zaměstnance, instituce veřejné správy a veřejnost vůbec (v souladu s tím hraje vybavenost domácností počítači s napojením na internet stále významnější roli a lze ji pokládat za základní indikátor „informační gramotnosti“ resp. stupně rozvoje tzv. informační společnosti).

Pokud jde o ČR je dostupnost moderních komunikačních a informačních technologií v podnikatelském sektoru vesměs považována za srovnatelnou s rozvinutými západoevropskými zeměmi. V souladu s tím a s ohledem na dostupnost příslušných informací bylo hodnocení faktoru založeno na vybavenosti domácností v mikroregionálních centrech pevnými a mobilními telefony a počítači včetně připojení na internet (podle výsledků sčítání 2001 bylo vybaveno počítači téměř 30 % domácností, z nichž 11 % bylo připojeno na internet – v této oblasti i přes dynamický rozvoj v posledních letech ČR stále ještě zaostává za nejnávštějšími zeměmi). Nejvyšší úroveň rozvoje ICT byla kromě Prahy zjištěna ve Středočeském, Jihočeském a Zlínském území (na druhé straně pak stojí zejména kraje Ústecký a Moravskoslezský). Úroveň faktoru významně koreluje se vzdělaností obyvatelstva, přičemž pro územní rozložení je typická koncentrace podobných hodnot kolem hierarchicky nejnávštější center.

Faktor blízkosti letišť

Faktor informuje o potenciální dostupnosti mezinárodních a regionálních letišť, která obecně příznivě ovlivňuje podnikatelské prostředí (celková image města, návštěvy obchodních partnerů, logistické aktivity jako např. letecké dodávky komponent). Při jeho hodnocení jsou brána v úvahu především mezinárodní letiště celostátního významu a dále významnější regionální letiště s mezinárodním statutem (regionální letiště v západoevropských zemích v průměru odbavují

ročně 500 - 1000 tis. cestujících za rok), přičemž jsou zohledňovány jejich širší regionální dopady.

V našich podmínkách má v této oblasti přirozeně zcela dominantní postavení letiště Praha-Ruzyně (zajišťující cca 90 % výkonů), za kterým s výrazným odstupem následují regionální letiště Brna, Ostravy a Karlových Var, ke kterým lze v souladu s jeho rostoucím významem přiřadit i letiště v Pardubicích. Při hodnocení pozice jednotlivých mikroregionů z pohledu daného faktoru byly proporcionálně zohledněny i širší prostorové efekty uvedených letišť (v případě Prahy byly tyto efekty uvažovány až do vzdálenosti 120 km).

Syntéza infrastrukturních faktorů

Úroveň infrastrukturních faktorů vypovídá především o základních předpokladech pro zapojení podnikatelských subjektů daného regionu do globální ekonomiky a v určitém ohledu i o potenciálních předpokladech resp. stimulech jejich „regionálního zakořenění“, s odpovídajícími vlivy na jejich konkurenceschopnost. Nejlepší úroveň vybavenosti danou skupinou faktorů disponují z krajských center Praha následovaná Brnem. Z ostatních center má v tomto smyslu nejslabší pozici Ústí n. L. (determinováno zvláště podprůměrným rozvojem ICT), následované Libercem a Zlínem (zde má rozhodující vliv málo kvalitní dopravní napojení). Z celokrajského pohledu pak v daném směru kromě Pražského kraje vykazují nejlepší pozici Středočeský a dále Jihomoravský kraj a naopak nejhorší pozici kraj Moravskoslezský (samotná Ostrava se srovnání s ostatními velkoměsty významně zaostává v rozvoji ICT) a dále kraj Olomoucký.

Skupina regionálních a lokálních faktorů

Tato z celkového pohledu středně významná skupina zahrnuje vůbec nejvýznamnější dílčí faktor všestranně ovlivňující KPP tj. faktor podnikatelské a znalostní báze, který doplňuje faktor finanční asistence.

Faktor podnikatelské a znalostní báze

Daný faktor poskytující základní informace o specifických předpokladech jednotlivých regionů (reprezentovaných především jejich centry) pro budoucí ekonomický rozvoj založený na nových investicích a inovačním potenciálu. Praktická interpretace této poměrně široké definice vyžaduje koncentraci pozornosti na rozhodující komponenty podnikatelské a znalostní báze. V prvním případě jde většinou o případové studie nabídky rozvojových ploch určených pro potenciální investory, představovanou především průmyslovými (hospodářskými) zónami. Hlavním cílem těchto studií je identifikace průmyslových zón a jejich následná klasifikace na základě předem vybraných kritérií, zaměřených zejména na velikostní charakteristiky a vlastnické poměry, napojení na technickou a dopravní infrastrukturu příp. existující uživatelské limity a stimuly (podrobněji viz kapitola věnovaná regionálnímu marketingu). Odpovídající informace jsou obvykle obsaženy v databázích celostátně či regionálně působících rozvojových agentur, z důvodu jejich komplexity je však nutné je doplnit a aktualizovat i z jiných zdrojů (např. webové stránky měst a obcí příp. dotazníková šetření). Ve druhém případě je věnována pozornost zejména institucionálním podmínkám rozvoje znalostní báze, konkretizované prostřednictvím vyhodnocení regionálního rozložení vysokých škol (s důrazem na technicky a přírodovědně zaměřené VŠ univerzitního typu) v kombinaci s rozložením obdobně orientovaných veřejných vědeckovýzkumných ústavů a rovněž tzv. vědecko-technických parků tj. VTP. Z pohledu podnikatelské sféry jsou za hlavní pozitivní efekty uvedených institucí vedle zvyšování vzdělanosti obyvatelstva (včetně vysoce specializovaných znalostí) považovány tvorba a transfer nových poznatků generovaných rozvojem vědy a výzkumu, které jsou v jejím rámci návazně komercializovány ve formě inovací (odpovídající funkce VTP, rozdělovaných na vědecké parky, technologické parky/centra a podnikatelské inkubátory či inovační centra, je podpora zvyšování kvalitativní úrovně užívaných technologií a produktů cílená na MSP). Pokud

jde o synergii obou komponent je za nejefektivnější cestu pokládána podpora výstavby hospodářských zón s polyfunkčním zaměřením (zahrnující i VTP) či výstavba průmyslových zón v co největší blízkosti VŠ.

Na základě provedených analýz dostupných zdrojů lze konstatovat, že v ČR existuje poměrně široká nabídka průmyslových zón, blíží se počtu 200 zón (z toho bylo ze státní pomoci vybudováno okolo 70 zón). Nejvíce zón se nachází ve Středočeském, Jihomoravském a Moravskoslezském kraji, přičemž nejlepšími parametry disponují zóny v prvním z těchto krajů (naopak nejhoršími parametry disponují zóny v Karlovarském a Jihočeském kraji). Mimo tyto územně připravené a zainvestované zóny se vyskytuje značný počet zón, jejichž výstavba se nachází v přípravných fázích (ve vlastní databázi průmyslových zón, vytvořené v letech 2001/2002, je zařazeno cca 35 těchto zón s velikostí nad 10 ha). Do hodnocení znalostní báze pak bylo zahrnuto přibližně 30 VŠ (zohledněna byla i doplňková role veřejných i soukromých škol zaměřených na ekonomii a dále informatiku, v případě hierarchicky níže postavených mikroregionů byla vzata v úvahu i koncentrace vybraných typů VOŠ a ÚSS), téměř stovka vědeckých (AV ČR) a samostatných výzkumných ústavů odpovídajícího zaměření a dále VTP (celkem 24 akreditovaných VTP). Prostorové uspořádání institucí znalostní báze vykazuje výrazné hierarchické rysy při logicky vysoké korelaci s faktorem kvality pracovních sil. Nejvýznamnějším centrem znalostní báze je samozřejmě Praha, s odstupem následovaná Brnem a Ostravou (nadregionálně významnými centry jsou pak především krajská města). Ve více než 3/4 mikroregionů tak jednoznačně převažuje resp. zcela dominuje pouze mikroregionální význam jejich znalostní báze.

