

MASARYKOVA UNIVERZITA
EKONOMICKO-SPRÁVNÍ FAKULTA

Regionální ekonomie a politika II

Milan Víturka

Brno 2007

Autor:

Doc. RNDr. Milan Víturka, CSc.

Lektoroval:

Doc. Ing. Jaroslav Macháček, CSc.

© Milan Víturka, 2007

ISBN 978-80-210-4478-4

OBSAH

1. ÚVOD	5
2. TEORIE REGIONÁLNÍHO ROZVOJE	6
2.1 Neoklasické a neoliberalní teorie regionálního rozvoje	6
2.1.1 Lokalizační teorie	6
2.1.2 Neoklasické teorie	7
2.1.3 Neoliberalní teorie	9
2.2 Keynesiánsky orientované teorie regionálního rozvoje	12
2.2.1 Keynesiánsky založené teorie	13
2.2.2 Ostatní poptávkově založené teorie	13
2.3 Strukturalistické a regulační teorie regionálního rozvoje	17
2.4 Kriticko-realistické teorie regionálního rozvoje	20
2.5 Institucionální teorie regionálního rozvoje	22
2.6 Shrnutí kapitoly	24
2.6.1 Otázky k zamyšlení	25
3. ZVYŠOVÁNÍ VZÁJEMNÉ ZÁVISLOSTI V GLOBÁLNÍ EKONOMICE	25
3.1 Potenciál ovlivnění	26
3.1.1 Ekonomická citlivost	26
3.1.2 Dostupnost trhů	27
3.1.3 Celkový potenciál ovlivnění	29
3.2 Potenciál reakce	30
3.2.1 Ekonomická úroveň	30
3.2.2 Investiční atraktivita	31
3.2.3 Celkový potenciál reakce	32
3.3 Syntetický ukazatele interdependence	33
3.4 Shrnutí kapitoly	36
3.4.1 Otázky k zamyšlení	36
4. MEZINÁRODNÍ SPOLUPRÁCE Z POHLEDU MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM	37
4.1 Typy spolupráce	38
4.2 Navázání spolupráce	42
4.3 Shrnutí kapitoly	45
4.3.1 Otázky k zamyšlení	46

5. KVALITA PODNIKATELSKÉHO PROSTŘEDÍ.....	47
5.1 Hlavní skupiny ovlivňujících faktorů	47
5.1.1 Skupina obchodních faktorů	49
5.1.2 Skupina pracovních faktorů	52
5.1.3 Skupina infrastrukturních faktorů	54
5.1.4 Skupina regionálních a lokálních faktorů	56
5.1.5 Skupina cenových faktorů.....	57
5.1.6 Skupina environmentálních faktorů.....	59
5.2 Komplexní hodnocení faktorů kvality podnikatelského prostředí	60
5.3 Shrnutí kapitoly	64
5.3.1 Otázky k zamyšlení.....	64
6. LOKALIZAČNÍ CHOVÁNÍ FIREM	65
6.1. Mobilní investice firem	65
6.2. Investiční pobídky	70
6.3 Shrnutí kapitoly	78
6.3.1 Otázky k zamyšlení.....	78
7. REGIONÁLNÍ POJETÍ KONKURENCESCHOPNOSTI	80
.....	80
7.1 Teoretická východiska a regionální přístupy k hodnocení.....	80
konkurenceschopnosti	80
7.2 Vybrané nástroje podpory regionální konkurenceschopnosti	85
7.3 Shrnutí kapitoly	93
7.3.1 Otázky k zamyšlení.....	93
8. STRATEGIE REGIONÁLNÍHO ROZVOJE	94
8.1 Úvodní poznámky	94
8.2 Regionální politika Evropské unie.....	98
8.3 Strategie regionálního rozvoje České republiky.....	106
8.4 Shrnutí kapitoly	112
8.4.1 Otázky k zamyšlení.....	112
9. REGIONÁLNÍ MARKETING	113
9.1 Metodická východiska a hlavní nástroje regionálního marketingu	113
9.2 Vybrané příklady regionálního marketingu	118
9.3 Shrnutí kapitoly	126
9.3.1 Otázky k zamyšlení.....	126
SEZNAM LITERATURY	128

1. ÚVOD

Regionální ekonomie se jako samostatný vědní obor rozvíjející se v rámci ekonomických věd zabývá regionální dimenzí ekonomického rozvoje, která je zde interpretována s důrazem na vzájemné vazby mezi podnikatelskou sférou a podnikatelským prostředím a dále na tvorbu a aplikaci regionálních politik jejichž prostřednictvím je vykonávána nezastupitelná role státní správy a územní samosprávy v regionálním rozvoji. Obecně lze konstatovat, že regionální ekonomie svým hierarchickým postavením logicky představuje spojovací článek mezi makroekonomickými a mikroekonomickými přístupy k ekonomickému rozvoji.

V rámci regionální ekonomie byla postupně vytvořena poměrně rozsáhlá soustava teorií regionálního rozvoje vesměs navazujících na hlavní teoretické směry ekonomie; řada z těchto teorií však představuje originální příspěvek k rozvoji ekonomické teorie. V této publikaci je však hlavní pozornost věnována vnějším a vnitřním faktorům determinujícím resp. ovlivňujícím regionální rozvoj, při jejichž analýze a syntéze je systematicky postupováno od globální (hlavními diskutovanými tématy jsou zvyšování vzájemné závislosti/interdependence v globální ekonomice a lokalizační chování velkých firem) přes nadnárodní (mezinárodní spolupráce z pohledu malých a středních firem) a dále národní a regionální (teoretické a praktické otázky spojené s podporou regionálního rozvoje) až po lokální (regionální a municipální marketing) hierarchickou úroveň. Tímto postupem v podstatě dochází k naplňování původně ekologického a v současnosti ve stále větší míře i ve společenských vědách aplikovaného komplexního přístupu prezentovaného pod heslem „mysli globálně, jednej lokálně. Jeho hlavní jádro zde představuje originální metoda hodnocení územně vázaných faktorů kvality podnikatelského prostředí. Odpovídající přínosy jsou spojeny především s tím, že regionální kvalitu podnikatelského prostředí lze spolu s kvalitou příslušných firem považovat za rozhodující stavební kameny regionální konkurenceschopnosti, která je považována za základního nositele národní konkurenceschopnosti.

Ze společenského pohledu lze konstatovat, že kvalitní regionální politika v současnosti představuje jednu ze základních možných odpovědí na nové výzvy, příležitosti a ohrožení generované prohlubující se globalizací ekonomiky. V souladu s touto skutečností jsou příslušné teoretické i praktické poznatky dále prezentovány v systémovém kontextu tvorby a implementace moderních regionálních politik (zejména regionální a strukturální politiky Evropské Unie, která představuje její druhou nejvýznamnější „společnou“ politiku), odvíjejících se z vypracovaných rozvojových strategií (viz např. strategie regionálního rozvoje České republiky) cílených na podporu nejen ekonomicky efektivního, ale i harmonického a dlouhodobě udržitelného regionálního rozvoje. Právě v této souvislosti se projevují největší praktické přínosy regionální ekonomie, umocňované jejími interdisciplinárními vazbami s dalšími vědní obory (zejména s územním plánováním a ekonomickou geografii a dále se sociologií či ekologií). V širším společenském kontextu tyto přínosy přispívají k řešení významného problému konvergence versus divergence v ekonomickém rozvoji, které je podmíněno vzájemným poměrem preferencí prisuzovaných principu zásluhovosti a principu solidarity.

2. TEORIE REGIONÁLNÍHO ROZVOJE

Teorie regionálního rozvoje úzce souvisí s prostorem, který byl však jako ekonomická kategorie zejména v klasické a neoklasické ekonomii po dlouhou dobu přehlížen resp. od něj bylo abstrahováno (viz např. idealizovaný koncept homogenního prostoru v neoklasické ekonomii) ačkoliv je nepochybné, že mezi prostorem a ekonomickým rozvojem existují oboustranné příčinné vazby. S větší pozorností věnovanou prostoru se setkáváme teprve od počátku minulého století, zejména v souvislosti s úsilím o vysvětlení obecných zákonitostí spojených s uspořádáním ekonomiky v prostoru. Nicméně ani v současnosti není významu prostoru v ekonomii věnována dostatečná pozornost a do jisté míry je tak v podstatě pokračováno v dlouhé tradici prostorově bezrozměrných ekonomických modelů, nerespektujících prostor jako jednu ze základních univerzálních veličin (tuto skutečnost lze pokládat za jednu z hlavních bariér omezujících jejich celkovou vypovídací schopnost o fungování reálné ekonomiky). I přes uvedené skutečnosti byl vytvořen poměrně značný počet teorií regionálního rozvoje, přičemž jejich výchozí principy jsou ovšem často protikladné. Tato různorodost je nesporně 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. regionálních teorií inspirovaných jinými vědními obory, které tak představují originální přínosy regionální ekonomie pro rozvoj ekonomické vědy). Praktická aplikace teorií regionálního rozvoje tak postupně nabývá poněkud 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 modernějších 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).

2.1 Neoklasické a neoliberální 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 neoliberálních teoriích nahrazeny nedokonalou konkurencí, spojenou s úsporami z rozsahu produkce a asymetrickou informovaností aktérů. Společným rysem obou teoretických směrů je předpoklad, že k nejefektivnější 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 neoliberální politikou je základem hospodářko-politické praxe vyspělých zemí, v jejímž rámci je položen důraz na řešení problémů na straně nabídky.

2.1.1 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 Žítěk, 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 (Hotteling), 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, teorie tržních zón – Lösch a teorie prostorové ekonomie usilující o modelové propojení ekonomie s ekonomickou geografii a prostorovým plánováním – Isard). Z praktického pohledu (chování firem, hospodářská a regionální politika) je patrně největším přínosem lokalizačních teorií rozpracování konceptu 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 managementu vysoce mobilních 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 příp. cena vody a energií, úroveň životního prostředí, kvalita místní a regionální správy atd.). K tomu je však potřebné poznamenat, že toto rozhodování spojené s úsilím o nalézání komparativních lokalizačních výhod je kromě odvětvové příslušnosti firem a makroekonomických a regionálních politik (např. investiční pobídky) ovlivňováno i celou řadou nekvantifikovatelných subjektivních faktorů, přičemž jde navíc přirozeně pouze o jednu složku rozvojových strategií firem.

2.1.2 Neoklasické teorie

Vývoj neoklasických teorií byl výrazně ovlivněn prudkým rozvojem aplikace ekonometrických metod v ekonomii po druhé 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 (půda, práce, kapitál), ale zejména výrazné 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 = celkový 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 proměnná A je obecně označována za souhrnnou resp. multifaktorovou produktivitu (jako druhý exogenní faktor je pak dále 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 technologické konstanty.

Nejjednodušší pokusy o regionální rozvedení neoklasické teorie představují jednosektorový a dvousektorový model regionálního rozvoje (zejména Borts a 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 způsobující meziregionální rozdíly 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 počtu obyvatelstva a technickým pokrokem). Reálná vypovídací schopnost modelu je v souladu s jeho jednoznačně neoklasickým založením (dokonalá konkurence, pružnost cen a informovanost aktérů) a rovněž podceňováním nákladů migrace značně omezená, nicméně za určitých okolností mohou rozvojové tendence do určité míry korespondovat s z něho odvozenými predikcemi – viz např. sbližování 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 (doprovázeném 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 následně podnítl emigraci z regionů s nižšími mzdami dokud se nevyrovnají mzdové hladiny mezi regiony (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 diferenciací v exportní specializaci regionů, což může díky různé odvětvové úrovni technického pokroku vést k dalšímu prohloubení jejich ekonomické diferenciací). 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, jako jsou 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 (k tomu je účelné připomenout, že obecně neoklasikové považují veřejné politiky za málo efektivní). 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 ekonomické rozdíly mezi zeměmi a regiony. Výše zmíněné modely růstového účetnictví rovněž v podstatě popírají diskontinuální charakter technického pokroku a schopnost inovací vytvářet nové trhy (viz např. dynamicky rostoucí trh softwarových 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 byla inspirována řada nástrojů uplatňovaných v moderní regionální politice, např. deregulační opatření.

2.1.3 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 významné teoretické směry, označované jako nová teorie růstu a nová ekonomická geografie. Jejich protagonisté vesměs zastávají neoliberální politické pozice a oproti neoklasickému směru se odlišují opuštěním 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 všech klíčových 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 a v podstatě i celého socioekonomického systému). Soustřeďují se tedy na základy akumulárního 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 (včetně. analýz faktorů lokalizace) a jeho inovačního potenciálu.

V rámci nové teorie růstu lze vyčlenit dva hlavní typy modelů, z nichž první typ klade důraz na akumulaci lidského kapitálu a druhý typ na akumulaci znalostního kapitálu (prostřednictvím technických a technologických inovací), zvyšujících výnosy z rozsahu. Modely založená na lidském kapitálu vychází ze základního předpokladu, že úsilí jednotlivce zdokonalit své osobní dovednosti resp. rozšířit si své vědomosti, zvýší rovněž produktivitu příp. motivaci ostatních pracovníků a produktivitu fyzického kapitálu (motor ekonomického růstu). 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. 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 pak 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 tedy i 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 kapitálu a kladnou hodnotou růstu obou kapitálů a příjmů a spotřeby na hlavu), rostou již 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 pak 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 tom 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 posléze vede i ke zlepšení nabídky pracovních příležitostí (zajišťované přelévacími efekty). Produkční funkce je definována takto (zjednodušeně):

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

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.

Druhý typ modelů je založen na akumulaci znalostního kapitálu (kreativity). Jejich patrně nejvýznamnějším 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 následně zvyšují produktivitu všech výrobních faktorů (ekonomické využití kapitálu znalostí je tedy určováno na mikroekonomické úrovni, a sice rozhodnutími firem investovat do inovací).

Model předpokládá, že rozvoj objemu společenských znalostí (technologická konstanta A) vzniká především přelévacím efektem z privátního výzkumného úsilí. Základní otázkou aplikace uvedeného modelu je to, zda znalosti jsou konkurenčním (jak model víceméně předpokládá) nebo nekonkurenčním faktorem. Pokud jsou znalosti pokládány za konkurenční faktor, představují spolu s fyzickým kapitálem a prací nákladové faktory, mezi kterými se firmy rozhodují v souladu se svými rozvojovými strategiemi. V tomto kontextu je zdůrazňována nezbytnost 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 kombinuje monopolní postavení s přelévacími efekty, kdy 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 zejména o neúplné práva na ochranu intelektuálního vlastnictví, v důsledku čehož dochází k nekontrolovatelnému přelévání výsledků vědy a výzkumu (tento proces je často, i když z věcného pohledu poněkud nedůsledně, zahrnován mezi zdroje pozitivních externalit). Hospodářské a regionální politiky vycházející z daného modelu pak věnují pozornost zejména těm opatřením a nástrojům, které vedou ke zvyšování inovačních schopností firem či k přilákání těchto firem do regionu. S tím koresponduje i podpora veřejnoprávních subjektů vědy a výzkumu (zejména univerzit a specializovaných, zvláště přírodovědně a technicky zaměřených vědecko-výzkumných ústavů), které nepochybně rovněž představují významný zdroj přelévacích efektů, a dále účelná podpora rozvoje informačních systémů a technologií. Celkově lze konstatovat, že veřejné výdaje mají významný vliv na to, kterého z možných stavů rovnováhy pak bude dosaženo. Odpovídající produkční funkce má následující tvar:

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

Kde:

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

R = objem firemních výdajů na výzkum a vývoj.

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 do určité míry přiřadit 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. Váha a vnitřní struktura jednotlivých skupin faktorů se přirozeně mění s dosaženým stupněm rozvoje ekonomiky. 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 této souvislosti zastává obecnou tezi, že nedůležitější zdroje prosperity nejsou zděděny, ale jsou vytvořeny a důležitý je především způsob, jakým spolu soutěží firmy a nikoliv jaká odvětví spolu soutěží). V souladu s tím prosazuje koncept klastrů, které chápe jako geografická soustředění vzájemně provázaných firem, specializovaných dodavatelů, poskytovatelů služeb a dalších institucí. Aplikace tohoto konceptu je mnohem bližší regionálnímu (geografickému) než odvětvovému členění systému národní ekonomiky a v souladu s tím poskytuje vhodný návod pro generování dodatečných externích úspor v podnikatelském sektoru. Významným zástupcem daného teoretického 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 publikace Geography and

Trade, 1991). Dané prostorové uspořádání ekonomiky je považováno za nejefektivnější, neboť představuje kumulovaný výsledek úsilí velkého množství aktérů o maximalizaci svých užiteků.

2.2 Keynesiánsky orientované teorie regionálního rozvoje

Keynesiánský poptávkově orientovaný přístup definovaný v rámci makroekonomické politiky je z hlediska adekvátního pojetí regionálního rozvoje charakteristický svým primárním důrazem na redistribuci veřejných finančních zdrojů cílenou na vyrovnávání disparit (nerovností) generovaných nerovnovážným ekonomickým rozvojem regionů, který je v tržní ekonomice považován za průvodní jev vývoje. 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 disparit v ekonomické úrovni regionů, které však bylo dosaženo na úkor efektivnosti celé ekonomiky). Ze získaných zkušeností z realizace odpovídajících nástrojů a 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 role 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 ke spotřebě

MPS = mezní sklon k úsporám.

Pro vlastní regionální výzkum je zřejmě nepřínosnější objev konceptu multiplikátoru, založeného na logickém předpokladu, že každé výdaje jsou současně příjmem někoho jiného a s rostoucími příjmy se přirozeně zvyšuje i spotřeba. Ekonomický rozvoj lze tedy podle tohoto předpokladu 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.

2.2.1 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 rozvojem technického pokroku), zaručenou míru růstu (danou poměrem mezního sklonu k úsporám a kapitálové náročnosti výstupu, udržujícím v modelu potřebnou rovnost plánovaných úspor a investic), anticipovanou míru růstu (danou relevantním očekáváním tržních subjektů) a skutečnou míru růstu (zjištěnou ex-post). Rovnovážený růst by měl být zajištěn rovností prvních tří uvedených měr, což je ovšem v praxi zcela nemožné (resp. není znám mechanismus, který by splnění této podmínky zajistil). Model je založen na řadě dalších 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 lákání zahraničních investic, motivovanou snahou o snižování nerovnováhy regionálního rozvoje.

Poměrně ucelenou teorii regionálního rozvoje představuje teorie exportní základny D. C. Northa, rozlišující zaměstnanost v základním resp. exportním (chápaném jako hnací sektor ekonomického rozvoje) a doplňkovém sektoru (chápaném jako pasivní sektor zabezpečující chod odvětví exportního sektoru). Úspěšnost rozvoje daného regionu je pak podmíněna jeho schopností vyrobit exportní komoditu, přičemž poptávka po ní je determinována mimo region. Proces specializace regionu na export určitého zboží či služeb 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 úrovni (v rozvoji řady zemí, např. USA, export zjevně nehraje rozhodující roli). Nicméně je možné konstatovat, že nepřímá podpora exportu (přímá podpora exportu je v EU a řadě dalších zemí – členů WTO obecně zakázána) tvoří významnou součást hospodářské politiky a vytváří i určitý prostor pro její regionální implikace.

2.2.2 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 odvozené potřeby vládních finančních i administrativních (např. relokace veřejných institucí či restriktivní opatření vůči firmám lokalizovaným v urbanisticky přetížených územích) intervencí cílených na zmírňování 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) zdůrazňujících nerovnoměrnost ekonomického růstu a propojující prostorové uspořádání ekonomiky s teorií hospodářského růstu. 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, analyzované s využitím modelu vstupů a výstupů W. Leontiefa) a dynamickou Schumpeterovu teorii rozvoje založeného na inovacích. Rozlišovány jsou rozvíjející se 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 rozvojově příznivým okolnostem rostou rychleji než ostatní a zaujímají tak v ekonomice dominantní postavení. Prostřednictvím poptávky je pozitivně ovlivňován nejen rozvoj existujících výrob a služeb, ale i vznik nových výrob 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 (potvrzení Perrouxova názoru, že integrační procesy opomíjejí zaostalé regiony). 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 Perrouxovy 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, rozvoj i šíření inovací podle Friedmanna probíhá podle hierarchického vzorce, kdy šíření inovací je usnadňováno podobností strukturálních a behaviorálních charakteristik regionů, přičemž transformace vztahů mezi jádrem a periferií je základním předpokladem dlouhodobě udržitelného ekonomického růstu (k podobnému závěru na obecnější úrovni dospěl např. i švédský geograf T. Hägerstrand, podle kterého poznatky nejdříve proniknou do velkých center, z nichž se následně šíří do sousedních center a v poslední etapě pak proniknou i do periferních oblastí). Zajímavé jsou i jeho úvahy o pozitivních vlivech hierarchického systému sídelních center ve výše uvedeném směru (praktickým vyjádřením účelnosti stimulace vývoje hierarchického uspořádání sídelních center je politický koncept známý jako decentralizovaná koncentrace).

Celkově lze konstatovat, že výše popsaný teoretický přístup (na rozdíl od většiny ostatních teorií regionálního rozvoje) do značné míry 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 poptávka po nových investicích)
- geografickou (založenou na prostorové koncentraci socioekonomických aktivit a v souladu s tím zdůrazňující význam rozmístění hlavních sídelních center).

Podle praktického významu lze teorie polarizovaného rozvoje řadit mezi nejvýznamnější směry v rámci dané skupiny teorií regionálního rozvoje (v tomto ohledu na ni navazuje řada dalších teorií, z nichž lze uvést např. Klaasenovu teorii implantace, předkládající jako koncept řešení problémů zaostávajících regionů lokalizaci velké ekonomické aktivity). Při její praktické aplikaci však byly výše uvedená teoretická východiska často opomíjena, což je patrně rozhodující příčinou celé řady neúspěšných aplikací (viz např. rozporné zkušenosti známé z V. Británie, Francie a jižní Itálie z 50. a 60. let minulého století). Z dalších důvodů těchto neúspěchů je často 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. 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 (příklad aplikace v podmínkách ČR – viz Víturka M. a kol.: Regionální vyhodnocení kvality podnikatelského prostředí v České republice, 2003).

Z praktických důvodů je na tomto místě potřebné uvést poznámku o nutnosti důsledného rozlišování často zaměňovaných pojmů pól rozvoje a pól růstu – v našem pojetí jde v obou případech v podstatě o sídelní aglomerace nadregionálního významu aktuálně plnící roli hlavních socioekonomických center příslušných regionů, přičemž pól rozvoje je nadřazený pojem obecně označující sídelní centrum s významným postavením vzniklým historickým vývojem kvalitativních i kvantitativních ekonomických faktorů determinujícím rozvinutí určitého typu ekonomické struktury, která se při výrazné změně ekonomických podmínek může projevit buď progresivním (vysoká schopnost adaptace zajišťující další ekonomický růst posilující resp. udržující jeho socioekonomickou pozici – v tomto případě jde o funkční pól růstu) nebo regresivním (nízká schopnost adaptace bránící ekonomickému růstu a oslabující jeho

socioekonomickou pozici – v tomto případě jde o nefunkční resp. deprivovaný pól růstu) způsobem.

Významné přínosy rovněž obsahuje teorie kumulovaných příčin G. Myrdala, odmítající automatické tendence sociálních systémů k rovnováze a zavádějící pojem tzv. oběžné kumulativní kauzality. Tuto kauzalitu Myrdal vysvětluje tak, že změna jednoho významného faktoru (např. změna průměrné cenové hladiny) návazně způsobuje i změnu orientace dalších faktorů a tyto sekundární změny posilují prvotní změnu. Aplikace tohoto přístupu (původně použitého pro popis situace v rozvojových zemích) na regionální rozvoj znamená, že pokud nějaký region roste rychleji než ostatní budou 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 bankrot velké firmy. Ve vyspělých regionech vede vzájemně provázané působení kumulativních mechanismů k vytvoření růstové spirály, spojené mj. i 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 (v této souvislosti ovšem dostatečně nezohlednil otázku vzájemného poměru časového zpoždění v difúzi obou efektů). 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 sílící územní provázanosti (lokalizace firem v zaostávajících regionech, růst meziregionální kooperace firem) k integraci a následnému snižování rozdílů v rámci 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 i veřejnými programy podpory regionálního rozvoje (v tomto směru je teorii vytýkáno 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 institucionálních teorií).

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 zvenčí 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 jízdě na kole, 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 není přesvědčen o často zdůrazňovaných významných multiplikačních efektech investic do realizace rozsáhlých infrastrukturních 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 dřívějšími 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 především překonat depresi a negativní vztah jejich obyvatelstva k úspěšnějším regionům („závist je cestou k neúspěchu“) prostřednictvím mobilizace místních zdrojů, účelně podporované rozvojovými institucemi a perspektivně orientovanými programy podpory regionálního rozvoje. V tomto ohledu je tedy akcentována významná role rozvojových agentur a strategií 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 lze pak podle Hirschmana tuto skutečnost pokládat za jasný důvod pro uplatnění intervenčních nástrojů. Ze srovnání s teorií kumulativních příčin vyplývá větší význam přisuzovaný pozitivním mechanismům, na druhé straně se jako podobná jeví stanoviska týkající se uplatňování státních intervencí do ekonomického (regionálního) rozvoje.

2.3 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 jako logický důsledek latentního vývoje tržní ekonomiky, kterou považují za systémově nestabilní (původní představy o odstranění kapitalismu a jeho nahrazení socialismem však její současní protagonisté pokládají v souladu s historickým vývojem vesměs za překonané). Odpovídající globálně orientované teorie (nejstarším příkladem jsou teorie závislosti, které ovšem z velké části posléze ustrnuly v různých variantách bludných kruhů) obvykle vycházejí z ekonomiky rozvojových zemí. Z dalších teorií lze uvést např. teorii „nové mezinárodní dělby práce“, která klade významný důraz na úlohu nadnárodních společností, přesouvajících za účelem využití levných výrobních zdrojů části svých výrobních kapacit do rozvojových zemí. Za negativní rys je v tomto směru považováno především selektivní omezení investic na vybraná odvětví, která jsou většinou rozvíjena aniž následně vytvářejí silnější vazby na hostitelskou ekonomiku a prohlubují tak jejich exportní závislost. Podle zastánců uvedené teorie se tak rozvojové země i přes určitou 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 ekonomického rozvoje – viz např. rychle se rozvíjející země jihovýchodní Asie). V rámci neomarxistických teorií pak nalezneme i některé teorie zcela popírající základní paradigmata moderní ekonomie. Jejich příkladem je

zejména teorie nerovnoměrné směny A. Emmanuela, odmítající že výše mezd je odvozována od ceny produkovaného zboží.

Mezi významné teoretiky druhé poloviny 20. stol. dále patří D. Harvey jako reprezentant strukturalistického marxismu, usilující ve své teorii o integraci nerovnoměrného rozvoje s teorií krize kapitalismu. Jeho pozornost je soustředěna na lokální úroveň a vychází z procesu akumulace kapitálu jako nevýznamnějšího kumulativního mechanismu. Nadměrná akumulace kapitálu zákonitě vede k jeho znehodnocení, které je řešeno jeho exportem. Hlavní podstatou mezinárodních konfliktů je pak boj o to, ve kterém místě dojde k tomuto znehodnocení (uvedené konflikty mohou mít různou 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 (tvořené např. orgány místní správy, vlastníky pozemků, developery, stavebními firmami a hypotečními bankami), které považuje za nejvýznamnější subjekt regionálního rozvoje. V této souvislosti Harvey upozorňuje na cyklicky se opakující investice do výstavby budov a infrastruktury (které nazývá sekundárním cyklem oběhu kapitálu), které dává do příčinné souvislosti s krizemi vznikajícími v základní sféře výroby (primární cyklus oběhu kapitálu). Ve stejné době vznikla i „houpačková“ teorie N. Smithse s odpovídajícím modelem pohybu kapitálu (spojeného s neustále se opakujícími 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 diferenciatní mechanismy – úroveň měst (pozemková renta), národní (dělba práce) a globální (výše mezd) úroveň. Za hlavní vyrovnávací (nivelizační) 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. Holland za klíčový faktor nerovnováhy pokládá nerovnoměrné rozdělení moci ve společnosti. V tomto ohledu zdůrazňuje úlohu velkých nadnárodních firem, vytvářejících podle jeho názoru zvláštní sektor označený jako mezoekonomika, který je charakteristický monopolní či oligopolní konkurencí. Dominantní pozice těchto firem vyplývá především z jejich možností využívat levné zdroje pracovních sil a rovněž vyhýbat se placení daní prostřednictvím manipulací s výší zisku využívajících transferových resp. vnitřofiremních cen, jejichž tvorba je plně v rukách těchto firem (cílem je vykázat zisk v zemi s nejnižší mírou zdanění, což často umožňuje vyrovnávat odpovídající vlivy investičních pobídek). Podle Hollanda tak v zásadě probíhá mezi velkými a malými firmami nerovná soutěž (s jeho názorem do jisté míry korespondují přijatá pravidla přímé podpory podnikatelských subjektů v EU, které preferují 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 jednotlivých forem kapitálu – vysoká mobilita kapitálu ve formě úspor a výrazně nižší mobilita kapitálu ve formě investic. Pokud jde o „vyrovnávací“ roli veřejného sektoru Holland zdůrazňuje značný význam fiskální politiky (sociální transfery, infrastrukturní investice) a v souladu se svojí politickou orientací doporučuje zvýšení regulační role státu doprovázené posílením státního sektoru.

Další skupinu teorií již nelze řadit do neomarxistické skupiny, se kterou je spojuje pouze důraz na strukturalistické přístupy. Prvním zástupcem dané skupiny je teorie výrobních cyklů R. Vernona, 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 její dané fázi mají nejlepší předpoklady (logická posloupnost pak směřuje od nejvyspělejších k periferním regionům – příkladem jsou výrobky masové osobní spotřeby). Popsaný proces lze zobecnit jako časový posuv komparativních výhod podle funkční hierarchie regionů. Je zřejmé, že platnost této teorie je značně omezená, což vyplývá již ze samotného 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 a prohlubující se segmentace trhů v globalizujícím se ekonomickém prostředí. Na předchozí teorii do určité míry navazuje teorie ziskových cyklů A. Markusenové. Podle této opět příliš jednostranně zaměřené teorie je regionální rozvoj ovlivněn především strategiemi velkých složitě strukturovaných firem, rozvíjejících se v podmínkách nedokonalé konkurence jako oligopoly (role ostatních subjektů je v teorii 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 zaměstnanosti nízké, výroba je technologicky málo rozvinutá a vysoce koncentrovaná do několika regionů.
2. Fáze superzisků umožňující dané firmě díky získanému technologickému náskoku zaujetí 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) a nebo dojde k dalšímu snížení zisků indukující další dekoncentraci resp. relokaci 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 makroekonomického směru rozvinutého ve Francii v 70. letech minulého století jako reakce na přetrvávající tradicionalismus strukturalisticky založených ekonomických teorií. Mezi jejich významné představitele patří zejména 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 tržní ekonomiky. K tomuto účelu vytvořené způsoby regulace zajišťují reprodukci daného režimu akumulace včetně sladění protichůdného chování a rozdílných 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 (rozšíření monopolů a oligopolů, způsob spolupráce mezi firmami, kooperační vazby)
- role státu (systém vzdělávacích a zdravotnických služeb a zajištění bezpečnosti občanů, definování standardů spotřeby např. ve sféře bydlení, kompetence veřejné správy a dalších veřejných institucí).

Jestliže se fungování výše popsaných strukturálních forem nachází ve vzájemném souladu, tak podle Aglietty dochází k rovnoměrnému společenskému rozvoji směřujícího ke konvergenci. Pokud jde o změny režimu akumulace je nejčastěji uváděným příkladem konec intenzivní akumulace tzv. fordistické éry, založené na organizaci výroby a dělbě práce v podmínkách rozvinuté mechanizace (zavedené montážních pásů umožňujících rozklad výrobních procesů do jednoduchých a navazujících sekvencí, které zajišťuje velkosériovou produkci standardizovaných výrobků s vysokou produktivitou práce při nízkých nárocích na kvalifikaci zaměstnanců v podmínkách masové spotřeby). 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 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, 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 především reakci na značnou vágnost regulačních konceptů a silnou kritiku jejich praktické aplikace. Mezi určité 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 rozvojové role malých, zejména inovačních firem (v předchozím období značně opomíjenou).

