

**TEORIE  
REGIONÁLNÍHO  
ROZVOJE**

**NÁSTIN, KRITIKA, IMPLIKACE**

**JIŘÍ BLAŽEK**

**DAVID UHLÍŘ**

Recenzovali: Prof. RNDr. René Matlovič, Ph.D.  
Prof. RNDr. Milan Víturka, CSc.

## KATALOGIZACE V KNIZE – NÁRODNÍ KNIHOVNA ČR

Blažek, Jiří

Teorie regionálního rozvoje: nástin, kritika, implikace /

Jiří Blažek, David Uhlíř. – Vyd. přeprac. a rozš. – Praha: Karolinum, 2021

Vydavatel: Univerzita Karlova v Praze

ISBN 978-80-246-1974-3

332.055.2 \* 332.14 \* 330.8

- regionální rozvoj
- regionální politika
- monografie

332 – Regionální ekonomie, regionální ekonomika [4]

© Jiří Blažek, David Uhlíř, 2021

ISBN 978-80-246-1974-3

Neveřejný text – úprava pro výuku na ESF MU: M. Víturka

# OBSAH

Předmluva	5
Úvod	7
<b>1. Hlavní metodologické přístupy</b>	<b>14</b>
1.1 Pozitivismus	15
1.2 Postpozitivistické směry	16
1.2.1 Kritický racionalismus a falzifikace	16
1.2.2 Postpozitivismus ve filozofii vědy	17
1.2.3 Strukturalismus	19
1.2.4 Kritický realismus	20
1.2.5 Teorie strukturace	21
1.3 Relativistické přístupy	23
1.3.1 Hermeneutika	24
1.3.2 Poststrukturalismus a postmodernismus	25
<b>2. Teorie regionálního rozvoje</b>	<b>29</b>
2.1 Neoklasické a neoliberální teorie regionálního rozvoje	29
2.1.1 Lokalizační teorie	29
2.1.2 Jednosektorový model	34
2.1.3 Dvousektorový model	35
2.1.4 Růstové účetnictví	38
2.1.5 Nová ekonomická geografie a nová teorie růstu (P. Krugman, M. Fujita, A. Venables, P. Romer, B. Arthur)	39
2.1.6 Regionální politika inspirovaná neoklasickými a neoliberálními přístupy	53
2.2 Teorie skupiny jádro – periferie	56
2.2.1 Úvod	56
2.2.2 Teorie exportní základny (D. North)	57
2.2.3 Teorie růstových pólů (F. Perroux, J. Boudeville)	59
2.2.5 Teorie kumulativních příčin (G. Myrdal)	63
2.2.6 Teorie nerovnoměrného rozvoje (A. Hirschman)	68
2.2.7 Teorie polarizovaného rozvoje (J. Friedmann)	77
2.2.8 Shrnutí	79
2.2.9 Regionální politika inspirovaná teoriemi skupiny jádro–periferie	83
2.3 Strukturalistické přístupy	86
2.3.1 Neomarxistické teorie rozvoje – teorie závislosti (dependency theory)	87
2.3.2 Teorie nerovné směny (A. Emmanuel)	87
2.3.3 Strukturalistický marxismus (D. Harvey a N. Smith)	90

2.3.4	Teorie mezoekonomiky (S. Holland)	94
2.3.5	Shrnutí – srovnání neomarxistických a neoliberalních přístupů	97
2.3.6	Teorie výrobních cyklů a teorie ziskových cyklů	98
2.3.6.1	Teorie výrobních cyklů (R. Vernon)	99
2.3.6.2	Teorie ziskových cyklů (A. Markusen)	101
2.3.7	Regulační teorie (A. Lipietz, M. Aglietta)	106
2.3.7.1	Regulační teorie a prostor – teorie flexibilní a kalifornská škola	
3.4	Kritickorealistické přístupy	119
3.4.1	Teorie prostorových dělb práce (D. Massey)	119
3.4.2	Diskuze o lokalitách ( <i>Locality debate</i> )	126
3.5	Institucionální směry	132
3.5.1	Teorie výrobních okrsků a teorie flexibilní specializace	133
3.5.2	Klastry	144
3.5.3	Sociokulturní prostředí a konkurenceschopnost regionů: sítě kontaktů a regionální „zakořenění“	159
3.5.4	Teorie učících se regionů: interpretace, reflexivita a moc	163
3.5.5	Triple helix (trojitá šroubovice)	172
3.5.6	Regionální inovační systémy (RIS)	177
3.5.7	Diferenciované znalostní základny	189
3.5.8	Příbuzná rozmanitost ( <i>related variety</i> ) a její role v regionálním rozvoji	194
3.5.9	Globální komoditní řetězce, globální hodnotové řetězce, globální produkční sítě	199
3.5.10	Regionální politika inspirovaná institucionálními teoriemi	230
3.6	Současné období regionální politiky: trendy a implikace	238
3.6.1	Trendy v regionální politice v 21. století	238
3.6.2	Regionální versus sektorová politika	244
3.6.3	Strategie inteligentní specializace	246
	Závěr	249
	Příloha: Hledání „zázračného receptu“ v době znalostní ekonomiky	261
	Summary	278
	Bibliografie	281

# Předmluva

---

Třetí vydání, na rozdíl od vydání druhého, nepředstavuje výrazně rozšířenou verzi předchozího vydání. Zatímco ve druhém vydání byla představena celá řada nových teorií a konceptů vytvořených na přelomu tisíciletí či krátce po něm, v poslední dekádě podle našeho názoru k tak podstatnému posunu v konceptualizaci ve sféře regionálního rozvoje nedošlo. Přesto jsme dali před dotiskem druhého vydání přednost přípravě nového vydání, a to z několika důvodů. Prvním důvodem je skutečnost, že obě teorie, které výrazně dominují současnému regionálnímu výzkumu, tj. teorie globálních hodnotových řetězců, resp. globálních produkčních sítí na straně jedné a teorie regionálních inovačních systémů (a návazných konceptů jako jsou znalostní základny a příbuzná rozmanitost) na straně druhé, byly v posledních letech masivně aplikovány a testovány v různých socioekonomických kontextech, což přineslo celou řadu nových poznatků. Příslušný text tak bylo nutno v řadě případů zásadním způsobem rozšířit či přepracovat. Druhým důvodem je rozpracování nových přístupů či témat (jako např. role osobností v regionálním rozvoji nebo koncept inteligentní specializace), které je rovněž nutné reflektovat. Dalším důvodem pro přípravu třetího vydání pak byla potřeba pečlivé revize také těch částí publikace, které tvořily jádro prvního vydání, neboť od doby přípravy prvního vydání uplynulo již téměř 20 let. V neposlední řadě musíme přiznat, že nové vydání opravuje i řadu nepřesností, kterých jsme se dopustili v předchozích vydáních.

Třetí vydání v rozhodující míře navazuje na strukturu vypracovanou v rámci druhého vydání, avšak se dvěma hlavními úpravami. Kromě předmluv k předchozím vydáním jsme se rozhodli vypustit také přehledové kapitoly věnované stručnému představení hlavních teoretických směrů v ekonomii, a to ze dvou hlavních důvodů. Prvním důvodem je skutečnost, že současné teorie regionálního rozvoje, které představují do značné míry syntézu dosavadního poznání v oblasti regionálního výzkumu, a představují proto přirozené těžiště našeho zájmu, vykazují již jen velmi slabou vazbu na ekonomické teorie. Dalším důvodem pro vypuštění těchto kapitol je pak skutečnost, že v současnosti již existuje celá řada specializovaných publikací v češtině, které v různé míře podrobnosti ekonomické teorie představují. V novém vydání již také není představen Harrod-Domarův model, který nemá bezprostřední relevanci pro vysvětlení regionálního rozvoje.

Další změnou je pak úprava řazení kapitol v rámci bloku věnovaného institucionálním teoriím regionálního rozvoje, která je motivovaná úsilím o lepší časovou i konceptuální návaznost těchto teorií. Zcela nově byly vypracovány jen tři nové (sub)kapitoly. První nově zpracovaná kapitola je věnovaná nedávno vytvořenému modelu vývojových trajektorií odvětví v regionech, druhá kapitola je věnovaná roli

klíčových osobností (leaderů) v regionálním rozvoji a třetí je pak věnována konceptu inteligentní specializace.

Podobně jako při přípravě obou předchozích vydání, i tentokrát jsme zavázáni za velmi cenné podněty celé řadě našich českých i zahraničních kolegů, ať již působících v akademické sféře nebo praktikům v oblasti regionálního rozvoje, kteří pracují v soukromých firmách či zprostředkujících organizacích typu krajských inovačních center či regionálních rozvojových agentur. Zvláštní poděkování za cenné připomínky a úpravy textu patří Viktoru Květonovi, který spolu s Jiřím Blažkem zajišťuje stejnojmenný kurz na Přírodovědecké fakultě UK a Josefu Novotnému za velmi podnětné připomínky k nové ekonomické geografii a k nové teorii (endogenního) růstu. V neposlední řadě děkujeme i všem podnikatelům a pracovníkům veřejné správy, kteří nám poskytli rozhovory nebo se kterými jsme v dlouhodobém kontaktu, jejichž znalosti a názory nám při zpracování této publikace velmi pomohly.

V Praze a Brně

Jiří Blažek a David Uhlíř, listopad 2019

# Úvod

---

Teorií regionálního rozvoje byl vytvořen poměrně značný počet, přičemž soubor těchto teorií je koncepčně hybridní, takže i jejich samotné výchozí principy jsou často protikladné. Teorie regionálního rozvoje lze klasifikovat mnoha způsoby v závislosti na přijetí různých kritérií, tradičně však bývají děleny do dvou velkých skupin (viz např. Armstrong a Taylor 1993, Chisholm 1990 nebo Martin a Sunley 1998). Do první skupiny jsou zařazovány konvergenční teorie, jejichž autoři se přiklánějí k názoru, že přirozenou základní tendencí regionálního rozvoje je vyrovnávání rozdílů mezi regiony. Druhou skupinu pak tvoří divergenční teorie, jejichž zastánci jsou přesvědčeni, že v průběhu vývoje dochází spíše k dalšímu zvětšování meziregionálních rozdílů. Základní rozdíl mezi oběma skupinami spočívá v tom, zda jejich autoři přikládají větší význam mechanismům a procesům vedoucím k nivelizaci, nebo naopak, zda za silnější považují procesy a mechanismy diferenciační (kumulativní, selektivní, koncentrační apod.). Většina zastánců obou základních teoretických směrů samozřejmě přiznává i existenci opačných procesů, tedy například zastánci teorií nerovnoměrného rozvoje počítají s působením vyrovnávacích mechanismů, jejich působení však považují za dočasné, náhodné nebo za slabší (Blažek 1999a).

Typickým příkladem je Myrdalova, respektive Hirschmanova teorie kumulativních příčin (blíže viz kap. 2.2), kde autoři rozlišují převažující negativní, tzv. polarizační, respektive *back-wash* efekty působení vyspělejších regionů na méně vyspělé regiony, ale popisují i pozitivní působení (*spread*, respektive *trickle-down* efekty). Jiné teorie zase předpokládají v prvních fázích vývoje regionálního systému existenci velkých meziregionálních rozdílů, které jsou v dalším vývoji postupně zmenšovány (např. J. Friedmann 1966). Existují také epizodické teorie regionálního rozvoje, které jsou založeny na přesvědčení o více či méně pravidelném střídání (relativní) prosperity a úpadku v jednotlivých regionech. Dělení teorií na konvergenční a divergenční je dále zproblematizováno nejednoznačnou definicí a velmi odlišným chápáním časového horizontu, ve kterém by mělo ke konvergenci či divergenci docházet. Platí přitom, že konvergenční teorie pracují v zásadě s daleko delšími časovými horizonty než teorie divergenční.

Jiná dělení teorií regionálního rozvoje nabízí Markusen (1985), a to jednak na základě jejich epistemologické konstrukce, kdy teorie člení na induktivní a deduktivní (přičemž v naprosté většině teorií jsou kombinovány oba přístupy, teorie však mohou být klasifikovány podle převládajícího přístupu), jednak na teorie zdůrazňující stranu poptávky versus strany nabídky. Toto druhé dělení teorií má značný význam především z hlediska vytváření regulačních mechanismů a nástrojů, včetně koncepce regionální politiky. Přestože je dělení regionálních teorií na teorie konvergenční a divergenční velmi hrubé (a níže bude nastíněna citlivější typologie), je

třeba přiznat, že je do jisté míry dělením základním. Přitom názor na otázku, zda je základní tendencí regionálního rozvoje tendence k rovnováze, či naopak k nerovnováze, prošel v průběhu 20. století nemalými proměnami, a to i v návaznosti na daleko širší a obecnější diskuze o roli státu a státních intervencí v ekonomice a ve společnosti vůbec. Na názoru na tyto principiální otázky závisela i koncepce regionální politiky v jednotlivých obdobích. Schéma vývoje názorů na roli státu v ekonomice a ve společnosti a hlavní implikace pro teorie regionálního rozvoje i pro koncepci regionální politiky je uvedeno spolu s přibližným časovým vymezením v tabulce 1 (blíže k vývojovým etapám regionální politiky viz Prestwich a Taylor 1990 nebo Blažek 1993).

Tab. 1: Hlavní vývojové etapy teorií regionálního rozvoje a regionální politiky

<b>Obecný přístup</b>	<b>Převažující teorie regionálního rozvoje</b>	<b>Regionální politika</b>
neoklasický (1920–1940)	konvergenční teorie (zejména tzv. neoklasické modely)	základní koncept – „dělníci za práci“, používány nástroje zvyšující mobilitu pracovních sil
keynesiánský (1950–1975)	divergenční teorie (např. teorie kumulativních příčin, teorie pólů růstu)	„práce za dělníky“, nástroje podporující příliv investic ze soukromého i veřejného sektoru do problémových regionů (investiční dotace, relokační instituce)
neomarxistický (1970–1985)	divergenční teorie (např. teorie nerovné směny)	návrhy na opatření neomarxisté zpravidla neformulovali; v některých socialistických zemích byla regionální politika velmi účinná (např. v bývalém Československu), ale za cenu ztráty ekonomické výkonnosti a vnější konkurenceschopnosti celého státu
neoliberální (1975–)	konvergenční i divergenční teorie (např. nová teorie růstu, teorie závislosti na ušlé cestě)	„podpora lokální iniciativy“, podpora malých a středních firem, decentralizace kompetencí, deregulační opatření
institucionální (1980–)	divergenční teorie (např. teorie výrobních okrsků, teorie učících se regionů, teorie regionálních inovačních systémů)	„spolupráce a inovace“, podpora malých a středních firem, šíření inovací, networking, gradualistická proměna místních institucí založená na důvěře a učení



Zdroj: upraveno podle Blažek 1999a

Jednou ze základních otázek, které se teorie regionálního rozvoje snaží zodpovědět, je i názor na roli státu, resp. veřejné správy v ekonomice a ve společnosti. Krajní stanoviska představují neintervencionistické (zejména neoklasické, do značné míry i neoliberální směry) a intervencionistické přístupy (keynesiánsství a zejména neomarxismus), přičemž většina současných teorií regionálního rozvoje usiluje o vyvození praktických implikací pro design příslušných politik a lze je tedy označit za intervencionistické. Nicméně hledání vhodné míry intervencionismu souvisí mj. s řešením velmi složitého dilematu mezi principem zásluhovosti a principem solidarity. Složitost řešení vyplývá nejen ze subjektivity vnímání obou těchto principů jednotlivci, ale i z velké proměnlivosti názorů mezi různými společnostmi v čase, přičemž objektivizace řešení je prakticky vyloučená a v zásadě se vždy jedná o multidimenzionálně podmíněný kompromis mezi hlavními aktéry. Významným příkladem, kdy má řešení dilematu mezi principem zásluhovosti a solidarity velký praktický význam, je architektura systému financování místní a regionální samosprávy (blíže viz např. Blažek 1996b nebo Blažek 1999c).

Podobně závažným dilematem je i otázka vzniku a významu nerovností pro ekonomický a sociální rozvoj. Liberální směry v zásadě tvrdí, že čím větší prostor se poskytne tržním silám, tím vyšší bude temto ekonomického růstu. Naopak pro nezbytnost alespoň částečného omezení působení tržních sil hovoří nejen široce pojímaná sociální hlediska, ale i hlediska ekonomická, zejména snaha předejít monopolizaci ekonomiky a udržet tak konkurenční prostředí. Mezi sociální hlediska patří nejen hlediska charitativní, tj. pomoc slabším a jejich ochrana, ale i zohlednění skutečnosti, že příjem jednotlivců nezávisí jen na vlastních schopnostech, ale také na existujících vnějších omezeních (např. přístupu ke vzdělání, existujících vlastnických vztazích, prostoru pro sociální i geografickou mobilitu) i na ochotě riskovat (a tím do jisté míry i na náhodě). Dále se často jedná i o společenskou nepřijatelnost ponechání působení volného trhu v některých sférách (např. ve zdravotnictví). Také rozdíly v životní úrovni obyvatel různých regionů nejsou závislé jen na schopnostech a iniciativě jejich obyvatel, ale například i na ekonomické struktuře (často v určitém historickém období výrazně ovlivněné disponibilními přírodními zdroji), jak přesvědčivě ukazují problémy právě v tradičně průmyslových oblastech. Podobný je vliv geografické polohy, ale i konkrétních vládních rozhodnutí (např. lokalizace zbrojní výroby, státních výzkumných ústavů či umístění staveb velké dopravní infrastruktury) apod. Na úrovni aktérů existuje navíc soubor významných mechanismů fungujících na principu pozitivní zpětné vazby, které jsou označovány jako vnější úspory. Ty umožňují individuálním aktérům, např. firmám, získat významné výhody, které přitom nemusejí být k dispozici jejich konkurentům či jiným aktérům.

Problém vzniku nerovností a jejich význam pro vývoj společnosti je principiální otázkou (nejen v souvislosti s koncipováním regionální politiky), která však dosud nebyla uspokojivě vysvětlena, a její objasnění je jedním z významných úkolů společenských věd do budoucna. Zde se proto jen dotkneme nejzákladnějších příčin. Ty

Lze v zásadě rozlišit na vnitřní a vnější. Vnitřními příčinami rozdílné úspěšnosti jednotlivců je jejich odlišná dispozice, pokud jde o celý soubor individuálních schopností a dalších osobních vlastností (jako je vůle, úsilí, ambice, vize, schopnost dosáhnout dohody), které ovlivňují míru jejich využití, respektive realizace vlastních schopností. Vnější příčiny představují jednak společensky podmíněné rozdíly v možnostech osobní schopnosti realizovat se a dále se rozvíjet (např. díky rozdílům ve společenském postavení), jednak rozdíly dané heterogenitou vnějšího prostředí. Tato heterogenita je primárně fyzickogeografické povahy, avšak s rozvojem společnosti se zvětšoval a postupně nabýval na dominanci význam socioekonomických faktorů. S odpoutáváním od závislosti na přírodním prostředí docházelo k vytváření vývojových mechanismů, často kumulativního typu, které umožňují prohlubování rozdílů mezi jednotlivci. Patrně nejvýznamnějším kumulativním mechanismem je akumulace majetku a možnost jeho předávání (a to i mezi generacemi) a dalšího rozmnožování investováním (Hampl 1998a). Významný faktor nerovnoměrného rozvoje nepochybně představuje i rozdílná kvalita a dostupnost vzdělání. Významným procesem ovlivňujícím mj. i rozvoj konkrétních regionů je i migrace obyvatelstva, která je často výrazně selektivní. I když jsou uvedené příčiny vzniku rozdílů významné, neumožňují odpovědět na otázku, proč se za posledních 200 až 250 let (což je z hlediska historie lidstva velice krátké období) tak pronikavě zvýšily například rozdíly v životní úrovni obyvatel mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi. Do té doby byly totiž rozdíly v kulturním a ekonomickém vývoji mnohem menší než dnes (Kaldor 1970). Vývoj za posledních několik staletí ukazuje, že neustálé vznikání rozdílů na všech hierarchických/měřítkových úrovních je obvykle silnější než opačně působící difuzní a homogenizační procesy.

Je však nezbytné zdůraznit, že příčinou rozdílů mezi jednotlivci, případně dalšími aktéry, není primárně trh, respektive tržní mechanismus, protože kvýznamným rozdílům by docházelo i bez existence trhu, což lze ilustrovat například na rozdílech v dosaženém stupni rozvoje u různých typů autarkických společností. Tržní mechanismus není sice prvotní příčinou existence rozdílů, představuje však soubor významných mechanismů, z nichž některé působí ve směru zvyšování rozdílů, zatímco jiné naopak ve směru jejich snižování. Příkladem tržního mechanismu, který působí na snižování rozdílů, může být například přesun kapitálu do oblastí s vyšší mírou zisku, což přispívá k vyrovnávání míry zisku. Naopak na zvyšování rozdílů mezi tržními aktéry působí například některé principy bankovníctví, kdy externí zdroje (např. úvěr) snáze získá úspěšný subjekt (firma či jiná organizace), což umožní dále dynamizovat jeho rozvoj. Významným problémem tržních transakcí je pak skutečnost, že i když za předpokladu dobrovolnosti transakce, dokonalé informovanosti a racionality aktérů na tržní směně získají obě (všechny) zúčastněné strany, neexistuje mechanismus, který by zaručil rovnováhu v dělbě zisku. Příkladem tržní transakce, kdy existuje zřetelný prostor kvýrazně jednostranné kumulaci zdrojů, jsou transakce, které probíhají v oligopolním, či přímo monopolním prostředí. Intenzita nivelizačních i diferenciacních mechanismů tak do značné míry záleží na regulačním a institucionálním rámci, ve

kterém jsou ekonomické aktivity realizovány. Například se jedná o úsilí státu zajistit vymahatelnost práva a vynutit dodržování principů volné hospodářské soutěže.

Existence nerovností je však významným podnětem společenského vývoje, předpokladem pro formování efektivnějších forem územní dělby práce a specializací (Hampl 1998a, b). Ačkoli je existence rozdílů žádoucí a nezbytná (viz např. Hirschman 1958), příliš velké rozdíly, ať již mezi jednotlivci nebo mezi regiony, přestávají působit stimulačně a mají i závažné sociální a politické důsledky, a proto jsou zpravidla považovány za negativní jev. Velikost nerovností mezi jednotlivci i skupinami obyvatel je vládami omezována souborem politik, včetně například daňového systému, sociálního zabezpečení apod. Jednou z forem, kterou se vlády snaží o snížení rozdílů na regionální úrovni, je regionální politika. Tolerance k regionálním rozdílům, podobně jako k sociálním nerovnostem, je v různých společnostech velmi odlišná a navíc značně proměnlivá, takže stejně velké regionální rozdíly v závislosti na konkrétních podmínkách mohou, ale také nemusejí být považovány za problém a důvod pro intervenci.

V souvislosti s koncepcí regionální politiky je nutno zdůraznit, že existují nejen významné rozdíly v citlivosti společnosti na regionální disparity v různých sférách, ale i rozdíly v možnostech společnosti disparity v různých sférách ovlivnit. Regionální politika pak představuje konkrétní projev úsilí společnosti o snížení (změnu) velikosti regionálních rozdílů. Rozdíly v socioekonomické vyspělosti regionů však nejsou jediným důvodem pro existenci regionální politiky. Regionální politiku je spíše nutno chápat jako součást souboru ekonomických a sociálních politik, pomocí níž se státy snaží dosáhnout národních cílů, jako je ekonomický růst, sociální a politická stabilita, rovnost šancí obyvatel i rozdělování příjmů způsobem, který většina obyvatel považuje za spravedlivý a který je současně ekonomicky stimulující.

Základním předpokladem pro existenci regionální politiky je kromě stanovení cílů i vymezení regionů, vůči kterým bude regionální politika uplatňována. Klíčovým prvkem regionální politiky je právě regionální selektivnost, tedy zaměření podpory jen na vybrané regiony. Existují přitom dva základní typy regionální politiky (Gorzelač, Kuklinski 1992). Prvním je „strategická“ regionální politika, která je zaměřena na dosažení vnější konkurenceschopnosti státu jako celku tím, že bude posílena konkurenceschopnost a atraktivita jádrových aglomerací daného státu (tuto politiku provádí řada mimoevropských států jako je Čína, Indie, J. Korea, Thajsko apod., ale v 80. letech 20. stol. ji provádělo i například Nizozemsko s cílem podpořit aglomeraci Randstad v konkurenci s Londýnem, Paříží, Bruselům a Frankfurtem). Druhým základním typem regionální politiky je politika „pojišťovací“, tj. regionální politika orientovaná na zmírnění ekonomických a sociálních problémů v zaostávajících či strukturálně postižených regionech a na posílení vnitřní soudržnosti státu. Zatímco dříve výrazně převažovalo pojetí regionální politiky jakožto politiky „pojišťovací“, v současnosti je strategické zaměření regionální politiky již poměrně časté a prvky „strategické“ regionální politiky se stále více prosazují např. i v rámci politiky soudržnosti EU.

V případě „pojišťovací“ regionální politiky, zaměřené na podporu hospodářsky nejslabších či nejproblémovějších regionů, je nutné zdůraznit, že pojem problémový region je velmi relativní (viz např. velmi rozdílný význam pojmu problémový nebo růstový region ve Švýcarsku ve srovnání se státy střední a východní Evropy, případně dokonce ve srovnání s rozvojovými zeměmi). Obecně také platí, že vyspělejší státy se vyznačují menšími meziregionální rozdíly, než je tomu ve státech zaostalejších (např. USA versus Čína). Proto také tradiční dilema mezi sociální spravedlností na jedné straně a ekonomickou efektivností, respektive rizikem neefektivní alokace zdrojů, na straně druhé existuje především v rozvojových zemích, a to díky podstatným meziregionálním rozdílům v mnoha sférách, zejména v kulturních tradicích, vzdělanosti, vybavenosti infrastrukturou i v produktivitě práce (Chisholm 1990).

V současnosti je hlavním trendem ve sféře regionální politiky její provazování s dalšími podpůrnými státními politikami, zejména se sociální politikou, a také „regionalizace“ sektorových politik. Příkladem prvního typu je politika hospodářské a sociální soudržnosti EU, která vznikla v roce 1989 spojením regionální politiky se sociální politikou a s částí zemědělské politiky. „Regionalizací“ sektorových politik rozumíme takové nastavení podpůrných politik, které formou nebo intenzitou podpory reflektuje rozdílné potřeby jednotlivých regionů. Zatímco prakticky všechny sektorové politiky mají zřetelné regionální dopady (a často i velmi podstatné, např. státní podpora výzkumu a vývoje, která je výrazně koncentrována do největších měst), jen některé politiky mají citlivě zakomponovanou regionální dimenzi a můžeme tak hovořit o jejich „regionalizaci“. Příkladem „regionalizace“ sektorových politik může být např. posuzování regionálních dopadů velkých infrastrukturních staveb, regionálně diferencovaná výše investičních pobídek pro velké zahraniční i domácí investory nebo aktivní politika zaměstnanosti, neboť finanční prostředky na její realizaci jsou okresním úřadům práce státem rozdělovány podle klíčových parametrů jednotlivých trhů práce (míra nezaměstnanosti, počet uchazečů na jedno volné pracovní místo apod.).

Teorie regionálního rozvoje však nepředstavují konceptuální východisko jen pro regionální politiku, ale i pro řadu dalších politik, a to realizovaných jak na úrovni státu (např. průmyslová či inovační politika), tak i na úrovni lokální či regionální (viz např. regionální rozvojové či inovační strategie). Paradoxně, v dnešním výrazně globalizovaném světě se zdá, že se těžiště podpůrných politik, alespoň ve vyspělých státech, přesouvá právě na regionální úroveň. Klíčovými prvky úspěchu vysoce rozvinutých regionů je tak vytváření podmínek pro mobilizaci a vzájemnou kooperaci aktérů regionálního rozvoje, schopnost identifikace konkurenční výhody „svého“ regionu v mezinárodním měřítku, a to mj. i na základě dosavadní vývojové trajektorie, avšak s přihlédnutím k probíhajícím či předpokládaným globálním vývojovým trendům. Hlavním nástrojem pro dosažení rozvoje je pak zapojení klíčových aktérů do přípravy a realizace na míru šité regionální inovační, příp. rozvojové strategie. Tyto strategie jsou založené na využití a dalším posílení silných stránek daného regionu, jako je kvalitní institucionální rámec (vzdělávací systém, legislativa, intenzivní spolupráce mezi

různými aktéry, míra důvěry, celková „atmosféra“ v regionu, ale i existence specializovaných institucí, jako jsou regionální rozvojové agentury, regionální inovační centra apod.) a pochopitelně i na kreativní a sofistikované aplikaci nejnovějších poznatků ve sféře regionálního rozvoje.

Je třeba zdůraznit, že se v řadě států postupně proměňuje hodnotový žebříček obyvatel a s tím související chápání samotného pojmu „rozvoj“. Nejprve však je nutné uvést rozdíl mezi pojmy „rozvoj“ a „růst“. Zatímco „růst“ je tradičně pojímán jako změna převážně kvantitativní povahy, „rozvoj“ je zpravidla považován za kvalitativní změnu. Nicméně dříve byl (regionální) rozvoj chápán primárně jako rozvoj ekonomický, případně socio-ekonomický, tj. jako proces dosahování cílů jako je vysoká míra zaměstnanosti, vzdělanosti, zajištění kvalitní technické a sociální infrastruktury, apod. V dnešní době je již „rozvoj“ chápán daleko širěji a zahrnuje i snahu o adekvátní reakci na globální výzvy, včetně zajištění kvalitního životního prostředí, vysoké kvality života a jejich udržitelnost. Zatímco ve vyspělých státech jsou globální výzvy chápány i jako významná příležitost (viz vývoj řady nových technologií, např. na vázání a ukládání uhlíku, pro regeneraci baterií pro elektromobilitu atd.), v naší zemi i řada jinak velmi osvědčených osobností stále chápe investice do „ekologie“ jako vícenáklad, který firmy poškozují, neboť snižuje jejich konkurenceschopnost a tím podvazuje regionální rozvoj. Významným rysem osobností ve vyspělých regionech je tedy i schopnost „číst znamení času“ a ovlivnit veřejný diskurz odpovídajícím směrem a s tím související schopnost nalézat nové rozvojové příležitosti, případně i vytvářet i zcela nové trhy.

Než přejdeme k nástinu a kritice jednotlivých teorií regionálního rozvoje, je účelné představit alespoň stručný metodologický přehled, který poskytuje základní orientaci v problematice vědeckých teorií. Ten představuje nezbytný předpoklad pro správné zařazení, klasifikaci i kritické zhodnocení teorií regionálního rozvoje.

# 1. Hlavní metodologické přístupy

---

Cílem vědy a vědeckého poznání vůbec by měla být snaha objasnit charakter jevů a vysvětlit jejich příčiny. Realita, která nás obklopuje, je však často příliš složitá a proměnlivá na to, abychom ji uchopili a uspokojivě popsali v rámci jedné jednoduché teorie nebo modelu. Už od antiky a s ještě větší intenzitou od dob osvícenství se věda pokouší vyrovnat s problémem, který představuje nikdy nekončící proces tvorby teorií, jejich porovnávání se skutečností, revize a formulování teorií nových. V dnešní době tak můžeme hovořit o celé škále teorií, mezi kterými jako by si vědec mohl „vybírat“ tu, která se mu zdá nejvhodnější. Tak by se alespoň mohlo zdát podle názoru, který obhajují někteří postmoderní teoretikové a stoupenci relativistických přístupů. Zatímco existence takové plurality je některými vědci oslavována, jiní jsou z ní zmateni a další ji rovnou zavrhnou. Každý, kdo se chce vědět a výzkumu odpovědně věnovat, se však musí s touto situací vypořádat, zamyslet se nad mírou obecnosti teorie, již chce používat (zda se zabývat otázkami dílčích či obecných pravidelností, nebo dokonce na hledání pravidelností zcela rezignovat), a mít alespoň základní představu o teoretických přístupech, které se uplatňovaly v minulosti.

Následující přehledový text proto obsahuje alespoň krátký historický nástin původu a osudů jednotlivých přístupů a jejich výzkumných metod a pokouší se ve zhuštěné a zjednodušené podobě představit problematiku vědecké metodologie a teorie vědy. Celá tato část vychází z přesvědčení autorů, že teorie je nezbytným předpokladem pro kvalitní vědeckou práci. Teorie představuje základní formu uspořádání vědeckého poznávání, jakýsi organizační nástroj, který nám umožňuje osvětlit určitou oblast reality, vysvětlit její souvislosti s jinými oblastmi. Metodologie je pak věda, která zkoumá způsob a základní principy, jimiž se řídí tvorba teorií a výzkumných postupů, jakož i základní premisy, ze kterých tvorba teorií vychází, a je proto i vodítkem při hodnocení teorií.

Předložený nástin představuje stručný metodologický přehled hlavních přístupů ve společenských vědách v jejich obecné podobě a nastiňuje hlavní rysy jednotlivých metodologických přístupů. Přehled začíná charakteristikou pozitivistického přístupu a pokračuje jeho kritickým zhodnocením, z něhož následně pramení dva hlavní směry vývoje teoretického myšlení ve společenských vědách, které jsou zde – poněkud schematicky – rozlišeny na postpozitivismus a antipozitivismus neboli relativismus.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Ačkoliv podle kritéria počtu vědeckých studií v oblasti regionálního rozvoje by měla být v této kapitole věnována pravděpodobně největší pozornost pozitivismu, v našem případě je zvýšená pozornost

Pokud budeme uvádět období, ve kterých se daný směr začal rozvíjet nebo kdy začal ustupovat, jedná se vždy pouze o údaje orientační. U počátků rozvoje daného směru se data vztahují především na jeho průkopníky a u konce se týkají období, kdy studovaný směr začal ustupovat z centra pozornosti teoretiků. Pochopitelně každý směr má své skalní stoupence, univerzity a školy, kde často přežívají směry, které jsou v jiných zemích považovány za překonané. S vědomím toho, že teoretické přístupy a metody se ve vědě nestřídají nespojitě, nýbrž že se často překrývají, doplňují a prolínají, je třeba vnímat také následující text.

## 1.1 POZITIVISMUS

Podle zakladatele tohoto filozofického a metodologického směru Augusta Comta (1798–1857) představuje pozitivismus první skutečně vědeckou metodologii, která je v zásadním rozporu s předchozími epochami poznání, jež byly založeny na mytologii, teologii a metafyzice (tj. nauce o absolutnu, které není možné poznat našimi smysly). Oproti nim klade Comtův přístup zásadní důraz na studium fakt, pozorování jevů a empirické zkušenosti. Z nich lze podle Comtova názoru sestavit jediný opravdový obraz světa, neboť fakta a údaje o nich (data) tvoří nepochybný základ poznání. Cílem jeho metody je zevšeobecnování dat a údajů do teorie, která by zobecňovala empirická pozorování a zároveň poskytovala vysvětlení jevů. Jedná se tedy o induktivní postup využívající generalizace. Z generalizovaných poznatků by pak podle pozitivistických předpokladů mělo být možné deduktivním přístupem odvodit poznatky platné i pro případy, které dosud nebyly empiricky ověřeny.

Typickým rysem pozitivistické metody je přesvědčení o kumulativnosti vědeckého poznání. Sám Comte a později ve 20. a 30. letech 20. století zastánci novopozitivismu (zejména členové tzv. vídeňského kroužku) zastávali názor, že pozorování a odvození pravidel ušetří úsilí nutné pro opakované ověřování pokusy a ve svém důsledku umožní spolehlivou predikci. Vědecké poznání založené na indukci, tj. na odvození obecného závěru ze studia prvků dané třídy, by při dlouhodobém vědeckém výzkumu umožnilo zformulovat soustavu pevných závislostí mezi jevy a dát tak pevný společný základ všem vědám bez rozdílu.

Dalším výrazným rysem pozitivismu je předpoklad neutrality vědeckého poznání, tj. že poznání nezávisí na hodnotových soudech vědců, a snaha o striktní oddělení fakt od poznávajícího aktéra v procesu poznávání. Podstatný je u aplikací pozitivistické metody také důraz na kvantifikaci, matematizaci a využití statistických metod, které umožňují snazší operacionalizaci empirické skutečnosti (tj. převedení pozorovaných

---

věnována přístupům postpozitivistickým a antipozitivistickým. Je to dáno snahou o zdokumentování především současného teoretického vývoje a jeho odrazu v nejnovějších teoriích regionálního rozvoje. Pro bližší seznámení s jednotlivými filozofickými a metodologickými směry odkazujeme na specializované práce (Störig 1991, Neff 1993, Anzenbacher 1995, Fajkus 1997, Popkin a Stroll 2000 pro období před antipozitivismem a Petrussek et al. 1996 a Maříková et al. 2000 pro veškeré teoretické směry až do současnosti).

jevů na kvantifikovatelné jednotky). Díky kvantifikaci je možné bez větších obtíží verifikovat poznatky pomocí statistických testů a ověřit, zda při opakovaném pozorování a měření je vždy dosahováno týchž výsledků.

Ve společenských vědách se pozitivistické přístupy začaly uplatňovat již od konce 19. století – v ekonomii především v díle L. Wallrase a V. Pareta, v sociologii byl jejich propagátorem kromě samotného Comta také É. Durkheim.

V oblasti filozofie vědy bylo ke konci 60. let použití pozitivismu do určité míry zpochybněno, a to především pro jeho neúspěšné snahy o predikci, ale i pro necitlivost k faktorům, které nelze odpovídajícím způsobem kvantifikovat a modelovat (ale přesto mohou mít zásadní význam pro objasnění jevů). Z hlediska metodologie a filozofie vědy tak lze 60. léta 20. století označit za začátek postupného ústupu pozitivismu. V té době se *začínají* dostávat do popředí přístupy, pro které je styčným bodem kritický vztah k pozitivismu, přičemž jejich koncepce se navzájem často dosti zásadně odlišují. V zásadě je můžeme rozdělit na dva směry – na postpozitivismus a antipozitivismus, často také nazývaný metodologický relativismus.

První z nich se snaží o kritické přezkoumání základů pozitivismu, revizi jeho převážně induktivní metody a zmírnění závislosti na datech a empirii. K tomuto směru můžeme do jisté míry přiřadit kritický racionalismus a falzifikacionismus K. R. Poppera, ale především teorii vědeckých revolucí T. S. Kuhna, která měla za následek výrazný odklon od pozitivismu ve vědecké metodologii. Mezi postpozitivistické směry v naší klasifikaci zařazujeme také strukturalismus, kritický realismus nebo teorii strukturace, přičemž přístupy strukturalistů (a v některých případech i kritických realistů) nejsou v zásadní opozici k pozitivismu.<sup>2</sup> Mezi relativistické přístupy je možné zařadit hermeneutiku a interpretativní přístupy vůbec (H. G. Gadamer), dále poststrukturalismus a postmodernismus (J. Derrida, M. Foucault, J. F. Lyotard). Společným jmenovatelem relativistických přístupů je zásadní odpor k používání metod převzatých z exaktních věd ve vědách společenských. Podle jejich názoru jsou postpozitivističtí filozofové nedostatečně radikální, neschopní oprostít se od snahy o totalizující „velkou“ teorii, přičemž cestu k nápravě vidí ve využití a emancipaci netradičních metod výzkumu (analýza jazyka, moci apod.).

## 1.2 POSTPOZITIVISTICKÉ SMĚRY

### 1.2.1 KRITICKÝ RACIONALISMUS A FALZIFIKACE

Za prvního představitele postpozitivismu můžeme patrně označit Karla Raimunda Poppera (1902–1994), a to i přesto, že jeho dílo z pozitivistických tradic jednoznačně vychází (byl úzce spojen s tzv. vídeňským kroužkem). Ve svých pracích ovšem Popper

---

<sup>2</sup> Strukturalismus ovšem tvoří výjimku i v tom, že jej nelze zcela považovat za reakci na ústup pozitivismu. Tento směr, jenž byl po značnou část 20. století filozofickým směrem paralelním s pozitivismem, si od 60. let 20. století získává nebyvalou popularitu v mnoha oborech společenských věd, a to hlavně díky rostoucí popularitě levicového, zejména neomarxistického myšlení, typického pro tuto dobu. Spíše než o reakci na pozitivismus se v tomto případě jednalo o vrchol dlouhodobější popularity.



(1959, 1966, 1972) zpochybnil základní předpoklad pozitivismu, a to, že věda se vyvíjí stálým zevšeobecněním empirických skutečností, a naopak zastával stanovisko, že zevšeobecnění je v řadě případů až následnou fází, které musí předcházet formulace odvážných hypotéz, které vědci sestavují do teoretických konstrukcí. Teprve když tvořivá lidská psychika vyprodukuje neobvyklé a inovativní hypotézy, nastupuje fáze jejich empirického ověřování. Podstatný rozdíl oproti pozitivismu, který staví na principu verifikovatelnosti jevů a závislosti mezi nimi (potvrzení pravdivosti), však vidí Popperův kritický racionalismus v aplikaci principu falzifikace. Podle něj je potřeba snažit se vytvořené hypotézy především vyvracet, zachovávat důsledně kritický přístup k hypotézám a teoriím – odtud také název směru kritický racionalismus. Podle Poppera je v zásadě jedno, zda jsou teorie původu spekulativního, nebo zda jsou založené na generalizaci velkého množství pozorování. Popper tvrdí, že vztah mezi pravdivými a nepravdivými teoriemi je asymetrický, přičemž teorie pravdivá není jedním případem potvrzena – je jím pouze podpořena. Naopak jeden případ, který odporuje stanovené hypotéze, může celou hypotézu zneplatnit a popřít, tj. falzifikovat. Základním postulátem falzifikacionismu tedy je, že teorie nebo hypotéza, již nebylo možné falzifikovat, má přednost před teorií či hypotézou, která falzifikována byla. Konečně hypotézy, které obstojí při zachování principu falzifikace a rigorózní snahy o jejich vyvrácení, je pak možné považovat za správné a pravdivé.

U Poppera je však také podstatná skutečnost, že – obdobně jako pozitivisté – předpokládá objektivní danost reality a jevů, které považuje za nezávislé na pozorujícím subjektu (vědci). Od pozitivismu jej však odlišuje i důraz na zásadní nespojitost vědeckého poznání, což je v rozporu s předpokladem kumulace poznatků, jak ji předpokládají pozitivisté. Podstatné je, že stávající hypotézy a teorie nejsou brány za definitivní a úsilí o jejich falzifikaci neustává. Tím má být zajištěno stálé posouvání našeho poznání.

Popperova verze vědecké metody však má své podstatné praktické problémy. Především – a to platí zejména u společenských věd – téměř u všech zevšeobecnění lze nalézt výjimku, která zevšeobecnění neodpovídá. Přitom je často zřejmé, že neshoda v jednom případě ještě nemusí znamenat, že celá hypotéza je neplatná a nesprávná. Popperovo trvání na neustálé falzifikaci se tak může stát kontraproduktivním, neboť při absolutním uplatnění tohoto principu se stává celá metoda značně neefektivní.

Skutečností však zůstává, že Popper se oproti pozitivismu ve svém přístupu mnohem více blíží tvůrčí vědecké činnosti, jak ji známe z každodenní praxe (tj. vesměs máme nejprve nějaký nápad, jak by bylo možné určitý jev objasnit, a pak teprve přistupujeme k ověřování hypotézy). Důrazem na tuto skutečnost tak Popper vytvořil určité předpolí pro radikálnější stoupence postpozitivismu, pro něž se středem pozornosti stala role člověka v procesu vědeckého poznání.

## 1.2.2 POSTPOZITIVISMUS VE FILOZOFII VĚDY

Patrně nejznámějším „útokem“ na pozitivistickou metodu byla v 60. letech kniha Thomase Kuhna s názvem *Struktura vědeckých revolucí* (1962, česky 1997), ve které

prezentoval svou koncepci paradigmat. Kuhn se snažil dokázat, že novopozitivisté se mýlí ve svém pojetí vědy, které se snaží o rekonstrukci skutečnosti pomocí empirické analýzy. Podle Kuhna pozitivisté nechápou, že čistá fakta, nezátížená náhledem a interpretací člověka, neexistují. Každý jev vyžaduje interpretaci a ta je dána rozdílnými historicky danými podmínkami. Role subjektu (vědce a jeho okolí) je podle Kuhna rozhodující pro interpretaci skutečnosti.

Klíčový Kuhnův koncept – paradigma – znamená určitý pohled na skutečnost, způsob vidění a chápání, který má svůj historický původ a v čase se reprodukuje. Ve vědě obvykle existují určitá ustálená paradigma, která představují jakýsi referenční rámec, na který je možné se odvolávat, který všichni zúčastnění akceptují a považují za pravdivý či alespoň relevantní. Takové paradigma existuje v období tzv. normální vědy a obvykle nebývá zpochybňováno. V rámci normální vědy je možné rozpracovávat teorie, které odpovídají základním předpokladům daného paradigmatu. Zde je možné testovat a modifikovat jednotlivé dílčí části teorie, ale nikoliv zpochybnit celé paradigma a jeho základní pilíře. Reprodukce paradigmat je přitom výsledkem kolektivního charakteru vědy, kdy společnost, ale především vědecká komunita fungují jako soudci správnosti a pravdivosti teorií. V rámci každého paradigmatu ovšem existují odchylky, které není možné v tomto referenčním rámci uspokojivě vysvětlit. Podle Kuhna je součástí kolektivního charakteru paradigmat i schopnost systematicky přehlížet takové jevy, které danému paradigmatu neodpovídají. Právě takové jevy – anomálie – zůstávají na okraji zájmu vědecké komunity, ale přesto se čas od času objeví vědci, kteří se takovými jevy zabývají. Jejich názory a zjištění narušují ustálené paradigma a za určitých podmínek mohou způsobit vědeckou revoluci čili zásadní změnu paradigmatu.<sup>3</sup> Změna paradigmatu je tedy nespojitá, a proto nelze podle Kuhna mluvit o kumulativnosti vědeckých poznatků tak, jak ji předpokládá pozitivistická koncepce vědy.

Pro ustálení určité teoretické koncepce v čase a pro to, aby byla považována za pravdivou, není podle Kuhna nejdůležitější empirická zkušenost, pozorování, ba ani bezprostřední soulad teorie s empirií (falzifikace nebo alespoň verifikace), nýbrž jednotná, kolektivní interpretace fakt v rámci určitého paradigmatu. Kuhn nepopírá důležitost empirického pozorování, ale to může podle jeho názoru často ustoupit do pozadí procesům, které zajišťují reprodukci paradigmat, tj. procesům psychologickým a sociologickým.<sup>4</sup> Zásadním Kuhnovým přínosem k teorii vědy a vědecké metodologii je nabourání představy o vědě jakožto čistě racionální činnosti,

---

<sup>3</sup> K takové revoluci došlo podle Kuhna například s nástupem relativistické fyziky, která nepředstavovala rozšíření poznatků fyziky newtonovské, nýbrž způsobila zásadní přehodnocení základů celé vědecké disciplíny. Podobných příkladů lze ovšem nalézt celou řadu také ve společenských vědách (např. marginalistická revoluce v ekonomii v 70. letech 19. století – bližze viz kapitola 2.1).

<sup>4</sup> Kromě Kuhna lze do skupiny postpozitivistických autorů zařadit také Imre Lakatose, který se pokusil specifikovat Kuhnovy myšlenky a rozšířit je o poznatky z dalších vědních oborů (Lakatos a Musgrove 1970). Lakatosova teorie vědeckých programů říká, že každá vědecká disciplína obsahuje jakési „tvrdé jádro“, které zůstává neměnné v průběhu období normální vědy, a svůj „ochranný pás“. Ten představuje oblast, v rámci níž je možné testovat hypotézy a získávat další poznatky, které ale zásadně nenaruší kompaktnost tvrdého jádra a jeho základních konceptů.

kteřá existuje bez závislosti na okolí. Kuhn (a ještě více Lakatos) naopak tvrdí, že kolektivní psychologie a praxe, ustálená díky společenské interakci mezi vědci, mohou hrát dokonce důležitější roli než samotné výsledky vědeckého pozorování.

Kritické výtky ve vztahu k teorii vědeckých revolucí vycházejí z konkrétní vědecké praxe. Především je namítáno, že žádná změna paradigmatu není zcela nespojitá. Vždy existuje souvislost mezi předchozím a stávajícím paradigmatem. Někdy přetrvávají prvky starších paradigmat i v paradigmatech nových, jindy se nové paradigma „odráží“ od předchozího pomocí negativní definice. V obou případech však souvislost existuje a vždy alespoň část poznatků přetrvává. Jako druhá zásadní výtka bývá uváděn přehnaný důraz na sociologický charakter změny paradigmat. Kuhnovi odpůrci tvrdí, že ve vědě nestačí pouze přesvědčit vědce a společnost o správnosti paradigmatu. Existují stále určitá prakticky ověřitelná pravidla, která nelze ani přes souhlas většiny zvrátit, což dokládá i skutečnost, že v rozdílných společenských podmínkách došli lidé často ke stejným teoretickým závěrům.

### 1.2.3 STRUKTURALISMUS

Strukturalismus je přístup, který prolíná prakticky celým 20. stoletím a jehož původ je ještě podstatně starší, neboť bývá spojován s pracemi Karla Marxe (Marx a Engels 1906–1909, Marx 1970) z poloviny 19. století. Skutečný rozmach strukturalismu nastává ve 20. a 30. letech 20. století, kdy se začal široce uplatňovat především v lingvistice a literární vědě, v psychologii, v antropologii a etnologii. Po značnou část 20. století tedy strukturalismus představoval metodologický směr, který byl „souputníkem“ pozitivismu a který obdobně jako pozitivismus zdomácněl na dlouhá léta jak v přírodních, tak ve společenských vědách.

Základním předpokladem strukturalismu – jak sám název napovídá – je existence struktur čili jakéhosi řádu, formy uspořádání individuálních prvků či jevů. Forma uspořádání prvků může znamenat v praxi docela odlišnou kvalitu studovaného jevu a touto kvalitou je podle strukturalistů nutné se zabývat, aby bylo možné vysvětlit příčiny jevu, případně jejich opakování a reprodukci v čase.<sup>5</sup> Podstatou strukturalistické metody je vždy abstrakce od jednotlivostí a vlastností studovaných prvků a zaměření pozornosti na „nadčasové“ vlastnosti studovaného objektu, na jeho kvantitativně nevyjádřitelné kvality, tj. na struktury, které podmiňují existenci jevů.

Struktury v rámci společnosti ovšem nejsou zjevné, ale fungují současně jako faktor omezující chování i jako prvek organizace společnosti, který dává chování určitou pravidelnost a ovlivňuje rozhodování jednotlivce. Je možné je identifikovat pouze intelektuální abstrakcí, nikoliv přímým empirickým pozorováním. Nepřímo na ně lze usuzovat z empirické analýzy, která nám může napovědět například o charakteru společenských vztahů, které jsou již samy o sobě formou společenských struktur.

---

<sup>5</sup> Tak například slova vyslovená v určitém pořadí získávají díky struktuře věty smysl, který je kvalitativně odlišný od pouhých slov, hlásek či zvuků, stejně jako se hromada cihel může změnit v jinou kvalitu tím, že změníme jejich uspořádání a postavíme z nich zed.

Strukturalisté namítají, že opakované empirické pozorování jevu nic neříká o jeho kauzalitě, kterou lze objasnit pouze studiem struktur (ať už mentálních struktur v myšlení jednotlivců, nebo struktur vzniklých působením společenských vztahů), popisem jejich účinků ve společnosti, rozkrytím vztahů mezi strukturami a jednotlivými jevy.

Na druhou stranu je však pro většinu strukturalistů příznačné odlišování zkoumaného (objektu) od zkoumajícího (subjektu), které je typické také pro pozitivismus. Právě tato skutečnost se stala v druhé polovině 20. století terčem kritiky ze strany některých antipozitivistických přístupů (viz dále). Dalším výrazným rysem strukturalismu, který se setkával prakticky od svého počátku s kritikou, bylo upřednostňování struktury před individualitou jednotlivých aktérů. Ve velké většině svých forem (např. také v marxismu) totiž strukturalismus opravdu zdůrazňuje vliv společenských struktur do té míry, že dochází téměř ke společenskému determinismu čili předurčení jevů vzájemným spolupůsobením různých struktur a působením tzv. hlubší struktury nebo superstruktury (jakéhosi obecného principu, kterým může být např. princip akumulace kapitálu a tvorby nadhodnoty). To ovšem často svádí k zevšeobecňování při explanaci, které nejen ignoruje rozdíly, jež existují mezi jednotlivci (byť ovlivněnými stejnými strukturálními vztahy), ale také vytváří dojem, že společnost je jakýmsi mechanistickým organismem, který lze pomocí přesné analýzy souhrnně popsat a vysvětlit.

#### 1.2.4 KRITICKÝ REALISMUS

Filozof Roy Bhaskar (\* 1944), který je všeobecně považován za průkopníka kritického realismu ve společenských vědách, se pokusil ve svých pracích (1975, 1979, 1986) o jakési změkčení jinak dosti striktně deterministického strukturalismu do podoby, která by umožnila jak zohlednit vliv jednotlivců na změnu struktur, tak i zabránit zjednodušenému a mechanistickému chápání struktury. Jeho snahou bylo specifikovat roli struktur při objasňování příčin (kauzality) jevů tak, aby nedocházelo k chápání struktur jako bezprostředních příčin jevů. Zjednodušeně můžeme říci, že se snaží vyřešit problém, jak ve strukturami omezeném prostředí dochází ke společenské změně a proč dochází k odlišným výsledkům (jevům/událostem) při působení týchž struktur.

Vlastní metoda prosazovaná kritickými realisty (tzv. retrospektivní metoda) není ani tak dalece nová, jako spíše představuje kombinaci dvou odlišných metod zkoumání. Tradiční postup studia empirických faktů je pro kritické realisty pouze prvním krokem na cestě k pochopení a vysvětlení hlubších příčin – struktur a mechanismů. V této souvislosti se hovoří o tzv. polopravidelnostech (*semi-regularities*), jež mohou naznačovat, že v sérii pozorování existuje jistá forma uspořádání (*pattern*). Vyhledávání takových pravidelností má být cílem tzv. extenzivního výzkumu, který má za cíl z velkého množství sledovaných jevů sestavit předběžnou formulaci teorie (např. může zjistit existenci úměry mezi dvěma jevy). Podstatný rozdíl oproti pozitivismu spočívá v tom, že pro kritické realisty představuje tato část výzkumu pouze fázi identifikace potenciálních spojitostí mezi jevy, nikoliv samotný proces budování teorie.

V druhé fázi nastupuje intenzivní výzkum (Harré a Maden 1975, Sayer 1984/1992) zaměřený na úzkou skupinu sledovaných prvků (třeba jen jeden) s cílem nalézt příčinné vysvětlení a rozlišit mezi nutnými (*neccessary*) a nahodilými (*contingent*) okolnostmi vzniku jevů. Nutnými okolnostmi se rozumí struktury, jejichž působení je stálé, stabilní a je dáno vlastními vztahy mezi věcmi. Pro odhalení nutných vztahů je používána metoda abstrakce, zatímco pro identifikaci nahodilých vztahů je používán konkrétní empirický výzkum. Například vztah mezi zaměstnavatelem a zaměstnancem znamená, že jeden bez druhého nemůže existovat. Jedná se tedy o nutný, jakýsi obecný vztah či pravidlo, které ovšem nelze přímo empiricky pozorovat, ale má přitom zásadní vliv na chování aktérů. Nahodilá část vztahu už je to, zda zaměstnanec dostává nízký či vysoký plat, zda je chráněn kolektivní smlouvou či nikoliv atd. U těchto specifických skutečností záleží na konkrétním mechanismu, jímž se projevuje strukturální vztah do specifické události a který není možné objasnit pouze extenzivním výzkumem.<sup>6</sup> Charakter mechanismu je přitom dán – a v tom je zřejmý rozdíl oproti strukturalismu – konkrétními, proměnlivými a vcelku nahodilými podmínkami ovlivnitelnými lidskou činností. Podstatné při tomto druhu příčinného vysvětlení je, že opakování nebo vůbec četnost výskytu určitého jevu ještě vůbec nemusí znamenat existenci zákonitosti, jak by k tomu mohly svádět výsledky extenzivního empirického výzkumu.

Vývoj vědeckého poznání je podle kritických realistů v zásadě kumulativní, ale neznamena to, že by proto bylo možné s postupem poznání spolehlivěji předpovídat sledované jevy. Musel by být totiž dodržen předpoklad uzavřeného systému, což při studiu společenských jevů není splnitelné. Kritičtí realisté tedy jako první z dosud popisovaných směrů programově rezignují na možnost predikce. Dokonce považují předpovídání v oblasti společenských jevů tak, jak se o něj snaží pozitivisté, nejen za nemožné, ale i za nepotřebné, nežádoucí a zavádějící (Lawson 1997). Jejich výzkum se omezuje pouze na stanovení tendencí jevů, které charakterizují jako dlouhodobě působící mechanismy. Spolehlivé vysvětlení by pak mělo být základem nikoli pro predikci, nýbrž pro možnost představit si, že věci by mohly fungovat také jinak.

Kritika, s níž se kritický realismus setkal, byla v zásadě dvojího druhu. Jednak mu bylo vyčítáno, že je příliš eklektický, že nenabízí nic zásadně nového a že v podstatě představuje pouze kombinaci dvou dosud běžných metod výzkumu – pozitivistického empiricismu a strukturalistické abstrakce a hledání skrytých struktur. Také bylo zdůrazňováno, že rozlišení mezi nutnými a nahodilými vazbami je dosti problematické a v praxi často obtížně použitelné. Podle názoru druhého kritického tábora, který se vytvořil kolem postmoderně založených vědců (především feministického založení), se kritický realismus pokouší pouze o vytvoření nové, tzv. velké teorie, totalizujícího a všeobjímajícího rámce, který se staví do pozice nadřazeného soudce, ale ve své všeobecnosti není schopen postihnout specifické okolnosti, jež jevy podmiňují. Proto mu bývá stoupenci relativistických přístupů vytýkáno nedostatečně etnografický přístup, který by více využíval participativních forem výzkumu (blíže viz hermeneutika).

---

<sup>6</sup> Pro bližší popis metody a aplikaci kritického realismu do společenských věd viz Sayer (1984/1992).