Faktor finanční asistence

Význam faktoru spočívá v určité aproximaci potenciálních možností institucí územní samosprávy podílet se na zlepšování KPP. V tomto směru je používána řada přístupů lišících se zejména komplexností a časovým horizontem interpretace. Pokud je za prioritní cíl hodnocení považován potenciál finanční participace výše uvedených institucí na rozvojových záměrech regionů a municipalit v delším časovém horizontu lze za základ hodnocení faktoru pokládat daňové příjmy (důvodem je relativní stabilita těchto příjmů ve srovnání s ostatními příjmy spojenými např. s účastí na výběrových řízeních v rámci veřejných rozvojových programů či s příjmy z prodeje či pronájmu majetku).

S ohledem na podmínky ČR bylo hodnocení faktoru založeno na daňových příjmech mikroregionálních center na obyvatele. V současnosti tvoří hlavní daňové příjmy obcí následující daně (seřazeny podle významu): DPH, daň z příjmu právnických osob, daň z příjmu fyzických osob – závislá činnost, daň z příjmu fyzických osob – podnikatelská činnost a daň z nemovitostí. Vypovídací schopnost faktoru závisí na vztahu základních principů tvorby územních rozpočtů tj. solidarity a zásluhovosti a v souladu s tím bylo pro hodnocení zvoleno období 1999 až 2000, které ve srovnání se současným stavem výrazněji zohledňuje princip zásluhovosti. Největší příjmy vykazala magistrátní města a dále dynamicky se rozvíjející města s různou velikostí (logickým důsledkem úprav z roku 2001 je snížení příjmové diference obcí).

Syntéza lokálních faktorů

Syntéza lokálních faktorů vypovídá o základních předpokladech a schopnostech jednotlivých regionů resp. jejich center aktivně ovlivňovat KPP (např. kvalitním marketingem nabídky příležitostí pro potenciální investory). Z provedených analýz vyplývá dominantní pozice krajských měst, což potvrzuje pozici krajů jako základního prostorového rámce podpory ekonomického rozvoje (včetně tvorby odpovídajících koncepcí a strategií, kde lze počítat s narůstáním významu regionálních inovačních strategií). Určitou výjimku zde představují Karlovy Vary a Jihlava vykazující pouze průměrnou pozici. Z celkového pohledu jsou ovšem (nezahrneme-li Prahu) mezikrajské rozdíly relativně málo významné. Závislost kvality lokálních faktorů na dosaženém stupně urbanizace se tak projevuje především na mikroregionální úrovni. Tato skutečnost upozorňuje na zásadní roli větších (inovačně orientovaných) firem ve venkovských mikroregionech, kde tak do jisté míry substituují nedostatečnou rozvinutost „tradičních“ komponent znalostní báze.

Skupina cenových faktorů

Skupina cenových (nákladových) faktorů si z regionálního pohledu dlouhodobě udržuje středně významné postavení. Její strukturu tvoří faktor ceny pozemků a faktor ceny práce a pronájmů. Tyto faktory lze pokládat za specifické indikátory KPP vypovídající o regionálních interakcích poptávky a nabídky.

Faktor ceny pozemků/pronájmů

Faktor podává agregované informace charakterizující úroveň poptávky a nabídky na relevantních trzích. Mezi hlavní všeobecná kritéria ovlivňující cenu stavebních pozemků a pronájmů patří především jejich poloha (posuzovaná na jednotlivých hierarchických úrovních) a vybavenost infrastrukturou. V případě cen pozemků jde o územně stabilizované nerezidenční (komerční) pozemky určené především pro výstavbu průmyslových objektů a skladových prostor. V tomto směru jsou vzhledem k roztržitosti informačních zdrojů nejčastěji poskytovány informace o průměrné ceně pozemků nabízených v průmyslových zónách (u větších měst jsou obvykle k dispozici cenové mapy s aktuálními údaji o tržních cenách všech pozemků). Informace o cenách pronájmů kancelářských prostor jsou významné zejména pro odvětví vyšších tržních služeb, pro která jsou v souladu s odpovídající úrovní tvorby přidané hodnoty obvykle nejatraktivnější centra měst, zejména centra metropolí (mezi cenou budov a cenou pronájmů pochopitelně existuje silná závislost, která se dále přenáší i na cenu pozemků).

Analýzy v ČR (2001/2002) potvrzují silnou závislost cen pozemků a pronájmů na velikosti sídel. Průměrné ceny stavebních pozemků v průmyslových zónách, zjištěné s dostupných databází doplněných relevantními údaji z realitních kanceláří a vlastního průzkumu, činily Praze 900 až 1500 Kč/m², v kategorii ostatních měst nad 100 tis. obyvatel přibližně 600 Kč/m², u měst s 50 až 99 tis. obyvateli 350 Kč/m², u měst s 25 až 49 tis. obyvateli 275 Kč/m², u měst s 10 až 24 tis. obyvateli 225 Kč/m² a u nejmenších měst 150 Kč/m² (ve vývoji cen se prosazuje pokles příp. stagnace). Stejná závislost se projevuje i v územní diferenciaci cen pronájmů, která je však (kromě výraznějšího vlivu lokálních faktorů) ve větší míře ovlivňována specifickými faktory. Podle informací z asi 600 realitních kanceláří a vlastního průzkumu se průměrná úroveň ročního pronájmu kancelářských prostor v centrálních částech měst v případě Prahy pohybovala v rozmezí 6000 – 9000 Kč/m², v kategorii ostatních měst nad 100 tis. obyvatel okolo 2650 Kč/m², u měst s 50 až 99 tis. obyvateli 2100 Kč/m², u měst s 25 až 49 tis. obyvateli 1600 Kč/m², u měst s 10 až 24 tis. obyvateli 1300 Kč/m² a u nejmenších měst většinou v intervalu 700 až 800 Kč/m² (stagnace cen s perspektivou jejich mírného růstu).

Faktor ceny práce

Cena práce je ve zkoumaném případě vnímána jako výsledek různorodých vztahů poptávky a nabídky na regionálních trzích práce. Regionální diferenciaci v ceně práce je kromě makroekonomicky působících činitelů (celková konkurenceschopnost ekonomiky, daňový systém, úroveň mzdové regulace atd.) přirozeně ovlivňována i regionálně resp. lokálně působícími činiteli (struktura ekonomických aktivit v interakci s kvalifikací pracovních sil, produktivita práce, úroveň nezaměstnanosti). Obecně lze konstatovat, že úroveň variability v ceně práce na regionální úrovni je v důsledku zavedených vyrovnávacích mechanismů v ekonomicky rozvinutých zemích většinou nižší než variabilita v ceně práce mezi těmito zeměmi. V tomto kontextu je ovšem potřebné poznamenat, že vypovídací schopnost informací o průměrné hrubé mzdě je kromě nezahrnutí ostatních osobních příjmů (např. příjmů podnikatelů) ovlivněna i užitou metodikou statistického výkaznictví.

Regionální statistika ČSÚ poskytuje informace o průměrných mzdách zpracované podle místa zaměstnaná pouze podle okresů a navíc jde o redukovaný soubor údajů. Mikroregionální hodnocení faktoru proto bylo zaleženo na originální metodice, vycházející z průměrných mezd významných firem činných ve zpracovatelském průmyslu a vyšších tržních službách s alespoň 100 resp. 20 zaměstnanci. Uvedeným

postupem byla vždy podchycena přibližně 1/3 z celkového počtu zaměstnanců, týkající se ovšem rozvojově nosných firem resp. odloučených organizačních jednotek se signálním významem pro tvorbu mezd. Nejvyšší úroveň mezd byla kromě pozičně suverénní Prahy zjištěné v mikroregionech Středočeského kraje. Opačné postavení pak zaujaly mikroregiony krajů Vysočina a Karlovarského (celková regionální diference v úrovni mezd je asi 1,8 x nižší než v případě její odvětvové diference).

Syntéza cenových faktorů

Výsledky syntézy potvrzují zásadní vlivy charakteru ekonomického rozvoje a hierarchického postavení regionálních center na úroveň cenových faktorů resp. poptávku po pracovních silách, stavebních pozemcích a kancelářských prostorech. Zcela výsadní postavení zde zaujímá Praha (indukující intenzivní efekty šířící se do sousedícího Středočeského kraje), s odstupem následovaná mikroregiony krajských měst a vybraných dynamicky se rozvíjejících podřízených center (zejména Mladá Boleslav, Český Krumlov, Jablonec n. N.). Do podprůměrných skupin pak spadají především venkovské regiony s malými centry (obvykle nepřevyšujícími hranici 10 tis. obyvatel). Popsaný proces dokládá zásadní změny v ekonomické struktuře hierarchicky nejvýše postavení měst (s významnými dopady i na jejich zázemí), které korespondují s dlouhodobým vývojem zaznamenaným v západoevropských zemích.