2.4 Kriticko-realistické teorie regionálního rozvoje

Kriticko-realistické teorie obecně usilují o nahrazení silně deterministického chápání role struktur ve společenském rozvoji uplatňované v rámci předchozí skupiny teorií realističtější přístupem zohledňujícím reálnou podmíněnost procesů společenského rozvoje včetně přiznání adekvátní role jednotlivcům (obecně jde o odmítnutí chápání struktur jako bezprostředních příčin jevů a dále o rozlišení mezi nutnými a nahodilými okolnostmi vzniku jevů). Z významných teorií řazených do dané skupiny lze uvést především teorii územních dělb práce od D. Massey. Uvedená autorka usiluje o integraci obecné teorie regionálního rozvoje a odpovídající role regionálních specifík (v souladu s tím kritizuje jednostrannou aplikaci kvantitativních přístupů, vyúsťující často v mechanický matematicko-statistický popis jevu bez jejich hlubší věcné interpretace). Při studiu mechanismů změn v socioekonomickém vývoji regionů pojímá prostor jako výsledek diferenciovaných a vzájemně se ovlivňujících sociálních vztahů. Za hlavní příčinu

probíhající změn v územní dělbě práce pak 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 ovšem postavit praxí mnohokrát verifikovaný poznatek, 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 resp. konkurenční pozici příslušných regionů, který je však zjevně mnohem více selektivní. Značná pozornost je v této souvislosti věnována prostorovému chování velkých nadnárodních firem, které mohou nepochybně v největší míře využívat prostorových rozdílů ve svůj prospěch, což naznačuje i existence jisté souvislosti mezi hierarchií regionů a hierarchií hlavních organizačních jednotek těchto firem. Tento případ se týká zejména firem, které tyto jednotky rozmisťují v souladu s hierarchickým uspořádáním svých aktivit v linii management a další rozvojově významné aktivity (marketing, contracting, výzkum a vývoj) – technologicky a inovačně nejvyspělejší dceřiné závody – pobočné závody zaměřené na velkosériovou výrobu standardních produktů (pro tyto závody se vžil označení „katedrály v poušti“, které naznačuje jejich výraznou podřízenost centru nadnárodní firmy a s tím spojenou determinovanost a uzavřenost kooperačních vazeb v rámci této firmy, která je do značné míry izoluje od podnikatelské sféry hostitelského regionu). Pobočné závody nadnárodních společností jsou proto uzavírány nejen z důvodů ekonomických problémů, ale poměrně často i z důvodu změny strategie mateřské firmy (do jisté míry je tak akcentován vliv nahodilých okolností na rozvoj regionů). V tomto kontextu Massey zdůrazňuje, že pro pochopení vnitrostátní regionální diferenciací je stále více potřebné analyzovat i zapojení národní ekonomiky do nadnárodních struktur, vytvářejících zcela nové vtahy dominance a subdominance. Massey dále rovněž přiznává jednotlivým ekonomickým aktérům schopnost měnit charakter prostorové dělby práce, čímž se ovšem dostává mimo rámec tradičních strukturalistických přístupů.

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 výzkumného projektu nazvaného Proměny systému sídel a regionů. Tento projekt byl prioritně zaměřen na podrobné studium vybraných britských mikroregionů a usiloval o objasnění příčin jejich odlišných rekcí na probíhající procesy globalizace a restrukturalizace. V duchu výchozí teorie kritického realismu se řešitelé projektu pod vedením P. Cooka nesnažili o vypracování univerzálního návodu na úspěšnou strategii regionální adaptace, ale především o objasnění rozdílů v regionální transformaci v kontextu výše uvedených procesů, předurčující její často zásadně se odlišující výsledky. Pozorované rozdílné výsledky lze podle řešitelů projektu do značné míry připsat i schopnostem rozhodujících místních aktérů využít nabízených příležitostí generovaných procesy vyšších řádů. Docházejí pak k překvapivému závěru, že větší angažovanost těchto aktérů může být základním 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 v řadě ohledů o přínosné závěry. Tyto závěry např. v obecné rovině korespondují se Schumpeterovskou představou podnikatele jako rozhodujícího aktéra společenského rozvoje (sám Cook ovšem v tomto kontextu, v souladu s jistou glorifikací lokalismu, kladl důraz především na místní

samosprávu). Z metodologického pohledu lze pak za největší přínos popsané 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 teoretickou úroveň), což je v souladu s programovou rezignací kritických realistů na možnosti predikce jevů a koncentrací jejich úsilí na stanovení základních vývojových tendencí.

2.5 Institucionální teorie regionálního rozvoje

Poslední velkou zde diskutovanou skupinu teorií regionálního rozvoje představují institucionální teorie, které zdůrazňují významnou úlohu institucí v ekonomickém rozvoji, chápaných zde ovšem především ve smyslu institucionalizovaných praktik, chování a zvyklostí. Institucionální teorie, které se začaly výrazněji rozvíjet od 80. let 20. století, definují jako teoreticky nedostatečně prozkoumané oblasti v ekonomii především rozvoj technologií a inovací (způsobujících 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). Pro institucionální ekonomy je rovněž typická značná nedůvěra k reálným možnostem spolehlivě předvídat vývoj prostřednictvím exaktních metod vycházejících pouze z kvantifikovatelných faktorů a opomíjejících tedy významnou roli nekvantifikovatelných (kvalitativních) faktorů.

Z příslušných teorií regionálního rozvoje lze začít teorií výrobních okrsků, jejímiž tvůrci jsou italští 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 v tradičně vyspělých a vysoce urbanizovaných oblastech severní Itálie, ale na specifických socioekonomických podmínkách spíše 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 spontánně vzniklé 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 obvykle na částečné pracovní úvazky). Typické je rovněž hojné využívání v ČR známého „Švarc systému“, šetřícího firmám odvody sociálního a zdravotního pojištění, a omezování vlivu odborových organizací. Výše popsané analýzy však přesto měly značný mezinárodní ohlas a poněkud idealizovaná představa italských výrobních okrsků byla prezentována jako protíváha globalizace či obrat k novým formám konkurence a organizace výroby. Následně byla prezentována řada příkladů úspěšných výrobních okrsků mimo Itálii a zpopularizována tvorba firemních sítí (network) a konkurenční výhoda založená na inovacích a flexibilitě. Kritické těchto přístupů především odmítají snahy o zevšeobecňování 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“ zvláště velkých nadnárodních firem v sítích kontaktů, které ve značné míře ovlivňují možnosti dalšího rozvoje malých a středních firem v příslušném regionu. Řada regionálních ekonomů začala v této souvislosti hovořit o regionech jako průsečíku prostorových vztahů a sítí kontaktů a z toho byla vyvozována potřeba položení většího důrazu na podporu tvorby sítí firem (networking). Kritici tohoto přístupu ovšem namítají, že tvorba sítí firem není všespasitelným návodem na překonávání rozvojových problémů konkrétních regionů a jejich význam je tak v tomto směru značně přeceňován. Jak dokládají četné příklady (např. ze severní Anglie) vytvoření těchto sítí samo o sobě automaticky nezaručuje úspěch. V regionu totiž nemusejí 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 v rámci skupiny zúčastněných subjektů. Celkově je však tvorbu sítí chápána jako pozitivní prvek minimálně v tom směru, že přispívá k hlubšímu poznání kvality podnikatelského prostředí a k odhalování do té doby skrytých zdrojů ekonomického růstu.

Probíhající diskuse posléze vyústily do zformování zcela nového přístupu označovaného jako teorie učících se regionů (Lundvall, Maskell). Tato teorie reflektuje narůstající poznání, že rozhodujícím zdrojem konkurenceschopnosti ekonomicky vyspělých zemí v podmínkách tzv. znalostní ekonomiky (knowledge economy) jsou vědomosti, schopnosti učení a komercializace získaných znalostí prostřednictvím tvorby a transferu inovací. 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 učít se jako rozhodující zdroje konkurenceschopnosti 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 (chápaného ve smyslu všeobecného i institucionálního rámce 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 kvality rozvojových strategií firem), technologická infrastruktura (zejména přítomnost vědeckých a výzkumných institucí a vědecko-technických parků 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 rovněž význam i dříve opomíjených, zejména psychologických faktorů, interpretovaných na pozadí tzv. kodifikovatelných (standardizované vědomostí, které lze

prodávat jako zboží) a nekodifikovatelných (vědomosti získatelné pouze vlastní zkušeností a participací na odpovídajících činnostech) vědomostí – podle Lundvalla jsou odpovídající procesy označovány jako učení praxí, učení užíváním, učení hledáním a učení spoluprací. Druhý typ vědomostí se pak stává základním 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. Prakticky uchopitelná doporučení jejich autorů se týkají především zvýšení investic do vzdělání a výzkumu a podpory vytváření regionální podpůrné infrastruktury (např. vědecko-technické parky resp. inovační 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 značně skeptická (např. hlavním cílem teorie učících se regionů je pochopení příčin úspěchů či neúspěchů konkrétních 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 potřebné institucionální diverzity.

2.6 Shrnutí kapitoly

Kapitola představuje teorie regionálního rozvoje, uspořádané podle jejich výchozích teoretických předpokladů do následujících základních skupin: neoklasické a neoliberální teorie regionálního rozvoje (např. jednosektorový a dvousektorový model, růstové účetnictví, nová teorie růstu, mikroekonomická teorie konkurenceschopnosti), keynesiánsky orientované teorie regionálního rozvoje (Harrod-Domarův růstový model, teorie polarizovaného rozvoje, teorie kumulovaných příčin, teorie nerovnoměrného rozvoje), strukturalistické a regulační teorie regionálního rozvoje (teorie výrobních cyklů, teorie ziskových cyklů), kriticko-realistické teorie regionálního rozvoje (teorie územních dělb práce) a institucionální teorie regionálního rozvoje (teorie výrobních okrásků, teorie učících se regionů). Uvedeny jsou tedy nejvýznamnější teorie resp. teoretické směry s důrazem na všeobecné vazby mezi prostorem a ekonomickým rozvojem a rovněž výsledky jejich praktické aplikace.

2.6.1 Otázky k zamyšlení

1. Mezi teorie regionální rovnováhy patří:
 - a) teorie kumulovaných příčin
 - b) lokalizační teorie
 - c) teorie učících se regionů.
2. Se kterým z následujících konceptů pracuje tzv. nová teorie růstu:
 - a) klesající výnosy z rozsahu
 - a) nedokonalá konkurence
 - b) rostoucí výnosy z rozsahu
 - c) dokonalá konkurence.
3. Jako nástroj řešení rozporů mezi neoklasickými modely a realitou jejich protagonisté doporučují:
 - a) stimulaci migrace
 - b) relokaci ekonomických aktivit
 - c) selektivní posilování role veřejného sektoru.
4. Tzv. zaručená míra růstu v Harrod-Domarově růstovém modelu je determinována:
 - a) přírůstkem obyvatelstva a technickým pokrokem (za předpokladu dostatku kapitálu)
 - b) poměrem mezního sklonu k úsporám a kapitálové náročnosti výstupu
 - c) očekáváním podnikatelských subjektů.
5. Ve Friedmannově teorii polarizovaného rozvoje je šíření inovací podmíněno zejména:
 - a) mobilitou kapitálu
 - b) rovnováhou na trzích práce
 - c) podobností strukturálních a behaviorálních charakteristik.
6. Teorie učících se regionů považuje za základní faktor konkurenceschopnosti regionů:
 - a) koncentraci znalostí
 - b) akumulaci fyzického kapitálu
 - c) koncept „path dependence“.

3. 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 indukují 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, tedy představuje koncept "Evropy regionů". V těchto souvislostech nepřekvapuje rostoucí počet studií, zabývajících se různými aspekty 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 řadou autorů považovány zejména ekonomická citlivost a potenciál dostupnosti tj. potenciál ovlivnění a dále ekonomická úroveň a investiční atraktivita tj. potenciál reakce.

3.1 Potenciál ovlivnění

3.1.1 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).

K 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 (vyvolané např. exportem ze zemí s výrazně nižšími náklady práce). Hlavní 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).

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
dřevařská a nábytkářská výroba	výroba papíru a polygrafická výroba

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

Zdroj: Regional development studies – The impact of the development of the countries of Central and Eastern Europe on the Community territory.

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 liberalizace trhů je nutné počítat nejen se silnými tlaky na strukturální přizpůsobení jednotlivých ekonomik (s adekvátními dopady na významové 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 specifickým 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 v tomto kontextu dokládá rozhodující roli strukturální nezaměstnanosti – viz Víturka a kol., 2003).

3.1.2 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 prostorového 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 pracovně-právních předpisů). V souladu s těmito skutečnostmi se v případě nákladní dopravy jako nejvhodnější jeví osmihodinová izochrona (při

průměrné rychlosti na kvalitních silničních komunikacích 80 km/hod činí tedy akceptovatelná 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 okolo 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.

3.1.3 Celkový potenciál ovlivnění

Dílejší 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, že 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 položených 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.

3.2 Potenciál reakce

3.2.1 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. (vypočteného 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 v 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 hodnoty HDP na obyvatele v ostatních krajích se již pohybují 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).

3.2.2 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 (příliv 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 pomíneme-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 ČR 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 adekvátním vlivům indukovaným vytvořením jednotného vnitřního trhu EU.

3.2.3 Celkový 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 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 delším 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.

3.3 Syntetický ukazatele 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).

Praktická 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 maximálními rozvojovými příležitostmi (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 minimálními 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 zaujímají 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 mezi regiony s nadprůměrnou pozicí 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).

3.4 Shrnutí kapitoly

Rostoucí vzájemná závislost je charakteristickým rysem vývoje globální ekonomiky. Tento jev je popsán prostřednictvím pravděpodobnostního modelu zahrnujícího následující komponenty: potenciál dostupnosti a ekonomická citlivost (souhrnně interpretovaných jako potenciál ovlivnění), ekonomická úroveň a investiční atraktivita (souhrnně interpretovaných jako potenciál reakce). Syntézou uvedených komponent je ukazatel míry interdependence, na jehož základě lze provést typologii zkoumaných regionů (prezentován příklad matice o devíti polích).

3.4.1 Otázky k zamyšlení

1. Mezi základní komponenty modelu interdependence nepatří:
 - a) ekonomická úroveň
 - b) daňový systém
 - c) investiční atraktivita
 - d) sektorová struktura ekonomiky.
2. Základní výpočty tzv. potenciálu dostupnosti jsou založeny na aplikaci:
 - a) modelu intervenčních příležitostí
 - a) gravitačního modelu
 - b) analýzy SWOT.
3. Mezi ekonomicky citlivá odvětví v EU patří:
 - a) těžba uhlí a kovů
 - b) výroba potravin a nápojů
 - c) výroba pryžových výrobků, umělých vláken a plastů
 - d) výroba elektrických strojů, přístrojů a zařízení.
4. Obecný vztah potenciálu dostupnosti a potenciálu reakce je:
 - a) souhlasný
 - b) neutrální
 - c) nesouhlasný.

4. 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 segmentu velkých firem, ale i rámci segmentu malých a středních firem resp. podniků (dále jen obvyklá česká zkratka MSP, které jsou definovány jako podniky s 5 až 49 resp. s 50 až 249 zaměstnanci v podmínkách limitovaného obrátu). Pokud jde o MSP je obecně akceptován především jejich rozhodující podíl na nabídce pracovních příležitostí, což se přirozeně odráží i v jejich důležitém národohospodářském postavení či jejich roli v rámci

konceptí 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 (např. o relevantních trzích).

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 zakotvených již v člancích 85 a 86 zakládací Římské smlouvy) umožňující jejich podporu z veřejných zdrojů – při splnění stanovených limitů nemusí tuto podporu 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 rovněž finančně podporována v rámci programů Evropské územní spolupráce (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, stimuluje tvorbu nových pracovních míst a zlepšování jejich kvality (a tedy i zvyšování příjmů zaměstnanců).

4.1 Typy spolupráce

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	stupeň rozvětvenosti spolupráce
--------	---------------------------------

spolupráce	unilaterální	bilaterální/multilaterální
obchodní	zastoupení	křížové zastoupení
	distribuce	křížová distribuce
	franchising	účast na veletrzích
	marketing	exportní klub
		kombinované nákupy
		průzkumné mise
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 nebo 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 a 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 firmy, že pro naplnění celkové strategie rozvoje (zohledňující zejména analýzy její 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).

4.2 Navázání spolupráce

Z hlediska navázání vlastní spolupráce je primárně 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 rozděleny 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 deklarovaného 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 vytýčené potenciálním partnerem). V tomto směru se doporučuje 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 (hlavní položky nákladů obvykle představují nákup nových zařízení a náklady na přípravu příslušných pracovníků). Tato fáze ověří motivaci spolupracujících firem, profesionalitu jejich přístupu 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 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 sítě EBN (European Business Innovation Centres). Tato síť sdružuje podnikatelská a inovační centra – BIC, zřízená především za účelem podpory vzniku nových firem (např. prostřednictvím podnikatelských inkubátorů) a dále existujících inovačních firem. Disponuje rozsáhlou databankou konzultantů v členských zemích EU. MSP, které si přejí zaranžovat projekt mezinárodní spolupráce kontaktuje přes EIC konzultanta EBN, 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 Enterprises (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 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. 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). Pro hledání partnerů v technologické oblasti mohou MSP využít služeb sítě poradenských center pro technologický transfer IRC (Innovation Relay Centres).

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, chápané 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 %). V tomto ohledu mohou využít služeb poradenských a

informačních center NCP a RCP (National and Regional Contact Points). Hlavními podporovanými oblastmi 7. rámcové programu EU na léta 2007 až 2013 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 pro nové inovačně zaměřené firmy) vykazuje rostoucí tendenci.

4.3 Shrnutí kapitoly

Mezinárodní resp.přeshraniční spolupráce malých a středních firem významně přispívá k omezování jejich nevýhod ve srovnání s velkými firmami. V tomto směru je věnována pozornost zejména základním typům této spolupráce (obchodní, finanční, technická a technologická spolupráce), která by měla vycházet z kvalitně zpracovaného podnikatelského plánu. Dále jsou rozebrány základní problémy související s navazováním této spolupráce (v členění na přípravnou a operační fázi spolupráce) a možnosti její institucionální podpory v rámci EU.

4.3.1 Otázky k zamyšlení

1. Za nejméně náročnou formu přeshraniční spolupráce MSP je všeobecně považována:
 - a) finanční spolupráce
 - b) obchodní spolupráce
 - c) technická spolupráce.
2. Kooperační program EU Europartnership je zaměřen na:
 - a) stimulaci kontaktů MSP lokalizovaných v méně rozvinutých regionech EU, podporovaných podle cíle 1
 - a) stimulaci kontaktů MSP lokalizovaných v restrukturalizujících se regionech EU, podporovaných podle cíle 2
 - b) stimulaci kontaktů MSP lokalizovaných v méně rozvinutých a restrukturalizujících se regionech EU, podporovaných podle cíle 1 a 2.
3. Mezi slabé stránky MS patří:
 - a) nízká flexibilita
 - b) omezenost finančních rezerv v kombinaci s nižší dostupností úvěrů

- c) relativně nízká schopnost vyhodnocování informací a převažující absence strategického řízení firem.
4. Mezi základní otázky, které je třeba vyjasnit před navázáním přeshraniční spolupráce patří:
- a) typ spolupráce
 - b) zapojení potenciálního partnera do programů financovaných EU
 - c) lokalizace potenciálního partnera
 - d) finanční vazby potenciálního partnera.

5. 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, které odrážejí 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 resp. produktivních služeb (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):

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

Kde:

Y, K, L mají stejný význam jako u výše uvedených modelů (viz kapitola č. 2)

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).

5.1 Hlavní skupiny ovlivňujících faktorů

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 poskytují základní informace o tržním prostředí jednotlivých regionů včetně potenciálů zahraniční a domácí poptávky
- pracovní faktory poskytují základní informace o celkové úrovni a kvalitě regionální nabídky pracovních sil
- regionální a lokální faktory poskytují základní informace o rozvinutosti podnikatelské a znalostní báze
- infrastrukturní faktory poskytují základní informace o technických předpokladech (dopravní a ICT sítě) integrace jednotlivých regionů do světové ekonomiky
- cenové faktory představují specifické indikátory úrovně poptávky a nabídky na regionálních trzích územně vázaných výrobních faktorů (trh práce a trh nemovitostí)
- environmentální faktory poskytují 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	váha ¹
---------	-------------------	-------------------

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; určení hranic klasifikačních skupin na základě interakcí aritmetického průměru \bar{x} a směrodatné odchylky S_x). Volba základních 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 nárůst významu zaznamenává faktor kvality pracovních sil) a environmentálních faktorů a dále některých dílčích faktorů (zejména faktorů podnikatelské a znalostní báze a faktorů 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.

5.1.1 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 odhadu vývoje 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 domácích a zahraničních 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 přibližně 1,5 mld. Kč tržeb (v roce 2001 identifikováno okolo 160 firem), v případě služeb byla s přihlédnutím ke specifické 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 zejména specializovanými MSP) pro KPP. Jejich rostoucímu významu odpovídá i rostoucí počet interakcí mezi firmami, orientovaných převážně na podporu běžných ekonomických činností objedávajících 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 (klastrů), 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 lokalizovaných 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 více než 1,25 bilionu Kč (první místo v objemu investic na 1 obyvatele v rámci nových členských zemí EU).

Syntéza obchodních faktorů na příkladě ČR

Syntéza obchodních faktorů poskytuje agregované informace charakterizující tržní prostředí resp. pozici jednotlivých regionů zejména z hlediska úrovně celkové poptávky. Podle agregované úrovně obchodních faktorů za Pražským krajem s velkým odstupem následuje kraj Středočeský. Naopak nejhůřší postavení v tomto směru vykazují kraje Zlínský a Moravskoslezský, které jsou nejvíce vzdáleny od vyspělých západoevropských zemí. Prostorová diferenciací 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 diferenciací 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“).

5.1.2 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 firm (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. vyjížděka 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 diferenciačním 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 pro efektivní proces 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 technicko hospodářské 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 (ÚSS), vyšším odborným (VOŠ) a vysokoškolským vzděláním na výše definované skupině obyvatel. Obě uvedené obě komponenty byly chápány jako rovnocenné. V případě odvětví vyšších tržních služeb byl za účelem zohlednění jejich v průměru vyšších nároků na vzdělání zaměstnanců vedle ukazatele podílu absolventů s ÚSS/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 ÚSS/VOŠ a VŠ vzděláním. Použity byly údaje ze sčítání lidu v roce 2001 (celkový podíl obyvatel s ÚSS/VOŠ činil k datu sčítání asi 28 % a podíl obyvatel s VŠ asi 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. Interpretace faktoru je však složitou otázkou, což vyplývá 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 proto 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 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 nejdůležitějších kvantitativních a kvalitativních charakteristikách územní nabídky pracovních sil, která je všeobecně považována za jeden z nejdůležitějších 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 nejhorší pozici pak mikroregiony v Karlovarském, Moravskoslezském a Ústeckém kraji.

5.1.3 Skupina infrastrukturních faktorů

Infrastrukturní faktory patří spolu se skupinou regionálních a lokálních a cenových faktorů mezi středně významné skupiny faktorů. 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 nižší 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 jednotlivé druhy resp. typy 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 firem 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 nejvyspělejšími zeměmi). Nejvyšší úroveň rozvoje ICT byla kromě Prahy zjištěna ve Středočeském, Jihočeském a Zlínském kraji (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 nejvýznamnějších center.

Faktor blízkosti letišť

Faktor informuje o potenciální dostupnosti národních 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 Brno, Ostrava 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 úrovní 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 ve srovnání s ostatními velkoměsty významně zaostává v rozvoji ICT) a dále kraj Olomoucký.

5.1.4 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 poskytuje 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 např. na vědecké parky, technologické centra a podnikatelské inkubátory, 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, pohybující se okolo 200 zón (z toho bylo ze státní pomoci vybudováno přibližně 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 (okolo 20 funkčních 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 dále Ostravou (nadregionálně významnými centry jsou pak především krajská města). Ve více než 3/4 mikroregionů však 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 vykázala 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 stupněm 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.

5.1.5 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 (zejména celková konkurenceschopnost ekonomiky, daňový systém, úroveň mzdové regulace) přirozeně ovlivňována i regionálně resp. lokálně působícími činiteli (zejména 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 odpovídající 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 zaměstnání 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 zjištěná 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, Jablonec n. N., Český Krumlov). 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 postavených měst (s významnými dopady i na jejich zázemí), které korespondují s dlouhodobým vývojem zaznamenaným v západoevropských zemích.

5.1.6 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 nejméně atraktivní pak kraj Moravskoslezský.

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 vnímána 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 ukazatele 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 se 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, které zohledňují poměrně širokou škálu odpovídajících preferencí podnikatelských subjektů, poněkud heterogenní (jejich působení má jak stimulační, tak limitující charakter). Protisměrné působením obou faktorů tak poněkud komplikuje jejich souhrnné vyhodnocení. Jeho vcelku logickým důsledkem je skutečnost, že žádný mikroregion 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 jeho 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.

5.2 Komplexní hodnocení faktorů kvality podnikatelského prostředí

Komplexní hodnocení regionální KPP sumarizuje výsledky dílčích analýz jednotlivých faktorů včetně verifikace jejich vypovídací schopnosti, provedených v souladu se zvoleným postupem (standardizované pětistupňové klasifikační schéma) a se zohledněním jejich srovnatelného významového postavení. Prostřednictvím daného hodnocení pak získáváme agregované informace interpretující postavení jednotlivých regionů daného státu z pohledu dosažené úrovně jejich podnikatelského prostředí. Hodnotící proceduru lze formálně zapsat následujícím způsobem:

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

Kde:

KPP = kvalita podnikatelského prostředí

O = obchodní faktory

P = pracovních faktory

R = regionální a lokální faktory

I = infrastrukturní faktory

C = cenové faktory

E = environmentální faktory

v = významové váhy.

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 a dlouhodobě orientovaných 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 (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. 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 – investoři obvykle nehledají pro své investice průměrné, ale spíše nadprůměrné podmínky (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.

Tabulka č. 7: Hodnoty KPP podle krajů

kraj	obyvatel. v tis.	KPP kraje	KPP centra	HDP/obyv. v tis. Kč
Pražský	1169	1,31	1,31	547
Středočeský	1123	2,90	2,28	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
Moravskoslezsko	1270	3,34	2,25	223
ČR	10230	2,90	1,31	256

Poznámky: Počet obyvatel k datu sčítání lidu v r. 2001, hodnoty HDP za rok 2004 v tržních cenách podle nové metodiky ČSÚ; KPP centra Středočeského kraje – Mladá Boleslav.

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 vývojové polarizaci, tak procesy směřující k integraci rozvoje (chápané v souladu s uvedenou teorií polarizovaného rozvoje od J. Friedmanna jako protíváha polarizace). Integrovaný proces 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 jejich silnějším konkurentům s dynamicky se rozvíjejícími centry. Z hlediska integrace socioekonomických systémů představuje tento proces neustálého přetváření systému nodálních regionů její základní úroveň – integrace na bázi pracovních interakcí. Za druhou, vyšší úroveň integrace pak lze označit tvorbu růstových os jako důsledek intenzivního šíření vývojových efektů, které jsou v dominantní míře generovány póly růstu – integrace na bázi produkčních interakcí. Tato úroveň integrace má ve srovnání s její 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 příslušných mikroregionů, doplněných 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 celkovou 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 podnikatelské spolupráce. Třetí, hierarchicky nejvyšší úroveň integrace pak představuje nadnárodní integrace, jejímž institucionalizovaným nositelem je v našem případě Evropská unie a základním prostorově ekonomickým projevem je tvorba růstových zón nadnárodního resp. evropského významu (např. centrální evropská zóna směřující z jihovýchodní Anglie přes Belgie s Nizozemskem a dále Německo a Švýcarsko do severní Itálie) – integrace na bázi obchodních interakcí.

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 významu	tvorba primárních růstových os 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 nespĺňuje 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 – Mladá 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 pak 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 %).

5.3 Shrnutí kapitoly

Kapitola představuje originální metodiku hodnocení kvality podnikatelského prostředí, založenou na rozvojových preferencích firem působících v průmyslu a ve službách. Vybrané faktory jsou rozděleny do šesti skupin: obchodní, pracovní, infrastrukturní, regionální a lokální, cenové a environmentální faktory. Podrobnější specifikace jednotlivých faktorů a jejich regionální diference jsou prezentovány na příkladě případové studie České republiky. Na základě komplexního vyhodnocení kvality podnikatelského prostředí byla zjištěna její silná závislost na populační velikosti regionů (významněji se projevuje i úroveň vzdělanosti a geografická poloha). Z praktického pohledu je pak významné hierarchické vyhodnocení procesů ekonomické integrace: integrace na bázi pracovních interakcí na mikroregionální úrovni, integrace na bázi produktivních interakcí na regionální a národní úrovni a integrace na bázi obchodních interakcí na nadnárodní úrovni EU.

5.3.1 Otázky k zamyšlení

1. Nejméně významným z dále uvedených motivů pro zahraniční investice v ČR je:
 - a) využití výrobních zdrojů
 - b) využití geografické polohy ČR pro export do vyspělých evropských zemí
 - c) využití vysoce kvalifikovaných pracovních sil pro rozvoj odvětví hi-tech.
2. Nejvýznamnější roli z hlediska regionální kvality podnikatelského prostředí hraje skupina:
 - a) pracovních faktorů
 - b) obchodních faktorů
 - c) infrastrukturních faktorů.
3. Které z následujících tvrzení týkajících se srovnání vypovídací schopnosti faktorů blízkosti zákazníků a blízkosti trhů považujete za správná:
 - a) faktor blízkosti trhů je více orientován na konečnou spotřebu výrobků a služeb
 - b) faktor blízkosti hlavních zákazníků má s výjimkou zpracovatelského průmyslu pouze okrajový význam
 - c) faktor blízkosti trhů více akcentuje inercií sídelní struktury.
4. Faktor blízkosti zahraničních firem má větší význam pro:
 - a) ekonomicky méně rozvinuté země
 - b) pro ekonomicky nejvíce rozvinuté země
 - c) jeho význam nezávisí na ekonomické vyspělosti.
5. Územní diference v úrovni průměrné mzdy je ve vztahu:
 - a) vyšší

- b) nižší
 - c) přibližně stejná.
6. Hierarchická pozice sídel nejvíce koresponduje s investiční atraktivitou v případě:
- a) zpracovatelského průmyslu
 - b) produktivních služeb
 - c) distribučních aktivit.

6. LOKALIZAČNÍ CHOVÁNÍ FIREM

6.1. Mobilní investice firem

Přímé investice (tj. investice do výrobních faktorů nezahrnující spekulativní portfoliové investice) jsou spolu s tvorbou inovací a růstem vzdělanosti obyvatelstva všeobecně považovány za nejdůležitější dlouhodobé faktory pozitivně ovlivňující ekonomický rozvoj. Kvantitativní a kvalitativní (strukturální) charakteristiky přímých investic jsou podmíněny zejména následujícími procesy:

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

Uvedené procesy spoluvytvářejí mnohem svobodnější prostředí pro lokalizaci investic než tomu bylo v minulosti. Tato skutečnost stále více ovlivňuje vývoj světové ekonomiky (průměrný roční objem všech přímých zahraničních investic se 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 prostorovým přesunům 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 pracovních 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 další rozvoj resp. vysoké náklady spojené s jeho získáním, celkové urbanistické přetížení (překrvení) území, limitující operativní dostupnost lokalit.

Z pohledu ekonomické teorie lze prostorovou mobilitu firem chápat jako hledání vnějších úspor, které jsou definovány jako úspory generované kvalitou všeobecných výrobních zdrojů (např. kvalitní vzdělávací systém či technická infrastruktura) nebo blízkostí jiných firem – lokalizační a aglomerační (potenciální přínosy z výrobní expanze ostatních firem projevující se např. snížením jednotkových cen vstupů) úspory. Za významné zdroje vnějších úspor jsou v současnosti považovány zejména kumulativní mechanismy posilující konkurenceschopnost vzájemně blízkých firem prostřednictvím procesu učení a tvorby inovací (Malberg a kol., 2000). V tomto kontextu je zdůrazňována tvorba dynamických úspor odvíjejících se z vyšší úrovně transferu inovací v rámci vytvářejících se klastrů tj. geografických seskupení vzájemně spolupracujících firem (Porter, 1996). Z pohledu teorie lokalizace tak v podstatě dochází k rozšiřování původního souboru lokalizačních faktorů.

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 z pohledu podnikatelského subjektu znamená prodat firmu či vlastnický 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 posílení 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 spíše ve výjimečných případech i se 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. Za základní rozlišovací znak mezi novějšími a klasickými pracemi protagonistů teorie lokalizace lze pokládat snahu o sofistikované zohlednění odpovídajících preferencí firem v moderních přístupech. Provedené empirické výzkumy lze zobecnit v tom smyslu, že lokalizační rozhodnutí jsou kromě subjektivních faktorů ovlivňovány širokou škálou lokalizačních faktorů objektivní povahy, přičemž nelze konstruovat jednoduché modely lokalizačních determinant (s tím souvisí i empirická zjištění poukazující na skutečnost, že rozhodovací procesy spjaté s mobilními investicemi jsou často činěny na základě nedostatečných informací). Zajímavým zjištěním je i rostoucí význam nenákladových faktorů pro konečná lokalizační rozhodnutí firem. Celkově lze konstatovat, že firmy hledají nejlepší kombinaci lokalizačních faktorů v souladu se svými vlastními kritérii, přičemž významová váha jednotlivých ovlivňujících resp. lokalizačních faktorů je jimi vnímána různě jak v závislosti na zaměření jejich činnosti, tak v závislosti na jejich ekonomické síle a této síle obvykle úměrné geografické dimenzi investičního záměru (významnou roli v tomto směru často hraje i výskyt výrazně anomálních hodnot některého z relevantních faktorů, např. extrémního znečištění životního prostředí – aplikace principu kritického minima relevantních nároků v rozhodování investorů).

Ve výše uvedených souvislostech je ovšem potřebné poznamenat, že vzhledem k nákladům a rizikovitosti nových investic firmy preferují spíše 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.