## 1.2.5 TEORIE STRUKTURACE

Obdobný problém jako Bhaskar se pokouší řešit také teorie strukturace (strukturační teorie). Její autor, britský sociolog Anthony Giddens (\* 1938), se rovněž zabývá problémem proměnlivosti struktur a snaží se o „zlidštění“ strukturalismu tím, že klade důraz na možnost jednotlivců strukturu pozměnit, ale současně zdůrazňuje i tendenci struktur ke stabilizaci v čase (Giddens 1977, 1984, 1987). Jedná se tedy o pokus o překonání tradičního rozporu mezi strukturálními omezeními (determinismus) a volností v chování aktérů (voluntarismus).<sup>7</sup>

Teorie strukturace pracuje také s konceptem struktury, ale na rozdíl od strukturalismu jej doplňuje o koncept aktéra (*agency*). Strukturační teorie je inspirována také hermeneutikou (viz dále) v tom, že klade důraz na roli interpretace vjemů, konstrukci a vznik významů ve vzájemné interakci lidských zkušeností, praktik. Aktivitu jednotlivců (*action*) je podle ní třeba chápat jako proces, ve kterém lidé odrážejí charakter okolního prostředí (*reflexivity*), ale přitom jednají do značné míry autonomně. Jedná se totiž o aktéry, kteří mají vědomosti (*knowledge*) o svém prostředí, a v kontextu těchto vědomostí je také třeba interpretovat jejich chování. Kromě toho vlastní proces poznání a chování jednotlivců může v delším časovém horizontu pozměnit strukturu, ve kterých se jednotlivci pohybuje (např. výsledky vědeckého studia mohou pozměnit samotnou realitu, která nás obklopuje), a rovněž vlastnosti aktérů se mohou interakcí měnit. Nelze tedy předpokládat, že by chování bylo možné vysvětlit v rámci všeobecného, nadčasového modelu či logiky tak, jak se o to pokoušejí mechanistické přístupy v pozitivismu nebo funkcionalisticky pojatý strukturalismus (někdy je tato výtka adresována i kritickému realismu). Takové snahy Giddens (1984) kritizuje a označuje je za pokusy o strukturální determinismus. Tvrdí, že výsledek společenské změny je předem neurčitelný.

Oproti předchozím teoretickým přístupům je tedy strukturační teorie teorií „s otevřeným koncem“. Vývoj společnosti chápe jako proces podmíněný činností jednotlivých aktérů, ale důsledky jejich chování nejsou zcela vědomé a záměrné. Strukturální charakteristiky společenského prostředí nepředstavují omezení ve smyslu překážek (ať fyzických, či mentálních), nýbrž jako součást procesu reprodukce ustálených forem jednání, tj. rutin (*routines*) a praktik (*practice*) (Giddens 1984). Struktura je pouze zevšeobecněním společenské praxe (*social practice*), neustále reprodukováný, byť nezamýšlený, rutinizovaný výsledek činnosti lidských

---

<sup>7</sup> Paralelně s Giddensem rozvíjí svůj teoretický model založený na konceptu praktik (*practice/pratique*) také francouzský sociolog Pierre Bourdieu (1930–2002), jenž dospívá do značné míry k podobným závěrům (Bourdieu 1977, 1979, 1993). Také proto se v souvislosti se strukturační teorií objevily v průběhu 80. let spekulace o tom, že se jedná o rodící se konsenzus v rámci společenských věd. Tento předpoklad se sice zcela nenaplnil, ale skutečností zůstává, že Giddensovy i Bourdieho teorie představují dosud nedokončený projekt, který má řadu stoupenců. Jejich výrazným společným rysem je úsilí odpoutat se od snah budovat společenské teorie na principech platných v přírodních vědách a odmítání možnosti pevně daných zákonitostí.

aktérů (jak činnosti mentální, tak i materiální, zhmotnělé). Strukturu lze tedy chápat jako prostředek i výsledek společenských praktik, jako cosi, co je zároveň tvořeno i přetvářeno v průběhu samotného procesu konání jednotlivce, co lidskou činnost umožňuje i omezuje (*enabling and restricting*). Jednotlivci mohou systém měnit (a měnit), ale pouze v kontextu existujícího systému praktik a institucí. Tento systém v sobě ovšem nevyhnutelně zahrnuje také prvek moci (*power*), ať už v podobě postihu, přinucení (*coercion*), nebo symbolické moci (projev úcty, legitimita postavení v rámci společenské struktury). Jedná se tedy o pojetí struktury jako procesu čili mnohem měkčí pojetí struktury, než jaké nabízí strukturalismus či kritický realismus, podle nichž představuje struktura abstraktní entitu, která působí a existuje do značné míry nezávisle na jednotlivci.

Kritiky strukturační teorie můžeme rozdělit do dvou základních skupin. První výtky se týká jejího přílišného eklekticismu, snahy pouze vedle sebe poskládat a sladit principiálně neslučitelné přístupy. Tato kritika vycházela především z řad teoretiků s humanistickou orientací, kteří kladli důraz na individualitu aktérů a vyčítali strukturační teorii, že se příliš málo věnuje vlastní interpretaci člověka/aktéra. Naopak především ze strany strukturalistů se objevily výtky nejjasnosti v rozlišení mezi koncepty struktury a aktéra. Giddensovi bylo vyčítáno, že zaměňuje aktéra za jeho aktivitu a že zjednodušuje pojem struktury na trvale tvořená a přetvářená společenská pravidla jednání (tedy neformální instituce). Tím podle strukturalistů pozbývá struktura svůj hlubší, empiricky nepozorovatelný charakter. I přes tyto výtky se však těší strukturační teorie prakticky od doby svého vzniku značné oblibě.

Nutno mít ovšem také na paměti, že na rozdíl od ostatních dosud popsaných směrů teorie strukturační – a to jak v případě Giddense, tak Bourdieua – představuje teoretický rámec téměř výlučně společenskovědní. Do jisté míry navazuje na tradice postpozitivistických autorů, jako je Kuhn, a to především tím, že klade zásadní důraz na roli aktéra. Podstatným důsledkem této skutečnosti je, že počínaje strukturační teorií můžeme hovořit o teoretických přístupech, které jsou používané prakticky výlučně ve společenských vědách. Neznamená to, že by nebyly relevantní pro exaktní vědy, jelikož i zde výzkum představuje lidskou činnost, která není zcela nezávislá na studovaných objektech a okolních společenských procesech. Přesto ale strukturační teorie předznamenává možný metodologický „rozštěp“ mezi oběma oblastmi vědeckého zkoumání – vědami přírodními a společenskými. Zhruba od přelomu 70. a 80. let 20. století tak společenská věda do určité míry rezignovala na vytváření metodologického rámce, který by tvořil společnou platformu jak pro studium společnosti, tak pro studium přírodních jevů.

### 1.3 RELATIVISTICKÉ PŘÍSTUPY

Poslední čtvrtina 20. století je v metodologii věd ve znamení nejen možného rozštěpu mezi společenskými a přírodními vědami, ale také odklonu od jakýchkoliv „velkých“ teorií, které by byly schopny podat všeobjímající rámec pro vysvětlení fungování světa.

Pro relativistické směry, které jsou pro toto období příznačné, je charakteristická krajní skepse k explanaci v tradičním slova smyslu, tj. k možnosti vysvětlit jednoznačně „proč“ a „jak“ a nadřadit jeden způsob explanace jiným. Naopak je důraz kladen na pluralitu možných vysvětlení a především na jiné formy poznání, než je vysvětlení – na pochopení a na možné odlišnosti v interpretacích skutečnosti. Ačkoliv se aplikace relativistických přístupů ve společenských vědách omezují převážně na oblast lingvistiky, kulturní teorie a antropologie, v průběhu 90. let 20. století se některé jejich prvky (zejména hermeneutické přístupy) začaly stále výrazněji prosazovat také v geografii a regionálních teoriích a poněkud omezeněji také v ekonomii.

### 1.3.1 HERMENEUTIKA

Hermeneutika svůj původ odvozuje již od analýz starověkých a středověkých teologických textů. Snahou původních hermeneutů bylo interpretovat texty v kontextu společenských a kulturních podmínek doby jejich vzniku, vžít se do podmínek, v nichž je autoři psali, a touto cestou co možná nejdůvěrněji interpretovat významy, které jim sami připisovali. V moderním pojetí je ovšem hermeneutika záležitostí 20. století a pojí se se jménem filozofa Hanse-Georga Gadamera (1900–2002), jehož dílo – především publikace s názvem *Pravda a metoda* (1975/1960) – dalo podnět k zásadnímu obratu ve společenských vědách. Základní tezí Gadamerova hermeneutického přístupu je tvrzení, že nic v našem světě není objektivní, vše je pouze výsledkem interpretace, která závisí na pohnutkách a mentálních konceptech studujícího subjektu, vědce, a na vzájemné interakci mezi objektem zkoumání a zkoumajícím subjektem.<sup>8</sup>

Hermeneutický přístup tvrdí, že smyslem vědeckého zkoumání by neměla být snaha o univerzální vysvětlení platné ve všech podmínkách, nýbrž snaha pochopit (*understand, verstehen*), jak vznikají významy, které jednotlivým jevům připisujeme, a objasnit vztah mezi chováním lidí a jejich subjektivními pohnutkami. Každé poznání je proto podle hermeneutiků situované, je závislé na konceptech a vztazích, jež používá zkoumající subjekt v procesu poznávání; je zakořeněno v interpretačním rámci, který sestává z předem daných předpokladů, návyků a stereotypů v myšlení, v nazírání na svět i v jednání. Cílem vědy nemá být podle hermeneutiky odstranění vlivů způsobených individuální interpretací skutečnosti (to, co by pozitivisté označili za „subjektivní zkreslení objektivní reality“), ale objasnění, proč chápeme jevy a procesy právě tak, jak je chápeme, a proč jim připisujeme právě takové, a ne jiné významy (*meaning*). Kromě vědy existují také jiné zkušenosti (např. umění, kulturně-historické dědictví), které jsou exaktními vědeckými přístupy nepostižitelné. Smyslem hermeneutiky je podle Gadamera (citováno v Grondin, 1999) hledání pravdy

---

<sup>8</sup> Podle stoupenců hermeneutiky není možné podat objektivní vysvětlení jevů, jelikož neexistuje hodnotami nezátížené vědecké poznání. I pozitivistická věda je podle nich založena na specifické formě hodnot a na víře ve verifikaci jako univerzálním měřítku pravdivosti. Rovněž kauzalita v pozitivistickém smyslu pevné příčinné závislosti je zpochybňována, jelikož lidské praktiky, neformální instituce a víra nejsou ničím pevně daným, ale pouze výsledkem chápání a vnímání aktérů.



ve vzájemném dialogu na základě „předporozumění“ s partnerem (partnery). Předporozumění je dosaženo na základě shody na cíli, kterým je hledání dobra, a dále díky uvědomění si, že ten, kdo hledá dobro, je „na cestě“ (v osobním případě pak toto vlastní sebeuvědomění o postupu na cestě hledání dobra, označuje Gadamer jako „sebeporozumění“).

Z hlediska používaných technik znamená hermeneutika obrat k používání kvalitativní analýzy (tzv. etnografické a participativní metody výzkumu – obsáhlé rozhovory, dlouhodobá pozorování, často s přímou spoluúčastí výzkumníka). Dalším typickým rysem hermeneutiky je analýza jazyka jako prostředku, který vytváří, stabilizuje a reprodukuje mentální koncepty a referenční rámce pro interpretaci jevů.

Vědec se podle hermeneutického chápání nemůže dobrat skutečné pravdy tak, jak ji chápou aktéři, jejichž chování studuje, ale může se pouze snažit svou analýzou co nejpodrobněji zachytit a rekonstruovat jejich chápání světa v kontextu významů, které přisuzují věcem kolem sebe. Neznamená to, že by byl takový popis rezignací na elementární zásady vědeckosti a možnost explanace – i popis a analýza založené na hermeneutické interpretaci jsou více či méně spolehlivé a odpovídající skutečnosti. Je však nutné, aby výzkumník dostatečně refletoval svou vlastní pozici, ze které daný jev zkoumá, a neměl by výsledky svého výzkumu považovat za univerzálně platné a převoditelné do jiného kulturního prostředí.

### 1.3.2 POSTSTRUKTURALISMUS A POSTMODERNISMUS

Poststrukuralismus má v zásadě politický program – pokouší se nabídnout alternativu, která by osvobodila člověka, ale přitom omezila riziko, že se snaha o osvobození stane novou ideologií a formou útlaku. Jeho zastánci proto považují za nezbytné soustavné kritické hodnocení dosaženého stavu poznání, zejména zdánlivých „konečných řešení“ a „definitivních pravd“. Zásadní význam má analýza kulturních tradic, která by měla vyústit v odstraňování předsudků a k osvětlení nových pohledů na studované jevy. K tomu používá různých nových technik, z nichž nejznámější je technika dekonstrukce, která má původ v analýze literárních a filozofických textů a jejíž snahou je rozebrat (dekonstruovat) tradiční postupy myšlení navyklé v evropské civilizaci, pro něž je příznačné uvažování v podvojných logických kategoriích (např. dobrý × špatný, bytí × nebytí, uvnitř × vně, přírodní × kulturní, rozvinutý × zaostalý) (Derrida 1976/1967, 1978/1967, 1981/1972). Obdobně i Michel Foucault se pokoušel o analýzu neviditelných vazeb ve společnosti, které svazují jednání člověka. Hovoří především o roli moci (*power*) jako kritériu pravdivosti a kritizuje modernistické pojetí racionality, logiky a rozumu spojené s osvícenskými tradicemi 18. století a snahou nalézt jeden univerzální princip pravdivosti. Takovou představu považuje Foucault za formu útlaku (Foucault 1976/1963, 1973/1966). V jeho pojetí se jedná jen o totalizující pokus s cílem podřídit společnost jednotné disciplíně a kontrole, která má formu vnuceného způsobu uvažování, jenž normalizuje chování lidí prostřednictvím odkazů na princip pravdy, který se stává prostředkem moci a legitimizace stávajícího řádu. Foucault tvrdí, že snahou vědy by proto mělo být podat obrázek o historickém vývoji

„režimů pravdy“ a pomocí analýzy vztahů dominance rekonstruovat mechanismy a technologie moci, které umožňují stabilizaci režimů pravdy v čase. V tomto úsilí o nastolení „plurality etik“ (Foucault 1981/1976) vidí autor i možnost emancipace dosud opomíjených postojů a interpretací světa.<sup>9</sup>

Zjevná slabina poststrukturalistického přístupu spočívá v tom, že se jedná o značně dílčí pohled na svět. Důraz na diskurzivní charakter sociálních procesů je zcela originální a bezpochyby podstatný, ale dochází při něm k určité rezignaci na hledání odpovědí na praktické otázky, kterými se společnost musí tak či onak zabývat. Jakkoliv je tento přístup hodnotný a nezbytný pro reflexi autorů, jeho absolutní uplatnění by do značné míry také znamenalo např. rezignaci na možnost odpovědi na otázky po příčinách hospodářských rozdílů mezi regiony.

Ještě radikálnější ve směru metodologického relativismu jsou postmodernistické přístupy, jejichž charakteristikami jsou antiuniverzalizmus, radikální antikumulativismus poznání, hodnotový relativismus a radikální pluralismus. Nejedná se ani tak o ucelenou teorii, jako spíš o přístup k realitě. Postmodernisté se pokoušejí zaujmout vstřícný postoj k rozdílným formám poznání a věnují pozornost různým způsobům, jimiž vnímáme a reflektujeme realitu. Podle ryze postmoderních autorů je totiž možnost vytvoření kritéria pravdy veskrze vyloučena (a to i pravdy v pojetí, které zastává např. Foucault, tj. pravdy jako dominantní formy mikrostruktur moci). Většina postmoderních autorů (např. Lyotard 1979, Deleuze 1991a, 1991b, ale i Foucault 1981/1976) pak zastává názor, že díky přetrvávající dominanci a represi ze strany tradiční, většinové společnosti by adekvátní reakcí měla být nejen pluralita, ale také odpor, rezistence ze strany marginalizovaných skupin (etnických a politických menšin, žen, homosexuálů, imigrantů, mentálně a zdravotně postižených atd.), jež by vedly k jejich emancipaci.

Pro postmodernismus je příznačný zásadní odpor a skepse k jakýmkoliv pokusům o systematickou teorii. Takové pokusy označuje za „velké vyprávění“, metanaraci (ve smyslu velké teorie), která vychází ze snahy o systematizaci a „zglajchšaltování“ světa (Lyotard 1979). Lyotard tvrdí, že v současné době pozbývají veškeré metanarace legitimacy a důvěryhodnosti, protože dnešní postmoderní společnost je

---

<sup>9</sup> Z poststrukturalistických zásad vychází i některé úžeji tematicky zaměřené podsměry, jejichž společným rysem je snaha analyzovat proces represe a objasnit, proč a za jakých okolností se marginalizované skupiny staly potlačovanými a proč je jejich způsob interpretace považován za nerovnocenný. Mezi nejvlivnější podsměry tohoto typu patří feminismus, který zdůrazňuje soustředěnost vědecké interpretace na interpretaci zatíženou patriarchálním vnímáním, koncepty a jazykem, jež předurčují k tomuto druhu interpretace (např. Phillips 1987). Namísto rozdílů a nerovností mezi regiony a skupinami obyvatelstva se „feministé zaměřují na vztah mezi produkcí a reprodukcí jako součástí kapitalistického patriarchátu“ (Rose 1993, s. 113) a zdůrazňují, že osobitost postavení žen ve společnosti je výsledkem „sociální konstrukce“ (social construction) (např. Mouffe 1988, Laclau 1990, Haraway 1991). Obdobně postkolonialismus se zabývá rolí ideologie jako formy represe, která poskytuje zavádějící obraz o společnostech v bývalých koloniích (dnes zemích třetího světa). Jeho stoupenci (např. Said 1978, Amin 1989, Bhabha 1990) tvrdí, že prostřednictvím zevšeobecňující, totalizující teorie a konstrukcí specifických významů a symbolů vzniká zkreslený obraz primitivní, zaostalé společnosti, který silou své interpretace pouze posiluje pokračující dominanci jedné části společnosti/světa nad druhou.

charakterizována heterogenitou, ale zároveň uznáním a tolerancí velké rozmanitosti a plurality náhledů. Vědění by tedy nemělo být totalizujícím nástrojem útlaku v podobě metanarace, ale mělo by být prostředkem, který zvyšuje vnímavost lidí k odlišnostem a posiluje schopnost porovnávat nesouměřitelné.

Aplikace postmodernistického přístupu a antipozitivismu v jeho extrémní formě by v podstatě odsuzoval soustavné studium a výzkum k zániku. Důraz, který tyto přístupy kladou na pochopení, vcítění se do chápání jiných a do jejich odlišností v podstatě znemožňuje jednoznačnou výpověď a závěry o studovaných jevech. Radikální relativismus a pluralita, které vyznává postmodernismus, tak útočí na základní principy, na nichž byla vědecká praxe vybudována – principy pravdivosti, objektivitu, touhu po poznání jako prostředku ke zlepšení životních podmínek. Pro málokoho je také ve vědecké praxi přijatelné tvrzení, že všechny pravdy jsou stejně pravdivé nebo že není možné rozhodnout, co je správně a co špatně. Jinými slovy, s postmodernismem lze obtížně souhlasit do těchto krajních důsledků, protože takový přístup by ochromil řadu zažitých principů výzkumu a chápání vědy a poznání jako prostředku k řešení problémů, jimž musí společnost i jednotlivci čelit.

Přesto má však postmodernistický přístup své místo ve vědecké metodologii a jeho pohled může představovat obohacení i pro teorie regionálního rozvoje, nebo pro vlastní ekonomickou teorii. Postmodernismus může otevřít nová témata, kterým se dosud nikdo nevěnoval, může podpořit reflexi autorů a otevřít jim cestu k zamyšlení nad formulacemi otázek, které si kladou, a nad výzkumnými postupy či výsledky vlastních výzkumů, jichž se v některých případech nekriticky používá pro účelové zdůvodnění politických či jiných cílů. Otevírá také otázku vědy a vědění jako zdroje moci a ovlivňování, která je velmi aktuální zejména v éře tzv. ‚fake news‘, kdy se zkreslování fakt stalo běžnou součástí našich životů. Právě kritické zamyšlení nad vlastní výzkumnou praxí a reflexe osobní odpovědnosti vědců představuje jeden z hlavních pozitivních přínosů postmodernistů.

Obr. 1: Schematický přehled směrů v metodologii a filozofii vědy ve 20. a na počátku 21. století

1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

**Pozitivismus**

**Strukturalismus**

**Falzifikacionismus a kritický racionalismus**

**Kritický realismus**

**Teorie strukturace**

**Hermeneutika**

## Poststrukturalismus a postmodernismus

Je nutno zdůraznit, že obrázek 1 představuje pouze o schematické znázornění, jehož cílem je ukázat přibližný nárůst popularity daného směru a jeho ústup z pozice čelného nebo nejexponovanějšího teoretického směru. Je přitom pochopitelné, že každé podobné schéma představuje současně velkou míru zjednodušení. Zejména je nutné mít na paměti, že schéma se zaměřuje na vývoj teorií a metodologií z hlediska jejich „průkopníků“, tj. zohledňují především situaci těch zemí, kde se teoretické směry vyvíjejí nejdynamičtěji (převážně země anglosaského světa) a kde se rovněž nejrychleji uplatňují nové přístupy. Je proto dobré si uvědomit, že zdaleka ne ve všech zemích prošly společenské vědy obdobím vlivu či dominance všech uvedených teoretických směrů. Stejně tak skutečnost, že v našem schématu jsou některé směry vyznačeny jako odeznívající nebo odeznělé, neznamená, že by tento stav platil ve všech zemích stejnou měrou.

Každý pokus o klasifikaci teorií nutně primárně zdůrazňuje rozdíly mezi teoriemi a do jisté míry opomíjí skutečnost, že změny v teoretických přístupech jsou v zásadě kontinuální a spojitě. Rovněž toto schéma je zatíženo uvedeným nedostatkem a jeho časová osa nutně působí příliš „exaktně“. I přes tato významná omezení se však domníváme, že předložené schéma může dobře posloužit pro přehledné zařazení jednotlivých směrů a (při respektování všech uvedených zjednodušení) může posloužit jako vhodná pomůcka pro orientaci v teoriích vědy.

# 2. Teorie regionálního rozvoje

---

## 2.1

### NEOKLASICKÉ A NEOLIBERÁLNÍ TEORIE REGIONÁLNÍHO ROZVOJE

#### 2.1.1 LOKALIZAČNÍ TEORIE

Za nejstarší součást, nebo spíše za předchůdce teorií regionálního rozvoje bývají považovány lokalizační teorie (např. Richardson 1979). Ty se vyznačovaly výrazně neoklasickým založením a jejich cílem bylo nalezení faktorů ovlivňujících lokalizaci ekonomických aktivit a vysvětlení prostorového rozmístění ekonomiky. Nejstarší pokusy o vysvětlení lokalizace jednotlivých ekonomických aktivit pocházejí již ze 17. a 18. století (Scott 1976), přičemž za vyvrcholení této nejstarší generace prací je považována studie von Thüneny z roku 1826, věnovaná pravidelnostem v rozmístění jednotlivých typů zemědělských aktivit.

Podle Massey (1979a) lze v rámci neoklasických lokalizačních teorií rozlišit čtyři základní směry. Prvním je snaha o vysvětlení lokalizačních rozhodnutí jednotlivých firem (např. Weber 1928, orig. 1904). Alfred Weber definoval tzv. lokalizační faktory, mezi něž lze počítat například naleziště surovin, cenu pracovní síly, dopravní náklady. Ve svých modelech se zaměřil na nalezení optimální lokalizace podniku prostřednictvím minimalizace dopravních nákladů. Weber také zavedl pojem aglomerační úspory jako zvláštní příklad vnějších úspor, které obecně definoval Alfred Marshall (1920). Weber rovněž zavedl pojem deglomerační síly či faktory, které naopak přispívají spíše než ke koncentraci výroby k její disperzi (Phelps 1992).

---

## 1 VNITŘNÍ A VNĚJŠÍ ÚSPORY

**Vnitřní úspory** – rozlišují se úspory z rozsahu a ze specializace. Úspory z rozsahu jsou dosahovány expanzí firmy. Jedná se o úspory získané zvětšením objemu produkce, což umožňuje snížit jednotkové náklady, neboť část nákladů má fixní povahu (např. náklady na vývoj výrobku, zaškolení pracovníků, cena používané technologie apod.). Jinou možností dosažení úspor z rozsahu jsou inovace v oblasti organizace, procesu výroby nebo samotného výrobku umožněné zvýšením objemu produkce.

Úspory z rozsahu jsou přitom podle Thomase (1972) ovlivněny především omezenou dělitelností některých výrobních faktorů, možností specializace, efektivnějšími metodami organizace, změnami relace mezi fixními a oběžnými náklady a efektem učení. Úspory ze specializace jsou dosahovány v situaci, kdy se

výrobou určitého zboží snižují náklady na výrobu jiného zboží, například využíváním stejné nebo podobné technologie.

**Vnější úspory** – úspory získané díky existenci jiných aktérů nebo veřejnou dostupností některých zdrojů. Vnější úspory mohou být finanční povahy, například úspory vzniklé na základě expanze ostatních firem, což může vést ke snížení jednotkových cen vstupů. Jiným příkladem vnějších úspor je například kvalitní veřejný vzdělávací systém, připravující budoucí pracovníky pro soukromé firmy.

Podmnožinou vnějších úspor jsou aglomerační úspory, dosahované díky blízkosti jiných firem. Alfred Marshall (1920) identifikoval tři typy těchto úspor, a to (1) sdílení pracovního trhu (zaměstnancům i zaměstnavatelům poskytuje větší možnost volby, dále v případě propuštění z důvodu ekonomických potíží zaměstnavatele poskytuje zaměstnanci větší šanci nalézt nové místo), (2) šíření technologií z blízkých firem a (3) společné využívání specializované infrastruktury a specializovaných dodavatelů. Hoover (1936) aglomerační úspory rozdělil na dva základní typy: a) lokalizační úspory (tj. úspory dosažené vzájemnou blízkostí firem stejného odvětví a b) urbanizační úspory (tj. úspory dosažené vzájemnou blízkostí firem různých odvětví). Za hlavní mechanismus pro dosažení lokalizačních úspor je považován pokles transakčních nákladů díky vzájemné blízkosti firem. V případě urbanizačních úspor se jedná hlavně o úspory vzniklé společným sdílením institucí a zdrojů považovaných za veřejné zboží, včetně infrastruktury a trhu práce (Pred 1977a, Malmberg et al. 2000).

V současnosti se za významné aglomerační úspory považují mechanismy posilující konkurenceschopnost vzájemně blízkých firem především prostřednictvím procesu učení a tvorby inovací (Malmberg, et al. 2000). Za nejvýznamnější aglomerační výhody považuje Porter (1996) dynamické aglomerační výhody, zejména kumulativní mechanismy založené na rozdílech ve schopnosti učit se a v tvorbě inovací, přičemž významnou roli hrají podpůrné instituce a také motivace.

Druhým směrem lokalizačních teorií bylo zkoumání vzájemné závislosti lokalizačních rozhodnutí různých firem – tzv. Hotellingův model konkurujících si firem soutěžících o tržní prostor (např. Hotelling 1929). Přínosem Hotellingova přístupu byl především částečný odklon od některých idealizujících neoklasických předpokladů dokonalé soutěže. Hotelling naopak tvrdil, že firmy (i malé) se přirozeně budou snažit dosáhnout pozice monopolu, alespoň na určitém území, čemuž podřídí svou strategii. Většinu ostatních neoklasických předpokladů však ve svých modelech zachoval. Za zjednodušený příklad, který ilustruje původní Hotellingovu myšlenku, je uváděna analýza konkurenčního boje dvou prodavačů zmrzliny na pláži. Podle Hotellinga se oba prodavači pokusí získat část tržního prostoru konkurenta tím, že se přiblíží k místu, kde prodává. Takto budou postupovat tak dlouho, dokud nebudou oba prodavači stát uprostřed pláže zády k sobě. Předpokladem Hotellingova modelu je, že cenu zboží (zmrzliny) tvoří výrobní náklady a dopravní náklady, které však nesou zákazníci, což způsobuje pokles poptávky s rostoucí vzdáleností.

Další směr v rámci lokalizačních teorií vycházel z behaviorálního paradigmatu (např.

Wolpert 1964) a vyzdvihoval měkké faktory percepce, rozhodování a lokalizace. Zde se jedná o zřejmou snahu učinit neoklasický model poněkud „realističtější“ a brát do úvahy také subjektivitu vnímání aktérů. Přesto však i zde přetrvávají nedostatky, zejména metodologický individualismus, který nebere v potaz vlivy, jež stojí mimo jedince, ale přesto ovlivňují jeho chování, a dále pak předpoklad o maximalizačním úsilí aktérů, byť omezený a modifikovaný procesem vnímání a interpretace informací.

Čtvrtý směr lokalizačních teorií si vytkl nejambicióznější cíl, totiž vysvětlení prostorového uspořádání ekonomiky jako celku. Nejvýznamnější teorií tohoto typu je teorie centrálních míst, jejímiž zdroji byly práce J. H. von Thüneny (1826/1966) a Alfreda Webera (1928) a kterou vypracoval Walter Christaller (1933/1966) a dále rozpracoval August Lösch (1944). Teorie centrálních míst vychází ze základní geografické zákonitosti, tj. poklesu počtu středisek v závislosti na jejich významu (resp. velikosti, například z hlediska počtu obyvatel). Christaller se přitom soustředil jen na maloobchodní funkci měst. Cílem jeho teorie je vysvětlit rozmístění a velikost měst v sídelním systému za idealizovaných předpokladů o racionálním chování jak zákazníků, tak i majitelů firem (zejména obchodů).

Christaller při konstrukci svých modelů vycházel ze dvou základních parametrů, a to z maximální vzdálenosti, ze které je zákazník pro dané zboží ochoten dojet, a z minimální velikosti trhu, která umožňuje existenci prodejního místa (obchodu). Christaller definoval sedm základních typů maloobchodních aktivit s podobnými parametry. Za základní motiv lokalizace obchodů je považována blízkost k zákazníkům a minimalizace cestovních nákladů pro zákazníky, z čehož byla odvozena nutnost umístění obchodu v centru příslušného zázemí, respektive spádového regionu. Za neoklasických předpokladů (dokonalá informovanost, dokonalá mobilita, dokonalá konkurence apod.) a za předpokladu (původně) rovnoměrného rozmístění obyvatelstva na homogenní rovině těmto požadavkům nejlépe vyhovuje prostorová organizace založená na pravidelných nepřekrývajících se šestiúhelnících, přičemž střediska jsou umístěna vždy ve středu šestiúhelníků. Velikost šestiúhelníků je odvozena z požadavků jednotlivých obchodních zařízení na počet zákazníků. Každý ze sedmi typů maloobchodních zařízení definovaných Christallerem se proto vyznačuje prostorovou organizací založenou na jiném systému šestiúhelníků, přičemž střediska vyššího řádu plní i funkce středisek nižšího řádu. Tím vzniká hierarchie centrálních míst s příslušným zázemím respektive spádovou oblastí ve tvaru šestiúhelníků.

Hierarchie centrálních míst přitom podle Christallera může být vytvářena třemi způsoby. Prvním je tzv. tržní (obchodní) princip, který minimalizuje počet středisek nutných k obslužení daného území, druhým je dopravní princip, který minimalizuje délku komunikací spojujících střediska, a třetím je administrativní princip, kdy celý šestiúhelník nižšího řádu musí spadat do jediného šestiúhelníku vyššího řádu. Poměr počtu středisek nižšího a vyššího řádu v případě organizace sídelního systému podle jednotlivých principů udává tzv. k-funkce (tržní princip  $k = 3$ , dopravní  $k = 4$ , administrativní  $k = 7$ ).

Christallerovu teorii dále rozpracoval August Lösch (1944), který současně navázal

i na Weberův lokalizační model (1928), zaměřený na vysvětlení lokalizačního rozhodování firem motivovaného snahou o minimalizaci nákladů. Naproti tomu hlavním lokalizačním motivem firem je podle Löschova modelu snaha o maximalizaci zisku. Lösch rozvinul Christallerovu teorii tím, že opustil některé její zjednodušující předpoklady (např. opustil předpoklad, že střediska vyššího řádu plní také všechny funkce středisek nižšího řádu, čímž umožnil vysvětlení relativně plynulé diferenciaci měst podle velikosti, zatímco Christallerova teorie předpokládala skokovité velikostní rozrůznění středisek). Lösch dále například uvažoval nejen maloobchod, ale i průmysl a také jiné formy prostorového uspořádání, než jaké představuje systém šestiúhelníků (např. čtverce). Tím se Löschova teorie stala výrazně složitější.

Ve srovnání s předchozími teoriemi je hlavním přínosem teorie centrálních míst snaha o vysvětlení geografické organizace společnosti jako celku, včetně pokusu o definici celého souboru charakteristik systému středisek a regionů. Hlavním nedostatkem této teorie je čistě geometrický přístup, předpokládající, že se sídelní systém nachází na homogenní rovině (Christaller byl inspirován podmínkami v jižním Německu), dále ahistorické, a tedy statické pojetí celé teorie, a to i přesto, že Christaller (1933/1966) věnoval dynamice sídelního systému samostatnou kapitolu. Celá teorie pracuje s tak velkou mírou abstrakce a idealizace skutečnosti, že její závěry odpovídají realitě jen ve velmi hrubých rysech.

Na práce Webera a Löschova navázal zakladatel tzv. regionální vědy (*regional science*) Walter Isard, který se snažil propojit ekonomii, geografii a prostorové plánování (např. Isard 1960). Isard se pokusil transformovat tehdy převážně deskriptivní regionální ekonomii v exaktní a teoreticky vyspělou vědu. Isardem založená škola se proto hojně věnovala modelování (např. aplikace gravitačního modelu, analýzy vstup–výstup a také budování lokalizačních modelů podle teorie centrálních míst). Isardovy práce ovlivnily významnou skupinu jedné generace geografů, zejména stoupců tzv. kvantitativní revoluce. I přes silnou kritiku za používání zjednodušujících neoklasických přístupů a omezení výzkumů na studium čistě prostorových aspektů a zanedbání otázek institucionálních, behaviorálních apod. došlo v 90. letech 20. století k výraznému znovuoživení zájmu o regionální vědu v Isardově pojetí ve formě tzv. nové ekonomické geografie (viz dále).

Do moderní geografie pronikly lokalizační teorie až v 60. letech 20. století, ale poměrně brzy byly ze zásadních důvodů kritizovány. Lokalizační teorie a analýzy byly neúspěšné především pro četná nerealistická zjednodušení reality, která jsou typická pro neoklasické přístupy obecně (v nejstarších pracích šlo o minimalizaci dopravních nákladů, později o maximalizaci zisku, přičemž za jediný diferenciací faktor byla považována vzdálenost). Podstatu problému dobře vystihla Erica Schoenberger (1989), která tvrdí, že lokalizaci firem je nutno chápat jen jako jednu složku podnikatelské strategie firem, takže je nepravděpodobné, že se podaří vytvořit teorii, jež by prostorovou strategii firem plně vysvětlila. Lokalizační teorie byly kromě své jednostrannosti oprávněně kritizovány také pro svou ahistoričnost, hrubé „amorfní“



pojetí prostoru, redukci některých sociálních problémů na prostorové apod.

V 70. letech nabyl rozpor mezi dynamickou realitou a nerealisticky zjednodušujícími předpoklady lokalizačních teorií kritického rozměru (viz článek D. Massey 1979a), což vyústilo v obrat v zaměření výzkumů. Místo pozornosti věnované velmi úzce a abstraktně pojímaným firmám (tj. firma jako aktér maximalizující svůj užitek v jen mechanicky diferencovaném prostředí) se sociální vědy začaly zabývat teoretickými otázkami vývoje a zaostávání. Lokalizační teorie v klasickém pojetí jsou proto v současnosti do značné míry opuštěny, přičemž nejvýznamnější výjimku představuje škola nové ekonomické geografie (viz kap. 2.1.5). I přesto lokalizační teorie představují důležitý stupeň ve vývoji pojetí regionálního růstu a ve vývoji regionálního výzkumu. Za nejpodstatnější přínos teorií lokalizace můžeme zřejmě označit systematické studium aglomeračních efektů, které tvoří – v různých obměnách – podstatnou součást teorií regionálního rozvoje až do současnosti.

Přestože lokalizační teorie jsou již v současnosti do značné míry opuštěny, s konceptem lokalizačních faktorů se v oblasti regionálního výzkumu pracuje dodnes, a to zejména v souvislosti se zahraničními investicemi a výběrem lokalit pro nové závody, případně u lokalizací hypermarketů, logistických center apod. Je však nutné mít na paměti, že určitý soulad mezi lokalizačními teoriemi a skutečným rozhodováním o lokalizaci podniků platí jen rámcově a v převážné většině případů vlastně jen pro relativně omezenou skupinu tzv. mezinárodních mobilních investic (tj. investic, u kterých je lokalizace do značné míry libovolná a u nichž investoři stále častěji vyjednávají s celou řadou národních vlád ve snaze získat co nejštědřejší investiční pobídky), a to navíc pouze u zcela nových investic, a nikoliv u reinvestic v téže zemi. Mezinárodní mobilní investice tak představují de facto jedinou významnou skupinu investic, kde alespoň do určité míry platí neoklasické předpoklady o lokalizačních faktorech. Na druhou stranu však samotná existence investičních pobídek dokládá, že lokalizační faktory nejsou ničím pevně daným. Právě naopak: u tohoto typu investic hrají dotace na vytvořená pracovní místa, daňové úlevy a další zvýhodnění rozhodující roli při výběru lokalit pro investování a jasně tak dokládají proměnlivost lokalizačních faktorů a ošidnost všeobecných modelů prostorové organizace.

Za hlavní lokalizační faktory, které ovlivňují lokalizační rozhodování nadnárodních firem, jsou v současnosti považovány na národní úrovni zejména makroekonomická a politická stabilita, úroveň cenové hladiny a tržní potenciál, na regionální úrovni pak dostatek pracovních sil s odpovídající kvalifikací a know-how, dostatek a výhodná cena pozemků, kvalita infrastruktury, blízkost vědeckovýzkumné základny, kvalita životního prostředí v nejšířím slova smyslu, dopravní spojení, průmyslová tradice apod. Význam těchto faktorů se liší především podle hlavního motivu, který vede investora k rozhodnutí o investici do zahraničí.

Prvním základním motivem bývá snaha o minimalizaci nákladů, druhým úsilí o proniknutí na nový trh, třetím pak získání specifického know-how. V prvním případě mají rozhodující význam především ceny vstupů (cena pracovních sil, energie, pozemků, pojištění apod.) v hostitelské ekonomice. Poněkud jiným motivem pro

zahraniční investice, zejména do méně vyspělých států, mohou být mírnější předpisy týkající se bezpečnosti práce, ochrany životního prostředí, větší „flexibilita“ trhu práce apod., ale také v tomto případě lze hovořit o motivu souvisejícím s minimalizací nákladů. Druhým základním motivem pro zahraniční investice je proniknutí na trh se zajímavým tržním potenciálem. Podle těchto základních motivů se liší i lokalizační strategie zahraničních investorů. V prvním případě, kdy je investice motivována především snahou o úsporu nákladů, se jedná zpravidla o investici do výroby a investice pak často směřuje mimo metropolitní regiony, tedy do regionů méně vyspělých, kde je nejnižší cenová hladina. Ve druhém případě, kdy je investor motivován především snahou o proniknutí na nový trh, se často, i když ne výlučně jedná o investici do sektoru služeb (např. finanční sektor, realitní kanceláře, poradenské firmy) a v tomto případě je dáována přednost metropolitním regionům, které mají v daném státě nejvyšší tržní potenciál (Dunning 1994). Empirické potvrzení této strategie zahraničních investorů v případě České republiky dokládá například Blažek (1999b). Konečně v případě třetího základního motivu pro zahraniční investice, tj. snahy o získání jedinečného know-how rozhoduje kvalifikace pracovní síly a často i image regionu.

Tab. 2: Hlavní motivy a lokalizační strategie zahraničních investic

<b>Dominantní motiv investora</b>	<b>Sektor ekonomiky</b>	<b>Typ vyhledávaných regionů</b>
nízké ceny	zpravidla sektor výroby (sekundér)	obvykle méně vyspělé regiony (např. periferní) daného státu
získání trhu	zpravidla sektor služeb (terciér)	obvykle metropolitní regiony daného státu
získání jedinečného know-how	sektor výroby nebo sektor služeb (IT, fintech apod.)	obvykle vysoce vyspělé regiony

### 2.1.2 JEDNOSEKTOROVÝ MODEL

Jednosektorový model představuje první a nejjednodušší pokus neoklasické teorie o vysvětlení regionálního hospodářského růstu deduktivním způsobem. Model je tedy odvozen z obecných předpokladů neoklasické teorie. Na základě statistických hodnocení je pak odvozena závislost mezi klíčovými proměnnými. Ta je vždy pravděpodobnostního charakteru, ale poněvadž neoklasická teorie předpokládá uzavřený systém a stabilní vztahy mezi proměnnými, považuje vysokou míru korelace mezi proměnnými za příčinnou vazbu mezi jevy. Takto zjištěné příčinné závislosti se neoklasická teorie následně pokouší transformovat do matematického modelu, který exaktním způsobem popisuje a „vysvětluje“ sledované jevy.

Neoklasická teorie rozlišuje dvě hlavní složky regionálního růstu: krátkodobý růst, založený na přirozené tendenci k vyrovnávání rozdílů mezi regiony (zejména pohybem

kapitálu a migrací), a dlouhodobý růst, závislý na růstu kapitálu, populačním růstu a technickém pokroku (proto jsou tyto modely také nazývány nabídkově omezené – Armstrong, Taylor, 1993). Jádrem neoklasických modelů růstu je Cobbova-Douglasova produkční funkce:  $Q = f(K, L) \cdot t$ . Z této funkce vyplývá, že objem produkce (Q) závisí na funkci (f), vyjadřující vztah mezi objemem disponibilního kapitálu (K) a pracovní síly (L), a na technickém pokroku (t), který je považován za exogenní (Armstrong, Taylor 1993).

Z jednosektorového modelu vyplývají tři základní příčiny meziregionálních rozdílů v objemu produkce: jsou to rozdílná tempa růstu kapitálu, pracovních sil a technického pokroku. Další možností je jiná funkce f, tedy jiný vztah mezi přírůstkem produkce způsobeným změnou o jednotku kapitálu a o jednotku pracovních sil. Jednosektorový model předpokládá, že meziregionální mobilita produkčních faktorů bude směřovat do oblastí s nejvyšším výnosem (nejvyšší mzdy v případě mobility pracovních sil a nejvyšší výnosy z kapitálu v případě mobility investic). Z těchto předpokladů vyplývá, že mobilita kapitálu a pracovních sil bude protisměrná a bude tak přispívat ke snižování rozdílů mezi regiony. Empirická data z USA v období 1919–1957 však tyto závěry nepotvrzují. Nicméně analýza tempa růstu za období 100 let ukázala významnou negativní korelaci mezi tempem růstu příjmů a jejich výchozím stavem (Borts a Stein 1964). Jinými slovy, ve státech USA s nejnižším výchozím stavem příjmů rostly příjmy v období 1880–1958 nejrychleji. Tyto výsledky naznačují, že za určitých okolností a zpravidla v dlouhodobém časovém horizontu mohou trendy regionálního rozvoje odpovídat predikcím jednoduchého jednosektorového neoklasického modelu, respektive obecným předpokladům neoklasické teorie.<sup>10</sup>

### 2.1.3 DVOUSEKTOROVÝ MODEL

Základním rozdílem mezi jednosektorovým a dvousektorovým modelem je uvažování existence více sektorů v rámci regionů a možnosti obchodu mezi regiony za účelem získání komparativních výhod (Armstrong, Taylor 1993). Dvousektorový model opouští silně zjednodušující předpoklad o homogenitě ekonomiky regionů, tj. že ekonomickou základnu regionu tvoří jediné odvětví (sektor). Dvousektorový model vychází z existence dvou sektorů s rozdílnou produktivitou. Růst objemu produkce regionu pak může být způsoben přesunem produkčních faktorů do sektoru s vyšší produktivitou. Tento model umožňuje nejen analyzovat závislost regionu na exportním sektoru, ale i zkoumat důsledky přesunu výrobních faktorů mezi sektory v rámci regionů pro růst produkce a rovněž důsledky rozdílného růstu exportního sektoru v jednotlivých regionech. Přesun výrobních faktorů mezi výrobními sektory v rámci regionu a možnost exportu jsou považovány za čtvrtý a pátý faktor regionálního růstu

---

<sup>10</sup> Otázkou však zůstává, zda bylo tohoto posunu směrem ke konvergenci mezi regiony dosaženo díky platnosti neoklasických předpokladů o mobilitě pracovní síly a kapitálu, anebo ze zcela jiných důvodů (např. proto, že v některých státech severoamerické unie, které byly koncem 19. století relativně chudé, došlo za posledních sto let k nálezům významných zdrojů nerostných surovin nebo že upadla tradičně významná odvětví zpracování bavlny, ocelářství apod.).

(Armstrong, Taylor 1993).

Dvousektorový model předpokládá nivelizační mechanismus, který je možno shrnout následovně (blíže viz Armstrong, Taylor 1993): V případě zvýšení poptávky po zboží produkovaném exportním sektorem dojde ke zvýšení jeho ceny a tím i zisku, což způsobí zvýšení mezní (marginální) produktivity kapitálu i pracovních sil. Tím dojde k přílivu dalšího kapitálu do tohoto sektoru z jiných sektorů i z ostatních regionů, dokud nedojde k vyrovnání mezní produktivity kapitálu. Zvýšený příliv kapitálu povede ke zvýšení poptávky po pracovní síle, neboť došlo ke zvýšení její mezní produktivity jednak zvýšením ceny exportovaného zboží, jednak přílivem kapitálu (došlo ke změně relace mezi objemem kapitálu a pracovních sil). Zvýšená poptávka po pracovních silách zvýší jejich cenu a ta povede k přesunu pracovních sil z druhého sektoru, což bude působit tak dlouho, dokud se mzdy mezi oběma sektory opět nevyrovnají. Tento závěr je založen na předpokladu existence menších bariér pro meziodvětvovou mobilitu pracovních sil, než jaké existují pro mobilitu meziregionální. Nového bodu rovnováhy je dosaženo na úrovni vyšších než původních mezd v obou sektorech. Po vyrovnání mzdových rozdílů v regionu tedy existuje rozdíl ve mzdách v tomto regionu a v regionech ostatních, což představuje podnět pro migranty z regionů s nižšími mzdami. Tento podnět působí rovněž dočasně, než dojde k vyrovnání mzdových hladin mezi regiony migrací pracovních sil do regionu s vyšší úrovní mezd. Migrace přitom probíhá jen do té doby, než dojde k dosažení nového bodu rovnováhy.

Mobilita pracovních sil i kapitálu tedy může probíhat souhlasným směrem, než dojde k dosažení nového stavu rovnováhy, což je zásadní rozdíl mezi jednosektorovým a dvousektorovým modelem. Druhý základní rozdíl mezi oběma modely spočívá v tom, že různé regiony mohou mít různě specializované exportní sektory, což může vést ke zvýšení meziregionálních rozdílů v tempech růstu díky rozdílům v technickém pokroku v různých odvětvích (Armstrong, Taylor 1993).

I dvousektorový model však pracuje s nerealistickým předpokladem dokonalé informovanosti aktérů v ekonomice i s neexistující dokonalou geografickou mobilitou výrobních faktorů, stejně jako s dokonalou pružností cen. Dalším nerealistickým předpokladem je úvaha o snadných přesunech pracovních sil z jednoho sektoru do druhého, když je obecně známou skutečností, jaké potíže v mnoha regionech působí rekvalifikace pracovníků například z ocelářství na volná místa v odvětví lehkého průmyslu. Neoklasické přístupy také předpokládají klesající výnosy z rozsahu a zpravidla neuvažují vnitřní ani vnější úspory. V neoklasických modelech jsou zanedbány rovněž institucionální faktory regionálního rozvoje. Za neefektivnější způsob alokace zdrojů je podle neoklasických přístupů považováno působení tržních sil. Z toho lze odvodit, že by státní zásahy měly být minimální, protože nevedou k optimálnímu řešení.

Postupem času, pod tlakem velkých rozdílů mezi teorií a skutečnými výsledky působení tržních sil, dospěli neoklasičtí ekonomové k závěru, že tendence k tržní rovnováze je ve skutečnosti jen velmi slabá a z hlediska každodenní reality vlastně málo významná. Tato „tržní porucha“ či nedostatek tržního mechanismu byly následně

připisovány nižší mobilitě pracovníků než kapitálu (Armstrong, Taylor 1993). Z těchto předpokladů pak plynou i doporučení, která pro koncepci regionální politiky navrhovali stoupenci neoklasické teorie růstu. Vláda může podle jejich názoru napomoci nastolení rovnováhy například finanční podporou migrantům z regionů s vysokou nezaměstnaností (tzv. *pull* faktor) nebo výrazným snížením mezd v těchto regionech (tzv. *push* faktor), které je ovšem v praxi obtížně realizovatelné. Využitelnost neoklasických modelů pro formulaci konkrétních vládních politik na podporu zaostávajících regionů je proto v praxi dosti omezená.

Přes množství nepravdivých nebo skutečnost silně zjednodušujících předpokladů neoklasické teorie (neuvážování úspor z rozsahu, pokládání produkčních faktorů za homogenní, neexistence exportu a importu apod.) někteří autoři v 60. letech dokazovali, že základní idea neoklasické teorie (vyrovnávání rozdílů mezi regiony a samovolné dosahování rovnovážného stavu) je správná. Například J. G. Williamson (1965) analyzoval vývoj regionálních rozdílů v příjmech ve 24 zemích světa za období 30 let. Výsledky jeho práce ukázaly, že se rozdíly mezi regiony v období ekonomického rozvoje nejprve zvětšují, ale po dosažení určitého maxima se rozdíly uvnitř vyspělých zemí začnou snižovat. Tento jev Williamson vysvětloval přechodem ekonomiky ze stadia polarizovaného vývoje do etapy, kdy se ekonomický rozvoj šíří po celé zemi. Nicméně vývoj v 70. a 80. letech 20. století tyto závěry nepotvrdil. Neoklasické modely mohou být tedy zajímavé spíše z hlediska dlouhodobého vývoje, avšak pouze za předpokladu, že ve svých výzkumech zohlední i takové skutečnosti, jako jsou strukturální změny v ekonomice, bez nichž nelze uspokojivě vysvětlovat příčiny zvětšování nebo zmenšování regionálních rozdílů.

Tab. 3: Neoklasické modely regionálního růstu

Autor/ autoři	Název teorie	Jádro teorie	Základní tendence regionálního vývoje	Příčina meziregio-nál- ních rozdílů	Hlavní mechanismy způsobující konvergenci/ divergenci	Hlavní aktéři
------------------	-----------------	--------------	--	---	---	---------------

G. H. Borts, J. L. Stein, 1964	neoklasické jednosek-torové a dvousek-torové modely růstu	růst závisí dlouhodobě na množství kapitálu a pracovní síly a na technickém pokroku, krátkodobě pak tempo růstu závisí na vzdálenosti od stavu rovnováhy	konvergence	rozdílná vybavenost regionů výrobními faktory	klesající výnosy kapitálu i práce, mobilita pracovních sil a kapitálu, kongesce a vysoké náklady v centrálních regionech	racionálně jednající jednotlivci (homo economicus) a kapitál
--------------------------------	---	--	-------------	---	--	--

Zdroj: upraveno podle Blažek 1999a

### 2.1.4 RŮSTOVÉ ÚČETNICTVÍ

S poválečným rozvojem statistických metod a metod národního účetnictví (zejména zavedení standardního měření HDP a HNP) dochází k nebyvalému rozvoji ekonometrických metod, které se využívají v nově se rozvíjejícím oboru „růstového účetnictví“ (*growth accounting*). Většina doporučení hospodářské politiky pro dosažení ekonomického růstu, která předcházela metodám růstového účetnictví, se omezovala na změny ve fiskální a monetární politice státu tak, aby došlo k podpoře akumulace kapitálu. Podle propočtů růstového účetnictví by však taková opatření nemohla zajistit růst, jehož bylo dosahováno během 50. a 60. let

20. století. Výsledkem velkého množství empirických studií založených na metodách růstového účetnictví bylo podstatné zjištění, že pro vysvětlení rozdílných měr růstu nejsou dostatečné tradiční výrobní faktory a jejich změny (faktory jako práce, kapitálové investice, půda), ale především rozdílná produktivita práce. Podle zjištění ekonometrů byly rozdíly v produktivitě práce „zodpovědné“ až za 4/5 rozdílů mezi vstupy (investicemi) a výstupy (celkovou produkcí) jednotlivých ekonomik.

Až ve druhé polovině 50. let 20. století se podařilo, zejména díky pracím Roberta Sollowa, začlenit tento jev do exaktních matematických modelů. Sollow ve svých pracích předpokládal, že ekonomika se vyvíjí od jednoho ekvilibria k druhému a příčinou změn je technický pokrok, který zvyšuje produktivitu výrobních faktorů. Jím popsany nový faktor či „parametr“ byl pojmenován „technologie“ (Sollow 1956, 1957) a byla mu přisouzena „odpovědnost“ za zjištěné rozdíly. Postupem času docházelo k celé řadě pokusů o specifikaci tohoto vágně definovaného, ale klíčového „zbytkového“ faktoru (Denison 1968, Kendrick 1973), pro který byly uplatňovány různé názvy, například vědomostní kapitál, lidský kapitál, investice do výzkumu – pro přehled těchto otázek viz Nelson (1998).

Žádný z těchto „kvalitativních“ faktorů růstu však nebyl (a snad ani nemohl být) přesvědčivě určen za klíčový. Především se však v rámci mechanisticky založeného

pojetí ekvilibria nepodařilo objasnit, jakým způsobem k technologické změně a pokroku dochází a proč vůbec přetrvávají technologické rozdíly mezi státy a regiony, když – podle neoklasického modelu – by měly být technologie exogenním faktorem a (alespoň dlouhodobě) by mělo docházet k vyrovnání regionálních rozdílů. Modely růstového účetnictví přitom popírají nelineární charakter technologické změny a opomíjejí skutečnost, že technologická inovace nemusí znamenat jen tržní nerovnováhu a dočasné vychýlení existující poptávky či nabídky po zboží. V řadě případů totiž může inovace znamenat vznik zcela nového trhu a vytvoření poptávky tam, kde dosud žádná poptávka neexistovala (např. s masovou výrobou osobních počítačů došlo k vytvoření trhu pro řadu softwarových produktů, z nichž mohou plynout obrovské tržby). Obdobně tyto teorie neuvážují ani roli učení a jeho vliv na změnu tržního prostředí (Dosi et al. 1992).

Zásadní problém, který provází prakticky všechny práce, jež se pokoušejí ekonometrickým modelováním objasnit rozdíly v dosahovaných mírách růstu, se týká jejich metodologické nedostatečnosti. Za prvé, tyto studie sice zjišťují závislost mezi proměnnými, ale nevysvětlují tím příčinnou souvislost mezi nimi. Není tudíž zřejmé, zda zjištění vysoké míry korelace mezi vybranými faktory (např. mezi mírou růstu a podílem vysokoškoláků) má být považováno za náhodné, či příčinné. Za druhé, modely růstového účetnictví se potýkají s problémem statistického hodnocení jevů, které lze popsat statistickým ukazatelem jen za cenu značného zjednodušení a často i věcného zkreslení (Dosi et al. 1992). Například lze jen obtížně určit, jak nejlépe hodnotit technologickou vyspělost státu či regionu nebo jak hodnotit „vědomostní kapitál“. Pokud už takový ukazatel sestojíme a zjistíme významnou korelaci s mírou růstu, vzniká následně problém s jeho interpretací, poněvadž ani velmi silná závislost růstu na technologické vyspělosti či vzdělanosti ještě nevysvětluje příčinu toho, proč například stát či region s podobnými parametry a se srovnatelným stupněm hospodářské vyspělosti nedosáhl analogických výsledků.

V řadě podob se ekonometrické metody růstového účetnictví užívají dodnes. Jejich výsledky jsou však často neadekvátní obrovskému úsilí vynaloženému na sběr a zpracování dat, nemluvě o problémech srovnatelnosti dat za jednotlivé státy či regiony. Jak podotýkají evolučně založení ekonomové, kteří se zabývají technologickými změnami a růstem z historického pohledu (např. Dosi et al. 1992, Foray a Freeman 1993, Nelson 1998), od růstového účetnictví není možné očekávat zásadní vědecký přínos, dokud tento přístup nevytvoří teorii schopnou objasnit, jak firmy využívají technologie a dále je zdokonalují. A to nelze očekávat, dokud se teorie růstového účetnictví nevyváže ze statických metodologických předpokladů neoklasické teorie. I přesto však nelze těmto neoklasicky inspirovaným empirickým studiím upřít pozitivní roli při směřování dalšího ekonomického výzkumu. Jedná se zejména o to, že v důsledku rozvoje „účetnických“ metod od 70. let 20. století začala být role technologií a technologických změn považována za nedílnou část snah o vysvětlení rozdílů v tempu hospodářského růstu regionů.

### 2.1.5 NOVÁ EKONOMICKÁ GEOGRAFIE (P. KRUGMAN, M. FUJITA, A. VENABLES) A NOVÁ TEORIE (ENDOGENNÍHO) RŮSTU (P. ROMER, B. ARTHUR)

Od počátku 90. let minulého století se dostal do popředí zájmu ekonomů i některých geografů teoretický směr nazvaný svými autory poněkud nadneseně nová ekonomická geografie (Krugman 1991a, 1994, 1995, Fujita, Krugman 2004, Ottaviano a Thisse 2005). Z důvodu nemalého časového odstupu od doby etablování tohoto směru se již v současnosti místo názvu „nová ekonomická geografie“ často používá označení „geografická ekonomie“ (geographical economics), viz např. Brakman et al. (2009)<sup>11</sup>. Nová ekonomická geografie vychází z metodologických předpokladů neoklasické ekonomické školy a jedná se víceméně o pokračování v neoklasické tradici modelování lokalizačních faktorů. Rozdíl spočívá v tom, že tito autoři jsou si vědomi nereálnosti některých předpokladů neoklasické teorie, a proto opustili neoklasický postulát o klesajících výnosech a dokonalé konkurenci a nahradili jej konceptem vnějších úspor, nedokonalou konkurencí, případně přímo monopolistickou konkurencí a rostoucími výnosy. Jejich modely se tím oproti původním neoklasickým modelům stávají poněkud realističtějšími a především umožňují modelovat, za jakých podmínek dochází ke koncentraci obyvatel a ekonomických aktivit v prostoru, čímž se ekonomie hlavního proudu dříve prakticky nezabývala. Teorie a modely nové ekonomické geografie (NEG) tak nabízejí formalizované matematické modely spolupůsobení externích úspor, aglomeračních výhod a rostoucích výnosů v duchu lokalizačních teorií. V mnoha ohledech příhodnější název pro tuto skupinu teorií by proto byl název nová prostorová ekonomie (ve smyslu *regional science* Waltera Isarda – viz Martin 1999 nebo Fujita a Krugman 2004), případně nová lokalizační teorie.