Skupina environmentálních faktorů

Jde o nejméně významnou skupinu zahrnující faktory urbanistické a přírodní atraktivity a environmentální kvality území, jejichž vliv na podnikatelské prostředí má specifický i všeobecný charakter.

Faktor urbanistické a přírodní atraktivity území

Faktor interpretuje celkovou přitažlivost urbanistického a přírodního prostředí regionu. V této souvislosti je pochopitelně zdůrazňována především jeho interakce s rozvojem turistiky a rekreace, za stále významnější jsou považovány i jeho všeobecné dopady spojené s nabídkou tzv. volnočasových aktivit. Na obecné úrovni lze konstatovat, že uvedený faktor ve významné míře spoluvytváří celkovou "image" daného regionu s adekvátními vlivy na KPP. Pro jeho hodnocení se obvykle používají kombinované metody, zahrnující vybrané (nabídkově i poptávkově orientované) charakteristiky přírodních a kulturních atraktivit území, doplněných vybranými ukazateli vztahujícími se k rozvinutosti infrastruktury volného času příp. i k dalším aktivitám (např. školy pro cizince).

Metodický postup vlastního hodnocení vychází z hierarchického principu aplikovaného na vybrané charakteristiky přírodní atraktivity území (chráněná území, přírodní památky UNESCO, lázeňská místa, struktura využití území), kulturně-historických památek a atraktivit (kulturní dědictví UNESCO, památkové rezervace a zóny, významné hrady a zámky, soubory lidové architektury, veletrhy a festivaly mezinárodního významu) a turistického významu regionů (počet lůžek v ubytovacích zařízeních, počet přenocování s důrazem na podíl cizinců). Z provedených syntéz výsledků dílčích hodnocení vyplývá, že kromě Prahy zařazené jako jediný region do vysoce nadprůměrné skupiny (Praha je všeobecně pokládána za turistické centrum světového významu) lze v krajském měřítku označit za nejvíce atraktivní kraje Liberecký, Karlovarský, Jihočeský a Královéhradecký a za naopak za nejméně atraktivní pak kraje Moravskoslezský a Plzeňský.

Faktor environmentální kvality území

Environmentální kvalita území je sice v daném směru obecně považována spíše za významově sekundární, v případě extrémních hodnot narušení životního prostředí však může být vnímán jako významná bariéra ekonomického rozvoje nejen ve smyslu jeho celkové udržitelnosti, ale i smyslu výrazného snížení investiční atraktivity. Hodnocení faktoru nejčastěji vychází z analýzy ukazatelů charakterizujících hygienickou úroveň životního prostředí (důraz na odpovídající vlivy na zdravotní a psychický stav obyvatelstva). V tomto kontextu jsou pak za nejdůležitější

považovány ukazatelé znečištění ovzduší v kombinaci s dalšími vybranými ukazateli charakterizujícím narušení ostatních složek životního prostředí.

Hodnocení faktoru je v našem případě založeno na ukazatelích imisního znečištění ovzduší oxidem siřičitým, prašným aerosolem a oxidy dusíku (průměrná roční úroveň koncentrací znečišťujících látek), doplněných charakteristikami intenzity silniční dopravy (emise NO_x , CO a C_xH_y , zatížení obyvatelstva hlukem) a charakteristikami ekologické stability krajiny (percepce schopností krajiny tlumit negativní vlivy ekologické devastace). Je pochopitelné, že environmentální kvalita území významným způsobem souvisí se stupněm jeho urbanizace a dále na strukturou ekonomických aktivit. V souladu s tím logicky vykazují nejlepší hodnoty kraje Jihočeský, Vysočina a Plzeňský.

Syntéza environmentálních faktorů

Z celkového pohledu je daná skupina faktorů, zohledňujících poměrně širokou škálu odpovídajících preferencí podnikatelských subjektů, poněkud heterogenní (stimulační i limitující charakter působení). Tato okolnost spojená s protisměrným působením obou faktorů poněkud komplikuje jejich souhrnné vyhodnocení. Žádný mikroregionu tak nebyl zařazen do nejlepší skupiny (většina z nich spadá do průměrné skupiny). Nejvyšší podíl mikroregionů s příznivými hodnotami environmentálních faktorů byl (kromě Pražského kraje zařazeného s ohledem na její turistickou atraktivitu do 2. skupiny) zjištěn u krajů Jihočeského, Karlovarského a Libereckého a naopak nejvíce mikroregionů s nepříznivými hodnotami environmentálních faktorů u krajů Ústeckého a Moravskoslezského.

Komplexní hodnocení faktorů kvality podnikatelského prostředí

Komplexní hodnocení regionální KPP sumarizuje výsledky dílčích analýz jednotlivých faktorů provedených v souladu se zvoleným postupem (standardizované klasifikační schéma) a se zohledněním jejich významového postavení. Hodnotící proceduru lze formálně zapsat následujícím způsobem:

$$\text{KPP} = \text{O} \cdot v_o + \text{P} \cdot v_p + \text{I} \cdot v_i + \text{R} \cdot a_r + \text{C} \cdot P_C + \text{E} \cdot v_e$$

Kde:

KPP = kvalita podnikatelského prostředí

O = obchodní faktory

P = pracovních faktory

I = infrastrukturní faktory

R = regionální a lokální faktory

C = cenové faktory

E = environmentální faktory

v = významové váhy.

Prostřednictvím výše uvedeného postupu získáváme agregované informace interpretující postavení jednotlivých regionů daného státu podle dosažené úrovně jejich podnikatelského prostředí. Hodnoty KPP logicky vykazují silné vazby na srovnatelné hodnoty regionálního HDP (např. podle výsledků případové studie českých krajů odpovídající hodnota korelačního koeficientu přesahuje hranici 0,95). Z obecného pohledu můžeme rovněž konstatovat, že KPP vykazuje silnou závislost na populační velikosti regionů resp. jejich center (regionální centra v souladu s teorií centrálních míst vesměs představují hlavní rozvojový prostor daného regionu). Uvedená závislost se projevuje především na mikroregionální úrovni (nodální regiony). Na hierarchicky vyšší tzn. mezoregionální úrovni je tato závislost poměrně často „překrývána“ působením procesů vyššího řádu, promítajících se např. do ekonomické struktury regionů či míry jejich integrace do světové ekonomiky (viz např. nejednoznačné výsledky hodnocení statistické závislosti mezi KPP a mírou nezaměstnanosti). Významnou roli zde hraje i značná inercie socioekonomických systémů. Kromě diferenciací v celkové úrovni KPP je rozvoj jednotlivých regionů pochopitelně ovlivňován i rozdíly v jejich vybavenosti jednotlivými faktory KPP, které

v interakci s rozdílnými preferencemi poptávajících subjektů selektivně ovlivňují jejich podnikatelskou atraktivitu. Z praktického hlediska pak lze konstatovat, že užitý přístup (respektující globální, makroekonomickou i mikroekonomickou dimenzi ekonomiky v interakci s rozvojovými podmínkami jednotlivých regionů) má charakter pravděpodobnostního modelu, akcentujícího všeobecné i specifické tendence v ekonomickém rozvoji a korespondujícího s praktickými potřebami vytváření koncepčně založených strategií regionálního rozvoje.

V případě České republiky provedené analýzy KPP ukazují, že s výjimkou zcela specifického Pražského kraje tvořeného pouze statutárním územím hlavního města nejsou rozdíly mezi zbývajících třinácti kraji v celkové úrovni KPP vážené počtem obyvatelstva příslušných mikroregionů (podobně jako v případě dosažené úrovně HDP na obyvatele) příliš výrazné. Ve všech těchto krajích totiž zaujímají významný podíl relativně málo urbanizované "venkovské" mikroregiony, pro které je charakteristická nízká KPP.