Z hlediska současných tendencí vztahujících se k mobilním investicím jsou za nejvýznamnější považovány:

a) Aplikace moderních technologií a nových organizačních principů stimulující větší mobilitu investic (zajištění návratnosti investic vytvořením co nejširších trhů v co nejkratším čase),

realizujících se především v periodách hospodářského růstu. Zároveň dochází ke zvyšování mobility pracovních sil.

b) Rostoucí otevřenost trhů nutí firmy k racionalizaci svých aktivit, zahrnující i jejich realokaci do regionů nabízejících komparativní výhody (zvláště v případě odvětví s relativně vysokými dopravními, komunikačními či skladovacími náklady či odvětví, pro které je typická vysoká míra geografické diferenciacce ve struktuře a charakteru poptávky). S tím spojené zvyšování autonomie firem logicky vede k prohlubování jejich aktivit na investičních trzích.

c) Posilování vlivu znalostní báze odvíjející se od kvality lidského kapitálu a míry investic do výzkumu a vývoje působící zejména v interakci s obchodními faktory na lokalizaci mobilních investic (zvyšující se význam "znalostně" založené konkurenceschopnosti na úkor "nákladově" založené konkurenceschopnosti).

d) Ovlivňování lokalizačního rozhodování firem rostoucím počtem faktorů – v tomto kontextu být všeobecně atraktivní znamená dosáhnout požadovaného standardu v rámci souboru relevantních faktorů, což pochopitelně snižuje šance periferních zemí (regionů) na přilákání mobilních investic.

V odborné literatuře je uváděna řada příkladů úspěšného působení cizích investorů na ekonomický rozvoj zemí příp. jejich významných regionů, ze kterých uvádíme následující:

1. Úspěšné úsilí Irsko cílené na přilákání investorů působících především v elektronickém průmyslu vedlo nejen k vytvoření nových pracovních míst, ale i obrovskému zvýšení exportní výkonnosti celé země. Tento úspěch byl ve významné míře podmíněn vypracováním komplexního systému podpory investičních záměrů, jejíž přílišná velkorysost je však některými autory z různých pozic kritizována (viz např. Shepley, 1991).

2. Buckley a Artisien (1988) prozkoumali zaměstnanecké efekty investic nadnárodních firem v Řecku, Portugalsku a Španělsku. Více než polovina těchto investic směřovala do průmyslu, zejména do z pohledu ekonomického rozvoje klíčových odvětví. Pozitivní efekty na nabídku pracovních míst byly v nejrozvinutějších regionech (Athény, Lisabon, Madrid, Katalánsko) v dalším vývoji umocněny i zvyšující se kvalitou této nabídky, podmíněnou mj. i vznikem nových vědeckovýzkumných center zahraničních firem.

3. Příkladem úspěšné restrukturalizace starých průmyslových oblastí iniciované příchodem významných zahraničních investorů je Skotsko (zejména oblast označovaná jako Silicon Glen). Rostoucí komplexita a konkurenceschopnost poboček především amerických nadnárodních firem působících v různých oblastech high-tech návazně vyvolala rychlý rozvoj vědeckovýzkumných aktivit a rovněž vznik řady nových kooperujících domácích firem (Haug, 1986) Tyto úspěchy přilákaly další americké, ale i evropské a japonské investory. Výsledkem uvedeného vývoje byla téměř úplná kompenzace pracovních míst ztracených v původních tradičních průmyslových odvětvích při nepoměrně vyšší kvalitě nové nabídky pracovních míst.

Z hlediska lokalizace mobilních investic lze obecně za základní hierarchickou úroveň rozhodování potenciálních investorů pokládat jednotlivé země a v tomto kontextu má tedy regionální úroveň spíše sekundární (i když rostoucí) význam. Mezi hlavní všeobecné faktory makroekonomické investiční atraktivity jsou obvykle počítány politická stabilita, intenzita ekonomického růstu, cenová hladina, kvalita legislativního prostředí a rovněž úroveň daňového zatížení (oproti všeobecně tradovaným představám má úroveň zdanění spíše klesající vliv na lokalizační rozhodování zejména nadnárodních investorů, což souvisí se vzrůstající možností volby plnění daňových povinností mezi zeměmi, ve kterých daný investor aktivně působí). Tyto všeobecné faktory jsou běžně interpretovány prostřednictvím ratingových hodnocení. Pokud jde o další ovlivňující faktory omezíme se v dalším komentáři na vybrané faktory specifické pro

národní úroveň hodnocení investiční atraktivity – regionální přístup k hodnocení ovlivňujících faktorů je prezentován v kapitole Kvalita podnikatelského prostředí.

Pokud jde o ve starších lokalizačních teoriích výrazně akcentovaném faktoru dostupnosti surovinových zdrojů projevuje se ve výše uvedeném směru značně selektivním způsobem. Důležitou roli hraje především v lokalizačním rozhodování investorů působících v potravinářském průmyslu či výrobních oborech náročných na spotřebu vody a energie. Za významný (ovšem podobně jako v případě faktoru kvality legislativního prostředí obtížně kvantifikovatelný) faktor je pokládána reputace pracovních sil, která do značné míry souvisí s celkovou image dané země (např. dobrá reputace Německa versus horší reputace Itálie). Značně diferenciovanou roli v rozhodování potenciálních investorů mají kulturní faktory, které jsou jimi obvykle vnímány z pohledu slučitelnosti prostředí země původu investora a hostitelské země. V případě Evropy hraje logicky významnější roli především u investorů z neevropských, zvláště z východoasijských či arabských zemí (jeho konkrétním projevem je koncentrace těchto investorů do regionů poskytujících jistý kolorit mateřské země). V polední době je hojně frekvencovaný i faktor jazykové spřízněnosti resp. jazykových schopností obyvatelstva, který patří k významným faktorům zejména v případě vyšších tržních služeb. V evropském prostředí má poměrně značný vliv zejména na lokalizaci investic firem z USA (dlouhodobě nejsilnější zahraniční investor v Evropě) které preferují anglicky mluvící země nebo země s nadprůměrnou úrovní odpovídajících jazykových schopností, jako např. Nizozemska. Nezastupitelnou roli má podpora ze strany vlády, která ovlivňuje lokalizační rozhodování investorů v první řadě prostřednictvím aktivní propagace dané země v zahraničí. Dobrá úroveň péče a pozornost věnovaná přichozím investorům pak zvyšuje image dané země v očích investorů, která pak často rozhoduje o konečném výběru lokalizace mezi v úvahu připadajícími alternativami (specifickým projevem této podpory jsou tzv. investiční pobídky, kterým je věnována pozornost v následující části). Z dalších specifických faktorů lze učinit zmínku např. o faktoru blízkosti větších námořních přístavů, který významně ovlivňuje lokalizační rozhodování investorů působících ve vybraných odvětvích (zejména petrochemie a hutnictví a dále distribuční centra nadnárodního významu). K výše uvedeným informacím je účelné ještě poznamenat, že z dlouhodobého rozvojového pohledu hraje významnou roli zejména lokalizace ústředí nadnárodních firem a jejich vědeckovýzkumných aktivit. Z disponibilních informací vyplývá, že nejatraktivnějšími evropskými centry pro lokalizaci evropských ústředí amerických i asijských firem jsou Londýn, Brusel, Amsterdam, Düsseldorf a Paříž. Jejich lokalizace významně ovlivňuje i rozmístění příslušných vědeckovýzkumných aktivit. Dalším významným faktorem působícím v tomto směru je pak lokalizace velkých investic v rámci inovačně progresivních odvětví zpracovatelského průmyslu. Z hierarchického pohledu je charakteristická celková preference metropolitních regionů resp. velkých měst bohatých na informace a příležitosti k obchodním kontaktům. Tyto komparativní výhody mohou být regiony hierarchicky nižšího významu resp. městy menší velikosti selektivně překonávány (zejména v případě zpracovatelského průmyslu) na základě příznivějších relací nákladů a užitků místně disponibilních výrobních faktorů příp. dalších specifických výhod (např. centrální poloha v případě distribučních/logistických investičních aktivit).

S ohledem na skutečnost, že empirické výzkumy vesměs vycházejí z preferencí nadnárodních resp. velkých firem, je účelné alespoň dílčím způsobem zmínit i existující rozdíly týkající se lokalizačního chování malých a středních firem. Tyto rozdíly obecně vyplývají jak z podstatně

menší geografické dimenze jejich investičního zájmu (MSP jsou přednostně orientovány na obsluhu regionálních a národních trhů), tak z ekonomických faktorů odvíjejících se z nižších schopností nést investiční rizika a tedy i vyššího důrazu na rychlou návratnost investic. V tomto směru je pro MSP zvažující novou lokalizaci motivovanou větší blízkostí k hlavním trhům resp. zákazníkům zásadní otázkou správné vyhodnocení potenciálních nákladů a užitků spojených s novou lokalizací (např. odpovídající relace mezi cenou pracovní síly a kvalitou pracovní síly či cenou nemovitosti a kvalitou nemovitosti).

Z pohledu regionální ekonomie lze za podstatnou skutečnost považovat rostoucí pozornost, kterou moderní teorie lokalizace věnuje regionálním faktorům. V tomto ohledu je v současnosti všeobecně akceptován názor, že právě regiony svým úsilím o získávání investic (vstřícný vztah samosprávných institucí k příchozím investorům) vnášejí do rozhodovacích procesů investorů nové prvky a významným způsobem tak ovlivňují chování investorů.

Z hlediska vlastního procesu lokalizačního rozhodování je v první řadě určen typ investice (např. akvizice, joint-ventures, investice na zelené louce) a následně hostitelská země. Regionální faktory hrají nejvýznamnější roli v konečných fázích výběru tj. při sestavování seznamu vhodných lokalit (tzv. short list) a závěrečném výběru nejvhodnější lokality. V případě EU je zvyšování váhy regionálních faktorů pozitivně ovlivňováno i dlouhodobě probíhajícími procesy ekonomické a politické integrace, jejichž logickým důsledkem je snižování významu národních vlád členských zemích EU spojené s přesunem vybraných kompetencí na orgány EU a současně i směrem k regionům (aplikace principu subsidiarity). Z pohledu regionů jsou podle Dickena (1986) považovány za největší pozitiva alokace mobilních investic zejména omlazení výrobní struktury, zmírnění problémů nezaměstnanosti a transfer nových technologií a manažerských praktik (s návaznými efekty z jejich difúze do okolí zejména v případě silného „zakořenění“ nových firem). Z dlouhodobějšího pohledu jsou pak považovány za závažné zejména způsob vstupu cizí firmy do regionu, jeho strategická motivace (využití zdrojů, obsluha hostitelského trhu, využití hostitelského území pro exportní cíle) a operační atributy její činnosti (technologicky pokročilé firmy mají obvykle malý vliv na růst zaměstnanosti, na druhé straně však výrobně nekonkurují místním firmám neboť jsou jinak zaměřeny). Potenciální negativa jsou poměrně často poněkud překvapivě spojována s alokací pracovně náročných investic, které sice vytvářejí větší počet pracovních příležitostí, na druhé straně však častěji konkurují místním firmám. Z dalších negativ je uváděn zejména tzv. syndrom poboček (jejich nízký statut v rámci mateřské společnosti může mít významné destabilizující vlivy zejména na rozvoj hospodářsky marginálních regionů). Obecně je ve výše uvedeném kontextu nutné vždy počítat se zvýšením konkurence na trhu místních výrobních faktorů, zejména trhu práce (hlavním negativním dopadem je přetahování kvalitních zaměstnanců z původních firem s adekvátními dopady na jejich konkurenceschopnost).

6.2. 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. zvýšení 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 podle jejich převažujícího názoru 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. Významný vliv hrají v tomto směru i regionální preference zabudované v rámci národních systémů investičních pobídek.

Investiční pobídky lze rozdělit do dvou základních kategorií: finanční/fiskální pobídky a nefinanční pobídky (zejména 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 potřebnosti (zdůraznění doplňkového charakteru pobídek). Zejména v poslední době se objevují snahy o určitou regulaci pobídek, motivované ideou "spravedlivé" soutěže (z dalších negativních faktorů často spojovaných s udělováním investičních pobídek lze zmínit odčerpávání veřejných prostředků, kterých by bylo možné využít např. pro podporu vzniku a rozvoje malých inovačních firem). Existující dohody v rámci EU jsou ovšem spíše rámcové povahy (např. informační povinnost členských zemí o udělovaných veřejných podporách či stanovení maximální výše podpory pro země EU 15 na 35 % plánovaného objemu investic; základní právní ustanovení vztahující se k investičním pobídkám jsou zakotvena 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 tyto zóny nejsou integrální součástí státního celního teritoria (dovoz zboží do zóny tedy 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 např. 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 tzv. 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 Českou republikou).

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 japonský systém investičních pobídek je orientován především na podporu růstu ve vybraných odvětvích (zejména odvětví typu high-tech). Regionálně založené podpory jsou již méně selektivní. Na vládní úrovni jsou poskytovány podpory především na tvorbu pracovních míst ve vymezených regionech (s horní hranicí cca 30 tis. USD na jedno vytvořené pracovní místo). Fiskální stimulační mají podobu daňových prázdnic 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 pak použít na rozvoj vědy a výzkumu (na inovace v nových oborech zahrnujících i úspory energií a environmentální aktivity může být odpočteno až 50 % vynaložených 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 výrazně selektivní, přičemž nejvyšší pobídky jsou udělovány v podporovaných regionech vyznačujících se stagnujícím ekonomickým růstem či probíhající restrukturalizací průmyslu (tzv. rozvojové a středně rozvinuté regiony). Nejvýznamnějším centrálním pobídkovým programem je Regional selective assistance, která je orientovaná na investice v průmyslu i ve službách. Odpovídající pobídky se vztahují především na fixní aktiva (zejména participace na nákladech na výstavbu objektů a nákup strojního vybavení příp. na zakoupení a zainvestování pozemků – min. hranice fixních kapitálových výdajů činí 780 tis. Euro), dále na nově vytvořená pracovní místa (do max. výše 12 tis. Euro) a participaci na nákladech na školení zaměstnanců příp. dalších nákladech souvisejících s pronájmy pracovních prostor. Finanční podpory lze využít nejen na nové, ale i na rozšiřující investice a rovněž na racionalizační opatření. V rozvojových regionech je kromě všeobecného kapitálového limitu platného v EU stanoven i limit podpory na vytvořené pracovní místo (ve středně rozvinutých regionech jsou pak 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 zápůjční kapitál, úlevy z daně z příjmu právnických osob, dotace na výzkum a vývoj (až do výše 390 tis Euro), 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:

- 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)
- 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)
- dotace na školení poskytované investorům v průmyslu a vybraných druzích služeb v případě nových projektů mohou dosáhnout až 100 % nákladů
- dotace na výzkum a vývoj až do výše 50 % podílu na nákladech příslušných projektů, které jsou primárně orientované na zvyšování celkové konkurenceschopnosti zpracovatelského průmyslu
- 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 DIACT. 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 až 6000 Euro a nelze ji kombinovat s PAT.
3. Prime regionale a la creation d'entreprises (PRCE) – jde o regionální granty na zahájení podnikatelské činnosti, udělované prostřednictvím Direction Regionale de l'industries. V prioritních zónách může grant dosáhnout výše až 30 tis. Euro a lze jej 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 tis. Euro 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:

- kapitálové dotace (maximálně povolené sazby jsou uplatňovány především v zaostávajících regionech, zvýhodněna jsou i vybraná odvětví, jako je přesné strojírenství, elektronika a telekomunikace)
- nízko úročené (vybrané průmyslové investice, výzkumné projekty do 75 % objemu investice) a subvencované (až 65 % úroků v případě MSP) půjčky
- daňová stimulační opatření 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 podporu výzkumu a vývoje. Přířímými dotacemi je podporována tvorba pracovních míst (cca 3 tis. Euro na jedno pracovní místo), školení nových zaměstnanců (až do 100 % nákladů), rozvoj zemědělství a navazujícího průmyslu, rozvoj obnovitelných a alternativních zdrojů energie a rovněž environmentálně zaměřené projekty. Dále jsou poskytovány bezúročné resp. nízkoúročené půjčky cílené na podporu projektů v oblasti základního a aplikovaného výzkumu příp. průmyslového designu. Daňová stimulační opatření se vztahují především k sociálnímu zabezpečení, kde příslušné odvody mohou být sníženy o 50 % (výjimečně i o 100 %). Některé regionální vlády (např. v Baskicku) uplatňují i osvobození od daní z příjmu právnických osob, obvykle na dobu 10 let.

Německo

Klíčovou pobídkou jsou selektivně udělované investiční granty – Investitionszuschuss, které jsou placeny z fondu programu Gemeinschaftsaufgabe. Tyto granty se vztahují 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 (může činit 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 7500 až 20500 Euro 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 1 milion Euro. 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:

- 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. Euro s dobou splatnosti do 10 let) zaměřené na MSP
- 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
- pobídky spolkových zemí – různorodé pobídky kombinující granty a půjčky, které jsou určeny 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 příslušného 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 až do výše 35 %, výdaje na měřicí techniku ve spojení se zavedením standardů ISO ve výši do 30 %, ostatní investiční výdaje ve výši do 10 %). Ve vybraných průmyslových odvětvích lze u investic nad 8 mil. Euro získat 35 % slevu na dani z příjmu a u ostatních investic nad 2 mil. Euro 15 % slevu na dani z příjmu. 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 postupně 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. Euro vytvářející alespoň 50 nových pracovních míst v MSP až 65 %) z objemu investice. Dalšími typy investičních pobídek jsou kapitálové granty (do max. výše 25 % z objemu investice) a dále 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 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 dobu 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 zde činí 470 tis. Euro). Jiné dotace jsou spojeny s programy regionálního rozvoje (zde činí horní limit až 750 tis. Euro). K dispozici jsou rovněž různorodé dotace na tvorbu pracovních míst (např. na absolventy škol a nezaměstnané lze od úřadů práce získat dotaci až do 100% výše mzdy; maximální objem dotace činí 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 sousedícími 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 diferenciována 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 až 50 % nákladů na vybudování technické infrastruktury), s prodejem pozemků za symbolickou cenu a dalšími stimuly (např. příspěvky na bydlení a dopravu).

Česká republika

Systém investičních 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. Současně platný, ve významné míře regionalizovaný systém pobídek zajišťovaný vládní agenturou pro podporu podnikání a investic CzechInvest (předpokládány jsou další změny týkající se např. podpory strategických služeb) obsahuje:

- Slevy na dani příjmu právnických osob až po dobu 5 let – minimální objem investice v odvětvích zpracovatelského průmyslu 100 mil. Kč, přičemž nejméně 50 mil. Kč musí být financováno z vlastních zdrojů (v okresech s mírou nezaměstnanosti o 25 resp. 50 % vyšší než celostátní průměr je částka snížena na 60 resp. 50 mil. Kč). Zároveň musí být dodrženo kritérium alespoň 60 % podílu strojního zařízení. Celková výše investičních pobídek nesmí v souladu s maximální přípustnou mírou veřejné podpory schválenou Evropskou komisí překročit hranici 40 % uznatelných investičních nákladů (Plzeňský a Jihočeský kraj 36 %, Pražský kraj 10 % uznatelných nákladů).
- Podporu 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 nezaměstnaných 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 v hodnotě nad 10 mil. Kč v okresech o 50 % převyšujících průměrnou míru nezaměstnanosti.

- 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).
- Dotace na podnikatelskou činnost – určené pro technologická centra a dále 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 příp. poskytování investičně připravených území v průmyslových zónách za symbolickou cenu. Příslušná vládní agentura na podporu zahraničních investic CzechInvest byla založena vládou ČR již v roce 1993 (v současnosti agentura zabezpečuje i další rozvojové aktivity, např. administraci vybraných programů regionální a strukturální politiky EU). CzechInvest kromě vlastního jednání s potenciálními investory pochopitelně zajišťuje i potřebné informace, týkající se např. nabídky průmyslových zón či potenciálních dodavatelů. Její marketingové aktivity pak zahrnují zejména propagaci ČR v zahraničí, public relations a další podpůrné služby, orientované zejména na předinvestiční a poinvestiční péči o investory.

6.3 Shrnutí kapitoly

Kapitola je věnována popisu lokalizačního chování firem. V tomto ohledu jsou prezentovány hlavní motivy a faktory stimulující firmy ke geografickému rozšiřování svých produkčních aktivit (včetně jejich specifikace podle hlavních odvětvových skupin činností). Ve druhé části je pak věnována pozornost investičním pobídkám (finanční/fiskální a nefinanční pobídky) s důrazem na hlavní důvody pro jejich poskytování a přehled standardně používaných nástrojů. V závěru je uveden stručný přehled pobídkových systémů zavedených ve vybraných evropských i mimoevropských zemích.

6.3.1 Otázky k zamyšlení

1. Tzv. fiskální pobídky obvykle preferují:
 - a) ekonomicky méně rozvinuté země
 - b) ekonomicky nejrozvinutější země
 - c) fiskální pobídky tvoří významnou součást investičních pobídek.
2. Mezi hlavní kritéria poskytování investičních pobídek nepatří:
 - a) počet vytvořených pracovních míst
 - b) stupeň využití místních dodavatelů komponent a surovin
 - c) perspektivní orientace na uspokojování potřeb hostitelského trhu výrobků a služeb.

3. Tzv. maximální preferenční sazby jsou v SRN vyšší:
 - a) ve starých spolkových zemích
 - b) v nových spolkových zemích
 - c) ve spolkových zemích hraničících s nově přijatými zeměmi EU.
4. Finanční pobídky obvykle preferují:
 - a) ekonomicky méně rozvinuté země
 - b) ekonomicky nejrozvinutější země
 - c) výše udělovaných finančních pobídek nezávisí ne ekonomické vyspělosti zemí.
5. Do systému investičních pobídek poskytovaných v ČR nepatří:
 - a) poskytování investičních grantů
 - b) granty na školení a rekvalifikace
 - c) poskytování investičně připravených území v průmyslových zónách.

7. REGIONÁLNÍ POJETÍ KONKURENCESCHOPNOSTI

Úvodem lze konstatovat, že ekonomický rozvoj je v tržní ekonomice neodmyslitelně spojen s pojmem konkurenceschopnosti jako základního měřítka dlouhodobé úspěšnosti firem a rovněž států a jeho regionů (narůstající význam otázky konkurenceschopnosti pak ve významné míře souvisí s neustálým prohlubováním globalizace světové ekonomiky). V této souvislosti má svůj nezastupitelný význam i hodnocení regionální konkurenceschopnosti, které od 90. let minulého století nepochybně patří mezi významné nové směry regionálně-ekonomického výzkumu. Popsaný směr regionálních výzkumů primárně navazuje na makroekonomicky orientované výzkumy národní konkurenceschopnosti. Komplexní pojetí regionální konkurenceschopnosti pochopitelně zohledňuje i mikroekonomické resp. podnikové chápání konkurenceschopnosti a v tomto smyslu jej lze chápat i jako vhodný nástroj efektivní integrace obou základních přístupů. Praktický význam výzkumu a stimulace regionální konkurenceschopnosti pak dokumentuje např. nová soustava prioritních cílů regionální politiky EU pro období 2007 až 2013, jimiž jsou „Konvergence“, „Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost“ a „Evropská územní spolupráce“.

7.1 Teoretická východiska a regionální přístupy k hodnocení konkurenceschopnosti

Úvodem je nutné upozornit na řadu problémů spojených s vymezením samotného pojmu konkurenceschopnosti. Tento pojem je primárně vztahován na podnikatelskou sféru. Ani zde však není jeho interpretace zcela jednoznačná. Tato skutečnost se odvíjí z toho, zda jej chápeme v absolutním či relativním smyslu. V prvním případě lze za konkurenceschopnou považovat každou firmu působící na trhu, která dosahuje ekonomicky pozitivních výsledků ve své činnosti. Ve druhém případě se pak konkurenceschopnost firmy odvozuje z její pozice vůči dalším firmám. Z dlouhodobého pohledu lze za základní sjednocující kritérium považovat dobu působení firmy na trhu, neboť nekonkurenceschopné firmy jsou z něho postupně vytlačeny. Jinými slovy konkurenceschopné jsou ty firmy, které se dokáží trvale přizpůsobovat měnícímu se tržnímu prostředí. Potíže nastávají, pokud chceme hodnotit aktuální konkurenceschopnost firem na základě stanovených exogenních resp. komparativních či endogenních resp. konkurenčních výhod (Peneder, 1999). Nelze ji totiž posuzovat pouze podle strany nabídky, ale je nutné zahrnout i stranu poptávky – podobné firmy se stejnými nákladovými parametry působící na různých trzích mohou totiž v řadě kritérií vykazovat zcela rozdílné výsledky. Do úvahy je třeba brát i další faktory, zejména strategické chování firem ve vazbě na neustálé narušování rovnováhy trhu technickými a organizačními inovacemi a dále např. heterogenitu jejich produkce či necenovou konkurenci.

Složitější je posuzování konkurenceschopnosti na makroekonomické či regionální úrovni (v tomto kontextu zde chápeme regiony jako skladební jednotky jednotlivých států). Základním rozdílem oproti konkurenceschopnosti firem je skutečnost, že dlouhodobé snižování konkurenceschopnosti států nebo jejich regionů nevede k jejich „vytlačení z trhu“, ale „pouze“ k adekvátnímu snížení životní úrovně jejich obyvatelstva, spojenému s následným poklesem jejich všeobecné politicko-ekonomické pozice (někteří ekonomové, např. P. Krugman, proto s používáním pojmu konkurenceschopnost na teritoriální úrovni nesouhlasí – proti tomu lze ovšem namítnout, že kvalita fungování veřejné správy a jí vytvářené veřejné politiky nepochybně ovlivňují náklady a výnosy soukromých firem). Pro hodnocení konkurenceschopnosti států se používají různé systémy kritérií, primárně vycházejících z produktivity ekonomiky (přitom nezáleží na tom, zda tuto produktivitu vykazují domácí či zahraniční firmy ani jde-li o produkci určenou pro domácí či zahraniční trhy). Podle M. Beneše (2006) lze vyčlenit následující tři základní směry odpovídajících definic:

1. vnější pojetí národní konkurenceschopnosti – hodnocení na základě exportní výkonnosti (indikátory typu objemu dovozu a vývozu, výkonové bilance, indexů komparativních výhod atd.)
2. agregátní pojetí národní konkurenceschopnosti – komparativní hodnocení na základě produktivity ekonomiky (indikátory růstu HDP či životní úrovně, zaměstnanosti atd.), z něhož se odvíjí většina definic konkurenceschopnosti
3. širší pojetí konkurenceschopnosti – usilující o komplexní postižení vztahů mezi jednotlivými determinantami ekonomického rozvoje (včetně faktorů kvalitu života) příp. zdůrazňující celkovou udržitelnost ekonomického rozvoje.

Z celkového pohledu lze konstatovat, že v interpretaci dosud poměrně vágně definovaného pojmu konkurenceschopnosti se postupně prosazuje systémové chápání v intencích tzv. participativního modelu, ve kterém jsou konkurenční výhody firem chápány jako výsledek multidimenzionálního spolupůsobení tržních a společenských resp. politických sil. V jeho rámci jsou procesy a faktory ovlivňující konkurenceschopnost posuzovány na čtyřech základních systémových úrovních, a sice úrovni meta (rozvojová orientace společnosti), úrovni makro (stabilní rámec ekonomického rozvoje), úrovni mezo (jednotlivé politiky a podpůrné instituce orientované na posilování konkurenceschopnosti) a úrovni mikro (firmy a jejich seskupení). Společným působením těchto sil pochopitelně dochází k vývojové diferenciaci socioekonomických systémů, která následně determinuje jejich hierarchickou strukturu resp. formuje společenskou organizaci prostoru. Podle definice Evropské komise je konkurenceschopnost zemí chápána jako jejich dlouhodobá schopnost vytvářet relativně vysoký příjem a úroveň zaměstnanosti při vystavení mezinárodní konkurenci. Světově známé systémy hodnocení konkurenceschopnosti vybraných zemí představují zejména Ročenka světové konkurenceschopnosti (World Competitiveness Yearbook) vydávaná IMD Lausanne a Zpráva o globální konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Report) od Světového ekonomického fóra. IMD vychází ve svých analýzách ze čtyř základních skupin faktorů, které jsou popsány poměrně rozsáhlými soubory kritérií (ekonomická výkonnost, efektivnost vlády, efektivnost firem a kvalita infrastruktury). Světové ekonomické fórum pak rozlišuje dvě základní oblasti hodnocení, z nichž první se vztahuje na hodnocení institucí a ekonomických politik v širším kontextu globální konkurenceschopnosti (tři dílčí indexy růstové konkurenceschopnosti stanovované pro úroveň technologií, kvalitu veřejných institucí a makroekonomické podmínky) a

druhá k hodnocení mikroekonomické konkurenceschopnosti (dílní indexy pro hodnocení faktorů determinujících aktuální výkonnost a kvalitu firem a dále kvalitu podnikatelského prostředí).

Je zřejmé, že s podobnými problémy jako na makroekonomické úrovni se setkáváme i při hodnocení regionální konkurenceschopnosti (komplikovanému navíc oproti makroekonomické úrovni nedostatkem potřebných statistických údajů). Rozšíření výzkumu konkurenceschopnosti i na regionální úroveň je spojeno s měnícími se názory na úlohu regionů v daném kontextu. Řada ekonomů (viz např. Porter, 1996; Corvers, 2003) se v tomto ohledu domnívá, že právě regiony jsou nositeli národní konkurenceschopnosti neboť konkurenční výhody jsou velmi silně lokalizovány a vznikají z koncentrace vysoce specializovaných dovedností a znalostí, institucí, příbuzných firem a zákazníků v interakci s tvorbou pozitivních externalit, snižujících transakční a inovační náklady firem v duchu tradičního pojetí A. Marshalla. Tradiční externí úspory členěné obvykle na lokalizační a urbanizační úspory jsou v moderních přístupech doplněny o selektivně dostupné úspory indukované společnými akcemi jednotlivých subjektů ekonomického rozvoje (zejména výrobní kooperace, obchodní aliance a v posledním období stále výrazněji akcentované klastry). Regionální konkurenceschopnost pak můžeme chápat jako výsledek společného úsilí o co nejproduktivnější využívání vnitřních zdrojů ekonomického rozvoje v interakci s využíváním jeho vnějších zdrojů a rozvojových příležitostí, cíleného na trvale udržitelné zvyšování produkčního potenciálu regionů. Jejím rozhodujícím základem je kombinace produktivního, lidského, sociálně-institucionálního, kulturního, infrastrukturního a znalostně-kreativního kapitálu (Kitson, M., Martin, R., Tyler, P., 2004).

Z pohledu konkurenceschopnosti regionů hrají pochopitelně rozhodující roli jejich ekonomická centra (jen stěží si lze např. představit existenci celkově konkurenceschopného regionu s nekonkurenceschopným centrem; na druhé straně i v zázemí vysoce konkurenceschopných regionálních center mohou existovat hospodářsky marginalizovaná území). V tomto kontextu pak mají zásadní význam následující otázky:

- v jaké míře tato centra plní funkci pólu ekonomického rozvoje (míra komplexnosti jejich ekonomických funkcí, stupeň socioekonomické integrace jimi ovládaných regionů a úroveň jejich heterogenity)
- na jaké prostorové úrovni tuto funkci vykonávají (v této souvislosti nabývá na významu kvalitativní forma koncentrace ve smyslu koncentrace významů – v Evropě jsou např. za tzv. globální centra s dominantní rolí v prostorových systémech rozvojově nosných center vesměs pokládány pouze Londýn a Paříž).

Lze konstatovat, že jednotlivé regiony mezi sebou soutěží v získávání, využívání a udržování všech druhů kapitálu. Odstraňování obchodních a dalších bariér rozvoje podnikatelských aktivit přitom podporuje jak jejich dekoncentraci (mobilní investice lokalizované v nově industrializovaných prostorech), tak koncentraci (shlukování firem např. v centrech mezinárodně obchodovatelných služeb). Regionální konkurenční výhody se pak v moderních ekonomikách uplatňují zejména v rozvoji znalostně založených segmentů ekonomiky, zatímco v rozvoji klasických výrobních odvětví se (spíše ovšem selektivně) uplatňují vyrovnávací mechanismy popsané v neoklasických modelech rovnováhy. V souladu s popsánými skutečnostmi je konkurenceschopnost v moderních teoriích ekonomického růstu stále více spojována s tvorbou a transferem inovací a kvalitou lidských zdrojů jako rozhodujících předpokladů pro získávání konkurenčních výhod (z mikroekonomického pohledu to ovšem neznamená, že inovační firmy jsou vždy více konkurenceschopné než ostatní firmy, které své konkurenční výhody primárně

zakládají na jiných faktorech, např. kvalitních vztazích se zákazníky či promyšleném budování své obchodní značky). Ve výše uvedených souvislostech je rovněž potřebné respektovat skutečnost, že vztah mezi konkurenceschopností regionů a konkurenceschopností v nich usazených podnikatelských subjektů není zcela jednoznačný, což vyplývá již ze samotné možnosti existence protichůdných zájmů (viz např. snižování počtu pracovních míst firmami v zájmu udržení konkurenceschopnosti s návaznými negativními dopady na životní úroveň obyvatel regionu). Konkurenceschopnost regionů a zemí tedy nelze chápat jen jako prostou agregaci konkurenceschopnosti odpovídajících podnikatelských subjektů.