Vzhledem k explicitnímu zdůrazňování protagonistů NEG, že hlavním cílem jejich úsilí je vysvětlování lokalizace ekonomických aktivit i obyvatel v prostoru, je přímá návaznost tohoto směru na lokalizační teorie zcela zřejmá. Např. Ottaviano a Thisse (2005), shrnují základní principy lokalizačních teorií do těchto pěti bodů: (1) prostorová struktura ekonomiky je výsledkem interakcí mezi rostoucími výnosy a různými typy nákladů na mobilitu, (2) cenová konkurence, vysoké dopravní náklady a potřeba půdy působí ve směru disperze výroby i spotřeby, (3) firmy mají tendenci soustřeďovat se v metropolitních oblastech v případě, že prodávají diferenciované výrobky a dopravní náklady jsou nízké, (4) města nabízejí široké spektrum zboží a specializované pracovní trhy, což je činí atraktivními pro spotřebitele i pracovní sílu, (5) aglomerace jsou výsledkem kumulativních procesů jak na straně poptávky, tak i na straně nabídky (Ottaviano a Thisse 2005). Tyto základní principy lokalizačních teorií jsou také východiskem pro modelování v rámci školy nové ekonomické geografie. Návaznost NEG na lokalizační teorie výslovně potvrzují i oba hlavní představitelé NEG, viz např. Fujita, Krugman (2004).

Hlavní výzkumné cíle nové ekonomické geografie shrnuli Bresschi a Lissoni (2001)

---

<sup>11</sup> Z důvodu jednoduchosti však budeme v textu nadále používat pojem nová ekonomická geografie.



do tří bodů: zjištění rozsahu, v jakém různé tržní struktury (dokonalá versus monopolistická konkurence) a technologické podmínky (vedoucí buď ke klesajícím, nebo k rostoucím výnosům z rozsahu) působí jako aglomerační mechanismy; zjištění, jaký typ externalit (tj. finanční či technologické) více přispívá k aglomeraci; vytváření ekonomických modelů v pojetí hlavního ekonomického proudu, které by formalizovaly nejasné a vágní teoretické koncepty používané v ostatních sociálních vědách. Stručně řečeno, základním cílem NEG je tedy vysvětlit, proč dochází ke koncentraci obyvatel a ekonomických aktivit do měst, průmyslových pásů a výrobních okrsků (P. Sunley 2001). Ottaviano a Thisse (2005) však zdůrazňují, že škole NEG nejde o vysvětlení celkového rozmístění ekonomiky, ale jen o pochopení prostorové organizace tzv. druhého prostředí, tj. prostředí vytvořeného člověkem v jeho reakci na tzv. první prostředí (rozdílné klima, vybavenost výrobními zdroji, rozdíly v dostupnosti apod.).

Autoři této teorie usilují o překonání problémů, se kterými se neúspěšně potýkali jejich předchůdci zabývající se vysvětlováním prostorové organizace ekonomických aktivit tím, že se pokoušejí zohlednit mimo jiné i mechanismus pozitivní zpětné vazby (založené na existenci vnějších i vnitřních úspor) pro hospodářský růst. Zpětná vazba je v jejich podání popsána konceptem rostoucích výnosů z rozsahu, které považují za nejvýznamnější kumulativní mechanismus. Ten lze zjednodušeně popsat následovně. Rostoucí výnosy vedou ke koncentraci výroby, tím dochází k dalšímu nárůstu externích úspor, k růstu inovačního potenciálu apod. Podle Krugmanovy teorie jsou tedy při utváření výrobní a obchodní specializace států a regionů rostoucí výnosy a nedokonalá konkurence důležitější než klesající výnosy, komparativní výhoda a dokonalá konkurence (což předpokládala neoklasická teorie). Odtud také název knihy *Geography and Trade*, neboť Krugman (1991a) se v ní věnuje především rozdílným úspěchům jednotlivých států v zahraničním obchodě. Na základě empirických srovnání pak Krugman (1991a, podobně např. Porter 1990) konstatuje, že některé státy mají dlouhodobě silné postavení v určitých výrobních a exportních odvětvích. Existenci těchto dlouhodobých specializací pak vysvětluje jako výsledek aglomeračních procesů/výhod. Konkrétně přitom hovoří o třech zásadních typech aglomeračních výhod, definovaných Alfredem Marshalllem:

(1) koncentrace kvalifikované a specializované pracovní síly, (2) vzájemná provázanost místních podniků mj. formou dodavatelských vztahů a (3) šíření informací a znalostí. Přitom NEG pracuje především s druhým typem aglomeračních výhod, který je podle samotného Krugmana „zřejmě méně významný v praxi, zato snáze formalizovatelný než ostatní“ (Fujita a Krugman 2004, s. 153).

Podobně jako v tradičních lokalizačních modelech i u Krugmana (1991a) hrají značnou roli v utváření specializovaných průmyslových oblastí (států i regionů) dopravní náklady a náklady na pracovní sílu a její dostupnost. Výsledkem je pak prostorová „samoorganizace“, která je podle Krugmana nebo také Arthura výrazem „směřování od nahodilého růstu k řádu“ (Martin 1999, s. 69).

Koncentrační (případně dekoncentrační) tendence v územní organizaci oba autoři považují za zákonité a za logický výsledek kombinované snahy mnoha jednotlivců o maximalizaci užitku a zisku. Dané prostorové uspořádání považují za nejeфекtivnější,

neboť se do něj promítají snahy mnoha aktérů o maximalizaci užitku, i když připouštějí, že v první fázi koncentrace a specializace závisí na nahodilých vlivech, daných mj. i historickými okolnostmi.

Jedním z klasických a velmi citovaných článků P. Krugmana je článek *Increasing Returns and Economic Geography* (Krugman 1991b). Krugman v něm zdůrazňuje, že je s podivem, jak málo se ekonomové věnují problematice ekonomické geografie, kterou chápe jako výraznou tendenci ekonomických aktivit koncentrovat se v prostoru. Cílem Krugmanova článku je proto tuto mezeru zaplnit a navrhnout standardní ekonomický model, který by tendenci ekonomických aktivit ke koncentraci do některých lokalit vysvětlil. V článku Krugman odkazuje na významné práce geografů, kteří se touto otázkou zabývali a podchytili řadu klíčových faktorů, nicméně se je podle něj nepokusili modelovat. Krugman dále odkazuje na Alfreda Marshalla, který je autorem tradiční triády vnějších úspor dosahovaných vzájemnou blízkostí ekonomických aktivit (viz výše).

Zatímco Marshall se pomocí těchto tří faktorů snažil vysvětlit příčiny specializace regionu na určité odvětví, Krugman se snaží odpovědět na otázku, jaká je příčina koncentrace průmyslu do několika hlavních center v daném státě. Za základ Krugman považuje následující tři faktory: (1) rostoucí výnosy z rozsahu (čím jsou vyšší, tím větší je tendence ke vzniku polarity jádro – periferie), (2) dopravní náklady (čím jsou nižší, tím větší je tendence ke vzniku polarity jádro–periferie), (3) význam průmyslu v dané ekonomice (čím je vyšší, tím větší je tendence ke vzniku polarity jádro–periferie). Konkrétně Krugman uvádí, že rostoucí výnosy na úrovni závodů vedou ke geografické koncentraci výroby daného zboží a dopravní náklady vedou k lokalizaci závodů blízko velkých trhů (jak z hlediska odběratelů, tak i dodavatelů) (viz Krugman, 2010).

Na základě těchto tří faktorů Krugman konstruuje svůj „jednoduchý, ale rigorózní“ model (Krugman 1991b, s. 486), který koncentraci průmyslu modeluje, a to na základě peněžních externalit. Naopak, Krugman v tomto modelu výslovně odhlíží od faktorů, jako jsou technologické externality, které považuje za obtížně podchytitelné: „jak daleko technologické externality působí?“ (Krugman 1991b, s. 485).

Na skutečnost, že rostoucí úspory z rozsahu působí ve směru koncentrace výroby, ale vysoké dopravní náklady naopak směrem k disperzi výroby a oba tyto faktory tedy zvyšují význam optimální lokalizace, nicméně podle Ottaviana a Thisseho (2005) upozornil již A. Lösch (1940).

Krugmanův model je založen na četných zjednodušujících předpokladech, například, že v dané zemi existuje jen zemědělství vázané na půdu, které nevykazuje úspory z rozsahu, a průmysl, který se naopak úsporami z rozsahu vyznačuje a který na půdu vázán není, a může být proto umístěn kdekoli. Za hlavní silnou stránku svého modelu Krugman považuje skutečnost, že i když „nepracuje s těžko uchopitelnými faktory, jako jsou např. technologické externality, model ukazuje význam vnějších úspor“ (Krugman 1991b, s. 497).

Možným klíčem k posouzení Krugmanova přínosu ve sféře NEG (spoluzaložení školy

NEG bylo jedním ze tří důvodů, pro které mu byla v r. 2008 udělena Švédskou centrální bankou cena na památku Alfreda Nobela) je zasazení jím identifikovaných klíčových faktorů vedoucích ke koncentraci ekonomických aktivit tím, že zvyšují konkurenceschopnost firem a zlepšují fungování trhů, do kontextu faktorů konkurenceschopnosti identifikovaných jinými autory a školami.

Porovnejme proto klíčové faktory konkurenceschopnosti z pohledu alespoň některých významných ekonomů a geografů:

P. Krugman: (1) dopravní náklady, (2) úspory z rozsahu, (3) mobilita výrobních faktorů, resp. velikost trhu (Krugman 2010).

A. Marshall: (1) sdílení pracovního trhu, (2) existence specializovaných dodavatelů a infrastruktury, (3) šíření znalostí a informací (Marshall 1890/1920).

M. Porter: (1) intenzita konkurence a typ strategie firem, (2) existence podpůrných oborů, (3) náročnost trhu, (4) kvalita výrobních faktorů (Porter 1990).

H. Etzkowitz (triple helix): charakter spolupráce mezi vládou, výzkumnými institucemi a soukromým sektorem a kvalita vnitřní ekologie uvnitř těchto tří „šroubovic“ (Etzkowitz 2002).

P. Cooke (regionální inovační systémy): (1) schopnost tvorby inovací, (2) schopnost vychovávat a získávat talenty, (3) podnikatelský duch (Cooke et al. 2006).

R. Florida: (1) technologie, (2) talent, (3) tolerance („3T“) (Florida 1995).

P. Larédo: (1) kvalita institucí a schopností místní vlády, (2) ekonomické faktory (infrastruktura, odvětvová struktura), (3) kvalita znalostní základny regionu, (4) konektivita (vzorce spolupráce, existence zprostředkovatelských subjektů, mobilita pracovních sil, počet spin-offs) (Larédo 2006).

Zasadíme-li faktory, na kterých Krugman založil svůj model, do tohoto kontextu, je zřejmé, že Krugmanovy faktory jsou úzce ekonomické povahy a nekorespondují příliš s faktory identifikovanými ostatními současnými významnými autory. Krugmanovo pojetí je očividně nejbližší tradičnímu pojetí Alfreda Marshalla, nicméně sám Krugman připouští, že z Marshallovy triády pracuje daleko více s prvními dvěma faktory než s faktorem třetím, tj. šířením informací a znalostí (Krugman 2010). Podle ekonoma D. Pinese nicméně Krugmanem modelované faktory relativně dobře popisují situaci, jaká byla ve vyspělých zemích v 19. století, nepůsobí však věrohodně pro vysvětlení vývoje systému osídlení v současnosti (Pines 2001). Pines se dále ptá, jak by např. bylo možno modely NEG vysvětlit suburbanizaci? Tyto skutečnosti připouští i Krugman, který sám uvádí, že model už pro dnešní situaci v rozvinutých zemích není relevantní, protože nepostižitelné, resp. nepodchytilné faktory (*intangible factors*) jsou mnohdy rozhodující, ale poukazuje na to, že model je aplikovatelný na rozvojové země. Krugman dále připouští, že NEG daleko více hovoří o minulosti než o současnosti, natož o budoucnosti (Krugman 2010). V této souvislosti stačí odkázat na skutečnost, že Krugmanovu modelu zcela chybí časová dimenze, čili jeho model např. neumožňuje vysvětlit úpadek (příp. znovuoživení) starých průmyslových regionů (Sunley 2001). Sám Krugman uvádí, že rovnice a diagramy jsou často jen lešením, které pomáhá postavit intelektuální budovu. Když je budova do určité míry postavena, je možné toto lešení

odstranit a ponechat jen běžný jazyk (Krugman 1999, citováno v Sunley 2001). Je třeba nicméně zdůraznit, že sám Krugman uznává, že neobjevil v zásadě nic nového, byl však první, kdo vytvořil standardní model v duchu ekonomie středního proudu (Krugman 1991b), resp. kdo modeloval tendenci ekonomických aktivit ke koncentraci v prostoru v rámci obecného modelu rovnováhy za podmínky nedokonalé konkurence (Ottaviano, Thisse 2005). Podle Krugmanových vlastních slov jeho model ukazuje, že geografická struktura ekonomiky závisí na několika klíčových parametrech, tj. na (1) dopravních nákladech, (2) úsporách z rozsahu, (3) velikosti trhu (Krugman 2010).

Na rozdíl od „čisté“ neoklasické teorie, která předpokládá jediné, optimální a nevyhnutelné uspořádání prostoru, odpovídající rozdělení zdrojů a výrobních faktorů v prostoru, autoři této školy předpokládají existenci několika možných rovnovážných stavů (*multiple equilibria*) (viz např. Krugman 2010). Kterého z několika možných stavů rovnováhy bude nakonec dosaženo, závisí podle jeho názoru na souběhu historických okolností. Podle této interpretace, která se vyznačuje směsí determinismu (extrémní pojetí Myrdalovy kumulativní kauzality – viz dále v kapitole 2.2.5) a fatalismu (nahodilost bez bližšího kauzálního vysvětlení), lze tedy ve vágně definované počáteční fázi lokalizovat aktivitu na několika možných místech. Zvolená lokalita však postupem času posiluje svou dominanci působením aglomeračních sil i dalších externích faktorů, takže počáteční podmínky nakonec rozhodují o tom, kterého z možných stavů rovnováhy bude dosaženo. Krugman (1991b) však za určitých okolností připouští změnu, která přivodí „zlom“ ve vývojové trajektorii. Zároveň však neposkytuje její adekvátní vysvětlení a chápe ji pouze jako přesun z jednoho rovnovážného stavu do druhého.

Teorie této skupiny také používají koncept *path dependence* (teorie závislosti na ušlé cestě), kdy náhodný jev může mít dlouhodobý, kumulativní vliv na organizaci prostoru. Koncept závislosti na ušlé cestě vyvolaný náhodnou událostí v historii považují za hlavní faktor ovlivňující lokalizaci (Breschi, Lissoni 2001).

Podle Krugmana (1991b) však pro analýzu není důležitá vlastní náhoda, ale spíše spuštěný kumulativní mechanismus. Nejznámějším případem, na který byl tento postup aplikován, je proces výrazné koncentrace počítačových firem do „křemíkového údolí“ (Silicon Valley v Kalifornii), iniciované bývalým prorektorem tamní univerzity Frederikem Termanem, na němž se spolupodílela celá řada subjektivních a objektivních faktorů i mechanismů.<sup>13</sup>

Je však třeba zdůraznit, že koncept *path dependence* ve svém původním významu nemá ani zdaleka tak deterministický náboj, jaký mu přisuzují Krugman a Arthur ve své snaze o jeho „regionální aplikaci“. V původní verzi, vybudované zejména historickým ekonomem Paulem Davidem, má pojetí *path dependence* význam spolupůsobení konkrétních společenských a historických událostí, které se promítly do rozhodování a chování jednotlivců. David (1985) na základě detailního historického studia vzniku

---

<sup>13</sup>23 Vynikající analýzu vývoje fenoménu Silicon Valley vypracovali Manuel Castells a Peter Hall (1994). Jejich práci však v žádném případě nelze řadit do směru nové ekonomické geografie.

a rozvoje klávesnice QWERTY (viz rámeček 2) odvozuje několik zevšeobecnění, která zdůrazňují potřebu studovat kauzalitu historických procesů pro správné pochopení dalšího vývoje událostí. Teorie *path dependence* je tak odvozena od teorie QWERTY, popisující mechanismy vedoucí k suboptimálním celospolečenským důsledkům při decentralizovaném výběru technologií, tj. k ustálení určitého způsobu jednání nebo k využívání technologie, které nejsou racionální nebo nejefektivnější, ale vlivem historických událostí a pozitivní zpětné vazby se přesto stávají dominantními. Davidovo pojetí se jen vzdáleně podobá Myrdalovu pojetí kumulativní kauzality a je především manifestem historické ekonomie, která se snaží přivést pozornost hlavního směru ekonomie ke studiu „skutečného světa“, kde zdánlivě triviální souhry okolností mohou mít rozhodující vliv na formování vznikajících institucí, technologií a další socioekonomickou evoluci společnosti. V žádném případě však David nepředpokládá, že by jeho teorie path-dependence představovala deterministické pojetí vývoje geografické organizace.<sup>24</sup>

---

## 2 KONCEPT QWERTY A TECHNOLOGICKÉHO „UZAMČENÍ“ (LOCK-IN)

---

QWERTY klávesnice nemá z dnešního pohledu žádnou logiku, neboť jejím cílem bylo zabránit zasekávání kláves u mechanických psacích strojů tím, že na klávesnici byla písmena umísťována tak, aby vedle sebe neležela písmena tvořící v textu často používané posloupnosti (David, 1985). Podle tohoto autora tento typ klávesnice sice zmenšil problém zasekávání kláves ve srovnání s původní klávesnicí, kde byla písmena umístěna v abecedním pořádku, ale za cenu zpomalení psaní. (U prvních psacích strojů, patentovaných v roce 1867, totiž navíc písař neviděl na text, který psal, takže zaseknutí kláves zjistil až po vytažení papíru ze stroje.) Dnes by bylo možno zkonstruovat „logičtější“ klávesnice, které by umožnily rychlejší psaní. V roce 1932 byla například patentována klávesnice DSK (Dvorak Simplified Keyboard), umožňující psát o 20 až 40 % rychleji. I přes četné další výhody (snažší učení psát na této klávesnici a nižší únava díky lepší ergonomii) se tato klávesnice nikdy masově nerozšířila a nepodařilo se ji vzkřísit ani v době masového zavedení počítačů (David 1985). Dodnes se tak používá klávesnice QWERTY, ačkoli důvody, které vedly k jejímu rozšíření, již dávno pominuly a klávesnice zpomaluje psaní. Klíčové je proto podle Paula Davida (1985) nalezení důvodů, proč se žádná z nových a rychlejších klávesnic neprosadila. David, uvádí, že již v 80. letech 19. století byla vynalezena „ideální“ klávesnice, která ve svém středu měla posloupnost DHIATENSOR, přičemž z těchto 10 písmen je možno složit 70 % slov v angličtině (David 1985). Přesto se od 90. let 19. stol. začala původní klávesnice QWERTY označovat za „universal“ a masově se rozšířila. Prvotní příčinou úspěchu klávesnice QWERTY byl vynález výrobce

---

<sup>24</sup>Podstatné je také to, že sám Paul David se považuje za ekonomu institucionálního, který je značně kritický k rovnovážným modelům v duchu neoklasické teorie, kdežto Krugman, Sala-i-Martin, Barro či Arthur se k neoklasické tradici výslovně hlásí. Jedná se tedy o jeden z četných případů, kdy se práce a výklad jednoho autora v publikacích jeho následovníků proměňuje ve výklad značně odlišný.

psacích strojů s touto klávesnicí (firma Remington), který umožnil psát všemi deseti prsty místo dosavadních čtyř prstů. Zavedením této klávesnice došlo podle Davida k několika jevům, které způsobily je definitivní vítězství. Tyto jevy však byly podmíněny tím, že v daný okamžik představoval typ QWERTY nejrozšířenější typ psacího stroje. Prvním jevem byla skutečnost, že pro psaní s touto klávesnicí bylo nutné absolvovat kurz. Tímto okamžikem také vstoupily do hry další typy aktérů – jednak zájemci o proškolení a jednak firmy specializované na výuku psaní na stroji. Firmy i písaři měli zájem na tom, aby vyučovali, respektive se naučili psaní na klávesnici, která je nejrozšířenější. I poměrně malý počáteční rozdíl v počtu uživatelů různých psacích strojů se tak začal znásobovat. David (1985) tento jev označuje jako „systémové úspory z rozsahu“, tedy úspory dosažené „nepřímou“ kooperací více subjektů, tj. aktivním využíváním téhož nástroje. Klíčové však bylo, že k tomuto uzamčení (lock-in) došlo již v polovině 90. let 19. století. Zatímco cena výroby nového typu psacího stroje klesala, relativně se zvyšovaly náklady na zaškolení písařů. Ostatní výrobci, pokud chtěli zvýšit prodej svých výrobků, museli také nabídnout klávesnici QWERTY, na kterou bylo vyškoleny nejvíce písaři, a to i za cenu opuštění „rychlejších“ klávesnic. Tento mechanismus je tak příkladem pozitivní zpětné vazby, kdy původní efekt je dalším vývojem dále posilován.

Decentralizované rozhodování tak může z celospolečenského hlediska vést k suboptimálnímu řešení, k víceméně náhodnému výběru či „vítězství“ jedné konkrétní technologie nad jinou, přičemž výhody a důsledky zpočátku vypadají jako velmi podobné. Potom však dojde k „uzamčení“ vývoje na určitou vývojovou trajektorii, která je pro jednotlivé tech-nologie specifická. Vzhledem k existenci velkého počtu subjektů používajících danou technologii je již velmi obtížné danou trajektorii opustit a zvolit alternativní, výhodnější technologii (David 1985). Za příklad ze současnosti může sloužit soutěž mezi systémy PC a Macintosh nebo v 80. letech 20. století soutěž videopřehrávačů typů VHS a Betamax.

Teorie nové ekonomické geografie používají koncept *path dependence* ve velmi redukováném pojetí, a to spíše jako popis nahodilých historických událostí, nikoli jako analýzu historického kontextu a procesu společenského vývoje. Aplikace tohoto konceptu na problematiku regionálního rozvoje proto působí mechanisticky a celé Krugmanovo pojetí regionálního rozvoje neposkytuje přesvědčivé vysvětlení procesů, jimiž dochází k regionálním změnám. Tento přístup jako by nevnímal, že skutečný vývoj ekonomiky a společnosti sestává z trvalých a postupných změn, kdy efekt aglomeračních úspor nepochybně hraje roli, ne však roli determinující výsledek. V řadě případů dochází k „uzamčení“ technologií či regionálních ekonomických struktur, ale současně dochází k technologickým krizím a inovacím i strukturálním změnám, které soustavně narušují jakoukoliv tendenci k rovnováze či k vytvoření pravidelné organizace prostoru. Pojetí nové ekonomické geografie se tak zařazuje jednoznačně na stranu neoklasické ekonomické tradice, která odvozuje chápání socioekonomických procesů od fyzikálních modelů rovnováhy, což je přístup, který je již v dnešní socioekonomické geografii překonaný (Martin 1999).

Rezervovaně se zastánci tohoto směru staví i ke snahám o intenzivní snižování regionálních rozdílů ze strany států. Na rozdíl od tradiční neoklasické teorie nepovažují tyto teorie stranu nabídky za bezproblémovou a automaticky se přizpůsobující poptávce. Případné státní intervence ve formě regionální politiky doporučují decentralizovat na regiony a směřovat na stimulaci zvyšování kvality výroby a specializaci na úrovni malých a středně velkých firem (např. Porter 1996). Implikacemi nové ekonomické geografie pro koncepci regionální politiky se zabýval zejména Ottaviano (2003). Ottaviano nejprve zdůrazňuje, že všechny veřejné politiky mají regionální dopady, což se týká i tzv. nefinančních politik, jako je např. antimonopolní politika, která působí proti koncentraci moci v ekonomice a tím brzdí i koncentraci ekonomických aktivit v prostoru (blíže o regionálních dopadech sektorových politik viz kap. 2.6.2).

Dalším přínosem NEG je zdůraznění významu prahů pro dosažení určitých efektů konkrétních politik. Veřejná intervence musí mít tedy dostatečnou velikost, resp. musí přesáhnout určitý minimální práh, aby se „ekonomická krajina začala proměňovat“ (Ottaviano 2003, s. 670). Intervence, která nedosáhne prahových hodnot, tak bude podle Ottaviana zcela neúčinná. Např. investiční pobídka pro danou firmu musí být větší, než jsou aglomerační výhody, které firma využívá ve své současné lokalitě. Intervence by však měla mít krátkodobou, resp. dokonce jednorázovou povahu, protože nadprahovou intervencí dojde k nastartování kumulativních procesů. Jinými slovy, i dočasná intervence může mít dlouhodobé efekty. Ottaviano dále zdůrazňuje, že veřejné intervence jsou účinné zejména ve fázi selekce nebo při existenci více možných lokalizačních řešení, tj. rozmístění. Jako příklad uvádí situaci, kdy by v dané zemi existovalo dokonale rovnoměrné rozmístění ekonomických aktivit. V této situaci by i relativně malá veřejná intervence zaměřená na přilákání i jen několika firem do kteréhokoli vybraného regionu či lokality umožnila prostřednictvím nastartování kumulativních mechanismů výrazně proměnit regionální strukturu celé ekonomiky. Poslední významnou implikací NEG pro regionální politiku je zdůraznění role očekávání ze strany firem. Ottaviano uvádí, že pro firmy jsou atraktivní takové lokality, o kterých předpokládají, že je atraktivní i pro ostatní firmy (očekávání se tím samovyplňují). Vlády tedy mohou ovlivnit chování firem ovlivňováním jejich očekávání, přičemž Ottaviano dokonce uvádí, že žádoucího efektu lze teoreticky dosáhnout i bez vlastní realizace politiky. To však platí i opačně, tj. ani dobrá politika nebude mít efekt bez dostatečné propagace a důvěryhodnosti (Ottaviano 2003).

Výstižnou kritiku nové ekonomické geografie obsahuje několik prací Rona Martina (např. Martin 1998, 1999). Podle Martina jsou autoři modelů nové ekonomické geografie přesvědčeni, že současný matematický aparát již umožňuje podchytit i složité nelineární a k disekvilibriu směřující tendence regionálního rozvoje pomocí exaktních matematických modelů. Modely jsou však omezeny jen na sféry, které lze kvantifikovat, ostatní sféry jsou pak považovány za nepodstatné. Nezabývají se tedy například rolí lokálních institucí, státních výdajů, přílivem a odlivem zahraničních investic, regulačním rámcem, ani sociálním, institucionálním, kulturním a politickým

„zakořeněním“ (*embeddedness*) jednotlivých regionů.<sup>15</sup> Výsledkem jsou formálně dokonalé, ale málo realistické, silně zjednodušující a pro praxi jen omezeně použitelné modely, jejichž nedostatkem není matematická „nezralost“, ale výchozí parciálnost, respektive neúplnost a z toho vyplývající deformace. Martin také kritizuje představitele nové ekonomické geografie za malou originalnost myšlenek a hledání nových názvů pro obecně známé koncepty, jako je například pojem lock-in (uzamčení) místo tradičně používaného pojmu inercie.

Dalším významným kritikem školy NEG je mezi geografy Eric Sheppard. Sheppard (2001) uvádí, že způsob, jak o stejné problematice uvažují geografové a ekonomové, je velmi odlišný. Základním východiskem pro ekonomy je racionálně jednající jedinec a hledání stavu rovnováhy. Prostor ekonomové chápou zpravidla jako geometrický, resp. homogenní (podobně jako tomu bylo u většiny představitelů lokalizačních teorií). Naproti tomu geografové se tradičně věnují interakcím mezi různými aktéry a jedince nepovažují za dokonale informované a racionální aktéry, ale za nedokonale informované subjekty, jejichž názory, informace a aktivity jsou ovlivňovány jejich okolím a aktéry, se kterými vstupují do interakcí (Sheppard 2001, s. 133). Geografové stále častěji považují prostor za sociálně konstruovaný produkt (viz např. D. Massey 1984), což kontrastuje s geometrickým přístupem ekonomů. Geografům je zřejmé, že ekonomické procesy nemohou být studovány odděleně (nebo chápány jako nadřazené) od sociálních, politických a kulturních procesů. Zatímco mnoho tradičních ekonomických proměnných je možné relativně snadno kvantifikovat, u ostatních společenských sfér to již (až na výjimky) neplatí. Zatímco mnozí geografové jsou skeptičtí k reálnému významu výsledků dosažených pomocí kvantitativních metod, ekonomové školy NEG zase často považují kvalitativní přístupy za vágní, případně „nevědecké“. Výjimkou je mezi významnými ekonomy např. P. David, který s většinou geografů sdílí skepsi k relevanci modelů školy NEG, které jsou navíc často konstruovány na imaginárních, nikoliv reálných datech (viz David 1999). Další důležitý rozdíl je tedy podle Shepparda názor na význam matematiky. Geografové totiž nesdílejí názor ekonomů, že matematika je nejlepším nástrojem pro konstrukci teorií (Sheppard 2001).

P. Sunley (2001) uvádí, že i přes zdůrazňování novosti a pionýrského charakteru NEG je zřejmé, že mnoho základních myšlenek o kumulativních mechanismech je známo již dávno – viz práce von Thüna, Marshalla, Christallera, Lösche, Myrdala a Hirshmana aj. (viz též Fujita, Krugman 2004). Nové tedy nejsou myšlenky, ale způsob jejich formalizace do obecného modelu rovnováhy. Autoři těchto modelů nijak nezakrývají jejich malou reálnost (typicky např. uvažují jen dva regiony a dvě odvětví, výjimečně i více – např. Fujita, Krugman, Venables 1999), dále předpokládají existenci stejné technologie na všech místech apod. Podobně je formalizován dávno známý význam tržního potenciálu. Naopak vzácné jsou pokusy o empirické ověření

---

<sup>15</sup> Přitom lze na základě výsledků výzkumů provedených zejména v rámci formování teorie učících se regionů považovat význam těchto faktorů a aktérů regionálního vývoje za větší než např. roli exaktně modelovaných (avšak pouze kvantifikovatelných) externích úspor (viz např. Malmberg 1996).



zkonstruovaných modelů. Takže sami představitelé NEG přiznávají, že klíčovým testem pro NEG bude, zda se podaří propojit její imaginární modely s empirickým výzkumem (ibid.)

Krugman (2010) si je řady těchto výtek dobře vědom a naopak uvádí, že hlavní slabinou geografických výzkumů, je absence odpovědi na otázky typu „co se stane, když...“. Hledání odpovědi na tento typ otázek je naopak dle Krugmana jedním z hlavních cílů výzkumu v ekonomii vedeného snahou poskytovat odpovědi, které jsou využitelné při koncepci různých typů politik. Pokud se na modely školy NEG podle Krugmana díváme z toho hlediska, pak jejich parciálnost, resp. nerealističnost nevedí a je třeba je chápat jako počátek úsilí o konstrukci složitějšího modelu (Krugman 2010).

Nezpochybnitelným přínosem školy NEG je skutečnost, že se problematika prostorové struktury ekonomiky a faktorů, které ji utvářejí, dostala do centra pozornosti ekonomů středního proudu, i skutečnost, že došlo k nastartování diskuze mezi zastánci školy NEG a geografy, případně institucionálními ekonomy. V současnosti se tak objevují články geografů v prestižních ekonomických časopisech a geografové jsou i členy redakčních rad některých z těchto časopisů. Byla také vydána publikace *The Oxford Handbook of Economic Geography* (Clark et al. 2000), nabízející dvojice článků na podobná témata od ekonomů a geografů. Významným počinem bylo také založení společného časopisu *Journal of Economic Geography* (v r. 2001), který patří ke špičkovým časopisům jak v geografii, tak i v ekonomii a představuje stálou platformu pro vzájemnou diskusi obou těchto směrů. Nicméně teoretická i metodologická východiska ekonomické geografie a geografické ekonomie jsou – jak již bylo zdůrazněno výše – fundamentálně odlišná.

### **Nová teorie (endogenního) růstu**

Druhým současným teoretickým směrem, který se výslovně hlásí k tradici neoklasické ekonomie, je nová teorie (endogenního) růstu, resp. nové teorie růstu, neboť existuje několik variant této teorie (např. Romer 1986, Arthur 1989, 1996, pro kritiku různých modelů nové teorie růstu viz Martin a Sunley 1998). Na rozdíl od nové ekonomické geografie se nová teorie růstu zabývá především rolí třetího faktoru slavné Marshallovy triády, tj. významem informací, znalostí, inovací a jejich šíření pro ekonomický růst. Právě důraz na analýzu tohoto třetího faktoru je zásadním příspěvkem této teorie. Základním definičním znakem nové teorie růstu je tedy klíčový význam, který je pro ekonomický růst a konkurenceschopnost přisuzován lidskému kapitálu, znalostem, inovacím, technologiím a s nimi spojeným rostoucím výnosům. Rostoucí výnosy jsou kumulativním mechanismem pozitivní zpětné vazby, které mohou vést k uzamčení (lock-in), tj. v nové teorii růstu je podobně jako v nové ekonomické geografii předpokládána silná závislost na minulém vývoji, resp. ušlé cestě (tj. *path dependence*). Na rozdíl od neoklasické ekonomie, ze které nová teorie růstu (podobně jako nová ekonomická geografie) vychází, však přisuzuje významnou roli široce chápaným institucím (např. ochrana duševního vlastnictví, vzdělávací systém apod.), protože ty významně ovlivňují prostředí, ve kterém nové znalosti vznikají a jsou aplikovány (Cortright 2001). Podle slov samotného Paula Romera je to „nikoli objem

úspor a investic, nikoli sofistikované nastavení makroekonomických parametrů, nikoli daňové a investiční pobídky, které samy o sobě generují udržitelný hospodářský růst, ale tyto faktory musí být nezbytně doprovázeny bezpočtem malých či větších objevů, aby mohla být vytvořena větší hodnota z omezeného množství disponibilních přírodních zdrojů“ (Romer 1993, s. 345).

Nová teorie růstu bývá někdy nazývána také teorií endogenního růstu, protože na rozdíl od neoklasické teorie nepovažuje roli lidského kapitálu a technologií za exogenní faktor, ale za faktor endogenní, tj. faktor, který se neobjevuje náhodně, ale který musí být produkován s využitím zdrojů (Martin, Sunley 1998). Snaha o „endogennizaci“ technologického pokroku a lidského kapitálu byla motivována především snahou o vysvětlení tzv. reziduální složky růstu, tj. té části ekonomického růstu, která nebyla dosavadními neoklasickými modely vysvětlena. Tato reziduální složka přitom představovala významnou část ekonomické úrovně zkoumaných států (viz též kap. 3.1.4).

Pokusům o vysvětlení vzniku nových technologií je proto v rámci modelů nové teorie (endogenního) růstu věnována velká pozornost. Toto modelování je však doprovázeno řadou problémů, protože znalosti, technologie i inovace vykazují znaky veřejného zboží (např. nemožnost užítu jen pro původce vynálezu díky nemožnosti dokonale chránit duševní vlastnictví; daný vynález může být využíván řadou aktérů současně, aniž by musel být znovu produkován apod.). Existuje několik variant nové teorie endogenního růstu (viz např. Martin a Sunley 1998). Jednou z těchto variant je např. zohlednění efektů inovací, technického pokroku prostřednictvím zakomponování nového výrobního faktoru, který je nazýván lidský kapitál, do tradičního neoklasického modelu. K tradičním výrobním faktorům – práci a kapitálu – tak v nové teorii endogenního růstu přistupuje ještě lidský kapitál. Přírůstkem lidského kapitálu dochází ke zvyšování produktivity ostatních dvou faktorů, tj. práce i kapitálu, což převáží v neoklasických modelech původně předpokládaný mechanismus klesajících výnosů kapitálu. Tento model nové teorie endogenního růstu tak umožňuje dlouhodobý, endogenně generovaný růstový proces (Maier et al. 2006). Také nová teorie růstu předpokládá existenci několika možných stavů rovnováhy. Kterého ze stavů rovnováhy bude nakonec dosaženo, závisí na souběhu historických okolností či i na malých změnách např. daňové politiky (Romer 1986).

Rozvoj nové teorie růstu je úzce spojen s oživeným zájmem ekonomů o analýzu vývoje rozdílů ve vyspělosti mezi státy i mezi regiony, ke kterému došlo od poloviny 80. let 20. století (Martin a Sunley 1998). Podle nové teorie růstu je možná jak regionální konvergence, tak i divergence, a to v první řadě v závislosti na charakteru a úspěšnosti inovačního procesu a rozvoji lidského kapitálu. Otázka konvergence versus divergence tak nemůže být zodpovězena přímo touto teorií, ale musí se empiricky testovat (Maier et al. 2006). Testování nové teorie (endogenního) růstu z pohledu tendence ke konvergenci či divergenci se věnoval zejména Barro a Sala-i-Martin (Barro, Sala-i-Martin 1995, Sala-i-Martin 1996). Sala-i-Martin (1996) rozlišuje několik různých typů konvergence. Za první typ konvergence je považována situace, kdy zaostalejší

regiony rostou rychleji než regiony vyspělejší (tzv. absolutní beta-konvergence). Druhým typem konvergence je pak situace, kdy dochází k poklesu variability (např. v úrovni HDP) mezi regiony (tzv. sigma-konvergence). Zásadní je však jeho definice tzv. podmíněné beta-konvergence, která vychází z toho, že každý region a stát má jiný stav rovnováhy, ke kterému směřuje, a to v závislosti na rozdílech v technologiích, a v charakteristikách, jako jsou např. míra úspor, populační růst apod. (Sala-i-Martin 1996). V této souvislosti hovoří o konvergenčních klubech, tedy o skupinách států nebo regionů, které díky podobným strukturálním charakteristikám směřují ke stejnému stavu rovnováhy. Za příklad konvergenčního klubu jsou často považovány regiony EU (viz např. Boldrin a Canova 2001) a zejména regiony v rámci jednoho státu, a to díky podobnému legislativnímu a institucionálnímu rámci, dostupnosti podobných technologií, apod.

K podmíněné beta-konvergenci dochází tehdy, vykazuje-li tempo růstu (regionálních) ekonomik pozitivní korelaci se vzdáleností od svého stavu rovnováhy, tj. dochází-li k situaci, že regiony nebo státy, které se nalézají dále od svého stavu rovnováhy, rostou rychleji než regiony nalézající se blíže svému rovnovážnému stavu. Přitom je statisticky kontrolován vliv rozdílů zvolených strukturálních charakteristik, aby tak byla reflektována skutečnost, že jednotlivé ekonomiky mají různé stavy rovnováhy. Z tohoto důvodu autoři nové teorie růstu předpokládají, že vzhledem k větší podobnosti sociálních, institucionálních, strukturálních a technologických parametrů v rámci jednotlivých států, než je tomu na mezinárodní úrovni, se tendence ke konvergenci prosazuje více mezi regiony v rámci jednotlivých států či v jiných typech konvergenčních klubů než na mezinárodní úrovni. Je však otázkou, zda hlavní příčinou absolutní beta-konvergence, ke které by mělo v rámci jednotlivých států docházet, není především integrující fiskální politika státu, případně, zda ke konvergenci vůbec dochází. Výsledky empirických výzkumů tendencí vývoje regionálních rozdílů jsou nejednoznačné a jsou často zatíženy metodickými problémy. Např. Novotný (2010) v této souvislosti uvádí, že příslušné regresní modely jsou často metodicky neprůhledné a arbitrární; podmíněnou beta-konvergenci tyto modely sice většinou dokládají, avšak řádově se liší v tempu zjištěné konvergence. Kritice nové teorie růstu se věnovali zejména Martin a Sunley (1998), kteří oceňují zejména rozšíření neoklasického pojetí růstu o kvalitu lidských zdrojů, znalostí a technologií. Za hlavní slabiny této teorie pak považují nedocení významu sociokulturních a institucionálních faktorů, přílišnou abstrakci konstruovaných modelů a nedostatečný empirický výzkum. V této souvislosti pak Martin a Sunley (1998) uvádějí, že snahy o odvození regresních rovnic, které by podchytily ekonomický růst, mohou snadno sklouznout k detailním diskuzím různých statistických měř konvergence místo diskuzí o faktorech a procesech, které regionální rozdíly způsobují.

Implikace, které pro regionální politiku z nové teorie růstu vyplývají, shrnul např. Cortright (2001). Obecně se podle něj jedná o podporu investic do vzdělání a rozvoj vzdělávacího systému. Na globální úrovni sehrál posun od neoklasického růstového modelu k nové teorii endogenního růstu (tj. ke zdůraznění role lidského kapitálu v širokém slova smyslu) obrovskou roli. V rozvojové praxi se tak postupně zvýšila pozornost věnovaná zlepšování přístupu ke vzdělání a v této sféře bylo v posledních dekadách dosaženo výrazného pokroku na celosvětové úrovni. Bezprostředně

související implikací je pak snaha o posílení tvorby a transferu znalostí nejen v znalostně náročných oborech, ale napříč celou ekonomikou, resp. společností (Cortright, 2001). V této souvislosti podtrhuje např. význam motivace dělníků k různým zlepšením a nápadům. Cortright (2001) také odkazuje na známou práci Nonaky a Takeuchiho (1995), kteří ukázali na obrovský význam snah vedení firem (i dalších institucí) o kodifikaci dosud nekodifikovaných znalostí, kterými disponují někteří pracovníci a tím je zpřístupnit dalším zaměstnancům s cílem podpořit proces učení ve firmách. Silná tendence ekonomiky vyvíjet se v závislosti na předchozím vývoji (*path dependence*) znamená, že příležitosti pro budoucí růst budou do značné míry záviset na současné základně znalostí a zkušeností a společenství (regiony) by proto měly své strategie založit na této skutečnosti. Dále proponenti nové teorie růstu zdůrazňují, že státní zásahy mají vliv na to, kterého z možných stavů rovnováhy bude dosaženo. V kontrastu s Marshallovým pojetím ekonomiky, jejíž hlavním vývojovým trendem je pozvolná tendence k rovnováze, nová teorie růstu chápe růst jako nedeterministický, resp. chaotický, nepředpověditelný a utvářený rozhodnutími ekonomických aktérů, což je pojetí daleko bližší pracím J. Schumpetera. Státy a společenství tak nejsou, pokud jde o jejich ekonomický osud, bezmocné (Cortright 2001).

Tab. 4: Teorie nové ekonomické geografie a nová teorie růstu

Autor/ autoři	Název teorie	Jádro teorie	Základní tendence regionálního vývoje	Příčina meziregionál- ních rozdílů	Hlavní mechanismy způsobující konvergenci / divergenci	Hlavní aktéři	Implikace pro regionální politiku
P. Krugman (1991a, b)	nová ekonomická geografie, nová teorie obchodu	ekonomický vývoj je vývojem od náhodnosti k řádu (= přirozená tendence ekonomiky k samoorga- nizaci)	divergence	příčinou může být i původně malá nerovno- měrnost v rozmístě- ní firem (díky náhodě, přirozené výhodě, případně	rostoucí výnosy z rozsahu, nedokonalá konkurence , výhodná poloha, externí úspory (sdílení trhu práce, šíření technologií,	firmy, lidé	regionální politika má podporovat ochranu rozvíjejících se ekonomik umožňující dosažení úspor z rozsahu a externích

				záměrné aktivitě)	rozsáhlý trh – poptávka i nabídka), klesající dopravní náklady, význam pozitivních očekávání		úspor
P. Romer (1986), R. Barro, X. Sala-i-Martin (1995)	nová teorie (endogenního) růstu	klíčovým motorem růstu jsou lidský kapitál, znalosti, technologie, inovace; každá ekonomika (region) má jiný stav rovnováhy	konvergence nebo divergence (záleží na výchozích podmínkách i na charakteru inovačního procesu, rychlosti rozvoje lidského kapitálu, případně i na náhodných vlivech)	rozdíly v kvalitě lidských zdrojů, odlišné technologické a další parametry regionů způsobují, že každý region má jinou úroveň stavu rovnováhy	rostoucí výnosy ze znalostí, resp. z akumulace znalostí, externí úspory (především v oblasti tvorby a šíření znalostí a inovací)	lidé schopní vytvářet a akumulovat znalosti, technologie	investice do vzdělání, podpora tvorby a transferu znalostí napříč celou ekonomikou, resp. společností, státní zásahy mají vliv na to, kterého z možných stavů rovnováhy bude dosaženo

Zdroj: upraveno podle Blažek 1999a

### 3.1.6 REGIONÁLNÍ POLITIKA INSPIROVANÁ NEOKLASICKÝMI A NEOLIBERÁLNÍMI PŘÍSTUPY

Začátek prvního moderního období regionální politiky inspirovaného neoklasickými přístupy je současně začátkem regionální politiky v moderním pojetí a můžeme jej klást na přelom 20. a 30. let dvacátého století, především ve V. Británii (Prestwich a Taylor 1990). Za konec tohoto období můžeme považovat začátek II. světové války. Vysoká nezaměstnanost v některých regionech byla ve shodě s neoklasickou teorií připisována nízké mobilitě pracovních sil ve srovnání s podstatně vyšší mobilitou kapitálu. Převládal tedy názor, že zatímco kapitál plynul do oblastí a odvětví s novými příležitostmi,

obyvatelstvo, respektive pracovní síly, naopak zůstávaly do značné míry fixovány. Přestože byla neoklasická teorie v zásadě neintervencionistická, byla zejména ve Velké Británii přijata opatření zaměřená na zvýšení mobility pracovních sil (Prestwich a Taylor 1990). Jednalo se tedy o intervenci nikoliv proti působení tržních sil, ale naopak s cílem posílit nedostatečně fungující tržní mechanismus ve sféře trhu práce. Tomuto konceptu, který někteří autoři označují jako „dělníci za prací“ (viz Prestwich a Taylor 1990), odpovídaly i aplikované nástroje regionální politiky. Jednalo se především o podporu dojíždějícím, jednorázovou finanční pomoc při stěhování, pomoc při obstarání bytu v imigračním regionu s nižší mírou nezaměstnanosti, rekvalifikace na profesi žádanou v imigračním regionu apod. (Prestwich a Taylor 1990).

Tuto koncepci regionální politiky lze kritizovat jako velmi pasivní formu pomoci hospodářsky a sociálně nejslabším regionům. Selektivností migrace dochází také k zeslabování lidského potenciálu emigračních regionů i k dalšímu podvazování poptávky a naopak ke zvýšení relativních nákladů na údržbu infrastruktury v emigračních regionech. Nevýhodou tohoto přístupu jsou také značné sociální náklady spojené s přestěhováním, kdy dochází k přetrhání sociálních vazeb a k problémům imigrantů s identifikací s novým místem bydliště. Ve Velké Británii, kde byla takto koncipovaná regionální politika prováděna nejsilněji, bylo během přibližně dvaceti let podpořeno přestěhování více než 500 tisíc obyvatel z problémových do prosperujících regionů (Prestwich a Taylor 1990). Očividná slabina tohoto přístupu spočívá ve skutečnosti, že takto koncipovaná regionální politika může mít smysl pouze v případě, že existují regiony s poptávkou po pracovních silách, respektive když existují výrazné rozdíly na trhu práce mezi jednotlivými regiony, konkrétně pokud existují oblasti s nedostatkem pracovních sil, kam se mohou nezaměstnaní z jiných regionů přestěhovat. V době obecně vysoké míry nezaměstnanosti a zejména pak v době krizí, kdy jsou problémy v zaostávajících regionech nejostřejší, ztrácí tento typ regionální politiky význam. Navíc je třeba zdůraznit, že podpora emigrace z problémových regionů je zpravidla považována za velmi pasivní typ politiky, neboť se ani nepokouší o řešení příčiny problémů, ale pouze o zmírnění jejich následků.

Neoliberální směry se k regionální politice staví převážně odmítavě, přesto lze říci, že neoliberálním přístupem jsou inspirovány alespoň dva z významných současných nástrojů regionální politiky, podpora malých a středních podniků a tzv. deregulační opatření.

Podpora malých a středních podniků patří do repertoáru neoliberálních přístupů, neboť i liberální teoretici připouštějí, že malé a střední podniky jsou vůči velkým, etablovaným korporacím na trhu znevýhodněny. Uchování zdravého konkurenčního prostředí, které liberálové považují za základ dobrého fungování ekonomiky, je pak hlavním argumentem pro podporu menších a zejména nově vznikajících firem. Nezanedbatelným důvodem pro podporu malých, začínajících podnikatelů jsou i důvody politické – snaha podpořit sociální mobilitu i snaha opřít se ve volbách o střední stav. V tomto ohledu je motivace liberálů shodná i s některými levicově orientovanými stranami a podpora malých a středních podniků tak patří mezi tradiční

nástroje regionální politiky. Tato forma podpory má v některých případech celoplošný charakter (celostátní sektorová politika na podporu podnikání), v některých případech je však také regionálně vymezena.

Vztah mezi malými a středně velkými firmami a regionálním rozvojem nicméně patří mezi kontroverzní témata. Nekritické nadšení pro podporu těchto firem bylo iniciováno především metodicky spornou prací D. L. Birch, která „dokazovala“, že malé a střední firmy přispívají v USA rozhodující mírou k růstu zaměstnanosti (Birch 1987, pro kritiku viz například Storey a Johnson 1987). Výsledkům Birchovy práce se okamžitě dostalo značné publicity a malé a střední firmy pak byly některými autory považovány téměř za zázračný všelék na nezaměstnanost, podporu tvorby inovací i řešení regionálních problémů. Zpracování Birchových dat jinými autory však ukázalo jen na slabě nadprůměrný přínos malých firem pro růst zaměstnanosti. Podobně jako v jiných případech se těmto korigujícím analýzám již tak širokého přijetí nedostalo. Hlavním výsledkem celé série dalších prací z několika zemí (např. Storey, Johnson 1987) bylo zjištění zpravidla mírně nadprůměrného podílu malých firem na tvorbě nových pracovních míst a především obrovské heterogenity sektoru malých firem, přičemž podíl dynamicky rostoucích malých firem představuje jen několik procent z celkového počtu. Podle některých autorů by se případná pomoc v rámci regionální politiky měla zaměřit právě na tyto dynamické firmy, což je v souladu s převládajícím trendem odklonu od plošné, automaticky poskytované pomoci k pomoci selektivní, zaměřené na podporu firem se zřetelným růstovým potenciálem. Za indikátor dobrého růstového potenciálu firmy je často považována její exportní schopnost.

Kromě výše zmíněného přínosu z hlediska zaměstnanosti mají malé a střední firmy význam pro regionální rozvoj také pro svou schopnost vytvářet a měnit podnikatelské klima regionu (včetně nezanedbatelného příspěvku k image měst soustředěním do jejich parteru) a jako „škola“ pro budoucí generace velkých podnikatelů. Mezi dalšími pozitivy malých a středních firem je rovněž často uváděna i vysoká flexibilita a schopnost inovací (jedná se však spíše o rychlou reakci na změny na trhu a realizaci jednoduchých nápadů než například o realizaci výsledků systematického výzkumu, v němž se angažuje naprosto minoritní část malých a středních firem). J. Kornai (1990) vyzvedává také spontánnost růstu sektoru drobných firem i jejich funkci „vestavěného stabilizátoru ekonomiky“. Přínos malých firem však nelze přeceňovat právě z důvodu jejich velikosti a vysokého procenta bankrotů, respektive jejich značné zranitelnosti (díky subjektivním i objektivním faktorům). Typickým rysem malých firem je totiž orientace na malý tržní výklenek, na jehož křehké existenci jsou pak firmy závislé. Z dlouhodobého hlediska je však přínos malých firem zřejmý.

Za hlavní formu podpory rozvoje malých firem je v neoliberalních přístupech považováno usnadnění přístupu ke kapitálu pomocí výhodných půjček (Albrechts a Swyngedow 1989). Slabým místem mnoha malých firem je kromě nedostatku vlastního kapitálu též nedostatek informací (o trhu, inovacích i o možnostech podpůrných programů). Kvalifikované poradenství především začínajícím, ale obecně všem malým a středním firmám, stejně jako usnadněný přístup k „měkkým“ úvěrům,

tak patří mezi standardní nástroje podpůrné politiky v rámci neoliberálních přístupů, ačkoliv ne vždy má tato politika explicitní podobu politiky regionální.

Deregulační opatření na rozdíl od podpory malých a středních podniků představují neoliberální politický nástroj s vysloveně regionální dimenzí. Řadí se sem především podnikatelské zóny, zóny se zjednodušeným plánováním, dále zvláštní ekonomické a bezcelní zóny. Představují z teoretického hlediska poněkud paradoxními nástroj. Zatímco regionální politika je obecně chápána jako intervence státu do ekonomiky, v těchto zónách je naopak regulační rámec společnosti omezen (např. podstatné zjednodušení územního plánování a stavebního řízení, viz Hall, 1989). Podnikatelské zóny tak do určité míry představují experimentální ověření, jaký by byl ekonomický vývoj při výrazném omezení vládních zásahů. Jsou proto nejtypičtějším příkladem liberalismem inspirovaného přístupu v rámci regionální politiky. Bezprostředním cílem těchto zón (zřízených obvykle na dobu určitou – nejčastěji na 10 let) bylo oživení zchátralých průmyslových areálů (tzv. *brownfields*) nebo přilákání zahraničních investic v řadě rozvojových ekonomik, především asijských. Podnikatelům bylo v těchto zónách nabídnuto osvobození od některých daní. Např. daň z nemovitostí platí v Británii příslušnému okresu místo podnikatelů vláda, aby nebyla podkopána finanční pozice místní správy; ve Francii existovalo dokonce několik podnikatelských zón, kde byly firmy osvobozeny od placení daní z příjmu – pro poskytnutí těchto úlev je však nutné schválení příslušným úřadem EU, dohlížejícím na dodržování pravidel hospodářské soutěže (Prestwich a Taylor 1990, Armstrong and Taylor, 1993). Nicméně nejčastěji používanou pobídkou pro podnikatele je v těchto zónách radikální zkrácení územního a stavebního řízení při povolování stavby. Základní podmínkou pro úspěch těchto podnikatelských zón však bylo obnovení technické infrastruktury, přičemž náklady zpravidla nesl veřejný sektor (Prestwich a Taylor 1990).

Rozhodující impulz pro vznik podnikatelských zón dal britský profesor geografie Peter Hall (viz např. Armstrong, Taylor 1993). Jeho původní návrh na vytvoření „malých Hongkongů“ byl sice značně modifikován, nicméně základní idea<sup>16</sup> – deregulace – byla zachována. Přínos podnikatelských zón je sice menší, než se očekávalo, mnoho firem v nich podnikajících se pouze přestěhovalo z okolí a jen desetina firem byla založena díky existenci těchto zón (Hall 1981), přesto je však jejich přínos k revitalizaci zchátralých částí měst nesporný, což dokazuje i jejich masové rozšíření z Velké Británie do dalších evropských států i do USA. V podnikatelských zónách byly nejčastěji vybudovány obchodní centra (hypermarkety) a kancelářské prostory, takže došlo k radikální proměně struktury nabízených pracovních příležitostí, což v některých případech vedlo k sociálním problémům.

Deregulační opatření představují další trend v regionální politice – snahu soustředit

---

<sup>16</sup> Jedním z původních motivů, který vedl Petra Halla k návrhu zřízení podnikatelských zón, byla snaha řešit závažné sociální problémy mladých nezaměstnaných žijících na okraji britské společnosti, kteří měli v těchto zónách nalézt možnost kdykoli získat legální cestou finanční prostředky. Příslušné návrhy však byly odmítnuty, protože byly v rozporu s britskými zákony upravujícími pracovněprávní vztahy.



pozornost (a prostředky) na řešení nejhorších, teritoriálně poměrně omezených problémů. V podstatě se jedná o posun z regionální úrovně na úroveň lokální.

## **2.2 TEORIE SKUPINY JÁDRO-PERIFERIE**

### **2.2.1 ÚVOD**

Neoklasické modely růstu zdůrazňují význam faktorů na straně nabídky (růst kapitálu, přírůstek pracovních sil a technologické změny) a zanedbávají význam faktorů na straně poptávky (Chisholm 1990). Význam poptávky po zboží vyráběném v regionu je naopak typickým rysem teorií regionálního rozvoje skupiny jádro-periferie, které zahrnují prvky keynesiánského chápání ekonomiky, které převládalo po druhé světové válce. Za hnací motor regionálního rozvoje byla v tomto období považována existence tržní nerovnováhy a velikost poptávky po zboží z daného regionu v ostatních oblastech (tedy vývoj exportu z regionu).

Sám John Maynard Keynes nevěnoval regionálním problémům téměř žádnou pozornost, přesto se právě jeho teorie stala základem pro mnoho konceptů používaných v teoriích regionálního rozvoje i v regionálním výzkumu (Chisholm, 1990). Pro oblast regionálního výzkumu je významným přínosem J. M. Keynesa zavedení pojmu multiplikátoru neboli následných reakcí ekonomiky na určitý impulz. Pojem multiplikátoru je podle Armstronga a Taylora (1993) založen na samozřejmém, ale zásadním poznatku, že každé výdaje jsou současně příjmem někoho jiného a že s rostoucími příjmy se zvyšuje i spotřeba (pro přesnost je nutno dodat, že se spotřeba s rostoucími příjmy sice absolutně zvyšuje, ale relativně může podíl spotřeby na příjmech klesat). Multiplikační efekt je tak mechanismem typu pozitivní zpětné vazby (v případě negativního multiplikátoru je pak příkladem mechanismu negativní zpětné vazby). K multiplikačnímu efektu nedochází jen ve finanční sféře, ale analogicky i v dalších oblastech, například ve změnách zaměstnanosti. Koncept multiplikátoru se tak stal klíčovým pojmem mnoha generací regionálních modelů.

### **2.2.2 TEORIE EXPORTNÍ ZÁKLADNY (D. NORTH)**

Ve třicátých letech 20. století se v regionálních modelech objevil nový prvek, a to rozlišování zaměstnanosti v základním (exportním) a doplňkovém (obslužném) sektoru zkoumaného regionu (Armstrong, Taylor 1993). Tyto modely se proto nazývají modely exportní základny. Do relativně ucelené teorie regionálního růstu tento model rozpracoval Douglas C. North až v 50. letech (North 1955). Jádrem Northovy teorie je odmítnutí dosavadních gradualistických teorií regionálního růstu. Ty předpokládaly postupný přechod od primitivní, soběstačné ekonomiky s nízkou mírou investic a malým objemem meziregionálního obchodu nejprve k ekonomice s rozvinutější vnitroregionální dělbou práce, tedy s vyšší specializací. Vyšší specializace byla umožněna především rozvojem dopravy a obchodu, kdy v regionu vzniká nová vrstva obyvatelstva věnující se výrobě jednoduchého zboží pro zemědělce. Ve třetí fázi dochází v souvislosti s rozvojem meziregionálního obchodu k přechodu

na intenzivnější formy zemědělství. Ve čtvrté fázi pak dochází k industrializaci zpravidla v odvětvích bezprostředně souvisejících se zemědělstvím. V poslední, páté fázi pak dochází ke specializaci v dalších odvětvích zaměřených na export. Klíčovou roli ve vývoji ekonomiky podle fází naznačených touto gradualistickou teorií hrály dopravní náklady.