Tabulka č. 7: Hodnoty KPP podle krajů

kraj	obyvatelstvo v tis.	KPP celého kraje	KPP centra	HDP/obyv. v tis. Kč
Pražský	1169	1,31	1,31	547
Středočeský	1123	2,90	2,28 (M.B.)	254
Jihočeský	625	3,00	2,12	241
Plzeňský	551	2,79	1,69	251
Karlovarský	304	3,20	2,42	217
Ústecký	820	3,32	2,70	229
Liberecký	428	3,02	2,34	221
Královéhradecký	551	3,01	2,08	245
Pardubický	508	3,06	1,91	231
Vysočina	519	3,18	2,30	235
Jihomoravský	1128	2,74	1,61	255
Olomoucký	639	3,19	2,36	211
Zlínský	595	3,27	2,54	223
Moravskoslezský	1270	3,34	2,25	223
Česká republika	10230	2,90	1,31 (Pr.)	256

Poznámka: Počet obyvatel k datu sčítání lidu v r. 2001, hodnoty HDP za rok 2004 v tržních cenách podle nové metodiky ČSÚ.

V daném směru mají proto vyšší vypovídací schopnost rozdíly mezi jednotlivými krajskými centry, které disponují nejvyšší úrovní KPP a v souladu s tím obvykle zaujímají i pozici hlavních pólů ekonomického růstu, disponujících vysokou podnikatelskou atraktivitou (nejvýznamnější vnitřní rozdíly v KPP mezi mikroregionem krajského města a zbytkem kraje byly zjištěny v krajích Jihomoravském, Plzeňském a Pardubickém). Z krajských center vykazuje jednoznačně nejvyšší úroveň KPP (podobně jako ve většině západoevropských zemí) hlavní město Praha, s odstupem následované Brnem a Plzní. Na druhé straně pomyslného žebříčku se pak nacházejí Ústí n. L., Zlín a Karlovy Vary. Po zohlednění zjištěných skutečností byly české kraje zařazeny do tří základních skupin: do první skupiny spadá pouze Pražský kraj, do průměrné skupiny bylo zařazeno celkem osm krajů a podprůměrná skupina pak zahrnuje zbývajících kraje Moravskoslezský, Ústecký, Zlínský, Karlovarský a Olomoucký. Z hlediska vývojové diferenciaci hodnot regionálního HDP zjištěné výsledky v souladu s výsledky starších analýz naznačují, že počáteční divergenční fáze postupně přechází do neutrální fáze, ve které již nedochází k výraznějšímu zvyšování celkové variability daného souboru. Významnou závislost úrovně KPP na populační velikosti příslušných regionů pak zřetelně dokládají průměrné hodnoty KPP zjištěné na mikroregionální úrovni v rámci užitého pětistupňového klasifikačního schématu: pro stanovené velikostní skupiny mikroregionů s hraničními hodnotami 200, 100, 50 a 25 tis. obyvatel činily odpovídající hodnoty KPP 1,7 – 2,5 – 3,1 – 3,4 – 3,9. Zjištěné výsledky rovněž potvrzují významné vlivy vzdělanosti obyvatelstva a geografické polohy na diferenciaci krajů podle úrovně KPP.

Z pohledu dlouhodobého rozvoje má pochopitelně zcela zásadní význam vývojová dynamika jednotlivých regionů. Tato dynamiku odráží nejen vývoj vlastních regionů, ale i intenzitu jejich integrace v rámci národních a nadnárodních socioekonomických systémů. Komplexní vyhodnocení KPP tedy zahrnuje jak procesy směřující k rozvojové polarizaci, tak procesy směřující k integraci rozvoje (chápané v souladu s uvedenou teorií polarizovaného rozvoje od J. Friedmanna jako protiváha polarizace). Integrační procesy lze, podobně jako při hodnocení KPP, účelně interpretovat prostřednictvím hierarchického přístupu. Pokud jde o mikroregionální úroveň lze za nositele integrace považovat nerovnováhu na příslušných trzích práce, která je primárně překonávána prostřednictvím dojížděky a vyjížděky za zaměstnáním (v dlouhodobém časovém horizontu se tato nerovnováha může stát i významným migračním faktorem měnícím prostorovou strukturu osídlení). Při vysoké míře této nerovnováhy logicky dochází k „pracovnímu“ podřizování ekonomicky slabších mikroregionů silnějším konkurentům s dynamicky se rozvíjejícími centry. Z hlediska integrace socioekonomických systémů představuje tento proces neustálého přetváření systému nodálních regionů základní úroveň. Za druhou, vyšší úroveň integrace pak lze označit tvorbu růstových os jako důsledek intenzivního šíření rozvojových efektů, které jsou v dominantní míře generovány póly růstu. Tato úroveň integrace má ve srovnání se základní úrovní výrazně selektivnější charakter, neboť růstové osy primárně vznikají jako interakční propojení pólů růstu a v souladu s tím vykazují silný stupeň prostorové determinace (tento závěr respektuje empirickou zkušenost, že ekonomický rozvoj má tendenci postupovat po úrovních hierarchie směrem od vyšší úrovně k nižší). Kromě těchto růstových os s nadregionálním resp. národním významem mohou vznikat i sekundární růstové osy resp. poloosy regionálního významu (tento jev je charakteristický zejména pro silně urbanizovaná zázemí nejvýznamnějších měst či pro ekonomicky úspěšné mikroregiony nacházející se v blízkosti růstových os národního významu). Pro co nejobektivnější identifikaci primárních a sekundárních růstových os je nezbytné disponovat informacemi o rozvojových předpokladech a vývojových tendencích jednotlivých mikroregionů. Jejich syntézu lze provést na základě srovnání skutečných a teoreticky příslušných hodnot KPP v interakci s populační velikostí mikroregionů, doplněného dalšími kritérii (např. míra nezaměstnanosti a její vývojové trendy ve srovnání s odpovídajícími národními nebo mezoregionálními hodnotami). Naznačený postup umožňuje odlišit skutečné osy ekonomického růstu od urbanizačních os vyprofilovaných na základě historického vývoje osídlení (v dlouhodobém časovém horizontu se ovšem oba uvedené typy nacházejí ve vztahu vzájemné příčinné podmíněnosti). Lokalizace regionů, měst a obcí podél těchto os obecně zvyšuje jejich přitažlivost pro podnikatelské subjekty v důsledku indukce externích úspor (projevujících se např. vyšší kvalitou a flexibilitou pracovních sil či kvalitnější nabídkou dopravního spojení) a většího potenciálu nabídky výrobní kooperace a dalších typů spolupráce. Třetí a nejvyšší úroveň integrace pak představuje nadnárodní integrace, jejímž institucionalizovaným nositelem je v našem případě Evropská unie a základním prostorově ekonomickým projevem tvorba růstových zón nadnárodního/evropského významu (např. centrální evropská zóna směřující z jihovýchodní Anglie přes Belgie s Nizozemskem a dále Německo a Švýcarsko do severní Itálie).

Tabulka č. 8: Hlavní procesy rozvojové polarizace a integrace

hierarchická úroveň	hlavní nositelé polarizace	hlavní nositelé integrace
<i>globální</i>	póly růstu globálního významu	tvorba růstových zón nadnárodního významu
<i>makroregionální</i>	póly růstu mezinárodního	tvorba primárních růstových os

	významu	národního významu
<i>mezoregionální</i>	póly růstu národního významu	tvorba sekundárních růstových os regionálního významu
<i>mikroregionální</i>	centra nodálních regionů	rozvoj nodálních procesů

Poznámka: Hlavní formu nodálních procesů představuje dojíždka (zejména dojíždka za zaměstnáním).