Je zřejmé, že zvolený přístup k regionálnímu hodnocení konkurenceschopnosti do značné míry koresponduje se stanovenými cíli praktického využití příslušných výzkumů. Pokud je tímto cílem vyhodnocení aktuální konkurenceschopnosti budou hrát hlavní roli agregátní ukazatele ekonomického růstu (např. statické a dynamické ukazatele produktivity a zaměstnanosti příp. ukazatele zohledňující strukturu ekonomiky). Pokud je pak tímto cílem optimalizace programů na podporu regionálního rozvoje, bude metodika hodnocení založena především na ukazatelích identifikujících rozvojový potenciál regionů. V souladu s tím lze užité empirické přístupy v zásadě členit do dvou skupin:

- studie analyzující regionální konkurenceschopnost na základě agregátních ukazatelů
- studie koncentrované na hnací síly konkurenceschopnosti.

Představitelem první skupiny jsou např. zpráva Barclays Bank a Welsh Development Agency „Competing with the world“ (identifikující na základě srovnání 15 vybraných konkurenčně zdatných regionů z celého světa jako společné faktory jejich úspěchu především silnou mezinárodní orientaci a z ní se odvíjející specializaci firem a dále hluboce „zakořeněné“ regionální faktory a koncentraci soukromého i veřejného sektoru na malé rozpětí rozvojových aktivit), indikátory regionální konkurenceschopnosti britské DTI (celkem 14 indikátorů popisujících celkovou konkurenceschopnost, pracovní trhy, systémy vzdělávání, dostupnost kapitálu a vybavenost technickou infrastrukturou), studie East and West Midlands Benchmark (jejímž jádrem je vypracovaný multidimenzionální benchmarkingový model regionální konkurenceschopnosti s cca 55 indikátory srovnávající příslušné anglické regiony s vybranými regiony západoevropských zemí spadajících pod cíl 2 regionální politiky EU), studie ECORYS-NEI zaměřená na hodnocení regionálního investičního klimatu (benchmarking více než 40 regionů severozápadní Evropy, vycházející z průzkumu názorů podnikatelské sféry, cíleného na vyhodnocení faktorů ovlivňujících výkonnost firem členěných do dvou kategorií: tržní faktory s přímými vlivy na výkonnost firem a vnější faktory generované podnikatelským prostředím) či komparativní analýza The Silicon Valley Network (benchmarking regionu Silicon Valley a ostatních severoamerických high-tech regionů orientovaný na inovace, podnikatelské klima, přístup na globální trhy, finanční a intelektuální kapitál, předpokládané trendy vývoje nákladů na podnikání a široce chápanou oblast kvality života, zahrnující obytné prostředí, technickou infrastrukturu a systémy vzdělávání). Na úrovni EU jsou v této oblasti vydávány zprávy o sociální a ekonomické situaci v regionech, z dalších periodických zpráv pak lze uvést zejména zprávy o ekonomické a sociální kohezi (např. druhá zpráva z roku 2001 zdůrazňuje různý význam faktorů konkurenceschopnosti pro různé socioekonomické typy regionů).

Hlavní hnací faktory konkurenceschopnosti zkoumané v rámci druhé skupiny studií, lze rozdělit do sedmi skupin: klastry, demografické faktory, podnikatelské prostředí, institucionální kvalita, odvětvová struktura, inovační infrastruktura a vlastnické poměry (podle výsledků průzkumu

prezentovaného v britské studii zpracované pod vedením prof. M. Parkinsona jsou kritickými hnacími faktory konkurenceschopnosti tvorba inovací, kvalifikovaná pracovní síla, vnitřní a vnější propojenost, ekonomická diverzita a rovněž kapacita strategického rozhodování). Nejznámějším představitelem první skupiny studií je známý tvůrce teorie klastrů americký ekonom M. Porter, který na základě rozsáhlého výzkumu v USA identifikoval více než 60 exportně orientovaných geografických seskupení firem tj. klastrů s přibližně dvojnásobnou produktivitou práce oproti zbývajícím částem podnikatelského sektoru. Pokud jde o demografické faktory byly např. zpracovány studie demonstrující kauzální vztah mezi ekonomickým růstem, migrací vysoce kvalifikovaných pracovních sil a změnami příjmů v metropolitních regionech USA (formalizovaný např. prostřednictvím indexu kreativity R. Floridy). Řada studií zabývajících se podnikatelským prostředím dokládá jeho silný vliv na konkurenceschopnost (v tomto směru je mj. zdůrazňována synergie mezi inovační kvalitou podnikatelského prostředí a tvorbou firemních sítí). Empiricky jsou rovněž doloženy významné interakce mezi kvalitou institucí veřejné správy a ekonomickou výkonností regionů. Naopak v případě adekvátních vlivů odvětvové struktury je často konstatována pouze parciální vypovídací schopnost studií daného typu (např. studie Bank of England dokládá, že na základě výsledků čistě statisticky založených odvětvových analýz realizovaných na příkladě vybraných britských regionů nelze objasnit většinu rozdílů v jejich ekonomickém rozvoji). Obvykle optimističtější vyznívají studie cílené na roli inovací, jejichž klíčový vliv na konkurenceschopnost se zřetelně projevuje právě na regionální úrovni, kde lze jejich tvorbu účinně stimulovat budováním regionálních inovačních systémů (např. podle Cooka spočívá role veřejného sektoru zvláště v podpoře transferu znalostí a inovací např. cestou zakládání vědeckých parků). Faktor vlastnictví je pak analyzován zejména ve vztahu k přímým zahraničním investicím, jejichž kvalita podle Cantwella a Iammarina významně závisí na celkové technologické vyspělosti regionů.

Z uživatelského pohledu je účelné poznamenat, že v rámci výzkumu regionální konkurenceschopnosti se určitou módou stalo využívání metody benchmarkingu, která obecně označuje měření a analýzu procesů a výkonů prostřednictvím systematického porovnání zkoumaného subjektu s ostatními subjekty. V souladu s tímto přístupem lze regionální benchmarking definovat jako srovnání výkonnosti, procesů, praktik, politik a zdrojů s cílem využití těchto informací pro zlepšení intenzity a kvality regionálního rozvoje (Koellreuter, 2002). Zajímavé přínosy k dalšímu rozvoji aplikace benchmarkingového přístupu v hodnocení regionální konkurenceschopnosti jsou spojeny např. s aktivitami švýcarské výzkumné instituce BAK Basel Economics. Uvedená instituce ve svých studiích vychází ze tří k tomuto účelu vytvořených databází:

- proměnné/indikátory popisující ekonomickou výkonnost jednotlivých regionů a odvětví (45 odvětví a 15 odvětvových agregací), vztahující se zejména k HDP, zaměstnanosti, produktivitě práce a pracovním nákladům
- explanační proměnné „vysvětlující“ ekonomickou výkonnost regionů v dlouhodobém horizontu, odvozené z preferencí tzv. lokalizačně citlivých skupin firem (nadanárodní korporace, exportně orientované malé a střední firmy, nově vniklé firmy)
- proměnné/indikátory popisující sociální a ekologickou komponentu regionálního rozvoje, zejména v kontextu identifikace regionů se souhlasným a protichůdným vývojem jednotlivých komponent společenského rozvoje (s ústřední rolí ekonomické komponenty).

BAK postupně shromáždil data za asi 220 regionů situovaných v tzv. rozšířeném alpském prostoru (EAS) a dále ve vybraných západoevropských zemích a v USA. V současné době

realizuje testovací hypotézy za účelem zvýšení praktické využitelnosti benchmarkingu pro tvorbu rozvojových strategií a koncepčního usměrňování rozvoje regionů EAS.

Praktická aplikace výsledků studií regionální konkurenceschopnosti je nicméně komplikována celou řadou nevyjasněných otázek, indukovaných již samotnou pluralitou možných teoretických přístupů k uvedené problematice. V této souvislosti jsou v zahraničních studiích nejčastěji zmiňovány následující problémy:

- převažující tendence k „universalismu“, nezohledňující adekvátní vlivy rozvojových podmínek na reálné přínosy podpory jednotlivých hnacích faktorů konkurenceschopnosti
- nedostatečná pozornost věnovaná optimálnímu prostorovému rámci, ve kterém by měly být příslušné intervence systematicky uplatňovány
- přečeňování strany nabídky v příslušných politikách a malá pozornost věnovaná straně poptávky, ačkoliv poptávka je jedním z hnacích faktorů konkurenceschopnosti.

Je rovněž zřejmé, že efektivní podpora regionální konkurenceschopnosti je podmíněna i kvalitou politického systému, zejména s ohledem na výkonnost veřejné správy a funkčnost systému společenské regulace.

7.2 Vybrané nástroje podpory regionální konkurenceschopnosti

Za hlavní oblasti efektivního ovlivňování konkurenceschopnosti ze strany státu i regionů prostřednictvím finančních i nefinančních opatření jsou všeobecně považovány podpora a stimulace rozvoje systémů vzdělávání, vědy a výzkumu, tvorby a transferu inovací a dále výstavba podnikatelské a technické infrastruktury (včetně podpory rozvoje informačních a komunikačních technologií – ICT) a rovněž optimalizace systémů daní a regulace (včetně daňových pobídek pro soukromé investice do vědy a výzkumu). Z toho lze vyvozovat, že hospodářská a regionální politika cílená na podporu konkurenceschopnosti je z pohledu jejího hlavního adresáta tzn. podnikatelské sféry prioritně zaměřena na stranu vstupů a zlepšování celkové kvality podnikatelského prostředí.

V Evropské unii byla v tomto kontextu (především v reakci na dlouhodobé ekonomické zaostávání za USA a rovněž Japonskem) v roce 2000 přijata tzv. Lisabonská strategie, jejímž původním hlavním cílem bylo dosažení pozice EU jako „nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější znalostní ekonomiky“ v časovém horizontu do roku 2010. Její realizace však nepřinášela očekávané výsledky, což v polovině realizačního období vedlo k realistickému přehodnocení stanovených cílů. Za jednu z hlavních příčin neúspěchu je pokládán i malý důraz kladený na její zohlednění v regionální politice, což podpořilo rostoucí zájem o regionální dimenzi konkurenceschopnosti. Z příslušných regionálně zaměřených aktivit lze uvést např. iniciativu Evropské komise Fast Track Option (podpora tvorby regionálních inovačních sítí) či vyhlášení soutěže RegioStars (regionální inovační projekty orientované na vytváření klastrů, transfer výsledků výzkumu směrem k MSP, efektivní výrobu energie a ekologické technologie). Výše popsany vývoj obecně vedl k soustředění pozornosti na maximální využití ekonomického potenciálu zemí EU v souladu s následujícími prioritními bloky podpory dlouhodobého hospodářského růstu a zaměstnanosti:

- učinit EU nejatraktivnějším místem pro investice a zaměstnávání
- znalosti a inovace pro růst

- vytváření lepších pracovních míst.

Z Lisabonské strategie nepochybně vyplývá, že za hlavního nositele ekonomického rozvoje je v EU všeobecně pokládána znalostní ekonomika tj. ekonomika založená na tvorbě a transferu znalostí a inovací (v interakci s rozvojem vědy a výzkumu) a růstu vzdělanosti obyvatelstva, které jsou pokládány za klíčové faktory udržení resp. posílení její dlouhodobé konkurenceschopnosti. Korespondujícím cílem je dosažení perspektivního 3 % podílu výdajů na vědu a výzkum na HDP (při 2/3 podílu soukromého sektoru, přibližujícím EU stávající situaci v USA a Japonsku). Na praktickou realizaci Lisabonská strategie bude v plánovacím období 2007-2013 vynaložena rozhodující část prostředků alokovaných v rámci regionální a strukturální politiky (cca 200 mld. Euro z celkového objemu téměř 350 mld. Euro). Na podporu rozvoje znalostní ekonomiky je na úrovni EU přijímána celá řada konkrétních opatření, z nichž lze uvést např. vytvoření ERA (European research area/Evropský výzkumný prostor) ve vazbě na 7. rámcový program výzkumu a vývoje nebo pan-evropské sítě na podporu spolupráce v oblasti aplikovaného a průmyslového výzkumu a vývoje EUREKA (významnou roli v tomto ohledu hrají informační systém CORDIS, evropské asociace znalostního transferu jako je ProTon či ASTP či již vzpomenuté Innovation relay centres). V souladu s těmito skutečnostmi jsou v další části prezentovány nástroje cílené na stimulaci výše uvedených faktorů, při jejichž výběru byl položen důraz na regionální úroveň jejich aplikace.

Hodnotíme-li regionální aspekty podpory konkurenceschopnosti je účelné zohlednit relevantní rozdíly mezi procesy spojenými s tvorbou znalostí resp. vědomostí (knowledge) a procesy spojenými s tvorbou dovedností resp. kompetencí (skill). Znalosti (akumulované v teorii) jsou považovány za základní předpoklad pro získávání dovedností (akumulované v praxi) vztahujících se k plnění konkrétních činností. Z hierarchického pohledu pak lze konstatovat, že procesy vzniku a šíření znalostí mají univerzální charakter a jejich rozvoj tak ve stále větší míře nabývá globální dimenze (jistým odrazem tohoto vývoje je i teoretická diskuse nad otázkou zda znalosti jsou konkurenčním či nekonkurenčním faktorem), zatímco procesy vzniku a šíření dovedností mají odvětvově specifický charakter a v souladu s tím je pro ně typická spíše mikroekonomická dimenze. Pokud jde o regionální podporu konkurenceschopnosti je tedy možné konstatovat, že s klesající prostorovou úrovní vzrůstá význam nástrojů cílených na podporu rozvoje dovedností a naopak se zvyšující se prostorovou úrovní pak význam nástrojů cílených na podporu rozvoje znalostí. Jde přirozeně o značně obecný závěr, který je v reálných podmínkách modifikován působením řady všeobecných i dílčích vlivů (zejména celkovou složitostí vývoje a rozdílnou strukturou a geografii socioekonomických systémů nebo rozšiřujícím se operačním prostorem nadnárodních firem s adekvátními dopady na rozvoj dovedností), jejichž důsledkem je neustálé prolínání jednotlivých hierarchických úrovní obou procesů. V tomto kontextu pak lze na inovace pohlížet jako na nejvýznamnější spojovací článek a v souladu s tím se budeme dále nejprve věnovat nástrojům cíleným na podporu tvorby a transferu inovací (inovační politika) a poté nástrojům cíleným na podporu růstu vzdělanosti a rozvoje vědy a výzkumu (vzdělávací a výzkumná politika).

Inovační politiku byla dříve většinou součástí politiky výzkumu a vývoje (VaV). V současnosti má však již vesměs charakter samostatné politiky, nabývající ve vztahu k ostatním politikám funkční podoby horizontálních (průřezových) aktivit. Tento vývoj mj. koresponduje i s poznáním že výchozím předpokladem přechodu ke znalostní ekonomice je schopnost absorpce již realizovaných inovací (praktické příklady z minulosti představují např. Japonsko či Irsko, které

zejména díky tomuto přístupu, realizovaného v praxi ovšem na základě odlišných strategií, zaznamenaly nejrychlejší technický pokrok) a komercializace výsledků vědy a výzkumu domácími firmami. Používané nástroje podpory tvorby a transferu inovací lze obecně členit na nástroje zaměřené na podporu inovačních aktivit a nástroje zaměřené na vytváření proinovačního prostředí. Podle stávající definice Evropské komise je inovace rozšíření škály výrobků a služeb a s nimi spojených trhů, vytvoření nových metod výroby, dodávek a distribuce, zavedení změn řízení, organizace práce, pracovních podmínek a kvalifikace pracovní síly. V praxi je účelné rozlišovat technické inovace produktů (tj. inovace výrobků a služeb) a procesů a netechnické inovace (zejména organizační a marketingové inovace včetně designu). V rámci podpory tvorby a transferu resp. difúze inovací (difúze zdůrazňuje prostorovou stránku procesu šíření inovací) hrají stále významnější roli regionální inovační strategie. Tvorba RIS věcně navazuje na národní inovační strategii, oproti které pochopitelně daleko výrazněji akcentuje odlišné předpoklady jednotlivých regionů pro rozvoj inovací (za kritický prvek budování RIS je pak považována zejména úroveň rozvinutosti infrastruktury znalostních institucí). RIS jsou obecně zaměřeny na plnění následujících cílů:

- finanční podpora inovačních projektů MSP
- podpora společného výzkumu a vývoje
- rozvoj inovační infrastruktury.
- přenos výsledků výzkumu a vývoje do komerční (podnikatelské) praxe.

Plnění prvních dvou z uvedených cílů spadá do oblasti přímé podpory inovačních aktivit. Podpora inovujících firem se realizuje v rámci vyhlášených programů, které jsou orientovány především na tvorbu technických inovací se silnými vazbami na výzkum a vývoj. Tyto programy jsou pak přednostně přizpůsobovány potřebám MSP. Z dalších využívaných nástrojů lze uvést zejména podporu zakládání společných výzkumných center (např. Regional competence poles v Nizozemsku) či vytváření sítí/klastrů firem (např. Knowledge transfer networks ve Velké Británii). Pokud v regionu existují vhodné podmínky lze v obou případech do spolupráce zapojit i veřejné instituce tj. VŠ či další instituce VaV. Marketingová podpora inovací je pak realizována zejména cestou podpory prezentací firem na veletrzích nebo podporou jejich účasti na obchodních misích. Méně častá je pak regionální podpora systémových změn v řízení firem (např. prostřednictvím zavádění mezinárodních norem ISO). Aplikace uvedených nástrojů zvyšuje inovační výkonnost MSP tvořících základ regionální ekonomiky, přičemž současně snižuje jejich odpovídající závislost na velkých firmách. Z hlediska regionálního významu inovačních firem je potřebné ještě zdůraznit často opomíjenou skutečnost, že tyto firmy představují nejvýznamnější nositele znalostního potenciálu v hierarchicky nepříliš významných mikroregionech, nedisponujících potřebnými základními předpoklady jak pro rozvoj VŠ a institucí VaV, tak pro rozvoj inovační infrastruktury.

Rozvoj inovační infrastruktury v praxi představuje integrální součást širší skupiny nástrojů zaměřených na zlepšování celkové kvality podnikatelského prostředí, v jehož rámci je kladen zvýšený důraz na podporu proinovačních faktorů. Aplikace příslušných nástrojů tak logicky přináší změny ve významové váze jednotlivých faktorů kvality podnikatelského prostředí (v tomto směru dochází zejména ke zvyšování významu faktoru podnikatelské a znalostní báze resp. infrastruktury a dále faktoru kvality pracovních sil). Pokud jde o vlastní rozvoj inovační infrastruktury je jeho základním cílem propojování často nepříliš využívané nabídky veřejných vzdělávacích a specializovaných vědecko-výzkumných institucí s relevantní poptávkou

podnikatelského sektoru a dále podpora rozvoje inovačního podnikání spojená s tvorbou pracovních míst. V tomto směru je za nejvýznamnější nástroj všeobecně považována výstavba inovačních center, profilovaných nejčastěji jako vědeckotechnické parky resp. centra transferu technologií nebo podnikatelské inkubátory (na zajišťování méně náročných služeb inovačním firmám se rovněž mohou podílet i konzultační a poradenská centra působící v rámci veřejného i soukromého sektoru). Vznik vědeckotechnických parků byl iniciován zejména snahami o řešení dlouhodobých problémů spojených s neefektivní spoluprací mezi vědeckovýzkumnou a podnikatelskou sférou, podvazující schopnost využití existujících potenciálů pro tvorbu a transfer inovací. Vědeckotechnické parky začaly vznikat v 50. letech 20. století v USA, přičemž nejvíce parků bylo ve světě založeno ve druhé polovině 80. let. Pokud jde o jejich věcnou orientaci prosazují se především informační a komunikační technologie a dále biotechnologie a elektrotechnika. Hlavním cílem zakládání podnikatelských inkubátorů je pak podpora a stimulace rozvoje začínajících firem při zvyšujícím se důrazu na podporu inovačních firem. Tyto inkubátory jsou zakládány buď na tradičním (inkubátory spolufinancované veřejným sektorem) nebo ziskovém principu (inkubátory zakládané soukromým sektorem, v jehož rámci se výrazně prosazují fondy rizikového kapitálu). I přes rostoucí podíl soukromé sféry se stále jako rozhodující vlastník vědeckotechnických parků a podnikatelských inkubátorů projevuje veřejný sektor (nejčastěji jde o instituce místní a územní správy). Za jeden z nevýznamnějších světových trendů pak lze označit propojování vědeckotechnických parků a podnikatelských inkubátorů (inkubátory jsou dnes často součástí vědeckotechnických parků anebo sídlí v jejich sousedství). Tento trend přispívá ke zvyšování kvality a komplexity poskytovaných služeb a rovněž významně stimuluje tvorbu a rozvoj inovačně orientovaných klastrů.

Pokud jde o druhou prioritní oblast tj. podporu růstu vzdělanosti obyvatelstva a rozvoje vědy a výzkumu jde v podstatě o budování kvalitních institucionálních základů znalostní společnosti. Základní roli v tomto směru sehrává kvalita vzdělávacích institucí (a v jejich rámci pak zejména kvalita terciárního vzdělávání resp. vysokých škol), která je primárním faktorem determinujícím celkovou kvalitu pracovních sil. Financování vzdělávacích institucí je v evropských poměrech především záležitostí veřejného sektoru, který tímto způsobem plní svou vůdčí a nezastupitelnou roli v oblasti vzdělávání obyvatelstva (soukromé vzdělávací instituce obvykle mají pouze doplňkový význam). V souladu s obecnými vlastnostmi veřejného sektoru je tedy kardinální otázkou především efektivita vynakládaných zdrojů, která je úzce spojena s optimálním systémem využívání nástrojů pozitivní a negativní stimulace. Postupně realizované změny v systémech financování jsou tak ve stále větší míře motivovány zvyšováním důrazu kladeného na kvalitativní kritéria vzdělávacího procesu. Jako specifický nástroj podpory vzdělávacích institucí je v této souvislosti uplatňována zejména podpora partnerské spolupráce s podnikatelským sektorem, cílená na zvyšování mobility vysokoškolských pedagogů, výzkumných pracovníků i studentů. Z regionálního pohledu je pak potřebné upozornit na potenciální přínosy generované rovnoměrnějším rozmístěním vzdělávacích institucí (zejména VŠ) motivovaným politickým tlakem na snižování existujících regionálních disparit. Příkladem zemí kde byl tento přístup úspěšně uplatněn je Švédsko či Finsko, které v současnosti nesporně patří do skupiny globálně nejvíce konkurenceschopných zemí.

Druhou významnou komponentu pak ve výše uvedeném směru představuje vědecko-výzkumná spolupráce VŠ a veřejných ústavů VaV (týkající se zejména technicky a přírodovědně a dále informačně a lékařsky orientovaných oborů výuky a vědy a výzkumu) s podnikatelskou sférou.

Jejím hlavním cílem je přenos dosažených výsledků do podnikatelské praxe nebo-li jejich komercializace realizovaná nejčastěji ve formě inovací (včetně využití efektů zpětné vazby). Ze systémového pohledu jde v podstatě o podporu komplexního managementu a marketingu VaV v linii výzkum – vývoj – výroba – trh.

Výzkum lze v souladu s tzv. Frascati manuálem definovat jako systematickou tvůrčí práci rozšiřující poznání metodami umožňujícími potvrzení, doplnění či vyvrácení získaných poznatků. Obvykle je rozlišován základní výzkum bez zjevných vazeb na praktické využití výsledků a aplikovaný výzkum zaměřený na získávání nových poznatků využitelných v praxi. Vývoj pak představuje systematické tvůrčí využití poznatků výzkumu nebo jiných námětů k produkci nových či zlepšení stávajících výrobků (včetně pořízení a ověření prototypů) nebo k zavedení nových či zlepšených technologií, systémů a služeb. V souladu s uvedenými definicemi je zjevné, že v daném směru jde zejména o efektivní podporu transferu výsledků aplikovaného výzkumu a vývoje do podnikatelské praxe. Tento transfer je kromě smluvně zakotvené spolupráce realizován i prostřednictvím konzultací či publikací a jeho vedlejším výsledkem může být nejen zvýšení příjmů či společenské užitečnosti příslušných institucí (odvíjející se z ekonomické optimalizace jejich vědecko-výzkumného zaměření), ale i vznik tzv. spin-off inovačních firem zakládaných pracovníky univerzit či ústavů VaV. V tomto směru je ovšem potřebné mít k dispozici rozvinutý systém podpůrných aktivit veřejného i soukromého charakteru, v jejichž rámci sehrávají značnou roli fondy rizikového kapitálu (zvláště tzv. start-up fondy) a dále dynamický rozvoj ICT.

Situace v České republice

Prvním krokem učiněným v ČR směrem k národní inovační politice byl dokument „Národní inovační strategie ČR“ přijatý vládou v roce 2004, na jehož základě je postavena „Národní inovační politika na léta 2005-2010“, přijatá vládou v roce 2005, která poskytuje celkový věcný rámec podpory inovací v ČR. Navazující proces zpracování RIS pak dosud nebyl ukončen. (podrobněji viz. Víturka, M. – Žítek, V. – Tonev, P, 2005). Národní inovační strategie předkládá stručný přehled vývoje podpory inovací v EU a hodnotí inovační prostředí v ČR. Nástroje podpory člení na přímé (legislativní, politické, finanční a organizační) a nepřímé (vnitřní vlivy – inovační infrastruktura, personální a technické aspekty a vnější vlivy – mezinárodní spolupráce). Hlavními stanovenými cíli jsou:

- posílit výzkum a vývoj jako zdroj inovací
- vytvořit funkční spolupráci veřejného a soukromého sektoru
- zajistit lidské zdroje pro inovace
- zefektivnit výkon státní správy ve výzkumu, vývoji a inovacích.

Pro srovnání lze uvést např. priority finské strategie pro technologie a inovace (2007-2011), kterými jsou podpora fungování inovačního systému, zvýšení znalostní báze, zlepšení kvality a cílů výzkumu, podpora adaptace a komercializace výsledků výzkumu a zajištění adekvátních ekonomických podmínek pro činnosti ve vědě a výzkumu.

V oblasti národní politiky vědy a výzkumu byly vypracovány a schváleny politické dokumenty (národní politiky výzkumu), ze kterých vycházejí národní programy výzkumu:

- Národní program výzkumu I (NPV I): 2004-2008
- Národní program výzkumu II (NPV II): 2006-2011
- Národní program výzkumu III (NPV III): 2009-2014.

Hlavním motivem vzniku těchto programů byla potřeba cílené a koordinované alokace prostředků na výzkum z veřejných zdrojů. NPV I je zaměřen na klíčové výzkumné směry s vysokým potenciálem

přispívat k ekonomickému rozvoji a k naplnění sociálních potřeb společnosti při optimálním využití veřejných prostředků na výzkum a vývoj. NPV II je zaměřen převážně na aplikovaný výzkum, mimo jiné též řeší otázku regionálních aspektů výzkumu a vývoje. Tvořící se NPV III pak bude zřejmě prioritně zaměřena na financování VaV v souladu s nově stanovenými tématickými prioritami.

Pokud jde o rozvoj inovací v podnikatelském sektoru jsou dále komentovány zejména výsledky šetření ČSÚ o inovacích a dále vlastního výzkumu inovačního potenciálu firem. Podle výsledků šetření ČSÚ o inovacích, provedeného v letech 2003-2005 a týkajícího se odvětví OKEČ č. 10 až 37, 40 až 41, 45, 50 až 52, 55, 60 až 67 a 70 až 74 (šetření zahrnuje asi 17 % zpravodajských jednotek, přičemž jeho výsledky nejsou zcela srovnatelné s předchozími dvěma šetřeními), zavedlo inovaci produktu 20 %, procesní inovaci 24 %, marketingovou inovaci téměř 17 % a organizační inovaci téměř 33 % z inovujících firem. Inovační schopnosti se ve všech případech významně zvyšovaly s velikostí firem, přičemž inovační výkonnost zahraničních firem byla 1,5 x vyšší než v případě domácích firem. Význam technických inovací s největšími dopady na konkurenceschopnost firem dokumentuje podíl tržeb z prodeje inovovaných výrobků, který činil asi 32 % z celkových tržeb. Celkové náklady na tyto inovace pak v roce 2005 dosáhly částky 115 mld. Kč, přičemž v průmyslu byly téměř dvojnásobné ve srovnání se službami (největší podíl měly výdaje na pořízení strojů a zařízení a dále výdaje na vnitropodnikový výzkum a vývoj a externí know-how). Pokud jde o odpovídající zdroje inovací připadal hlavní podíl na vnitřní zdroje informací (vlastní výzkum a vývoj mělo 50 % firem v průmyslu a 41 % firem ve službách) a dále podněty dodavatelů a zákazníků firem (spolupráci s domácími subjekty v tomto smyslu deklarovala přibližně 1/3 firem a ze zahraničními subjekty v Evropě pak 1/5 firem). Za strategicky významné zjištění lze považovat skutečnost, že technicky inovující firmy se ve srovnání s neinovujícími firmami výrazně lépe prosazují na mezinárodních trzích – vzájemný poměr mezinárodních, národních a regionálních trhů činil u inovujících firem přibližně 0,8 : 1 : 0,5 oproti poměru 0,5 : 1 : 1,2 u neinovujících firem. Z výsledků šetření ČSÚ rovněž vyplývá, že hlavním nositelem inovací jsou u nás zatím velké zahraniční resp. nadnárodní firmy, které ovšem ve významné míře stimulují jejich tvorbu i u svých domácích dodavatelů.

Tabulka č. 9: Počet a podíl inovujících firem podle krajů

kraj	počet inovujících firem celkem			podíl inovujících firem v %		
	P	S	C	P	S	C
Pražský	792	2538	3537	62,7	45,8	47,5
Středočeský	686	658	1551	55,7	37,5	43,6
Jihočeský	404	325	887	49,8	40,0	43,2
Plzeňský	360	334	771	45,2	43,0	41,2
Karlovarský	115	184	363	32,6	41,0	39,8
Ústecký	378	308	913	45,1	33,6	42,6
Liberecký	235	154	478	42,7	28,7	35,4
Královéhradecký	428	246	788	55,7	30,9	41,8
Pardubický	413	202	657	59,5	30,9	41,3
Vysočina	336	241	655	56,0	47,4	50,3
Jihomoravský	1037	931	2233	63,7	42,6	49,5
Olomoucký	480	372	946	59,3	42,5	48,7
Zlínský	490	356	961	56,6	42,7	46,9
Moravskoslezský	611	698	1604	53,3	41,9	46,8
Česká republika	6765	7547	16343	54,8	41,2	45,4

Poznámka: P = průmysl, S = služby, C = P + S + ostatní odvětví (dobývání nerostných surovin, výroba a rozvod elektřiny, plynu a vody a stavebnictví).

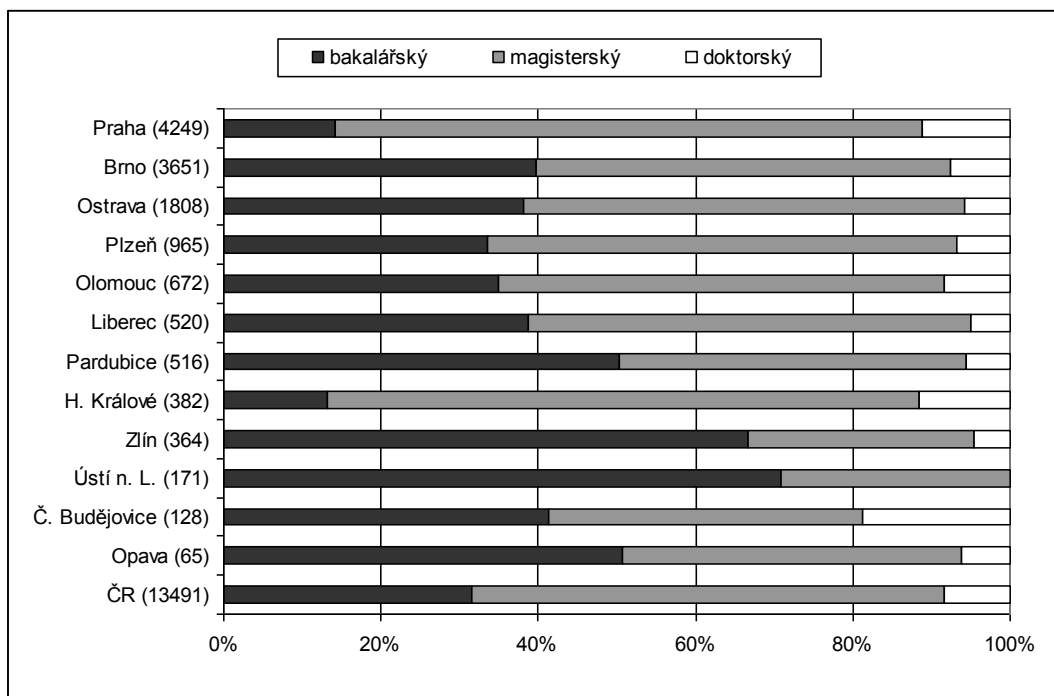
Zdroj: ČSÚ.