North (1955) tuto teorii odmítá jednak proto, že nevysvětluje příčiny změn a růstu, jednak proto, že je v rozporu s historickým vývojem USA a mnoha dalších států. Podle Northa sehrávala klíčovou roli v rozvoji jednotlivých oblastí v USA poptávka na světových trzích po zboží, které bylo možno v regionu produkovat (dřevo, pšenice, kožšiny apod.). Regiony tedy byly rozvinuty na základě vnějšího impulzu, nikoli postupným rozvojem dělby práce uvnitř regionu. Z analýzy historického vývoje amerických regionů North odvodil dominantní roli exportu a upozornil na možnost, že regiony nemusejí během vývoje projít všemi fázemi, ale mohou několik etap přeskočit a dosáhnout rovnou páté fáze, kdy dochází k výrazné specializaci a zaměření na rozvoj exportního odvětví. V této souvislosti North odmítá názor, že bez industrializace není možno dosáhnout rozvoje. Úspěch rozvoje daného regionu tedy závisí na schopnosti vyrobit úspěšnou exportní komoditu. V tomto bodě spatřuje North souvislost s tehdy široce rozšířenými lokalizačními teoriemi, protože úspěšnost produkce exportního zboží záleží na faktorech a principech lokalizačních teorií. North uvádí, že zatímco poptávka po zboží je exogenním faktorem, výrobní a dopravní náklady nikoli, takže úsilí o snížení těchto nákladů má pro úspěch exportu značný význam. V této souvislosti North zmiňuje význam vnějších úspor včetně aglomeračních výhod. Technologický pokrok a vnější úspory jsou podle Northa významnější než působení zákona klesajících výnosů, z čehož North odvozuje spíše tendenci k posilování závislosti regionu na exportním odvětví než tendenci ke změnám exportní základny. V podstatě se jedná o náznak mechanismu později rozpracovaného v rámci institucionální školy a tzv. nové ekonomické geografie jako technologický *lock-in*.

Základem Northovy teorie exportní základny je rozlišení ekonomiky do dvou hlavních sektorů. Do základního (exportního) sektoru jsou počítána ta odvětví, která produkují zboží a služby určené na export. Doplňková (obslužná) odvětví jsou pak ta, která zabezpečují chod odvětví základního sektoru. Hlavní postuláty Northovy teorie jsou: (1) region by měl být definován jako území se společnou exportní základnou, (2) úspěšnost exportu zboží z regionu je určující pro míru jeho ekonomického růstu, (3) exportní základna je hlavním faktorem určujícím absolutní i relativní příjem v regionu a tím ovlivňuje rozvoj obslužných funkcí i atraktivitu regionu z hlediska funkce obytné. Tato závislost byla Northem potvrzena i empiricky, a to nalezením souvislosti mezi růstem zaměstnanosti v exportním segmentu a růstem zaměstnanosti v segmentu obslužném. North si již byl vědom, že exportní základna nemusí mít jen charakter průmyslové výroby, ale může být založena i na některých jiných odvětvích, a to i na zemědělství nebo na službách (uvádí příklad lesnictví a výroby dřeva jakožto stimulu rozvoje amerického tichomořského severozápadu). Vlastní proces specializace regionu na export konkrétního zboží či služeb bude probíhat metodou pokusu a omylu

tak dlouho, dokud nebude objeveno zboží, v jehož produkci region disponuje konkurenční výhodou. Charakter exportního odvětví ovlivňuje například i cyklickou citlivost ekonomiky celého regionu.

Při rozvoji exportního odvětví hrají velkou roli i externí úspory (zejména rozvoj sektoru výrobních služeb, vytvoření trhu práce s vhodnou kvalifikační strukturou). Naopak obslužný segment považuje North pouze za segment pasivně odrážející růst příjmů v regionu způsobený exportním segmentem a za segment automaticky se přizpůsobující potřebám exportního odvětví. Vzhledem k rozdílným charakteristikám regionů a jejich odlišným předpokladům z hlediska produkce různých druhů exportního zboží a následného toku investic musí být podle Northa rozvoj regionů vždy nerovnoměrný. S rostoucí příjmovou úrovní regionu však rostou úspory i objem investic. Investice mohou směřovat nejen do exportního odvětví, ale i do odvětví obslužného segmentu. Zvyšuje se také vzájemná provázanost jednotlivých odvětví regionu. U „zralých“ regionů je proto exportní odvětví obtížněji rozlišitelné než u mladých regionů. Z toho North odvozuje, že rozdíly mezi zralými regiony s rozvinutým obslužným sektorem nebudou příliš výrazné. Za hlavní mechanismus, který působí z dlouhodobého hlediska na vyrovnání meziregionálních rozdílů, považuje North mobilitu výrobních faktorů. Ta je ve vyspělých zemích podle názoru autora této teorie dostatečná, a to především díky poklesu dopravních nákladů. Z toho North dále vyvozuje, že není třeba do procesu regionální diferenciaci zasahovat.

Kritika Northovy teorie vychází ze skutečnosti, že byla založena na analýze historického vývoje USA a některých dalších nově osídlených zemí. Zřetelně kritický k této teorii byl například Charles Tiebout (1956), který nesouhlasí s Northovým názorem o dominantní úloze exportu pro rozvoj regionů. Tiebout tvrdí nejen, že existují i jiné významné faktory růstu, ale také že role exportu zpravidla není z těchto faktorů nejvýznamnější. Uvádí, že role exportu pro rozvoj regionu záleží především na jeho velikosti, přičemž největší dopad lze pochopitelně očekávat na mikroregionální, případně na lokální úrovni, zatímco s rostoucí velikostí regionu role exportu klesá. Jako příklad uvádí Evropu, jejíž vývoj nebyl rozhodně zásadním způsobem ovlivněn exportem. Podobně podíl exportu na hrubém domácím produktu USA je poměrně malý. Tiebout dále uvádí, že z hlediska zeměkoule je export nutně roven nule, ale přesto k rozvoji dochází, takže musí existovat i jiné významné faktory regionálního růstu. Jako příklad významných faktorů růstu Tiebout uvádí soukromé investice, vládní výdaje, stavební výrobu a migraci motivovanou mimoekonomickými důvody. Je tedy možné, že region zaznamená růst i v případě, že export z regionu se nezmění. Čím větší je region, tím je pravděpodobnější, že klíčové síly pro jeho rozvoj se nacházejí uvnitř jeho hranic. Teorie exportní základny tak podceňuje význam „obslužného“ sektoru. Tiebout tvrdí, že tato teorie je spíše konceptem, který může v některých případech objasnit krátkodobé změny v regionálním vývoji. K Northově názoru o možnosti regionu „přeskočit“ některé vývojové fáze Tiebout uvádí, že tato možnost závisí na tom, zda se jedná o uzavřenou, či otevřenou ekonomiku. Možnost přeskočení vývojové fáze existuje jen v případě otevřené ekonomiky, kdy ostatní regiony mohou

dodávat výrobky, které region nevyrobí. Přeskočení fáze pak podle Tiebouda nepopírá platnost klasické gradualistické teorie, ale dokládá jen to, že tato teorie neplatí ve všech případech.

Přestože North (1955) v závěru své práce uvádí, že z dlouhodobého hlediska se rozdíly mezi regiony díky mobilitě výrobních faktorů sníží, jeho teorie pracuje s koncepty, ze kterých vyplývají tendence k nerovnoměrnému rozvoji. North sám neuvádí žádné implikace své teorie pro regionální politiku. Již z názvu teorie exportní základny však vyplývá, že pomoc problémovým regionům by byla koncipována jako snaha o posílení exportních schopností těchto regionů. Pro mnohé tradičně hospodářsky a sociálně slabé regiony je však šance nastartování růstové trajektorie založené na růstu exportu z regionu jen malá.

### 2.2.3 TEORIE RŮSTOVÝCH PÓLŮ (F. PERROUX, J. BOUDEVILLE)

Dvě velice významné teorie byly vytvořeny v 50. letech 20. století: teorie růstových pólů (Perroux, Boudeville) a teorie kumulativních příčin (Myrdal, Hirschman). Autoři obou těchto teorií považují nerovnoměrný vývoj za samozřejmý, neboť k růstu nemůže docházet všude ve stejné míře.

Perrouxova teorie (Perroux, 1950) vychází z kombinace dvou základních teoretických prvků. Prvním prvkem je statická teorie vzájemné závislosti průmyslu (popisující koncepty dominance, zpětných a dopředných vazeb, vedoucí a klíčová odvětví, průmyslové komplexy a rozvojové póly), která navazuje na Leona Walrase (1834–1910), jenž pracoval na sjednocení teorie směny, výroby, tvorby kapitálu a peněz v novou teorii všeobecné rovnováhy. Perroux v této oblasti navázal také na práce Wassily Leontiefa (1905–1999), který se zaměřil na analýzu vnitřních vzájemných závislostí ekonomického systému s pomocí jím vytvořených tabulek vstupů a výstupů. Druhým prvkem je dynamická Schumpeterova teorie rozvoje, založená na inovacích. Právě kombinace těchto dvou odlišných teorií vedla k mnoha nedorozuměním a nepřesnostem v interpretaci Perrouxovy teorie (Chisholm, 1990, Darwent, 1969).

Je paradoxem, že právě Perrouxova teorie pólů růstu se stala jednou z neznámějších teorií regionálního rozvoje, která byla navíc v mnoha vyspělých i rozvojových zemích prakticky aplikována. Perroux totiž ve své klíčové práci (Perroux 1950) chápe póly růstu i prostor velice abstraktně, spíše jako sféry vlivu v ekonomice, a rozlišuje zejména hnací a hnaná odvětví. Vzdálenost v tomto abstraktním prostoru chápe jako intenzitu ekonomických kontaktů a regionální implikace zprvu odmítl jako triviální. Hnací odvětví (*propulsive industries*) definoval jako rychle se rozvíjející odvětví, kterému dominují velké, neustále inovující firmy, vysílající silné rozvojové impulzy do svého okolí, tedy firmám hnaných odvětví, takže i ty rostou rychleji než jiné srovnatelné firmy.

Ve své další práci (Perroux 1955) však právě regionálním implikacím své teorie věnoval daleko více pozornosti a problematika regionálního rozvoje se také stala jedinou sférou, kde byla Perrouxova teorie aplikována. Regionální aspekt této teorie byl později

rozpracován dalšími autory, a to často s využitím analogie s analýzami (tabulkami) input–output (viz rámeček 3). Právě převedení Perrouxovy teorie do podoby tabulek vstup–výstup bylo silně kritizováno Lasuénem (1969), neboť vedlo k odklonu od schumpeteriánského konceptu rozvoje založeného na inovacích. Lasuén konkrétně vytýká aplikaci techniky tabulek vstup–výstup na Perrouxovu teorii skutečnost, že podle této techniky je růstu dosahováno nadprůměrnou velikostí firem nebo nadprůměrným multiplikátorem, nikoli díky inovacím, jak v původní práci tvrdil Perroux.

---

### **3 ANALÝZA VSTUP–VÝSTUP (TABULKY INPUT–OUTPUT) A REGIONÁLNÍ MULTIPLIKÁTOR**

---

Analýza vstup–výstup se snaží podchytit a analyzovat vztahy mezi odvětvími a sektory zkoumaného celku (regionu, státu). Tato analýza je používána zejména pro simulování možných změn v regionu v důsledku zvýšení poptávky po zboží produkovaném v regionu (např. analýza dopadů rozvoje těžby ropy v oblasti Shetland na skotskou ekonomiku – Armstrong, Taylor, 1993). Cílem může být například identifikace úzkých míst v ekonomice zkoumaného regionu nebo kvantifikace dopadů na zaměstnanost a její strukturu. Za autora této ekonometrické metody je považován W. Leontief, který ve 30. a 50. letech 20. století zásadně přeformuloval původní Walrasův přístup z přelomu 19. a 20. století.

Analýza pracuje na principu podobném podvojnému účetnictví, založeném na předpokladu, že každá produkce vyžaduje nějaké vstupy (Armstrong, Taylor, 1993). Vstupy i výstupy jsou zachyceny ve formě tabulek (matice vztahů). Tabulky (a tedy i analýzy) mohou mít různou míru podrobnosti – desítky až stovky prvků (odvětví, závodů). Input–output tabulky ukazují ekonomickou strukturu regionů – jednak vnitřní vazby, jednak oblast výrobní a konečné spotřeby (domácnosti, export, investice). Efekt vzrůstu poptávky na příjmy v regionu je dělen na tři typy: přímý efekt (příjem ze zvýšené poptávky po zboží produkovaném v regionu), nepřímý efekt (zvýšený příjem v ostatních odvětvích, která kooperují s odvětvím, po jehož zboží vzrostla poptávka) a zpětnou vazbu / indukovaný efekt (zvýšené výdaje domácností, jejichž příjem se zvýšil díky přímému nebo nepřímému efektu). Součet těchto tří efektů představuje regionální multiplikátor (Armstrong, Taylor, 1993). Zásadním problémem analýzy vstup–výstup je podle těchto autorů stanovení technických koeficientů, které vyjadřují intenzitu vzájemných vazeb mezi různými odvětvími a sektory v regionu. Pro jejich odhad se používá expertní odhad, zpravidla kombinovaný s výběrovým šetřením. Předpokládá se stálost vztahů, například to, že při vzrůstu produkce podíl dodávek z jednotlivých odvětví zůstávají konstantní. Pro prognostické účely lze například uvažovat strukturu vazeb nejlepších firem daného odvětví a předpokládat, že vazby ostatních firem budou v budoucnu podobné (blíže viz Armstrong, Taylor, 1993).

K rozšíření Perrouxovy teorie přispěl zejména J. Boudeville (zejm. Boudeville 1966), který se pokusil propojit Perrouxovu induktivní teorii s Christallerovou a Löschovou deduktivní teorií centrálních míst (Chisholm, 1990, Darwent, 1969). Svoji teorii Boudeville (1966) nazval teorií růstových center a růstových os. Zatímco Perroux (1950)

považuje pól růstu za odvětví, resp. skupinu hnacích odvětví, Boudeville (1966) považuje růstové centrum za region. Za růstové centrum Boudeville považuje soubor dynamických a vzájemně intenzivně propojených odvětví, která jsou prostorově soustředěna kolem odvětví hnacího. Za hlavní faktor regionálního růstu přitom Boudeville v souladu s Perrouxem považuje klíčová odvětví, definovaná jako taková hnací odvětví, u kterých růst produkce indukuje ještě výraznější nárůst produkce v hnaných odvětvích.<sup>17</sup> (Perroux (1955) používá příklad přitahování objektů v magnetickém poli a hovoří o polarizaci, tedy o vzájemném přitahování některých ekonomických aktivit, podobně jako v magnetickém poli; polarizací pak obecně označuje situaci, kdy dochází k prohlubování rozdílů). Zatímco Perroux neomezoval růst indukovaný klíčovými odvětvími na konkrétní region, neboť předpokládal šíření růstu prostřednictvím vazeb s dodavateli a odběrateli bez ohledu na vzdálenost, podle Boudeville (1996) modifikované teorie se předpokládalo, že v regionech, kde jsou hnací odvětví lokalizována, budou díky předpokládaným intenzivním kontaktům firem hnacích odvětví s ostatními firmami z regionu lépe prosperovat i ostatní firmy. Rozvoj celého souboru odvětví, která se rozvíjejí díky úzké kooperaci s klíčovým odvětvím, tak představuje hlavní mechanismus, jehož prostřednictvím dochází ke zvýšení hospodářské výkonnosti celého regionu, což může být podchyceno zvětšením regionálního multiplikátoru. Za další mechanismy, které podporují další rozvoj pólu růstu, jsou považovány vnitřní úspory (úspory z rozsahu, inovace v oblasti organizace, procesu výroby nebo samotného výrobku) a vnější úspory (využívání společné infrastruktury, společného trhu práce, specializovaných služeb apod.), vedoucí k redukcí nákladů a tím k rozšíření možností růstu do dalších odvětví.

V 50. a 60. letech 20. století se stala teorie růstových center základem pro konkrétní opatření v rámci regionální politiky v několika zemích (Parr, 1999a). Za hnací odvětví byl pokládán automobilový průmysl, ocelářství i chemie. Lokalizace nových závodů těchto odvětví byla proto v některých případech (nejdříve v Británii, dále v jižní Itálii, v několika regionech ve Francii a v mnoha regionech rozvojových zemí) směřována do zaostávajících oblastí, aby tak byl iniciován rozvoj celého regionu (Chisholm, 1990). Výsledky těchto opatření však nebyly nijak přesvědčivé a zůstaly většinou za očekáváním. Důvodů bylo několik. Například Parr (1999a) považuje za hlavní důvod neúspěšné aplikace teorie pólů růstu nerozlišení mezi přirozeným a umělým pólem růstu, kdy se předpokládalo, že nově založený pól růstu dosáhne podobných charakteristik a bude mít podobný vliv na zázemí jako stávající centra růstu. Parr (1999a) dále uvádí, že příčinou neúspěšné aplikace byla také povrchní

---

<sup>17</sup> S tímto pojetím mechanismů růstu vykazují některé podobné rysy i koncept územně výrobních komplexů, jehož autorem je N. N. Kolosovskij. Územně výrobní komplex je chápán jako seskupení navzájem navazujících ekonomických aktivit, které odpovídá přirozeným a ekonomickým podmínkám daného regionu, čímž je dosažováno hospodářských efektů. Jedním ze zásadních rozdílů mezi teorií pólů růstu a konceptem územně výrobního komplexu je skutečnost, že Kolosovskij považuje územně výrobní komplex za výsledek cílevědomé lokalizační aktivity v podmínkách centrálně plánované ekonomiky (viz např. Ivanička 1983).

analýza regionálního rozvoje, kdy byla opakovaně zjištěna tendence ke koncentraci a polarizaci. Z toho byl odvozen předpoklad, že růst může být iniciován tím, že bude vytvořeno nové centrum růstu a tím dojde k polarizaci. Dalšími důvody vedoucími k neúspěchu této teorie v praxi byla podle Parra skutečnost, že teorie byla aplikována ve velmi různých kontextech – v případech zaostávajících regionů, pro zmírnění procesu suburbanizace v zázemí největších velkoměst, pro dosažení modifikace stávající sídelní struktury (např. s cílem dosáhnout decentralizace v případě státu s výrazně dominantní metropolí) a v případě rozvojových zemí také s cílem nabídnout mezilehlou příležitost potenciálním migrantům do hlavního města.

Častým důvodem neúspěchu bylo také podcenění kritické velikosti pro vytvoření nového centra růstu, nedostatečná analýza vazeb nově zakládaného závodu hnacích odvětví nebo politický tlak na rovnoměrnější využívání prostředků místo riskantní sázky na vznik jednoho budoucího centra (Parr 1999b).

Zkušenosti s aplikací teorie růstových center ukázaly, že pro povzbuzení ekonomického růstu zaostávajících regionů nestačí jen alokace dynamických odvětví, ale je nutno změnit celé sociální a ekonomické prostředí regionu, což je velmi obtížné. Bez této změny se většina předpokládaných multiplikačních efektů nedostaví nebo se přesune do jiných, vyspělejších regionů, což ve svých důsledcích může znamenat i pokles efektivity na úrovni celé ekonomiky.

Nejpravděpodobnějším důvodem pro slabé výsledky aplikace teorie růstových center v praxi bylo tedy nerozlišení charakteristik „přirozeného“ a „umělého“ centra, zejména podcenění významu tvorby inovací, přecenění efektu regionálního multiplikátoru a vlivu obchodních vazeb na další odvětví v regionu, jakož i přecenění role dopravních nákladů, jejichž podíl na celkových nákladech je již v současnosti velmi malý a pohybuje se jen v řádu několika procent (Diamond a Spence 1989, cit. v Rietveld 1994).

Na možnost podcenění časového horizontu, kdy se projeví pozitivní výsledky regionální politiky založené na teorii růstových pólů, upozornil Richardson (1979). Ke kritickému hodnocení výsledků této teorie v praxi také přispěla skutečnost, že byla ve své době (tj. 50. a zejména 60. léta 20. století) z důvodu nedostatku jiných alternativ považována za univerzální řešení všech typů regionálních problémů. Převažující negativní hodnocení by však nemělo vyústit do druhého extrému – kategorického odmítnutí postupů doporučených touto teorií ve všech případech. Příčinou negativního hodnocení dosažených výsledků byla také nerealisticky velká očekávání, která byla neadekvátní vzhledem k objemu vynaložených prostředků (Richardson 1976).

Teorie růstových center měla již v době vrcholu své popularity v šedesátých letech významné odpůrce. Například Lasuén (1969) kritizoval mnoho prvků této teorie, především nedostatečnou definici hnacích odvětví a zanedbání institucionálních otázek, upozornil na rozpor mezi údajným polarizačním efektem a stabilitou sídelní struktury (měřenou např. stabilitou velikostního pořadí měst), neboť města by měla podle teorie pólů růstu prodělávat období bouřlivého růstu a následného úpadku

v závislosti na vývoji hnacích odvětví. Lasuén také kritizoval opuštění schumpeteriánského konceptu inovací jakožto motoru růstu a jeho nahrazení hrubou metodou analýzy vstup–výstup a z ní odvozovanými multiplikátory. Perroux sám byl o klíčovém významu inovací a jejich šíření pro ekonomický pokrok zprvu přesvědčen, jak svědčí jeho první významná práce z roku 1950 (Perroux 1950). Ve své další důležité práci (Perroux 1955) již od tohoto konceptu – možná i nevědomky – ustoupil. Lasuén (1969) byl také přesvědčen o tom, že se ve vyspělých státech prosazuje tendence ke snižování rozdílů mezi regiony. Ta je způsobena především změnami organizace výroby a změnami struktur velkých firem (důraz na flexibilitu a imitaci a rozšíření holdingového uspořádání). Realizaci regionální politiky bezprostředně vycházející z Perrouxovy teorie Lasuén považoval za plýtvání prostředky a navrhl vlastní koncepci regionální politiky, založenou na klíčové úloze inovací v rozvoji ekonomiky. Základní Lasuénovu představu o ekonomickém pokroku lze shrnout do tří bodů: (1) vznik nových inovací, (2) šíření znalostí o inovacích, (3) implementace inovací. Vzhledem k tomu, že inovace vznikají jen ve velice omezeném počtu regionů, cílem regionální politiky je proto napomoci šíření a implementaci inovací. Pro dosažení tohoto cíle navrhoval Lasuén (1969) velice flexibilní balík regionální politiky, ze kterého by si každá firma mohla vybrat vhodnou kombinaci podpůrných nástrojů. Podporu Lasuén navrhoval směřovat spíše větším firmám a jejich vzájemné kooperaci v regionu, nikoli malým firmám, které označuje za tisíce malých monopolistů. Lasuén však zdůraznil, že růstový potenciál mají především firmy terciérního a kvartérního sektoru, nikoli tehdy převážně podporovaný sekundér. Podrobnou kritiku teorie pólů růstu i teorie růstových center zpracoval Darwent (1969), který se zaměřil především na problémy vyplývající z vágní definice pojmů a na nejasná konceptuální a kauzální východiska obou těchto teorií, které např. neřeší samotný vznik pólů růstu či růstových center.

## 2.2.4 TEORIE KUMULATIVNÍCH PŘÍČIN (G. MYRDAL)

Druhá významná teorie – teorie kumulativních příčin (*cummulative causation theory*), jejímž autorem je švédský ekonom Gunnar Myrdal – odmítá hypotézu o automatické tendenci sociálního systému ke stabilizaci a tvrdí, že změna nevyvolá reakci opačného směru, ale další změny, které ji umocní (jako příklad uvádí černošskou problematiku v USA, kterou studoval ve třicátých letech a na počátku čtyřicátých let 20. stol. – Myrdal, 1957). Myrdal se věnoval problematice růstu v rozvojových zemích i problémům regionálního rozvoje ve vyspělých státech. V obou těchto problematikách vidí vzájemné podobnosti a navíc je přesvědčen o jejich vzájemné podmíněnosti. Tvrdí dále, že problémy nerovnoměrného regionálního rozvoje je třeba studovat v souvislosti s analýzou sociálních rozdílů, což je oblast, která byla podle něj velmi zanedbána. Myrdal (1957) ve své práci vychází ze tří základních obecných skutečností:

(1) na světě existuje malá skupina bohatých států a mnohem větší počet extrémně chudých států, (2) bohaté státy pokračují jako celek pevně v procesu ekonomického vývoje, zatímco v chudých státech je pokrok pomalejší a spíše se jedná o stagnaci, (3) proto se z globálního hlediska rozdílly mezi bohatými a chudými státy v posledních



desetiletích zvětšily (Myrdal, 1957).

Stávající ekonomické teorie, včetně teorií mezinárodního obchodu, Myrdal (1957) považuje za vybudované na nerealistických předpokladech (např. na tendenci systému k rovnováze) a za neadekvátní k vysvětlení těchto jevů. Podobně odmítá stávající dělení věd a volá po problémovém, multidisciplinárním přístupu (nikoli tedy rozlišování např. ekonomické versus neekonomické faktory, ale relevantní, částečně relevantní a irelevantní faktory).

Myrdal (1957) odmítá koncept bludných kruhů, které jsou často používány k popisu situace v rozvojových zemích, a místo toho zavádí koncept oběžné kumulativní kauzality (*circular cumulative causation*). Tento koncept vysvětluje nikoli jen jako situaci, kdy mnoho faktorů působí stejným směrem, ale jako situaci, kdy změna jednoho faktoru způsobí i změnu orientace dalších faktorů tak, že tyto sekundární změny posilují změnu prvotní. Jinými slovy „když se po nějakém šoku celý systém uvede do pohybu, změny jednotlivých faktorů působí ve stejném směru“ (Myrdal 1957, s. 17, vlastní překlad, důraz v originále). Jako příklad uvádí změny cenové hladiny či společenský status černochů. Ze vzájemné provázanosti faktorů také podle Myrdala vyplývá, že nemá smysl hledat nějaký základní faktor.

Vzájemnou provázanost faktorů a jejich kumulativní působení lze podle Myrdala (1957) aplikovat na celou oblast sociálních vztahů. Působení tržních sil a pohyb kapitálu, zdrojů a pracovních sil podle něj nevedou k dosažení stavu rovnováhy, jak předpokládaly neoklasické teorie, ale naopak ke zvýšení rozdílů, a koncept rovnováhy používaný k vysvětlení změn ve společnosti proto považuje za mylný. Aplikace tohoto Myrdalova přístupu na regionální rozvoj potom znamená, že jakmile se některý region vyvíjí rychleji než ostatní regiony (ať už díky výhodnější struktuře průmyslu nebo pro nějakou přirozenou výhodu, např. geografickou polohu, nebo i díky zcela náhodné události apod.), bude se rozdíl mezi tímto regionem a ostatními regiony dále zvětšovat. Podobný efekt, ale opačného směru, působí i na další zaostávání nejméně vyspělých regionů. Jako příklad impulzů, které mohou spustit negativní (destruktivní) kumulativní mechanismus, Myrdal (1957) uvádí náhlý krach továrny v dané lokalitě či zvýšení místních daní. Za hlavní mechanismy tohoto kumulativního procesu považuje vnější i vnitřní úspory.

Často uváděné faktory, jako je mobilita kapitálu (v této souvislosti Myrdal odkazuje na mnohokrát prokázanou regionální drenáž, tj. odčerpávání finančních prostředků ve formě úspor z periferie do centra prostřednictvím bankovní soustavy), selektivní migrace obyvatelstva a meziregionální obchod (Myrdal uvádí příklad ekonomických problémů italského jihu po odstranění celní ochrany po sjednocení Itálie, způsobených konkurencí zboží z daleko vyspělejšího severu) Myrdal (1957) považuje spíše za prostředek, kterým se kumulativní mechanismy projevují. Významnou část vnějších úspor představují aglomerační úspory, tj. úspora dopravních nákladů díky vzájemné blízkosti firem, společné využívání rozvinuté infrastruktury, přítomnost marketingových organizací, vysoký tržní potenciál, dostatek kvalifikovaných pracovních sil, vysoká hustota informací, vysoký počet příležitostí apod. Pojetí aglomeračních výhod je

různými autory postupně rozšiřováno, například Peter Hall v případě regionů s vysokým podílem pracovníků ve vědě a výzkumu považuje za aglomerační výhodu i dynamickou tvůrčí atmosféru (Hall 1989). Příkladem vnitřních úspor jsou úspory z rozsahu produkce. Za důkaz existence kumulativních mechanismů, založených zejména na úsporách z rozsahu, je některými autory považován tzv. Verdoornův zákon, odvozený z existence silné pozitivní korelace mezi růstem objemu produkce a růstem produktivity (viz např. Armstrong a Taylor 1993).

Klíčovým důvodem pro další růst vyspělých regionů je však podle N. Kaldora (Kaldor 1970) větší rozdíl v produktivitě práce mezi vyspělými a zaostávajícími regiony než rozdíly mezi těmito regiony v úrovni mezd. Pracovní síla ve vyspělých regionech je tedy vzhledem ke své vysoké produktivitě relativně levnější než v regionech zaostávajících. Působení všech těchto kumulativních mechanismů je vzájemně provázané a ve vyspělých regionech vede k vývoji, který Myrdal (1957) popsal jako růstová spirála. Tento vývoj je charakteristický odčerpáváním zdrojů růstu (kapitálu a perspektivní pracovní síly) z méně vyspělých do vyspělých regionů. Dopad většiny kumulativních mechanismů na méně vyspělé regiony Myrdal označuje jako *backwash effects*, tj. negativní dopady způsobující vývoj po dolů vedoucí spirále. Je si však vědom, že i pro působení těchto mechanismů existují přirozené bariéry, například ztráty z rozsahu, nadměrná koncentrace, zastarání technologií, jejichž obměna byla zanedbána v období silné poptávky, degradace podnikatelské atmosféry způsobená zneužíváním monopolní pozice apod.

Positivní efekty (*spread effects*) z vyspělých regionů na méně vyspělé považuje spíše za výjimečné. Příkladem pozitivních efektů je růst poptávky ve vyspělých regionech po surovinách a zemědělských produktech vyráběných v méně vyspělých regionech a šíření technického pokroku. Pokud dojde k situaci, že je při výrobě zboží žádaného vyspělejším regionem zaměstnán značný počet pracovníků zaostávajícího regionu, jejich rostoucí příjmy se mohou stát impulzem i pro rozvoj spotřebního průmyslu v regionu zaostávajícím. Pokud je tento impulz dostatečně silný, může podle Myrdala (1957) v ideálním případě v tomto regionu dojít k nastartování dlouhodobého ekonomického růstu.

Myrdal se nedomnívá, že by se pozitivní a negativní efekty navzájem vyrovnaly ve smyslu dosažení ekvilibria. I v málo pravděpodobném případě, že by k vzájemnému vyrovnání působení těchto faktorů došlo, bude příslušný region stagnovat, ale nebude se jednat o stav stabilní rovnováhy, nýbrž jen o přechodnou fázi, než převládnu kumulativní mechanismy vzestupného či sestupného směru. V případě vyspělých států, kde dochází k růstu na celém území, se pak tendence k nerovnováze projevuje různou mírou růstu v jednotlivých regionech. Myrdal (1957) předpokládá, že pozitivní impulzy se šíří silněji v době prosperity než v době ekonomické recese.

Vývoj meziregionálních rozdílů probíhá podle Myrdala (1957) ve třech fázích, jež lze schematicky popsat Gaussovou křivkou, takže k největším rozdílům mezi regiony dochází v prostřední, tedy druhé fázi. V první fázi dochází k selekci, respektive diferenciaci v úspěšnosti aktérů, ve druhé fázi dosahují rozdíly maxima, kdy úspěšně

subjekty využívají v maximální míře svou převahu, a ve třetí fázi se rozdíly snižují především růstem vzájemné provázanosti, respektive organičnosti celého systému. Ke konvergenci dochází ve třetí fázi díky lokalizaci firem do zaostalejších regionů (díky dostatku levných pracovních sil), kooperací těchto regionů s vedoucími regiony a zájmem firem o rozšíření trhu. Uvedený vývoj by bylo možno popsat i posloupností „selektce – expanze úspěšných – difuze/integrace“. Otázkou však zůstává, zda po skončení cyklu znázorněného Gaussovou křivkou je míra homogenity/heterogenity stejná jako na začátku cyklu. Vzhledem ke kumulativní povaze vývoje regionálních rozdílů lze předpokládat, že po skončení cyklu budou rozdíly větší. Ve vyspělých státech jsou pozitivní efekty na méně vyspělé regiony významnější než v rozvojových zemích, zejména díky systému parlamentní demokracie, rozvinutému institucionálnímu rámci, redistribuční funkci fiskální politiky a cílenému úsilí státu o snižování rozdílů v souladu s koncepcí státu blahobytu (*welfare state*). Ta se projevuje podporou mnoha sfér z veřejných zdrojů, například výstavbou dopravní a jiné infrastruktury, rozvojem školství a zdravotnictví, dále decentralizací kompetencí a zdrojů na orgány místní správy, včetně stanovení minimálních standardů poskytovaných služeb, sdílením podobných myšlenek a hodnot apod. Zásadní přínos v záměrném posilování pozitivních mechanismů Myrdal (1957) spatřuje v možnosti plného využívání zdrojů celého státu. Za základní nástroj k překonání zaostalosti považuje Myrdal (1957) integrovaný rozvojový plán, který umožní realizaci celospolečensky prospěšných investičních akcí, jež jsou samy o sobě neziskové, ale které umožní dosáhnout vnějších úspor dalším aktérům a tak nastartovat růst. (Tento návrh rozvojové strategie zřetelně ilustruje velký význam, který Myrdal přisuzuje roli státu v ekonomice). Zdroje na realizaci tohoto plánu nelze získat jinak než velmi bolestivým odložením současné spotřeby a přesunutím zdrojů na investice, včetně omezení importu luxusního a spotřebního zboží. Myrdal (1957) uvádí i možnost získání prostředků odmítnutím výstavby prestižních komplexů budov, stadionů apod., jež je v rozvojových zemích poměrně častá. Za nezbytné považuje i změny v oblasti demografického chování, národního uvědomění a politické demokratizace těchto zemí. Alternativou k realizaci integrovaného rozvojového plánu je pak pokračující stagnace či úpadek rozvojových zemí.

Podle Myrdala (1957) analogický kumulativní proces jako na regionální úrovni probíhá i v mezinárodním měřítku, kde však na rozdíl od regionální úrovně není nijak zastoupena regulační funkce státu. Situaci z celosvětového hlediska přirovnává k situaci v mnoha rozvojových zemích se slabou vládou. Také v případě celého světa Myrdal předpokládá, že počáteční oběť obyvatel vyspělých zemí ve prospěch rozvojových zemí by se vyplatila prostřednictvím efektivního využití zdrojů celého světa.

Za typický příklad kumulativního mechanismu na nadnárodní úrovni považuje Myrdal (1957) mezinárodní obchod, kdy vyspělé státy široce využívají úspor z rozsahu, kterých rozvojové země nemohou dosáhnout. Odmítá proto tezi svobodného a pro obě strany výhodného obchodu, což je podle něho něco, co nikdy neexistovalo a od čeho se současný svět dále vzdaluje.

Za hlavní námitku vůči Myrdalově teorii lze považovat poněkud jednostranný

pohled na směr působení kumulativních mechanismů, kterým je podle Myrdala jednoznačně divergenční trend. Přestože vzájemně podmíněné kumulativní mechanismy nepochybně existují, neprobíhají s takovou intenzitou, jako Myrdal předpovídal.<sup>18</sup> Jako důkaz může posloužit samotným Myrdalem uváděné kontinuum různě vyspělých regionů v jednotlivých zemích. Příčinou bude pravděpodobně jednak podcenění pozitivních vazeb (*spread effects*), kterými vyspělé regiony působí na regiony méně vyspělé, jednak podcenění přirozených limitů kumulativních mechanismů (např. možností koncentrace). Velkou roli v snižování sociálních i regionálních rozdílů ale nepochybně hrají i Myrdalem uváděné aktivity státu – viz například značný podíl HDP přerozdělovaný fiskální politikou prostřednictvím veřejných rozpočtů ve vyspělých státech. Málo realistické jsou také Myrdalovy představy o získání zdrojů na realizaci rozvojových plánů v rozvojových zemích odložením současné spotřeby. Poněkud realističtěji se jeví jeho návrh, aby byly veřejné prostředky místo na budování „výkladních skříní“ důsledně využívány na investice podporující ekonomický růst. Myrdal (1957) však přecenil schopnost státních orgánů efektivně využívat veřejné zdroje, respektive racionalitu v rozhodování ve veřejném sektoru vůbec. Naopak vyzdvihnout je třeba skutečnost, že si Myrdal již plně uvědomil význam institucí pro rozvoj (např. role korupce, neexistující nebo slabá demokracie v rozvojových zemích) a v jeho práci je tak již možno nalézt prvky institucionalismu, který se významněji prosadil až o několik desetiletí později. Pro Myrdalovu práci je také příznačná snaha o propojení ekonomických, sociologických a politologických přístupů. Jeho práce představuje přínos i z hlediska metodologického, neboť se zabývá i motivy jednání, interpretací apod. Myrdalova teorie se stala i jedním ze zdrojů pro koncipování poválečné švédské hospodářské politiky. Její hodnocení je však diskuzní, neboť její aplikace sice napomohla k výraznému růstu životní úrovně, ale současně vedla i k expanzi veřejného sektoru, vysokým daním a k postupné ztrátě konkurenceschopnosti.

### 2.2.5 TEORIE NEROVNOMĚRNÉHO ROZVOJE (A. HIRSCHMAN)

Podobnou teorii, rovněž patřící do skupiny modelů jádro–periferie, vytvořil prakticky ve stejné době jako Gunnar Myrdal také Albert Hirschman (1958). Hirschman při psaní své práce hojně čerpal ze svých několikaletých zkušeností, kdy pracoval jako ekonomický expert v Latinské Americe. Na stávajících teoriích kritizoval zejména jejich omezenou využitelnost pro reálnou hospodářskou politiku. Ve své práci (Hirschman, 1958) se věnoval především otázkám možností rozvoje v rozvojových zemích, mj. i mechanismům šíření ekonomického růstu na meziregionální a mezistátní úrovni. Mnoho implikací odvozených Hirschmanem (1958) pro rozvojové země má svůj význam

---

<sup>18</sup> Na druhou stranu je nutné uznat, že existuje velká míra stability v regionálních rozdílech, jichž bylo prostřednictvím kumulativních mechanismů dosaženo. Například hlavní města, která podle Myrdalova pojetí kumulativních příčin představují hlavní „zvýhodněnou“ skupinu regionů, si udržují svůj hospodářský náskok před ostatními regiony v jednotlivých státech zpravidla po celá staletí.

i pro zaostávající regiony ve vyspělých státech, protože se jeho teorie zabývá také obecnými otázkami rozvoje. Odmítá pesimismus „začarovaných“ kruhů a říká, že zaostalost nemůže být vysvětlena tím, že by chyběl ten či onen konkrétní faktor rozvoje. Úkolem rozvojové strategie podle něho není nalézt optimální kombinaci stávajících zdrojů, ale nalézt zdroje skryté nebo špatně využívané a mechanismy k jejich využívání.

Přítom rozlišuje zdroje podle toho, k čemu dochází při jejich používání, zda k jejich vyčerpání (jako v případě většiny nerostných surovin), nebo k jejich rozvíjení či množování (např. lidské dovednosti nebo kapitál). Největší potenciál růstu má druhý typ zdrojů, avšak právě těch je na začátku nejméně. Hirschman (1958) uvádí, že zpravidla se při přípravě rozvojové strategie hledá komponenta, která chybí (např. kapitál, podnikatelská iniciativa, technické znalosti, infrastruktura apod.), a snahou rozvojové politiky pak je tuto komponentu zvenčí doplnit. Hirschman tento postup odmítá a místo něj zdůrazňuje potřebu mobilizace existujících zdrojů a zejména nalezení brokera nebo katalyzátoru (tzv. *binding agent*), který různé rozptýlené a skryté zdroje propojí. V případě rozvojových zemí totiž musí být růst podporován cíleně a být tedy méně spontánní, než tomu bylo kdysi v případě dnešních vyspělých zemí, neboť ty tehdy byly v jiné situaci. Za brokera (katalyzátor) Hirschman považuje touhu po ekonomickém růstu a pochopení povahy cesty, která k němu vede. Ta by měla být chápána jako šance pro všechny. Klíčové je tedy vygenerování lidské aktivity zaměřené určitým směrem.

Poněkud v rozporu s běžnými představami Hirschman (1958) tvrdí, že problémem rozvojových zemí není nedostatek kapitálu, ale neochota, případně neschopnost jej investovat (autor uvádí časté případy odlivu kapitálu z rozvojových zemí do zahraničních měn, směny za luxusní zboží apod.). Z toho vyplývá zajímavý poznatek pro úlohu zahraničních investic v procesu rozvoje, kterou není v první fázi doplnění chybějícího kapitálu, ale transfer schopností a dovedností, kterých je v rozvojových zemích nedostatek. Zahraniční kapitál může mít také výrazný demonstrační efekt a přispět i ke vzniku růstové mentality. Teprve v okamžiku, kdy se ekonomiku podařilo nastartovat, doplňuje zahraniční kapitál jeho nedostatečné místní zdroje.

V případě dovozu (který je často považován za negativní) Hirschman (1958) vyzdvihuje jeho pozitivní aspekt, neboť dovoz pomáhá vytvářet trh a ukazuje, kde má daná země tržní potenciál pro případné domácí investory.

Pokud jde o názor na roli státu v ekonomice, je Hirschman (1958) proti přílišné centralizaci rozhodování o investicích a zdůrazňuje negativa systému, který by požadoval internalizaci externalit (např. kompenzace škod způsobených jiným aktérům tím, že někdo jiný dosáhl zisku). Je skeptický k intervencím státu s cílem napravit nerovnováhu. Tvrdí, že nerovnovážený stav je v ekonomice vždy a všude, stále se vyvíjí a maximálně je možné snažit se urychlit ten či onen proces. Existenci napětí, disproporcí a nerovnovah považuje Hirschman za nezbytně nutnou k udržení ekonomiky v pohybu. Uvádí, že „neustále kmitající pavučina tržních vztahů je druh mechanismu, který je nutno horlivě chránit pro jeho neocenitelnou pomoc v procesu

rozvoje“ (Hirschman 1958, s. 66).

Při řešení tradičního dilematu, tj. zda nejprve investovat do výroby, i když neexistuje dostatečná infrastruktura, nebo nejprve investovat do infrastruktury a tím vytvořit předpoklady pro rozvoj výroby, se Hirschman (1958) přiklání k první možnosti. Je přesvědčen, že kvalitní infrastruktura nevyvolá nutně rozvoj výroby, zatímco opačně tato vazba existuje – rozvoj výroby vyvolá silný tlak na rozvoj infrastruktury. Dále se přiklání k vytváření ostrůvků moderní ekonomiky, přičemž předpokládá, že pro ekonomiky rozvojových zemí je snazší zapojit se do řetězu dodávek pro finálního výrobce výrobou komponent než postupovat opačně, tj. od těžby surovin a výroby jednoduchých výrobků postupně přecházet k produkci výrobků složitých.

Z hlediska teorií regionálního rozvoje je z Hirschmanovy práce (1958) nejcennější část věnovaná mechanismům šíření růstu na meziregionální a mezistátní úrovni. Jak již bylo uvedeno, Hirschman považuje za danou skutečnost, že k růstu nedochází všude ve stejnou dobu. Jakmile však k růstu dojde, dají se do pohybu mohutné síly, které způsobí jeho prostorovou koncentraci do oblastí kolem původního centra růstu. Považuje tedy za nezbytné, že v zemi, která má dosáhnout vyšší ekonomické úrovně, se musí nejprve rozvinout jedno nebo více regionálních center. Potřeba vzniku center či pólů růstu (Hirschman, 1958 v této souvislosti odkazuje na F. Perrouxe) v procesu rozvoje znamená, že meziregionální či mezistátní rozdíly v tempu růstu jsou nezbytnou podmínkou pro růst samotný. Z geografického hlediska tedy růst musí být nezbytně nerovnoměrný. Regionální pohled na růst jej proto podle Hirschmana (1958) nepředstavuje v nejlepší světlo. Hirschman si je vědom často pozorované skutečnosti, kdy se růst uzavře na dlouhou dobu v nějakém segmentu, regionu nebo zemi, zatímco jinde přetrvává zaostalost. V bezprostřední blízkosti oblastí prosperity tak mohou být tradiční zaostalé oblasti se zcela odlišnou ekonomickou i sociální strukturou. Současná existence dvou odlišných systémů v rozvojových zemích je často označována jako duální ekonomika.

Hirschman (1958) tvrdí, že jakmile nějaká skupina obyvatel projeví zájem o nové zboží a ukáže schopnost je zaplatit, k čemuž v rozvojových zemích nejčastěji dochází v jádrových regionech, bude tato skupina rychle obsloužena množstvím firem, které přizpůsobí svou produkci rozsahu a kupní síle příslušného trhu. Tím však podle Hirschmana často dochází k tomu, že investoři soustřeďují svou pozornost na hledání příležitostí v oblasti tohoto centra růstu a opomíjejí příležitosti, které by mohli objevit v jiných oblastech. Přestože externí úspory v centrech růstu objektivně existují, Hirschman (1958) se domnívá, že zejména díky sociálně-psychologickým faktorům dochází často k přeceňování významu těchto úspor. Původ těchto sociálně-psychologických faktorů vidí v pocitech, jejichž výrazem je rčení „nic není úspěšnějšího než úspěch“. Hirschman tak nastiňuje význam pozitivních očekávání pro rozvoj, přičemž zdůraznění role pozitivních očekávání se později stalo významným prvkem několika teorií (zejména teorie učících se regionů a regionálních inovačních systémů). Vyspělé regiony nebo odvětví jsou tak do určité míry opojeny svým vlastním úspěchem a na ostatní regiony (odvětví) se dívají s pohrdáním a zdůrazňují svůj odstup

od nich. Jako příklad uvádí Hirschman (1958) rčení často používané Italy, že Afrika začíná jižně od regionu, kde příslušný Ital bydlí, což odráží tradiční severojižní gradient v dosažené úrovni rozvoje v Itálii.

Zdůrazňování vlastní nadřazenosti obyvateli některých úspěšných regionů či skupin nad ostatními má přitom podle Hirschmana (1958) kumulativní účinek. Přestože počátkem úspěchu může být naprostá náhoda nebo vybavenost přírodními zdroji apod., úspěšní budou vždy zdůrazňovat svoji zásluhu, schopnosti a pracovitost, dokonce tomu sami uvěří a začnou se podle toho chovat a vychovávat tak své děti. Podle rozsahu, v jakém k tomuto jevu dojde, dojde i k vytvoření atmosféry příznivé pro další rozvoj, a to přispěje k ovlivnění investičních rozhodnutí dalších aktérů. Jejich rozhodování se tím stává méně iracionální. Obyvatelé méně úspěšných regionů či odvětví zase stejně silně obviňují úspěšné z hrubého materialismu, pošlapávání tradičních národních hodnot, spojují úspěch s nekalými, až kriminálními praktikami, což je prostředí, které potenciálním podnikatelům (ať již místním, nebo z vně regionu) příliš nepřeje. Bez ohledu na to, jak silné a přeceňované tyto prostorové preference ekonomických aktérů jsou, jakmile dojde k robustnímu růstu v některém regionu, spustí se či dále posílí celý komplex diferenačních mechanismů, které působí i na ostatní regiony. Analýzu těchto mechanismů provádí Hirschman na základě modelu vztahů dvou regionů – vyspělého, který označuje jako sever, a zaostalého jihu. Důvodem pro tuto volbu je skutečnost, že v mnoha vyspělých zemích severní polokoule jsou jejich jižní oblasti méně vyspělé než oblasti severní. (Hirschman tedy neměl na mysli „sever“ versus „jih“ v globálním měřítku.)

Růst, kterého dosahuje region sever, má několik přímých důsledků pro region jih, které lze rozdělit na pozitivní a negativní. Za nejvýznamnější pozitivní mechanismy (*trickling down*), kterými vyspělý sever působí na rozvoj zaostalého jihu, považuje Hirschman (1958) zvýšení nákupů zboží produkovaného na jihu a investice plynoucí ze severu na jih. Intenzita těchto mechanismů bude tím větší, čím lépe se budou ekonomiky obou regionů doplňovat. Sever také může absorbovat část skryté nezaměstnanosti na jihu a tím přispět k růstu tamní produktivity práce.

Na druhé straně je rozvoj jihu ze strany severu ovlivňován působením několika negativních mechanismů (*polarization effects*). Především se jedná o vytlačování méně kvalitního zboží produkovaného na jihu kvalitnějším a levnějším zbožím vyráběným na severu. (Tento jev byl několikrát zdokumentován na příkladě Itálie po jejím sjednocení, k podobnému efektu došlo i po vytvoření Československa, kdy byla slabá slovenská ekonomika náhle vystavena konkurenci z podstatně vyspělejších Čech a Moravy, viz např. Blažek 1995; k podobně výraznému efektu došlo i po liberalizaci zahraničního obchodu v Československu v roce 1991 díky razantnímu průniku firem z nejvyspělejších států na dosud silně chráněný československý trh; v ještě intenzivnější formě došlo k tomuto jevu po sjednocení Německa v roce 1990). Dále může dojít k opatřením v zahraničněobchodní politice s negativním dopadem na region jih, například pokud sever začne vyrábět zboží, které bylo dosud dováženo, je možné, že na ochranu zboží produkovaného na severu budou na dovoz tohoto zboží uvalena cla,

a jih tak bude přinucen kupovat dané zboží dražší než dříve.

Za nejvýznamnější a nejčastěji pozorovaný negativní mechanismus však Hirschman (1958) považuje selektivní migraci obyvatel z jihu na sever. Místo aby na severu docházelo k absorpci mnoha (skrytě) nezaměstnaných z jihu, dochází na jihu k odlivu klíčových techniků a manažerů i podnikavých mladých lidí. Selektivní migrace přitom může být stimulována i velkými rozdíly v odměňování klíčových pracovníků na severu a na jihu, kdy na jihu dochází k nedoceňování jejich významu.<sup>20</sup>

Negativním efektem, kterým sever působí na jih, je i odliv malého množství kapitálu, který se na jihu podařilo vytvořit, na sever, prostřednictvím regionální drenáže, ke které dochází v rámci bankovní soustavy. (Banky sbírají depozita na celém území státu, ale do ekonomiky úvěry alokují vysoce selektivně, tj. primárně bonitním a perspektivním klientům). Odliv kapitálu z méně vyspělých do rozvinutých regionů je také v souladu s teorií regionální segmentace finančního trhu a s její tezí o defenzivním finančním chování aktérů v periferních regionech, které se vyznačuje vysokou mírou úspor a nízkou mírou investic (rámeček 4).

---

## 4 TEORIE REGIONÁLNÍ SEGMENTACE FINANČNÍHO TRHU

---

Teorie regionální segmentace finančního trhu (Dow, 1992) rozlišuje v rámci bankovního národní a regionální segment. Národní segment představují velké banky, které obsluhují nejlepší zákazníky –

například zahraniční, velké a dobře zavedené firmy, zatímco regionální segment obsluhuje méně známé a menší firmy. Dopad regionální segmentace na rozvoj regionů je zprostředkován především rozdíly v poskytování úvěrů, které umožňují zásadním způsobem dynamizovat rozvoj úspěšných žadatelů o úvěr, a také prostřednictvím investic bank na kapitálových trzích a jejich preferencí likvidity, jež se projevuje investováním do cenných papírů větších a známých firem. Důsledky segmentace závisí na tom, zda se jedná o centralizovaný nebo decentralizovaný systém bankovního. V případě centralizovaného systému může docházet k omezení množství poskytovaných úvěrů pro menší nebo méně známé firmy, zatímco v případě decentralizovaného systému dochází k poskytování úvěrů těmto subjektům za méně výhodných podmínek – viz například Dow 1992, Porteous 1995. Pro aplikaci této teorie na Českou republiku viz Blažek 1997.

Přes působení těchto negativních mechanismů je Hirschman (1958) přesvědčen, že po určité době pozitivní mechanismy převládnu, neboť rozvoj jihu je i v zájmu severu (alespoň v případě, že se jedná o národní ekonomiku), neboť jih by měl pro sever fungovat jako dodavatel i jako odbytiště výrobků. Působení pozitivních

---

<sup>20</sup> Značné meziregionální rozdíly v odměňování manažerů v České republice mezi kraji potvrzují výzkumy Treximy. Podle těchto údajů dosáhl v roce 1998 např. rozdíl mezi průměrnou odměnou manažerů (ředitelů jednotek) v ČR a odměnou těchto manažerů v Praze více než 300 tisíc ročně, tj. asi o 66 % (Lukešová 1999).



mechanismů je však ohrožováno některými překážkami, například možností, že jih nebude schopen reagovat na požadavky severu, sever si dodávky opatří dovozem a jih bude ponechán ve své zaostalosti a vystaven působení negativních mechanismů. Toto je podle Hirschmana (1958) třeba případ italského Mezzogiorna. Nakonec se však podle něj prosadí ekonomické tlaky na nápravu této situace, neboť na severu dojde ke kongescím a jeho další rozvoj bude díky slabé koupěschopnosti jihu podvázán nedostatečnou velikostí domácího trhu. Stimulem pro povzbuzení jihu mohou být i problémy s platební bilancí za situace, kdy nejsou dostatečně využívány národní zdroje.

Pokud však přesto dojde ke zřetelnému „vítězství“ negativních mechanismů nad pozitivními, je to podle Hirschmana (1958) důvod pro intervenci státu a snahu o změnu této situace. Nejvýznamnější způsob, jak může hospodářská politika napomoci rozvoji jednotlivých regionů, je prostřednictvím veřejných investic. I zde však Hirschman (1958) preferuje nejprve podpořit sever a teprve později (tento okamžik však nijak blíže nespecifikuje) podpořit veřejnými investicemi, případně jinými nástroji, jako jsou daňové úlevy, rozvoj jihu.

Hirschman (1958) také porovnává působení pozitivních i negativních mechanismů na vnitrostátní úrovni s jejich působením na úrovni mezistátní, kde je jejich intenzita pochopitelně nižší. Klade si také otázku, za jakých okolností by bylo pro jih lepší být samostatným státem než regionem. Zastává názor, že separatismus regionu neprospěje, ale jeho argumentace je nepřesvědčivá a vyznívá spíše pro separatismus. Jako hlavní výhodu pro region jih, pokud zůstane součástí celku, kterému dominuje region sever, uvádí dosažení daleko vyšší míry specializace, než by tomu bylo v případě jeho samostatnosti, a menší pravděpodobnost problémů s platební bilancí. Dále uvádí, že lze očekávat větší trpělivost severu s problémy v kvalitě a kvantitě z jihu dodávaného zboží, než by tomu bylo v mezinárodních vztazích, a konečně i podstatně větší míru solidarity a ochoty pomoci v rámci jednotlivých zemí, než je tomu na mezinárodní úrovni.

Naopak v případě dvou samostatných států bude výrazně omezen pohyb výrobních faktorů, především pracovní síly, ale i kapitálu. Došlo by tak k omezení jejich odlivu z jihu na sever. Další výrazný rozdíl vidí Hirschman (1958) v tom, že zatímco na mezinárodní úrovni probíhá konkurenční boj podle Ricardovy teorie komparativních výhod, v případě regionů soutěž probíhá na základě Smithovy teorie absolutní výhody, což má na méně vyspělý region vzhledem k jeho nižší produktivitě zákonitě negativní dopad (viz rámeček 5). V rámci států také existuje možnost, že představitelé průmyslu ze severu mohou záměrně bránit v rozvoji konkurence na jihu, což je v případě cizích států podstatně obtížnější. Samozřejmou nevýhodou regionů je podle Hirschmana i nemožnost realizace vlastní měnové (a lze dodat, že do značné míry ani fiskální) politiky.

Z tohoto srovnání potom Hirschman (1958) odvozuje optimální institucionální strukturu pro rozvoj, která by umocňovala působení pozitivních mechanismů a současně omezovala působení mechanismů negativních, a to jak v případě vnitrostátní úrovně, tak i v případě úrovně mezinárodní. Hirschman dospívá

k následujícím závěrům: V případě regionů, jejichž výhoda spočívá obecně v silnějším působení pozitivních mechanismů, označuje za hlavní změnit pocit deprese a mobilizovat energii pomocí regionálních institucí a programů (např. regionální rozvojové agentury a regionální banky). Rozvoj jihu může být také podpořen daňovými úlevami a určitou autonomií v úvěrové politice bank. Dále uvádí možnost podpořit export z jihu zvláštním zvýhodněním směnných kurzů (Hirschman neuvádí, jak toto zvýhodnění koncipovat, zřejmě formou doplatků, resp. dotací), zatímco v případě importu by analogické přírážky aplikovány nebyly. Výsledkem těchto opatření by mělo být posílení dělby práce mezi severem a jihem a současné podpoření konkurenceschopnosti jihu v jeho soutěži s vyspělejší severem.

V případě mezinárodní úrovně Hirschman (1958) doporučuje zachovat bariéry pro působení negativních mechanismů, jako jsou překážky pro mezinárodní migraci a pro odliv kapitálu, a zachovat samostatnou monetární a zahraničněobchodní politiku. Možnosti posílení pozitivních mechanismů na nadnárodní úrovni spatřuje především ve vážně definovaném posílení integrace těchto zemí do světové ekonomiky a v posílení mezinárodní solidarity, která by umožnila poskytnout z veřejných zdrojů více investic ve prospěch jihu.

Hirschman (1958), podobně jako Myrdal (1957), ve své teorii staví do kontrastu pozitivní a negativní procesy, jimiž jádro ovlivňuje rozvoj periferie. Problémem při rozlišení procesů na pozitivní a negativní je skutečnost, že stejný mechanismus může v různých vývojových fázích působit opačným směrem. Typickým příkladem je migrace, která zpravidla směřuje z periferie do jádra, ale v určité fázi může dojít k obrácení migračních toků, v důsledku změn životního stylu a díky rozvoji dopravních systémů i informačních technologií. Podobně po fázi koncentrace výrobních a zejména řídicích funkcí do jádra dochází v některých státech k dekoncentraci těchto aktivit do zázemí aglomerací, zejména z důvodů kvalitnějšího životního prostředí, neexistence kongescí, nedostatku kvalifikovaných pracovních sil i nižších cen nemovitostí. Z obou těchto příkladů je navíc zřejmé, že síla těchto mechanismů závisí na vzdálenosti od jádra i na dalších faktorech, které například Gaile (1980) specifikuje jako velikost jádra, tempo růstu jádra, existující charakter nerovnoměrného regionálního rozvoje, rozmístění politické a ekonomické moci, přítomnost menších center osídlení v periferii a strukturu dopravní a komunikační infrastruktury. K tomuto výčtu je třeba doplnit ještě alespoň podobnost sociálních a institucionálních struktur mezi jádrem a periferií apod. Na základě těchto argumentů dochází Gaile (1980) k závěru, že negativní a pozitivní procesy nejsou dichotomií, ale často se jedná o stejné procesy, jejichž protichůdné dopady jsou způsobeny odlišnými strukturálními charakteristikami různých regionů.