V podmínkách ČR v průběhu ekonomické transformace došlo ke zvýšení intenzity dojíždky za prací jako základní formy dělby práce a hlavního faktoru determinujícího tvorbu nodálních regionů. Významným důsledkem tohoto vývoje je zvyšování míry „pracovní“ podřízenosti ekonomicky slabších mikroregionů silnějším konkurentům (podle dostupných pramenů lze mezi podřízené zařadit celkem 44 resp. se zohledněním kritéria minimální velikosti 60 mikroregionů pověřených obcí 3. stupně). Největší počet podřízených mikroregionů se nachází v Moravskoslezském, Jihomoravském, Středočeském a Plzeňském kraji. Provedené analýzy dokládají, že krajská města kromě funkce administrativních center plní i funkci hlavních pólů ekonomického růstu. V tomto směru se jako pól růstu nadnárodního významu prosazuje pouze Praha a ostatní póly růstu tak mají „pouze“ národní význam (kromě krajských měst, z nichž stanovená kritéria nesplňuje jen Ústí n. L, se do této skupiny svým ekonomickým postavením řadí i Mladá Boleslav). Pokud jde o růstové osy bylo identifikováno celkem sedm růstových os národního významu, označených jako západní radiální osa (Praha – Plzeň), severovýchodní radiální osa (Praha – M.Boleslav – Liberec), východní radiální osa (Praha – Pardubice – Hradec Králové), jižní radiální osa (Praha – České Budějovice), českomoravská integrační osa (Praha – Brno), centrální moravská osa (Brno – Olomouc) a východní moravská osa (Brno – Zlín). Z výsledků je zřejmá nezastupitelná role Prahy jako ekonomického centra ČR (vysoký stupeň jejího vlivu dokládá i rozvinutý systém sekundárních růstových os ve Středočeském kraji). V tomto kontextu je potřebné dále zdůraznit i zásadní roli Brna v perspektivní ekonomické integraci moravského prostoru. Jako jediné zatím nebyly systémem jasně vyprofilovaných růstových os národního významu integrovány kraje Moravskoslezský a Ústecký, což odráží existující dlouhodobé problémy spojené s jejich ekonomickou restrukturalizací (celkový počet obyvatel mikroregionů integrovaných růstovými osami národního a regionálního významu se nicméně blíží hranici 60 %).

5. LOKALIZAČNÍ CHOVÁNÍ FIREM

Přímé investice (tj. investice do výrobních faktorů bez spekulativních portfoliových investic) jsou spolu s tvorbou inovací a růstem vzdělanosti obyvatelstva všeobecně považovány za nejdůležitější dlouhodobé faktory ekonomického rozvoje. Kvantitativní a strukturální charakteristiky přímých investic jsou podmíněny zejména následujícími procesy:

- globalizací ekonomické aktivity, znamenající geografické rozšiřování operačního působení zejména nadnárodních společností a prohlubování jejich vzájemné závislosti
- vytvářením hospodářských seskupení
- změnami v povaze výroby v reakci na růst spotřebitelské poptávky po lepší kvalitě, různorodosti a rychlosti dodávek zboží (economy of scope)
- všestranným zlepšováním dopravní a spojové infrastruktury.

Uvedené procesy spoluvytvářejí mnohem svobodnější prostředí pro lokalizaci investic než v minulosti. Tato skutečnost stále více ovlivňuje vývoj světové ekonomiky (celkový roční objem

všech přímých zahraničních investic v letech 2000 – 2005 pohyboval kolem 750 mld. USD), která se na jedné straně stává mobilnější, na druhé straně však logicky i zranitelnější. Za perspektivní odvětví jsou pokládány zejména elektronika, chemické speciality, biotechnologie a produktivní služby. Dlouhodobě největšími světovými investory jsou USA, za nimiž s odstupem následují Velká Británie, Německo, Francie, Nizozemsko, Čína. a Japonsko. V pořadí největších příjemců investic je odpovídající pořadí USA, Velká Británie, Čína, Francie, Německo a Nizozemsko.

Z mikroekonomického pohledu jsou za nejvýznamnější faktory stimulující firmy k prostorové mobilitě pokládány zejména:

- tržní faktory – rozšiřující se trhy zvyšující poptávku (strana outputu), nízká intenzita územních vazeb (strana inputu)
- technologické faktory – nízká fondová náročnost a rychlá návratnost investovaného kapitálu, nízké nároky na dopravu (uspokojitelné silniční dopravou)
- konkurenční faktory – teoreticky vyšší potenciál mobility u exportně orientovaných firem, vysoké pracovní náklady stavící firmy před rozhodnutí zda investovat do pracovně úsporných technologií nebo si najít novou lokalitu s nižšími pracovními náklady
- regulační faktory – uvolnění regulace cílené na snížení ochrany trhů povzbuzující firmy k přezkoumání původního lokalizačního výběru, environmentální zpřísnění regulace s podobnými dopady na chování firem jako v předchozím případě
- geografické faktory – nedostatek prostoru pro rozvoj resp. vysoké náklady spojené s jeho získáním, urbanistické přetížení (překrvení) území limitující jeho operativní dostupnost.

Většina teoretických studií se shoduje v tom, že firmy realizují prostorové přesuny svých aktivit jestliže stávající lokalizace nekoresponduje s vypracovanými strategiemi jejich dalšího rozvoje. V tomto směru je ovšem potřebné zdůraznit, že jde pouze o jednu z možných reakcí, ke které firmy obvykle přistupují až po vyčerpání ostatních nabízejících se možností. Základní typy těchto reakcí lze schematicky znázornit takto:

A. ustoupit

B. pokračovat:

B.1 ohraničit se

B.1.1 regionalizovat se

B.1.2 specializovat se

B.2 růst

B.2.1 diverzifikovat se

B.2.2 geograficky se rozšířit.

Základní volba ustoupit znamená z pohledu podnikatelského subjektu prodat firmu či podíl na firmě (jde o moudrou volbu zejména v případě, když hlavní akcionáři nejsou připraveni provést změny umožňující přežití firmy). V případě volby pokračovat a ohraničit se může firma volit buď alternativu založenou na koncentraci svého úsilí na geograficky ohraničené trhy (např. trh vlastní země) nebo na věcně ohraničené trhy (např. trh nealkoholických nápojů). Druhá volba často přináší potřebu mezinárodní orientace firmy s cílem dobytí výsadního postavení na příslušných trzích. Obě volby jsou obvykle spjaty se zvýšeným úsilím o racionalizaci činnosti s cílem udržení či získání konkurenčních výhod. Pokud si firma vybere strategii růstu resp. expanze může volit buď alternativu snižování podnikatelských rizik cestou diverzifikace činnosti (např. prostřednictvím fúze či převzetí jiných firem) či rozšiřováním vybraných aktivit (často spojeném s jejich přesuny uvnitř firmy, motivovanými i snahou o lepší využití disponibilních zdrojů) nebo alternativu geografického rozšiřování firmy do blízkosti perspektivních trhů. Tato

strategická alternativa je tedy nejtěsněji spjata se změnami lokalizace, realizovanými prostřednictvím zakládání nových dceřinných firem resp. pobočných závodů a v určitých případech i změnou lokalizace (migrace) vlastní firmy, a proto je i hlavním předmětem zájmu teorie lokalizace. Teorie lokalizace je oblast ekonomické teorie, která se zabývá silami určujícími rozmístění ekonomických činností a na tomto základě se snaží předvídat lokalizační chování investorů. V této souvislosti je ovšem potřebné poznamenat, že vzhledem k nákladům a rizikovosti nových investic firmy preferují strategie adaptačního typu založené na investicích v již existujících či nově získaných aktivitách (sem patří i fúze či převzetí resp. akvizice firem, indukující spolu asi 3/4 světového objemu přímých zahraničních investic) před investicemi na zelené louce, označovaných i jako mobilní investice.

Investiční pobídky

Primárním cílem poskytování investičních pobídek je přilákat zahraniční investice do dané země. Tyto pobídky (dotace, granty, subvence a další stimuly) jsou obvykle poskytovány ve vazbě na výrobní resp. průmyslové investice na zelené louce, generující největší multiplikační efekty. Standardně jsou však poskytovány i na investice do vybraných oblastí služeb (zejména výzkumné a vývojové služby, centra sdílených služeb a další podnikatelské služby). Obecně jde především o mobilní investice, neboť alokace územně vázaných investic je omezena na nevelký počet vhodných lokalit (např. v případě investic do těžebního průmyslu je rozhodujícím kritériem pro alokaci investic bilanční zásoba nerostné suroviny tj. tyto investiční projekty jsou málo citlivé na standardní investiční pobídky). Z pohledu hostitelských zemí či regionů jsou investiční pobídky nabízeny především z následujících důvodů:

- jako nástroj překonání ekonomické deprese
- jako nástroj zvýšení exportní výkonnosti
- jako nástroj řešení regionálních problémů nezaměstnanosti resp. nízké kupní síly obyvatelstva
- jako nástroj podporující využití komparativních výhod s následnými pozitivními dopady na rozpočtové příjmy
- jako nástroj podporující transfer know-how a moderních technologií.