Výsledky šetření ČSÚ byly dále využity pro komparativní vyhodnocení inovačního potenciálu firem podle jednotlivých krajů ČR – vybrány byly pouze rozhodující odvětvové skupiny zpracovatelského průmyslu a vyšších tržních služeb (podrobněji viz Víturka, M., 2007). Největší podíl inovujících firem byl v případě průmyslu zjištěn v krajích Jihomoravském a Pražském a nejmenší podíl pak v krajích Karlovarském a Libereckém. V případě služeb v tomto směru vykázaly nejlepší hodnoty kraje Pražský a Vysočina a nejhorší kraje Liberecký, Královéhradecký a Pardubický (pro oba soubory je ovšem charakteristická poměrně nízká variabilita). Podle dřívějších zjištění ČSÚ podíl inovačních firem v krajích silně koreluje s evidovanými počty pracovníků ve vědě a výzkumu. Vzhledem k určitým limitům vypovídací schopnosti výše prezentovaných údajů ze šetření ČSÚ (v tomto ohledu jde zvláště o nezohlednění velikostní struktury firem) byly tyto informace doplněny výsledky vlastního šetření. Jeho hlavním zdrojem byly upravené resp. verifikované informace shromážděné v databázi Asociace pro inovační podnikání (v tomto případě jde tedy o firmy, které prostřednictvím svého členství v asociaci zřetelně deklarovaly svůj zájem o problematiku tvorby a transferu inovací). Z hlediska podílu inovačních firem na celkové zaměstnanosti ve zpracovatelském průmyslu byly v tomto případě zjištěny nadprůměrné hodnoty v kraji Středočeském (téměř 37 % podíl) a dále Královéhradeckém a Vysočina. Na opačné straně se pak nalézají kraje Jihomoravský (s cca 22 % podílem) a Karlovarský, následované krajem Jihočeským. Pokud jde o vybraná odvětví služeb prosazují se v tomto směru inovační firmy ve výrazné míře kromě Pražského kraje ještě v krajích Jihomoravském a Moravskoslezském.

Na základě výsledků získaných v obou evaluačních krocích se do první skupiny s nejvyšší úrovní inovačního potenciálu firem v současnosti řadí Pražský kraj a vzhledem k silným organizačním a kooperačním vazbám i sousedící kraj Středočeský a naopak do skupiny s jeho nejnižší úrovní pak kraje Karlovarský a Liberecký. Zbývající kraje tak spadají do průměrné skupiny, v jejímž rámci zaujímají poněkud lepší postavení kraj Jihomoravský a rovněž kraj Vysočina. Jako nejvýznamnější centra inovačních firem tj. národně významná inovační centra se prosazují Praha, Ostrava, Mladá Boleslav, Brno, Plzeň a dále aglomerace Liberce s Jabloncem n. N., Jihlava, Zlín, Pardubice a Olomouc. Druhá nejvýznamnější skupina regionálně významných inovačních center pak zahrnuje více než dvojnásobný počet 22 měst. Kromě toho bylo dále vymezeno 76 center subregionálního a 79 center mikroregionálního významu. Inovační centra národního významu jsou obvykle aglomeračními jádry koncentricky utvářených inovačních prostorů resp. zón, z nichž mají nejvýznamnější postavení pražská (Praha spolu s významnými vedlejšími inovačními centry Berounem, Brandýsem n. L. – Starou Boleslaví, Kladnem, Neratovicemi a Kralupy n. V.) a ostravská (Ostrava spolu s vedlejšími inovačními centry Třincem, Frýdkem-Místkem a Karvinou) koncentrická zóna. Kromě koncentrických inovačních prostorů se inovační centra v některých případech shlukují do výrazných inovačních pásů resp. zón. V tomto směru jde především o podkrušohorskou zónu (zejména Ústí n. L., Teplice, Litvínov, Děčín, Chomutov, Most a Bílina) a dále podorlickou (Lanškroun, Letohrad, Ústí n. O., Náchod, Rychnov n. K., Nové Město n. M. a Vamberk) a podbeskydskou (Nový Jičín, Kopřivnice, Frenštát p. R., Rožnov p. R., Valašské Meziříčí a Vsetín) zónu. Všechny uvedené zóny disponují více než 10 tis. zaměstnanci velkých inovačních firem. Národně významné koncentrace inovačních firem nepochybně zásadním způsobem ovlivňují vývoj inovačního podnikání v ČR (zajímavým zjištěním z pohledu koncentrace inovačních aktivit je silná inercie průmyslových tradic Ústeckého a Moravskoslezského kraje).

Výše uvedené informace je účelné doplnit informacemi o rozvoji specializované inovační infrastruktury. V tomto ohledu se v ČR v současnosti nachází 17 funkčních vědeckotechnických parků – VTP a 19 podnikatelských inkubátorů – PI (Klímová, V., Žitek, V., 2007). Největší VTP se nacházejí v Brně (Český technologický park) a dále v okolí Prahy (Inovační technologické centrum v Panenských Břežanech) a v Ostravě (Vědecko-technologický park), kde byl současně vybudován i největší PI. Celkově však lze konstatovat, že české VTP a PI (vesměs jde o inkubátory tradičního typu) zatím poskytují spíše jednodušší služby (např. pronájem a konzultační a poradenské služby). Dosavadní vývoj ve spojení s předpokládanou podporou z fondů EU však naznačuje, že lze počítat nejen s významným nárůstem jejich počtu, ale zejména se zlepšováním kvality jimi nabízených služeb.

Struktura absolventů vybraných fakult podle typu studijního programu v roce 2005.



Poznámka: magisterský stupeň zahrnuje i navazující magisterské studium, číslo za názvem města udává počet absolventů.

Zdroj: ČSÚ, výroční zprávy fakult a univerzit, výpočty Tonev, P. (2007).

Z hlediska rozvoje vzdělanosti hraje z pohledu potenciálních dopadů na rozvoj inovací zcela zásadní roli podíl technických, přírodních (včetně informatiky) a lékařských (včetně farmacie) oborů studia na VŠ (podrobněji viz Tonev, P., 2007). Základní informace o počtech absolventů daných oborů studia ve všech formách jsou podány v grafu. Ve sledovaném roce absolvovalo ve všech formách studia a typech studijních programů na veřejných i soukromých VŠ celkem přibližně 44 tis. studentů, přičemž podíl absolventů sledovaných oborů dosáhl téměř jedné třetiny. Jednoznačně nejdůležitějšími centry z hlediska „produkce“ absolventů těchto oborů jsou Praha a Brno, které se na celostátním úhrnu absolventů podílely téměř 60 % (na rozdíl od ostatních vysokoškolských center jsou zde navíc zastoupeny všechny sledované obory studia). Uvedené obory logicky představují dominantní oblasti vědy a výzkumu v ČR: odpovídající podíl technických věd na celkových výdajích v roce 2005 činil asi 58 %, přírodních věd 23 % a lékařských věd 8 % (tj. spolu téměř 90 %). Podíl podnikatelského sektoru na celkových výdajích na výzkum a vývoj pak činil téměř 65 %. Pokud jde o adekvátní podíly jednotlivých krajů pak jasně dominuje Pražský kraj (s téměř 38 % podílem – sídlo téměř poloviny institucí „vládního sektoru“ vědy a výzkumu), následovaný kraji Středočeským (20 %) a Jihomoravským (11 %). K tomu je účelné poznamenat, že hodnoty Pražského a Středočeského kraje se z hlediska podílu vědy a výzkumu na regionálním HDP (2,2 resp. 2,8 %) nacházejí nad odpovídajícím průměrem EU (1,8 %) a dosahují úrovně nejnávýspějších ekonomik typu Dánska či Švýcarska. Ostatní kraje se ovšem již pohybují výrazně pod touto hodnotou.

7.3 Shrnutí kapitoly

Zařazení kapitoly reflektuje rostoucí význam přikládány regionům jako nositelům národní konkurenceschopnosti. V tomto směru jsou prezentována základní teoretická východiska hodnocení regionální konkurenceschopnosti včetně příslušných definic a praktických příkladů případových studií (v rozdělení na studie analyzující konkurenceschopnost na základě agregátních ukazatelů a studie zaměřené na hnací síly konkurenceschopnosti). V navazující části jsou popsány vybrané nástroje cílené na podporu regionální konkurenceschopnosti – nástroje orientované na podporu tvorby a transferu inovací (inovační politika) a nástroje orientované na podporu růstu vzdělanosti a rozvoje vědy a výzkumu (vzdělávací a výzkumná politika). V závěrečné části jsou pak představeny výsledky vlastních studií popisujících situaci v České republice.

7.3.1 Otázky k zamyšlení

1. Tzv. agregátní pojetí národní konkurenceschopnosti je založena na:
 - a) integraci ekonomické, sociální a environmentální komponenty společenského rozvoje
 - b) hodnocení celkové produktivity ekonomiky
 - c) hodnocení celkové efektivnosti zahraničního obchodu.
2. Vyjádření konkurenceschopnosti regionů nelze plně ztotožnit s agregací konkurenceschopnosti jim příslušných firem zejména z důvodu:
 - a) existence protichůdných zájmů regionů a firem z pohledu udržování konkurenceschopnosti
 - b) rozdílů v prostorovém rozsahu firemních trhů
 - c) využívání pracovních zdrojů nebydlících v regionu.
3. Nejvhodnějším typem analýz pro optimalizaci programů orientovaných na podporu regionální konkurenceschopnosti jsou:
 - a) regionální analýzy založené na hnacích faktorech konkurenceschopnosti
 - b) regionální analýzy založené na agregátních ukazatelích konkurenceschopnosti
 - c) regionální analýzy založené na hodnocení kvality institucionálního prostředí.
4. Z následujících tvrzení vyberte správné odpovědi:
 - a) dovednosti mají univerzální charakter
 - b) znalosti jsou odvozené z dovedností
 - c) dovednosti jsou získávány především na základě konkrétních činností
 - d) teorie představují syntetické výstupy procesu tvorby znalostí.
5. Za rozhodující faktory urychlující rozvoj znalostní ekonomiky lze pokládat:
 - a) komercializaci výsledků vědy a výzkumu
 - b) vybudování veřejných institucí vědy a výzkumu
 - c) absorpci známých inovací.

8. STRATEGIE REGIONÁLNÍHO ROZVOJE

8.1 Úvodní poznámky

Reálný ekonomický rozvoj probíhá v podmínkách nerovnoměrného rozložení výrobních zdrojů a dalších ekonomických i mimoekonomických faktorů ovlivňujících efektivitu celého výrobního procesu a v souladu s tím se logicky projevuje prostorově diferenciovaným způsobem (někteří ekonomové dokonce v tomto ohledu hovoří o „samoorganizaci“ prostoru jako výsledku individuálního úsilí jednotlivých aktérů o maximalizaci svých užiteků). V důsledku této nezpochybnitelné skutečnosti vzniká ovšem i celá řada závažných problémů, které následně vyvolávají společenskou poptávku po regionální politice zaměřené na zmírňování negativních ekonomických a rovněž sociálních a dále environmentálních regionálních dopadů indukovaných společenským rozvojem. V tomto směru hrají významnou roli vznikající ekonomické nerovnosti neboli disparity, které jsou ve společnosti nejintenzivněji vnímány ve všeobecném kontextu prohlubování (divergence) či sblížování (konvergence) ekonomické úrovně jednotlivých zemí a jejich regionů.

Regionální politika, jejímž základem je dlouhodobá vize a z ní vycházející strategické cíle regionálního rozvoje, je obecně definována jako soubor nástrojů a opatření orientovaných na společensky žádoucí ovlivňování rozmístění ekonomických subjektů a podmínek jejich činnosti. Zvláště pro centrálně koncipované regionální politiky je pak charakteristické jejich systémové zarámování výchozí teoreticko-metodologickou doktrínou, předznamenávající míru angažovanosti příslušných institucí (v rámci EU jde o Evropskou komisi reprezentovanou Generálním ředitelstvím pro regionální politiku a dále o vlády členských zemí EU reprezentované příslušnými ministerstvy) v řešení problémů regionálního rozvoje. Tyto politiky, obvykle spojené s rozsáhlými přerozdělovacími procesy a regulací ekonomického rozvoje, zcela dominovaly v dřívějších obdobích a lze je proto souborně označit jako tradiční regionální politiky (z teoretického pohledu byly tradiční regionální politiky spojeny s aplikací poznatků keynesiánsky orientovaných teorií regionálního rozvoje, selektivně doplňovaných poznatky neoklasické ekonomické školy).

Vzhledem k převažující obvykle nízké ekonomické efektivnosti aplikace centralizovaného modelu regionální politiky, odvíjející se z nedostatečné pozornosti věnované řešení příčin ekonomického zaostávání regionů, se postupně prosadil decentralizovaný model regionální politiky, zdůrazňující aktivní roli nižších článků veřejné správy tj. regionů a dále měst a obcí (politickým výrazem tohoto vývoje v EU je zavedení principu subsidiarity tj. přesunu kompetencí k řešení rozvojových problémů na tu hierarchickou úroveň územní správy, příp. její nejbližší odborně způsobilou úroveň, na které tyto problémy vznikají). V rámci formující se moderní regionální politiky je kromě decentralizace dále stále silněji zdůrazňována inkorporace tržně konformního přístupu cíleného na uvolňování tržních sil (podporovaného přijímáním deregulačních opatření). Celkově lze konstatovat, že moderní regionální politiky kladou ve srovnání s tradičními politikami vyšší důraz na ekonomický růst orientovaný na zvyšování globální konkurenceschopnosti. Charakteristickým rysem je rovněž silnější důraz na řešení příčin a nikoliv následků nerovnoměrného ekonomického rozvoje (spojený s programovým provazováním regionální politiky se sektorovými politikami) a podstatně větší pozornost věnovaná monitorování a hodnocení účinnosti a efektivnosti regionální politiky. Uplatňování

liberálnějších konceptů podpory regionálního rozvoje je ovšem v praxi modifikováno politickým akcentem na řešení přetrvávajících či nově vznikajících rozvojových disparit (viz např. koncept tzv. vyváženého resp. harmonického rozvoje). Konkrétní způsob řešení těchto disparit je pochopitelně především politickou otázkou a uplatňování politických priorit tak obvykle znamená účelovou kombinaci liberálně orientovaných a tradičních konceptů regionálního rozvoje (strukturální a poziční aspekty centrálních/vládních regionálních politik jsou záležitostí politického konsensu, vylučujícího jejich realizaci pouze na základě zvolených teoretických přístupů). K tomu je účelné poznamenat, že původní neoklasický předpoklad o automatickém obnovování rovnováhy v ekonomickém rozvoji regionů prostřednictvím působení tržních sil nebyl zatím v praxi jednoznačně potvrzen. Ve výše naznačených souvislostech tak lze za důležitější otázku než "čistotu" koncepčního přístupu považovat základní orientaci hlavních systémových komponent regionální politiky tj. centrální resp. vládní regionální politiky a vlastní regionální politiky právně definovaných regionů. Regionální ekonomové a další odborníci působící v regionálních vědách v tomto směru často zastávají názor, že hlavní prioritou centrální regionální politiky by mělo být řešení nejvýznamnějších negativních disparit generovaných nerovnoměrným ekonomickým rozvojem a hlavní prioritou vlastní regionální politiky regionů pak koncepčně založená stimulace ekonomického rozvoje (jde i o určitý náznak systémového přístupu k řešení problému optimálního rozdělování veřejných prostředků mezi programy podporující rozvoj zaostávajících regionů a programy podporující růst konkurenceschopnosti, jejímž nositelem jsou především ekonomicky nejvyspělejší regiony). Korespondujícím společenským cílem je v prvním případě podpora sociální soudržnosti (uplatňovaná prostřednictvím selektivní podpory zaměřené na regiony, jejichž rozvojové problémy přesahují vlastní možnosti jejich řešení) a ve druhém případě všeobecná podpora ekonomické výkonnosti regionů. Narůstající význam vlastní regionální politiky regionů je kromě procesu decentralizace veřejné správy posilován i korespondujícím vývojem regionálních teorií, z nichž lze uvést zejména tzv. novou teorii ekonomického růstu postavenou na endogenních modelech regionálního rozvoje (praktické aplikace těchto modelů v rámci regionální politiky zdůrazňuje využívání vlastních zdrojů ekonomického růstu regionů, měst a obcí a v jejich rámci pak rozvoj znalostní báze cestou zkvalitňování lidského kapitálu a podpory tvorby a transferu inovací) a dále tzv. institucionální modely regionálního rozvoje (chápaní regiony jako průsečík prostorových vztahů formalizovaných v sítích kontaktů).

Pokud jde o uplatňování konceptu tržně konformní regionální politiky, není na škodu si připomenout, že v podmínkách tržní ekonomiky jsou základní tendence a charakter ekonomického rozvoje determinovány aktivitami soukromého sektoru. Veřejné intervence do ekonomického rozvoje mají tedy v tomto kontextu pouze sekundární význam – za jejich hlavní systémovou úlohu liberální ekonomické směry pokládají řešení důsledků selhávání trhu příp. jejímu předcházení (s tím koresponduje omezování přímé státní pomoci podnikatelským subjektům v zájmu ochrany spravedlivé hospodářské soutěže ve vyspělých zemích a hospodářských seskupeních – např. v EU musí být veřejná pomoc podnikatelským subjektům v případě velkých firem individuálně schvalována a v případě MSP nesmí překročit stanovený limit 200 tis. Euro během tří let). Rostoucí aplikace tržně konformních přístupů v moderní regionální politice je doprovázena přejímáním mikroekonomických analytických postupů v regionálně-ekonomickém výzkumu, zejména analýzy SWOT (z anglického strengths – weaknesses – opportunities – threats tj. silné stránky – slabé stránky – příležitosti – ohrožení) a dále např. cestou využívání investičních a rozvojových preferencí firem pro účely hodnocení

kvality podnikatelského prostředí. Zohlednění pohledu firem, usilujících o vnější úspory generované kromě přítomnosti podobných firem i dostupností relevantních veřejných statků, se tak v regionální politice stává stále významnější součástí reflexe rozvojového potenciálu jednotlivých regionů (zahrnující i identifikaci dosud skrytých nebo málo využívaných zdrojů ekonomického rozvoje). Ve výše uvedeném kontextu lze rovněž lépe pochopit střídání procesů polarizace a integrace v ekonomickém rozvoji a návazně modelovat optimální časoprostorový průmět těchto procesů v regionální politice a vytvořit tím vhodné podmínky pro efektivní transformaci ekonomických vztahů mezi nejvyspělejšími a ostatními regiony jako základního předpokladu udržitelného rozvoje (v této souvislosti se jako zajímavé výzkumné téma jeví i ověření příslušných vazeb obou procesů na ekonomické cykly, zejména vazby procesu polarizace na období poklesu, konkretizující se např. uzavíráním poboček nadnárodních firem lokalizovaných v periferních regionech, či vazby procesu integrace na období růstu, konkretizující se např. posilováním regionálního „zakořenění“ nadnárodních firem).

Závěrem této části je účelné uvést několik poznámek k často zaměňovaným resp. mechanicky používaným pojmům prostorový, územní a regionální rozvoj. Pojem územní rozvoj pochází z urbanistického prostředí a je urbanisty definován jako zhodnocování území prostřednictvím změn ve způsobu využívání pozemků a staveb nebo zvýšením intenzity jejich využívání. Tato definice v podstatě představuje redukovanou podobu ekonomické definice pojmu prostorový rozvoj, která vychází z hlavních výrobních faktorů tj. práce, půdy resp. přírodních zdrojů a kapitálu, rozšířených později o faktor technického rozvoje. Pojem prostorový rozvoj pak lze definovat jako prostorový průmět změn v rozložení výrobních faktorů, generovaných zejména technickým rozvojem a mobilitou výrobních faktorů. V rámci vědních oborů resp. disciplín zabývajících se prostorovým rozvojem (sdružovaných v rámci tzv. regionálních věd), zaujímá významné postavení regionální ekonomie, která se zabývá studiem všeobecných a specifických makroekonomických a mikroekonomických faktorů ovlivňujících prostorové rozmístění ekonomických subjektů v kontextu celkového společenského a politického rozvoje. Výrazný interdisciplinární charakter regionální ekonomie se projevuje intenzivními vazbami na společenské (a rovněž přírodovědné a technické) obory, jejichž prostřednictvím jsou dále upevňovány její vazby na prostor, chápaný jako významná socioekonomická kategorie. Na základě výše uvedených skutečností lze celkově konstatovat, že pojem regionální rozvoj je obsahově širší než prostorový rozvoj nazíraný v intencích tzv. prostorové ekonomie, neboť zahrnuje nejen jeho ekonomickou, ale i sociální a environmentální příp. i technickou komponentu.

Z výše uvedených definičních vymezení byly následně odvozeny procesně chápané pojmy územní a prostorové (regionální) plánování. Vymezení obsahu těchto plánovacích aktivit je podmíněno řadou vlivů, vyplývajících např. z rozdílného důrazu na makroekonomickou koordinaci prostorového plánování prostřednictvím dále strukturované hospodářské politiky, koncipované centrálními institucemi veřejné správy. Je ovšem zřejmé, že realizace centrálně koncipovaných rozvojových politik musí zohledňovat i zájmy institucí územní správy, které jsou v té či oné míře odpovědné za rozvoj jim svěřených územních obvodů resp. regionů a v tomto smyslu jsou i pořizovatelem odpovídající plánovací dokumentace pro územní plánování. Tyto různorodé zájmy jsou integrovány prostřednictvím regionální politiky představující souhrn přímých i nepřímých intervencí státu příp. nadnárodních seskupení, regionů, měst a obcí cílených na optimalizaci prostorového uspořádání ekonomických i mimoekonomických aktivit (v tomto

ohledu tak současná regionální politika výrazně přesahuje její původní roli „územní komponenty“ hospodářské politiky). V této souvislosti je ovšem potřebné poznamenat, že situace v jednotlivých zemích je v souvislosti se specifickými jejich historického vývoje často značně odlišná. Vymezení pojmů regionální politika (a tedy i regionální rozvoj) je rovněž komplikováno hierarchickou úrovní daného pohledu. Na úrovni ekonomických seskupení jako je EU je tento pojem fakticky nadřazen tradiční makroekonomicky chápané hospodářské politice, neboť rozvojové programy EU jsou cílené nejen na regionální úroveň (definovanou prostřednictvím statistických jednotek NUTS), ale i na úroveň jednotlivých zemí (např. programy financované z Fondu soudržnosti).

8.2 Regionální politika Evropské unie

Regionální politika EU je součástí tzv. komunitárních (koordinovaných) politik, jejichž realizace spočívá na členských státech, zatímco koordinace a harmonizace náleží do působnosti příslušných unijních institucí. Hlavním dlouhodobým cílem této politiky je snižování ekonomických a sociálních disparit mezi regiony (současná EU-27 zahrnuje celkem 268 regionů úrovně NUTS 2, ze kterých se téměř třetina nachází pod hranicí 75 % průměru HDP/obyv. v paritě kupní síly) a dále podpora územní spolupráce a regionální konkurenceschopnosti v souladu s revidovanými cíli tzv. Lisabonské strategie – tuto strategii, kladoucí hlavní důraz na růst konkurenceschopnosti ve vazbě na tvorbu kvalitních pracovních míst v intencích rozvoje znalostní ekonomiky (při její aplikaci je plně respektován princip udržitelného rozvoje) lze chápat jako základní vizi dalšího rozvoje EU.

V daném kontextu lze citovat ustanovení Jednotného evropského aktu z roku 1986 doplňující Smlouvu o založení EHS, kde se v článku 130 A uvádí (upraveno): „K podpoře celkového harmonického vývoje Společenství rozvíjí aktivity vedoucí k posilování jeho hospodářské a sociální soudržnosti a v tomto směru se zaměřuje zvláště na zmenšování nerovnoměrností mezi regiony“.

Při naplňování strategie regionální politiky EU hrají, kromě její základní (konsensuálně přijaté) vize a z ní se odvíjejících dlouhodobých cílů, významnou roli i dosavadní vývojové trendy, z nichž jsou považovány za významné zejména:

- Zrychlující se strukturální změny v jednotlivých národních ekonomikách (a tedy i v EU jako celku), podmíněné procesy globalizace ekonomiky a pokračující ekonomické a institucionální (politické) integrace. Tyto procesy indukují vznik rozvojových problémů ve stále větším počtu regionů, čímž dochází k narušování v předchozích vývojových etapách do jisté míry stabilizované regionální dichotomie tj. základního rozdělení regionů na růstové a zaostávající. Hlavním všeobecným faktorem determinujícím úroveň regionálního rozvoje se stává schopnost strukturální adaptace.
- Rostoucí význam mobilizace vnitřních regionálních zdrojů ekonomického rozvoje a jejich alokační orientace na zabezpečení regionálně významných inovací. Tyto inovace akcentují rozvoj flexibilních typů podnikatelských aktivit (ekonomie diferenciované poptávky – economy of scope) v interakci s rozvojem informačních technologií a odpovídajících podnikatelských resp. produktivních služeb.
- Přesun těžiště regionální politiky z centrálních institucí veřejné správy na regionální instituce veřejné správy, zejména samosprávy. Tato decentralizační tendence je na druhé straně

vyrovnávána prostřednictvím částečného přesunu kompetencí na nadnárodní instituce EU, zejména Evropskou komisi.

Pokud jde o dlouhodobé perspektivy hospodářské integrace Evropská komise předpokládá, že unie celkově spěje ke konvergenci, přičemž důležitým činitelem tohoto procesu je i její institucionální integrace. Z řady provedených analýz ovšem vyplývá, že tendence ke konvergenci nejsou zcela jednoznačné, neboť jsou často přerušovány nástupem divergenčních tendencí resp. obě základní tendence jsou prostorově diferencovány. Tento časově a prostorově rozporuplný vývoj lze považovat za přirozený proces odrážející adekvátní vlivy konvergenčně a divergenčně (tj. protichůdně) působících faktorů. V dosavadním vývoji ke konvergenci docházelo především díky rychlému ekonomickému vzestupu některých dříve výrazně zaostalých zemí, přičemž proces sbližování se týkal spíše úrovně koupěschopnosti (indikace na základě ukazatele HDP v paritě kupní síly) než konkurenceschopnosti (indikace na základě ukazatele HDP ve směnných kurzech). Tendence k vyrovnávání životní úrovně se tedy projevovala silněji než tendence k vyrovnávání ekonomické úrovně. Pokud jde o posouzení relevantních vlivů vytvoření jednotného trhu, zavedení společné měny a prohlubující se regionální a strukturální politiky EU neposkytují zatím dosavadní studie jednoznačné závěry (což lze pokládat i za jistý odraz omezené vypovídací schopnosti a tedy i praktických přínosů aplikace vytvořených teorií ekonomického růstu).

Z provedených významných analýz základních růstových tendencí a jejich dopadů na proces sbližování resp. konvergence ekonomické úrovně na úrovni členských zemí v rámci původní EU-12 (viz zejména studie Cambridge Econometrics, 1993) vyplývá, že z průmyslových odvětví zaznamenaly v poslední čtvrtině 20. století nadprůměrný růst především výroby příslušné ke skupině high-tech odvětví s rychle rostoucí poptávkou (zejména elektrotechnická výroba a výroba léčiv a chemických specialit). V nejrozvinutějších zemích tzv. jádra EU k nim přistupuje i gumárenská a plastikářská výroba a dále výroba papíru spolu s polygrafií a výrobou dopravních prostředků a v méně rozvinutých zemích pak výroba energie (a rovněž těžba ropy a zemního plynu) a potravinářská výroba. Pro vývoj primárního sektoru byla na rozdíl od sekundárního sektoru charakteristická všeobecná stagnace. Pokud jde o stavebnictví došlo v 90. letech k jeho prudkému rozvoji v méně rozvinutých zemích, který byl nepochybně významně podmíněn silnou orientací programů regionálního rozvoje na výstavbu infrastruktury (z novějších členských zemí zaznamenaly nadprůměrná tempa růstu zejména Irsko a dále Španělsko). V rámci celkově nejrychleji se rozvíjejícího terciárního sektoru vykázalo zřetelně vyšší dynamiku jádro EU (nejrychlejší rozvoj zde zaznamenaly telekomunikace a další tržní služby, zejména obchodní, výpočetní, vědeckovýzkumné, projektové a zprostředkovatelské služby). V méně rozvinutých zemích se pak nejrychleji rozvíjely netržní služby a dále námořní a letecká doprava. V tomto kontextu tak lze hovořit o určitém prohlubování hierarchie ekonomik, kde zaujímají stále významnější roli právě produktivní tržní služby s vysoce nadprůměrnou přidanou hodnotou. Na základě syntézy zjištěných skutečností je však možné rovněž konstatovat, že v případě tradičních průmyslových odvětví se projevíly zřetelné náznaky potvrzení některých předpokladů charakteristických pro základní neoklasický model (tyto tendence ke sbližování produktivity v tradičních průmyslových odvětvích se projevují i po rozšíření EU o 10 zemí v roce 2004). Podle tohoto modelu vede hospodářská integrace ve spojení s vyšší mobilitou kapitálu k efektivnějšímu využití zdrojů v méně rozvinutých zemích, čímž dochází k odpovídajícím posunům bodu rovnováhy a v souladu s tím i k dočasnému urychlení jejich růstu. Z celkového pohledu se však spíše prosazovala hierarchizace ekonomiky, reflektující „kumulativní kauzalitu“ vývojových změn vedoucí k rozrůznění hodnot příjmů na hlavu ve sledované skupině zemí i v podmínkách dosažení jejich vyššího průměrného příjmu na hlavu (z možných obecných příčin kumulativních účinků probíhajících změn jde zejména o rychlejší rozvoj mezinárodně obchodovatelných tržních služeb v zemích resp. regionech tvořících jádro EU, ze specifických příčin pak lze uvést např. migraci vysoce kvalifikovaných pracovníků do zemí s vyšší průměrnou úrovní lidského kapitálu).

Pokud jde o výsledky odpovídajících analýz provedených na regionální úrovni byl i v tomto případě potvrzen pozitivní vliv snižování obchodních bariér na rozvoj obchodu a stimulaci meziregionálního pohybu mobilních investic směrem k regionům s nižší úrovní nákladů (růst produktivity v průmyslu byl obvykle vyšší ve specializovaných regionech a rovněž v regionech s vyšší kvalitou lidského kapitálu). V méně rozvinutých regionech bylo oproti vyspělejšími regionům zaznamenáno postupně se zrychlující tempo růstu HDP na hlavu (zejména v kontrastu s ekonomicky citlivými regiony řešícími problémy hospodářské a sociální konverze území), které na konci zkoumaného období vedlo i k nástupu pozitivních trendů ve vývoji zaměstnanosti. Z dalších zjištění lze např. uvést výrazně lepší růstovou pozici získávanou pohraničními regiony ve srovnání s vnitrozemskými regiony. Pokud jde o vývoj zaměstnanosti je možné obecně konstatovat, že před zavedením jednotného evropského trhu docházelo ke sblížování především v rámci regionů bohatého jádra EU, zatímco po jeho zavedení proces sblížování odrážel skutečnost, že chudší regiony již obecně nevykazovaly výrazně vyšší nezaměstnanost. Provedení dodatečných analýz (např. analýz založených na standardní odchylce regionálních hodnot HDP na hlavu), však opět potvrzuje celkový dojem přetrvávajícího rozdílu mezi bohatšími jadernými a periferními regiony tj. určitým způsobem polarizovaných ekonomik (selektivně se však objevují tendence ke snižování nerovností a rovněž k menšímu shlukování regionů s podobnými relativními hodnotami ukazatele HDP).

Zaměříme-li se na nové členské země, které se staly členy EU až po roce 2000, lze po jejich vstupu obecně konstatovat urychlení jejich průměrného ekonomického růstu, který tak v současnosti výrazně převyšuje odpovídající hodnoty dosahované ve starých členských zemích. V této souvislosti lze tedy hovořit o zřetelné tendenci ke konvergenci na úrovni zemí. Z regionálního pohledu však zatím ve vývoji nových členských zemí převažují divergenční tendence, přičemž jednoznačně hlavním nositelem této divergence jsou metropolitní regiony jejich hlavních měst. Pokud však provedeme příslušné analýzy s vyloučením těchto regionů zjišťujeme výrazné snížení regionální diferenciace v úrovni ekonomické výkonnosti (tuto skutečnost lze v případě dřívějších socialistických zemí do značné míry přičíst setrvačným vlivům „nivelizačních politik“ uplatňovaných zde v období centrálního plánování).

Z hlediska současného významu regionální politiky v rámci EU je významným trendem posilování prostředků vyčleňovaných pro potřeby podpory regionálního rozvoje v rámci tzv. strukturálních fondů tj. ERDF – European regional development fund/Evropský regionální rozvojový fond (založený v roce 1975 a zaměřený na investiční projekty) a ESF – European social fund/Evropský sociální fond (založený v roce 1958 a zaměřený na neinvestiční projekty), doplněných dále o tzv. Cohesion fund/Fond soudržnosti – CF (zřízený v roce 1994 na základě iniciativy vzešlé z Maastrichtské mezivládní konference a určený na podporu velkých investičních projektů v dopravě a životním prostředí s rozpočtem nad 10 mil. Euro), který je na rozdíl od regionálně orientovaných strukturálních fondů zaměřen na jednotlivé členské země. Uvedené fondy představují hlavní nástroje realizace regionální politiky a v jejich rámci je pro období 2006 – 2013 na regionální politiku alokováno přibližně 347 mld. Euro – v tomto směru jde o druhou nejvýznamnější politiku EU (po Společné zemědělské politice) s téměř 36 % podílem na celkovém rozpočtu EU v uvedeném období. Rostoucí význam regionální politiky rovněž koresponduje s vyhlášením Evropského parlamentu z roku 1992 a je zdůrazněn i přijetím principu subsidiarity a rovněž ustavením poradního Výboru regionů/Committee of regions, zakotvených v Maastrichtské smlouvě.