Myrdalova i Hirschmanova teorie vznikly prakticky ve stejnou dobu a mají shodné některé základní rysy. Přesto je mezi oběma teoriemi možné pozorovat rozdíly. Hirschman (1958) již ve své práci sám krátce reaguje na Myrdalovu teorii kumulativních příčin (Myrdal (1957), která vyšla těsně před dokončením jeho vlastní práce, a uvádí, že rozdělení mechanismů na pozitivní a negativní je shodné, ale liší se v názoru na poměr, respektive význam těchto dvou typů mechanismů a dále se liší ve vyvozených

závěrech. Hirschman (1958) především kritizuje Myrdalovo nepochopení naprosté nezbytnosti existence meziregionálních rozdílů pro samotný rozvoj. Hirschman (1958) je dále přesvědčen, že pozitivní mechanismy mají pro rozvoj méně vyspělých regionů větší význam, než uvádí Myrdal (1957), a že po určité době pozitivní mechanismy převáží působení negativních mechanismů. Hirschman (1958) dále vytýká Myrdalovi přílišný pesimismus, pokud jde o intenzitu negativních efektů probíhajících v rámci jednotlivých států. Nicméně Hirschman (1958) souhlasí s Myrdalovým názorem o nutnosti ovlivňovat velikost meziregionálních rozdílů v rámci státu i vytvořit nové mechanismy pro zmírnění propasti, která odděluje rozvojové země od zemí vyspělých. Podstatným rozdílem mezi Hirschmanovým (1958) a Myrdalovým pojetím (1957) je také jejich odlišný názor na roli státu v podpoře ekonomického rozvoje. Zatímco Myrdal (1957) pléduje po státem připraveném integrovaném rozvojovém plánu, který umožní soukromým subjektům dosáhnout úspor z rozsahu a nastartovat i další kumulativní mechanismy, Hirschman (1958) je k roli státu skeptický a pod vlivem svých zkušeností z práce v Latinské Americe považoval tamní vlády do značné míry za nekompetentní, zkorumpované a často bez zájmu o prosazení potřebných změn.

V oblasti implikací obou teorií pro regionální politiku lze podle Hermansena (1972) spatřovat rozdíl také v tom, že zatímco Hirschman považuje polarizovaný rozvoj v počátečních fázích rozvoje za nezbytný, Myrdal doporučuje posilovat pozitivní efekty jádra na periferii ve všech situacích. Společným rysem Myrdalovy a Hirschmanovy teorie je však předpoklad dlouhodobé existence nerovnoměrného vývoje, který vyžaduje nějakou formu intervence státu.

Oba autoři dokázali překročit úzké ekonomické pojetí růstu a věnovali se například i politickým, institucionálním a sociopsychologickým faktorům. Do určité míry je tak lze považovat i za předchůdce novějších teorií institucionálního směru.

---

## 5 TEORIE MEZINÁRODNÍHO A MEZIREGIONÁLNÍHO OBCHODU

---

Náhled na význam obchodu pro společnost (resp. pro její bohatství) se v průběhu vývoje podstatně měnil. V souvislosti s významným růstem mezinárodního obchodu došlo od poloviny 16. do konce 17. stol. k rozšíření merkantilismu. Merkantilismus se zabýval zejména vztahem mezi saldem zahraničního obchodu a bohatstvím státu. Základní myšlenkou merkantilistů byla představa, že klíčem k bohatství jsou drahé kovy, respektive peníze, a zahraniční obchod musí být proto regulován tak, aby bylo dosaženo přebytku vývozu nad dovozem a tím přílivu peněz. Obchod byl dokonce pokládán za hlavní pilíř tehdejší společnosti a za nejvýznamnější zdroj bohatství.

Merkantilismus odmítl zakladatel klasické ekonomie Skot Adam Smith ve svém díle o bohatství národů (1776). Hlavními důvody pro Smithovu kritiku byla skutečnost, že merkantilismus zvýhodňoval výrobce na úkor spotřebitelů (subvencemi vývozu a cly na dovážené zboží) a způsoboval snížení efektivity ekonomického systému regulačními opatřeními tehdejších států (mj. též nucení kolonií, aby obchodovaly jen s mateřskou zemí). A. Smith zformuloval alternativní teorii obchodu, která se dnes nazývá teorií

absolutní výhody. Podle této teorie bude na trhu úspěšný ten, kdo nabídne levnější zboží při stejné kvalitě. Přitom náklady se v různých oblastech liší.

Velmi významnou teorii obchodu vytvořil v roce 1817 David Ricardo. Teorie se proto nazývá Ricardova teorie komparativních výhod. Podle této teorie se každý region (stát) specializuje na produkci a vývoz toho zboží, které je schopen vyrábět relativně levněji.<sup>21</sup> Tato teorie též vysvětluje, proč mohou rozvojové země obchodovat i s vyspělými zeměmi a proč je obchod i pro ně výhodný (na rozdíl od závěrů teorie nerovné směny nebo teorie závislosti). Teorie komparativních výhod popisuje jeden z velmi důležitých vyrovnávacích (nivelizačních) mechanismů umožňujících „přežít“ méně vyspělým ekonomikám. Zahraniční obchod nezpůsobí krach celého hospodářství méně vyspělých zemí, nýbrž v praxi jde o to, na jaké úrovni se daná ekonomika do mezinárodního obchodu zapojí. Zjednodušeně řečeno, buď formou *high road* (konkurenceschopnost díky vysoké kvalitě zboží), nebo *low road* (konkurenceschopnost díky nízkým cenám, tedy včetně nízkých mezd).

Předpokladem teorie komparativních výhod (v Ricardově době více méně reálným) byla nemobilita kapitálu. Hypotetický příklad ilustrující teorii komparativních výhod: počet srovnatelných výrobků vyrobených za použití stejného množství vstupů:

	Elektronický průmysl	Textilní průmysl
Japonsko	30	300
ČR	5	100

Z tabulky vyplývá, že v Japonsku je směnný kurs mezi jedním kusem elektroniky a jedním kusem textilu 1 : 10, zatímco v Česku 1 : 20. Vyveze-li tedy Japonsko do Česka elektroniku, může za ni dostat až 20 kusů textilu, tedy více, než by získalo na domácím trhu. Naopak, vyveze-li Česko do Japonska 100 kusů textilu, může za ně získat až 10 ks elektroniky, nikoli jen 5, jak by tomu bylo v Česku při neexistenci obchodu. Díky mezinárodnímu obchodu (při neexistenci obchodních bariér) dojde k tomu, že se ceny ustálí na nové rovnovážné hladině, pro tento příklad přibližně na úrovni 1 ks elektroniky = 15 ks textilu, což vede ke zvýšení životní úrovně v obou zemích. Jinými slovy, cena produkce v jednotlivých odvětvích se poměruje s cenou ušlé příležitosti dosažené v nejproduktivnějším odvětví daného státu. Vyrobí-li tedy v Japonsku 100 kusů textilu, vzdávají se tak výroby 10 kusů elektroniky, což je pro ně nevýhodné, neboť za deset elektronických výrobků mohli v Česku získat až 200 textilních výrobků. Je tedy v zájmu každé země, aby se specializovala na výrobu těch výrobků, kde je její komparativní výhoda největší.

Další teorií vysvětlující příčiny specializace regionů je Ohlinova teorie poměru produkčních faktorů (Ohlin 1933). Podle ní se region bude specializovat na produkci zboží vyžadující velké množství produkčního faktoru, kterým je region nadprůměrně

---

<sup>21</sup> Hypotetický příklad: produktivita v elektronickém průmyslu je v Japonsku 6× vyšší než v ČR, v textilním průmyslu 3× vyšší než v ČR. Pak se Japonsko bude více soustřeďovat na výrobu elektroniky.

vybaven. Faktory mohou být buď dané přírodní dispozicí regionu, například zemědělství a návazný kožedělný průmysl v Argentíně, dostatek levné energie v Kanadě či v Norsku, který podnítil rozvoj energeticky náročné barevné metalurgie, nebo vytvořené, tzv. nové faktory (podle nové teorie růstu), jako je know-how a vyspělé technologie, podmiňující například úspěšný rozvoj farmaceutického průmyslu ve Švýcarsku. Existují i úspěšné příklady překonání významné přirozené bariéry prostřednictvím technických zařízení (např. sofistikované závlahové systémy v Izraeli) nebo specifickou organizací práce (systém *Just in Time*, reagující v Japonsku na vysoké ceny nemovitostí, nebo výstavba rodinných domků z prefabrikátů ve Švédsku, umožňující překonat krátké období vhodné pro výstavbu).

O určité shrnutí názorů na konkurenceschopnost a o vytvoření vlastního modelu se pokusil Michael Porter ve své práci *Konkurenční výhoda národů, The Competitive Advantage of Nations* (1990). Podle Portera jsou pro úroveň konkurenceschopnosti důležité čtyři skupiny faktorů:

- (1) strategie a struktura podniků a intenzita domácí konkurence (např. nejúspěšnější světoví výrobci aut mají ve své vlastní zemi silnou konkurenci);
- (2) vybavenost území přírodními zdroji;
- (3) faktory na straně poptávky (velikost a náročnost trhu);
- (4) existence, resp. vyspělost návazných (podpůrných) oborů (např. elektronický průmysl jako dodavatel průmyslu automobilového).

Podle Portera všechny tyto faktory (být v různé míře) může vláda dané země ovlivnit. Přitom pouze druhá skupina představuje faktory „dané“, ostatní faktory jsou vytvořené. Proto mohou být úspěšné i státy a regiony bez významných přírodních zdrojů (Japonsko, Izrael).

### **Nová teorie obchodu**

Zatímco standardní ekonomické teorie vycházejí z konceptu klesajícího výnosu (užitku) s rostoucím objemem produkce (neboť roste těžkopádnost organizace ve velkých firmách, dochází k problémům s distribucí a existují i snahy zákazníků o odlišení se), nová teorie obchodu naopak zdůrazňuje význam úspor z rozsahu, respektive používá koncept rostoucích výnosů a z toho vyplývající přirozenou tendenci k monopolizaci. Zastánci této teorie (např. Paul Krugman 1991a) proto obhajují používání obchodních bariér jakožto nástroje ochrany vznikajících odvětví, aby také jim bylo umožněno dosažení úspor z rozsahu (tedy dosažení situace, kdy zdvojnásobení vstupů vede k více než zdvojnásobení výstupů, což vede k poklesu jednotkových nákladů). Základní námitkou kritiků této teorie je tvrzení, že každá investice má svou návratnost, respektive výroba téměř každého zboží je nejprve ztrátová a teprve později se začne vyplácet.

Úspory z rozsahu jsou dosahovány díky existenci fixních a variabilních nákladů při výrobě (Samuelson, Nordhaus, 1991). Fixní náklady jsou ty, jejichž výše se nemění v závislosti na objemu výroby (většina investic). Naopak výše variabilních nákladů závisí na objemu výroby (např. dosahování slev při nákupu velkého množství surovin, resp. zboží). Jednotlivé druhy výrob mají různý poměr mezi fixními a variabilními

náklady a význam úspor z rozsahu se tak mezi jednotlivými odvětvími liší. Obecně platí, že úspory z rozsahu jsou významné tam, kde je výroba velmi náročná na investice (ať již do výrobních zařízení, nebo do výzkumu; blíže viz např. Samuelson, Nordhaus, 1991).

Úspory z rozsahu tedy podporují tendenci ekonomiky k monopolizaci (nebo oligopolizaci), neboť pro efektivní výrobu je nutné vyrábět vysoký počet výrobků, který může být vzhledem k velikosti trhu značný. Lokalizace závodu v tomto případě hraje jen omezenou roli, a nemusí proto odpovídat vybavenosti území nutnými produkčními faktory. V některých případech se jedná až o náhodnou lokalizaci firmy, která jako první pronikla na nový trh a dosáhla tak úspor z rozsahu (Porter, 1990, uvádí příklad firmy Boeing, lokalizované v Seattlu). Druhým rysem nové teorie obchodu (Krugman, 1991a) je zdůraznění významu diferenciací výrobků (podle existence různých tržních segmentů). Velká část světového obchodu totiž probíhá oboustranně (např. Česko dováží i vyváží auta), nikoli jednosměrně, jak předpovídají klasické teorie obchodu. Diferenciací výrobků a vysokou a stále rostoucí specializací lze vysvětlit, proč značnou část světového obchodu představuje protisměrný pohyb velmi podobného zboží mezi vyspělými zeměmi. V zahraničněobchodní praxi hrají významnou roli i administrativní bariéry (cla, kvóty), přičemž v případě, že se jedná o rozsáhlý chráněný trh, je mnohdy výhodnější lokalizovat výrobu přímo do dané země než zboží do země dovážet (Krugman, 1991a). Celkový trend ve světě je však postupné odbourávání ochranných opatření – viz celosvětová dohoda o odbourávání cel – dříve GATT, nyní WTO).

### 3.2.7 TEORIE POLARIZOVANÉHO ROZVOJE (J. FRIEDMANN)

Teorie nerovnoměrného rozvoje dále rozpracoval John Friedmann (1966), který je autorem „obecné teorie polarizovaného rozvoje“ a který rovněž zavedl pojem jádro–periferie (*core-periphery*) místo doposud velmi roztržité terminologie označující tyto dva základní typy regionů. Friedmann se s ohledem na kritiku, která vytykala Perrouxově teorii značnou vágnost, důsledně snaží o definování všech základních stavebních prvků své teorie. Friedmannova obecná teorie polarizovaného rozvoje se rovněž snaží zasadit stávající teorie regionálního rozvoje do širšího rámce představovaného teoriemi společenského rozvoje, ve kterých jsou častým motorem změn proměny mocenských vztahů, tj. vztahů autority a podřízenosti. Friedmann (1966) vychází z myšlenky nerovnoměrného rozdělení moci v ekonomice a ve společnosti, které vyúsťuje ve vytvoření takové struktury vzájemných vztahů (administrativních struktur, vzorců obchodu, migrace apod.), která je výhodnější pro jádro. Základním rozlišujícím znakem mezi regiony jádra a periferie je tedy právě míra jejich autonomie, respektive závislosti na jiných regionech. Druhým charakteristickým rysem jádra (kromě vysokého stupně autonomie) je podle Friedmanna (1966) také vysoká schopnost tvorby inovací. Friedmann (1966) také vypracoval typologii kumulativních mechanismů, pomocí kterých dochází k dalšímu posilování dominance jádra nad periferií. Rozlišuje celkem šest efektů (mechanismů):

(1) Efekt dominance neboli trvalé oslabování periferního regionu kladným saldem transferu kapitálu, přírodních i lidských zdrojů ve prospěch jádra. Jádro tohoto transferu dosahuje vytvořením, respektive zavedením jednostranně výhodné organizace tržních transakcí a administrativních systémů. Příkladem může být „koloniální“ vzorec dopravy, sloužící více potřebám jádra než periferie, nebo vysoká míra koncentrace ústředních institucí veřejné správy i veřejného sektoru do hlavního města s významnými finančními a dalšími implikacemi.

(2) Informační efekt jakožto zvyšování potenciálu pro interakce umožněné růstem vlastního obyvatelstva, výroby a příjmů, který opět zvýhodňuje pozici jádra; informační efekt také podporuje vznik inovací.

(3) Psychologický efekt – vytváření podmínek příznivých pro vznik dalších inovací v jádru, zejména viditelnější příležitosti pro inovace a vytváření očekávání dalších inovací.

(4) Modernizační efekt neboli transformace stávajících sociálních hodnot, chování a institucí ve směru snadnějšího přijímání kumulativních změn prostřednictvím inovací.

(5) Efekt vazeb (*linkage effect*) – zejména tendence inovací plodit další inovace, například v návazných odvětvích (v důsledku existence subdodavatelských vazeb nebo demonstračním efektem) nebo vytvářením poptávky po nových službách a produktech.

(6) Výrobní efekt – vytváření takové struktury ekonomických vztahů, které jsou výhodné pro inovující firmy, například využíváním jejich dočasné monopolní pozice a rostoucí specializace, dosahováním externích úspor.

Souhrnný dopad všech těchto mechanismů Friedmann (1966) spatřuje zejména v napětí (konfliktu) mezi jádrem a periferií. Vzniklé napětí doporučuje řešit alespoň omezenou decentralizací, přičemž je v zájmu jádra, aby následné posílení pozitivních (*spread*) efektů na periferii bylo doprovázeno další významnou decentralizací moci, což by v konečném důsledku mohlo vést až ke vzniku nového jádra. Přesto podle tohoto autora mají vzájemné vztahy asymetrickou povahu. Může však dojít k tomu, že institucionální a sociální struktury jádra v určitém momentu vyčerpají svůj potenciál k tvůrčí změně a upadnou do pozice periferního regionu vůči novému jádru, jehož vzniku dříve napomohly.

Pozice jádra v sídelním systému se přitom může v jednotlivých sférách vůči ostatním regionům lišit. Dané jádro, resp. metropolitní region tak může být podřízen jádrům vyšší řádovostní úrovně a současně plnit roli jádra vůči jiným regionům. Friedmann (1966) předpokládá, že vzájemné vztahy dvou jader přibližně stejné řádovostní úrovně budou poměrně intenzivní a více vyrovnané než v případě vztahů jádro–periferie. Vznik a šíření inovací v regionálním systému probíhá podle Friedmanna podle hierarchického vzorce. Pro šíření inovací je však nezbytná alespoň částečná podobnost strukturálních a behaviorálních charakteristik mezi přijímajícím a zdrojovým regionem.

Samotný model jádro–periferie přitom Friedmann (1966) považoval za druhou, ze čtyř fází prostorového vývoje ekonomiky: (1) preindustriální společnost jen s ostrůvkem ekonomických aktivit, (2) jádro–periferie, (3) dis-  
perze ekonomické aktivity a do jisté míry i řídicích funkcí do periferie, (4) integro-

vaná ekonomika, kdy převládají vztahy vzájemné závislosti mezi již víceméně rozvinutými oblastmi Friedmann, 1966). V prvních dvou fázích považoval Friedmann vytvoření polarit y jádro–periferie za nezbytné pro další rozvoj, ale po dosažení určité vývojové úrovně by se již přežívání jednostranně polarizované regionální struktury mohlo stát dysfunkčním. Proto je nutné posílit pozitivní vazby jádra na periferii a omezit závislost periferie na jádru. Ke změně systému vztahů je jádro přinuceno vznikajícími konflikty mezi jádrem a periferií a nutností modernizace struktur v periferii, aby byly umožněny intenzivnější vzájemné kontakty (Friedmann, 1966). Transformaci vztahů mezi jádrem a periferií na méně polarizované považoval Friedmann za základní podmínku dlouhodobě udržitelného růstu.

Z hlediska zaměření regionální politiky Friedmann (1966) navrhl, aby byl růst v periferních oblastech urychlen vytvořením vhodného systému městských regionů, které mají četné lokalizační výhody. Friedmann (1966) ve svém modelu rozvinul Christallerův model důrazem na roli struktur a behaviorálních charakteristik a tvrdil, že ekonomický růst celé země může být posílen rozvojem hierarchického systému měst a jejich funkčních regionů, který tak vytvoří základní stavební kameny vysoce integrovaného a relativně rovnovážného systému.

Posílení hierarchického systému, respektive posun integrace na vyšší řádovostní úroveň, však musí být zákonitě doprovázeno selekcí center růstu a stav relativní rovnováhy nutně musí mít dynamickou povahu. Dosažení méně polarizovaných vztahů mezi jádrem a periferií Friedmann (1966) považoval za nezbytnou podmínku pro optimální alokaci zdrojů a dlouhodobý ekonomický růst.

Friedmannova obecná teorie polarizovaného rozvoje je významná především proto, že oproti Perrouxově ryze ekonomické teorii zdůrazňuje význam institucionálních struktur a behaviorálních faktorů pro regionální rozvoj a široce využívá konceptu autority a podřízenosti. Jedná se přitom o pojetí moci a autority ve zřetelně strukturalistickém pojetí, čímž Friedmann předznamenává následující období strukturalisticky založených teorií regionálního rozvoje. Dalším přínosem Friedmannovy teorie je pokus o systematické utřídění kumulativních mechanismů, byť z dnešního pohledu není Friedmannova klasifikace úplná (pro novější pokus - viz např. Hampl et al, 2008). Podobně jako autoři některých dalších teorií také Friedmann (1966) sice intuitivně uvádí potřebu změn polarizovaných vztahů mezi jádrem a periferií, ale nespécifikuje dostatečně přesně, jak této změny dosáhnout. Zde se dokonce nabízí otázka, zda Friedmann nezaměňuje příčinu a následek. Lze se totiž ptát, zda vytvoření silně propojené a interované ekonomiky vedoucí ke zmírnění regionálních rozdílů není jen jedním z projevů komplexní transformace vyspělých zemí.

### 3.2.8 SHRNU TÍ

Teorie skupiny jádro – periferie mají několik společných základních rysů. Především považují regionální rozvoj za nerovnovážný proces, dále rozlišují význam různých odvětví (zejména exportních) pro ekonomický růst a v duchu keynesiánství zdůrazňují především roli strany poptávky pro stimulaci růstu. Avšak nejvýraznějším rozdílem mezi



těmito modely a neoklasickými modely je předpoklad dlouhodobé nerovnoměrnosti ekonomického rozvoje, který proto vyžaduje intervence vlády. Úplná eliminace nerovnoměrností ve vývoji však podle autorů těchto teorií není možná, ale dokonce ani žádoucí, neboť právě existence nerovnováhy je nezbytná pro další vývoj, protože plní mj. roli signálního mechanismu v tržní ekonomice.

Podle čelného představitele školy nové ekonomické geografie Paula Krugmana (1991a) je rozvinutí prostorového vzorce typu jádro – periferie tím pravděpodobnější, čím jsou větší úspory z rozsahu, čím jsou menší dopravní náklady a čím je větší podíl odvětví, která nemají žádné specifické požadavky na lokalizaci.

Teorie jádro – periferie pracují se zjednodušenou dichotomií (jádro versus periferie), ačkoli ve skutečnosti existuje mezi regiony, pokud jde o oba základní Friedmannem (1966) uváděné definiční znaky regionů (tedy vysoká míra autonomie a vysoká tvorba inovací), spíše kontinuum. Dokonce je možno říci, že definované pojmy „jádro“ a „periferie“ představují spíše ideální, respektive krajní typy regionu, které se v současných vyspělých státech až na nepočtené výjimky téměř nevyskytují. Toto tvrzení se však týká především pojmu periferie, neboť ve většině států lze jádra (s výše uvedenou výhradou) rámcově ztotožnit s hlavním městem. Také koncepce sociálně geografického regionu jakožto regionu heterogenního, tj. relativně integrovaného územního celku skládajícího se ze střediska a ze zázemí, ukazuje na velkou vnitřní rozrůzněnost uvnitř jádra i uvnitř periferie. V různých sférách, respektive podle různých kritérií, může být proto vymezení jader a zejména periferií odlišné. Teorie skupiny jádro – periferie také implikují představu vítězů a poražených, což rovněž podceňuje možnost vzájemně výhodné spolupráce na základě komparativních výhod, a to nejen mezi regiony v rámci jednotlivých států, ale i v případě zemí, které se nacházejí na velmi odlišném stupni rozvoje (tab. 5).

Tab. 5: Teorie jádro–periferie

Autor/ autoři	Název teorie	Jádro teorie	Základní tendence regionálního vývoje	Příčina meziregio- nálních rozdílů	Hlavní mechanismy způsobující konvergenci/ divergenci	Hlavní aktéři	Implikace pro regionální politiku
G. Myrdal (1957)	teorie kumula- tivních příčin	jakmile z jakých- koli důvodů vznikne rozdíl mezi regiony, další vývoj bude rozdíly umocňo- vat	divergen- ce	fyzicko-g eografic- ké, historic- ké	externí úspory, aglomerační výhody, konkurence, meziregio- nální rozdíly v produkti- vitě práce jsou větší než rozdíly ve mzdách (silnější back-wash vs. slabší spread)	firmy, stát	Integrova- ný rozvojový plán, celospole- čensky prospěšné investice, které umožní dosáhnout vnějších úspor dalším aktérům; zdroje získat odložením spotřeby a přesunu- tím zdrojů na investice
A. Hirschma n (1958)	teorie nerovno- měrného rozvoje	rozdíly jsou základní a nezby- tnou podmín- kou růstu	divergen- ce	vlastnost reality, psycho- sociální přece- ně ní aglom- er- ačních výhod	konku- rence , selektivní migrace, mobilita kapitálu, „filtrování“ reality (zkreslené) mentální mapy regionálních příležitostí)	firmy, lidé	nezbytné nejprve posílit jádro, pak pomoci periferii daňovými úlevami a úpravami monetár- ní politiky

Autor/ autoři	Název teorie	Jádro teorie	Základní tendence regionálního vývoje	Příčina meziregio- -nálních rozdílů	Hlavní mechanismy způsobující konvergenci/ divergenci	Hlavní aktéři	Implikace pro regionální politiku
F. Perroux (1950), J. Boudeville (1966)	teorie pólů růstu / teorie center růstu a růstový ch os	některá odvětví rostou rychleji a jsou význam- nější než jiná	diver-ge- nce	rozdíly v ekono- mické struktuře	meziodvěto- vé vazby, regionální multiplikátor, vnitřní a vnější aglomerační úspory	firmy	růstu dosáhnout implantací hnacích odvětví
D. North (1955)	teorie exportní základny	rozlišo- vá ní základ- ních (export- ních) a doplň- kových (obsluž- ných) odvětví	divergen- ce	poptávka po zboží produko- vatelném v regionu	vnější impulz, export, vnější úspory, aglomerační výhody, technologick- ý pokrok	firmy	posílení exportních odvětví v regionu
J. Friedma- nn (1966)	obecná teorie polarizo- vaného rozvoje (teorie jádro – periferie)	Nerovno- měrné rozdělení moci a bohatství v ekono- mice a ve spo- l- ečnosti, motorem změny proměny vztahů autority a podří- zenosti	divergen- ce, v dalších fázích konverge- nce	různá míra autono- mie regionů a rozdíly ve schopno- sti tvorby inovací	(1) efekt dominance (2) informač- ní efekt (3) psycholo- gický efekt (4) moder- nizač- ní efekt (5) efekt vazeb (6) výrobní efekt	lidé, firmy	decentra- liza- ce, posilování městských regionů na perife- riích

Zdroj: upraveno podle Blažek 1999a

## 2.2.9 REGIONÁLNÍ POLITIKA INSPIROVANÁ TEORIEMI SKUPINY JÁDRO – PERIFERIE

Toto období regionální politiky je možno vymezit přibližně od počátku 50. let do poloviny 70. let, přičemž 60. léta se označují jako období „zlatého věku“ regionální politiky, neboť na regionální politiku byly v mnoha zemích věnovány značné prostředky (podíl výdajů na HDP např. ve V. Británii v 60. letech dosáhl téměř 1 %, viz Prestwitch a Taylor 1990). Regionální problémy nebyly považovány za krátkodobou poruchu, ale za dlouhodobý jev. Základní filozofii přístupu k řešení regionálních problémů lze v tomto období vystihnout spojením „práce za dělníky“, vyjadřujícím skutečnost, že zodpovědnost za řešení problému zaměstnanosti spočívá do značné míry na státu, a stát je proto povinen aktivně usilovat o prostorově rovnoměrnější distribuci pracovních příležitostí vzhledem k rozmístění obyvatelstva, a to podporou vytváření nových pracovních míst v problémových regionech v rámci soukromého i veřejného sektoru (Prestwitch a Taylor 1990). Významným inspiračním zdrojem pro takto zaměřenou regionální politiku se stala teorie pólů růstu, jejímž cílem bylo podpořit zaostávající regiony prostřednictvím lokalizace hnacího odvětví. Výsledky s praktickou aplikací této teorie však byly většinou zklamáním, neboť byla výrazně přeceněna výše regionálního multiplikátoru hnacích odvětví a naopak podceněna závažnost, respektive integrální povaha problémů v zaostávajících regionech, která vyžaduje transformaci v sociální, ekonomické i institucionální sféře (Parr, 1999b; blíže viz kap. 2. 5. 2).

Hlavními používanými nástroji ve vztahu k subjektům soukromého sektoru byly především různé finanční pobídky poskytované firmám expandujícím v zaostávajících regionech. Jednalo se o poskytování několika druhů dotací, přičemž investiční dotaci lze považovat za nejsilnější nástroj regionální politiky vůbec, dále o poskytování výhodných „měkkých“ úvěrů, daňových úlev, zrychlených odpisů, výjimečně i dotací na dopravní náklady apod. (Prestwitch, Taylor, 1990). Podle těchto autorů byla v tomto období hojně používána i restriktivní administrativní opatření, a to zákaz expanze firem v největších aglomeracích (Londýn, Paříž), či dokonce aplikace zvláštního zdanění vstupů či produkce u soukromých firem s cílem omezit excesivní růst v těchto regionech (Paříž). Důvodem pro tato restriktivní opatření byla jednak snaha omezit další tlak na přetíženou infrastrukturu velkých aglomerací (dopravní kongesce, problémy se zásobováním vodou apod.), včetně úsilí o omezení ekologických problémů, jednak představa, že restriktivní opatření aplikovaná vůči aglomeracím naopak přispějí k ochotě firem rozvinout své aktivity v zaostávajících regionech, kde byly naopak firmám nabízeny četné výhody.

Naproti tomu nejsilnějším nástrojem regionální politiky používaným vůči subjektům veřejného sektoru byla (a je) relokační státních podniků či institucí, například ústředních orgánů státní správy nebo výzkumných ústavů, do zaostávajících regionů (používáno např. v Nizozemsku, Norsku, Francii nebo Velké Británii; Prestwitch, Taylor, 1990). Významnou nevýhodou relokačních opatření (podobně jako v případě investičních

dotací) jsou vysoké finanční nároky na veřejné rozpočty. Určitou modifikací relokačních opatření byla povinnost lokalizovat v případě rozšíření výroby ve státem vlastněných podnicích určitý podíl nově vytvořených pracovních míst v problémových regionech, což bylo aplikováno například v Itálii ve prospěch zaostávajícího jihu (Prestwich, Taylor, 1990). Typicky keynesiánský způsob řešení meziregionálních rozdílů v nezaměstnanosti představuje také poskytování příplatků ke mzdám, aby se podnikatelům v problémových regionech snížily náklady na pracovní sílu, avšak aby se současně zvýšila její koupěschopnost (Martin 1985). Tento nástroj však musel být rozhodnutím Evropské komise v roce 1979 zrušen, protože byl shledán neslučitelným s principy volné hospodářské soutěže (Martin, 1985).

Podrobnější diskuze o výhodách a nevýhodách jednotlivých nástrojů regionální politiky je uvedena v jiné práci (Blažek 1993), zde proto jen shrneme hlavní výsledky tohoto druhého období regionální politiky. Za významné nedostatky tohoto období lze považovat velkou náročnost regionální politiky na finanční zdroje z veřejných rozpočtů (zejména poskytování investičních dotací) a s tím spojené narušování principu volné soutěže. Velkou slabinou tohoto přístupu byly také demotivující důsledky, tj. jednostranné spoléhání na pomoc shora (přístup *top-down*) a z vně regionu, navíc poskytovanou často bez zapojení místních aktérů a bez ohledu na specifické místní sociokulturní prostředí.

Vlastní výsledky této generace regionální politiky jsou rozporuplné (Prestwich, Taylor, 1990). V některých případech došlo k úspěšnému rozvoji iniciovanému lokalizačním rozhodnutím významného investora. Za nejúspěšnější je možno považovat případy (viz též rámeček 6), kdy se v nově vybudovaných závodech, které měly často charakter závodů montážních (např. pobočky velkých nadnárodních firem), postupně dále rozšiřovala výroba a kdy díky dobrým výsledkům byla pobočce ústředím firmy přiznána vyšší autonomie, zejména možnost rozhodnout o reinvestici části zisku a (spolu)rozhodovat o výběru subdodavatelů, kterými se tak snáze mohly stát místní firmy. Vývojem od pouhé montáže k podnikům s vlastní významnou výzkumnou a vývojovou základnou s nabídkou vysoce kvalifikovaných a dobře placených míst prošly například některé oblasti jižního Walesu nebo některé skotské regiony (Prestwich, Taylor, 1990).

---

## 6 ZAHRANIČNÍ INVESTICE A „IRSKÝ ZÁZRAK“

---

Nejvýznamnějším pozitivním příkladem typu rozvojové trajektorie založené na přitáhnutí zahraničních investorů, avšak v podstatně modernější podobě, je v současnosti Irsko. Pro mimořádný irský hospodářský úspěch dosahovaný od 90. let 20. století měly zásadní význam zahraniční investice, pro které jsou v Irsku zcela mimořádně příznivé podmínky. Místo tradičního spoléhání na investiční dotace nabízené zahraničním investorům Irsko především nabídlo kvalifikovanou a až do nedávné doby i relativně levnou pracovní sílu (prvním jazykem v Irsku je navíc angličtina) a po vstupu Irska do tehdejšího EHS v roce 1973 i přístup na evropský trh. Pro zahraniční investory Irsko vytvořilo velmi příznivý

daňový systém, kdy daň z příjmu pro zahraniční investory činila pouhých 10 %, přičemž v současnosti byla daň z příjmu sjednocena pro všechny právnické osoby na stále velmi nízké úrovni 12,5 %. Významným a jedinečným faktorem, který Irsku napomohl získat zahraniční investory, byla a je silná pozice početných irských emigrantů v USA, takže mezi zahraničními investory převažují americké firmy. Irsko, které nemělo velké průmyslové tradice, navíc velmi brzy vsadilo na rozvoj elektroniky a software, takže toto odvětví dnes produkuje zhruba 20 % irského HDP. Výsledkem je impresivní ekonomický a sociální rozvoj Irska, kdy například růst HDP se ve druhé polovině 90. let pohyboval mezi 6–10 % ročně.

Velmi důležitá je však skutečnost, že zahraniční investoři vytvářejí ročně v Irsku několik desítek tisíc pracovních příležitostí, přičemž počet pracovních míst, které v podnicích vlastněných zahraničními firmami naopak každoročně zaniknou, představuje přibližně polovinu počtu nově vytvořených míst. Tato skutečnost ukazuje na vysokou vývojovou dynamiku, respektive rychlou obměnu investorů v Irsku. Rychlá obměna investorů je nejen výsledkem změn v globální ekonomice, ale i změn v Irsku, kdy v souvislosti s „tygří“ ekonomikou, doprovázenou výrazným růstem mezd, Irsko stále více ztrácí výhodu levné pracovní síly, což musí být kompenzováno její vyšší kvalitou a produktivitou, a tedy stálým zvyšováním kvality zahraničních investic, pokud jde o vytvářenou přidanou hodnotu. Tento stálý postup vzhůru je státem aktivně podporován (i s využitím prostředků ze strukturálních fondů EU), a to prostřednictvím celé sítě institucí a agentur specializovaných na podporu podnikání, rozvoj lidských zdrojů apod. a vytvářejících tak vhodné prostředí, odpovídající moderním institucionálním přístupům, tj. teorii učících se regionů a zejména teorii regionálních inovačních systémů.

Irský příklad ukazuje, že i rozvoj původně založený na aktivitách zahraničních investorů může být velmi úspěšný v případě aktivního a kvalifikovaného přístupu subjektů na všech úrovních (stát, region, město/obec), pro případ cílené rozvojové strategie Singapuru a dalších asijských států viz Yeung, 2016. Ve srovnání s tradiční rozvojovou politikou je dlouhodobá strategie Irska sice založena na stejném subjektu (zahraniční investoři), zásadně se však proměnil okruh používaných podpůrných nástrojů (místo přímých finančních dotací vytvoření příznivého makroekonomického prostředí a zejména nabídka kvalitní pracovní síly). Z hlediska dosažení cílů irské regionální politiky, která je zaměřena především na omezení polarizace mezi Dublínem a regiony na západním pobřeží Irska, je podporována lokální iniciativa a tvorba inovací, a to nejen v high-tech oborech, ale i v oblasti cestovního ruchu, designu apod. (viz např. Gerald et al. 1999).

Poměrně často však docházelo ke zcela opačnému vývoji, kdy v době hospodářského růstu byly v problémových regionech s pomocí nástrojů regionální politiky postaveny montážní závody, které se staly významnými zaměstnavateli v těchto regionech, ale v době krize došlo díky propadu poptávky po vyráběném zboží k omezení výroby, nebo dokonce k uzavření právě těchto „periferních“ závodů (Prestwich, Taylor, 1990, viz též teorie územních dělb práce). Tím došlo v nejméně vhodnou situaci ke zjištění regionálních problémů.

V současnosti je již zřejmé, že zaměření regionální politiky jen na přitáhnutí „mobilních“ firem do problémových regionů pomocí finančních pobídek bylo chybné, neboť bylo jednostranně zaměřeno na získávání investic, například na úkor snahy o provázání nových investorů s místními institucemi. Tento přístup může být alespoň částečně úspěšný v době výrazného ekonomického růstu, kdy značný počet investorů hledá nové lokality pro rozšíření svých kapacit (jako byla např. 60. léta 20. století). V současnosti však dochází ke stále zřetelnějšímu přesunu výrobních kapacit i do rozvojových zemí s nesrovnatelně nižší cenovou hladinou, čímž dochází k „obcházení“ problémových regionů ve vyspělých státech. Proto je regionální politika stále více zaměřována na změnu sociální a ekonomické atmosféry zaostávajících regionů s cílem podpořit vlastní, endogenní potenciál těchto regionů a zejména podpořit aktivitu místních aktérů rozvoje. I přes rozporné zkušenosti s přínosem zahraničních investic pro regionální rozvoj (pro kritické hodnocení dopadů zahraničních investic ve střední Evropě viz např. Pavlínek, 2016, 2017) zůstává však snaha o přitáhnutí nových, často zahraničních investorů významnou součástí hospodářských i regionálních politik většiny vyspělých států.

## 2.3 STRUKTURALISTICKÉ PŘÍSTUPY

### 2.3.1 NEOMARXISTICKÉ TEORIE ROZVOJE – TEORIE ZÁVISLOSTI

#### *(DEPENDENCY THEORY)*

Nerovnoměrný regionální rozvoj je neomarxisty považován za pouhý prostorový rozměr strukturálních a sociálních nerovností v kapitalistickém systému. Rozdíly v rychlosti ekonomického růstu jsou pokládány za logický důsledek inherentní nestability kapitalismu a intervence států na zmírnění těchto rozdílů považují za neúčinné, protože se léčí pouze následky, a nikoli příčiny. Stát navíc považují za donucovací nástroj, sloužící zájmům vlastníků výrobních prostředků (kapitalistů). Řešení regionálních problémů proto nevidí na lokální nebo regionální úrovni, ale na národní a nadnárodní úrovni, neboť problémy jsou způsobovány obecnými principy fungování kapitalismu.

Teorii inspirovaných marxismem je celá řada a neomarxistické či postmarxistické směry se obecně vyznačují poměrně rozvinutou teoretickou bází. Existující významné neomarxistické teorie lze rozlišit například podle řádovostní úrovně, kterou se primárně zabývají. Jedná se o úroveň globální nebo regionální, zpravidla se však teorie zabývají oběma úrovněmi nebo pro ně mají alespoň některé implikace. Marxistické teorie, které se věnují globální úrovni, vesměs vycházejí z ekonomie rozvojových zemí (tzv. *development economics*), zatímco teorie, které se zabývají nižšími řádovostními úrovněmi, se vesměs pojí s disciplínou ekonomické geografie. Pro obě skupiny je příznačný také historický přístup ke studiu regionálních otázek, což je obecně rys typický pro marxistické teorie i pro práce samotného Karla Marxe.

Nerovnoměrný vývoj ve světovém měřítku se snaží vysvětlit teorie závislosti (*dependency theory*), která byla značně rozšířena zejména v Latinské Americe (např.

Frank 1969, dos Santos 1969). Podle této teorie jádro světové ekonomiky (díky svému mocenskému postavení) využívá ve svůj prospěch slabosti periferie, jejíž ekonomická, politická i kulturní závislost na jádru je stále prohlubována. Hlavní příčinu závislosti tato teorie spatřuje jednak v nutnosti rozvojových zemí udržet export, což znemožňuje vytvoření domácího trhu, a jednak v monopolním postavení vyspělých zemí jak ve sféře obchodu, tak i ve sféře technologií. Představiteli tohoto směru jsou například Samir Amin (1977) nebo Andre G. Frank. Frank (1978) sám však teorie závislosti odsuzuje pro jejich ustrnutí na deskripci různých variant bludných kruhů. Ve svých pracích se Frank zabýval otázkou, proč v některých závislých zemích (koloniích) k rozvoji došlo, a v jiných nikoli. Na základě historických analýz dospěl k přesvědčení, že ty země, které disponovaly velkými přírodními zdroji (ať již nerosty, nebo příhodnými podmínkami pro zemědělství), byly pro svůj význam pro mateřské země tvrdě podrobeny a byl v nich zaveden takový režim, který mateřským zemím dlouhodobě umožnil tyto země vykořisťovat. Naopak země, které přírodními zdroji nijak neoplývaly, zůstaly stranou zájmu koloniálních mocností, čímž byl umožněn jejich rozvoj.

Jinou marxisticky laděnou teorií je teorie změn globální produkce, která si všímá změn v mezinárodní dělbě práce, respektive globálních změn v rozmístění průmyslové velkovýroby a zvláště úlohy nadnárodních firem (*transnational corporations* – TNC). Jedná se o teorii tzv. „nové mezinárodní dělby práce“ (*New International Division of Labour* – NIDL) (Frobel et al. 1980), která upozorňuje na obrácení dlouhodobě existující dělby práce na nadnárodní úrovni, kdy v minulosti byly suroviny z rozvojových zemí zpravidla vyváženy ke zpracování do vyspělých států. Z důvodu vysokých mzdových nákladů (tj. mezd a odvodů na sociální a zdravotní pojištění), vysokých cen dalších vstupů a různých regulačních opatření (např. přísné legislativy na ochranu životního prostředí a v oblasti pracovněprávních vztahů) stále více nadnárodních firem přesouvá část své produkce do rozvojových zemí, které mnohdy ještě nabídnou daňové a jiné zvýhodnění. Ve vyspělých státech v případě některých firem zůstává jen ústředí s rozhodujícími pravomocemi, příp. s výzkumnou, vývojovou a obslužnou základnou (finanční řízení, marketing, kontraktování). Ve vyspělých státech tak dochází k deindustrializaci a k přesunu zaměstnanosti i tvorby HDP stále více do terciérního sektoru. Pro některé rozvojové země (např. pro nově industrializované státy) představuje tato změna strategie nadnárodních firem významný stimul pro jejich rozvoj. Výrazným rysem počáteční fáze tohoto typu industrializace v rozvojových zemích je však její omezení na několik málo navzájem téměř nepropojených sektorů s pouze minimálními vazbami na hostitelské ekonomiky. Zatímco zastánci této teorie hodnotí změny v mezinárodní dělbě práce jako další posílení závislosti rozvojových zemí na investorech z vyspělých států, alternativně lze naopak uvedený proces považovat za první fázi difuzního procesu, neboť existují státy, které touto fází již prošly a dokázaly přejít do vyšší vývojové fáze (zejména „tygří“ ekonomiky některých států jihovýchodní Asie, viz např. Yeung, 2016).

### 2.3.2 TEORIE NEROVNÉ SMĚNY (A. EMMANUEL)



Velmi specifickou teorií, která rovněž patří do skupiny teorií závislosti je teorie nerovné směny (*unequal exchange*) Arghiri Emmanuela (1972). Emmanuel kritizoval tradiční Ricardovu teorii komparativních výhod, podle které obchod probíhá ve prospěch obou zúčastněných stran, a to i v případě, že obchod probíhá mezi státy s velmi odlišnou úrovní rozvoje. Základem Emmanuelovy teorie je rozdělení států do dvou skupin – na vyspělé a zaostalé, lišící se navzájem výší mzdové hladiny. Emmanuel (1972) tvrdí, že příčinou zaostalosti rozvojových zemí jsou jejich obchodní vztahy s vyspělými zeměmi, v jejichž prospěch vzájemný obchod probíhá. Podle jeho teorie ceny zboží neurčuje nabídka a poptávka, ale výrobní náklady v místě výroby, přičemž hlavním důvodem pro rozdílnou výši nákladů mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi je rozdílná výše mezd. Odmítá tedy, že by výše mezd byla odvozena od ceny produkovaného zboží, ale naopak tvrdí, že výše mezd cenu zboží určuje.

Za hlavní faktor nerovné směny Emmanuel považuje zahrnutí vysokých mezd vyplácených dělníkům ve vyspělých zemích (tyto mzdy označuje jako supermzdy), zatímco rozvojovým zemím je umožněno zahrnout jen mzdové náklady na úrovni existenčního minima. Podle Emmanuela (1972) jsou rozdíly v objemu mezd zahrnutých v ceně zboží ovlivněny dvěma faktory. Prvním jsou rozdíly v organickém složení kapitálu (vyšší mzdy jsou dány rozsáhlejšími využíváním technologií při výrobě ve vyspělých státech a odrážejí i potřebu vyšší kvalifikace). Takto vyvolané rozdíly ve mzdách považuje za objektivní a nezbytné. Druhým faktorem je rozdílná výše mzdových hladin – tu považuje za náhodnou, podmíněnou institucionálním faktorem.

Odpověď na otázku, jak je možné, že za kapitalismu jsou dělníkům vypláceny mzdy vyšší než mzdy nezbytně nutné k přežití, hledá Emmanuel v oblasti mimo ekonomiku. Příčiny vyplácení supermezd vidí v morálně-psychologických důvodech, které označuje jako institucionální faktor. Velkou roli v této souvislosti přisuzuje i tlaku odborů, neboť na příkladu Británie ukázal, že k nárůstu mezd nedošlo v průběhu průmyslové revoluce, ale až později, kdy došlo k rozvoji odborového hnutí. Emmanuel (1972) tvrdí, že podmínkou nerovné směny je existence monopolu. Nikoli však monopolu na určitý druh zboží, ale monopolu, který si udržují dělníci ve vyspělých zemích (které označuje za dělnickou aristokracii) vůči dělníkům v zemích rozvojových. Tvrdí, že vysoká cena zboží není dána jeho povahou, ale jen tím, zda se vyrábí v rozvojových nebo vyspělých zemích. Emmanuel (1972) jako příklad uvádí švédské dřevo, které je údajně drahé jen proto, že se vyrábí ve Švédsku, nikoli proto, že by jeho kvalita byla zvláště vysoká. V okamžiku, kdy některá rozvojová země začne vyrábět zboží dosud vyráběné výlučně vyspělými zeměmi, jeho cena klesá (Emmanuel uvádí příklad textilních výrobků) a vyspělé země začnou vyrábět jiné zboží, které ještě žádná rozvojová země nevyrábí. Jako důkaz platnosti své teorie mimo jiné také uvádí, že neexistuje ani jeden případ, kdy by některá vyspělá země byla v důsledku ekonomických problémů přinucena ke snížení mezd.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> K této situaci však ve skutečnosti v dnešních vyspělých státech poměrně často dochází – nikoliv nominálně, ale především prostřednictvím devalvací, což se z hlediska mezinárodního obchodu rovná faktickému snížení mezd – např. 20% devalvace švédské koruny v roce 1994 či celý řetěz devalvací měn

Vysoké mzdy jsou přitom podle Emmanuela klíčovým faktorem růstu, nikoliv důsledkem technického pokroku. Emmanuel (1972) dokonce uvádí, že na světě neexistuje ani jedna země, která by dosáhla ekonomického rozvoje v období, kdy měla nízkou úroveň mezd. (Příkladem těchto zemí jsou přitom téměř všechny nově industrializované země v Asii a do jisté míry i země střední a východní Evropy).

Principiální řešení vidí Emmanuel v pokud možno současném zvýšení mezd ve všech rozvojových zemích se stejným profilem exportu, v první fázi o cca 50–100 %, což by zvýšilo jejich tržní potenciál zvýšením koupěschopnosti obyvatel, uvedlo do pohybu ekonomiku (včetně zvýšení atraktivity pro zahraniční investice, a tedy i jejich přílivu) a umožnilo dále zvýšit mzdy. V případě, že zvýšení mezd není možné, navrhuje Emmanuel další možnosti. První je zavedení zvláštní daně na export z rozvojových zemí (v tomto případě však sám očekává možnost odvetných akcí ze strany importérů). Druhou možností je diverzifikace ekonomiky rozvojových zemí tak, že by prostředky získané exportem byly použity k výrobě zboží nahrazující dovoz. Tím by došlo jednak k poklesu exportu, což by způsobilo tlak na světovém trhu a vedlo k růstu ceny exportovaného zboží, jednak k poklesu importu, což by přinutilo vyspělé země snížit ceny. Další možnost Emmanuel (1972) spatřuje v zavedení progresivní celosvětové daně z příjmu, jejíž výnosy by v celosvětovém měřítku plnily stejnou vyrovnávací roli, jako je tomu v případě fiskální politiky jednotlivých států. Tehdejší situaci ve světě (tj. počátek 70. let 20. století) přirovnává k situaci uvnitř vyspělých zemí na přelomu 18. a 19. století, kdy rovněž neexistoval významný vyrovnávací mechanismus. Z dnešního pohledu je paradoxní, že jako příklad státu, který se úspěšně rozvinul díky omezení nerovné směny (tedy prakticky díky zrušení zahraničního obchodu), uvádí Emmanuel Severní Koreu, která dlouhodobě trpí naprosto tristní ekonomickou situací.

Kritika této teorie je poměrně obtížná, protože je prakticky celá v protikladu k základním postulátům přijímaným odborníky většiny ostatních směrů či škol. Jedná se tedy o desítky sporných bodů od obecných teoretických východisek až po uváděné sporné příklady. Za hlavní teoretický nedostatek této teorie lze považovat úplné oddělení výše mezd od produktivity práce, neboť mzdy by tak podle Emmanuelovy teorie bylo možno stanovit v podstatě libovolně (!).<sup>23</sup> Emmanuel (1972) dále podceňuje náročnost vyspělých technologií na know-how a mezinárodní mobilitu kapitálu, který v nemalé míře plyne právě do zemí s nízkými mzdami. Z konkrétních námitek lze například uvést, že většina celosvětového obchodu neprobíhá mezi rozvojovými

---

států EU v první polovině 90. let nebo výrazný pokles kurzu eura o desítky procent vůči americkému dolaru a japonskému jenu v období 1999–2000.

<sup>23</sup> Ačkoliv je zcela zřejmé, že za stejnou práci dostane dělník zaplacen více ve vyspělé zemi než v zemi rozvojové (např. rozdíl mezi samotným výkonem holiče v africké zemi nebo v USA bude patrně dosti malý, ale mzdy budou bezpochyby mnohonásobně vyšší v USA), Emmanuelova teorie zcela pomíjí skutečnost, že dělník ve vyspělé zemi musí také pokrýt životní náklady a nakupovat většinu vstupů za ceny obvyklé ve své zemi. Jeho vyšší mzda tudíž nemusí nutně zaručovat blahobyt. Pro výši mezd dělníka ve vyspělé zemi bude proto rozhodující především úroveň produktivity jeho práce ve vztahu k ostatním aktivitám realizovaným v dané ekonomice.

a vyspělými zeměmi, ale mezi vyspělými zeměmi navzájem. Existují přitom vysoce vyspělé země, které obchodují takřka výlučně s vyspělými zeměmi (např. Švýcarsko, Norsko, navíc jsou to země bez koloniálních říší v minulosti), není tedy reálné, že by své bohatství získaly na úkor rozvojových zemí.

Tato teorie byla dále rozpracována dalšími autory, kteří identifikovali jiné mechanismy pracující ve prospěch vyspělých zemí. Například Ernest Mandel (1978) považuje za hlavní mechanismus nerovné směny odčerpávání zisku z rozvojových zemí a jeho akumulaci a využití ve vyspělých zemích.

Při aplikaci této teorie na regionální úroveň potom někteří autoři (např. Stöhr a Taylor 1981) navrhuji selektivní omezení meziregionálního obchodu problémových regionů. Tato myšlenka má určitý význam pro rozvojové země, kde se zvýšením soběstačnosti může napomoci zabezpečení alespoň nejzákladnějších potřeb pro obyvatele těchto regionů. Hlavní slabinou tohoto přístupu je však nutnost kontroly meziregionálního obchodu, kterou lze uskutečnit velmi obtížně a jen ve výjimečných, krizových situacích. Nicméně na regionální úrovni ani podle teorie nerovné směny nemůže dojít k tak dramatickým rozdílům jako mezi rozvojovými a vyspělými zeměmi, neboť nejsou v takové míře splněny podmínky fungování nerovné směny (tj. kontrast mezi vysokou mobilitou kapitálu a velmi nízkou mobilitou pracovních sil).

Společnými rysy teorií závislosti je skepse ohledně budoucnosti rozvojových zemí, ahistoričnost, přehlížení případů odporujících jejich zjednodušenému explanačnímu schématu, jednostranné chápání konceptu závislosti a často také přeceňování (negativní) role nadnárodních firem. Jako námitku lze rovněž uvést skutečnost, že stále větší objem investic proudí do rozvojových zemí (viz např. Horner a Nadvi, 2018) a relativní váha obchodu se surovinami v celkovém objemu mezinárodního obchodu tak stále klesá, přičemž většina celosvětového obchodu probíhá mezi vyspělými státy navzájem. To je odrazem dosažení vysokého stupně specializace a v souladu s Ricardovou teorií komparativních výhod. Rostoucí propojenost světové ekonomiky podpořená odbouráváním cel je také patrná například na jednom z nejvýznamnějších ekonomických odvětví – na automobilovém průmyslu, kde se novým producentům z dříve rozvojových zemí daří výrazně pronikat na trhy vyspělých zemí. Naopak část výroby je z vyspělých zemí přenášena do zemí s levnou pracovní silou, aniž by docházelo k výraznému poklesu cen, jak předpokládá teorie nerovné směny (Dicken 1998).

### 2.3.3 STRUKTURALISTICKÝ MARXISMUS (D. HARVEY A N. SMITH)

K čelným marxistickým teoretikem druhé poloviny 20. stol. (a to nejen mezi geografy) nepochybně patří geograf David Harvey.<sup>24</sup> Harveyovou snahou je integrovat problematiku nerovnoměrného rozvoje s teorií krize kapitalismu (Harvey 1982), přičemž v rámci své snahy o objasnění prostorové nerovnoměrnosti se soustřeďuje

---

<sup>24</sup> K marxismu dospěl až v 70. letech (zejména viz Harvey 1973), po období, kdy byl jedním z předních zastánců kvantitativní revoluce v geografii (viz Harvey 1969).

především na lokální úroveň (zejména na úroveň měst). Svoji teorii nerovnoměrného rozvoje považuje za „třetí úroveň teorie krize“, přičemž první úroveň marxistické teorie podle něj představuje teorie vnitřních rozporů kapitalismu a druhou úroveň teorie současné dynamiky kapitalismu.

Harveyova „třetí úroveň“ teorie krize vychází z tzv. základního rozporu kapitalismu (definovaného již Marxem), kterým je rozpor mezi soukromým charakterem vlastnictví výrobních prostředků a společenským charakterem výroby. Jedním z důsledků tohoto rozporu je nadměrná akumulace kapitálu, jež musí být zákonitě následována jeho znehodnocením, aby byla znovu (dočasně) nastolena jednotata, resp. umožněna vysoká míra zisku zbývajícího kapitálu. Nadměrná akumulace kapitálu v jednom místě může být krátkodobě řešena exportem kapitálu do jiných regionů nebo jeho znehodnocením v jiných místech. Tato skutečnost je jádrem Harveyovy myšlenky meziregionálních či mezinárodních konfliktů o to, ve kterém místě dojde ke znehodnocení kapitálu. Tyto konflikty mají podobu obchodních válek, manipulací se směnnými kurzy, imigračních politik apod., a konečně i skutečných válek, jež fyzicky zničí akumulovaný kapitál. Války přitom Harvey (1982) nepovažuje za poruchy ve vývoji kapitalismu, ale za mechanismus konstituující dynamiku akumulace kapitálu. Krize ve 30. letech 20. století tak podle Harveye nebyla překonána keynesiánstvím nebo Rooseveltovou politikou *New Deal*, ale druhou světovou válkou. Válka je tedy podle Harveye (1982) extrémní formou likvidace nadměrně akumulovaného kapitálu.

Významným prvkem Harveyovy teorie je také analýza rozporu mezi mobilním a nemobilním kapitálem (část kapitálu musí být nemobilní, aby byla umožněna vysoká mobilita ostatního kapitálu). Právě nemobilní kapitál je nejvíce ohrožen znehodnocením nejen díky své „nemobilitě“, ale i díky dlouhé době návratnosti, během níž mohou další investice v jiných regionech způsobit znehodnocení kapitálu investovaného dříve. Proto jsou na jeho obranu zřizovány lokální, respektive teritoriální aliance.

Teritoriální aliance považuje Harvey (1982) za nejvýznamnějšího aktéra regionálního rozvoje. Aliance mohou vzniknout na jakékoli řádovostní úrovni (lokální, regionální, národní, mezinárodní) s tím, že se mění jejich složení i formy konkurenčního boje. Aliance se snaží za každou cenu zabránit znehodnocení „místního“ nemobilního kapitálu a přenést krizi jinam, tzv. exportem znehodnocení kapitálu. Tím však jen oddalují řešení fundamentálního rozporu kapitalismu (viz výše) a krize propukne později, ale o to silněji. Například na úrovni lokálních aliancí předpokládá Harvey (1982) jejich následující složení: vlastníci pozemků, developeři, podnikatelé ve stavebnictví, hypoteční banky, orgány místní správy. Tyto aliance se snaží mimo jiné i o dosažení kompromisu s pracovní silou, takže součástí aliancí může být i privilegovaná pracovní síla. V některých případech mohou být členy lokální aliance i nadnárodní společnosti, které sice mají globální perspektivu, ale mohou mít zájem na stabilitě vztahů v místech, kde jsou lokalizovány jejich závody. Nadnárodní společnosti jsou pak členy aliancí na několika řádovostních úrovních, přičemž jejich zájmy na jednotlivých řádovostních úrovních se tak často dostávají do rozporu (např.

otázka uzavření konkrétního závodu při sledování cílů globální firemní strategie). Teritoriální aliance se často snaží provádět politiku místního „boosterismu“ (velikášství) a pro ochranu vlastních třídních či dílčích zájmů využívají lokální, regionální či národní solidarity. Stabilita teritoriálních aliancí je podkopávána mobilitou části kapitálu i pracovních sil. Při procesu znehodnocování kapitálu se individuální kapitál snaží buď uniknout do bezpečnějších míst, nebo zůstává a bojuje o „export“ znehodnocení kapitálu jinam.