Z pohledu investorů jsou investiční pobídky vesměs posuzovány příznivě, i když jde spíše o pomocné kritérium investičního rozhodování. Rozhodující kritéria jsou v tomto směru determinována dlouhodobým ziskovým potenciálem dané země (regionu) ve spojení s nízkou hladinou rizik snižujících potenciální efektivnost investice. Standardním nástrojem výběru nejvhodnějších lokalit je analýza hlavních ovlivňujících faktorů (lokalizačních faktorů resp. faktorů kvality podnikatelského prostředí). Je pochopitelné, že soubor těchto faktorů a jejich významová váha se liší podle charakteru a povahy daného investičního záměru.

Investiční pobídky lze rozdělit do dvou základních kategorií: finanční/fiskální pobídky a nefinanční pobídky (informace významné z hlediska rozvoje podnikatelských aktivit). Fiskální pobídky obvykle preferují méně rozvinuté země s nedostatkem disponibilních prostředků z veřejných rozpočtů, zatímco finanční pobídky pak nabízejí především ekonomicky rozvinutější země. Z hlediska způsobu použití lze rozlišovat kategorii automaticky udělovaných pobídek a kategorii selektivně udělovaných pobídek. V prvním případě jde o podpory poskytované všem investičním projektům splňujícím stanovená kritéria. Ve druhém případě není velikost pobídek předem přímo stanovena a závisí na typu investičních projektů a prokázání jejich potřeby (zdůraznění doplňkového charakteru pobídek). Zejména v poslední době se objevují snahy o určitou regulaci pobídek, motivovaná ideou "spravedlivé" soutěže. Existující dohody v rámci EU jsou ovšem spíše rámcové povahy (např. informační povinnost členských zemí o udělovaných veřejných podporách či stanovení ve vazbě do maximální výše 35 % plánovaného objemu

investic; základní právní ustanovení vztahující se k investičním pobídkám jsou zakotveny v systému ochrany hospodářské soutěže) a jsou poměrně často obcházeny na bázi regionů či měst.

Za hlavní kritéria určující úroveň veřejné podpory investičních projektů jsou považovány:

- míra regionální nezaměstnanosti
- počet vytvořených pracovních míst
- míra exportní orientace projektu resp. substituce importu
- technologická úroveň projektu (transfer vyspělých technologií)
- stupeň využití místních dodavatelů a surovin
- zvýšení příjmové úrovně místní ekonomiky
- spoluúčast místní reprezentace při rozhodování investora (např. navrácení dotace při nedodržení doby působnosti investora v dané lokalitě)
- dlouhodobý růstový potenciál investující firmy
- zvýšení produktivity práce.

V souvislosti s investicemi často narážíme na pojem ekonomické zóny, které lze chápat jako specifický nástroj podpory přímých investic. Jejich názvy nemají ustálenou formu - setkáváme se zde s označením zvláštní ekonomické zóny, svobodné celní zóny, svobodné obchodní zóny, svobodné přístavy atd. (odhaduje se, že ve světě existuje přes 500 významných ekonomických zón zaměstnávajících více než 5 mil. pracovních sil). Jejich typickým rysem je speciální režim daňových a celních plateb odlišujících je od okolního prostoru. Pokud jde o EU je si ovšem nutné v tomto směru uvědomit, že jejím významným atributem je ustavení jednotného ekonomického prostoru (celní ochrana je tak uskutečňována pouze vůči třetím zemím). V souladu s tím je postoj příslušných orgánů EU ke zvláštním ekonomickým zónám značně restriktivní (viz např. ukončení specifického režimu samostatného zvýhodňování tzv. zvláštních ekonomických zón Polska po jeho vstupu do EU).

Ve výše uvedeném kontextu mají zvláštní postavení především tzv. svobodné celní zóny, jejichž charakteristickým rysem je osvobození od placení dovozních či vývozních daní tj. v daném smyslu nejsou integrální součástí státního celního teritoria (dovoz zboží do zóny není považován za dovoz do příslušného státu a zboží předané do zóny z mateřského státu je považováno za export). Tyto zóny mohou být dále členěny na obchodní a zpracovatelské zóny. Obchodní zóny mají zvláště jako tzv. svobodné přístavy dlouhou historii (svobodným přístavem bylo již staré Kartágo a ve 14. stol. zřídily italské městské státy řetězec svobodných přístavů po celém Středomoří; současné obchodní zóny představují významné základny pro skladování, zasílatelství, labelling a ostatní jednoduché operace spojené s re-exportem). Zpracovatelské zóny pak v podstatě představují vyšší vývojový stupeň obchodních zón (typickou formou je exportní zpracovatelská zóna se speciálním statutem umožňujícím bezcelní dovoz zařízení a ostatních materiálů pro výrobu zboží určeného pro export – příkladem jsou např. Baranquilla v Kolumbii či foreign trade zones v USA zaměřené na export hotových výrobků do hostitelské země, využívající efektu nižších cel na hotové výrobky ve srovnání s dovozem komponent či materiálů).

V další části jsou podány příklady systémů investičních pobídek udělovaných ve vybraných zemích, s důrazem na členské státy EU (a v jejich rámci na země sousedící s ČR).

USA

Americký standardní systém pobídek je vzhledem k zahraničním a domácím investorům neutrální. Tento princip však nesdílejí regionální podpory, které jsou výrazně orientované na přilákání zahraničního kapitálu. Jejich hlavní součástí jsou daňové prázdny (daň z příjmu

právnických osob, majetkové daně). Dále jsou stimulovány investiční aktivity v zaostávajících regionech (včetně podpory výstavby infrastruktury). Obvyklým limitem objemu udělovaných podpor je 50 % kapitálových nákladů projektu, v případě zvýhodněných půjček pak 10 mil. USD. Regionální rozvojové agentury usilují o kompletní nabídku, zahrnující pozemky, daňové prázdny, dodavatele a služby. Příkladem stimulačních regionálních programů uplatňovaných v Texasu je Smart job fund (poskytující přímé dotace na školení zaměstnanců v nových aktivitách zpracovatelského průmyslu), Texas enterprise zone program (zahrnující refundaci daní cílenou především na podporu kapitálových investic v méně rozvinutých oblastech) a Texas capital fund (zaměřený na venkovské oblasti).

Japonsko

Centralizovaný systém investičních pobídek je orientován především na podporu růstu ve vybraných odvětvích (zejména high-tech). Regionálně založené podpory jsou méně selektivní. Na vládní úrovni jsou poskytovány podpory na tvorbu pracovních míst ve vymezených regionech (s horní hranicí cca 30 tis. USD na jedno vytvořené pracovní místo). Fiskální stimulační mají podobu daňových prázdin a speciálních úvěrů na daň z příjmu až do 10 % daňové povinnosti. Firmy si obvykle mohou rovněž odečíst 7 % z hodnoty nákupu pokročilých technologií a ušetřené prostředky použít na rozvoj vědy a výzkumu (na inovace v nových oborech zahrnujících úspory energií a environmentální aktivity může být odpočteno až 50 % výdajů na výzkum a vývoj). Japonská rozvojová banka poskytuje výhodné úvěry na průmyslové investice, rozvoj vědeckovýzkumných aktivit a na programy regionálního rozvoje (tyto půjčky lze ve významné míře doplnit z jiných vládních zdrojů v případě ostrova Hokkaidó).

Velká Británie

Udělování pobídek je selektivní, přičemž nejvyšší jsou v podporovaných regionech se stagnujícím ekonomickým růstem či s probíhající restrukturalizací průmyslu (tzv. rozvojové a středně rozvinuté regiony). Nejvýznamnějším centrálním pobídkovým programem je Regional selective assistance orientovaná na investice v průmyslu i ve službách. Odpovídající pobídky se vztahují na fixní aktiva (participace na nákladech na výstavbu objektů a strojní vybavení příp. na zakoupení a zainvestování pozemků – min. hranice fixních kapitálových výdajů činí 780 tis. EURO), nově vytvořená pracovní místa (do max. výše 12 tis. EUR) a participaci na nákladech na školení zaměstnanců příp. některých nákladech souvisejících s pronájmy pracovních prostor. Finanční podpory lze využít nejen na nové, ale i rozšiřující investice a racionalizační opatření. V rozvojových regionech je kromě kapitálového limitu EU stanoven limit podpory na vytvořené pracovní místo (ve středně rozvinutých regionech jsou tyto limity sníženy přibližně na polovinu). Další významný program je označován jako Regional enterprise grants. Tyto granty jsou orientovány buď na firmy s méně než 25 zaměstnanci investující v rozvojových regionech nebo na inovační projekty firem s méně než 50 zaměstnanci investující v rozvojových a středně rozvinutých regionech. Širší a výrazně odlišný soubor selektivně uplatňovaných pobídek je nabízen v Severním Irsku a částečně i ve Skotsku a Walesu. Rozšíření se týká např. dodatečných prémie ke kapitálovým dotacím, osvobození od daně z nemovitostí a dále dotací na zápisný kapitál, úlevy z daně z příjmu právnických osob, dotace na výzkum a vývoj (až do výše 390 tis. EUR), marketing a strategické plánování.