Praktická realizace regionální politiky se provádí prostřednictvím víceletých a víceoborových rozvojových programů, které se dále člení na priority (subprogramy) a konkrétní opatření zohledněné v jejich rozpočtové struktuře. Stanovení dlouhodobých programových cílů a odpovídajících programů představuje první fázi tvorby regionální politiky, která respektuje dále uvedené hlavní principy.

1. Princip programování

Uplatňování principu znamená, že pomoc je realizována ve formě standardně zpracovaných programových dokumentů, jejichž hlavními typy (nezahrnuty všeobecné Strategické obecné zásady Společenství) jsou:

- ▶ vícestupňový systém
 - Národní/regionální rozvojový plán (Regional Development Plan, RDP) – dokument obsahující odpovídající priority příslušných regionů resp. státu (pokud plán zahrnuje celý stát označuje se jako Národní rozvojový plán) a zpracovává jej členský stát po předchozí dohodě s Evropskou komisí.
 - Rámec podpory Společenství (Community Support Framework, CSF) – dokument zajišťující koordinaci veškeré pomoci EU, schvalovaný Evropskou komisí po dohodě s příslušným státem na základě jím předloženého Národního rozvojového plánu (je členěn podle priorit a realizován prostřednictvím jednoho nebo více operačních programů).
 - Operační programy (Operational programmes, OP) – dokumenty určené pro realizaci Rámce podpory Společenství, schvalované Evropskou komisí (obsahují soubory priorit členěných na opatření financovaná z jednoho nebo více fondů či ostatních finančních nástrojů příp. prostřednictvím Evropské investiční banky – EIB).
- ▶ zjednodušený systém
 - Jednotný programový dokument (Single Programming Document, SPD) – dokument je v podstatě obsahovým kompilátem Rámce podpory společenství a Operačního programu a je rovněž schvalován Evropskou komisí (využívaný pro podpory poskytované v rámci Cíle 2 a Cíle 3).

2. Princip koncentrace

Soustředění největších objemů prostředků na pomoc regionům s nejzávažnějšími problémy a na předem definované cíle.

3. Princip partnerství

Poskytnutí pomoci je podmíněno aktivní spoluprací příjemců podpory s dalšími subjekty, které jmenuje stát v souladu s obecným principem subsidiarity (jde zvláště o subjekty ovlivněné potenciálními dopady projektu) – např. regionální a místní instituce a další hospodářští a sociální partneři.

4. Princip doplňkovosti

Prostředky pomoci pouze doplňují resp. posilují prostředky příslušného příjemce, který je tak motivován k jejich zodpovědnému a efektivnímu využití.

5. Princip monitorování a vyhodnocování

Aplikace principu spočívá ve sledování a vyhodnocování efektivity využití prostředků pomoci ve všech fázích realizace projektu (předběžné tj. ex-ante, průběžné tj. interim a následné tj. ex-post hodnocení).

Prostředky určené na regionální a strukturální politiku jsou alokovány v rámci příslušných rozvojových programů naplňujících stanovené programové cíle. V tomto ohledu bylo minulé programové období 2000 – 2006 ve srovnání s předchozím obdobím 1994 – 1999

charakteristické především větší koncentrací programových cílů (s pozitivními dopady na efektivnost využívání prostředků) – počet cílů byl snížen ze šesti na tři a počet tzv. iniciativ Evropské komise byl zredukován ze třinácti na čtyři.

Specifikace a priority jednotlivých hlavních cílů pro období 2000 – 2006

- CÍL 1 – Podpora rozvoje a strukturálního přizpůsobování zaostávajících regionů
 - pro NUTS 2 s HDP v paritě kupní síly na 1 obyvatele nižším než 75 % průměru EU-15 (vypočítaném za poslední 3 roky)
 - v příslušných regionech žilo 22 % populace EU-15 (včetně regionů přechodné pomoci „phasing-out“)
 - pro cíl bylo určeno zhruba 70 % prostředků fondů (136 mld. Euro v cenách roku 1999 včetně přechodné pomoci pro regiony nesplňující již kritérium HDP)
 - hlavními prioritami podpory v jednotlivých zemích (největší objem prostředků obdrželo Španělsko, pomoc nebyla určena pro Dánsko a Lucembursko) byly tvorba pracovních míst, rozvoj infrastruktury, podpora malého a středního podnikání, rozvoj inovací a informačních technologií, ochrana životního prostředí, kvalita života a rozvoj venkova.
- CÍL 2 – Hospodářská a společenská konverze oblastí, které čelí významným strukturálním problémům
 - pro regiony úrovně NUTS 3 a nižší postižené socioekonomickou restrukturalizací (zejména průmyslové, venkovské a městské regiony s nadprůměrnou mírou nezaměstnanosti a dále regiony závislé na rybolovu), které nezískaly pomoc z Cíle 1
 - v příslušných regionech žilo 18 % populace EU-15, z toho připadalo na oblasti průmyslu a služeb 10 %, venkovské oblasti 5 %, městské oblasti 2 % a oblasti závislé na rybolovu 1 % (o zařazení regionu rozhodovala Evropská komise v souladu se stanovenými kritérii a po konzultaci s jednotlivými státy)
 - pro cíl bylo určeno téměř 12 % prostředků fondů (22,5 mld. Euro včetně pomoci na přechodné období; pomoc neobdržely Irsko, Portugalsko a Řecko)
 - hlavními prioritami podpory byly diverzifikace ekonomiky, podpora malého a středního podnikání, rozvoj infrastruktury, zlepšení přístupu k novým technologiím a ochrana životního prostředí.
- CÍL 3 – Adaptace a modernizace politik a systémů vzdělávání, školení a zaměstnanosti
 - celoplošný, ale jen pro území, které nezískaly pomoc z Cíle 1 (zařazení regionů bylo provedeno v souladu s rámcem pro akce členských států v oblasti lidských zdrojů)
 - pro cíl bylo určeno o něco více než 12 % prostředků fondů (24 mld. Euro, pomoc neobdržely Irsko, Portugalsko a Řecko)
 - hlavními prioritami podpory byly adaptace a modernizace systémů vzdělávání a odborné přípravy a snižování nezaměstnanosti (spojené s ekonomickými a sociálními změnami, aktivní politikou zaměstnanosti a podporou rovných příležitostí).
- Iniciativy Společenství
 - INTERREG III: přeshraniční program A (podporující integrovaný regionální rozvoj mezi regiony NUTS 3), nadnárodní program B (zaměřený na nadnárodní spolupráci a přispívající

k integrovanému rozvoji stanovených oblastí) a meziregionální program C (cílený na posílení meziregionální spolupráce a podporující politiky a plánovací techniky v oblasti ekonomického rozvoje), financováno z ERDF (4,9 mld. Euro)

- URBAN II: regenerace měst (podpora návrhů a implementace inovačních rozvojových modelů), financováno z ERDF (0,7 mld. Euro)
- LEADER+: rozvoj venkova, financováno z EAGGF (2 mld. Euro) – v plánovacím období 2006 – 2013 převedeno do Společné zemědělské politiky
- EQUAL: nadnárodní kooperace proti diskriminaci a nerovnosti na trhu práce, financováno z ESF (2,8 mld. Euro)
- celkové finanční prostředky činily o něco více než 5 % prostředků fondů (10,4 mld. Euro).

Výše prezentované informace lze doplnit v tom smyslu, že v uvedeném období se původní EU rozšířila o deset nových členských zemí, které se zapojily do regionální a strukturální politiky EU od roku 2004 (předchozí rozvojové programy v rámci pomoci EU těmto zemím byly financovány z tzv. předvstupních fondů).

Specifikace a priority jednotlivých hlavních cílů pro období 2007 – 2013

● CÍL 1 – Konvergence

- pro regiony NUTS 2 s HDP v paritě kupní síly na 1 obyvatele nižším než 75 % průměru EU-27 plus regiony přechodného pomoci „phasing-out“, zařazené do daného cíle v rámci EU-15.
- v příslušných regionech žije přibližně 170 mil. (84 regionů plus 16 regionů „phasing-out“) obyvatel
- pro cíl je určeno téměř 82 % prostředků, které budou pokryty fondy ERDF, ESF a CF (283 mld. Euro v cenách roku 2006)
- prostředky z CF (téměř 70 mld. Euro) jsou určeny pro 15 zemí s HNP na 1 obyvatele nižším než 90 % průměru EU-27
- hlavními prioritami je podpora zlepšování podmínek a faktorů ekonomického růstu pro zajištění reálné konvergence.

● CÍL 2 – Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost

- pro regiony úrovně NUTS 2 (příp. NUTS 1) nezískávající pomoc z Cíle 1 včetně regionů přechodné pomoci „phasing-in“, zařazené v EU-15 do Cíle 1
- v příslušných regionech žije přibližně 314 mil. (155 regionů plus 13 regionů „phasing-in“) obyvatel
- pro cíl je určeno přibližně 16 % prostředků, které budou pokryty z fondů ERDF a ESF (55 mld. Euro v cenách roku 2006)
- v rámci Cíle 2 jsou integrovány dřívější programy z tzv. iniciativ Společenství URBAN II a EQUAL
- hlavními prioritami je posilování konkurenceschopnosti a celkové atraktivity regionů (stimulace ekonomických změn prostřednictvím podpory tvorby a transferu inovací a rozvoje znalostní společnosti) a dále podpora malého a středního podnikání, růst zaměstnanosti (zejména prostřednictvím zvyšování adaptability pracovních sil a investic do lidských zdrojů), zlepšování dostupnosti a ochrana životního prostředí.

- CÍL 3 – Evropská územní spolupráce
 - celoplošný program založený na zkušenostech z dřívějšího programu iniciativy Společenství INTERREG
 - v příslušných regionech přeshraniční spolupráce žije přibližně 182 mil. obyvatel, 13 oblastí nadnárodní spolupráce pak pokrývá všechny regiony EU
 - pro cíl je určeno přibližně 2,5 % prostředků, které budou pokryty z fondu ERDF (téměř 9 mld. Euro v cenách roku 2006, z nichž asi 75 % je určeno pro podporu přeshraniční spolupráce)
 - hlavní prioritou je posilování neformální regionální spolupráce zejména prostřednictvím přeshraniční spolupráce (především na základě místních a regionálních iniciativ) a dále nadnárodní (integrováný územní rozvoj) a meziregionální (výměna odpovídajících zkušeností) spolupráce.

Seznam regionů NUTS 2 podporovaných v rámci cíle Konvergence:

Belgie: phasing-out” – Province du Hainaut

Bulharsko: celá země

Česká republika: Střední Čechy, Jihozápad, Severozápad, Severovýchod, Jihovýchod, Střední Morava, Moravskoslezsko

Estonsko: celá země

Francie: Guadeloupe, Guyane, Martinique, Réunion

Itálie: Calabria, Campania, Puglia, Sicilia; phasing-out” – Basilicata

Litva: celá země

Lotyšsko: celá země

Maďarsko: Közép-Dunántúl, Nyugat-Dunántúl, Dél-Dunántúl, Észak-Magyarország, Észak-Alföld, Dél-Alföld

Malta: celá země

Německo: Brandenburg-Nordost, Mecklenburg-Vorpommern, Chemnitz, Dresden, Dessau, Magdeburg, Thüringen; phasing-out” – Brandenburg-Südwest, Lüneburg, Leipzig, Halle

Polsko: celá země

Portugalsko: Norte, Centro, Alentejo, Região Autónoma dos Açores; phasing-out” – Algarve

Rakousko: phasing-out” – Burgenland

Rumunsko: celá země

Řecko: Anatoliki Makedonia, Thraki, Thessalia, Ipeiros, Ionia Nisia, Dytiki Ellada, Peloponnisos, Voreio Aigaio, Kriti; phasing-out” – Kentriki Makedonia, Dytiki Makedonia, Attiki

Slovensko: Západné Slovensko, Stredné Slovensko, Východné Slovensko

Slovinsko: celá země

Španělsko: Andalucía, Castilla-La Mancha, Extremadura, Galicia; phasing-out” – Ciudad Autónoma de Ceuta, Ciudad Autónoma de Melilla, Principado de Asturias, Región de Murcia

Velká Británie: Cornwall and Isles of Scilly, West Wales and the Valleys; phasing-out” – Highlands and Islands.

Pokud jde o Fond soudržnosti týká se podpora následujících zemí: Bulharsko, Česká republika, Estonsko, Kypr, Litva, Lotyšsko, Maďarsko, Malta, Polsko, Portugalsko, Rumunsko, Řecko, Slovensko, Slovinsko a Španělsko (“phasing-out” podle průměru HNP EU-15).

Ve výše uvedeném kontextu regionální resp. regionální a strukturální politiky EU hraje významnou roli i její propojování s prostorovým plánováním, jehož kompetence se ovšem nacházejí na úrovni jednotlivých členských zemí. Korespondující iniciativy sledují zejména následující problémové okruhy:

- ♦ promítnutí celoevropských rozvojových záměrů do národních koncepcí – v tomto ohledu je třeba respektovat skutečnost, že prostorově-plánovací koncepty jsou silně spjaty s uspořádáním sídelní struktury
- ♦ podpora vytváření polycentrické sídelní struktury, pozitivně ovlivňující autoregulační procesy v socioekonomickém rozvoji
- ♦ podpora výstavby infrastrukturních sítí (včetně informačních a komunikačních sítí), jejichž prostřednictvím je primárně statický systém sídelních center přetvářen v dynamický systém prostorově kooperujících center
- ♦ podpora přeshraniční spolupráce na vnitřních i vnějších hranicích EU (za prioritní je pokládáno vytvoření legislativních a dále administrativních předpokladů pro zintenzivněnou regionální spolupráce)
- ♦ podpora využití rozvojového potenciálu venkovských regionů (s důrazem na geograficky specifické horské a pobřežní regiony)
- ♦ zabezpečení základních podmínek pro kvalitní život, kde je zdůrazňován primární význam kvalitního životního prostředí (s důrazem na zkvalitňování životního prostředí v silně urbanizovaných oblastech a ochranu přírody).

V této souvislosti lze zmínit monitorovací síť pro evropské územní plánování, vzniklou na základě iniciativy Společenství – výzkumný program ESPON. Program slouží k získávání informací o rozvoji regionů a odpovídajících dopadech realizace politik EU a hraje klíčovou roli při formulování evropských perspektiv územního rozvoje.

Regionální politika a prostorové plánování hraje přirozeně významnou roli i při zvyšování celkové investiční atraktivity regionů. V této souvislosti chtějí politické reprezentace regionů především znát, které faktory mohou přilákat mobilní investice a přispět tak ke zvýšení ekonomické výkonnosti a tvorbě pracovních míst a tedy i k následnému zvýšení jejich konkurenceschopnosti. Podle dostupných výsledků řady západoevropských studií (viz např. studie Netherlands Economic Institute in cooperation with Ernst & Young, 1993) by se regiony a města při získávání externích investic měly řídit zejména následujícími doporučeními:

- měly by disponovat informacemi o svých silných a slabých stránkách v relaci ke svým hlavním konkurentům a z nich vycházejícími strategiemi pro přivábení odpovídajících typů investičních aktivit
- měly by rozvinout ucelený soubor opatření na podporu investiční atraktivity, relevantní jejich rozvojové strategii a odvíjející se z poznání klíčových faktorů ovlivňujících lokalizační rozhodování potenciálních investorů (cílové skupiny investorů)
- měly by se pokoušet o přilákání takových typů investic, které by vedly ke zvyšování kvalifikace pracovních sil, transferu nových technologií a zavádění nových manažerských přístupů (týká se zvláště hospodářsky zaostávajících regionů) či k rozvoji inovačních a vědecko-výzkumných aktivit a tím ke zvyšování úrovně znalostní báze regionu.

Závěrem této části lze konstatovat, že regionální politika EU je patrně nejvíce akceptovaným praktickým příkladem existující solidarity mezi členskými zeměmi a v souladu s její prokázanou flexibilitou a poměrně dobře rozvinutými kontrolními mechanismy má své pevné místo v rámci systému politik EU.

8.3 Strategie regionálního rozvoje České republiky

Úvodem lze konstatovat, že strategie regionálního rozvoje České republiky je ve střednědobém časovém horizontu v podstatě determinována její spoluúčastí na regionální a strukturální politice EU. Celkový plánovaný objem prostředků vyčleněných z příslušných fondů EU pro ČR na období 2007 – 2013 činí 26,7 mld. Euro, nichž přibližně 97 % je alokováno v rámci nejvýznamnějšího cíle Konvergence, jehož strukturu tvoří osm tématických (zejména sektorové operační programy – SOP, doplněné integrovaným operačním programem – IOP a operačním programem technické pomoci) a sedm regionálních operačních programů (ROP). K tomu je potřebné uvést, že pro čerpání prostředků z fondů EU je vyžadována finanční spoluúčast adresáta – v tomto směru se předběžně počítá s navýšením těchto prostředků ze státního rozpočtu ČR o zhruba 15 %. Řídicími orgány OP budou v případě celorepublikově orientovaných SOP a dále IOP vybraná ministerstva a v případě ROP příslušné rady regionů soudržnosti NUTS 2 (hlavní město Praha, nesplňující kritéria pro Cíle 1, je řídicím orgánem OP zařazených do cíle Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost). Z obecného pohledu je většina SOP zaměřena na podporu zvyšování kvality podnikatelského prostředí, menší část pak na přímou podporu malých a středních podniků – MSP (zejména OP Podnikání a inovace a dále OP Výzkum a vývoj pro inovace) nebo zvyšování kvality života (zejména OP Životní prostředí a dále IOP, který se však v tomto směru do určité míry překrývá s ROP). Pokud jde o ROP jsou odpovídající programy obecně zaměřeny zejména na podporu zvyšování kvality podnikatelského prostředí a dále zvyšování kvality života.

Zbývající dva cíle regionální a strukturální politiky EU tj. Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost a Evropská územní spolupráce mají pro ČR vzhledem k adekvátním objemům přidělených prostředků (0,34 resp. 0,39 mld. Euro) pouze doplňkový význam. První z uvedených cílů se týká Prahy se dvěma navrženými OP a druhý z nich pak bude realizován prostřednictvím operačních programů přeshraniční, nadnárodní a meziregionální spolupráce (s předpokládanou podporou ze dvou speciálních síťových OP). Výše uvedené informace je účelné ještě doplnit v tom smyslu, že v rámci Společné zemědělské politiky je pro ČR dále určeno přibližně 2,5 mld. Euro na program rozvoje venkova (tento program byl v předchozím plánovacím období částečně realizován v rámci regionální a strukturální politiky EU).

Volba adekvátní strategie regionálního rozvoje (odvíjející se z příslušných dokumentů EU) je základní otázkou, kterou je třeba vyřešit má-li regionální politika účinně přispívat k celkovému socioekonomickému rozvoji ČR. Globálním cílem této strategie, který je uveden v tzv. Národním strategickém referenčním rámci (dokument garantující soulad Národního rozvojového plánu se Strategickými obecnými zásadami Společenství), je přeměna socioekonomického prostředí České republiky zajišťující růst konkurenceschopnosti a zaměstnanosti v souladu s principy vyváženého a udržitelného rozvoje (zkráceno). Dílčí strategické cíle pak jsou zakotveny v jednotlivých operačních programech, které jsou dále stručně prezentovány.

Operační programy České republiky pro období 2007 – 2013

- CÍL 1 – Konvergence
- ▶ Tématické operační programy

- SOP Doprava: hlavními prioritami jsou modernizace železniční sítě příslušné k TEN (transevropské dopravní sítě) a ostatní železniční sítě, výstavba a modernizace dálniční a silniční sítě příslušné k TEN a modernizace ostatních silnic I. třídy, rozvoj multimodální nákladní dopravy, rozvoj vnitrozemské vodní dopravy a modernizace a rozvoj pražského metra; plánované prostředky 5,77 mld. Euro.
- SOP Životní prostředí: hlavními prioritami jsou zlepšování vodohospodářské infrastruktury a kvality vod, zlepšování kvality ovzduší, podpora udržitelného využívání zdrojů energie, zkvalitňování nakládání s odpady včetně odstraňování starých ekologických zátěží, podpora omezování průmyslového znečištění, zlepšování stavu přírody a krajiny a podpora rozvoje infrastruktury pro environmentální vzdělávání, osvětu a poradenství; plánované prostředky 4,92 mld. Euro.
- SOP Podnikání a inovace: hlavními prioritami jsou podpora zakládání a rozvoje firem, efektivní využívání energie, podpora inovací, rozvoj podnikatelského prostředí a podpora služeb pro rozvoj podnikání; plánované prostředky 3,04 mld. Euro.
- SOP Výzkum a vývoj pro inovace: hlavními prioritami jsou rozvoj kapacit výzkumu a vývoje, vědecko-výzkumná spolupráce veřejného a soukromého sektoru a posilování vzdělávacích kapacit vysokých škol; plánované prostředky 2,07 mld. Euro.
- SOP Lidské zdroje a zaměstnanost: hlavními prioritami jsou podpora adaptability pracovních sil, rozvoj aktivní politiky zaměstnanosti, podpora sociální integrace včetně zabezpečení rovných příležitostí, veřejná správa a mezinárodní spolupráce; plánované prostředky 1,84 mld. Euro.
- SOP Vzdělávání pro konkurenceschopnost: hlavními prioritami jsou podpora počátečního vzdělávání, podpora terciárního vzdělávání včetně výzkumu a vývoje a podpora dalšího a celoživotního vzdělávání; plánované prostředky 1,83 mld. Euro.
- IOP Integrovaný operační program: hlavními prioritami jsou modernizace veřejné správy, zavádění ICT v institucích veřejné správy, zvyšování kvality a dostupnosti veřejných služeb a centrální podpora územního rozvoje a rozvoje cestovního ruchu; plánované prostředky 1,58 mld. Euro.
- OP Technická pomoc: hlavní prioritou je efektivní využití prostředků ze strukturálních fondů a fondu soudržnosti; plánované prostředky 0,26 mld. Euro.
- ▶ Regionální operační programy
 - ROP Střední Čechy: hlavními prioritami jsou doprava, cestovní ruch a integrovaný rozvoj území; plánované prostředky 0,56 mld. Euro.
 - ROP Jihozápad: hlavními prioritami jsou dopravní obslužnost, rozvoj měst a obcí a cestovní ruch; plánované prostředky 0,62 mld. Euro.
 - ROP Severozápad: hlavními prioritami jsou regenerace a rozvoj měst, rozvoj obcí, dopravní obslužnost a cestovní ruch; plánované prostředky 0,74 mld. Euro.
 - ROP Severovýchod: hlavními prioritami jsou doprava, rozvoj měst a obcí, cestovní ruch a podpora rozvoje podnikatelského prostředí; plánované prostředky 0,66 mld. Euro.
 - ROP Jihovýchod: hlavními prioritami jsou dopravní obslužnost, rozvoj cestovního ruchu a rozvoj měst a obcí; plánované prostředky 0,70 mld. Euro.
 - ROP Střední Morava: hlavními prioritami jsou doprava, integrovaný rozvoj území a cestovní ruch; plánované prostředky 0,66 mld. Euro.

- ROP Moravskoslezsko: hlavními prioritami jsou doprava a dopravní obslužnost, podpora prosperity regionu a rozvoj měst a obcí; plánované prostředky 0,72 mld. Euro.
- CÍL 2 – Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost
 - OP Praha – Konkurenceschopnost: hlavními prioritami jsou podpora zlepšování kvality technické infrastruktury a environmentální kvality území a podpora rozvoje inovačního podnikání a zlepšování kvality podnikatelského prostředí; plánované prostředky 0,23 mld. Euro.
 - OP Praha – Adaptabilita: hlavními prioritami jsou podpora vzdělávání cílená na rozvoj znalostní ekonomiky, podpora vstupu znevýhodněných skupin obyvatelstva na trh práce a modernizace počátečního vzdělávání; plánované prostředky 0,11 mld. Euro.
- CÍL 3 – Evropská územní spolupráce
 - 5 OP Přeshraniční spolupráce ČR – Polsko, ČR – Rakousko, ČR – Sasko, ČR – Slovensko a ČR – Bavorsko: hlavními prioritami jsou podpora hospodářské spolupráce s důrazem na MSP a rozvoj cestovního ruchu, propojování technické a sociální infrastruktury a ochrana životního prostředí včetně prevence environmentálních rizik; plánované prostředky 0,35 mld. Euro.
 - OP Nadnárodní spolupráce: hlavními prioritami jsou společné akce cílené na zlepšování dostupnosti území, ochranu životního prostředí, zlepšování konkurenceschopnosti regionů a měst a podporu inovací ve středoevropském prostoru; plánované prostředky 0,04 mld. Euro.
 - OP Mezuregionální spolupráce: hlavními prioritami jsou podpora výměny zkušeností v oblasti rozvoje znalostní ekonomiky a ochrany životního prostředí; prostředky nejsou plánovány na jednotlivé země. K tomuto cíli lze dále přiřadit i dva síťové OP ESPON II (zaměřený na výzkum v oblasti územního plánování a regionálního rozvoje) a INTERACT II (zaměřený na podporu šíření zkušeností s realizací programů přeshraniční, meziregionální a nadnárodní spolupráce); prostředky nejsou plánovány na jednotlivé země.

Programové financování projektů cílených na podporu regionálního rozvoje z fondů EU představuje zdaleka nejvýznamnější, nikoliv však jediný finanční nástroj regionální politiky ČR. Za nejvýznamnější „domácí“ nástroj adresné podpory regionálního a lokálního rozvoje lze považovat územní rozpočty (v této souvislosti hrají významnou roli zejména principy tvorby zdrojů a jejich alokace na financování konkrétních rozvojových aktivit). Pokud jde o územní orientaci podpory na nižších hierarchických úrovních je v tomto směru účelné zohledňovat jak základní prostorovou dimenzi utváření daných jevů (např. mikroregionální charakter pracovních trhů), tak spontánní iniciativy spojené s vytvářením tzv. akčních mikroregionů (např. společné iniciativy obcí cílené na výstavbu infrastruktury nadlokálního významu). Kromě lokálních a regionálních iniciativ financovaných z územních rozpočtů se ve výše uvedeném kontextu příznivě projevovalo i postupné provazování regionální politiky s dalšími státními politikami, např. s hospodářskou a sociální politikou (konkrétními příklady jsou regionálně odlišná výše pobídek pro investory nebo zohlednění regionální dimenze v rámci aktivní politiky zaměstnanosti). Za hlavní nositelé finančních transferů ze státního rozpočtu s přímými vazbami na regionální rozvoj (v této souvislosti tedy nejsou zahrnuty zejména institucionálně směřované transfery) lze označit následující ministerstva: Ministerstvo pro místní rozvoj (např. programy podpory rozvoje regionů NUTS 2 Severozápad a Moravskoslezsko či tzv. strukturálně postižených a hospodářsky slabých oblastí), Ministerstvo průmyslu a obchodu (např. programy

podpory MSP a výstavby průmyslových zón), Ministerstvo práce a sociálních věcí (např. programy aktivní politiky zaměstnanosti), Ministerstvo životního prostředí (např. programy ochrany vod a ovzduší), Ministerstvo dopravy (zejména investice do rozvoje expresních silničních a železničních komunikací), Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy (např. investice do sítě vysokých škol), Ministerstvo kultury (např. program záchrany architektonického dědictví) a Ministerstvo zemědělství (např. programy podpory oblastí s méně příznivými přírodními podmínkami).

K výše uvedeným informacím je potřebné poznamenat, že nastavení skutečně efektivního mixu veřejných intervencí do regionálního rozvoje logicky vyžaduje nejen důsledné respektování rozvojových podmínek a vývojových tendencí jednotlivých regionů, ale i jejich dlouhodobou percepci resp. pravděpodobnostní odhady jejich budoucího vývoje. V tomto směru jde v podstatě o vypracování komplexní dlouhodobé a tržně konformní strategie regionálního rozvoje, primárně orientované na podporu přechodu ke znalostní ekonomice (z praktických důvodů by tato strategie měla být zpracována minimálně v časovém horizontu překrývajícím dva plánovací cykly EU). Hlavní východiska komplexně chápaného pohledu na regionální rozvoj ČR jsou naznačena na pozadí rozvojových scénářů, popsanych podle stanovených konkurenčních typů regionů NUTS 3 resp. krajů (viz. Viturka, M, 2007):

- ***Typ A – regiony s vynikající konkurenční pozicí***

Do tohoto typu byly zařazeny Pražský a s ním sousedící Středočeský kraj. Pro tento typ regionů lze za nejvhodnější platformu považovat progresivní scénář ekonomického rozvoje. Jeho charakteristickým rysem je ofenzivní „podnikatelský“ přístup z pozice síly, zdůrazňující v souladu s nadprůměrnou kvalitou podnikatelského prostředí a potenciálem reakce na vnější podněty využití silných stránek a rozvojových příležitostí podnikatelskými subjekty. Uvedené kraje disponují nejvyšším inovačním potenciálem v rámci ČR a tomu odpovídající atraktivitou pro lokalizaci investic (jde v podstatě o nejméně atraktivní regiony pro lokalizaci zahraničních investic) a rozvoj ekonomických aktivit s vysokou přidanou hodnotou, kde můžeme i nadále počítat s efektivně se doplňujícím rozvojem vyšších tržních služeb v Praze a zpracovatelského průmyslu ve Středočeském kraji. Rozvojově cílené veřejné intervence mají spíše doplňkový význam a hlavní oblasti jejich alokace se tak budou logicky přesouvat na regulaci negativních environmentálních a sociálních dopadů generovaných dynamickým ekonomickým rozvojem. V případě Prahy jde zejména o urbanistické přetížení území (spojené s řešením střetů ekonomických a environmentálních zájmů) a dále o řešení typických sociálních problémů metropolitních regionů (zahraniční migrace, kriminalita). V případě méně rozvinutého Středočeského kraje se jako prioritní oblast jeví kvalita životního prostředí a dále podpora vyváženého ekonomického rozvoje s důrazem na prohlubování již konstituovaného systému regionálních růstových os.

- ***Typ B – regiony s příznivou konkurenční pozicí***

K tomuto typu přísluší kraje Jihočeský, Plzeňský, Královéhradecký, Pardubický, Vysočina, Jihomoravský, Liberecký a Zlínský. V tomto případě se jako nejvhodnější platforma jeví růstový scénář ekonomického rozvoje, počítající s dlouhodobým ekonomickým růstem spojeným se selektivním zlepšováním jeho kvalitativního založení. Charakteristickým rysem scénáře je orientace na využívání rozvojových příležitostí v kombinaci s kontinuální aktivací silných stránek a eliminací slabých stránek jednotlivých krajů. Uvedené kraje vesměs

disponují průměrnou kvalitou podnikatelského prostředí, která je v případě českých krajů pozitivně ovlivňována integračním propojením s pražskou aglomerací jako nejvýznamnějším „motorem ekonomického růstu ČR“. Podobný závěr lze přijmout i pokud jde o dosaženou úroveň inovačního potenciálu. S příznivou situací se setkáváme pokud jde o využití lidských zdrojů, kde některé kraje (zejména Jihočeský a Plzeňský kraj) vykazují nadprůměrnou úroveň. Dobré růstové předpoklady potvrzují i analýzy provedené v širším evropském kontextu, které signalizují převahu kladných rozvojových podnětů a tedy pouze sekundární význam potenciálních tlaků na výraznější změny jejich ekonomického profilu. Roli veřejných intervencí lze vzhledem k jejich nižší ekonomické úrovni ve srovnání s nejvyspělejšími regiony EU považovat za poměrně významnou, zejména pokud jde o aktivaci silných (zde se výrazněji prosazují především Jihomoravský a Jihočeský kraj) a eliminaci slabých (zejména kraje Pardubický a Vysočina) stránek podnikatelského prostředí a dále podporu zvyšování inovačního potenciálu MSP. Praktická aplikace scénáře tedy klade značné nároky na optimalizaci výdajů mezi rozvojově a defenzivně (potlačování slabých stránek resp. rozvojových ohrožení) orientovaná opatření. S nejrychlejším rozvojem inovačních aktivit (včetně tvorby inovačně orientovaných klastrů) lze počítat především ve velkých inovačních centrech a v nejvýznamnějších inovačních zónách. Poptávka po intervencích cílených na zvýšení intenzity využití lidských zdrojů pak bude i nadále generována spíše selektivně (periferně položené mikroregiony). Jako stále významnější oblast intervencí se pravděpodobně bude prosazovat posilování nadregionálních (zejména vazby s rozvinutějšími zahraničními regiony) a rovněž regionálních (především v rámci ekonomicky nejvíce polarizovaných krajích) vazeb.