Z dlouhodobého hlediska tedy podle Harveye (1982) neexistuje prostorové uspořádání, které by bylo schopno překonat rozpory kapitalismu a zajistit stabilitu. Za nejnebezpečnější typ teritoriální aliance považuje Harvey (1982) fašismus a za nejhorší způsob globálního znehodnocení kapitálu nukleární válku. Řešení spatřuje Harvey v naprosté změně vztahů v rámci kapitalistického výrobního způsobu, respektive v jeho odstranění.

Za hlavní mechanismy zvyšující meziregionální rozdíly považuje Harvey (1982) konflikt či konkurenci lokálních, respektive teritoriálních aliancí a inercii v jejich chování. Dále pak technologický vývoj a také investice do nemobilní infrastruktury, která se vyznačuje vysokými úsporami z rozsahu, a vyžaduje proto koncentraci a také hledání relativní nadhodnoty kapitálem.

V rozporu s převládajícím míněním Harvey (1982) tvrdí, že nevýhody způsobované kongescí, růst nájmu a nedostatek pozemků ve městech více než vyrovnávají aglomerační výhody. Přitom aglomerační výhody Harvey chápe velmi široce a počítá mezi ně i snazší vynucování výstavby další infrastruktury, přitahování odvětví spotřebního průmyslu kvůli možnosti realizace značného tržního potenciálu měst, existenci sociální infrastruktury pro reprodukci jak kapitálu, tak i pracovních sil, omezenou mobilitu velkého množství již investovaného kapitálu. Naopak za faktor působící ve směru prostorové disperze považuje Harvey také hrozbu sociálních nepokojů ve městech. Nivelizační a diferenciací síly tak navzájem bojují proti sobě a není pravděpodobné, že by mezi nimi bylo dosaženo stabilní rovnováhy. Výsledek tohoto boje závisí na vývoji infrastruktury, technologií a také na centralizaci či decentralizaci kapitálu (včetně míry jeho vertikální integrace v nadnárodních korporacích). Spíše než k dosažení rovnováhy mezi nivelizačními a diferenciacími silami dochází podle Harveye (1982) k prohlubování a rozšiřování prostorových konfigurací výrobních sil a sociálních vztahů (*stretching of social relations*).

Do jisté míry paralelně s prací Davida Harveye (1982) vytvářel svou „houpačkovou“ (*see-saw*) teorii nerovnoměrného rozvoje jeho někdejší žák Neil Smith (1984). Podle Smitha (1984) je nerovnoměrný vývoj v zásadě způsoben nerovnými sociálními vztahy. Za klíčový subjekt nerovnoměrného rozvoje považuje kapitál, jehož zájmy a vnitřní rozpory (zejména dělba kapitálu mezi individuální kapitály a mezi výrobou výrobních prostředků a výrobou spotřebního zboží i dělbu práce uvnitř sektorů) jsou příčinou i podmínkou nerovnoměrného vývoje. Smith (1984) ve své teorii zdůrazňuje existenci tří různých řádovostních úrovní, jejichž vznik je vynucen potřebami kapitálu. Jedná se o úroveň měst, národní úroveň a úroveň globální (v této souvislosti poněkud

překvapuje, že regionální úroveň nezmiňuje, respektive ztotožňuje ji s úrovní měst). Úroveň měst již podle Smithe kapitalismus zdědil, ale změnil jeho funkci z primárně tržní, obranné a náboženské na primárně výrobní. Hranice jednotek městské řádovostní úrovně jsou dány jednotným pracovním trhem, tedy možností dojíždky. Existence národní úrovně kapitálu vyplývá z nutnosti obrany nemobilního kapitálu a potřeby chránit fungování kapitálu na daném území, a to před vnějšími i vnitřními hrozbami. Příčinu vzniku globální úrovně spatřuje Smith(1984) čistě ve vyrovnávací tendenci kapitálu ve smyslu unifikace podmínek výroby a podmínek pro pracovní sílu.

Smith (1984) se relativně podrobně zabývá diferenciacními i nivelizačními mechanismy, přičemž zdůrazňuje existenci různých mechanismů na jednotlivých řádovostních úrovních. Na úrovni měst plní podle Smithe klíčovou signální funkci pro diferenciaci pozemková renta. Za významný diferenciacní mechanismus považuje centralizaci kapitálu (jejíž význam zvláště vyzdvihuje), která působí na všech třech řádovostních úrovních, nejsilněji pak na úrovni měst. Na úrovni států Smith (1984) zdůrazňuje dělbu práce, a to jak mezi pracovními silami, tak i mezi kapitálem. Za hlavní diferenciacní mechanismus na globální úrovni považuje různé způsoby určování hodnoty práce (tj. rozdílné úrovně mezd). Na globální úrovni působí podle Smithe kromě diferenciacních mechanismů i velmi silné mechanismy vyrovnávací. Základní příčinou existence vyrovnávacích mechanismů na globální úrovni je podle Smithe Marxův zákon vyrovnávání míry zisku. Hlavním globálním vyrovnávacím mechanismem je pak obecná tendence k univerzalizaci podmínek výroby (příkladem může být přenos značné části výroby standardního zboží, ale i některých služeb z vyspělých do rozvojových zemí, přičemž technologický postup i organizační zajištění výroby jsou zpravidla shodné). Značnou nivelizační roli na globální úrovni připisuje také cirkulaci mobilního kapitálu. Navzdory obecné tendenci kapitálu k univerzalitě přináší kapitalismus jen omezené vyrovnávání úrovně a podmínek rozvoje. Kapitál vytváří různé řádovostní úrovně, uvnitř kterých je působení vyrovnávacích mechanismů (relativně) uzavřeno. Působení vyrovnávacích mechanismů je umožněno díky intenzivním diferenciacním procesům. Ty však probíhají nejen uvnitř řádovostních úrovní, ale i mezi řádovostními úrovněmi navzájem.

I přes rozdělení mechanismů mezi jednotlivé řádovostní úrovně není Smith (1984) v klasifikaci ať již diferenciacních, nebo nivelizačních mechanismů zcela důsledný. Uvádí totiž i další mechanismy, aniž by specifikoval, na jaké úrovni (úrovních) působí. Za další významné diferenciacní mechanismy považuje koncentraci kapitálu, dále rozdíly ve mzdách a v kvalifikaci pracovních sil. Z hlediska tendence regionálního rozvoje může podle Smithe finanční kapitál působit konvergenčně i divergenčně. Obecným motorem Smithova „houpačkového“ (*see-saw*) modelu pohybu kapitálu je rozdílná míra zisku v různých oblastech světa, která je odpovědí kapitálu na zákon klesající míry zisku. Na svět je tak podle Smithe (1984) možno nahlížet jako na povrch zvlněný podle výše zisku, který nabízí. Tento svět je přitom diferencován do tří již specifikovaných řádovostních úrovní. Kapitál plyne do oblastí s nejvyšší mírou zisku, jimž přináší další rozvoj. Tím však v těchto oblastech snižuje míru zisku (např. snižuje nezaměstnanost

a zvyšuje mzdy), až nadprůměrná míra zisku zcela zmizí. Tak je vyvolána další vlna mobility kapitálu, který opět míří do míst s nadprůměrnou mírou zisku. Tento typ pohybu kapitálu z místa na místo podle míry zisku Smith (1984) nazývá houpačkou (*see-saw*). Součástí tohoto pohybu je přeměna fixního kapitálu v oběžný a opačně. Prostorové a „bezprostorové“ chování kapitálu je tak dvěma hroty jedné vidličky (Smith 1984).<sup>25</sup> Nejpatrnější je tento pohyb kapitálu uvnitř měst, nejméně pak na úrovni globální. Nerovnoměrný vývoj je tedy relativně nejstabilnější na úrovni globální, nejméně stabilní pak na úrovni měst, kde existuje mnoho příkladů relativně rychlého vzestupu a následného pádu cen nemovitostí v určité části města.

Pro marxistické přístupy typickou slabinou je také Smithova bagatelizace nerovnoměrného vývoje a jeho příčin v předkapitalistickém období. Smith (1984) zmiňuje jen rozdíly způsobené přírodními faktory a považuje je za platné pouze v dnes již dávno minulých počátcích kapitalismu. V dnešním kapitalismu jsou rozdíly a nerovnoměrný vývoj podle Smitha sociálním produktem. Přitom na jiném místě připouští, že kapitalismus zdědil svět, který již byl diferencován do složitých prostorových vzorců (Smith 1984, s. 135), a to včetně tří Smithem uváděných řádovostních úrovní, které byly podle něj v různé míře historicky dány v předkapitalistickém období. Za možný způsob řešení nespravedlivého nerovnoměrného vývoje považuje odstranění kapitalismu socialistickou revolucí.

Ačkoliv v analýze prostorové mobility kapitálu přinášejí Harvey (1982) i Smith (1984) řadu nových pohledů, za hlavní slabinu jejich přístupu je možné považovat značně parciální pohled na ekonomickou realitu a podceňování role jednotlivce (rys typický pro všechny strukturalistické přístupy). Především jejich pohled na regionální rozdíly uvažuje prakticky pouze o nerovnostech z hlediska míry zisku, a to ještě především zisku mobilního kapitálu. To může do značné míry platit jako více či méně univerzální pravidlo, ovšem tento přístup ignoruje mnoho případů, kdy se kapitál chová odlišně (např. proto, že si v místě vytvoří vazby, které znemožňují snadný přesun do jiné lokality). Vysoká mobilita kapitálu obecně existuje u kapitálu kontrolovaného velkými korporacemi (ale ani zde není mobilita neomezená), které jsou také jediné schopny investovat obrovské částky do rozvoje nemovitostí ve středech měst. Zcela jiná však může být situace kapitálu kontrolovaného malými a středními podniky, které se také podílejí na vzniku regionálních rozdílů, ale jejich mobilita je mnohem nižší, a jejich chování tak může zcela odporovat popsáním modelům.

### 2.3.4 TEORIE MEZOEKONOMIKY (S. HOLLAND)

Mezi neomarxistickými teoriemi regionálního růstu je nutno zmínit i práce Stuarta

---

<sup>25</sup> Například oběžný/mobilní kapitál je investován do projektu, který nabízí nadprůměrný výnos. Tím je však na určitou dobu v daném projektu zafixován. Mezitím dojde ke změně podmínek např. poklesem výnosnosti investice nebo objevením nové výnosnější investiční příležitosti. Pokud je rozdíl dostatečně velký, dojde ke zpětné přeměně fixního kapitálu v oběžný (např. prodejem) a k jeho přesunu do nové investice.

Hollanda (zejm. Holland 1976). Holland (1976) odmítá neoklasické teorie regionální rovnováhy založené na dokonalé mobilitě výrobních faktorů a dokonalé konkurenci a zdůrazňuje principiální meziregionální rozdíly v ekonomické struktuře a v zaměstnanosti, které způsobila průmyslová revoluce. Tyto rozdíly shledává v rozporu s předpoklady, na nichž jsou budovány neoklasické teorie regionální rovnováhy. Kritizuje také neadekvátnost dosavadních regionálních politik, založených na státní podpoře výstavby infrastruktury apod., které ani zdaleka nestačí na vyrovnání následků působení kumulativních mechanismů, natož na odstranění příčin regionálních problémů. Příčiny regionálních problémů nevidí v nedokonalostech a v dílčích selháních tržního mechanismu, ale v nerovném rozdělení ekonomické moci ve společnosti.

Klíčovou roli Holland (1976) přisuzuje velkým firmám, které podle něj vytvářejí zvláštní sektor – mezoekonomiku. Jedno až dvě procenta velkých firem vytvářejí podle Hollanda ve vyspělých zemích přes 50 % veškeré produkce, takže tyto firmy na trhu dosahují často pozice monopolu či oligopolu, což je v rozporu s neoklasickou představou o velkém množství ekonomických subjektů, mezi kterými trh anonymně zprostředkovává transakce. Holland (1976) upozorňuje především na velkou lobbovací sílu velkých firem, které přestávají být multiregionální a stávají se spíše multinárodními. Z jejich dominantní pozice pak vyplývají specifické možnosti boje s konkurencí i daňových úniků.

Jedná se především o využití levné pracovní síly v zahraničí, machinace s vyšší zisku mezi jednotlivými pobočkami firmy pomocí transferových cen (*transfer pricing*) s cílem vykázat zisk v zemi s nejnižší mírou zdanění. Mechanismus transferových cen je založen na skutečnosti, že zahraniční obchod má vnitrofiremní charakter, a firma proto může do značné míry volně deklarovat ceny jednotlivých polotovarů a subdodávek. Výše takto uměle stanovených cen je určena tak, aby byl v zemích s vysokým zdaněním vykázán minimální zisk. Neúměrně vysoký zisk je naopak vykázán ve státech, kde je pro danou firmu příznivý daňový systém. Tyto „operace“ přitom nabízejí až několikanásobně větší možnosti zisků než státní pobídky nabízené v rámci regionální politiky, která tak vůči těmto firmám ztrácí svou účinnost (Holland, 1976). Příkladem specifických forem konkurenčního boje, které používají některé velké firmy, je dočasné radikální snížení cen v některém regionu, aby byl z trhu eliminován konkurent, který se pokouší na trh nově proniknout apod.

Holland (1976) také upozorňuje na další důsledek skutečnosti, že velké firmy využívají daleko levnější pracovní sílu v zemích třetího světa. Důsledkem využívání pracovní síly v zemích třetího světa je skutečnost, že problémové regiony ve vyspělých zemích ztrácejí prakticky svou jedinou dosavadní výhodu – výhodu levné pracovní síly.<sup>26</sup> Velké firmy získávají navíc výhodněji také externí finanční zdroje (bankovní úvěry či emise na kapitálových trzích), mohou diktovat podmínky

---

<sup>26</sup> Tím však Holland potvrzuje fungování tržního mechanismu tak, jak to předpokládala neoklasická teorie, kdy za situace, že je z politických a institucionálních důvodů omezena migrace pracovní síly z rozvojových do vyspělých zemí, plyne kapitál do oblastí s nízkými mzdami.



svým dodavatelům a do jisté míry i odběratelům (např. obecně známé praktiky velkoobchodních řetězců či některých velkých automobilek). Mezi malými a velkými firmami tak podle Hollanda (1976) probíhá nerovná soutěž, jejíž možné varianty autor rozebírá. Jen velké firmy si dále mohou dovolit financovat vlastní vývoj a výzkum a pouze tyto firmy disponují i takovou manažerskou strukturou, která jim umožňuje inovace implementovat.<sup>27</sup> Z hlediska teorií regionálního rozvoje je významné, že za počáteční impulz, který umožnil dominanci velkých firem v ekonomice, považuje Holland pokles bariér pro meziregionální obchod daný především poklesem podílu dopravních nákladů na nákladech celkových. Holland (1976) v této souvislosti cituje výsledky *British Industrial Census* z roku 1963, podle kterého činily dopravní náklady u nadnárodních korporací v průměru jen 2,5 % jejich celkových nákladů.

Holland (1976) uvádí, že ekonomickou základnu méně vyspělých regionů tvoří především malé a málo inovující firmy, zaměřené na malosériovou výrobu. Tyto firmy pak nejsou schopny konkurovat velkým a prosperujícím firmám z vyspělejších regionů. Tato situace vede nejen k odčerpávání volných zdrojů (úspor) z méně vyspělých regionů do regionů vyspělých, ale i ke stagnaci, či dokonce poklesu příjmové (i výdajové) úrovně v méně vyspělých regionech, což v nich vede k nastartování negativního kumulativního procesu (nízká míra investic, nízká produktivita, malá úspěšnost na trhu, nízký příjem) a k obrovským meziregionálním rozdílům. Holland (1976) v této souvislosti hovoří o meziregionálním dualismu, který regionální politika nemůže odstranit.

Za významný mechanismus přispívající k růstu meziregionálních rozdílů považuje Holland (1976) nejen výrazný rozdíl mezi prostorovou mobilitou kapitálu a pracovních sil (což již přiznávala neoklasická škola), ale především duální povahu mobility kapitálu, kde navazuje na práce švédského ekonomy Bertila Ohlina (1933). Za první typ mobility kapitálu považuje mobilitu kapitálu ve formě úspor, jejichž prostorová mobilita je velmi vysoká, přičemž od poloviny 70. let 20. století, kdy Holland dokončoval svou práci, se tento typ mobility ve vyspělých zemích nepochybně ještě podstatně zvýšil. Za druhý typ považuje mobilitu kapitálu ve smyslu investic, kde je prostorová mobilita kapitálu zřetelně nižší a má navíc výrazně selektivní charakter (viz např. skóringové nástroje aplikované na žadatele o úvěr, a to jak fyzické, tak i právnické osoby).

Řešení Holland (1976) vidí v posílení regulační role státu (a to i na nadnárodní úrovni) a v posílení úlohy odborů a v dělnickém hnutí. Podle Hollanda (1976) může meziregionální rozdíly vyrovnat jedině stát pomocí celé své fiskální politiky (poskytování sociálních dávek, investice do technické a sociální infrastruktury), nikoli jen samotnou regionální politikou. Holland (1976) také volá po posílení státního sektoru v ekonomice s tím, že státní firmy by představovaly vzor pro chování soukromým firmám, například v umístování pobočných závodů do méně rozvinutých regionů, dále

---

<sup>27</sup> Zde ovšem Holland zase prakticky popírá např. zkušenosti získané z odvětví, jakými jsou informační technologie nebo biotechnologie, kde většina inovací probíhá v malých firmách (byť řada z nich následně prodá své nápady velkým korporacím, přesto se některé z malých inovativních firem samy stávají nadnárodními korporacemi – např. Microsoft).

podtrhuje nutnost legislativně podpořeného silného zapojení státu do lokalizačních rozhodnutí velkých firem, prolomení informačního embarga ve sdělovacích prostředcích o nákladech firem, výši jejich zisků apod. Navrhuje také, aby velké firmy zveřejňovaly své záměry ohledně předpokládané míry investic, růstu produktivity, vývozu a dovozu, zaměstnanosti a nákupů i prodeje dalším velkým firmám. Tyto informace od několika desítek velkých firem by poskytly dostatečné informace o předpokládaných strukturálních změnách v ekonomice apod. Holland (1976) však připouští, že ani tyto informace mnoho nepomohou, pokud stát nebude mít právo zasahovat do činnosti velkých firem, a to pomocí buď přímých, nebo nepřímých nástrojů. Konkrétní pomoc problémovým regionům navrhuje Holland (1976) koncipovat jako masivní investice v rámci veřejného i soukromého sektoru (v případě soukromých firem pomocí regulace jejich lokalizačních rozhodnutí) do rozvoje nadprůměrně rostoucích „moderních“ odvětví v těchto regionech. Přiznává však, že tento přístup jsou vlády ochotny realizovat jen v období ekonomického růstu, což považuje za chybu, neboť oživení ve vyspělých regionech by nemělo být dosahováno za cenu pokračování nepříznivého vývoje v regionech méně vyspělých.

### **2.3.5 SHRNTÍ – SROVNÁNÍ NEOMARXISTICKÝCH A NEOLIBERÁLNÍCH PŘÍSTUPŮ**

Typickým rysem neomarxistických teorií regionálního rozvoje je skutečnost, že pokládají zaostalost za proces, kdy dochází k transferu nadhodnoty z periferie do centra. Pro perspektivy vývoje regionů a států je proto rozhodující jejich postavení ve světové ekonomice. Neomarxistické teorie rovněž často přeceňují roli společenských struktur ve sféře ekonomiky na úkor role jednotlivých aktérů. Ve vztahu k možnostem podstatného snížení meziregionálních rozdílů pomocí regionální politiky jsou neomarxisté většinou skeptičtí, protože se léčí jen příznaky, a nikoliv podstata problému, která podle marxistického pojetí spočívá přímo v jádru kapitalistického systému.

Velmi přínosným způsobem konfrontoval neomarxistické a neoliberalní přístupy v oblasti regionálního výzkumu Andrew Sayer (1995a). Podle Sayera neomarxistické či obecně levicové směry zdůrazňují (a tedy i studují) především význam tříd, sociální organizace, vztahů při výrobě (tedy obecně zejména vztahy nadřízenosti a podřízenosti) a dále „přirozenou“ tendenci kapitalismu ke krizím. Na člověka se dívají především jako na výrobce a zanedbávají problematiku mikroekonomické koordinace, otázku motivací, problém vzácnosti některých statků a možnost volby. Neřeší ani problematiku efektivní alokace zdrojů, podceňují náklady demokratické kontroly a stejně tak i význam konkurence. Pro liberální směry přitom platí do značné míry opak, tj. například studují chování jednotlivce nikoli jako výrobce, ale jako spotřebitele (resp. obecně podceňují otázku organizace výroby a roli firem) a naopak podceňují význam dominance a moci v ekonomice. Mimo jiné i díky takto odlišnému pohledu vyvozují oba konfrontované směry odlišné závěry o charakteru společnosti. Sayer (1995a) v této souvislosti uvádí příklad příčného a podélného řezu polenem, přičemž v obou případech

dostaneme jinou strukturu: obě jsou sice pravdivé, ale obě jsou svým způsobem omezené.

Problém dominance byl však až do nedávna redukován i v levicových proudech jen na vztahy mezi třídami a byl podceňován význam jiných dimenzí (etnické, rasové, genderové apod.). Levicové směry však stále ještě podceňují význam sociální dělby práce mezi jednotlivými firmami, související se stále rostoucí specializací, fragmentací a vzájemnou závislostí různých aktérů ve vyspělých státech (viz rámeček 7). Levicové směry nezohledňují výjimečnou složitost vyspělých společností. Plánované ekonomiky neuspěly podle Sayera (1995a) především pro nemožnost sestavit odpovídající plán, který by fungoval bez zpětné regulace prostřednictvím trhu a bez cen (resp. zisku) jakožto nástroje k efektivní alokaci zdrojů a k řešení problému vzácnosti. V této souvislosti Sayer (1995a) odmítá marxistické dilema „výroba pro zisk, nebo pro uspokojení potřeb?“ jako falešné, neboť výroba musí reagovat na poptávku, stejně jako musí hledat dosud nevyužitý potenciál. Navíc lze potřeby obtížně poznat jinak než prostřednictvím trhu a také se opět projevuje podcenění problému vzácnosti a dilemat při alokaci, neboť při omezených zdrojích nelze uspokojit všechny potřeby všech. Levicové směry chápou zisk jen jako egoistický cíl kapitalistů a podceňují význam zisku jako indikátoru produktivity a perspektivy firem i celých odvětví (Sayer 1995a). Tím podceňují význam zisku jako základního signálního/informačního, resp. motivačního mechanismu, který ovlivňuje zaměření strategie firem na expanzi, stabilizaci nebo omezení výroby a tím iniciuje strukturální změny. Tento druhý, alokační aspekt zase více zdůrazňuje liberální směry.

Zastánci marxistických směrů podle Sayera (1995a) tvrdí, že společenské problémy vyplývají přímo z pravidel hry, a nikoliv z vlastností hráčů. Například vítězové a poražení se sice mohou střídát, ale vždy budou existovat vítězové a poražení (jako při atletických závodech). Marxisté nenalezli řešení, jak upravit pravidla hry způsobem, který by vyhovoval všem, respektive většině představované vykořisťovanou třídou. Postmarxisté kritizují jak pravidla hry, tak i hráče, což lze vysledovat ze způsobu, jakým tito autoři analyzují například regionální problémy nebo problémy měst. Příznačné je také to, že marxistické směry vesměs pracují s konceptem *zero-sum game*, kdy zisk jednoho aktéra znamená ztrátu pro jiný subjekt. Naopak liberálové často pracují s konceptem *positive-sum game*, tj. připouštějí možnost, kdy na výrobě a prodeji mohou získat oba zúčastnění (Sayer 1995a).

---

## 7 BARIÉRY PRO NEOMEZENOU KONCENTRACI PODLE ANDREWA SAYERA

---

Podle Andrewa Sayera (1992b) existují závažné příčiny způsobující, že je ekonomika fragmentována do mnoha různě velkých subjektů. Stačí si uvědomit, že se mnoho aktérů (firem) snaží o více či méně radikální expanzi, a přesto jsou ekonomiky vyspělých států silně fragmentovány. Jaké jsou tedy hlavní faktory a mechanismy, které brání přílišné koncentraci nebo centralizaci? První příčinou je podle Sayera (1992b) nesmírná složitost

lidské společnosti, především rozvinutá specializace – dělba práce a velká pluralita různých cílů a potřeb, pro jejichž zabezpečení je třeba obrovského množství informací, které prakticky nelze shromáždit a správně vyhodnotit v jednom centru (ať se jedná o decizní orgán ve veřejném, nebo soukromém sektoru).

Existují také úspory (ztráty) z rozsahu, které u většiny zboží z různých důvodů snižují efektivnost výroby při růstu jeho objemu nad určité meze. Příčiny jsou obecně dvojího druhu: první příčinou jsou omezení daná konkrétní formou organizace výroby, druhou pak vlastnosti samotných výrobků. Marxistické směry mají často tendenci podceňovat druhou příčinu a zdůrazňují možnosti dané změnami organizačních struktur (Sayer 1992b). Pluralita aktérů také umožňuje konkurenci, která má klíčový význam pro dynamiku vývoje společnosti.<sup>28</sup> Konkurence přitom bude existovat vždy, pokud existuje silně decentralizovaná strana poptávky (jednotliví spotřebitelé i výrobci), a nezáleží pak na vlastnické formě výrobních subjektů. Podstatným rysem tržní ekonomiky je skutečnost, že úspěšné firmy nemusejí kompenzovat ztráty, které působí slabším konkurentům (tento jev nazval Joseph Schumpeter (1943/1992) kreativní destrukci), což nevyhnutelně způsobuje jistou živelnost a nerovnoměrnost vývoje. Z plurality aktérů také podle Sayera (1992b) vyplývají rozdílné zájmy, které jsou zdrojem konfliktů, přitom jak rozdílné zájmy, tak i konflikty přispívají spíše k fragmentaci výroby. Úspory a ztráty z rozsahu tak významně ovlivňují prostor pro moc vyplývající z vlastnictví výrobních prostředků, přitom pokračující specializace stále zvyšuje význam těchto úspor nebo ztrát Sayer 1992b).

### 2.3.6 TEORIE VÝROBNÍCH CYKLŮ A TEORIE ZISKOVÝCH CYKLŮ

Teorii výrobních cyklů (Vernon 1966) a z ní později odvozenou teorii cyklů ziskových (Markusen 1985) nelze striktně vzato považovat za marxistické, neboť se od marxistických teorií záměrně odlišují, a to v ontologickém i epistemologickém smyslu, včetně terminologie. Nicméně společným jmenovatelem uvedených teorií a marxistických teorií je patrný vliv strukturalistického myšlení a snaha nalézt prostřednictvím abstraktního výzkumu obecnou zákonitost, založenou na principu vytváření zisku, pomocí níž by bylo možné vysvětlit měnící se úspěch či zaostávání regionů. Teorie výrobních cyklů je přitom blízká i teoriím skupiny jádro–periferie, zatímco u teorie ziskových cyklů je zřetelněji patrný vliv marxistických přístupů. Sama autorka teorie ziskových cyklů Anna Markusen (1985, 1987) se k marxismu hlásí, tvrdí však, že nejcennější na marxismu není samo učení, ale metoda, tedy historický materialismus, a zdůrazňuje svůj vlastní přístup, který považuje za institucionální.

#### 2.3.6.1 TEORIE VÝROBNÍCH CYKLŮ (R. VERNON)

Teorie výrobních (produkčních) cyklů (Vernon 1966) vychází z předpokladu, že jednotlivé regiony mohou být různě disponovány pro výrobu určitého produktu v závislosti na jeho

---

<sup>28</sup> Zatímco podle Sayera levicové směry tvrdí, že opakem konkurence je spolupráce, podle jeho názoru je opakem konkurence monopol (státní nebo soukromý) a v této souvislosti odkazuje již na dílo Johna Stuarta Milla (1848/1965). Je však třeba dodat, že ani konkurence sama o sobě nemusí vždy vést k maximální efektivnosti ani být nutně ku prospěchu zákazníka.

životním cyklu (zralosti). Podle této teorie každý nový výrobek prodělá třífázový cyklus (nový výrobek, zralý výrobek, standardní výrobek). Teorie výrobních cyklů tvrdí, že se v průběhu cyklu bude výroba přesouvat do těch oblastí, kde pro danou výrobu existují nejlepší podmínky. Během cyklu je výrobek nejprve vyráběn v nejspělejších regionech, neboť tyto regiony disponují komparativní výhodou v technologii a vysoké kvalifikaci pracovních sil, navíc také ve velkém trhu příznivě přijímajícím nové výrobky, což umožňuje případně výrobek podle požadavků trhu modifikovat. V této fázi jsou výroba a prodej také intenzivně sledovány ústředím firmy, které je zpravidla lokalizováno právě v nejspělejších metropolitních regionech, což dohled usnadňuje.

Ve druhé fázi, kdy již došlo k zvládnutí počátečních problémů při prosazení nového výrobku na trh, se objem výroby dále zvyšuje a výrobek je silně exportován. Současně dochází k poklesu jeho ceny. Ve třetí fázi – po všeobecném zvládnutí technologie výroby – ztrácí vyspělý region komparativní výhodu a již plně standardizovaný výrobek se začne ve velkých sériích vyrábět a exportovat i z méně vyspělých regionů s levnější pracovní silou. Dojde tak k omezení výroby i exportu z vyspělejšího regionu, případně se zboží začne do vyspělého regionu dovážet (Sayer 1992b).

Příkladem výrobků, které prodělaly celý tento cyklus, jsou například kapesní kalkulačky nebo televizory. Délka cyklu se u těchto výrobků pohybovala od několika let až po desetiletí. V současnosti jsou příkladem nového výrobku mobilní telefony, jejichž výroba je výrazně koncentrována jen do několika států. Jiným příkladem mohou být digitální fotoaparáty, které vyrábí jen několik špičkových firem a výroba je tak silně koncentrována do několika málo oblastí. Z teorie výrobních cyklů je tedy možno odvodit tendence vývoje meziregionální specializace založené na posunu komparativních výhod podle kvalitativní hierarchie regionů a podle času.

Přestože lze nalézt příklady výrobků, u nichž průběh životního cyklu alespoň rámcově odpovídá teorii výrobních cyklů, platnost této teorie je značně omezená. Kritika teorie výrobních cyklů (zejm. Taylor 1986) jí vytýká především silný technologický determinismus, nesprávné pojetí vzniku nového produktu jakožto jednorázového fenoménu, zatímco ve skutečnosti dochází k neustálým postupným dílčím zlepšením a inovacím, odtržení modelu od situace na trhu, mechanistické pojetí difuzního procesu, podcenění vlivu meziodvětvových vazeb, ale i skutečnosti, že většina velkých firem vyrábí současně více druhů zboží, a konečně i samotný koncept výrobního cyklu, který má v realitě jen omezenou platnost. To platí zejména v současném světě s ostrou konkurencí, která nutí neustále inovovat a zkracovat výrobní cykly. Podobně také výroba ve fázi standardizovaného produktu nemusí být založena na rozsáhlém využití levných pracovních sil, ale naopak na využití moderních technologických linek řízených počítači, které umožňují efektivní malosériovou výrobu, jež zajišťuje dostatečnou diferenciaci výrobku, například pro různé tržní segmenty. Podobně Taylor (1986) také uvádí, že model výrobních cyklů nepředpokládá žádná významnější omezení pro mobilitu kapitálu. Ve své pozdější práci sám Vernon (1979) přiznává omezenou platnost teorie výrobních cyklů, mimo jiné i díky výrazně pokročilé diferenciaci výrobků a segmentaci trhů, což umožňuje

současnou výrobu různě kvalitního a nákladného zboží pro jednotlivé tržní segmenty. Vernon (1979) také uznává, že díky stále většímu významu nadnárodních firem (TNC) je usnadněno šíření technologií prostřednictvím stále čtenějších poboček těchto firem v méně vyspělých státech, takže vyspělé regiony mohou ztratit svou dosavadní výhodu v oblasti vyspělých technologií. Naopak, i technologicky náročné výrobky mohou být díky aktivitám nadnárodních firem snadno produkovány i v málo rozvinutých regionech.

Markusen (1987) pak kritizuje zaměření teorie výrobních cyklů na charakteristiky objemu výroby místo analýzy motivace, která podmiňuje rozhodování o investicích a přesunech výroby, a poukazuje na zanedbání role nedokonalé konkurence na trhu. Oba tyto prvky Markusen rozpracovává ve své teorii ziskových cyklů.<sup>29</sup>

### **3.3.6.2 TEORIE ZISKOVÝCH CYKLŮ (A. MARKUSEN)**

Teorie ziskových cyklů (Markusen 1985) bezprostředně vychází z teorie cyklů výrobních. Není však založena na analýze vývoje fází zralosti výrobku a objemu výroby, ale Markusen (1985) tvrdí, že prosperita regionu závisí na behaviorálních strategiích korporací, které se snaží dosáhnout superzisků (pojem zavedený marxistou Ernstem Mandelem, viz například Mandel 1978). Strategie korporací se podle Markusen (1985) v jednotlivých fázích ziskových cyklů liší, přičemž značnou roli sehrává možnost oligopolizace. Tato teorie tedy na rozdíl od marxistických teorií považuje za klíčovou roli firem, respektive oligopolů, tedy aktérů, nikoli struktur. Dalšími zdroji použitými při konstrukci této teorie jsou kromě teorie výrobních cyklů a historického materialismu ještě schumpeteriánský přístup k inovacím a teorie oligopolního chování.

Markusen (1985) odmítá neoklasické i marxistické deduktivní teorie, kterým vytýká determinismus, ignorování role strukturálních změn a inovací a nezohlednění stále výraznější existence nedokonalé konkurence, respektive oligopolů. Kritizuje rovněž povrchní konceptualizaci rozdílů ve strukturálních charakteristikách pracovních sil mezi regiony v (neoklasicky založených) teoriích strany nabídky, aniž by byl adekvátně vysvětlen původ těchto rozdílů. Markusen (1985) přitom chápe příčinu těchto rozdílů podobně jako D. Massey (1984, viz níže), tedy ve způsobu využití pracovní síly při výrobě v předchozích obdobích. Příčiny existence problémových regionů tedy podle Markusen (1985) není možné hledat uvnitř těchto regionů, ale v jejich pozici v rámci společenského systému, zejména v rámci výrobních vztahů. Regionální problémy tedy mají „neregionální“ příčiny.

Markusen (1985) svou teorii založila na přesvědčení o rozhodujícím vlivu firemních strategií na regionální rozvoj. Strategie firem se přitom mění podle toho, v jaké fázi ziskového cyklu se firma nachází. Za hlavní mechanismy nutící firmy ke změnám strategií autorka považuje změny v potřebě koncentrace výrobních a řídicích funkcí,

---

<sup>29</sup> Z teorie výrobních cyklů vychází i dříve popsaná teorie nové mezinárodní dělby práce (New International Division of Labour, viz např. Frobel et al, 1980), vysvětlující přesun standardní průmyslové výroby – zejména prostřednictvím investic nadnárodních firem – z vyspělých států do států s levnou pracovní silou.

dále difuzi inovací a změny ve vztazích práce a kapitálu. Markusen (1985) rozlišuje pět fází ziskového cyklu, přičemž každé přiřazuje konkrétní lokalizační strategii firem, respektive prostorovou formu organizace výroby. Markusen (1985) jednotlivé fáze popisuje poměrně podrobně, neboť uvádí změny všech hlavních proměnných, ke kterým v průběhu fáze dochází. Zde předkládáme jen stručné shrnutí.

(1) Fáze nulových (nebo záporných) zisků, odpovídající vzniku odvětví.<sup>30</sup> V této první fázi je objem výroby zanedbatelný (pokud již k zahájení výroby vůbec došlo), velmi nízká je i zaměstnanost v odvětví. Stupeň mechanizace je nízký, a výroba je proto relativně náročná na pracovní sílu.

(2) Fáze superzisků, umožněných dočasnou monopolní pozicí, danou inovačním (technologickým) náskokem. Zaměstnanost v odvětví se rychle zvyšuje, zejména vysoce kvalifikovaných pracovních sil.

(3) Fáze normálních zisků, kdy je snadný vstup dalších firem do odvětví a dochází k nasycení trhu. Objem výroby se stále ještě zvyšuje, ale blíží se nasycení trhu, dochází k intenzivní cenové konkurenci, díky níž dochází k hledání úspor při výrobě. Součástí úspor může být i hledání nových trhů. Zvyšuje se podíl dělnických profesí.

(4) Fáze normálních „plus“ nebo normálních „minus“ zisků odpovídá fázi po nasycení trhu, kdy se buď podaří odvětví oligopolizovat a tím v případě nízké elasticity poptávky zvýšit zisky, nebo ostrá konkurence zisky dále sníží. V této fázi lze mj. očekávat značný tlak firem na vlády kvůli poskytnutí veřejných podpor (dotace, vládní zakázky apod.) i významnou aktivitu odborů, přesto však dochází k odlivu kapitálu do výnosnějších odvětví.

(5) Fáze ztráty, která odpovídá zastaralému odvětví. Dochází k omezování, příp. ukončení výroby.

Na základě těchto fází ziskových cyklů Markusen (1985) odvozuje následující změny firemních strategií a z nich vyplývající posloupnost lokalizačních tendencí. Ve fázi nulových (záporných) zisků Markusen očekává výraznou koncentraci výroby do jedné nebo několika málo lokalit s tím, že ne všechna odvětví se rozvinou na místě, kde došlo k příslušné inovaci. Ve fázi superzisků bude docházet k aglomeraci, neboť vysoká náročnost na výzkum, design, marketing přinutí firmu k intenzivní spolupráci se specializovanými firmami. Hlavním rysem třetí fáze je prostorová disperze, motivovaná přiblížením se trhům a využitím levnější a méně odborově organizované pracovní síly. Prostorová disperze je umožněna růstem úspěšných firem nad hranici optimálních úspor z rozsahu a jejich organizačním členěním do množství závodů.

Ve čtvrté fázi prostorové chování firem závisí na míře oligopolizace odvětví, obecně však dochází ke zpomalení, nebo až k zastavení procesu disperze. V případě, že je odvětví oligopolizováno již v počátečním období, kdy jsou firmy daného odvětví silně koncentrovány v jednom regionu (či do několika málo regionů), povede oligopolistické

---

<sup>30</sup> Markusen (1985) za základní jednotku své analýzy považuje odvětví, nikoli výrobek, neboť statistické údaje pro její empirický výzkum byly za dostatečně dlouhé období dostupné jen za odvětví, nikoli za výrobky.

chování k nadměrnému rozvoji odvětví v tomto regionu a ke zpomalení rozvoje odvětví jinde. V případě, že se jedná o odvětví spotřebního průmyslu, může být tendence ke zpomalení překonána nutností obsluhy regionů s dostatečným tržním potenciálem. V tomto případě pak spíše než k relativně rovnoměrnému rozmístění vzhledem k tržnímu potenciálu regionů může v souladu s Hotellingovým modelem (viz kap. 2.1.1) dojít k silnému soustředění výroby do hlavních odbytových center. V případě, že k oligopolizaci odvětví dojde později, tedy v období ostré konkurence, může dojít k další disperzi s cílem snížení nákladů. Za předpokladu, že současně dochází i k poklesu produkce nebo k významné změně technologie, může docházet k relokacím výroby. Markusen (1985) tedy tvrdí, že oligopoly brání decentralizaci během počáteční inovační fáze a naopak ji urychlují během fáze, kdy dochází k poklesu zisku.

V poslední, páté fázi záporných zisků (resp. ztráty) dochází k uzavírání závodů, případně k relokacím. K uzavírání závodů dochází zpravidla postupně, v některých případech již ve fázi normálních zisků, aby byl uvolněn kapitál pro výnosnější odvětví. Prostorovým výrazem této fáze je tedy rekoncentrace. Na rozdíl od prvních fází výroby však může dojít ke koncentrování závodů utlumovaných odvětví do periferních regionů.

Z hlediska perspektiv rozvoje regionů má tedy zásadní význam nejen pouhý nárůst pracovních sil, ale také to, v jaké fázi ziskového cyklu k němu došlo (např. na začátku cyklu nebo ve fázi disperze).

Pokud jde o implikaci pro (regionální) politiku, navrhuje Markusen (1985) jako zásadní řešení vytvoření sociálně spravedlivější společnosti. Jako dílčí opatření pak navrhuje vytvoření nových mechanismů při rozhodování o soukromých investicích do výroby tak, aby se integrální součástí rozhodování staly i společenské náklady spojené s příslušným rozhodnutím, například dopad otevření či naopak uzavření závodu na daný region.

Hlavní přínos této teorie bývá spatřován v pokusu o syntézu několika různých přístupů (viz výše), nikoli v objevení zcela nových myšlenek (Erickson 1987). Kritika teorie ziskových cyklů se dotýkala celé řady prvků této teorie. Za nejzávažnější námitky je však možno považovat kritiku Edwarda Soji (např. Soja 1987). Soja považuje teorii ziskových cyklů za redukcionistickou a za krok zpět od teorií vycházejících ze vzájemné podmíněnosti sociálních procesů a prostorových forem organizace výroby. Podle Soji (1987) je tato teorie příliš jednostranně založena na studiu chování oligopolů a opomíjí roli dalších významných aktérů a mechanismů. Marxistický determinismus tak Markusen (1985) nahrazuje jiným extrémem, kterým je dominantní role oligopolů a jejich měnící se strategie. Zatímco oligopoly jsou považovány za aktivní subjekt, role ostatních aktérů je marginalizována nebo úplně eliminována. Ostatní aktéři (včetně jednotlivců) jsou považováni za pasivní a jejich vliv na regionální rozvoj je pokládán za okrajový. Tato slabina je nejvíce patrná právě na konceptualizaci prostorových dopadů strategií oligopolů, která je provedena velmi hrubě a je jednostranně založena na rozhodování oligopolů, byť Markusen (1985) připouští, že jejich rozhodování může být motivováno i mimoekonomicky, například politickým vlivem.

Jako další výtku je možné uvést zjevnou snahu Anny Markusen (1985) vytvořit



vyčerpávající typologii firemních strategií. Takovou snahu je možné považovat předem za marnou, neboť strategie firem budou vždy nové nebo modifikované a těžko lze předpokládat, že by je bylo možné dopředu určit, nebo dokonce přiřadit k předem danému modelu. V tomto ohledu je teorii ziskových cyklů možno kritizovat jako „strategický determinismus“, který pomíjí skutečnost, že žádná strategie není konečná, neboť v současném světě vždy existuje i velká míra nejistoty a neustále dochází ke změnám, a to jak ve vnějším prostředí, tak i uvnitř firem samotných. Navíc se neustále vyvíjejí i možnosti a formy, jak mohou firmy na tyto změny reagovat, a firmy tak neustále obměňují a přizpůsobují své strategie. Nelze se proto domnívat, že by všechna odvětví nebo všechny výrobky musely nutně projít stejnými fázemi ziskového cyklu. Sama autorka teorie tím, že se snaží popsat celou řadu případů disperse a koncentrace specifických pro jednotlivá odvětví, prakticky přiznává, že platnost takového obecného modelu je přinejmenším problematická.

Tab. 6: Neomarxistické a strukturalistické teorie regionálního rozvoje

Autor/ autoři	Název teorie	Jádro teorie	Základní tendence regionál- ního vývoje	Příčina meziregio- nálních rozdílů	Hlavní mechanismy způsobující konvergenci/ divergenci	Hlavní aktéři	Implikace pro regionální politiku
D. Harvey (1982)	„třetí úroveň“ teorie krize	střídání nadaku-m ulace a znehod- nocení kapitálu v místě a čase; rozpor mezi mobilním a nemo-bil- ním kapitálem (část kapitálu musí být nemobilní, aby byla umožněna vysoká mobilita ostatního	divergenc e	konflikt či konku-renc e lokálních/ teritoriál-ní ch aliancí bránících znehod-no cení nemobil-ní ho kapitálu v daném místě	třídní antagon-ismus, technolo-gický vývoj, investice do nemobilní infrastruktury s vysokými úsporami z rozsahu vyžadujícími koncentraci, dále hledání relativní nadhodnoty a inercie v chování teritoriálních aliancí	lokální/te-r itoriální aliance (lokální aliance vlastníků pozemků, develo-per ů, staveb-ník ů, místní správy a hypote-č ních bank či privilego-v ané prac. síly; aliance mohou vzniknout na jaké-kol i	naprostá změna vztahů při výrobě

Autor/ autoři	Název teorie	Jádro teorie	Základní tendence regionál- ního vývoje	Příčina meziregio- nálních rozdílů	Hlavní mechanismy způsobující konvergenci/ divergenci	Hlavní aktéři	Implikace pro regionální politiku
		kapitálu, (např. infrastru- ktura)				řadovostní úrovni)	
N. Smith (1984)	„houpač- ková“ teorie nerov- ného rozvoje (see-sa- w)	nerovno- měrný vývoj je způsoben nerovnými společens- kými vztahy	divergen- ce	dělba práce ve společ- nosti, dělba kapitálu mezi jednotlivé způsoby akumu- lace, např. mezi výrobu výrobních prostřed- ků a spotřeb- níh o zboží	různé mechanismy na různých řádech, na úrovni měst se jedná o pozemkovou rentu, na úrovni zemí o dělbu práce, na globální úrovni o různé způsoby určování hodnoty práce; další diferenciační mechanismy: centralizace a koncentrace kapitálu, rozdíly ve mzdách a v kvalifikaci, finanční kapitál může působit konvergenčně i divergenčně;	kapitál, resp. velké firmy	dělnické hnutí

Autor/ autoři	Název teorie	Jádro teorie	Základní tendence regionál- ního vývoje	Příčina meziregio- nálních rozdílů	Hlavní mechanismy způsobující konvergenci/ divergenci	Hlavní aktéři	Implikace pro regionální politiku
					k nivelizaci na globální úrovni vede hlavně tendence k vyrovnávání podmínek výroby a cirkulace kapitálu		
S. Holland (1976)	teorie mezoekonomiky	neplatí předpoklady neoklasické teorie o dokonalé konkurenci, neboť stále větší roli v ekonomice hrají velké firmy v oligopolním postavení	divergence	nerovné rozdělení moci ve společnosti, oligopolní pozice velkých firem na trhu	lobování u vlád, používání transferových cen, využívání levné pracovní síly v RZ, rozdíl mezi mobilitou pracovních sil a kapitálu	velké firmy	posílení regulační role státu, role odborů, posílení veřejného sektoru, investice z veřejného i soukromého sektoru do zastoňovaných regionů
A. Emmanuel (1972)	teorie nerovné směny	ceny zboží jsou určeny výší mezd, nikoli naopak	divergence	monopolní postavení dělníků ve VZ vůči dělníkům v RZ	nerovné podmínky mezinárodního obchodu	firmy, státy	omezení obchodu s VZ, zavedení celosvětové daně z příjmu

Autor/ autoři	Název teorie	Jádro teorie	Základní tendence regionál- ního vývoje	Příčina meziregio- nálních rozdílů	Hlavní mechanismy způsobující konvergenci/ divergenci	Hlavní aktéři	Implikace pro regionální politiku
R. Vernon (1966); A. R. Markusen (1985)	teorie výrobních cyklů; teorie zisko-vých cyklů	přesuny výroby mezi regiony podle fáze zralosti výrobku; prosperita regionů závisí na roz-místění oligopolů dosahujících superzisků	divergence	každý region má jinou konkurenční výhodu, která předurčuje, v jaké fázi životního cyklu výrobku je výhodné jej v regionu vyrábět	standardizace výrobního postupu, rostoucí cenová konkurence; změny v potřebě koncentrace výroby, difuze inovací a změny ve vztazích kapitálu a práce	firmy, oligopoly	nové mechanismy průmyslové politiky, kdy budou společenské náklady integrální součástí procesu rozhodování o postavení či uzavření závodu

Zdroj: upraveno podle Blažek 1999a

### 2.3.7 REGULAČNÍ TEORIE (A. LIPIETZ, M. AGLIETTA)

Regulační škola (teorie) vznikla ve Francii ve druhé polovině 70. let 20. století. Jejimi autory byli francouzští ekonomové levicové orientace, především Michel Aglietta (1976; 1979), později Robert Boyer (1986) a Alain Lipietz (1986), kteří byli nespokojeni s tradičním strukturalistickým přístupem marxistických ekonomů. Při formulaci své teorie se pokusili reagovat jednak na své marxistické předchůdce, kteří nebyli schopni vysvětlit, proč i přes přetrvávající rozpory a krize ve fungování kapitalistické ekonomiky stále dochází k hospodářskému růstu a opakovaně se objevují relativně dlouhá období růstu a stability. Současně se pokusili svými pracemi reagovat na nedokonalé starší teorie růstu, které nebyly schopné vysvětlit, proč se tempa růstu v jednotlivých zemích výrazně a dlouhodobě liší. Z marxismu přitom regulační teorie převzala dlouhodobý historický pohled na ekonomiku, myšlenku konfliktu zájmu ekonomických subjektů, krizi a způsobů jejich překonávání. K tomu připojili stoupenci regulační školy tehdy ještě ne příliš obvyklý zájem o problematiku společenských a politických institucí.

Základní myšlenkou regulační školy je předpoklad, že v ekonomice a ve společnosti sice dochází ke krizovým obdobím, ale ta jsou dříve či později překonána díky adaptaci existujících struktur a institucionálních forem (Aglietta 1979). Regulační teorie chápe ekonomickou historii jako řetěz odlišných období, která se od sebe navzájem liší vztahy při výrobě a politickým a institucionálním kontextem, který výrobu koordinuje. Místo

konstatování stálosti struktur a studia jejich dopadu na chování aktéra (jak to činí tradiční strukturalismus) se proto pozornost stoupenců regulační školy zaměřila na studium relativní stálosti a na reprodukci těchto struktur v podmínkách rozdílných zájmů, očekávání a jednání. Průkopník regulační teorie Michel Aglietta ve své práci *Regulace a krize kapitalismu* (1976) tvrdí, že stabilita v čase je dočasně umožněna díky specifickým režimům akumulace, což jsou podle něj základní společensko-ekonomické principy, které charakterizují vztah a kompatibilitu mezi výrobními podmínkami a užitím společenského produktu v daném časovém údobí. Od charakteru režimů akumulace se odvíjí, zda bude větší či menší část vytvořeného produktu znovu investována do výroby, nebo do spotřeby a jaká bude v důsledku toho jeho stabilita v čase. Touto cestou lze tlumit důsledky krizí, které se čas od času opakují. Každý režim akumulace však přesto končí krizí chápanou regulacionisty buď jako sociální otrěs, nebo jako období stagnace.

S dělbou společenského produktu ovšem úzce souvisí také charakter politiky a organizace společnosti vůbec. Proto Aglietta (1979) zavedl pojem způsob regulace (*môde de régulation, mode of regulation*), který charakterizuje společenskou stránku existence a reprodukce daného režimu akumulace. Podle jeho názoru si společnost v návaznosti na charakter režimu akumulace více či méně spontánně vytváří institucionální rámec, který umožňuje reprodukci režimu akumulace a přizpůsobení protichůdného chování a zájmů jednotlivých aktérů (především dělníků/zaměstnanců a zaměstnavatelů). Příkladem takového přizpůsobení může být vznik systému sociálního zabezpečení, které umožnilo, aby se zaměstnanci přestali sami starat o své staré rodinné příslušníky a mohli se plně věnovat práci, čímž se zvýšil celkový vytvořený společenský produkt. Podle autorů, kteří se hlásí či hlásili k teorii regulace (Asheim 1992, Jessop 1992, Dunford a Perrons 1994, DiGiovanna 1996), se způsob regulace vyznačuje několika klíčovými vztahy:

- pracovní a zaměstnanecké vztahy, způsob organizace trhu práce, včetně například délky a intenzity práce, způsobu výběru nových pracovníků, kvalifikačních požadavků, systému vyjednávání o mzdách, stanovení výše mezd a jejich složek, o délce dovolených atd.;
  - finanční vztahy – daňový systém, systém fungování bankovníctví, měnová politika;
  - forma konkurence uvnitř soukromého sektoru, způsob spolupráce mezi firmami, míra subdodavatelství, rozšíření monopolů, míra, do níž některé činnosti vykonává soukromý sektor, apod.;
  - role státu, která zahrnuje například systém vzdělávání, ale i definování standardů spotřeby (včetně sféry bydlení) a spotřebních návyků, zajištění plynulého růstu poptávky, pravomoc lokální a regionální samosprávy a další institucionální pravidla.
- Někteří autoři v souvislosti se způsobem regulace hovoří i o formování zvyků, norem a pravidel chování, jakémsi cílém „společenském paradigmatu“, které formuje představy a potřeby lidí (Lipietz 1986). Regulace a institucionalizace všech těchto vztahů umožňuje zachování soudržnosti celého společenského a ekonomického systému, založeného na existujícím režimu akumulace. Pokud základní strukturální

formy, a to jak ekonomické, tak i společenské, dosáhnou určitého stupně koherence, umožní tím podle Aglietty (1976) rovnoměrný vývoj společnosti a stimulují tendence ke konvergenci. Po období krize, které je nevyhnutelné, ovšem začíná nový režim akumulace vytvářet nové formy organizace výroby a dochází ke vzniku nového institucionálního rámce (Boyer 1990).

Již v jedné z prvních Lipietzových prací, která i přes svůj stále silně strukturalistický přístup již přechází v přístup regulační (Lipietz 1977), se autor ptá, jakým mechanismem přechází prostor z jedné formy využití v druhou. Tím předznamenal práce skupiny geografů, kteří se v pozdějších letech pokusili o systematickou aplikaci regulační teorie v oblasti regionálního rozvoje. Prvními průkopníky tohoto směru byli autoři Michael Dunford a Dianne Perrons (1983), kteří argumentovali, že prostorová nerovnoměrnost je výsledkem působení struktur a forem vytvářených historickým vývojem způsobů regulace. Podle jejich názoru tyto struktury způsobují odlišný hospodářský vývoj regionů ve specifických obdobích. Například období průmyslové revoluce bylo založeno na způsobu regulace, který kladl důraz na těžký průmysl. Někdejší hospodářský růst hutních a důlních oblastí by tedy bylo možné vysvětlit jako důsledek extenzivního režimu akumulace, který upřednostňoval surovinové zdroje a byl do značné míry determinován jejich lokalizací. Současně s tím se v těchto regionech ustavují způsoby regulace (instituce a praktiky), které zajišťují koordinaci v rámci celé společnosti (Dunford a Perrons 1983). V tomto značně strukturalistickém pojetí se prostorová aplikace regulační teorie dosti blíží prostorové aplikaci Kondratievovy teorie dlouhých vln ekonomického rozvoje (viz rámeček 8).

---

## 8 TEORIE STADIÍ A TEORIE CYKLICKÉHO VÝVOJE

---

Problematika nerovnoměrnosti vývoje lidské společnosti v různých obdobích přitahuje pozornost vědců již poměrně dlouhou dobu. Snahou mnoha vědců proto bylo pokusit se odhalit, zda v kolísání ekonomického vývoje existují nějaké pravidelnosti a zda je možné je vysvětlit.

První skupinu prací vypracovali autoři, kteří se zabývali členěním vývoje společnosti do vývojových fází. Autorem známého členění společností na preindustriální, industriální a postindustriální je Daniel Bell (1973). Zřejmě nejvýznamnější teorií je však teorie stadií ekonomického růstu Waltera Rostowa.

W. Rostow (1960/1971) se ve své teorii stadií zabýval historií přerodu společnosti od převážně zemědělské společnosti ke společnosti industriální. Rostow vytvořil tzv. pětistupňový model ekonomického růstu, podle kterého se rychlost vývoje společnosti v jednotlivých fázích výrazně liší a lze ji charakterizovat pomocí logistické křivky. Jednotlivé fáze Rostow (1960/1971) označuje jako tradiční společnost, přípravu ke startu, start, fázi zralosti a období masové spotřeby. Pro první fázi je typická jednoduchá zemědělská výroba, založená na tradičních postupech bez výraznějšího použití techniky. První fáze se také označuje jako přednewtonovská, na rozdíl od druhé fáze, kde je již svět považován za poznatelný a řídící se zákony, jejichž znalost umožňuje systematickou

organizaci společnosti z hlediska potřeb výroby. Ve druhé fázi, označené jako „příprava ke startu“, dochází ke změně postojů ve vztahu k ekonomickému růstu, ať již z důvodů sociálních, mocenských či jiných. Objevuje se nový typ podnikavých lidí, vznikají banky, rozšiřuje se vnitřní trh a zahraniční obchod, zakládají se nová odvětví zpracovatelského průmyslu. Změna postojů se promítne do růstu investic, nejprve do zemědělství a těžby surovin, které vytvářejí zdroje nutné pro start. Významnou roli v tomto přechodném období hraje zemědělství, jehož přebytky umožňují rozvinutí nových odvětví. Tato fáze je příznačná růstem produktivity/intenzifikací.

Ve třetí fázi (start) se růst rozšíří i do dalších odvětví ekonomiky a dochází i ke vzniku nového institucionálního rámce. (Je to právě druhá a třetí fáze, kdy lze zaznamenat největší meziregionální rozdíly.) Příčinu startu spatřoval Rostow (1960/1971) v nějakém výrazném stimulu, například politické revoluci, změně mezinárodní situace, v novější době často přichází podnět z vnějšku. Ve fázi startu hrála obvykle významnou roli centrální vláda a vzniká také zájmová koalice usilující o modernizaci ekonomiky. Rostow uvádí tři podmínky pro vznik startu: zvýšení míry investic (z méně než 5 % na 10 % HDP), vznik zpracovatelského odvětví s vysokou mírou růstu a existenci nového politického a institucionálního rámce. Ve fázi startu Rostow (1960/1971) zdůrazňuje, podobně jako Perroux a Boudeville v teorii pólů růstu, význam vedoucích nebo hnacích odvětví pro růst ekonomiky. Za klíčová odvětví Rostow (1960/1971) považoval bavlnářství, později těžký průmysl (zbrojní průmysl, ocelářství – výstavba železnic), dále zpracování dřeva, mléčných výrobků a výrobu spotřebního zboží. Rostow však zdůrazňoval, že pro start není charakteristický rozvoj jen jednoho odvětví nebo určitý univerzální sled konkrétních odvětví. Typ nosného odvětví se může lišit podle podmínek příslušné oblasti. Co se týče techniky, důležitější než konkrétní objev je, zda společnost využije nabízené možnosti v různých odvětvích.

Čtvrtá fáze (fáze zralosti) je relativně dlouhé období spontánního růstu, kdy dochází k šíření růstu do všech odvětví a kdy objem investic představuje 10–20 % HDP, tedy podstatně více, než je přírůstek obyvatelstva. Fáze zralosti je stupněm, ve kterém se potvrdilo, že růst překročil hranice původního odvětví růstu a kdy dochází k širokému využívání vynálezů (po fázi startu může totiž opět dojít k propadu, kdy se růst neprosadí v dostatečně šíři a spontánně nepokračuje – ekonomický „samovolný potrat“, úspěch závisí podle Rostowa (1960/1971) především na dostatku pracovních sil a rozsahu vnitřního trhu). V období zralosti dochází ve společnosti ke třem důležitým procesům: ke změně sektorové struktury zaměstnanosti, k růstu specializace a k růstu reálných mezd.