Irsko

Irsko lze označit za rodnou zemi pobídek, které jsou zde uplatňovány již od 50. let. V současnosti je zde k dispozici jeden z nejpropracovanějších systémů investičních pobídek. Odpovídající programy spravuje zejména rozvojová agentura IDA Ireland. Selektivně poskytované podpory lze členit do následujících oblastí:

1. kapitálové dotace určené především pro průmysl a mezinárodně obchodovatelné služby, jejich výše je závislá na ekonomické úrovni regionu a typu investice (vyšší u nových a exportně orientovaných investic)
2. dotace na zaměstnanost udělované jako alternativa ke kapitálovým dotacím – cca 12,5 tis EURO na pracovníka (50 % dotace je vyplaceno až po uplynutí 1 roku)
3. dotace na školení poskytované investorům v průmyslu a vybraných druzích služeb v případě nových projektů mohou dosáhnout až 100 % nákladů
4. dotace na výzkum a vývoj až do výše 50 % podílu na nákladech příslušných projektů, které jsou primárně orientované na zvyšování konkurenceschopnosti průmyslu
5. dotace na nájemné (zahrnující i leasing) orientované zejména na pronájem objektů vlastněných IDA (max. výše může dosáhnout 60 % nájemného).

Daňová stimulace investic se odvíjí od mimořádně nízké 12,5 % daně z příjmů právnických osob, vztahující se na produkci zboží určeného na export, mezinárodně působící finanční služby, rozvoj informatiky a vybrané druhy poradenských služeb. Nabízena je i redukce místních majetkových daní až na dobu 10 let a zrychlené odpisy (vybrané průmyslové zóny).

Francie

Investiční pobídky jsou orientovány především na vytváření nových pracovních míst v regionech s vysokou nezaměstnaností. Dostupné jsou tři základní typy investičních pobídek:

1. Prime d'amenagement du territoire (PAT) – dotace rozdělované prostřednictvím celostátně působící regionální rozvojové agentury DATAR. Významným kritériem je vytvoření minimálně 20 pracovních míst v nové či rozšiřující se firmě. PAT činí max. 10700 EURO na vytvořené pracovní místo a spolu s kapitálovým limitem EU může být uplatněna pouze ve vymezených regionech, kde jsou dále investující firmy s přidělenou PAT po následující 2 roky osvobozeny od daně z příjmu právnických osob a po další 3 roky platí pouze 2/3 této daně (možná jsou i další daňová osvobození).
2. Prime regionale a l'emploi (PRE) – financování z regionálních zdrojů nezávisle na centrální vládě se zaměřením na malé firmy. PRE na pracovní místo se pohybuje v rozmezí 1500 - 6 000 EUR a nelze ji kombinovat s PAT.
3. Prime regionale a la creation d'entreprises (PRCE) – regionální grant na zahájení podnikatelské činnosti, udělovaný prostřednictvím Direction Regionale de l'industries. V prioritních zónách může dosáhnout výše až 30 000 EUR a lze ji kombinovat s PRE nebo PAT. Dále je realizován program, který poskytuje finanční podporu společnostem hodlajícím přesunout svoji činnost z pařížského regionu do jiných částí Francie (má charakter dotace placené zaměstnancům, kteří se stěhují spolu s firmou a její max. výše se pohybuje kolem 12 000 EUR na hlavu). Mezi další podpory patří všeobecně uplatňované daňové úlevy cílené na rozvoj vědeckovýzkumných aktivit, osvobození od daně z podnikání placené místním úřadům či zvýhodněné úvěry pro malé a střední firmy vyplácené regionálními agenturami (tyto firmy mohou být za předpokladu splnění stanovených kritérií, např. zaměstnání osob nad 50 let, rovněž částečně osvobozeny od placení sociálního pojištění).

Itálie

Podpora investic je směřována především do zaostávajících jižních regionů (Mezzogiorno). K dispozici jsou následující druhy podpor:

1. kapitálové dotace (max. povolené sazby jsou uplatňovány v zaostávajících regionech, zvýhodněna jsou i vybraná odvětví, jako je přesné strojírenství, elektronika a telekomunikace)
2. nízko úročené (vybrané průmyslové investice, výzkumné projekty do 75 % objemu investice) a subvencované (až 65 % úroků v případě MSP) půjčky

3. daňová stimulace např. osvobození od daně z podnikání a komunálních daní až na dobu 10 let, osvobození od placení sociálního pojištění opět až na dobu 10 let, osvobození či snížení registrační daně.

Výše uvedené podpory jsou doplněny dalšími pobídkami, týkajícími se především účasti na vládních výzkumných a vývojových programech.

Španělsko

Široká škála investičních pobídek udělovaných státem i regiony je zaměřena především na méně rozvinuté regiony (v závislosti na jejich zařazení do vytvořených zón) a projekty zahrnující výzkum a vývoj. Přímými dotacemi je podporována tvorba pracovních míst (cca 3000 EUR na pracovní místo), školení nových zaměstnanců (až do 100 % nákladů), rozvoj zemědělství a navazujícího průmyslu, rozvoj obnovitelných a alternativních zdrojů energie a environmentálně zaměřené projekty. Dále jsou poskytovány bezúročné a nízkouročené půjčky na podporu projektů v oblasti základního a aplikovaného výzkumu a průmyslového designu. Daňová stimulace se týká především sociálního zabezpečení, kde příslušné odvody mohou být sníženy o 50, výjimečně až o 100 %. Některé regionální vlády (např. Baskicko) uplatňují i osvobození od daní z příjmu právnických osob na dobu 10 let.

Německo

Klíčovou pobídkou jsou selektivně udělované investiční granty – Investitionszuschuss, placené z fondu programu Gemeinschaftsaufgabe. Vztahují se na vybrané regiony a projekty v oblasti průmyslu, obchodu a související infrastruktury. Úroveň této kapitálové dotace včetně kombinace s ostatními specifickými regionálními podporami se liší podle regionu (18 až 35 % z objemu investice, přičemž nejvyšší limity podpory jsou uplatňovány ve východních spolkových zemích; v západních spolkových zemích jsou upřednostňovány regiony s růstovými póly) a rovněž podle typu projektu (upřednostňovány jsou nové investice před rozšiřujícími investicemi a racionalizačními programy). Jako doplněk k základní investiční dotaci lze dále aplikovat speciální dotace vztahující se jak k tvorbě běžných, tak k tvorbě vysoce kvalitních pracovních míst zlepšujících inovativní potenciál firem (výše příspěvku se pohybuje v rozmezí 7 500 - 20 500 EUR na vytvořené pracovní místo v závislosti na jejich charakteru a umístění). Další významné pobídky jsou udělovány v rámci souboru programů pro rekonstrukci ERP (regionální rozvoj, podpora začínajících podnikatelů, ochrana životního prostředí). V praxi mají charakter automaticky udělovaných zvýhodněných půjček s fixní úrokovou mírou. Stanovený relativní limit činí 50 % z objemu investice (ve východních zemích výjimečně až 75 %) a absolutní přibližně milion EUR. Půjčka musí být splacena do 10 let v případě strojních a do 15 let v případě stavebních investic a musí být kryta garancemi (lze využít odkladu splácení na dobu až 5 let). K dispozici je celá řada dalších podpůrných programů spolkové vlády i jednotlivých spolkových zemí (daňové pobídky, zvláštní zrychlené odpisy ve východních spolkových zemích, programy na podporu výzkumu a vývoje atd.). Velkorysý německý dotační program umožňuje investorovi získat počáteční úhrnnou dotaci až kolem 300 tis. EURO na vytvořené pracovní místo.