▪ ***Typ C – regiony s méně příznivou konkurenční pozicí***

Do tohoto typu byly zařazeny zbývající kraje Karlovarský, Ústecký, Olomoucký a Moravskoslezský. Vhodnou výchozí platformu pro dané regiony nabízí adaptační scénář ekonomického rozvoje. Jeho charakteristickým rysem je posilování konkurenční pozice založené na potlačování rozvojových ohrožení v kombinaci s eliminací slabých stránek a efektivní aktivací silných stránek, spojené s vyhledáváním vhodných rozvojových příležitostí posilujících jejich ekonomickou integraci. Integraci příslušných krajů do světové ekonomiky ovšem provázejí poměrně silné tlaky na restrukturalizaci jejich ekonomické základny, s čímž koresponduje jejich podprůměrná pozice v oblasti využívání lidských zdrojů. Uvedené problémy jsou dále prohlubovány srovnatelně nejhorší kvalitou jejich podnikatelského prostředí. Pokud jde o regionální úroveň inovačního potenciálu je však jejich postavení spíše průměrné (zápornou výjimku představuje Karlovarský kraj). Ve výše uvedeném kontextu je role veřejných intervencí (s aktuálně významným podílem vládních intervencí včetně investičních pobídek) nezastupitelná, zejména pokud jde o eliminaci slabých stránek podnikatelského prostředí a řešení problémů na trzích práce, charakteristických dlouhodobou nerovnováhou mezi nabídkou a poptávkou. Na nadregionální úrovni se pak jako významná priorita jeví zvýšení úrovně územní integrace v rámci systému růstových os národního významu, jejichž stimulace (např. prostřednictvím veřejných investic do dopravní infrastruktury) má zásadní význam zvláště pro kraje Moravskoslezský a Ústecký, které vykazují nejnižší úroveň nadregionální územní integrace. Významné rozvojové přínosy lze rovněž očekávat v souvislosti s podporou inovací, generovaných především v největších inovačních centrech resp. zónách. Praktická aplikace scénáře je ovšem doprovázena značnými

riziky spojenými s alokační efektivností, která lze významně snížit prostřednictvím kontinuální optimalizace regionálních rozvojových strategií.

Zpracování a aplikace každé strategie regionálního rozvoje jsou pochopitelně spojeny s mnoha problémy jak teoretického a metodologického, tak praktického charakteru. Řada těchto problémů již byla diskutována výše či v předchozích kapitolách. Na tomto místě se zastavíme u významného problému spojeného s rozlišováním neodůvodněných a odůvodněných disparit v rozvoji regionů. Ačkoliv snižování ekonomických a sociálních disparit mezi regiony je nejvýznamnějším dlouhodobým cílem regionální politiky EU, není zde v podstatě k dispozici sofistikovaný postup založený na výsledcích hlubšího vědeckého výzkumu. Vzhledem ke skutečnosti že tolerance k regionálním rozdílům má subjektivní povahu a je tedy v různých zemích různá (např. vyšší tolerance v liberálněji orientovaných zemích, např. Velké Británii, ve srovnání s méně liberálními zeměmi, např. Francií) lze však podmíněně souhlasit s arbitrárním stanovením hranice negativních disparit na základě relativizovaných hodnot HDP v rámci odpovídajících regionů pomoci NUTS 2. Přijmeme-li tento argument pak se uvedený problém přesouvá do polohy adekvátních vazeb na efektivnost programů podpory cílených na snižování disparit, čímž se v našich úvahách logicky posouváme na nižší hierarchickou úroveň jejich hodnocení. V tomto ohledu české kraje jako jednotky úrovně NUTS 3 nesporně představují integrovanější územní celky než umělé vytvořené regiony soudržnosti NUTS 2 (toto konstatování je potvrzeno skutečností, že jejich centra vesměs představují póly rozvoje národního významu). Vzhledem ke skutečnosti, že bezprostřední ekonomické a sociální interakce se odehrávají především v rámci tzv. nodálních regionů, integrujících území na bázi vztahů center s jejich zázemím, lze tyto regiony považovat za nejvhodnější územní úroveň pro posuzování disparit ve výše uvedeném kontextu – korespondující administrativní jednotky zde představují územní obvody pověřených obcí 3. stupně (z pohledu soustavy NUTS jde o jednotky nacházející se na pomezí úrovní NUTS 4 a NUTS 5). Problém hodnocení odůvodněných a neodůvodněných disparit je pak možné řešit na základě posouzení skutečných a teoretických hodnot kvality podnikatelského prostředí – neodůvodněné negativní disparity jsou charakterizovány zápornou odchylkou skutečných hodnot kvality podnikatelského prostředí od teoretických hodnot příslušných regionům dané populační velikosti (viz kapitola o hodnocení kvality podnikatelského prostředí). Návazně lze vyhodnotit jednotlivé kraje z pohledu relativní četnosti neodůvodněných disparit a v souladu s dosaženými výsledky pak věcně optimalizovat strukturu příslušných programů a zvýšit tak efektivnost jejich aplikace (snižování přirozených tzn. odůvodněných disparit mezi regiony rozdílné velikosti by bylo v logickém rozporu s vývojovými zákonitostmi prostorové organizace socioekonomických systémů).

Řešení otázky disparit úzce souvisí s poznáním základních vývojových pravidelností projevujících se ekonomickou diferenciací společenských systémů, odrážejících vzájemně interakce procesů polarizace a integrace. Polarizace je v dominantní míře podmíněna prostorově nerovnoměrným rozvojem podnikatelských aktivit a jejím hlavním důsledkem je nástup divergenčních tendencí v ekonomickém rozvoji regionů (z praktického pohledu jsou v tomto směru významné zejména odlišné agregátní růstové charakteristiky jednotlivých pólů rozvoje mezinárodního a národního významu). V opozici proti polarizaci stojí proces integrace, jehož hlavním důsledkem je naopak nástup konvergenčních tendencí v ekonomickém rozvoji regionů. Na základě výsledků empirických výzkumů a jejich teoretických zobecnění lze konstatovat, že pro regionální (a samozřejmě tedy i makroekonomický) rozvoj je charakteristické střídání

významové pozice procesů polarizace a integrace, které lze generalizovaně vyjádřit následujícími fázemi: 1.fáze – nástup polarizace (vyvolaný významnými ekonomickými příp. politickými změnami ve společnosti) spojený se selekcí úspěšných a neúspěšných regionů, 2. fáze – dosažení maximální úrovně polarizace indukující tvorbu nových rozvojových disparit, 3. fáze – nástup integrace spojené se šířením pozitivních ekonomických efektů v rámci celé ekonomiky (mezi její významné přínosy patří růst poptávky po výrobcích a službách produkovaných v méně rozvinutých regionech, spojený se zvyšováním kvality odpovídající nabídky v důsledku rostoucí konkurence). V reálném světě ovšem nepochybně dochází k přirozenému prolínání procesů polarizace a integrace. Konkrétním příkladem je situace, kdy dynamický rozvoj nejvýznamnějších pólů růstu vede k postupnému vyčerpání územně vázaných výrobních faktorů (např. nabídky pracovních sil) či ke vzniku obtížně překonatelných limitů dalšího růstu (např. výraznému zhoršení kvality životního prostředí), jejichž logickým důsledkem je přesun investic do jiných regionů s odpovídající nabídkou investičních příležitostí.

Jak již bylo naznačeno výše, hlavním dlouhodobým cílem strategie regionálního rozvoje České republiky je podpora konkurenceschopnosti spojené s přechodem k tzv. znalostní ekonomice, při zajištění potřebné míry sociální soudržnosti a udržitelnosti ekonomického rozvoje. V tomto ohledu lze předpokládat, že zapojení české ekonomiky do většího a silně integrovaného ekonomického systému EU umožní vyšší využití technických znalostí (stimulace jejich šíření prostřednictvím odstranění mezinárodních bariér), zvýšení kvality průmyslového výzkumu (firmy, které chtějí obstát v zostřené konkurenci, musí zavádět inovace relevantní globální hierarchické úrovni) a zlepšení podmínek pro realizaci vědeckovýzkumných aktivit (rozšíření okruhu potenciálních zákazníků). Při realizaci dané strategie je ovšem nezbytné v maximální míře zohlednit rozvojové předpoklady jednotlivých regionů (s využitím výše prezentované metody rozvojových scénářů, doplněných kvalitně zpracovanými regionálními inovačními strategiemi) a dále zabezpečit efektivní integraci hospodářské a regionální politiky. Z perspektivního pohledu se jeví jako závažná otázka řešení potenciálních rozporů mezi ekonomicky motivovanou preferencí podpory tvorby a transferu inovací (cílenou na zvyšování konkurenceschopnosti) a sociálně motivovanou preferencí podpory problémových regionů příp. odvětví. Současná preference „problémově“ orientované podpory není totiž dlouhodobě udržitelná, neboť nedostatečný důraz na aplikaci účinné makroekonomické a regionální inovační politiky by logicky vedl ke snižování globální konkurenceschopnosti české ekonomiky (s naznačenou potřebou optimalizace priorit koresponduje i předpokládaný přesun podpory českých regionů z prvního do druhého cíle regionální a strukturální politiky EU v následujícím plánovacím cyklu). Z hlediska potenciálních regionálních dopadů realizace uvedených změn je ovšem pravděpodobné, že zvýšení důrazu na podporu inovací bude indukovat novou rozvojovou selekci jednotlivých regionů (regionálních center). V souladu s provedenými výzkumy šíření pozitivních efektů z růstových pólů mezinárodního a národního významu (integrace na bázi výrobních interakcí, spojená s tvorbou růstových os národního významu) lze toto nebezpečí do značné míry zmírnit včasnou podporou zlepšování strukturálních charakteristik a odpovídající stimulací pozitivních změn behaviorálních charakteristik v méně rozvinutých regionech. Z dalších faktorů s významnými dopady na regionální politiku je potřebné ještě zmínit sílicí vazby na sociální a environmentální politiku, které lze účelně vnímat z pohledu zlepšování kvality života a udržitelnosti ekonomického rozvoje (jejich komplexní průměr do strategie regionálního rozvoje České republiky by nepochybně přispěl i k dosažení harmonického regionálního rozvoje v podmínkách znalostní ekonomiky.

8.4 Shrnutí kapitoly

Kapitola se zabývá teoretickými a praktickými souvislostmi vytváření strategií regionálního rozvoje. Podrobněji jsou rozebrány vybrané otázky regionální a strukturální politiky Evropské unie, s důrazem na hlavní principy a zejména srovnání a specifikaci hlavních cílů stanovených pro poslední dvě plánovací období let 2000 až 2006 a 2007 až 2013. V další části jsou pak podrobněji charakterizovány odpovídající programy naplňující cíle 1, 2 a 3 této politiky navržené pro Českou republiku. Diskutovány jsou rovněž základní otázky a další souvislosti dlouhodobé strategie regionálního rozvoje českých regionů (včetně konkretizace rozvojových podmínek jednotlivých regionů prostřednictvím rozvojových scénářů).

8.4.1 Otázky k zamyšlení

1. Moderní regionální politika klade důraz na:
 - a) všeobecnou přímou podporu podnikatelských subjektů
 - b) decentralizaci
 - c) regulaci.
2. Mezi hlavní cíle regionální politiky EU nepatří:
 - a) podpora vytváření nových pólů růstu jako motorů ekonomického rozvoje
 - a) snižování ekonomických a sociálních disparit mezi regiony
 - b) podpora územní spolupráce
 - c) harmonizace systémů územních rozpočtů.
3. Dominantním procesem EU z prostorově ekonomického pohledu je:
 - a) prostorová a časová diferenciovanost procesů divergence a konvergence
 - b) divergence
 - c) konvergence.
4. Tzv. Jednotný programový dokument představuje:
 - a) všeobecnou vizi regionální politiky EU
 - b) dokument nahrazující v rámci cíle 1 operační programy u regionů nižší úrovně než NUTS 2
 - c) dokument slučující Rámec podpory společenství a Operační program v rámci zjednodušeného systému programování.
5. Za významný rozdíl plánovacího období 2007 až 2013 oproti období 2000 až 2006 lze pokládat:
 - a) pokles podílu prostředků určených na plnění cíle Konvergence
 - b) integraci tzv. iniciativ Společenství mezi hlavní cíle regionální a strukturální politiky
 - c) výraznější orientaci na podporu konkurenceschopnosti.
6. Snižování rozvojových disparit v ekonomickém rozvoji lze pokládat za efektivní:
 - a) pouze v případech jedná-li se o neodůvodněné disparity
 - b) pouze v případech jedná-li se o neodůvodněné negativní disparity
 - c) ve všech případech pokud jsou tyto disparity indukovány procesy polarizace.

9. REGIONÁLNÍ MARKETING

Regionální marketing se jako součást regionálních a municipálních rozvojových konceptů objevil, spolu se strategickým plánováním rozvoje měst a regionů, v 80. letech minulého století. Tento poměrně vágní pojem zahrnuje různé měřítkové úrovně, od marketingu průmyslové zóny až po marketing regionů různých hierarchických řádů. Regionální marketing vychází z podnikatelského přístupu orientovaného na zákazníka (podnikatelé, občané, turisté) a jeho hlavním úkolem je poskytování vybraných informací o nabídce regionu, měst a obcí konečným příjemcům za účelem efektivní podpory realizace rozvojových záměrů financovaných (spolufinancovaných) z veřejných prostředků. V tomto kontextu odráží základní ideu tzv. new public managementu, který chápe občana jako zákazníka a veřejnou správu jako poskytovatele služeb (jde v podstatě o aplikaci zkušeností z podnikového managementu). Vedlejším cílem pak mohou být marketingové aktivity orientované na podporu ekonomických aktivit podnikatelských subjektů sídlících v regionu – v tomto případě jde v podstatě o doplňkové aktivity podporující vlastní marketing podnikatelských subjektů, realizované např. v rámci organizovaných obchodních misí nebo jako součást speciální prezentace regionu na vybraných veletrzích. Dále se budeme zabývat především realizací hlavního cíle regionálního marketingu (v praxi však někdy dochází k určitému překrývání obou uvedených typů aktivit). V tomto kontextu je ovšem nutné upozornit na některé zásadní rozdíly mezi regionálním a podnikovým marketingem (Rumpel, 2005; upraveno):

- soukromá sféra je zaměřena na maximalizaci zisku kdežto veřejná sféra na maximalizaci užitků (v jejím rámci proto musí být realizovány i ztrátové projekty orientované na zabezpečení základních funkcí města/regionu)
- města a regiony představují ve srovnání s podniky podstatně složitější resp. komplexnější socioekonomické systémy, které jsou proto hůře říditelné a jejichž chování je obtížněji předvídatelné
- u podniků lze snadněji definovat relevantní úkoly a cílové skupiny zákazníků, jejichž výběr je v případě měst/regionů výrazně ovlivněn politickým rozhodovacím procesem.

Významnými atributy new public managementu jsou zejména zeštíhlování veřejného sektoru (lean management), zvyšování jeho flexibility a efektivnosti (včetně personální politiky) a důraz na spolupráci veřejného a soukromého sektoru (public-private partnership) včetně outsourcingu. Významným důsledkem jeho aplikace je posilování tržních mechanismů v tradičních oblastech veřejného sektoru (např. ve školství či zdravotnictví).

9.1 Metodická východiska a hlavní nástroje regionálního marketingu

Základním předpokladem úspěšné realizace marketingové činnosti je správná volba marketingové strategie, vycházející z příslušné strategie regionálního rozvoje (programu sociálního a ekonomického rozvoje). Konkrétní oblasti marketingových aktivit jsou pak analyzovány v regionální marketingové studii (shrnující i výsledky specializovaných marketingových průzkumů), jejímiž hlavními komponentami jsou:

- analýza současného stavu daného segmentu nabídky (např. nabídka rozvojových ploch či nabídka turistických atraktivit)

- analýza odpovídající poptávky s důrazem na preference zákazníků (např. potenciální investoři či cestovní kanceláře)
- analýza SWOT a identifikace hlavních konkurentů,
- syntéza zdůrazňující jedinečnost nabídky v kontextu současných příp. perspektivních potřeb stanovených cílových skupin zákazníků (cílové trhy).

Navazující marketingový plán pak podrobně rozpracovává získané syntetické poznatky do podoby konkrétních závěrů a jim odpovídajících aktivit. V tomto směru jsou důležité zejména následující faktory:

- uplatnění principu partnerství (spolupráce institucí veřejné správy a samosprávy a soukromé sféry)
- jedinečnost nabídky a výstižnost její prezentace resp. propagace (např. v případě nabídky rozvojových ploch lze jedinečnost nabídky založit na disponibilních dodavatelích, znalostní bázi, infrastruktuře a logistice)
- cílové trhy a jejich geografická identifikace
- disponibilní zdroje pro aktivaci resp. zkvalitňování nabídky (zejména lidské a finanční) a časový rámec jejich užití.

Koncepční založení marketingového plánu by mělo především odrážet silné stránky nabídky regionu (města) a zhodnotit jeho rozvojové příležitosti a na tomto základě identifikovat konkurenční výhody regionu/města resp. stanovit jejich příslušnou pozici. Při jeho praktické realizaci by pak měla být věnována významná pozornost srovnávání dosažených výsledků se stanovenými cíli jako podkladu pro korekce marketingových činností příp. pro vypracování nové marketingové strategie jako specifického nástroje udržení konkurenční pozice (positioning) regionu.

Lze konstatovat, že rozhodujícími faktory úspěšnosti vypracované marketingové strategie jsou (pochopitelně kromě kvality nabídky) přesné vymezení cílových trhů a úroveň přípravy na ně orientovaných marketingových mixů. Při jejich tvorbě jsou brány v úvahu především následující oblasti:

1. Produkt – např. konkrétní stavební pozemek, komerčně využitelná budova.
2. Umístění na trhu – tím se rozumí způsob zapojování zákazníků do ekonomické aktivity nabízeného produktu (např. v případě nemovitostí formou přímého prodeje či pronájmu) a s tím související podpůrné činnosti (např. spolupráce s domácími i zahraničními realitními kancelářemi).
3. Propagace – zprostředkování podrobných zpráv o daném produktu potenciálním zákazníkům (marketingová komunikace).
4. Cena – cenová tvorba a politika je důležitou součástí marketingového mixu, kde je potřebný komplexní pohled, zahrnující nejen regionální a lokální, ale i makroekonomické vlivy (např. investiční pobídky).
5. Lidé – potřebný je tržně konformní přístup orientovaný na zákazníka, nikoliv "úřednický" přístup orientovaný na formální plnění stanovených záměrů.
6. Programy a podpory – kombinace vzájemně se doplňujících opatření orientovaných na pomoc zákazníkovi při realizaci jeho záměrů či potřeb (např. na usnadnění komunikace investora s institucemi veřejné správy nebo pomoc při navazování kontaktů s místními podnikatelskými subjekty).

7. Politika – je důležitým prvkem marketingového mixu na všech hierarchických úrovních, jehož význam se odvíjí zejména od míry stability a transparentnosti politické situace.
8. Partnerská spolupráce – kooperace regionálních veřejných a soukromých institucí (zapojování všech významných aktérů regionálního rozvoje) má pozitivní vliv na zákazníky, neboť snižuje potenciální rizika generovaná působením protichůdných zájmů v daném regionu.

Z hlediska různých kombinací cílových trhů a marketingových mixů lze v daném kontextu obecně definovat čtyři základní typy marketingových strategií (z krajského pohledu lze za relevantní pokládat poslední dva typy).

Nerozlišovací marketingová strategie

Tato strategie používá stejný marketingový mix pro všechny cílové trhy tj. preferuje univerzální marketingový mix. Je zřejmé, že jde o nákladově nejméně náročnou strategii, která však na druhé straně oslovuje především nejméně náročné reprezentanty příslušných trhů (např. investoři hledající lokalizaci pro kvalifikačně a technologicky málo náročnou výrobu). V tomto kontextu je vhodná zejména pro periferní regiony nebo menší města orientovaná na relativně úzce vymezenou skupinu cílových trhů, pro které by vynakládání větších prostředků na marketingovou komunikaci bylo neefektivní.

Strategie jednoho cílového trhu

Jak již napovídá samotný název jde o strategii orientovanou na jeden segment trhu, pro který je vytvořen speciální marketingový mix. Pragmatickým cílem této nákladově nepříliš náročné strategie je prostřednictvím výběru určitého segmentu trhu co nejvíce omezit konkurenci ostatních regionů (např. orientace na rozvoj cestovního trhu, využívající jedinečné nabídky místních kulturních tradic). Její nevýhodou jsou značná potencionální rizika generovaná jednoznačnou závislostí na vývoji zvoleného cílového trhu.

Koncentrovaná marketingová strategie

Tato strategie se od předchozí strategie odlišuje tím, že sleduje několik segmentů trhu s předpokládanými synergickými efekty (např. mezi většími investicemi do průmyslu a rozvojem podnikatelských služeb). Nabídku obvykle tvoří jeden produkt využitelný různými skupinami zákazníků (např. víceúčelová rozvojová plocha). Realizace strategie již vyžaduje vysokou profesionalitu týmu určeného pro jednání se zákazníky. Je vhodná zejména pro rozvinutější regiony v zázemí metropolitních center resp. větší města.

Totální marketingová strategie

Jde o jednoznačně nejnákladnější typ strategie, kdy pro každý z významných segmentů trhu je vytvářen specifický marketingový mix. Z toho tedy vyplývá její vhodnost pro ekonomicky vysoce rozvinuté regiony resp. velká města s metropolitním postavením, pro které je obecně charakteristická intenzivní externí komunikace.

Důležitou součástí vymezení cílových trhů a segmentace cílových skupin potenciálních zákazníků je analýza hlavních konkurentů, se kterými region srovnává svoji odpovídající nabídku. V této souvislosti je potřebné mít k dispozici alespoň rámcové znalosti i o konkurenci

na mezinárodní úrovni, zejména znalosti týkající se silných a slabých stránek nejvýznamnějších konkurenčních regionů orientovaných na stejné cílové trhy a využívajících tedy i podobné marketingové strategie (v případě ČR jde v první řadě o regiony nových středoevropských členských zemí EU). Pro tento účel se široce rozšířilo používání analýzy SWOT. Cílovými příjemci marketingových aktivit jsou především vybraní investoři (cílové skupiny vymezené segmentací trhu) a dále vláda a vybrané vládní instituce (koordinace národních a regionálních aktivit), finanční instituce (úvěrové financování rozvojových záměrů), další vybrané domácí příp. zahraniční instituce (obchodní a průmyslové komory, konzultační a poradenské firmy, realitní kanceláře a developři) a samozřejmě i hlavní média. Důležité je rovněž zabezpečení funkční zpětné vazby prostřednictvím systematického vyhodnocování účinků marketingového mixu na základě analýzy realizovaných a ztracených projektů (v tomto kontextu je potřebné zdůraznit, že marketing nelze chápat pouze jako externí komunikační politiku).

Základní složky marketingového mixu tvoří:

- propagace – tj. jakákoliv placená forma neosobní prezentace nabídky
- podpora prodeje – existující stimuly povzbuzující investory k investování v daném území (např. prezentace nabídky na veletrzích realit)
- osobní prodej – osobní prezentace nabídky při jednání s investory (např. za účelem realizace prodeje či pronájmu rozvojové plochy)
- public relations – programy cílené na dlouhodobé budování image regionu (např. zprávy v tisku či jiných médiích, konference a semináře).

Výchozím bodem propagace je vytvoření zprávy, která by měla získat pozornost zákazníků, probudit jejich zájem a prostřednictvím potenciálních přínosů dané nabídky (např. ve spojitosti s lokalizací investice v nabízené průmyslové zóně) indukovat přání a vyvolat činnost. Sestavení zprávy znamená především vyřešení důležitých otázek spojených s jejím obsahem, strukturou a informačním zdrojem její prezentace. Obsahem zprávy je pak popis charakteristických rysů nabídky a z nich se odvíjejících výhod pro zákazníky ve srovnání s konkurenčními nabídkami (např. přítomnost potenciálních dodavatelů či vysoká kvalifikace a flexibilita pracovních sil). Struktura zprávy musí odrážet oboustranné argumenty tj. měly by být zmíněny jak výhody, tak opatření přijatá na překonání nedostatků nabídky (znalost a eliminace nevýhod nabídky). Silné stránky nabídky je vhodné uvést na začátku zprávy, neboť se tím získá pozornost a zájem investora. Pokud jde o informační zdroj, je logické, že zprávy sdělované renomovanými zdroji (např. významnou zahraniční realitní kanceláří) dosahují vyšší pozornosti a delší doby zapamatování. Lze tedy konstatovat, že volba účinných komunikačních kanálů představuje významnou součást marketingu.

Komunikační kanály se obecně dělí do dvou základních okruhů – osobní a neosobní komunikační kanály. Účinnost osobních komunikačních kanálů a osobního prodeje vůbec vyplývá z možnosti individuální prezentace a existence bezprostřední zpětné vazby, prospěšných především ve fázi již zahájeného rozhodovacího procesu ze strany zákazníka. Lze je úspěšně kombinovat s podporou prodeje zapojující podpůrné (např. realitní kanceláře a developerské firmy kontaktující ve prospěch naší nabídky investory), odborné (např. kontaktní činnost konzultačních a poradenských firem či hospodářských a průmyslových komor) a sociální (cílená prohlášení již zavedených investorů) komunikační kanály. Tyto kanály je třeba neustále rozvíjet a zdokonalovat a dosáhnout tak plné profesionality příslušných aktérů. Na druhé straně je ovšem nutné počítat s

větší finanční náročností osobních komunikačních kanálů ve srovnání s neosobními kanály. Z tohoto důvodu se logicky uplatňují především u složitějších produktů či při vysoké konkurenci na cílových trzích. Nabízející region zde musí prokázat snahu o řešení požadavků i potenciálních problémů zákazníků a musí být dokonale připraven na vyjednávání (včetně dobré znalosti konkurence). K osobnímu jednání se zákaznicky kromě přímých jednání dochází i na konferencích a seminářích, veletrzích a výstavách nebo v rámci zahraničních obchodních misí. Neosobní komunikační kanály slouží k přenášení zpráv bez osobního kontaktu a zahrnují především média, celkovou atmosféru a události. Základními druhy médií jsou tisková, vysílací, elektronická (internet) a zobrazovací (reklamní nápisy a plakáty) média a dále tzv. multimédia slučující audiovizuální technické prostředky s počítačem (CD, DVD). Atmosférou v daném případě rozumíme celkové prostředí, které vytváří či posiluje zájem o nabízený produkt, např. zájem investora o rozvojovou zónu (obecně jsou nejvíce vyhledávány regiony/města s mezinárodně uznávaným *geniem loci* – v případě ČR jde v první řadě o Prahu). Události jsou pak chápány jako tvorba a využívání příležitostí ke sdělení zpráv cílovým příjemcům (např. prostřednictvím tiskových konferencí). Celkově je neosobní komunikace méně účinná než komunikace osobní, umožňuje však oslovit velký počet geograficky rozptýlených potenciálních zájemců a současně vytváří i vhodné prostředí pro navázání osobní komunikace. Při volbě média se bere v úvahu především dosah, frekvence a účinek v relaci k rozpočtovým nákladům. Pokud jde o tisková média je třeba klást důraz především na výběr cílových příjemců, ukazatele oběhu (dosah, frekvence, účinnost), náklad a profil předplatitelů. Použití těchto médií je vhodné pro budování image regionu a při uvádění produktu na trh (z mezinárodních časopisů vhodných pro inzerci nejvýznamnějších rozvojových záměrů lze uvést zejména *Financial Times*, *Economist* či *Fortune Magazine*). Vysílací media tj. televize a rozhlas mají sice poměrně značný dosah, jejich nevýhodou je však příliš široká skupina příjemců. Nejrychleji se rozvíjející médium představuje internet, který lze pro propagaci nabídky užít dvěma základními způsoby: jako nástroj přímého marketingu cestou zaslání propagačních materiálů elektronickou poštou (výhodou e-mailu je zejména volitelnost v podstatě neomezeného počtu příjemců, naopak významnou nevýhodou negativní image nevyžádané zprávy) nebo nástroj trvalé prezentace nabídky pomocí webových stránek (možnost efektivní kombinace s přímým marketingem). Mezi další nástroje přímého marketingu patří zaslání podpůrných materiálů, které region poskytuje konkrétním zájemcům o nabízený produkt (brožury, informační letáky, soubory informačních listů nebo-li fact sheets, specializované materiály jako jsou katalogy rozvojových nemovitostí či dárkové předměty). Brožury se nejčastěji používají při prvním oslovení potenciálního zájemce resp. investora. Doporučený rozsah brožur je do 30 stran textu (včetně grafických doplňků), přičemž by měly být zpracovány ve vícejazyčných mutacích. Informační letáky lze v podstatě považovat za periodikum používané pro udržení pravidelného kontaktu s existujícími i potenciálními investory. Fact sheets jsou zaměřeny na shrnutí základních informací a prezentaci navazujících detailnějších informací o daném produktu. Zasílají se zejména investorům požadujícím bližší informace o nabídce a jejich doporučený rozsah činí 50 až 150 stran. Pokud jde o multimédia jsou vhodná pro prezentaci velkého množství informací v rámci přímého marketingu, cíleného zejména na vzdálené příjemce (nevýhodou jsou značné náklady na pořízení originálů).

K problematice přímého marketingu je účelné poznamenat, že jeho základním cílem je integrace propagace a podpory prodeje tak, aby jej bylo možné provést bez účasti zprostředkovatelů. Jeho účinnost i nákladovost jsou nicméně srovnatelné s osobním prodejem. Jeho aplikace je vhodná až po konkretizaci významných cílových příjemců, zejména zahraničních investorů. V současnosti

představuje přímý marketing standardní nástroj umístování nabídky na trhu, indukující následné osobní jednání. Důležitým nástrojem marketingové komunikace je i public relations, kde je ovšem nutné respektovat široké zaměření příslušných útvarů regionálních institucí. Z tohoto důvodu je marketing složitějších produktů či tzv. events marketing (velké akce, např. pořádání světových kongresů) obvykle zabezpečován specializovanými agenturami, např. agenturami zaměřenými na podporu zahraničních investic. Základními sférami působnosti public relations jsou vztahy s tiskem a publicita produktů (důležité jsou informace o příslušných kontaktech za účelem získání podrobnějších informací) a dále účelné ovlivňování významných centrálních, zejména vládních institucí za účelem získání jejich podpory pro realizaci rozvojových záměrů regionu. Z obecného pohledu je hlavním cílem public relations účelové ovlivňování veřejného mínění včetně předcházení konfliktů zájmů. Se vrůstající profesionalizací územní samosprávy se stále častěji setkáváme se zarámováním přímého marketingu vícemediální kampaní v posloupnosti inzerce v masových médiích, public relations, přímé zásilky a osobní prodej, přičemž získané zkušenosti jsou dále využívány v pokračující komunikaci.

9.2 Vybrané příklady regionálního marketingu

Z vybraných produktů významných z hlediska regionálního marketingu je dále věnována pozornost koncentrované nabídce rozvojových pozemků průmyslových resp. víceúčelových hospodářských zón a dále nabídce stavebních pozemků pro výstavbu komerčních kancelářských budov. V tomto směru je úvodem potřebné konstatovat, že umístění daného produktu na trhu je třeba posuzovat jak v širším kontextu zohledňujícím pozici nabízeného produktu v rámci relevantních souborů regionálních lokalizačních faktorů resp. kvality podnikatelského prostředí (včetně zohlednění polohy vzhledem k pólům a osám ekonomického rozvoje), tak v užším kontextu zohledňujícím specifické charakteristiky nabízeného produktu.

V případě nabídky rozvojových ploch je obvykle věnována zvláštní pozornost zahraničním investorům. Vymezení cílových trhů má v tomto případě kromě odvětvové i geografickou komponentu. Z hlediska geografické komponenty jde především o zemi původu potenciálního investora, která ve významné míře ovlivňuje jeho chování. V tomto směru je účelné rozdělovat investory podle tří hlavních světových ohnisek ekonomického rozvoje – severoamerické (USA, Kanada), západoevropské (země EU) a východoasijské (především Japonsko, Jižní Korea, Taiwan a dále Čína, která zde však má vzhledem ke svým politicko-ekonomickým specifickým zvláštní postavení) ohnisko. Z hlediska odvětvové komponenty se investiční aktivity obvykle člení na průmyslové aktivity s podskupinami prvovýrobních (těžba nerostných surovin, výroba a rozvod energie a vody) a zpracovatelských (v členění např. na tradiční a progresivní resp. high-tech odvětví) odvětví, distribuční aktivity (v jejichž rámci mají specifické postavení obchodní řetězce integrující v sobě jak logistické, tak velkoobchodní a maloobchodní aktivity) a aktivity v oblasti tržních, zejména produktivních služeb (v tomto kontextu zaujímají zvláštní postavení investice do budování makroregionálních ústředí nadnárodních společností).