Závěrečná, pátá fáze se vyznačuje nasycením poptávky, a to i přes všeobecně vysokou úroveň spotřeby. Po dosažení páté etapy vývoje Rostow (1960/1971) předpokládal, že se úsilí společnosti soustředí na řešení problémů životního prostředí, revitalizaci středů měst, rozvoj vzdělání a kultury apod. Rostowův model byl založen na analýze ekonomického vývoje zejména Velké Británie, USA i některých dalších vyspělých zemí, a má proto značně popisný charakter a jeho explanační i prediktivní funkce je poměrně malá.

Kritika této teorie stadií se zaměřuje hlavně na vágní definici i oddělení jednotlivých fází, ploché chápání fáze tradiční společnosti (jednotlivé oblasti se mohou vyznačovat i velmi odlišným historickým dědictvím); Rostowova teorie neobsahuje žádné převratné myšlenky, spíše je popisem historického vývoje, kterým některé vyspělé země prošly. Teorie má také výrazně eklektický charakter.

Druhou skupinu prací představují teorie cyklického vývoje, které se snaží o nalezení a vysvětlení pravidelností v kolísání rychlosti ekonomického vývoje. Z hlediska délky předpokládaných cyklů lze teorie cyklického vývoje rozdělit na dlouhodobé a krátkodobé. Za přibližnou hranici mezi oběma skupinami teorií může být považována například průměrná délka jedné generace (tj. asi 20 let). Lze předpokládat, že mezi cykly s delší periodicitou převládají především rozdíly kvalitativní, zatímco mezi cykly s kratší periodicitou mají rozdíly zejména kvantitativní povahu.

Zřejmě nejznámější teorií cyklického vývoje je teorie dlouhých vln ekonomického vývoje, spojená především se jménem Nikolaje D. Kondratieva. Kondratiev<sup>31</sup> založil svoji teorii, která byla publikována v roce 1922 (anglicky 1928), na empirickém hodnocení úrovně cen, úrokových sazeb, výše mezd a hodnocení relativního dostatku či nedostatku základních surovin během období dlouhého přibližně 150 let. Nová vlna je podle Kondratieva (1928) způsobena růstem objemu peněz (objev zlata), zeměpisnými objevy, rozšířením trhů. Body zvratu podle Kondratieva často doprovázejí sociální nepokoje, revoluce a války. Naopak J. Schumpeter ve 30. letech 20. století považoval za hlavní příčinu cyklů objevení nové skupiny inovací (Freeman, C. et al, 1996). (Není ovšem vysvětleno, jak a proč se celá plejáda inovací objeví; daleko později, v 70. letech 20. století, německý ekonom G. Mensch (1979) empiricky prokázal souvislost Kondratievových cyklů s tempem využívání vynálezů ve výrobě, ale příčina odhalena nebyla). Pro každou vlnu dlouhou 40–60 let je typický nejprve (v první fázi) výrazný nárůst investic do „progresivního“ odvětví, růst výroby a růst úroků i cen (Kondratiev 1928). V průběhu cyklu dochází k následným změnám v zaměstnanosti, velikosti zisku apod. Po určité době se možnosti dalšího růstu založeného na příslušné technologii začnou postupně vyčerpávat a tempo růstu se začne zpomalovat (a může dojít až ke stagnaci, pokles s Kondratievovými cykly nebývá spojován, neboť technologický pokrok pokračuje neustále, jen se snižuje investiční aktivita a s tím souvisí růst nezaměstnanosti apod.).

Je přitom zřejmé, že se změnami klíčových technologií (resp. odvětví) dochází i ke změně lokalizačních faktorů, a tedy i předpokladů jednotlivých regionů pro další vývoj. Regiony, které byly „hnacími“ regiony v průběhu jedné vlny, mohou v dalších vlnách tuto pozici ztratit. Konkrétní region si proto může dlouhodobě udržet „vedoucí“ pozici jen vysokou aktivitou (restrukturalizací).

V posledních desetiletích je již teorie dlouhých vln považována za překonanou,

---

<sup>31</sup> Nikolaj Kondratiev byl vedoucím Ekonomického ústavu SSSR, zabýval se především problematikou zemědělství a pro svůj nesouhlas s kolektivizací upadl v nemilost, bez soudu byl deportován do stalinského koncentračního tábora, kde byl po několika letech věznění ve svých 46 letech v roce 1938



nicméně hluboké hospodářské krize jako byla světová ekonomická krize v polovině 70. let nebo i globální finanční krize 2007-2010 vedly ke znovuoživení diskuze o povaze a předvidatelnosti cyklického vývoje (viz např. Grinin et al, 2016). (Mezi zastánce a propagátory teorie dlouhých vln patřil ze známých geografů například Peter Hall, viz Hall 1988.)

Jako hlavní argument proti existenci „objektivní“ podmíněnosti Kondratievových cyklů je možno uvést, že si lze stěžít představit mechanismus, který by působil v období téměř 200 let, a přitom zůstal nedotčen obrovskými změnami, které lidská společnost za tuto dobu prodělala (např. industrializace, urbanizace, rozmach světového obchodu, demokratizace apod.). Sám Kondratiev (1928) existenci dlouhých vln nevysvětlil, jen uvedl některé faktory. Další autoři provedli empirické analýzy ekonomického vývoje na základě jiných údajů než Kondratiev. Rozsáhlý soubor údajů od roku 1800 pro třináct vyspělých zemí shromáždil Simon Kuznets (1955). Na základě analýzy těchto údajů dospěl k existenci cyklů dlouhých přibližně 18–20 let (Kuznets 1955). Také příčiny těchto cyklů nebyly jednoznačně vysvětleny, obvykle se jejich existence vysvětluje periodicitou nutnosti obměny základní infrastruktury a také výstavbou budov, která má spekulativní charakter (proto se také někdy Kuznetsovy cykly označují jako stavební cykly). Stavební výroba je velmi citlivá na charakter očekávání v ekonomice a má značnou setrvačnost – rozestavěné akce je nutno dostavět i za změněných podmínek, což prohlubuje převis nabídky, a naopak trvá určitou dobu, než se po zvýšení poptávky zvýší také nabídka (nedostatek nelze rychle řešit např. dovozem). V období oživení jsou zase podnikatelé opatrní, aby se znovu nedostali do problémů, neboť si ještě pamatují minulou krizi, což vede naopak k nárůstu převisu poptávky.

Dalšími krátkými cykly jsou oscilace založené na výrobních cyklech s délkou 8–10 let (Juglarovy cykly). Francouzský ekonom Clément Juglar upozornil již v roce 1862 na periodicitu krizí (Hamberg 1951). Juglarovy cykly, projevující se výkyvy v hospodářské aktivitě, lze pozorovat ve všech vyspělých zemích téměř současně. Cyklus má čtyři fáze: 1. expanze: období vzestupu s tendencí růstu cen a příjmů, 2. bod zvratu („krize“ ve vlastním slova smyslu): přerušení fáze expanze, odpovídá maximálnímu bodu cyklu, 3. deprese (recese): jedná se o krizi v běžném pojetí, všeobecné snížení hospodářské aktivity obvykle doprovázené poklesem cen, zvyšováním nezaměstnanosti a poklesem příjmů (v některých případech i v nominálním vyjádření), 4. oživení (druhý bod zvratu): nejnižší bod cyklu a počátek cyklu nového (Hamberg 1951). Po druhé světové válce se výkyvy hospodářské aktivity zmírňují (v některých zemích – Francie, Japonsko, SRN), nedochází až do krize v 70. letech 20. století k poklesu absolutnímu, ale jen ke snížení tempa růstu, přičemž ceny neustále rostou. Pravděpodobným vysvětlením rozdílných temp růstu je cykličnost investiční aktivity, daná zastaráváním výrobních technologií (nutnost držet krok s konkurencí). Ještě kratší jsou cykly popsané Josephem Kitchinem (Hamberg 1951) s délkou 3–4 let, pravděpodobně založené na obměně spotřebního zboží. Vliv zde mohou mít i cykly fiskální politiky dané délkou volebního období (restrikce po nástupu nové vlády z důvodu omezení inflace, expanze na konci volebního období s cílem rozhybat ekonomiku a „odměnit“ voliče), proto někteří autoři označují tyto cykly

jako volební.

Za nejkratší cykly je možno považovat cykly sezonní, charakterizované zejména poklesem aktivity v zemědělství a ve stavebnictví v zimě, poklesem průmyslové výroby v létě z důvodů čerpání celozávodních dovolených a růstem maloobchodních prodejů před koncem roku a naopak jejich poklesem v lednu a únoru.

Podle holandského ekonomy van Duijna (1983, viz Hall 1988) se existence dlouhých vln projevují nejzřetelněji, když se vývojový trend a jednotlivé cykly různé délky vzájemně zkombinují. I když se kombinací různých cyklů dosáhne relativně věrného obrazu vývoje ekonomiky, i nejhrořivější zastánci teorie cyklického vývoje připouštějí význam náhodných (zcela nepravidelných) jevů (přírodní katastrofy, války apod.). Přestože ekonomický vývoj bezpochyby probíhá v čase nerovnoměrně a bylo popsáno množství cyklů, nelze skutečné příčiny těchto cyklů považovat za dostatečně prokázané. Proto není možno ani definitivně odpovědět na otázku, zda se jedná o náhodné změny, anebo jestli je cyklický vývoj „objektivně dán“ samotnou podstatou reality.

Obecně lze říci, že čím kratší cykly jsou, tím pravděpodobnější je jejich vysvětlení. Mezi zastánci teorií cyklického vývoje převládá názor, že dlouhé cykly způsobují změny kvalitativní a vnější šoky, zatímco krátké cykly mají povahu spíše kvantitativního kolísání (viz např. Grinin et al, 2016).

### **3.3.7.1 REGULAČNÍ TEORIE A PROSTOR – TEORIE FLEXIBILNÍ SPECIALIZACE A KALIFORNÁ ŠKOLA**

Ačkoliv regulační teorie představuje teoretický model, který lze obecně aplikovat na jakékoli období, nejčastěji citovaným příkladem změny režimu akumulace bývá u stoupců regulačního přístupu konec tzv. fordistické éry (viz např. Lipietz 1982). Analýza konce fordismu je pak také úzce spojena s celou řadou dalších regionálních aplikací této teorie. Fordismus je v úzkém pojetí spojován s 20. a 30. léty 20. století, kdy Henry Ford aplikoval Taylorovy přístupy vědeckého managementu<sup>32</sup> v organizaci výroby a dělbě práce v podmínkách rozvinuté mechanizace, představované především montážním pásem. Z hlediska organizace pracovního procesu je tedy fordismus spojen s mechanizací, rychlým růstem produktivity práce, nebývalým růstem mezd a s nárůstem a současně i homogenizací individuální spotřeby (Lipietz, 1982).

V širším pojetí se za fordismus označují 20.–60. léta 20. století, pro něž je příznačná velkosériová výroba standardizované produkce, ve které našli zaměstnání především méně kvalifikovaní dělníci u montážních pásů. Současně došlo i k rozvoji technické dělby práce, tj. ke zřetelnému oddělení manuální (kvalifikované a nekvalifikované) a nemanuální práce a ke vzniku silně hierarchické formy řízení (Lipietz 1982). Fordismus, založený na masové výrobě a masové spotřebě, lze v duchu regulační teorie popsat následovně: díky rostoucímu objemu výroby dochází prostřednictvím

---

<sup>32</sup> Taylorismus představuje metodu organizace výroby, která rozčleňuje i relativně složité činnosti do jednoduchých, snadno zapamatovatelných a rychle naučitelných činností, jejichž stálé opakování umožňuje podstatně zvýšit produktivitu práce a využít při výrobě i velmi málo kvalifikované pracovníky.

dosahování úspor z rozsahu k růstu produktivity práce, růst produktivity umožňuje – také díky kolektivnímu vyjednávání – růst mezd a tím i růst poptávky. Optimální využití výrobních kapacit umožňuje dosáhnout vyšších zisků, které je možno částečně reinvestovat a tím dále zvyšovat objem produkce i produktivitu (Jessop 1992). Fordistický režim akumulace bývá regulacionisty rovněž označován za režim intenzivní akumulace, a to v protikladu k režimu extenzivní akumulace, který převládal až do 20.–30. let 20. století (Lipietz 1982). Tehdy byl růst výroby závislý především na růstu objemu výrobních faktorů – tedy na růstu vstupů, respektive kapacit, nikoli na růstu produktivity práce.

Podle představitelů regulační teorie se však fordismus ve vyspělých zemích přiblížil své hranici životnosti v 70. letech 20. století, v období tzv. ropné krize (Lipietz 1986). S rostoucími cenami surovin dochází ke změnám v poptávce, kdy klesá zejména poptávka po energeticky náročných výrobcích. Současně zvyšující se hospodářská integrace světa umožnila přesunout tradiční fordistické modely výroby do hospodářsky méně vyspělých zemí světa, kde vznikají modifikované verze fordismu – tzv. krvavý taylorismus (*bloody taylorization*) a periferní fordismus (*peripheral fordism*) (Lipietz 1986, s. 31–33).<sup>33</sup> Tyto verze fordismu se stávají tvrdou konkurencí tradiční sériové výrobě ve vyspělém světě. Z této krize vzniká nový režim akumulace a způsob regulace. Mezi teoretiky regulační školy ovšem nepanuje shoda v tom, co přesně je typické pro nový režim a zda se vůbec jedná o režim zcela nový. Někteří, například Aglietta (1979), tvrdí, že zvýšená flexibilita, která je obecně spojována s novými formami postfordistické regulace, existovala již v rámci období fordismu, a že se tedy jedná pouze o „neofordismus“. Jinými slovy, zastánci neofordismu považují dělení na fordismus a postfordismus za nepřesné a význam přikládaný tomuto dělení za přehnaný, neboť podle nich ve vývoji převládá kontinuita.

Větší část teoretiků se však přiklání k názoru, že od 70. let 20. století skutečně dochází ve vyspělých ekonomikách k zásadní změně v organizaci výroby a k formování nového režimu akumulace a způsobu regulace. Pro novou éru má být charakteristické nahodávání hierarchické organizace výroby, větší míra mezinárodní konkurence, větší pružnost (flexibilita) jak v organizaci firem, tak v organizaci trhu práce, dodavatelských vztazích a v používaných technologiích (Piore a Sabel 1984, Lipietz 1986, Asheim 1992). Pro zmíněné změny v organizaci a fungování ekonomik se tak vžil název postfordismus

---

<sup>33</sup> Periferním fordismem se přitom myslí forma masové výroby (fordismu) lokalizovaná v nově industrializovaných rozvojových zemích, kde je kapitál soustředěn v rukou místní vrstvy kapitalistů. Jedná se o země, které jsou sice zapojeny do globálního oběhu kapitálu, ale jen v pozici periferie, ve které existují pouze méně kvalifikovaná pracovní místa. Lipietz ovšem přiznává, že expanze místního trhu spotřebního zboží postupně může vytvořit předpoklady pro intenzivnější formu akumulace kapitálu a lépe placená pracovní místa – např. v Jižní Koreji (Lipietz 1984, s. 33). Oproti tomu krvavý taylorismus představuje formu akumulace kapitálu založenou na využívání (resp. zneužívání) velmi levné námezdní práce dělníků v rozvojových zemích (často žen a dětí), zejména v tzv. volných podnikatelských zónách, kde neplatí žádná forma ochrany zaměstnanců, mzdy jsou velice nízké a pracovní podmínky velmi tvrdé (Lipietz 1986). Jako příklad uvádí Lipietz (1986) státy jihovýchodní Asie a odvětví elektroniky a textilu – dnes bychom sem nejspíš zařadili výrobní závody v Číně – kam se přesouvají značné kapacity mnoha průmyslových odvětví z vyspělých států.

(Amin 1994). Někteří autoři přitom tvrdí, že pro postfordistickou éru jsou příznačné dvě hlavní tendence: zvyšování specializace ve výrobě (oproti masové výrobě úzkého sortimentu, která převládala v době fordismu) a větší flexibilita (oproti strnulé standardizaci ve fordistickém období) (Piore a Sabel 1984, Leborgne a Lipietz 1988).<sup>34</sup> Tento směr pak bývá označován jako flexibilní specializace (Piore a Sabel 1984, Sabel a Zeitlin 1985, Hirst a Zeitlin 1989) nebo také flexibilní akumulace (Leborgne a Lipietz 1988) a v regionální teorii se setkal se značnou odezvou.

Při užívání pojmů postfordismus a flexibilní akumulace často dochází k záměnám, jelikož jejich vymezení není nijak striktně dáno. Stoupenci „flexibilní“ teorie však vesměs kladou větší důraz na radikální charakter změny, ke které podle nich od 70. let 20. století došlo, a věnují se detailní specifikaci a popisu nově vznikajícího režimu, který prakticky postihuje veškeré rysy moderních ekonomik naší doby. Teoretici flexibilní specializace tvrdí, že pro nový režim je charakteristická konkurence založená na inovacích, že flexibilní produkce vyžaduje vyšší kvalifikaci (*re-skilling* na rozdíl od dřívějšího procesu *de-skilling*), větší využití flexibilních strojních celků řízených mikroelektronikou (oproti jednoúčelovým strojům) a vyspělých komunikačních technologií, což umožňuje rychle obměňovat výrobu a vyrábět tak menší série módního zboží. Organizační struktura firem je plošší (nižší počet řídicích stupňů), je častější systém subdodávek dílů (tzv. subcontracting), což vede k vyšší specializaci, běžnější je využití týmové práce a rotace zaměstnanců. Způsob regulace se vyznačuje sjednáváním mezd na úrovni jednotlivých závodů s diferenciací složkami pro jednotlivce. Akumulace kapitálu závisí na schopnosti rychle reagovat, neustále inovovat a využívat nejnovější technologie k dosahování úspor ze specializace (*economies of scope*). Konkurence se netýká jen cen, ale i kvality zboží, včetně poprodejních servisních služeb pro uživatele (Piore a Sabel 1984, Sabel a Zeitlin 1985, Hirst a Zeitlin 1989, Leborgne a Lipietz 1992).

Z hlediska teorií regionálního rozvoje je podstatné, že systémy regulace v pojetí regulační teorie mohou působit ve specifické podobě na lokální, regionální, národní i nadnárodní úrovni (Lipietz 1986). Tím vytváří regulační teorie dostatečný prostor pro regionální aplikace, pro objasňování historicky vzniklých režimů akumulace a způsobů regulace, které vytvářejí odlišné předpoklady pro hospodářský rozvoj. Toto téma se stalo ještě zajímavějším, když průkopníci teorie flexibilní akumulace Michael Piore a Charles Sabel (1984) přišli s odvážnou tezí, podle níž je pro období flexibilní

---

<sup>34</sup> Zde je nutné uvést, že teorie flexibilní specializace je s regulační teorií spojena vcelku volně. Teoretici flexibilní specializace (zejména Piore a Sabel 1984) se vyznačují především důrazem, který kladou na radikální charakter společensko-ekonomické změny, kterou považují za nové rozvojové paradigma nebo „ideální typ“. Méně se už věnují teorii, v rámci níž by bylo možné změnu vysvětlit. Naopak někteří stoupenci regulační teorie nesdílejí všeobecně přijímaný názor autorů flexibilní specializace, že již dnes jsme schopni přesně popsat charakter změn, ani že se tyto změny ve stejné podobě dotknou všech ekonomik (např. Aglietta 1979 nebo Boyer 1986). Přesto se v literatuře běžně setkáváme s zcela přesným názorem, že model flexibilní specializace je součástí teoretického aparátu regulační teorie. Skutečnost je spíš taková, že model flexibilní specializace byl některými autory „připojen“ k regulační teorii jako charakteristika nového režimu akumulace a způsobu regulace (blíže viz Uhlíř 1995).

akumulace příznačná regionální specializace v podobě tzv. výrobních okrsků (*industrial districts*), založených na úzké specializaci, intenzivních a dlouhodobých vazbách a na partnerství prostorově blízkých firem (blíže viz kap. 2.5.1).

Pozdější snahy o regionální aplikaci regulační teorie a teorie flexibilní specializace jsou spojeny zejména s pracemi tzv. kalifornské školy geografů Richarda Walkera a zejména Allena Scotta a Michaela Storpera (Scott a Storper 1986, 1992b, Storper a Walker 1989), kteří se pokoušejí nalézt vazbu mezi způsobem regulace ekonomiky jako celku a specifickými regionálními formami organizace výroby, technologie, trhu práce a regionálních politických forem. Na rozdíl od Dunforda a Perronsové (Dunford a Perrons 1983) však pracují s mnohem méně rigidním strukturalistickým přístupem. Jejich práce je vedena snahou doložit a zmapovat komplex politických, společenských a kulturních vlivů, které vedly k hospodářskému rozmachu úzce specializovaných ekonomik některých regionů v Kalifornii (polovodiče, elektronika, software, filmový průmysl a média). Zdůrazňují významnou roli aglomeračních efektů a vazeb mezi specializovanými a spolupracujícími firmami v regionu a hovoří o tzv. obchodních a neobchodních vazbách závislosti (*traded and untraded interdependencies*). Podle jejich názoru je úspěch kalifornských firem úzce spojen s tzv. vertikální dezintegrací velkých firem, které dříve uvnitř své složité struktury pokrývaly všechny oblasti od výzkumu a vývoje přes výrobu všech součástek, montáž, prodej, poprodejní servis, marketing atd. (viz např. Storper, Christopherson 1987). Vertikální dezintegrace naopak vede ke vzniku celé řady menších specializovaných firem, pro které je příznačná dělba práce mezi firmami, územní aglomerace firem ve specializovaném regionu a rozvoj subdodavatelských vztahů (tj. obchodních vazeb). Na základě svých poznatků dospívají autoři kalifornské školy k podobnému závěru jako Piore a Sabel (1984), tj. že vertikální dezintegrace velkých firem (např. filmářských firem v Hollywoodu) napomáhá vzniku aglomeračních efektů a naopak aglomerační efekty napomáhají vertikální dezintegraci velkých firem (Storper, Christopherson 1987; Scott 1988b).

Kalifornští geografové se také zabývají specifickou a vzájemně se posilující vazbou mezi technologiemi, specializovanými trhy práce a institucemi regionu, přičemž územně lokalizovaný komplex těchto institucí považují za jádro hospodářského úspěchu. V terminologii autorů kalifornské školy je tato obzvláště významná charakteristika označována jako neobchodní vazby vzájemné závislosti, což jsou neformální vztahy firem, které si předávají know-how, šíří technologické inovace a které jsou podle názoru autorů trvanlivější v čase než samotné obchodní svazky (Storper 1995)<sup>35</sup>. Jako příklad neobchodních vazeb Storper uvedl neformální výměnu informací a znalostí mezi známými, kolegy ze sportovních oddílů apod., kteří pracují v blízkých oborech. Nemusí se přitom jednat o prozrazování firemních „tajemství“ či technických detailů, ale spíše se jedná o určitou inspiraci, mimoděk objevené možnosti

---

<sup>35</sup> Pozdější Storperovy práce (1995 a 1997) jsou již ovšem mnohem méně ovlivněny regulační teorií a mnohem více hermeneutickými přístupy a zaměřují se více na proces interpretace, učení a technologické inovace. Tím se ale Storper značně liší od ostatních členů kalifornské školy.

spolupráce, využití zajímavých výsledků dosažených ve firmě, kde pracuje např. bývalý spolužák apod. Je přitom evidentní, že vzájemná prostorová i sociokulturní blízkost aktérů neobchodní vazby usnadňuje.

V tomto bodě je patrná inspirace, kterou kalifornští geografové získali – prostřednictvím prací Alana Preda (1977, 1981) – ze švédské časové geografie (*time-geography*) a tzv. lundské školy (Hägerstrand 1970, 1975, 1976, Törnqvist 1977). Ta zdůrazňuje význam osobních kontaktů v časoprostoru jak pro vlastní pojetí prostoru (viz rámeček 10), tak i pro přenos informací, pro šíření inovací a následně i pro hospodářský rozvoj regionu.

Současně ale také kalifornští autoři zdůrazňují významnou roli sektorové, regionální, národní i mezinárodní formy regulace, čímž rozšiřují rámec regulační školy také o aspekty státní i mezinárodní politiky. Význam regulace na celostátní úrovni přesvědčivě dokumentují například roli, jakou hrála politika prezidenta Reagana při neobvykle rychlém hospodářském rozvoji Kalifornie v 80. letech 20. století. V té době totiž ohromné státní zakázky a dotace výzkumu a vývoji v elektronice a v oblasti kosmických technologií – vedené potřebou zdokonalit zbrojní technologie a upevnit technologický náskok před Sovětským svazem – vytvořily z Kalifornie nejrychleji rostoucí region Spojených států a předurčily také do značné míry její další ekonomickou specializaci. Svými pracemi tak tito autoři dokazují, že lze vysledovat přímou vazbu mezi prosperitou určitých území a charakterem širší politicko-ekonomické regulace společnosti (např. Storper a Walker 1989, Scott a Storper 1986, 1992a, 1992b).

Vliv vlastní regulační teorie v regionálních aplikacích tak postupem času slábně a zůstává prakticky jen terminologie převzatá či odvozená z této teorie. S jistou dávkou skepse můžeme říci, že na přelomu 80. a 90. let byl náhle objeven jeden „flexibilní region“ za druhým. Do určité míry to byl důsledek značné obecnosti celého konceptu a významové mnohoznačnosti pojmu flexibilita, ale také určité módnosti konceptů flexibility a postfordismu. Za nejpodstatnější příčinu poklesu zájmu patrného od počátku 90. let můžeme zřejmě považovat skutečnost, že koncepty, se kterými regulační teorie pracuje, jsou natolik obecné, že v praxi regionální analýzy (snad s výjimkou analýz regionálních trhů práce) je obtížné je aplikovat, aniž by autor použil také více specifických pojmů, které lze jen s obtížemi vysvětlit jako důsledek způsobu regulace (jako např. intenzita subdodavatelských vztahů v regionu, vzájemná důvěra a neformální kontakty mezi firmami, místní kulturní zvyklosti atd.).

Všeobecné nadšení v používání regulační terminologie a trend k označování všech úspěšných regionů jako „flexibilních“ se však střetl s kritikou jak ze strany stoupenců regulační teorie, tak ze strany jejích odpůrců. Nejvýznamnější mezi stoupenci regulace byla kritika ze strany Adama Tickella a Jamie Pecka (1992, 1995), kteří poukazovali na to, že charakter regulace není v teorii dostatečně přesně specifikován. Z toho důvodu často není jasné, co představuje krátkodobou politickou strategii a co už je nová forma regulace (např. thatcherismus v Británii). Z toho důvodu je pak obtížné určit a systematicky popsat přechod z jedné formy regulace do druhé. Tuto kritiku vyjádřili Tickell a Peck i přesto, že současně ocenili možnost jejího využití pro

analýzu místně specifických forem regulace a místních kultur a zdůraznili citlivost regulační teorie k prostoru i její schopnost analyzovat specifické reakce regionů na změny ve fungování národní i mezinárodní ekonomiky. S podstatně tvrdší kritikou se střetla regulační teorie u autorů, kteří ji považují za příliš obecnou a nedostatečně přesnou pro objasnění regionálních rozdílů. Mezi takové autory patří například Andrew Sayer, který také poukazuje na nejasnost konceptů, se kterými regulacionisté pracují, když říká, že „problém konceptů, jakým je fordismus, postfordismus a flexibilní specializace, spočívá v tom, že jsou příliš flexibilní a nedostatečně specializované“ (Sayer 1989, s. 666). Podobně jako Sayer zdůrazňují i Amin a Robbins (1990) neujasněnost konceptů, pochybují o univerzálnosti teorie flexibilní specializace a zdůrazňují přetrvávající rozhodující význam velkých korporací proti malým firmám v oblasti výroby i v tvorbě inovací. Zároveň kritizují dichotomické vidění příznačné pro stoupence regulační teorie (ne všechny malé firmy jsou flexibilní a přizpůsobivé a naopak) a také zdůrazňování radikálnosti změny ve společenské regulaci, i když ve skutečnosti zpravidla převládá kontinuita. Obě tyto slabiny lze vysvětlit metodami, kterými se regulační teorie řídí a které jsou v zásadě strukturalistické. Ty byly na přelomu 80. a 90. let 20. století již pro řadu teoretiků nepřijatelné pro svou přílišnou všeobecnost, v rámci níž je zdánlivě možné vysvětlit vše, ale do značné míry v nich mizí individuální aktér, který je původcem změn, inovací a tím i hospodářského úspěchu regionu.

Naopak mezi pozitiva regulační teorie a odvozené teorie flexibilní akumulace můžeme počítat snahu (byť ne vždy zcela úspěšnou) propojit v analýze vlivy politických, ekonomických a společenských faktorů a současně nahlížet na regiony a jejich hospodářský úspěch či neúspěch jako na průsečík působení mezinárodní, národní a lokální úrovně. Za další přínos regulačního přístupu je nutné označit jeho důraz na historický vývoj, který je příznačný pro většinu strukturalistických přístupů. Snahou původního regulačního přístupu není definovat podmínky, které vedou k úspěšnému rozvoji (nikoliv však již teorie flexibilní specializace, která naopak jasně definuje, jak by měl „úspěšný“ region vypadat), ale vysvětlit, proč a jak došlo k mobilizaci rozvojového potenciálu v některých regionech, a v jiných nikoli. Regulační teorii je proto možné považovat za jeden ze dvou hlavních přístupů ke studiu dlouhodobého cyklického vývoje ekonomiky, založeného jak na rozvoji a úpadku technologií, tak na doprovodné formě společenské regulace.<sup>36</sup>

Nesporně pozitivní je také pozornost, kterou tato teorie upoutala k tématu malých inovativních podniků, které byly v teoriích regionálního rozvoje do 70. let 20. století prakticky zcela opomíjeny. Současně vedla teorie flexibilní akumulace také k oživení zájmu o téměř zapomenuté téma aglomeračních výhod, které má svůj původ na začátku století v pracích Alfreda Marshalla. Svého limitu zřejmě regulační teorie dosáhla v situaci, když dospěla k tématu regionální kultury jako faktoru regionální

---

<sup>36</sup> Druhým přístupem je neoschumpeteriánský přístup, založený na inovačních cyklech a technických standardech, který ale do značné míry opomíjí roli společenských institucí a regulace.

konkurenceschopnosti. Regulační teorie nebyla schopna překonat své strukturalistické metodické základy, které jí brání uspokojivě uchopit toto téma, aniž by musela přejímat koncepty z institucionálních přístupů.

Tab. 7: Regulační teorie

Autor/ autoři	Název teorie	Jádro teorie	Základní tendence regionál- ního vývoje	Příčina mezi-re-gio- nálních rozdílů	Hlavní mechanismy způsobující konvergenci/ divergenci	Hlavní aktéři	Implikace pro regionální politiku
Lipietz (1986), Aglietta (1979), Boyer (1990)	regulační teorie	střídání dlouhých období stability zapříčiněné změnou způsobů sociální regulace a ekonomické akumulace, např. přechod od fordismu k post-fordismu	střídání konvergence a divergence	rozdílné formy sociální regulace, rozdílné vztahy při výrobě a politický a institucionální kontext	regulační mechanismy: (1) finanční systém (daňový systém, principy fungování bankovního systému apod.), (2) mechanismy Vydávání o pracovních vztazích a mzdách (3) způsoby konkurence uvnitř soukromého sektoru i ve vztahu k aktérům veřejného	neformální instituce (tj. např. legislativa, dále normy a vzorce chování) chápány jako struktury, resp. výsledek působení regulace, a dále státu	rolí státu je vytvořit sociálně spravedlivou a ekonomicky udržitelnou regulaci, která odpovídá danému režimu akumulace



					sektoru, (4) charakter a role státu (míra decentralizace , vzdělávací systém, apod.)		
--	--	--	--	--	--	--	--

Zdroj: upraveno podle Blažek 1999a

## 2.4 KRITICKOREALISTICKÉ PŘÍSTUPY

### 2.4.1 TEORIE PROSTOROVÝCH DĚLB PRÁCE (D. MASSEY)

Práce geografky Doreen Massey (1984) představují zřejmě nejvýznamnější neomarxistickou teorii s výraznými prvky kritického realismu zabývající se regionální úrovní. Její teorie se nazývá teorie prostorových dělb práce. Doreen Massey trvá na plurálu v názvu své práce, neboť zdůrazňuje, že mezi regiony se může rozvinout mnoho různých způsobů dělby práce. Spíše než tradičně pojímanou dělbu práce mezi regiony na základě odvětvové specializace, Massey rozpracovává funkční dělbu, respektive dělby práce mezi regiony v rámci odvětví.

Ve své klíčové práci *Spatial Divisions of Labour: Social Structures and the Geography of Production* (Prostorové dělby práce: sociální struktury a geografie výroby) z roku 1984 sice Massey vychází ze strukturalistického přístupu typického pro marxismus (zejména s důrazem na struktury představované společenskými třídami a vztahy mezi prací a kapitálem), ale metodicky její práce tradiční strukturalismus překonává. Její přístup zdůrazňuje specifika jednotlivých regionů a snaží se je vysvětlit jako důsledek obecnější teorie výrobních a společenských vztahů. Snahou autorky je vytvořit obecnou teorii, která se ale nesnaží o nalezení „řádu“ založeného na shodnosti či podobnosti regionů, jenž by byl vytvořený generalizací. Místo toho se její analýzy pokoušejí v duchu kritickorealistického přístupu skloubit obecnou teorii regionálního rozvoje se specifickými rysy regionů. Massey (1984) reagovala na sice již doznívající, ale nicméně stále ještě časté práce geografů inspirované kvantitativní revolucí. Na geografických studiích založených na kvantitativním přístupu ji nejvíce neuspokojovalo mechanické používání složitých kvantitativních metod sklouzávajících často k hrubému „korelačnímu determinismu“ bez úsilí o hlubší interpretaci příčin studovaného problému. Massey si proto vytkla za cíl své teorie propojit geografii průmyslu a studium trhů práce s širšími podmiňujícími společenskými strukturami a předložit alternativní způsob chápání nerovnoměrného regionálního rozvoje spíše než podat vysvětlení

regionální diferenciace k určitému okamžiku.

Obecná část její teorie se přitom opírá o marxistickou analýzu výrobních vztahů („nutné“ vztahy), kdežto specifická část („nahodilé“ vztahy) se věnuje analýze historicky specifické konstelace kulturních, politických a ideologických charakteristik, které byly v regionu vytvořeny výrobními a společenskými vztahy v předchozích obdobích. Massey (1984) studovala mechanismy lokalizace ekonomických aktivit a změn hospodářských a sociálních rozdílů mezi městy a regiony. Pro pochopení mechanismů změn přijala pojetí prostoru jakožto výsledku diferencovaných a vzájemně se prolínajících sociálních vztahů. Prostor tak není podle Massey něco absolutního, ale je výsledkem sociálních vztahů a jejich historického navršení a překrývání v konkrétním území. Prostor a společnost od sebe proto není možno oddělit a prostor je třeba konceptualizovat jako integritu sociálního a prostorového, neboť sociální procesy vždy probíhají v prostoru. Neexistují tedy čistě prostorové vazby, protože se vždy jedná o sociální vztahy, které se realizují v prostoru a prostor spoluvytvářejí. Tento přístup také navozuje v práci klíčový pojem sociální moci. Prostor je podle Massey (1984) třeba chápat v pojmech relací/vztahů a zejména sociálních vztahů spojených s určitou mocí a vzájemných pozic podřízenosti a nadřízenosti (nikoliv jako prostorové vzorce a rozmístění atomizovaných aktérů).

K nové prostorové dělbě práce dochází podle názoru autorky změnou sociálních vztahů, které utvářejí ekonomický prostor. V důsledku jejich změny tak dochází i k vytváření nové formy problémových regionů. Z toho také vyplývá, že období velkých ekonomických a sociálních změn jsou často také obdobím velkých změn prostorových. Teorie Doreen Massey (1984) považuje za hlavní příčinu velkých změn v prostorové dělbě práce změny v prostorové organizaci vztahů ve výrobě. Příklady takové změny mohou být vyčlenění manažerské třídy a zánik funkcí dříve běžných vedoucích technických pracovníků, kteří v minulosti pracovali přímo ve výrobních závodech (Massey 1988a, b). Naopak vznik oddělených řídicích jednotek nebo samostatných jednotek výzkumu a vývoje umožnil také jejich prostorové odloučení. Tím bylo umožněno zvýšení koncentrace (řízených) dělnických profesí v některých regionech a naopak koncentrace (řídicích) kvalifikovaných profesí do jiného regionu. Změny prostorových struktur výroby jsou podle Massey (1984) reakcí na změny ve vztazích mezi třídami ekonomickými i politickými, i ve vztazích národních a mezinárodních. Pochopení lokalizačních rozhodnutí v průmyslu nebo charakteru regionální diferenciace určitého jevu v celé zemi jsou možné jen zasazením těchto problémů do širšího kontextu společenského vývoje. Prostorové vzorce a regionální rozdíly tedy nejsou výsledkem prostorových vztahů (protože žádné čistě prostorové vztahy neexistují), ale vztahů sociálních. Charakteristiky prostoru nelze přitom chápat jako určitou formu omezení pro působení sociálních procesů, ale jako jejich integrální součást.

Za klíčovou skutečnost, na které je nutno založit vysvětlení regionální diferenciace, považovala Massey (1984) – v souladu se svou marxistickou orientací – třídní vztahy při výrobě, tedy vztah mezi kapitálem a pracovními silami. Od nich se pak odvíjí struktura společnosti, organizace výroby a mnoho dalších skutečností, které jsou v každodenním

životě považovány za samozřejmé (např. role zisku jako kritéria pro rozhodování o investicích, problematika stanovení mezd apod.). Při regionálních analýzách průmyslu je proto daleko významnější než studium odvětví definovaných podle standardní klasifikace SIC studovat spíše regionální rozdíly ve vlastnické a velikostní struktuře podniků. Přitom studium samotné velikosti podniků může být zavádějící, protože i např. velké firmy mohou ve svých strategiích využívat rozdílů mezi regiony pro maximalizaci svého zisku velmi odlišným způsobem. Podobně je tomu v případě malých firem, kdy se může jednat o malé rodinné podniky bez dalších ambicí nebo o dynamické malé firmy působící v nových oborech. Problém tedy není v míře dezagregace souboru studovaných firem, ale v kritériích, podle nichž firmy klasifikujeme. Massey (1984) sama přitom kladla důraz na roli strategie podniků (v její terminologii „kapitálu“), vždy vedené snahou o maximalizaci zisku, které ale dosahují různými prostředky. Rozhodnutí o lokalizaci závodu je pouze jedním z možných strategických rozhodnutí.

V oblasti metodologie je přínosem autorčina přístupů důsledné rozlišení mezi příčinou určité změny a podmínkami, kterými byla změna umožněna. Například aplikace vědeckých metod na organizaci výrobního procesu (fordismus) umožnila prostorové oddělení výkonu jednotlivých funkcí při výrobě, ale nemusí být příčinou, proč se tak děje (Massey 1984).

Svůj metodologický přístup Massey (1984) aplikovala na konkrétní realitu poválečných změn v regionální struktuře ekonomiky ve Velké Británii. Tato část práce je poměrně rozsáhlá, neboť autorka svou teorii aplikovala na více problémů, ve druhém vydání z roku 1995 (Massey 1995) i na často chybně interpretovanou krizi na počátku 90. let, kdy poprvé v historii Velké Británie došlo k dramatickému nárůstu nezaměstnanosti v Londýně a na celém anglickém jihovýchodě. Na rozdíl od tehdy hojně rozšířeného názoru, že v Británii dochází k historickému přerodu regionální struktury a k ukončení tradiční polarizace sever versus dynamický jih, Massey (1995) argumentovala, že se změny nedotkly základní příčiny této tradiční regionální polarizace, neboť Londýn i celý jihovýchodní region si udržely dominantní postavení mezi britskými regiony ve všech nejvyšších řídicích funkcích v soukromém i veřejném sektoru. Podle ní bylo tedy jen otázkou času, kdy bude krátkodobý výkyv ukončen a tradiční severojižní gradient se znovu projeví. Další vývoj dal Doreen Massey za pravdu.

Zřejmě nejznámější je však její aplikace teorie prostorových dělb práce na prostorové chování velkých firem (pro nové organizační formy velkých nadnárodních firem viz rámeček 9 níže – Massey, 1984). Základní myšlenkou je odlišná reakce firem na existenci meziregionálních rozdílů neboli odlišný způsob, jakým firmy využívají těchto rozdílů ve svůj prospěch. Massey (1984) přitom v rámci velkých firem rozlišuje výrobní i nevýrobní útvary do několika hierarchických úrovní. V tomto ohledu navázala na práci Stephena Hymera (1972), který poprvé upozornil na existenci systematické vazby mezi hierarchií regionů a hierarchií jednotlivých typů útvarů velkých firem (viz též Dostál 1984). Meziregionální rozdíly (původně zejména

fyzickogeografické povahy) jsou podle Massey (1984) v dalším vývoji umocňovány právě tím, jak rozdílně na ně firmy reagují. V následující fázi (proces může být chápán i kontinuálně) jsou nově vznikající firmy nebo firmy nově vstupující do jednotlivých regionů již ovlivněny i rozhodnutími firem učiněnými v předchozí fázi. Tento kumulativní proces vede k vytváření určitého sociálního a ekonomického profilu jednotlivých regionů, jež nově přichozí firmy zohledňují. Massey (1984) zdůrazňuje dvoustrannou podmíněnost tohoto procesu, kdy technická dělba práce umožňuje uskutečnit dělbu prostorovou a naopak meziregionální rozdíly mohou vznik nových typů technické dělby práce stimulovat.

Pokud jde o strategii firem při využívání meziregionálních rozdílů, Massey (1984) uvádí tři typy firem (přitom zdůrazňuje, že se jedná o příklady, nikoli o typologii nebo výčet všech možností). První typ představují velké firmy, kde jsou všechny výrobní i nevýrobní útvary lokalizovány v jednom regionu. Tento typ firem tedy rozdíly mezi regiony nevyužívá nebo pro něj nejsou relevantní. Druhý typ představují firmy, které rozmísťují své útvary mezi regiony podle požadavků jednotlivých fází výroby. U těchto firem potom Massey (1984) předpokládá existenci vztahu mezi hierarchií útvarů v rámci velkých firem na jedné straně a mezi hierarchií regionů na straně druhé. Útvary, které vykonávají funkce nejvyšší hierarchické úrovně (řízení, výzkum, marketing apod.), jsou zpravidla umístovány do metropolitních regionů, tedy regionů nejvyšší hierarchické úrovně. Druhou úroveň v rámci firemní hierarchie představují špičkové výrobní závody, vyrábějící nejprogresivnější model nebo podílející se na zavádění nových výrobků. Útvary této druhé úrovně jsou nejčastěji umístovány do vysoce vyspělých průmyslových regionů, kde existuje pracovní síla s vhodnou kvalifikací. Konečně třetí úroveň v rámci firemní hierarchie představují pobočné závody, zaměřené na velkosériovou produkci. Pobočné závody jsou zpravidla umístovány do periferních, často problémových regionů s nízkými cenami vstupů (nemovitosti, mzdové náklady apod.). Pozici konkrétního závodu v hierarchii firmy považuje přitom Massey (1984) za důležitější než jeho sektorovou příslušnost. O využití zisku vytvořeného v daném útvaru (závodu) rozhoduje totiž často vedení firmy lokalizované ve vzdáleném, zpravidla metropolitním regionu, a proto nemusí mít ani vysoce prosperující podnik výraznější multiplikační efekt na další firmy regionu. Pro tento typ pobočného závodu, vyznačujícího se dvojím podřízením – jednak vlastnickým podřízením v oblasti řízení a rozhodování, jednak podřízením v oblasti výroby, kdy továrna zajišťuje jen jednu fázi výroby, používá Massey (1984) označení „katedrála v poušti“. Jako katedrála je podnik je označován proto, že se ve srovnání s ostatními ekonomickými subjekty jedná o velký závod, který navíc zpravidla používá velmi vyspělé technologie (a to i přesto, že z hlediska dané firmy se již o špičkovou technologii jednat nemusí). Doplněk „v poušti“ pak zdůrazňuje nízkou provázanost tohoto typu závodu na místní firmy, a to jednak z důvodu malého počtu místních firem, které by byly schopny dodávat např. komponenty v požadovaném objemu a kvalitě, jednak v důsledku podřízenosti závodu firemnímu ústředí, které často zodpovídá za výběr dodavatelů. Pro daný region je tedy nejdůležitější skutečnost, že mu schází určitá vyšší výrobní funkce a schopnost autonomně

rozhodovat o míře vazeb v hostitelském regionu. Od této skutečnosti se sekundárně odvozují typické problémy těchto regionů (nepříznivá kvalifikační struktura, nízké mzdy apod.). Vztah podřízenosti se projevuje vnější kontrolou pobočného závodu, a to ve dvou rovinách – v rovině geografické (vztah podřízenosti a dominance na regionální úrovni) a v rovině sociální (kontrola nad výrobou ze strany příslušné sociální vrstvy, která není v regionu přítomna a pouze na dálku řídí).

Třetí typ představují velké firmy, jejichž organizační strukturu označuje Massey (1984) jako klonovou. Tento typ organizační struktury se kromě ústředí vyznačuje existencí několika závodů, z nichž každý vyrábí celý produkt, a není tedy bezprostředně technologicky závislý na dodávkách z ostatních závodů v rámci téže firmy. Pro regiony, ve kterých je takový typ pobočného závodu umístěn, z jeho charakteru vyplývá větší pravděpodobnost vazeb na jiné podniky v regionu. U závodů klonového typu je však výrazně vyšší pravděpodobnost jeho uzavření, například z důvodu redukce kapacit v době krize, a to i bez ohledu na to, zda se jedná o závod s nejnižší produktivitou práce v rámci dané firmy, nebo nikoli. Tuto skutečnost, kdy jsou pobočné závody uzavírány z důvodů jejich pozice ve firemní hierarchii, a nikoli kvůli jejich vnitřním problémům, potvrdili ve svém výzkumu například Forthegill a Guy (1990). Pravděpodobnost uzavření tohoto typu poboček je tedy podstatně vyšší než v případě „katedrál v poušti“.

Kromě analýzy firemních strategií, které využívají meziregionálních rozdílů různým způsobem a tím přispívají k vytváření různých forem regionálních nerovností, se Massey (1984) zabývá také zdánlivě „neprostorovými“ změnami společenských vztahů ve výrobě. Dokládá přitom, že prostorová dělba práce, umožněná oddělením koncepční a výkonné funkce, vedla například k fragmentaci procesu výroby do jednoduchých úkonů bez zvláštních nároků na přemýšlení, což má opět zásadní vliv na relativní ekonomickou pozici regionů. Tento proces omezování tvůrčí činnosti u části pracovních sil se nazývá „deskilling“. Deskilling v některých případech umožnil periferizaci některých ekonomických činností, tj. jejich přesun do oblastí s málo kvalifikovanou či nekvalifikovanou pracovní silou. Podobně u různých výrobních procesů existují různě přísné kontroly pracovního úsilí – míra autonomie pracovní síly se tedy liší. Různá pozice v pracovním procesu pak vede k vytváření odlišných sociálních skupin, což má opět vliv na charakter regionu. Massey (1984) si je však vědoma, že ne vše lze vysvětlit jen vztahy ve výrobě, protože existují i celé skupiny obyvatel, které nejsou do výroby bezprostředně zapojeny. Ve své práci tak objasnila povahu vztahů, které se bezprostředně týkají prostorové organizace výroby. Uznává také, že se zabývala více vztahy uvnitř firem než mezi firmami, takže plně nevyčerpala ani problém výrobních vztahů. Přitom právě analýza vztahů mezi firmami může do problematiky přinést další rovinu, totiž rozlišování firemních rozhodnutí na plánovanou a neplánovanou, zamýšlenou a nezamýšlenou. Sociální prostor v sobě tedy zahrnuje jak aspekt řádu, tak i chaosu. Každý typ prostorové struktury organizace výroby pak implikuje zvláštní formu geografické diferenciaci respektive geografických nerovností. Tradiční meziregionální rozdíly založené na rozdílech v sektorové struktuře jsou tak ve vyspělých zemích nahrazovány rozdíly v pozici regionů v nové prostorové dělbě práce, ke které došlo

v rámci jednotlivých odvětví. Za nezbytné pro pochopení vnitrostátní regionální diferenciací Massey (1984) považuje analýzu zapojení národních struktur do struktur mezinárodních.

Se zvyšováním intenzity mezinárodních vazeb (s pokračující globalizací) již nově vznikající formy prostorové organizace výroby nevedou k přílišné závislosti regionů na jednotlivých odvětvích. Místo toho mezi regiony dochází k vytváření vztahů dominance a podřízenosti a k externí kontrole ekonomik některých regionů a s tím souvisejícím problémům, spojeným s chybějícími vyššími funkcemi v podřízených regionech (viz různé formy „strategického párování“ v rámci teorie globálních produkčních sítí – MacKinnon 2012, např. Yeung, 2016). Hlavním motorem nerovnoměrného regionálního rozvoje se podle Massey (1984) stala geografická a sociální dichotomie mezi prací koncepční a výkonnou. Tradiční meziregionální rozdíly v sektorové struktuře tuto dichotomii pouze umocňují. Zatímco dříve docházelo k regionálním problémům tím, že odvětví, na které byl daný region specializován, postihla krize, v současnosti je příčinou regionálních problémů způsob, jakým jsou velké firmy organizovány v prostoru, a to i v mezinárodním měřítku. To znamená, že nerovnost je již inherentní v samotné prostorové struktuře výroby. Nejedná se tedy nutně o proces prohlubování meziregionálních rozdílů, ale o překrytí těchto rozdílů novou organizační strukturou výroby, což vede k existenci obrovských rozdílů i mezi jednotlivými částmi regionů.

---

## 9 NOVÉ ORGANIZAČNÍ FORMY VELKÝCH FIREM – KONCEPT FLOTILY

---

V současnosti se v důsledku změn v globální ekonomice mění i strategie a chování velkých nadnárodních firem, což přináší některé nové možnosti i z hlediska regionálního rozvoje. V rámci velkých firem se prosazují nové, méně rigidní formy řízení, které mj. zahrnují i snížení počtu řídicích stupňů. Součástí nových manažerských metod je i poskytování větší míry autonomie manažerům pobočných závodů, aby bylo možno využít všech možností a příležitostí, které management pobočky v příslušném regionu spatřuje, a bylo tak dosaženo zvýšení flexibility a efektivnosti. Tato decentralizační opatření proto nabízejí širší možnosti pro větší integraci pobočných závodů velkých firem do regionu prostřednictvím subdodavatelských vztahů s místními firmami. Proces decentralizace v rámci velkých firem má charakter organizačního modelu založeného na nezávisle řízených modulech provázaných do rámce centrálně koordinovaného řízení. Tento organizační model bývá často popisován konceptem „flotily“ (Drucker 1990), kdy každá loď má svého kapitána, plně zodpovídajícího za chod lodi, jehož základní povinností je dodržovat strategický směr plavby celé flotily, daný admirálem (tedy ústředím). Zatímco základní strategická podřízenost pobočných závodů vzhledem k ústředí firmy je zachována i v rámci tohoto modelu, trend decentralizace rozšiřuje spektrum možností, které management pobočky může pro dosažení cílů využít.

Řešení regionálních problémů spatřuje Massey (1984) ve změně vztahů při výrobě a v celé společnosti. Je přitom přesvědčena, že mnoho skutečností považovaných

za dané je pouze produktem specifického společenského vývoje, a lze je proto změnit. Kromě jiného uspořádání vztahů ve společnosti uvažuje i o velmi radikálních změnách, jako je omezení role trhu jakožto klíčového ekonomického mechanismu ve společnosti a o nahrazení zisku jako tradičního motivačního nástroje. Čím však tyto základní prvky tržní ekonomiky nahradit, autorka neuvádí. Konkrétní řešení regionálních problémů nevidí ve vytvoření vysoce kvalifikovaných míst v regionech, ale ve vytvoření, příp. udržení celé hierarchie funkcí (včetně řídicích, výzkumu apod.) v regionech, případně navrhuje radikální decentralizaci institucí veřejné správy, respektive její přemístění do upadajících regionů. Této teorii nelze upřít logickou stavbu ani poměrně dobrou explanační schopnost. Její částečnou platnost potvrzuje na základě britských zkušeností i Peter Hall (1991), který k ní zpočátku přistupoval kriticky a rozhodně nepatří mezi stoupence marxistických přístupů. Podstatnější než konkrétní empirická zjištění, která Massey ve své práci předkládá (tj. sociální důsledky závislosti mezi řídicími a řízenými částmi podniku v konkrétních regionech), je však vytvoření zcela nového explanačního rámce. Massey (1984) vytváří model, který je vysoce teoretický, ale současně neabstrahuje od specifických, konkrétních podmínek studovaných území. V reakci na kritiku z přelomu 80. a 90. let Massey ve druhém vydání své knihy (Massey 1995) uznává, že přestože třídní vztahy představují jádro její pozornosti, v žádném případě nelze říci, že by byly nejzákladnější osou sociálních vztahů (tím se současně odpoutává od klasického marxismu). Její pojetí je sice ve svém jádře strukturalistické tím, že klade důraz na struktury ve společnosti (zejména vztah kapitálu a pracovních sil) a v řadě případů staví svá vysvětlení na dichotomiích, nejedná se ovšem o deterministické pojetí struktur, protože nepovažuje společenské vztahy za entity, které předurčují výsledek regionálního rozvoje. V případě Massey (1984) se proto nejedná o schematický přístup, nýbrž o snahu analyzovat pluralitu a interakci různých společenských vazeb a vztahů v prostoru. Klade přitom důraz na vazby a vztahy mezi prostorem a aktéry a zdůrazňuje, jak vzájemná koexistence společenských vztahů vytváří zásadně odlišné rozvojové předpoklady konkrétních území. V jejím pojetí se jedná o společenské struktury, které významně omezují možnosti regionů, ale zároveň přiznává možnost aktérů měnit charakter prostorových dělb práce. Metoda analýzy, kterou Massey používá ve svých *Spatial Divisions of Labour*, se tak velice blíží pojetí kritického realismu, které rozlišuje vztahy a vazby nutné a zákonité od okolností, které jsou více méně nahodilé, ovšem z hlediska rozvoje regionů často také zásadní. Tím se Massey (1984) dostává mimo rámec tradičních strukturalistických přístupů a vytváří předpoklady pro rozvoj metody kritického realismu ve studiu problematiky regionálního rozvoje.

Tab. 8: Teorie prostorových dělb práce

Autor/ autoři	Název teorie	Jádro teorie	Základní tendence regionál- ního vývoje	Příčina meziregio- nálních rozdílů	Hlavní mechanismy způsobující konvergenci/	Hlavní aktéři	Implikace pro regionální politiku
------------------	-----------------	-----------------	--	---	---	------------------	---

					divergenci		
D. Massey, 1995)	teorie prostorových dělb práce	třídní a sociální vztahy při výrobě	divergence	systematické využívání rozdílů mezi regiony velkými firmami k maximalizaci zisku, nerovné vztahy v rámci jednotlivých útvarů velkých firem	dělba zisku, akumulace kapitálu, nerovné rozdělení ekonomické a politické moci mezi regiony, odlišné požadavky na kvalifikaci pracovní síly u různých typů vnitrofiremních útvarů, <i>de-skilling</i>	podnikatelé, velké firmy, vláda	radikální decentralizace, případně relokace ústředních orgánů veřejné správy do zůstávajících regionů, změna společensko ekonomického systému

## 2.4.2 DISKUZE O LOKALITÁCH (*LOCALITY DEBATE*)

V 80. letech 20. století zažila britská ekonomická geografie a s ní následně celý obor zabývající se regionálním rozvojem velmi plodné období. V první polovině 80. let došlo k téměř současnému vydání několika zásadních prací, které – jak se následně ukázalo – měly velký synergický účinek. Především to byla již zmíněná práce Doreen Massey Územní dělba práce (1984), dále pak metodologická práce Andrew Sayera Metoda ve společenských vědách (1984) a stěžejní práce sociologa Anthony Giddense Konstituce společnosti: obrys teorie strukturace (1984). Trojice těchto knih vytvořila podnětný základ, který obsahoval obecný teoretický rámec pro kritickorealistický výzkum a zároveň poskytoval i základní orientaci pro empirický výzkum, jenž zohledňoval jak Giddensovy úvahy o strukturaci prostoru a časoprostorové kompresi (viz rámeček 10), tak i geograficko-ekonomické úvahy Massey o regionu jako výslednici společenských vztahů a interakcí.

Tyto práce se navíc objevily v době, kdy britská společnost zažívala nebývale radikální ekonomickou restrukturalizaci spojenou s přesunou hospodářského těžiště země z tradičních oblastí těžkého průmyslu ve Skotsku a na severu Anglie do nových odvětví lehkého průmyslu a služeb v jižních regionech kolem Londýna a Bristolu. Spolu



s tím začalo docházet i k nebyvalé globalizaci britské ekonomiky, především formou přímých a portfoliových zahraničních investic. Rychlost globalizace a restrukturalizace byla posilována neoliberální politikou vlády Margaret Thatcherové, v jejímž důsledku se začala zvyšovat nejen ekonomická, ale i politická polarizace mezi regiony. V podmínkách těchto dynamických změn začal být o to zřejmější význam myšlenek Doreen Massey (1984), která konceptualizovala region jako výsledek časových posloupností společenských vztahů působících jak uvnitř země, tak i v mezinárodním měřítku, které společně vytvářejí specifickou ekonomickou specializaci regionů a různé typy dělby práce mezi nimi. Vztah mezi obecnými společenskými výrobními vztahy v kapitalismu a specifickými prostorovými výsledky v pojetí Massey byl přitom velice blízký teoretickému myšlení kritického realismu, které ve své knize pro sféru společenských věd přehledně prezentoval Sayer (1984) – viz kapitola 1.2.4.

Právě vztah mezi obecným procesem globalizace a specifickými společenskými vztahy, které měly za následek odlišné reakce regionů na globalizační trendy 80. let, se staly centrem pozornosti skupiny výzkumníků, kteří se v Británii pod vedením Philipa Cooka zúčastnili rozsáhlého projektu s názvem Proměny regionálního a sídelního systému (*Changing Urban and Regional System – CURS*). Tento projekt, který se explicitně dovolává kritickorealistické metody, znamenal zásadní obrat v regionálním výzkumu od deterministického pojetí marxismu 70. let 20. století směrem k detailnímu studiu konkrétních, jedinečných podmínek regionů a lokalit.