Rakousko

Rakousko nabízí jak národní, tak regionální investiční pobídky. Výše pobídek se mění zejména podle lokalizace investice, počtu vytvořených pracovních míst a technologické pokročilosti investice.

1. finanční pobídky – kapitálové granty včetně kombinací s půjčkami (orientace na náklady spojené s technologiemi, inovacemi a výzkumem a vývojem), dotace pracovních míst (zachovaných po dobu alespoň 3 let), nízkouročené půjčky na průmyslové i jiné projekty a

dále garance z programů ERP (max. 7 mil. EUR s dobou splatnosti do 10 let) zaměřené na MSP

2. daňové pobídky – běžná je investiční úleva s 9 % odpočtem od daňového základu (fixní aktiva využívaná pod dobu alespoň 4 let, školení zaměstnanců), 25 až 35 % daňový odpočet nákladů na vědu a výzkum, zvláštní úlevy pro učně
3. pobídky spolkových zemí – různorodé pobídky kombinující granty s půjčkami, určené např. na zahájení činnosti a rozvoj firem (MSP až 30 %, velké firmy pak až 20 % ze základu daně, maximální objem 1 mil. EURO) a dále na všeobecný rozvoj výzkumných a inovačních aktivit.

Polsko

Úroveň pobídek je selektivně diferencována podle typu investice a charakteru ekonomického rozvoje regionu. Daňové pobídky jsou realizovány prostřednictvím odpočtů ze základu daně (investiční výdaje exportně orientovaných firem a náklady na strojní vybavení spojené s licencemi a vlastními patenty do výše 35 %, výdaje na měřicí techniku ve spojení se zavedením standardů ISO 30 %, ostatní investiční výdaje 10 %). Ve vybraných průmyslových odvětvích lze u investic nad 8 mil. EUR získat 35 % slevu na dani z příjmu a u ostatních investic nad 2 mil. EUR 15 % slevu. Určité specifikum Polska představují tzv. zvláštní ekonomické zóny, které byly vytvářeny od poloviny 90. let za účelem přilákání zahraničních investic. Původní zákon, který poskytoval zejména pokud jde o daňové úlevy rozsáhlé pravomoci orgánům místní samosprávy byl harmonizován z pravidly EU a v celkem 15 současných zónách tak může investor získat daňové úlevy z daně z příjmu ve výši 50 % (investice nad 10 mil. EUR vytvářející alespoň 50 nových pracovních míst) až 65 % (MSP) objemu investice. Dalšími typy investičních pobídek jsou kapitálové granty (do výše 25 % objemu investice), granty na tvorbu pracovních míst (max. 4 tis. EURO na jedno místo) a školení, slevy na dovozních clech, zrychlené odpisy. Poskytovány jsou rovněž granty na regionální úrovni (zejména v regionech se zvýšenou nezaměstnaností).

Maďarsko

Maďarský (původně dosti nadstandardní) systém pobídek prošel od svého založení postupnou redukcí. Jeho základem jsou všeobecné daňové úlevy, poskytované na dobu 5 let (příznivé investiční prostředí je ovšem dáno již nízkou 16 % sazbou daně z příjmů právnických osob) při vytvoření alespoň 500 pracovních míst či při lokalizaci investice ve vybraných regionech (podnikatelských zónách) ji lze prodloužit až na 10 let. Obvykle požadovaná minimální výše investice do strojního zařízení činí 37,5 mil. resp. 11,5 mil. EURO ve vybraných regionech (v tomto případě může daňová úleva dosáhnout až 100 %). Pokud jde o investice do vědy a výzkumu mají firmy nárok na 20 % odpočet ze základu daně. Dále jsou poskytovány kapitálové granty zaměřené zejména na high-tech projekty, vědu a výzkum a rozvoj ICT (horní limit činí 470 tis. EURO). Jiné dotace jsou spojeny s programy regionálního rozvoje (zde činí horní limit až 750 tis. EURO). K dispozici jsou rovněž dotace na tvorbu pracovních míst (na absolventy a nezaměstnané lze od úřadů práce získat dotaci až do 100% výše mzdy; max. objem dotace 376 tis. EURO) a školení zaměstnanců a přirozeně i zvýhodněné bankovní úvěry.

Slovensko

Systém pobídek (zabezpečený vládní agenturou na podporu investic SARIO) byl vytvořen ve srovnání se sousedními zeměmi poněkud opožděně. V současnosti však má standardní podobu a je efektivně kombinován se zavedenou rovnou daní ve výši 19 %. Pokud investující firma získá statut strategického investora (nová či rozšiřující investice ve výši alespoň 400 mil. Sk, snížená v okresech s nejméně 10 % nezaměstnaností na polovinu, může získat daňové prázdny týkající se daně z příjmu na dobu až 10 let (včetně návazného poskytnutí úvěru). Dále jsou poskytovány dotace na vytvoření nových pracovních míst (max. výše dotace na 1 místo je diferencovaná

podle míry nezaměstnanosti v rozsahu 30 až 160 tis. Sk) a školení zaměstnanců (max. 10 tis. Sk na zaměstnance). K dispozici jsou rovněž zvýhodněné půjčky a úvěry cílené zejména na zvýšení exportní výkonnosti firem a marketingové aktivity. Ze strany místních samospráv a úřadů práce pak může investor počítat s připravenými pozemky v průmyslových zónách (obec může k tomuto účelu obdržet půjčku rovnající se 50 % nákladů na vybudování technické infrastruktury), s prodejem pozemků za symbolickou cenu a dalšími stimuly (např. příspěvky na bydlení a dopravu).

Česká republika

Systém pobídek byl přijat až v roce 1998 (v roce 2000 pak byl přijat zákon o investičních pobídkách) a vztahuje se na zahraniční i domácí firmy. Současný systém zajišťovaný vládní agenturou na pro podporu podnikání a investic Czechinvest (připravovány změny týkající se např. podpory strategických služeb) obsahuje:

1. Slevy na dani příjmu právnických osob až po dobu 10 let – minimální objem investice v odvětvích zpracovatelského průmyslu 200 příp. 100 mil. Kč v okresech s nejvyšší mírou nezaměstnanosti při dodržení kritéria 40 % podílu strojního zařízení (celková výše investičních pobídek kromě školení a rekvalifikací nesmí překročit 40 % resp. 60 a 50 % v případě malých a středních firem z objemu investice)
2. Podpora tvorby nových pracovních míst (200 tis. Kč v okresech skupiny A s nejvyšší nezaměstnaností, 100 tis. Kč. v okresech skupiny B se silně nadprůměrnou nezaměstnaností, s možností navýšení při zaměstnání osoby ze zdravotním postižením či nezaměstnaného evidovaných na ÚP déle než 3 měsíce; v rámci programu podpory tvorby nových pracovních míst jsou adekvátním způsobem podporovány projekty ve zpracovatelském průmyslu a dále centra zákaznické podpory a sdílených služeb nad 10 mil. Kč v okresech o 50 % převyšujících průměrnou míru nezaměstnanosti).
3. Dotace na školení a rekvalifikace – lze využít jak v případě průmyslových investic, tak v případě technologických center a center strategických služeb (do výše 35 % nákladů v okresech příslušných do skupin A, B a C s nadprůměrnou nezaměstnaností).
4. Dotace na podnikatelskou činnost – určeno pro technologická centra a centra strategických služeb (min. výše investice 15 resp. 30 mil. Kč při vytvoření 15 až 50 pracovních míst – výše podpory je dále diferencována podle krajů od 50 do 20 % podílu z investice).

Dalšími nástroji stimulace investic jsou např. osvobození od cla a zálohové platby DPH u dovozu strojů a zařízení typu high-tech, snížení základu daně z příjmu právnických osob o 10 až 15 % pořizovací ceny nových strojů a technologií nebo poskytování investičně připravených území v průmyslových zónách za symbolickou cenu (zahraniční investoři mohou získat pozemky do svého vlastnictví prostřednictvím místních dceřinných společností) – k tomuto účelu může příslušná obec získat bezúročnou půjčku až do výše 60 % celkových nákladů s dobou splatnosti 5 let na nákup a zainvestování pozemků). Czechinvest rovněž zajišťuje potřebné informace pro potenciální investory, týkající se např. nabídky průmyslových zón či potenciálních dodavatelů.