Pro správnou interpretaci základních informací získaných z analýzy kvality podnikatelského prostředí resp. lokalizačních faktorů je třeba disponovat i informacemi o rozhodovacích procesech investorů. V této souvislosti je především nutné plně respektovat skutečnost, že zahraniční investoři investují v jiné zemi především proto, aby získali určité výhody. Významným motivem však může být i snaha o změnu prostředí, související např. s poklesem

image firmy v mateřské zemi (generovaném např. neschopností přizpůsobit se zpřísněným zákonům na ochranu životního prostředí) nebo s příliš silnou konkurencí či se silným vlivem odborů. Vlastní rozhodovací proces je záležitostí top managementu příslušných firem a je determinován především podnikovou strategií rozvoje firmy a vývojovými tendencemi globální ekonomiky (mezinárodní obchod). Při sběru potřebných informací jsou využívány jak vnější (konzultace s vládními institucemi a agenturami, samosprávnými institucemi, realitními kanceláři a poradenskými firmami příp. vybranými podnikatelskými subjekty), tak vnitřní (podniková databáze, osobní zkušenosti a představy managementu) zdroje. Při hodnocení a komparaci získaných informací hrají důležitou roli zejména následující faktory: první dojem (získaný většinou z propagačních materiálů jednotlivých zemí či regionů), objektivní ohodnocení (např. na základě srovnání lokalizačních faktorů, odborných konzultací či návštěvy vybraných regionů) a subjektivní ohodnocení (vycházející s osobních preferencí manažerů příp. z jejich zkušeností s hostitelskými zeměmi či regiony). Je zřejmé, že příslušné propagační aktivity hostitelských zemí a regionů (měst) mohou významně ovlivnit rozhodování investora jak přímým, tak nepřímým (informace zprostředkované odbornými konzultanty) způsobem. Při konečném výběru pak hrají rozhodující roli výsledky osobních konzultací s regionálními a místními orgány. Z hlediska umístění daného produktu tj. průmyslové (hospodářské) zóny na trhu je nezbytné dosáhnout souladu mezi marketingovými aktivitami a kvalitou nabízeného produktu – nelze přirozeně počítat s tím, že investor bude riskovat výrazné prodloužení doby realizace svého záměru v důsledku nevyřešených právních, ekonomických a územně technických otázek spojených s využitím nabízených rozvojových ploch. Z právních otázek jde v první řadě o vyřešení vlastnických vztahů k pozemkům (včetně smluvního ošetření případných věcných břemen). Ekonomické otázky jsou spojeny především s cenou nabízených pozemků (při tvorbě cen lze využít i stimulační prvky zvýhodňující nejžádanější investory). Územně technické otázky jsou pak především záležitostí kvalitního zpracování potřebné územně plánovací dokumentace (investor pochopitelně prakticky vždy vyžaduje stabilizované území, neboť v opačném případě by musel žádat o změnu platného územního plánu).

Hodnocení specifických charakteristik produktu tj. nabídky průmyslových (víceúčelových) zón je potřebné založit na co neobjektivnějších kriteriích respektujících praxi verifikované požadavky investorů. Dále konkretizovaná originální metodika hodnocení vychází ze čtyř kritérií, přičemž hlavním kritériím A1 (základní charakteristiky) a A2 (infrastruktura) jsou přiřazeny významové váhy 0,3 a vedlejšími kritériím B1 (dopravní napojení) a B2 (stimuly a limity využití) pak váhy 0,2. Dílčí ukazatele užití v rámci těchto kritérií jsou dále podrobněji specifikovány.

1. Nejdůležitější ukazatel kritéria A1 interpretuje rozsah disponibilních ploch v zóně (její vyšší zainvestovanost obvykle zvyšuje cenu dosud neprodaných pozemků). U druhého ukazatele jsou zvýrazněny výhody vyplývající z výhradního vlastnictví zóny jedním subjektem (zejména veřejnoprávním, nejlépe obcí), spočívající ve snadnější komunikaci s investorem s pozitivními dopady na rychlost realizace investice. Doplnkový ukazatel reflektující možné způsoby nakládání s nemovitostmi (koupě, pronájem, pronájem s možností odkoupení, využití k majetkové účasti v budoucí společnosti) pak interpretuje výchozí podmínky pro uspokojování různorodých preferencí investorů. Obecně je širší nabídka možností pokládána spíše za výhodu, zejména je-li podložena i kvalitně zpracovanými závaznými pravidly hospodaření (na druhé straně vysoká reglementace se může projevit jako negativní faktor).

Významové váhy jednotlivých komponent kritéria A2 tj. technické infrastruktury zohledňují adekvátní vlivy na cenu nemovitostí verifikovatelné v praxi (hodnocení je zaměřené na dostupnost sítí na hranicích zóny). Atraktivitu zóny dále zvyšuje zasíťování pozemků (eventuální finanční participaci vlastníka zóny lze považovat za specifický nástroj podpory investic). K vypovídací schopnosti kritéria je potřebné uvést, že kromě základních typů technické infrastruktury jsou pozitivně oceňovány i zdroje užitkové vody či vybavenost zóny vlastní ČOV.

V rámci kritéria B1 je logicky nejvyšší váha přisouzena silniční dopravě – preferováno je především přímé napojení na dálnici či rychlostní komunikaci. Napojení zóny na železniční síť prostřednictvím vlečky je významné především pro materiálově náročná odvětví průmyslu příp. lokalizaci skladů resp. distribučních aktivit (podobný význam má i vodní doprava). Blízkost letiště pak preferují zejména výrobci působící v oblasti high-tech či vyšších tržních služeb a napojení na MHD je pak nejvíce vyžadováno především v případě alokace pracovně náročných investic.

Hlavní ukazatel kritéria B2 tj. regulace využití území zóny (definovaná v ÚPD – územní plán obce, regulační plán zóny) vychází ze strukturálních charakteristik funkčního využití území (polyfunkční tj. tři a více druhů aktivit, vícefunkční a monofunkční zóny) a dále z limitů zastavěnosti území zóny (60 a více %, 30 až 59 % a méně než 30 %). Ukazatel úrovně poskytovaných služeb a propagace je orientován na identifikaci významných uživatelských stimulů. V souladu s tím v sobě slučuje úroveň služeb (konzultační, realitní, zprostředkovatelské a technicko-inženýrské služby), propagace (verifikované úspěšností při získávání investorů) a dále akceschopnosti správních orgánů (interpretované na základě průměrných lhůt potřebných pro získání územního a stavebního povolení). Ke zbývajícím ukazatelům je pak potřebné poznamenat, že jejich přesná interpretace obvykle vyžadují provedení místního šetření.

Pokud jde o související otázky je třeba v rámci marketingových aktivit odpovídajícím způsobem zohlednit náklady spojené s přípravou a zainvestováním průmyslových zón (průměrné náklady na investiční přípravu rozvojových zón se v současnosti pohybují mezi 400 až 500 Kč/m²), jejichž výstavbu je potřebné hodnotit jako podnikatelský záměr, podložený zpracováním studie proveditelnosti včetně zhodnocení příslušných rizik, znamenajících v daném případě neúspěch při získávání investorů. Tato rizika jsou obecně podmíněna zejména velikostí obce, její investiční atraktivitou (včetně polohy v rámci vytvořeného územního systému růstových/rozvojových pólů a os) a dále případnými změnami státní politiky podpory investic. Z hlediska obcí s méně než 10 tis. obyvateli lze výstavbu průmyslových zón obecně považovat za účelnou pouze v případě, že se nacházejí v blízkém zázemí center metropolitního a regionálního významu nebo jsou součástí konstituovaných růstových os (protože nelze očekávat finanční participaci investora na zainvestování zón, lze odpovídající rozpočtová omezení těchto měst a obcí překonávat pouze za cenu jejich zadlužení či získáním dotací s programů regionálního rozvoje). V ostatních případech lze výstavbu zóny považovat za efektivní za předpokladu jednoznačně projeveného zájmu konkrétního investora.

Tab. č. 10: Hodnocení nabídky rozvojových ploch v průmyslových zónách

ukazatel	váha	specifikace klasifikačních skupin				
		1. skupina	2. skupina	3. skupina	4. skupina	5. skupina
kritérium A1: využitelná plocha v ha	0,50	75 a více	50-74	25-49	10-24	méně než 10
počet vlastníků	0,35	1= veřejný subjekt	1= soukromý subjekt	2-5	6-25	více než 25
možné způsoby nakládání s nemovitostmi	0,15	4 varianty - závazná pravidla hosp.	4 varianty - bez závazných pravidel hosp.	3 varianty	2 varianty	1 varianta
kritérium A2 napojení na vodovodní síť	0,15	plně vyhovující	vyhovující - dílčí nedostatky	nevyhovující - závažné nedostatky	bez napojení - zahájena výstavba sítí	bez napojení
napojení na kanalizační síť	0,20					
napojení na elektrickou síť	0,25					
napojení na plynovodní síť	0,25					
napojení na telefonní síť	0,15					
kritérium B1 silnice	0,40	výborné - zastoupeny všechny komponenty	velmi dobré - chybí jedna komponenta mimo silnice	průměrné - chybí dvě komponenty mimo silnice	omezené - pouze silnice	bez odpovídajícího napojení
železnice (vlečka)	0,20					
letišťe/přístav	0,20					
linky MHD	0,20					
kritérium B2 regulace využití území v ÚPD	0,50	minimální - polyfunkční využití, vysoké limity zastavění	nízká - vyšší regulace funkčního využití nebo zastavěnosti	střední - vyšší regulace funkčního využití i zastavěnosti příp. nejvyšší regulace jedné z komponent	vysoká - nejvyšší regulace funkčního využití i zastavěnosti	bez schválené ÚPD
úroveň poskytovaných služeb a propagace	0,25	vysoká - nadstandardní úroveň služeb a propagace, krátké lhůty územního a stavebního říz.	nadprůměrná - standardní úroveň služeb a propagace, krátké lhůty územního a stavebního říz.	průměrná - dílčí nedostatky v úrovni služeb a propagace, průměrné lhůty územního a stavebního říz.	podprůměrná - závažné nedostatky v úrovni služeb a propagace, dlouhé lhůty územního a stavebního říz.	nízká - téměř neexistující služby a propagace, dlouhé lhůty územního a stavebního říz.
souhlas s vynětím půdy ze ZPF specifické limity a bariéry využití	0,15	není nutný	-	nutný v části zóny	-	nutný v celé zóně existují
	0,10	neexistují	-	-	-	
	1,00					

Zdroj: vlastní výzkum.

Při hodnocení potenciálních ekonomických přínosů zóny by měly být odhadnuty i předpokládané multiplikační efekty (spojené zejména se stimulací tvorby pracovních míst u potenciálních

dodavatelů – na 1 pracovní místo přímo vytvořené investorem obvykle připadá 1 až 2 nepřímo vytvořená pracovní místa). V rámci řešení územně technických otázek je v první řadě nutné zabezpečit soulad navržených rozvojových ploch s využitím území podle územně plánovací dokumentace, zejména s územním plánem (viz zákon č. 183/2006 Sb. o územním plánování a stavebním řádu). Pro výstavbu nové průmyslové zóny je účelné vypracování regulačního plánu, podrobně upravujícího využití jednotlivých pozemků a podmínky pro umístění a prostorové uspořádání staveb a v tomto smyslu v řešeném území nahrazujícího územní rozhodnutí (lze např. předem vyloučit environmentálně nevhodné investiční záměry, limitujících perspektivní lokalizaci jiných investic). V případě, že perspektivní průmyslová zóna zahrnuje pozemky spadající zatím do ZPF (ošetřeno zákonem o ochraně zemědělského půdního fondu č. 231/1999 Sb.), je účelné si předem na příslušném orgánu ochrany ZPF vyžádat informace spojené s potenciálními problémy spojenými s vyřízením žádosti o vyjmutí těchto pozemků ze ZPF (vynětí pozemků ze ZPF je rovněž spojeno s poplatky stanovenými podle bonity půdy, vyjádřené systémem tzv. bonitovaných půdně ekologických jednotek BPEJ, jejichž základní sazby se pohybují v rozmezí od 0 do 12,4 Kč/m²). Protože všeobecně platí, že převedením pozemků ze ZPF mezi stavební pozemky se jejich cena výrazně zhodnotí je účelné aby obce předem učinily vhodná opatření zaměřená na omezení možných spekulací (např. prostřednictvím maximálním urychlením realizace schválených strategických záměrů). Mezi neočekávatelné náklady spojené s přípravou rozvojových ploch lze řadit především náklady spojené s archeologickým průzkumem. V rámci jednání s investorem, kde obce vesměs úzce spolupracují s vládní agenturou CzechInvest, je pak doporučováno smluvně zakotvit předkupní právo obce na danou nemovitost po ukončení jejího využívání a pochopitelně i časovou lhůtu pro zahájení výstavby. Pokud jde o cenovou politiku, měla by obec usilovat o co nejvyšší ceny zejména v případě potenciálně kontroverzních investorských záměrů.

Druhý vybraný příklad z oblasti regionálního marketingu se týká nabídky stavebních pozemků pro výstavbu komerčních kancelářských budov. Z regionálního pohledu lze konstatovat, že tyto pozemky poptávající investoři (zejména velcí institucionální investoři) nebo developeři (podnikatelské subjekty, pro něž je realizace stavebních investic vlastní náplní jejich podnikatelské činnosti) a rovněž koneční uživatelé resp. nájemci preferují především metropolitní centra, nabízející podnikatelské prostředí bohaté na informace a příležitosti k obchodním kontaktům. Pokud jde o obce, které představují nejvýznamnější skupinu veřejných vlastníků stavebních pozemků, měly by se při rozhodování o jejich využití řídit obecnou prospěšností sledující zvýšení celkového blahobytu dané komunity (Maier, K., Čtyroký, J., 2000). Tento požadavek je však v praxi komplikován skutečností, že reálné postavení obce ve vztahu k investorům a developerům není, zejména jde-li o finančně silné podnikatelské subjekty (s odpovídajícím potenciálem pro lobistické příp. i nelegální praktiky sledující prosazení vlastních podnikatelských záměrů), dominantní. V tomto kontextu je nepochybně nejsilnějším nástrojem nacházejícím se v kompetenci obcí možnost regulace soukromých aktivit prostřednictvím územních plánů ve vazbě na další legislativní předpisy (např. předpisy týkající se památkové ochrany). Vyjednávací sílu konkrétní obce pochopitelně významně ovlivňuje i vlastnictví nemovitostí (včetně budov využitelných pro kancelářské činnosti). Ačkoliv obce jsou v tomto směru minoritním vlastníkem mohou cílevědomou územní politikou zlepšovat svoji vyjednávací pozici, zvláště pokud mají ve svém vlastnictví i rozvojově strategické pozemky. Potenciální zisk z prodeje nemovitostí (obec by měla nabízet k prodeji pouze pozemky příp. budovy, které nehrají významnou roli z hlediska realizace jejich rozvojových záměrů) pak může obec zvýšit jejich

systematickým zhodnocováním, např. prostřednictvím „zasítování“ pozemků technickou infrastrukturou, a získaný kapitál pak může návazně investovat do nákupu nových nemovitostí v souladu se svými rozvojovými záměry. K tomu je účelné dále uvést, že účinným nástrojem k překonávání rozpočtových omezení obcí při realizaci těchto záměrů je koncepčně založená spolupráce veřejného a soukromého sektoru, reprezentovaného zde zejména developerskými firmami. Pokud např. obec disponuje neefektivně využívanými avšak investičně atraktivními pozemky může je prodat či pronajmout developerovi pro výstavbu komerčních objektů s podmínkou, že zajistí aktivaci jiných pozemků nahrazujících původní funkce zobchodovaných pozemků nebo se bude podílet na financování veřejně prospěšných záměrů (obvykle riskantnější variantou je založení joint-venture obce s developerem). Důležitým aspektem výstavby kancelářských budov je dále skutečnost, že vzhledem k jejich obvyklé centrální lokalizaci tyto objekty (zejména jde-li o projekty sídel velkých firem akcentující tzv. symbolickou hodnotu staveb) významně ovlivňují urbanistickou kompozici a architektonický výraz a tedy i celkový image měst a obcí.

Výhodnost odkupu nemovitostí od měst a obcí soukromým subjektem je dána zvláště skutečností, že příslušné instituce územní samosprávy při stanovování prodejních cen primárně vycházejí z vyhláskových cen (znalecký posudek vypracovaný soudním znalcem) příp. z cen uvedených v cenové mapě, jejíž aktuální verzi v ČR odsouhlasuje Ministerstvo financí. K tomu je ovšem potřebné poznamenat, že vypovídací hodnota "úředních cen nemovitostí" obecně používaných pro daňové účely má ve vztahu k tržním cenám, podléhajícím často i výrazným výkyvům, vesměs pouze orientační význam. Při řešení složitějších otázek spjatých s odhadem přiměřené tržní ceny (komerční hodnoty) stavebních pozemků nebo komerčně využitelných budov nacházejících se ve veřejném vlastnictví je užitečné využít služeb některé z renomovanějších realitních a poradenských firem působících v ČR (např. Colliers International či Cushman & Wakefield Healy & Baker). V odůvodněných případech pak lze požadovat komplexní ocenění příslušných nemovitostí tzn. oddělené stanovení ceny stavebního objektu a ceny příslušného pozemku, neboť zatímco stavební objekt podléhá fyzickému opotřebení a jeho cena postupně klesá, na pozemek působí faktory ovlivňující jeho cenu bez ohledu na stáří. V tomto ohledu je nutné respektovat, že hodnota pozemkové renty vychází z empiricky ověřeného poznatku, že ceny budov a pozemků jsou ve vzájemném úzkém vztahu, přičemž vysoké ceny budov jsou spíše následkem než příčinou vysokých cen pozemků. Empirické údaje zároveň potvrzují přímou závislost tržních cen na velikosti sídel, přičemž cena konkrétních pozemků je obecně nepřímou úměrná jejich vzdálenosti od centrální městské zóny (tato závislost byla potvrzena i v případě výrazně decentralizovaných městských aglomerací, jakou je např. Los Angeles). Ze selektivně působících cenových faktorů lze uvést především dopravní přetížení center, indukující zvyšování poptávky po dopravně dobře dostupných stavebních pozemcích mimo městská centra (ve specifických případech může tento vývoj vyústit až do poklesu poptávky po kancelářských prostorech lokalizovaných v historickém jádru města). Pokud jde o vlastní tržní hodnotu jednotlivých budov pro kancelářské využití hrají vedle dopravní dostupnosti významnou roli především stáří budovy, použitý konstrukční materiál a její technická vybavenost (s důrazem na vybavenost komunikačními a informačními sítěmi a kvalitou systému protipožární ochrany). Kromě cenových výhod představuje další výhodou pro soukromé investory skutečnost, že municipality v podstatě představují jediný subjekt, který může kupujícímu poskytnout garance, že danou nemovitost bude moci dlouhodobě využívat přesně v souladu se svým

podnikatelským záměrem (s tím korespondují i obvykle nižší náklady spojené s právním ošetřením prodeje nebo pronájmu nemovitostí).

Před zahájením vlastních marketingových aktivit by města a regiony měly mít k dispozici potřebné informace o vývoji poptávky a nabídky v rámci jim příslušného územního obvodu. Poptávku po kancelářských prostorách tvoří dvě základní složky:

- autonomní poptávka generovaná firmami sídlícími v daném městě/regionu (poptávka firem rozšiřujících své sídlo, poptávka firem hodlajících změnit své sídlo, poptávka nově vzniklých firem).
- nadautonomní poptávka generovaná firmami zamýšlejícími se usídlit v daném městě/regionu (její nejvýznamnější složku v našich podmínkách tvoří poptávka zahraničních firem, perspektivně lze počítat se zvyšováním podílu domácích firem).

Úroveň poptávky lze odhadovat na základě statistických údajů o vývoji zaměstnanosti v odpovídajících odvětvích a dále informací o vydaných stavebních povoleních a územních rozhodnutích příp. i konkrétních záměrech významných firem (celková podlažní plocha připadající na 1 pracovní místo se pohybuje kolem 20 m²). Potřebné je zvážit i kvalitativní aspekty poptávky, zejména podíl poptávky orientované na nové (kancelářské budovy třídy A) a zrekonstruované (kancelářské budovy třídy B) objekty, poměr poptávky po samostatně a společně využívaných kancelářských prostorách a strukturu poptávky podle velikosti kancelářských budov. Pokud jde o nabídku kancelářských ploch je kromě vlastní nabídky (zejména nabídky vhodných stavebních pozemků pro výstavbu nových kancelářských budov) potřebné alespoň rámcově vyhodnotit odpovídající nabídku soukromých subjektů. V tomto kontextu je třeba věnovat zvláštní pozornost možnostem rekonstrukce opuštěných výrobních objektů – brownfields. Přebudování těchto objektů na nové využití je ovšem obvykle finančně náročnější než nová výstavba (celkové náklady často výrazně zvyšují náklady na odstranění starých ekologických zátěží), což výrazně omezuje zájem soukromých investorů a developerů a v souladu s tím zvyšuje nároky na předchozí sanaci těchto často silně devastovaných areálů z veřejných zdrojů. V praxi se nejčastěji setkáváme s přestavbou brownfields nacházejících se ve vnitřních částech větších městech na tzv. loftové byty příp. obchodní centra. Jednou z možností je i jejich přestavba na kancelářské prostory, která má však v našich podmínkách spíše sekundární význam.

Na základě výše uvedených skutečností lze konstatovat, že marketingové aktivity regionů, měst a obcí cílené na aktivaci nabídky stavebních pozemků pro výstavbu kancelářských budov musí respektovat zejména ekonomickou úroveň regionu, velikostní strukturu sídelních center a odpovídající cenové vlivy polohové renty. Tyto skutečnosti je potřebné adekvátním způsobem zohlednit v rámci aktivit cílených na iniciaci resp. stimulaci výstavby nových komerčních budov, kterou lze kromě nejvýznamnějších sídelních metropolí považovat za relevantní i ve větších městech s významným hierarchickým postavením. V menších městech či periferně situovaných regionech se s externími investicemi do výstavby nových kancelářských budov setkáváme spíše výjimečně (odpovídající autonomní poptávka je téměř výlučně uspokojována cestou rekonstrukce vhodných objektů; s nadautonomní poptávkou lze do určité míry počítat u investic do výstavby obchodních center) a vyskytuje se pouze v případech kdy tato města disponují unikátní nabídkou podnikatelských příležitostí – např. mezinárodně atraktivní turistická centra. Ze základních marketingových aktivit je třeba, kromě prezentace na webových stránkách regionů a měst,

věnovat pozornost především prezentaci nabídky stavebních pozemků pro komerční využití na mezinárodních veletrzích investičních příležitostí. K nejvýznamnějším zahraničním veletrhům v tomto směru patří např. veletrh nemovitostí MIPIM (pořádaný ve francouzských Cannes) či veletrh Expo Real (pořádaný v Mnichově), z domácích veletrhů pak zejména pražský stavební veletrh For Arch. V této souvislosti je ovšem třeba počítat s tím, že účast na veletrzích je poměrně nákladnou záležitostí, vyžadující kvalitní předveletržní marketing (zjištění účastníků veletrhu, předběžná domluva setkání s potenciálními investory, propagace účasti formou inzerce či přímého marketingu). V určitých případech může být prospěšné i navázání spolupráce se zahraničními a významnějšími domácími realitními kanceláři a rovněž vládou agenturou CzechInvest (státní podpora investic do technologických center a center strategických služeb – např. softwarová centra, centra sdílených služeb či centra zákaznické podpory).

Z hlediska celkové úrovně poptávky po kancelářských prostorech lze v rámci Evropy považovat za dlouhodobě nejatraktivnější města Londýn, Paříž a Frankfurt n. M., Praha je pak v tomto ohledu řazena na 15 až 20. místo. V podmínkách ČR hraje ovšem Praha na trhu kancelářských prostor (a tedy i relevantních trzích stavebních pozemků) jako hlavní město logicky dominantní roli. Celková poptávka, tažená zejména zahraničními firmami, je koncentrována na nové kancelářské budovy třídy A (cca 2/3 poptávky, pocházející zejména z odvětví finančních, informačních a podnikatelských služeb), zatímco poptávka po rekonstruovaných kancelářských budovách standardní kvality třídy B má doplňkový význam (v této oblasti se realizuje většina poptávky generované českými firmami a rovněž poptávka veřejného sektoru). Vzhledem k nedostatku vhodných ploch v historickém centru Prahy a jeho památkové ochraně dochází k postupnému přesouvání výstavby kancelářských budov do lokalit situovaných mimo centrum. Celkem je v současnosti v Praze k dispozici více než 2 mil. m² kancelářských ploch. Podle poměru jejich výměry k počtu obyvatel však Praha stále ještě nedosahuje úrovně srovnatelných západoevropských měst (např. ve Vídni je k dispozici cca 10 mil m² a v Amsterdamu cca 7 mil m² kancelářských ploch), tzn. existuje zde značný potenciál pro další výstavbu kancelářských budov. Úroveň nájmu nejkvalitnějších kancelářských ploch nepřesahuje hranici 20 Euro/m²/měsíc (centrum 17 až 19 Euro, okraj centrální zóny 14 až 15 Euro, vnější zóna 12 až 13 Euro) a je tedy přibližně 3 x nižší než v Paříži a více než 4 x nižší než v Londýně. Z geografického pohledu je pro současné období charakteristický postupně se zvyšující zájem i o mimopražské trhy kancelářských prostor, v jejichž rámci se prosazují zejména Brno a dále Plzeň a Ostrava následované Českými Budějovicemi a Hradcem Králové (celková výměra kancelářských prostor třídy A a B v mimopražských centrech však zatím zdaleka nedosahuje pražské úrovně). V souladu s nižší úrovní mezd ve srovnání s Prahou, dostupnosti kvalifikovaných pracovních sil a rovněž s nižší urbanistickou přetížeností lze předpokládat rozšíření zájmu o kancelářské prostory (např. pro umístění zákaznických center a center strategických služeb) nejen na výše uvedená, ale i další krajská města.

9.3 Shrnutí kapitoly

Kapitola se zabývá regionálním marketingem jako významným praktickým nástrojem ekonomické aktivace disponibilní nabídky regionů, měst a obcí. Obsahuje popis hlavních metodických východisek marketingu s důrazem na jednotlivé nástroje (marketingová strategie, marketingová studie, marketingový plán, marketingový mix) a včetně odpovídajících hlavních typů marketingových strategií. Konkrétní aplikace jsou dále popsány na vybraných příkladech prezentace nabídky měst resp. regionů, týkající se rozvojových ploch (včetně prezentace vlastního systému hodnocení) a stavebních pozemků pro výstavbu komerčních kancelářských budov.

9.3.1 Otázky k zamyšlení

1. Součástí marketingového plánu je:
 - a) analýza SWOT
 - b) vymezení cílových trhů
 - c) zpracování harmonogramu využití disponibilních prostředků.
2. Vhodným typem marketingové strategie pro turisticky atraktivní, ale hospodářsky málo rozvinutý region je:
 - a) koncentrovaná marketingová strategie
 - b) strategie jednoho cílového trhu
 - c) nerozlišovací marketingová strategie.
3. Mezi hlavní přednosti osobních komunikačních kanálů patří:
 - a) možnost bezprostřední zpětné vazby
 - b) relativně nízká finanční náročnost
 - c) možnost individuální prezentace nabízeného produktu.
4. Kritérium A1 hodnocení nabídky průmyslových zón nezahrnuje:
 - a) vlastnické poměry
 - b) úroveň napojení na technickou infrastrukturu
 - c) regulaci využití území.

SEZNAM LITERATURY

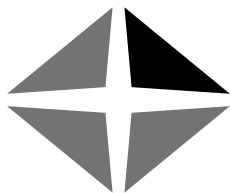
- [1] BENEŠ, M.: Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda, Working paper č. 5, Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, ESF MU, Brno 2006.
- [2] BLAŽEK, J. – UHLÍŘ, D.: Teorie regionálního rozvoje. UK Praha, 2002.
- [3] Cambridge Econometrics: Regional growth and convergence. Office for Official Publications of the European Communities. Brussel - Luxembourg, 1993.
- [4] Cambridge Econometrics, ECORYS-NEI: A study on the factors of regional competitiveness (A draft final report for the European Commission Directorate-General Regional Policy), University of Cambridge, 2003.
- [5] DRUCKER, P., F.: Inovace a podnikavost. Management Press, Praha 1993.
- [6] DRUCKER, P., F.: Věk diskontinuity. Management Press, Praha 1994.
- [7] European Commission: Regional development studies – The impact of the development of the countries of Central and Eastern Europe on the Community territory. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 1996.
- [8] European Commission: Aggregate and regional impact – Regional growth and convergence. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 1997.
- [9] Frascati manual: Proposed standard practise for surveys on research and experimental development, OECD, 2002.
- [10] GARELLI, S.: Competitiveness of nations: The Fundamentals. In: World Competitiveness Yearbook, IMD Lausanne, 2002.
- [11] HAMPL, M.: Geografická organizace společnosti v České republice: transformační procesy a jejich obecný kontext. PřF UK, Praha 2005.
- [12] KADEŘÁBKOVÁ, A. a kol.: Ročenka konkurenceschopnosti České republiky, CES VŠEM a NOZV NVF, Praha 2005.
- [13] KITSON, M. – MARTIN, R. – TYLER, P.: Regional competitiveness: an elusive yet key concept? In: Regional competitiveness. Association of regional observatories, 2004.
- [14] KLÍMOVÁ, V., TONEV, P., ŽÍTEK, V.: Podnikatelské inkubátory, institucionální báze výzkumu a vývoje a inovačně nosných oborů vysokého školství, vědecko-technické parky. In: Slaný, A. a kol. Konkurenceschopnost zemí V 4. ESF MU, Brno 2007.
- [15] KOELLREUTER, CH.: Regional benchmarking as a tool to improve regional foresight, European Commission - Research - Directorate K, Brussels 2002.

- [16] KÖNIG, P. – LACINA, L. a kol.: Rozpočet a politiky EU. Nakladatelství C. H. Beck, Praha 2004.
- [17] MAIER, K. – ČTYROKÝ, J.: Ekonomika územního rozvoje. Nakladatelství Grada Publishing, Praha 2000.
- [18] MALBERG, A., MALBERG, B., LUNDEQUIST, P.: Agglomeration and firm performance: economies of scale, localisation and urbanization among the Swedish export firms. Environment and planning A, roč. 32, 2000.
- [19] Netherlands Economic Institute in cooperation with Ernst & Young: New location factors for mobile investment in Europe. Office for Official Publications of the European Communities, Brussel - Luxembourg, 1993.
- [20] PARKINSON, M and coll.: Competitive European cities: where do the core cities stand? Office of the Deputy Prime Minister, London, 2004.
- [21] PENEDER, M.: Intangible investment and human resources: the new WIFO taxonomy of manufacturing industries, WIFO working papers, č. 114, Wien, 1999.
- [22] PORTER, M.: Competitive advantage, agglomeration economies and regional policy. International regional science review, č. 1 a 2, 1996.
- [23] PORTER, M.: Building the macroeconomic foundations of prosperity: findings from the business competitiveness index. In: Global competitiveness report 2002-2003. World economic forum, Harvard University, 2003.
- [24] RUMPEL, P.: Městský marketing jako koncepce rozvoje města. Veřejná správa, č. 29, Praha 2005.
- [25] SKOKAN, K.: Klastry a konkurenceschopnost regionů. Habilitační práce, VŠB – TU Ostrava 2003.
- [26] SLANÝ, A. a kol.: Konkurenceschopnost České ekonomiky. Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, ESF MU, Brno 2006
- [27] SPĚVÁČEK, V. a kol.: Transformace české ekonomiky. VŠE Praha, vyd. Linde s.r.o., Praha 2002.
- [28] VITURKA, M. & kol. : Investiční atraktivita vybraných měst České republiky. ESF MU, vyd. MU, Brno 1998.
- [29] VITURKA, M.: Zahraniční investice a strategie regionálního rozvoje. ESF MU, Brno 2000.
- [30] VITURKA, M.: Regionální hodnocení rozvojových účinků evropského integračního procesu na příkladě krajů České republiky. ESF MU, Brno 2003.

- [31] VITURKA, M. & kol.: Regionální vyhodnocení kvality podnikatelského prostředí v České republice. ESF MU, Brno 2003.
- [32] VITURKA, M. – ŽÍTEK, V. – TONEV, P.: Regionální předpoklady rozvoje inovací. Working paper 4, CVKS ESF MU, Brno 2005.
- [33] VITURKA, M.: Konkurenceschopnost regionů a možnosti jejího hodnocení. Politická ekonomie, č. 5, VŠE, Praha 2007.
- [34] ŽÍTEK, V.: Regionální ekonomie politika I. ESF MU, Brno 2002.

Internetové prameny:

- [1] AIP: Databáze [online]. Dostupné na <http://www.techprofil.cz/databaze.asp>
- [2] MMR ČR: Strukturální fondy EU. MMR, Praha 2006 (dostupné na www.strukturalni-fondy.cz).
- [3] OECD, EUROOSTAT: Oslo manual: Guidelines for collecting and interpreting innovation data. Luxembourg 2005 (dostupné na www.epp.Euroostat.ec.Euroopa.eu).
- [4] European Commission: Knowledge transfer between research institutions and industry. (dostupné na www.ec.Europa.eu/invest-in-research/pdf).



PATRIA PLUS

MASARYKOVA UNIVERZITA
EKONOMICKO-SPRÁVNÍ FAKULTA

Katedra regionální ekonomie a správy

Doc. RNDr. Milan Viturka, CSc.

vedoucí katedry

Regionální ekonomie a politika II

Doc. RNDr. Milan Viturka, CSc.

Ediční rada: L. Bauer, L. Blažek, H. Hušková, F. Kalouda, M. Kvizda,
L. Lukášová, R. Lukášová, J. Nekuda, J. Rektořík (předseda),
A. Slaný, J. Šedová, V. Žitek

Vydala Masarykova univerzita roku 2007

1. vydání, náklad 25 výtisků

Tisk: Olprint, Jaroslav Olejko, Šlapanice, Brněnská 252/29

AA – 11,46 VA – 11,61 130 stran

Pořadové číslo 4607/ESF-20/07-17/99

ISBN 978-80-210-4478-4