Projekt CURS byl zacílen na studium sedmi odlišných „lokalit“ (v podstatě mikroregionů) v Británii a snažil se objasnit příčiny jejich odlišných reakcí či adaptačních strategií na proces globalizace a restrukturalizace. Záměrně byly vybrány jak lokality, které v 80. letech 20. století prožívaly nebyvalý růst, tak i lokality dříve úspěšné a dnes upadající (Cooke 1989a). Typické pro projekt CURS bylo, že se nesnažil nalézt návod na „úspěšnou“ strategii přizpůsobení lokalit, ale v duchu kritického realismu se snažil objasnit, jak byly zdánlivě homogenní procesy globalizace a restrukturalizace přetransformovány specifickými mechanismy místních společenských vztahů a podmínek do zásadně odlišných hospodářských, sociálních a politických výsledků. Snahou autorů nebylo prezentovat tyto lokality jako typické, naopak zdůrazňovali jejich heterogenitu. Podstatou projektu ovšem nebyl jen popis jednotlivostí, které jsou specifické a činí region odlišným od jiných. Důraz v rámci projektu CURS byl kladen i na obecnost teoretického rámce, který může uspokojivě vysvětlit různorodost, aniž by se stával pouhým ateoretickým popisem. Tento přístup tedy odpovídá realistickému konceptu konkrétního a abstraktního výzkumu, jenž se pokouší nalézt střední cestu v teoretickém pojetí regionu mezi abstraktním strukturalistickým pojetím a výlučně konkrétním empiricismem.

Velká pozornost byla v diskuzích o lokalitách věnována samotné definici pojmu lokalita. Zde se projevil dva hlavní teoretické vlivy. Jednak tradiční marxistický přístup, podle kterého jsou lokality prostorovou výslednicí vztahů kapitálu a společenských vztahů (Urry 1981, 1986), a jednak vliv Giddensových prací. V Giddensově pojetí (Giddens (1984) nehovoří o lokalitě – locality, nýbrž o „locale“, tedy přibližně

o „umístění v prostoru“) se hovoří o prostoru v mnohem méně deterministickém duchu – jako o místě lokalizované sociální interakce, přičemž samotné interakce, rutinní chování a praktiky aktérů strukturují prostor a vytvářejí (a přetvářejí) jeho charakter.

---

## 10 STRUKTURAČNÍ TEORIE A PROSTOR

---

Teorie strukturace (strukturační teorie) britského sociologa Anthony Giddense (1984) je považována za dosud nejucelenější pokus o překonání rozporu mezi strukturálním determinismem a voluntarismem (viz kapitola 1.2.5). Giddensův koncept společnosti prezentovaný v teorii strukturace je velmi dynamický: společnost je chápána jako systém souvztažností a interakcí mezi jednotlivci a skupinami, který stabilizuje v čase určité hodnoty, způsob nazírání a hodnocení věcí, pravidla vzájemné interakce atd. Giddensova teorie (1984) má však ještě jeden osobitý rys v tom, že se snaží systematicky začlenit do explanace společenských procesů a jevů časoprostorovou dimenzi. Díky Giddensově teorii strukturace se tak geografický prostor (*space*), region či lokalita (*locale* v Giddensově terminologii) staly nepostradatelnou součástí explanace ve společenských vědách. Pod vlivem jeho teorie dochází dokonce k jakési geografizaci sociologie.

Inspirací byla Giddensovi (1984) v tomto ohledu tzv. časová geografie (*time-geography*), jejíž původ je spojen s tzv. lundskou geografickou školou (Hägerstrand 1975, 1976, Pred a Törn

qvist 1975, Pred 1977a, b). Giddens (1984) ve své teorii – obdobně jako Torsten Hägerstrand – dochází k závěru, že proces strukturace je možné pozorovat pouze při studiu pravidelností v chování jednotlivých aktérů v konkrétním čase a prostoru (*space*). Aktivita aktérů sestává z více či méně pravidelných sekvencí úkonů (např. soubor činností po probuzení až do příchodu do práce), které vytvářejí a utvrzují existující strukturu časoprostoru. V této souvislosti hovoří Giddens (1984) o regionalizaci, jakési sféře, kde dochází k určitým typům společenských interakcí, nebo jako o zónování rutinizovaných sociálních činností v časoprostoru. Současně ovšem Giddens (1984) zdůrazňuje, že aktér může do značné míry pravidelnost nebo regionalizaci svých aktivit pozměnit. Nemůže ale změnit takové struktury, které se svou pravidelností („zpravidlením“) staly institucionalizovanými (např. i když se rozhodnu ráno nejít do práce, tramvaj přesto v daný čas pojede). Veškerá aktivita je tedy lokalizována v prostoru a nedílnou součástí, či přímo charakteristikou prostoru jsou podle Giddense (1984) lidské interakce, ať již skutečné, aktuální, nebo takové, které se v daném prostoru za normálních okolností uskutečňují a které daný prostor strukturují.

Lidská činnost proto sestává ze společenské interakce jak uskutečněné, tak neuskutečněné, ze stavů přítomnosti a nepřítomnosti (*presence x absence*) v časoprostoru, které v každém jednotlivém případě vytvářejí odlišné předpoklady a potenciál pro určitý druh jednání. Se stavy neuskutečněné interakce úzce souvisí další Giddensův pojem tzv. časoprostorová distanciacie (*time-space distanciation*), což je v podstatě možnost interakce i v situaci, kdy fyzicky k současné přítomnosti aktérů na jednom místě nedochází. Také tyto vztahy – ať už konkrétní, uskutečněné, anebo

pouze potenciální, možné (např. v současnosti jen existence možnosti kdykoliv použít mobilní telefon) – je třeba také chápat jako součást strukturace časoprostoru. V této souvislosti hovoří Giddens (1984) o „roztahování“ (*stretching*) společenských interakcí v časoprostoru a o relativním smršťování prostoru zejména v souvislosti s pokračující globalizací společnosti. Je zřejmé, že rozdílná strukturace časoprostoru vytváří odlišné podmínky pro interakci aktérů, pro výměnu informací, vznik a šíření inovací, organizaci trhu atd. Neboť, jak tvrdí Giddens (1984), studium každodenních aktivit je integrální součástí výzkumu reprodukce institucionalizovaných praktik. Studium strukturních procesů tedy může nabídnout teoretický rámec pro vysvětlení tak rozdílných jevů, jako jsou rozdíly v uspořádání tržních vztahů, ve výkonnosti ekonomik, v cenách akcií, ale také třeba v inovační schopnosti podniků v jednotlivých regionech. Giddensovy úvahy o strukturaci časoprostoru představují teoretický rámec nejen pro diskusi o lokalitách, ale jsou rovněž významnou součástí institucionálně založených teorií regionálního rozvoje (zejm. teorie výrobních okrsků nebo učících se regionů).

V pojetí samotných spoluautorů projektu CURS se lokalita blíží představě Giddensově (1984), a to především svým důrazem na možnost aktérů přetvářet její charakter. Lokalita je pro ně prostorem pro mobilizaci místních aktivit a potenciálu, který je však zároveň omezen strukturálními vlivy (Cooke 1986, 1987), jež do značné míry předurčují možnosti aktérů v lokalitě. Rozdíly, které můžeme pozorovat mezi lokalitami s podobnými strukturálními podmínkami, lze podle Cooke a jeho kolegů připisovat aktivitě aktérů, jejich schopnostem využít možností a zapojit se do procesů, které probíhají mimo a nezávisle na prostředí lokality (restrukturace, globalizace) (Cooke 1989a). Cooke považuje lokalitu za prostor, v němž se projevuje aktivní účast jeho obyvatel ve formě kolektivní aktivity, která je vedena snahou o vyjádření a prosazení místních zájmů. Cookem řízený výzkumný projekt založený na kritickorealistickém přístupu tedy dochází k závěru, který je svým způsobem překvapivý a provokující. Totiž že lokality/regiony mají možnost převzít kontrolu nad svým osudem bez ohledu na globalizující se svět a že tudíž větší angažovanost místních aktérů by mohla být cestou k hospodářské prosperitě a prostředkem, jak čelit negativním důsledkům globalizace a globální restrukturalizace.<sup>37</sup> Cooke jde dokonce ještě dál, když – poněkud idealisticky – tvrdí, že lokality mohou představovat alternativní platformu proti národnímu státu, na niž je možné vyjadřovat a prosazovat místní zájmy v době, kdy jsou funkce státu s postupující globalizací oslabovány (Cooke 1989b).

Projekt CURS a vůbec celý koncept lokalit se setkaly se značnou kritikou jak pro své odvážné závěry, tak i pro svůj originální metodologický přístup. V první fázi to byla zejména kritika ze strany marxistů, která se týkala neopodstatněnosti analýz tak malých územních celků, jakými jsou lokality. Podle Smithe (1987, 1988) je projekt veden v zásadě (neo)liberální ideologií, která se smiřuje s negativními důsledky globálního

---

<sup>37</sup> Zde je nutné podotknout, že Cookovy závěry jsou do značné míry ovlivněny závěry, které několik let před ním prezentovali autoři teorie flexibilní specializace (Piore a Sabel 1984). Ačkoliv z metodologického hlediska lze jejich přístup označit za strukturalistický, závěry jsou přesto nápadně podobné. Dokládá to pouze relativně malý počet nových závěrů, který kontrastuje s velkým počtem teoretických přístupů ve sféře regionálního rozvoje.

kapitalismu a místo toho glorifikuje lokalismus, tedy jakýsi individualismus lokalit. Smith tvrdí, že je mnohem podstatnější analyzovat samotný proces restrukturalizace kapitalistické ekonomiky, který je prvotní příčinou (často negativních) změn v lokalitách (Smith 1987). Z metodologického hlediska je podle jeho názoru projekt lokalit pouze návratem k popisnému empiricismu, který v teoriích regionálního rozvoje předcházel pozitivismus, a chybí mu dostatečná teoretická hloubka a schopnost abstrakce. Je přitom nutné uznat, že v praxi se projekt CURS často od svých proklamovaných teoretických principů odchyloval. V některých částech se z něj stal popis regionálních trendů a tendencí, které byly teoreticky přínosné málo či vůbec a ne vždy poskytovaly nová vysvětlení měnících se regionálních rozdílů (např. Cooke 1989a).

Velmi podobnou nevoli nad přílišným empiricismem projektu CURS vyjádřili i Cox a Mair (1989), kteří ovšem nekritizovali samotnou metodu kritického realismu, ale její špatné použití. Namítali, že projekt se věnuje především konkrétnímu výzkumu a nevyužívá dostatečně výzkum abstraktní. Výsledkem je pak dojem, že místní specifikum lokality se v analýze CURS jeví jako pouhá snůška nahodilých (*contingent*) vztahů specifických pro dané místo, a nikoliv i jako výsledek spolupůsobení struktur, které existují často mimo lokalitu a není možné se jich dopátrat empirickým výzkumem. Duncan a Savage (1989) zase vyjádřili nesouhlas s tím, že se podle jejich názoru projekt CURS pokouší vnést do regionálního výzkumu prostorový determinismus v duchu strukturalismu. Podle nich je v debatě o lokalitách prostoru připisována schopnost podat příčinné vysvětlení jevů (tj. rozdílnost reakce na restrukturalizaci), což ovšem podle jejich názoru není správné. Prostor nelze považovat za objekt, který by působil na své okolí. Vzájemná koexistence (*co-presence*) vztahů a objektů v prostoru nepochybně ovlivňuje charakter prostoru či lokality. Samotný prostor ani koncept lokality však nelze považovat za vysvětlující charakteristiku, neboť to by svádělo k podobným deterministickým závěrům jako u strukturalistického marxismu. Je proto nutné důkladněji rozebrat pojetí prostoru v konceptu lokality. Výsledkem těchto diskuzí bylo především určité ujasnění realistických konceptů v analýze regionů. Názory Duncana a Savage (1989) vyústily v obecný konsenzus v tom, že nelze zaměřovat konkrétní výzkum ve smyslu kritickorealistickeho přístupu za empirickou analýzu lokální geografické úrovně, jak se to v některých případech u projektu CURS dělo. Při studiu jednotek nízké řádovostní úrovně (lokalit, mikroregionů) by se měl výzkum věnovat konkrétnímu empirickému výzkumu, ale vždy v kombinaci s metodami abstrakce, které umožňují i analýzy obecných procesů (restrukturalizace a globalizace) a jejich dopady na jednotlivé řádovostní úrovně (místní, národní, mezinárodní). Souhrnně můžeme konstatovat, že diskuze o lokalitách nevedly k vytvoření jednotného teoretického přístupu ke studiu regionálního rozvoje. Jejich největší přínos nebyl ani tak v detailní analýze osudů vybraných britských mikroregionů, jako spíš v rozvíření podnětné teoretické debaty. Diskuze ukázala, že použití kritickorealisticke metody může být velmi plodné, že je možné a vhodné zabývat se při studiu regionálních disparit jak vlastnostmi, které charakterizují region „zevnitř“, tak i jeho vnějšími vazbami a jejich vzájemnými interakcemi tak, jak naznačila již práce Doreen Massey (1984). Zároveň

však debata jasně předvedla, jak je obtížné nalézt u tak obecné, „velké“ teorie vhodné konkrétní výzkumné využití, které by odpovídalo představám alespoň většiny autorů. Tato skutečnost byla dána do značné míry i šířící se vlnou antipozitivistických směrů v teoriích regionálního rozvoje, pro něž byla již koncem 80. let snaha o všezahrnující teorii v podání kritického realismu nepřijatelná. Především proto od počátku 90. let celý projekt diskuze o lokalitách postupně odeznívá a s ním do značné míry i využití kritickorealistických přístupů ve studiu regionálního rozvoje.

Zásadní přínos diskuze o lokalitách byl ale nepochybně v tom, že logicky zdůvodnila (a také empiricky doložila), proč není možné vytvořit jeden univerzální recept na rozvoj regionu, a to ani na základě empirické generalizace, ani na základě strukturálně založeného přístupu. Projekt CURS proti těmto snahám přesvědčivě zdůvodnil, že je vždy nutné tyto přístupy kombinovat, protože každé uspokojivé vysvětlení musí být dynamické, zaměřené na proces změn. Konkrétními příklady pak projekt ukázal, že je nutné (a také možné) teoreticky uchopit a objasnit místní specifické předpoklady ekonomického úspěchu či neúspěchu bez použití tradiční metody generalizace i bez idiografické popisnosti. Hypotéza o možnosti místních aktérů významně spoluovlivňovat osud svých lokalit, kterou obhajoval koordinátor projektu Philip Cooke, zůstala i nadále sporným bodem v regionálních výzkumech. Cookovi bylo vyčítáno, že proaktivní přístup ze strany lokalit, který často obhajoval (Cooke 1989a, b), zůstává v jeho pojetí pouze otázkou aktivity místních zastupitelstev (Duncan a Goodwin 1988, Duncan a Savage 1989, Peet 1998), nikoliv aktivitou konkrétních lidí, jejich skupin a vzájemných politických střetů mezi nimi. Nesporné ale je, že Cookovy značně diskutabilní názory (Cooke 1989a, b) o aktivitě a inovativnosti regionů se v následujících letech promítly do prací autorů, kteří se zabývali konkurenceschopností regionů z institucionálního hlediska. Jejich metodologický aparát již však byl značně odlišný od kritického realismu, který se ukázal jako ne právě nejvhodnější prostředek analýzy mikrosociologických a psychologických aspektů schopnosti inovovat, učit se a zvyšovat reflexivitu regionálních aktérů.

### 3.5 INSTITUCIONÁLNÍ SMĚRY

Čelný představitel institucionální ekonomie, americký ekonom Richard Nelson (1998) tvrdí, že v tradičním pojetí ekonomie „středního proudu“ existují v zásadě tři problémové oblasti, kterým ekonomická teorie dosud nevěnovala dostatečnou pozornost, ale které jsou současně klíčem k pochopení existujících rozdílů v míře dosaženého hospodářského růstu. Podle Nelsona jsou první oblastí technologie a technologické inovace, přičemž celá řada teoretiků ekonomického růstu si ještě plně neuvědomila, že inovace a proces učení a objevování nových postupů a nalézání nových řešení představuje v zásadě proces trvalého narušování rovnováhy trhu (tj. stavu, který předpokládá neoklasická teorie). Tento proces je přitom do značné míry závislý na historickém vývoji, na ušlé cestě vývoje v určitém historickém okamžiku (*path dependence*) a do značné míry je dílem náhody a předem nedeterminovatelných faktorů. Druhou klíčovou oblastí, kterou podle Nelsona (1998) většina ekonomů

podceňuje a chápe zjednodušeně, je pojetí firmy. Podle jeho názoru neusilují ekonomové o pochopení principů fungování firem, jejich vztahů ke konkurentům, subdodavatelům a způsobů komunikace s nimi, unikají jim rozdíly ve vnitropodnikové organizaci práce, v praktikách a navyklých způsobech řešení problémů, které se v jednotlivých firmách často zásadně odlišují. Nelson (1998) soudí, že většina neoklasických ekonomů naopak chápe firmy pouze jako izolované, anonymní aktéry v odosobněném poli, kde působí jen mechanická pravidla poptávky a nabídky. Třetí klíčovou oblast podle Nelsona (1998) představují instituce. V jeho pojetí se jedná o instituce v nejširším slova smyslu, tj. formální instituce jako „organizace s adresou“ (například firmy, výzkumné organizace, obchodní komory, odborové organizace, proexportní organizace, rozvojové agentury, inovační centra atd.), ale také institucionalizované praktiky, zrutinizované chování (*routines*), zvyklosti, hodnoty jak kolektivní, sdílené (např. i uzákoněné), tak i návyky jednotlivců, tj. neformální instituce.<sup>38</sup>

Uvedená Nelsonova kritika je významná proto, že velmi přesně postihuje omezení, kterými je svázána tradiční neoklasická (v zásadě pozitivistická) i marxistická (převážně strukturalistická) ekonomická teorie. Tato omezení pak také snižují schopnost vysvětlit hospodářské rozdíly, které existují mezi zeměmi a regiony. Zároveň však tato kritika poskytuje vhodný úvod k teoriím regionálního rozvoje, které můžeme souhrnně označit za institucionální. Jejich jednotící linií je skutečnost, že se zabývají buď jednou, nebo hned několika ze tří oblastí popsaných Nelsonem a snaží se jejich prostřednictvím objasnit příčiny regionálních rozdílů, tj. přikládají větší význam „měkkým“, tj. převážně neekonomickým faktorům. Dalším společným rysem je skepse k velkým, všeobecným teoriím, dále důraz na jedinečnost institucí a praktik, na evoluční charakter změn v socioekonomické organizaci společnosti. Příznačná je rovněž nedůvěra k možnosti spolehlivě předpovídat vývoj pomocí exaktních metod a důraz na historicky orientovanou analýzu institucí. Výrazné prvky institucionálního přístupu použil ve své teorii kumulativních příčin již Gunnar Myrdal (1957). Rozmach institucionálních směrů v teorii regionálního rozvoje se však datuje zhruba od konce 70. let 20. století, přičemž v současnosti představují nejdynamičtější se rozvíjející směr, který se od počátku tohoto století rozvětňuje do celé řady nových teorií a konceptů. Jejich společným jmenovatelem je snaha propojit vysvětlení příčin regionálních rozdílů s použitím metodického aparátu institucionální ekonomie, ekonomické sociologie, kulturní teorie a kognitivní psychologie a dále důraz na význam znalostí a inovací pro vznik a udržení konkurenční výhody. U některých institucionálních teoretiků se postupně vyvinula také poměrně zřetelná snaha po zformulování normativních doporučení pro zlepšení konkurenceschopnosti regionů, která vycházejí ze snahy o cílené vytváření nebo přetváření existujícího institucionálního rámce a regionálního zakořenění. Většina těchto teoretických diskuzí je však současně do té míry vzdálena pozitivistickým

---

<sup>38</sup> V podobném duchu, byť s větším důrazem na pojetí firmy a menším na roli technologických změn, vyznívá také snáze dostupná první česká učebnice institucionální ekonomie (Mlčoch 1996).

přístupům, že veškeré snahy o zobecnění a normativní přístup kladou vždy silný důraz na nezbytnou citlivost ke specifčnosti místního socioekonomického kontextu a problematickou replikovatelnost osvědčených postupů. V této souvislosti je možno odkázat na aktuální tendenci používat pojem „good practice“ místo dřívějšího pojmu „best practice“, který implikoval existenci optimálního, šířeji aplikovatelného přístupu.

Dalším společným jmenovatelem intuitivních přístupů blíže popsaných v následujících kapitolách je také konceptuální prolínání až nejednoznačnost charakterizovaná poměrně vysokým počtem pojmů, jako jsou např. výrobní okrsek, učící se region (*learning region*), klastr, trojitá šroubovice (*triple helix*) či regionální inovační systém. Jen s mírnou nadsázkou je možné říci, že se nezřídka jedná o snahu popsat pomocí nových metafor a analogií podmínky a předpoklady, které v některých regionech vedly k úspěšnému rozvoji založenému na tvorbě a využití nových znalostí a současně se tak dobrat k zobecnění a „návodu“ na zlepšení podmínek v jiných regionech.

### 3.5.1 TEORIE VÝROBNÍCH OKRSKŮ A TEORIE FLEXIBILNÍ SPECIALIZACE

Otázkou výrobní specializace a koncentrace firem daného odvětví v určitém regionu se již na konci 19. století zabýval anglický ekonom Alfred Marshall (Marshall, 1890/1920), který definoval tzv. aglomerační úspory (*agglomeration economies*) jakožto specifický případ vnějších úspor. Aglomerační úspory souvisejí s lokalizací průmyslové aktivity a projevují se zejména lepší dostupností specializovaných informací, dostupností pracovní síly kvalifikované v daném oboru a úsporami, které plynou z používání specializované infrastruktury a specializovaných dodavatelů. Podle Marshalla při podrobnějším studiu specializovaných průmyslových aglomerací „tajemství daného oboru přestává být tajemstvím, neboť je přítomné všude kolem ve vzduchu a děti se je učí jakoby mimochodem a nevědomky“ (Marshall 1920, s. 271). Marshallův téměř beletristický popis průmyslových tradic a způsobu organizace výroby nožů a příborů v oblasti anglického Sheffieldu na konci 19. století se v mnoha ohledech blíží tomu, na co na přelomu 70. a 80. let začali upozorňovat mnozí italské ekonomové v rámci tzv. teorie výrobních okrsků (*industrial districts*).<sup>39</sup>

Hlavními autory teorie výrobních okrsků jsou italské ekonomové Bagnasco (1977), Becattini (1978) a Brusco (1982, resp. 1980), kteří analyzovali způsob organizace (strukturu) výroby, fungování trhu práce a aktivity místních institucí v regionech tzv. „třetí Itálie“, tj. v oblastech Itálie, které nepatří mezi tradiční průmyslové oblasti (jako Lombardie nebo Piemont), ale v poválečném období prošly etapou relativně rychlého hospodářského růstu, který byl založen na rozvoji průmyslové produkce specializovaných malých a středních podniků (zejména regiony v severní Itálii – Toskánsko, Emilia-Romagna a Veneto). Bagnasco (1977), kterému je také připisováno autorství názvu „třetí Itálie“, jako první poukázal na skutečnost, že tyto regiony

---

<sup>39</sup> V této souvislosti je vhodné uvést, že i samotný pojem „industrial district“ – zde překládaný jako výrobní okrsek – je obrat vypůjčený z Marshallovy angličtiny z přelomu 19. a 20. století.

zaznamenaly v poválečném období vysoké tempo hospodářského růstu, který podle jeho názoru nebyl postaven na principech individualizované, moderní průmyslové společnosti s vysokou mírou urbanizace (jako tomu bylo v tradičních průmyslových oblastech italského severu), ale na specifických socioekonomických podmínkách, jejichž základem byla naopak vysoká míra pospolitosti místních komunit, pocit sounáležitosti s místní kulturou a tradiční hodnoty místních obyvatel, kteří sami vyrostli ještě v relativně zaostalém venkovském prostředí. Bagnasco (1977) připisuje úspěch regionů třetí Itálie právě pocitu kolektivní sounáležitosti, důvěry a tradičních hodnot (jedná se o tradičně religiozní oblasti). K obdobným závěrům došli i další autoři (např. Muscarà 1994 nebo Tarrow 1977), kteří zdůrazňují také roli místní politické elity a organizace místního politického života, který však není spojen s konkrétní politickou stranou.

Obdobně Brusco (1982) a Becattini (1978) ve svých analýzách úspěšného ekonomického vývoje regionů Emilia-Romagna a Toskánsko (nízká nezaměstnanost, vysoká míra ekonomické aktivity, vysoká exportní úspěšnost) vidí hlavní příčinu úspěchu těchto dříve málo industrializovaných regionů v mimořádně velkém podílu (a dalším dynamickém růstu) malých a velmi malých firem (s méně než deseti pracovníky) a v jejich specifickém způsobu spolupráce, prostorové blízkosti a řadě aglomeračních efektů. Brusco (1982) hovoří zároveň o vertikální dezintegraci výroby, kdy oproti světovému trendu koncentrace výroby do velkých korporací (přibližně pro 70. léta 20. století) vznikla v regionu Emilia-Romagna celá soustava menších podniků. Ty byly schopny pružně reagovat na poptávku a na rychle se měnící požadavky na malosériové nebo módní zboží, ale současně dosahovat značných úspor z rozsahu. Podle Bruscových zjištění byly úspory z rozsahu umožněny až extrémním stupněm dělby práce mezi jednotlivými malými podniky a z toho vyplývající intenzivní mezipodnikovou spoluprací a dále také existencí specializovaných firem, které sdruženým firmám poskytují tzv. reálné služby, tj. zajišťují nákup vstupů za výhodné ceny ve velkém, vedou účetnictví pro více firem, získávají výhodné úvěry apod. Menší firmy také podle Brusca (1982) hojně využívají flexibilní technologie, které umožňují levnější výrobu než dřívější rigidní (jednouúčelové) technologie, které slouží pro sériovou velkovýrobu. Malé firmy a jejich asociace a podpůrné instituce jsou tak v této teorii považovány za nejvýznamnější subjekt regionálního rozvoje.

Firmy v regionu Emilia-Romagna se podle Brusca (1982) vyznačují i specifickým způsobem využívání pracovní síly. Ta je rozlišována na dobře placenou jádrovou sílu a málo oceňovanou pomocnou sílu, navíc najímanou na částečné pracovní úvazky či na práci mimo běžnou pracovní dobu. Tito pracovníci mohou být také velmi snadno propuštěni. Kvalita těchto pracovních míst je tedy velmi nízká a využívá (zneužívá) situace žen v domácnosti, důchodců, studentů apod. Naopak klíčoví, vysoce kvalifikovaní pracovníci (jejich potřeba ve výrobním procesu je označována za *reskilling*, tedy opak k procesu *deskilling*) mají vlastní licenci a prodávají své služby firmě, kde často předtím pracovali, a jsou velmi dobře placeni. V obou segmentech pracovního



trhu je běžné vyhýbání se placení sociálního pojištění,<sup>40</sup> v některých případech i daní. Důsledkem segmentace pracovního trhu je výrazná sociální polarizace. Příčiny vysokého podílu malých firem na ekonomice regionu Emilia-Romagna proto spatřuje Brusco (1982) kromě jiného také v omezeném vlivu odborů v malých firmách (v řadě malých firem odborové organizace vůbec neexistují).

V každém případě však popsané flexibilní metody výroby a organizace práce přinášejí vysoké tempo růstu a umožňují dosáhnout domácnostem v regionu vysokých příjmů. Tím je podpořena individuální iniciativa a umožněna akumulace schopností a dovedností. Významným faktorem ekonomického úspěchu je – v souladu s Bagnascovými zjištěními (Bagnasco 1977) – také atmosféra vzájemné důvěry a spolupráce, jakož i sdílené přesvědčení, že tento flexibilní systém nabízí šanci každému podle jeho schopností, a každý je tak strůjcem svého osudu. V tomto ohledu je možné vidět zřetelný rozdíl oproti tradičním průmyslovým regionům, kde je obvykle kultura podnikavosti (preference samostatného podnikání) nahrazena kulturou zaměstnaneckou (preference práce u velkých zaměstnavatelů s vysokou mírou odborové organizovanosti). V českém kontextu by bylo možné poukázat na obdobné sociokulturní rozdíly mezi tradičními průmyslovými regiony Ostravska a severních Čech ve srovnání např. s jižními nebo severovýchodními Čechami.

Analýzy úspěšných italských regionů měly velký ohlas za hranicemi Itálie a italské výrobní okrsky (např. soustředění podniků přesného strojírenství v Bologni, keramické výroby v Sassuolu nebo textilních firem v Pratu a Carpi) se staly učebnicovými příklady regionálních ekonomik založených na sítích těsných mezipodnikových vazeb stavějících na důvěře a vzájemné výhodnosti, specializaci, která se pojí s inovací a schopností flexibilně reagovat na měnící se trendy v poptávce. Tato poněkud idealizovaná představa italských výrobních okrsků jako bodu zvratu v celosvětovém trendu globalizace a obratu k „demokratičtější“ formě organizace výroby nebo „lidštějším“ formám konkurence byla zpopularizována především v pracích Michaela Pioreho a Charlese Sabela (Piore a Sabel 1983, 1984, Sabel a Zeitlin 1985). Tito autoři zakomponovali zkušenosti regionů třetí Itálie do obecnějšího rámce úvah o konci fordismu a počátku nového režimu flexibilní akumulace a nové éry, pro kterou je příznačná forma organizace, kterou Piore a Sabel nazývají flexibilní specializací (Piore a Sabel 1984 – blíže viz kap. 3.3.7, o regulační teorii). Touto cestou došlo sice ke značné dezinterpretaci původních prací italských autorů, ale zároveň daly jejich práce impuls k diskuzím o globálních změnách ve světové ekonomice, které se na přelomu 70. a 80. let 20. století začaly zřetelně projevat. Patří mezi ně například zkracování inovačního cyklu výrobků, nárůst příležitostného zaměstnávání a práce na částečný úvazek, dezintegrace velkých firem a rozvoj subdodávek od jiných firem, omezení skladování nebo posun ve spotřebě směrem k větší individualizaci (méně

---

<sup>40</sup> Jedná se o model velmi blízký českému „Švarc systému“ (který je v současnosti nelegální), kdy zaměstnanci pracují na svůj živnostenský list, takže za ně zaměstnavatel nemusí odvádět sociální ani zdravotní pojištění, neboť formálně nejsou zaměstnanci. Živnostníci přitom v případě, že nevykáží žádný zisk, neplatí pojištění vůbec (resp. jen minimální sazbu) a v případě, že zisk vykáží, pouze nižší sazbu sociálního a zdravotního pojištění, než je sazba placená zaměstnavateli.

velkosériově vyráběných výrobků a větší důraz na kvalitu a originalitu, viz i Harvey 1989). Prostřednictvím příkladů z Itálie však Piore a Sabel (1984) docílili také toho, že se témata prostorové aglomerace, mezipodnikových vztahů a spolupráce malých, specializovaných firem dostala do středu pozornosti úvah o konkurenceschopnosti regionů na dalších minimálně deset let.

V návaznosti na diskuze o nových zdrojích konkurence a důrazu na flexibilitu, inovace a kvalitnější design (Best 1992) se začaly objevovat další a další „paradigmatické“ příklady úspěšných výrobních okrsků, které přestály bez větších potíží období ropného šoku a krize 70. let 20. století a pokračovaly v růstu i v 80. letech. Mezi takové modelové regiony byly různými autory řazeny regiony tak rozmanité, jako je Bádensko-Württembersko (Sabel et al. 1989, Herrigel 1993), okolí francouzského Lyonu (Lorenz 1988, 1989), kalifornský Hollywood či Silicon Valley (Storper a Christopherson 1987, Christopherson a Storper 1989, Scott a Angel 1987) nebo soustředění inovačních firem podél silnice číslo 128 kolem Bostonu (Dorfman 1983, Saxeninan 1994). Za jejich společné charakteristické rysy byly považovány husté sítě mezipodnikových vazeb a kontaktů (*networks*), nejčastěji mezi malými a středně velkými firmami, dále vztahy založené na důvěře a spolupráci a konkurenční výhoda založená nikoliv na cenové konkurenci (nízkých nákladech), ale na inovacích a přizpůsobivosti (viz zejména Pyke et al. 1990).

Systematické analýze výrobních okrsků je věnována například publikace Becattini et al. (2009), kde se jednotliví autoři mj. věnují otázkám vzniku výrobních okrsků, ke kterému v některých případech došlo již před třemi staletími, a také rozšíření fenoménu výrobních okrsků v Evropě. Např. Guenzi (2009) uvádí, že velkou roli při vzniku výrobních okrsků hrály před staletími cechy, které nebyly jen nástrojem omezení konkurence, jak je často tradováno, ale měly velký význam i při koordinaci výroby a zavádění inovací. Garofoli (2009) analyzoval rozšíření fenoménu výrobních okrsků v Evropě i důvody pro ústup tohoto kdysi velmi rozšířeného způsobu organizace výroby. Garofoli (2009) tvrdí, že výrobní okrsky dosud přežívají především v jižní Evropě (kromě Itálie i v některých oblastech ve Španělsku, Portugalsku a Francii), kde se dosud příliš neprosadil fordistický způsob výroby, založený na masové výrobě ve velkých firmách. Garofoli (2009) uvádí, že ve Francii k úpadku výrobních okrsků přispěla i politika založená na podpoře pólů růstu v periferních oblastech, čímž došlo k rozbití tradičních kooperačních vazeb mezi malými podniky i postupné ztrátě klíčových dovedností odchodem části technicky talentované pracovní síly do nových závodů, neboť tím došlo ke ztrátě kritické velikosti nutné pro generování nových myšlenek a nápadů.

K zásadnímu obratu v nazírání na přínos výrobních okrsků dochází od 90. let 20. století, přičemž po roce 2000 se již mezi odborníky dokonce vede diskuze o tom, zda právě výrobní okrsky, ve kterých tradičně dominovaly malé firmy, nejsou hlavní příčinou zaostávání Itálie v evropském i globálním kontextu, ke kterému v posledních desetiletích došlo (Rabellotti et al. 2009, Giuliani, Rabellotti 2018). V této souvislosti lze hovořit až o určitém rozštěpu v názorech na přínos výrobních okrsků pro konkurenceschopnost italské ekonomiky, ke kterému došlo mezi komunitou italských,

resp. jihoevropských expertů na straně jedné a převážně anglosaskými „optimisty“ a propagátory tohoto specifického způsobu organizace výroby na straně druhé. K tomuto názorovému sporu nepochybně přispěla i skutečnost, že naprostá většina z velkého počtu studií zaměřených na výzkum výrobních okrsků byla v 80. a 90. letech 20. století publikována v italštině, což omezilo jejich dostupnost světové komunitě. Nicméně dostupné studie dokládají přesvědčivě dramatické důsledky intenzivní globalizace na firmy ve výrobních okrcích i na fungování výrobních okrců samotných. Například Giuliani, Rabellotti (2018) uvádějí, že ve výrobních okrcích zaniká i více než 10 tisíc firem ročně, přičemž struktura zanikajících firem je výrazně nerovnoměrná, neboť nejvíce zanikají především malé firmy, které jsou nejzranitelnější a nejméně schopné reagovat na výzvy spojené s globalizací. Naopak význam středních firem často roste, přičemž některé se staly dokonce vedoucími firmami s přímým přístupem na koncový trh, např. Luxottica (především obroučky brýlí), Zegna (vlněné výrobky) nebo Riello (topná tělesa), což vede k výrazně větší heterogenitě nejen mezi jednotlivými výrobními okrcy, ale i mezi firmami v rámci výrobních okrců než tomu bylo dříve (Giuliani, Rabellotti 2018). Z hlediska odvětví jsou podle těchto autorek nejvíce postiženy výrobní okrcy působící ve farmaceutickém, textilním, oděvním a kožedělném průmyslu. Rozsáhlý empirický výzkum výrobních okrců provedený v posledních desetiletích odhalil řadu zcela nových trendů v podmínkách, ve kterých výrobní okrcy působí, v charakteru jejich specializace, ve formách jejich organizace i ve způsobech jejich integrace do globální ekonomiky.

Z měnících se vnějších podmínek pro fungování italských výrobních okrců je nutno uvést především výrazný nástup řady nových hráčů na globální trh v odvětvích, která byla tradičně považována za doménu italských výrobních okrců. Jedná se o firmy z Číny, Indie, Turecka, ale i východní Evropy a severní Afriky, které pronikly na globální trhy se zbožím nízké či střední kvality v odvětvích, jako je textil, oděvní a obuvnický průmysl apod. (Hadjimichalis 2006). Je přitom evidentní, že hospodářské krize, ke kterým v posledních desetiletích došlo (včetně globální finanční a ekonomické krize 2007-2010), výrazně přispívají k zostření cenové konkurence a k rostoucí poptávce po levnějším zboží, což usnadnilo etablování nových levných producentů na globálních trzích. Významnou příčinou ztráty konkurenceschopnosti výrobních okrců je i zavedení eura v roce 1999, resp. 2002, které nahradilo do té doby poměrně výrazně devalvující italskou liru (Rabellotti et al. 2009). Jednou z dalších příčin postupné ztráty konkurenceschopnosti firem sdružených ve výrobních okrcích jsou sociokulturní změny, které vedou k poklesu zájmu mladých lidí pokračovat v intenzivní a přitom nejisté práci v rodinných firmách. Preferováno je studium a práce ve službách (Hadjimichalis 2006). Hadjimichalis dále identifikoval tři hlavní typy restrukturalizačního procesu, a to (1) spojování a akvizice firem, (2) delokalizace části výroby a (3) masivní zaměstnávání imigrantů, ochotných pracovat za zlomek běžné mzdy v Itálii. Výsledkem akvizic a spojování firem je vertikální integrace výroby v rámci středních, případně i velkých firem (např. firma Diesel nebo Prada).

Novým fenoménem je také vytváření skupin formálně samostatných, ale vzájemně

vlastnicky propojených firem, motivované podle Roberty Rabbellotti et al. (2009) např. změnami vztahů v rodině (např. nástup nové generace), ale i např. daňovými důvody nebo snahou omezit vliv odborů. Smyslem vytváření těchto obchodních skupin je v řadě případů propojení subdodavatelů a odběratelů, což je poněkud nepřesně označováno za vertikální integraci výroby (jedná se spíše o horizontální integraci výroby), nebo naopak horizontální diverzifikace, tj. rozšíření výrobního programu o nové výrobky.

Vytváření obchodních skupin v italských výrobních okrscích se systematicky věnovali Brioschi et al. (2002), kteří mj. poněkud překvapivě prokázali, že tento fenomén je daleko výraznější u větších firem než u mikrofirem. Zatímco pouze cca 20 % mikrofirem s 1–9 zaměstnanci patřilo do obchodní skupiny ovládané stejným vlastníkem, v případě velkých firem (1000 a více zaměstnanců) to bylo již téměř 90 %. V důsledku vytváření obchodních skupin tak více než polovina pracovní síly ve výrobních okrscích pracuje ve firmách náležejících do nějaké obchodní skupiny. Brioschi et al. (2002) na základě svých výzkumů vymezili následující čtyři typy obchodních skupin. Prvním typem jsou pseudoskupiny, které se skládají z jedné výrobní firmy a z jedné či několika firem, které vlastní zpravidla nemovitosti. Cílem je v tomto případě oddělit podnikatelské aktivity majitele od jeho dalšího vlastnictví. Druhým typem obchodních skupin je skupina typu „konglomerát“, která sdružuje několik firem, které však působí v odlišných odvětvích. Tyto konglomeráty jsou výsledkem schopnosti majitele diverzifikovat své podnikatelské aktivity do nových odvětví. Třetím, nejčastějším typem je „okrsková skupina“, kterou tvoří skupina firem v daném okrsku, které působí v místně dominantním odvětví, a to na různých úrovních výrobního řetězce. Přítomnost obchodních skupin tohoto typu výrazně ovlivňuje organizační strukturu výroby, protože vede k její koncentraci a hierarchizaci, a tím se okrskové skupiny stávají významným nástrojem k dalšímu ekonomickému růstu, ať již díky horizontální diverzifikaci výroby, nebo její vertikální integraci. Posledním, čtvrtým typem je mezinárodní skupina s často velmi rozvinutou a diverzifikovanou strukturou, přičemž výrobní firma je zpravidla umístěna v daném okrsku, zatímco finanční služby, marketing apod. jsou lokalizovány v zahraničí. Zjištění existence a velkého významu obchodních skupin různých typů výrazně pozměňuje tradiční představy o výrobních okrscích jakožto husté síti vzájemně spontánně kooperujících malých rodinných firem směrem k organizaci výroby založené na hierarchických vztazích (Brioschi et al. 2002).

Motivů vedoucích k formování obchodních skupin je přítom celá řada. V první řadě je to tvrdý ekonomický tlak, nutící firmy k diferenciaci výroby, tj. k výrobě většího počtu výrobků současně (což často vyžaduje horizontální integraci firem), a tlak na kontrolu kvality produkce související s přechodem výroby do segmentu s kvalitním až luxusním zbožím (což vyžaduje vertikální integraci). Dalšími faktory jsou důvody daňové i znění pracovněprávní legislativy (např. práva představitelů odborů platí v Itálii jen ve firmách s 15 a více zaměstnanci) i výše zmíněné rodinné důvody, např. zapojení další generace do podnikání. Nezanedbatelným faktorem vedoucím k vytváření obchodních skupin je i velmi dobrá znalost manažerů řízení spíše menších než větších podniků. Jinými slovy, místo jedné velké firmy raději řídí několik menších firem, jejichž prostředí důvěrně znají.

Obchodní skupiny jsou zpravidla vytvářeny formou převzetí jiných firem, přičemž v těchto případech je časté ponechání dosavadní obchodní značky i (části) managementu. Vytváření obchodních skupin je tedy jednou z významných forem, kterou firmy v italských výrobních okresech reagují na intenzivní mezinárodní konkurenci (Brioschi et al. 2002). Vznik obchodních skupin rovněž usnadňuje internacionalizaci výrobních okresek, tj. pronikání zahraničního kapitálu. Na druhou stranu v řadě výrobních okresek přetrvávají horizontální vztahy, avšak i tam vede extrémní konkurenční tlak k individualismu, v některých případech až agresivnímu chování majitelů firem, což přináší pokles intenzity vzájemné spolupráce (Bull 2010).

Druhým významným procesem v současných výrobních okresech je delokalizace. Ta má podle Rabellotti et al. (2009) v italských výrobních okresech několik hlavních forem. První je tradičně chápána delokalizace, tj. přesun části výroby do levnějších států (Indie, Vietnam, Čína, ale i východní Evropa, zejm. balkánské státy, v případě italských textilních firem díky jazykové příbuznosti zejména do Rumunska – pro detailní případovou studii viz např. Bertocin et al 2018). Některé takto delokalizované závody dosahují fordistické velikosti, tj. zaměstnávají stovky až tisíce zaměstnanců. Jeden delokalizovaný závod tak může nahradit činnost až několika desítek malých firem. Dochází tak ke spleťmu prorůstání postfordistické organizace výroby s fordistickou. Druhou formou je pak „lokální delokalizace“ v rámci výrobních okresek ve prospěch etnických (zpravidla čínských) firem, kterých již ve výrobních okresech působí desetitisíce. Konkurenceschopnost těchto etnických firem je dána nejen velmi nízkými mzdami, ale i řadou nelegálních praktik, mj. zaměstnáváním nelegálních imigrantů pracujících v tvrdých podmínkách bez jakékoli sociálně-právní ochrany. Řada etnických firem přitom velmi rychle dokázala zvýšit kvalitu své produkce a některé dokonce dokázaly přejít od subdodávek italským firmám k vytvoření vlastní značky, kterou dokázaly prosadit na trhu, což vede k dalšímu zostření konkurence. Ta je usnadněna mj. i superflexibilitou těchto firem, schopných velmi rychle následovat nové trendy na trhu. Specifickým typem je pak delokalizace uskutečňovaná etnickými firmami, kdy z důvodu dosažení ještě nižších cen, než kterých je možno dosáhnout v těchto etnických firmách, Číňané využívají svých znalostí a kontaktů a přesouvají část výroby přímo do Číny (Rabellotti et al. 2009).

Třetím trendem je pak podle Hadjimichalise (2006) zaměstnávání imigrantů jako levné pracovní síly v italských firmách, a to v důsledku intenzivní cenové konkurence, ale i v důsledku nezájmu Italů o tuto velmi intenzivní, nárazovou a málo prestižní práci. Zaměstnávání imigrantů představuje masový trend, jehož rozsah ovlivňuje nejen fungování firem v rámci výrobních okresek, ale i samotný charakter některých měst, v jejichž centrech, jakož i v řadě ekonomických aktivit, imigranti převládají, což proměňuje dříve relativně stabilní sociokulturní kontext, ve kterém výrobní okresky působí. Někteří autoři tak hovoří o pocitu vícenásobné nejistoty (hrozba nezaměstnanosti, kriminality apod.) i o velké vzdálenosti mezi místní společností a místní ekonomikou (Bull 2010).

Rabellotti et al. (2009) potvrzují tyto změny a navíc je doplňují o řadu dalších

významných změn. Na základě studia rozsáhlé italsky psané odborné literatury došli k závěru, že jednou z nejdůležitějších změn je přesun těžiska výroby řady firem ve výrobních okresech do segmentů s vyšší kvalitou, často přímo do segmentu luxusního zboží. V jiných okresech je naopak patrný opačný trend, tj. opuštění některých fází výroby, jako je design, marketing (= funkční downgrading), a přijetí role výrobce v rámci globálního produkčního řetězce (Rabellotti 2004). Integrace firem ve výrobních okresech do globálních produkčních sítí (GPN), resp. globálních hodnotových řetězců (GVC) je tak dalším velmi významným trendem, který výrazně proměňuje charakter těchto okresech. Podle Giuliani a Rabellotti (2018) lze identifikovat alespoň tři hlavní typy, resp. modely zapojení firem z výrobních okresech do GVC/GPN. Prvním je strategie *low-road* (tj. strategie „nízké cesty“), kdy se málo efektivní firmy orientují na aktivity s nízkou přidanou hodnotou, přičemž značnou část této výroby navíc přesouvají do zahraničí, což vede k dramatickému poklesu zaměstnanosti v regionu. Tuto strategii proto autorky považují v zásadě za neúspěšnou.

Druhým modelem je vytvoření skupiny středně velkých firem, které již přestaly vyvíjet aktivity s vysokou přidanou hodnotou jako je design, branding a marketing a specializují se na dodavatelství velkým italským či nadnárodním značkám, které se zpravidla orientují na luxusní segment. Tyto dodavatelské firmy přitom svou konkurenceschopnost zakládají na intenzivní spolupráci s dalšími firmami výrobního okresech, neboť to zajišťuje kvalitu, rychlost a flexibilitu, kterou vzdálení dodavatelé nemohou zajistit. Giuliani, Rabellotti (2018) nicméně uvádějí, že není jasné, zda je strategie opuštění aktivit s vysokou přidanou hodnotou a soustředění se na kvalitní výrobní zpracování dlouhodobě udržitelná. Třetí model je typický přítomností několika středních až velkých firem ve výrobním okresech, přičemž tyto firmy jsou výrazně orientovány směrem ven z okresech, nicméně v regionu zachovávají aktivity s vysokou přidanou hodnotou jako je výzkum a vývoj, design, branding apod. Tyto velké firmy přitom vznikly buď z obchodních skupin, nebo strategickou investicí (koupi) ze strany nadnárodních firem. Hlavní výzvou v těchto typech výrobních okresech je udržení těchto aktivit s vysokou přidanou hodnotou v regionu i do budoucna (Giuliani, Rabellotti 2018).

Dalším trendem je posun výrobního programu do jiných oborů, relativně častým typem reakce na měnící se situaci na trhu je změna specializace např. původně textilních či obuvnických výrobních okresech na strojírenství se zaměřením na výrobu strojů právě pro textilní a obuvnický průmysl (Giuliani, Rabellotti 2018). Rabellotti et al (2009) také potvrzují výrazný růst průměrné velikosti firem podle počtu zaměstnanců. Rovněž potvrzují často uváděnou skutečnost, že významnou strukturální slabinou výrobních okresech jsou obtíže se získáním přímých zahraničních investic, neboť zahraniční investory odrazuje nejen malá velikost firem, ale i vnímání výrobních okresech jako relativně uzavřených komunit, do kterých je těžké proniknout. Podle Marriottiho et al. 2008, (cit. v Rabellotti et al. 2009) je příliv přímých zahraničních investic korelovan s přítomností velkých firem ve výrobních okresech a s intenzitou domácí konkurence.

Klíčovou roli pro další vývoj výrobních okresech hraje schopnost místních firem

vytvářet znalosti i jejich schopnost zapojit se do globálních znalostních toků. Na tuto problematiku byl zaměřen výzkum Boschmy a ter Walla (2007), který jednak ukázal velmi odlišné zdroje různých typů znalostí (autoři rozlišili znalosti o trhu a znalosti o technologiích), jednak poukázal na velkou vnitřní heterogenitu firem ve výrobních okrscích, pokud jde o jejich pozici např. z hlediska přístupu ke strategickým znalostem. Střední či velké firmy podle těchto autorů hrají klíčovou roli „dveřníka“ (*gatekeeper*), přes kterého mohou, ale nemusí proudit znalosti i do dalších firem v daném okrsku. Navíc je evidentní, že kapacita jednotlivých firem znalosti přijímat a aktivně s nimi pracovat se může i zásadně lišit. Také tyto výsledky naznačují, že předchozí konceptualizace výrobních okrsků jako relativně homogenních entit, kde se znalosti volně sdílí, byla příliš idealizována.

Všechny tyto procesy ukazují hloubku probíhajících změn vztahů mezi firmami ve výrobních okrscích, které se tak v současnosti mohou velmi lišit od původně až idylicky interpretovaných neformálních vztahů vzájemnosti a sdílení, přičemž Rabbellotti et al. (2009) zdůrazňují ostrou konkurenci, kterou označují přímo za „darwinistickou selekci“ (s. 35). Výše popsané změny také prokazují vysokou různorodost strategií firem výrobních okrsků, které závisí na odvětví, velikosti firem, kvalitě vyráběného zboží a řadě dalších charakteristik, včetně subjektivních faktorů, tj. faktorů spojených přímo s osobností majitele či manažera. Rabbellotti et al. (2009) potvrzují, že řada výrobních okrsků se nachází v krizi, nicméně poukazují na skutečnost, že na druhé straně vznikají i nové výrobní okrsky, a to zejména v jižní Itálii, kde byl dříve výrobních okrsků jen zanedbatelný počet. Hlavním trendem je však jednoznačně velká heterogenizace na úrovni jednotlivých firem i výrobních okrsků, což by měl mj. reflektovat i charakter případné veřejné podpory (viz níže). Všechny tyto trendy tedy ukazují na dočasnost specifických forem organizace výroby i na proměnlivost významu některých efektů.

Nedostatky spojené s teorií výrobních okrsků jsou do jisté míry podobné jako nedostatky, které byly vytýkány pokusům o regionální aplikace regulační teorie. Nové poznatky o fungování výrobních okrsků prokazují, jak ošidné mohou být snahy některých autorů zevšeobecnit zkušenosti několika regionů v konkrétním časovém údobí na globální trend, pro který neexistuje dostatek důkazů. Dalším problémem je tendence uvádět dlouhý seznam charakteristik, které mají být typické pro tento růstový model, místo snahy o identifikaci skutečných příčin úspěchu regionů (kritika viz např. Sayer 1989). Velmi detailní kritice podrobil práce stoupenců výrobních okrsků a flexibilní specializace zejména Ash Amin (1989), který se zaměřuje na dva hlavní problémy: Prvním je samotný mechanismus úspěchu výrobních okrsků, druhým pak vztah mezi situací v několika studovaných regionech a obecnými trendy regionálního rozvoje. Amin (1989) tvrdí, že „úspěch“ je umožněn tvrdým vykořisťováním neorganizované pracovní síly (delší pracovní doba, nižší mzdy, menší, příp. žádné sociální a pracovní jistoty) a rozsáhlým využíváním nelegálních praktik (různé formy daňových úniků). Tyto skutečnosti však přiznává již například Brusco (1982, resp. 1980), ovšem někteří stoupenci konceptu flexibilní specializace je nezohlednili. Amin dále uvádí, že teorie výrobních okrsků podceňuje schopnosti adaptace a inovací u velkých

firem, a význam přisuzovaný malým firmám považuje za přehnaný. Podle Amina (1989) se malé firmy mohou stát hlavním aktérem úspěšného rozvoje regionu jen v mimořádných případech. Přitom institucionální i politické struktury (role místní správy a její politická orientace, typ podpůrných institucí a asociací) se liší i v několika málo detailně popsaných výrobních okrscích. Vyjadřuje proto, podobně jako Sayer (1989), pochybnosti o převoditelnosti modelu flexibilních průmyslových okrsků do jiných regionů i o snaze zevšeobecnit zkušenosti výrobních okrsků do nového paradigmatu (jako například Scott 1988a, b). Amin (1989) je přesvědčen, že výrobní okrsky představují velmi specifický případ organizace ekonomických, sociálních i politických podmínek regionu, vyžadující neopakovatelné a nepřenositelné lokální podmínky.<sup>41</sup> Zobecňování do nového paradigmatu flexibilní specializace proto považuje za nepodložené.

Ještě výraznější kritice podrobil teorii výrobních okrsků Hadjimichalis (2006), který své výhrady k převládající „optimistické“ anglosaské konceptualizaci výrobních okrsků shrnuje do následujících bodů: především odmítá vytrhávání výrobních okrsků z kontextu současného vysoce globalizovaného světa, kdy bylo jen málo pozornosti věnováno zapojení firem ve výrobních okrscích do globálních hodnotových řetězců a svět je chápán spíše jen jako odbytiště jejich produktů. Druhým závažným opomenutím výzkumu výrobních okrsků je analýza distribučních kanálů a prodeje výrobků, kdy malé firmy sice mohou být velmi efektivním výrobcem, ale málokdy též efektivním obchodníkem. Malé firmy tak často zcela závisí na vedoucích firmách, které vlastní obchodní značku a jsou schopny prorazit ve vysoce koncentrovaných prodejních systémech. Podle Hadjimichalise (2006) je to totiž právě distribuce a prodej, nikoli výroba, kde je možno dosáhnout největších úspor, a tedy i největších zisků. Další výraznou mezerou ve výzkumu výrobních okrsků je podle něj role státu jakožto tvůrce národní legislativy a spolutvůrce mezinárodních smluv. Legislativní rámec se přitom může bezprostředně a velmi významně projevit ve způsobu organizace výroby ve výrobních okrscích, např. úlevami v systému sociálního zabezpečení pro firmy s méně než 15 zaměstnanci. Hadjimichalis (2006) dále rozvíjí výše uvedenou Aminovu (1989) kritiku vykořisťování a zdůrazňuje další dimenze – etnickou, genderovou, rodinnou, jakož i mimořádně velký rozsah neformální, tj. šedé ekonomiky.

Zastánci teorie výrobních okrsků (např. Pyke et al. 1990, Sengenberger a Pyke 1992, Cooke a Morgan 1993) naopak tvrdí, že je možno jejich vzniku napomoci vytvořením vhodné, široce chápané infrastruktury (rekvalifikační a vzdělávací kurzy, průmyslové parky, instituce poskytující „reálné“ služby, například nákup ve velkém pro více firem za výhodných podmínek, zprostředkování výhodných úvěrů, exportní poradenství a finanční služby apod.) a že alespoň část zkušeností „flexibilních regionů“ je přenosná do jiného kulturního prostředí. Jak v případě teorie výrobních okrsků, tak i v případě

---

<sup>41</sup> Například u většiny úspěšných italských regionů bylo významné postavení katolické církve a místní politici měli často těsné vazby na italskou Křesťanskodemokratickou stranu, která od 40. do 90. let hrála podstatnou roli ve všech italských vládách (Locke 1996).



zobecnění této teorie do teorie flexibilní specializace, která se pokusila konceptualizovat organizační model výroby v období post-fordizmu (Piore, Sabel 1984) se v zásadě jedná o obhajování endogenního přístupu regionální politiky, který je podle zastánců výrobních okrsků daleko účinnější než tradiční snahy o získání vnějších investorů za pomoci standardních pobídkových nástrojů regionální politiky. Prostorové soustředění malých firem v dříve málo industrializovaných oblastech je tak do určité míry protikladem ke globální organizaci výroby, kterou uskutečňují nadnárodní korporace. Změny, ke kterým v současnosti ve výrobních okrscích dochází, vyžadují však podle Rabellotti et al. (2009) také změnu podpůrných veřejných politik. Místo cílených politik zaměřených na podporu spolupráce v rámci výrobních okrsků a na podporu exportu autoři navrhuji aplikaci obecnějších horizontálních politik, jako je podpora vzdělání, liberalizace monopolních odvětví s cílem snížit koncové ceny v odvětvích, jako je energetika, telekomunikace a doprava, reforma trhu práce a podpora inovací.

Diskuze o významu výrobních okrsků a možnosti jejich zobecnění do nového rozvojového modelu nedospěla k definitivnímu závěru. Existují sice snahy využít zkušeností „italského zázraku“ jako exemplárního příkladu vhodného k formulaci regionální politiky pro jiné regiony (např. Belussi 1999), nicméně většinové shody bylo dosaženo v tom, že je nutné začít se soustavně zabývat otázkami aglomeračních efektů, mezipodnikové spolupráce a zdrojů různých typů znalostí. Dále bylo dosaženo shody v tom, že forma organizace výrobních okrsků nepředstavuje nový globální trend (jak předpokládali Piore a Sabel 1984), nýbrž pouze jednu ze specifických reakcí na zintenzivnění konkurence v současné fázi globalizace založené na kvalitě a originalitě výrobků. Nedávné výzkumy přitom prokázaly, že strategie konkurenceschopnosti se výrazně liší nejen mezi jednotlivými výrobními okrsky, ale i v jejich rámci, přičemž důležitým faktorem, který ovlivňuje strategii firem, je jejich velikost (Rabellotti et al. 2009). Výrobní okrsky tedy nepředstavují jednu specifickou formu pro zajištění konkurenceschopnosti, ale spíše vnitřně až překvapivě heterogenní soubor firem a jejich strategií a aktivit. Z metodologického hlediska byla tato diskuze velice přínosná tím, že zaměřila pozornost odborníků v oblasti regionálního rozvoje na způsob, jakým ovlivňuje prostorová blízkost a uspořádání vzájemných vztahů v prostoru schopnost inovovat a konkurovat. V určitém smyslu vedla tato debata k užšímu propojení mezi sociologickou teorií strukturace Anthony Giddense (1984) na jedné, a ekonomickými, geografickými a politickými analýzami na druhé straně (viz např. Muscarà 1994, Locke 1996). Fakticky tak vytvořila prostor pro explanaci založenou na analýze citlivé ke specifickým kulturním a společenským podmínkám jednotlivých regionů a k historickému procesu jejich institucionalizace. V tomto pojetí již není vysvětlením regionálních rozdílů jednotlivá proměnná nebo kombinace vlivu různých struktur, nýbrž místně specifický proces historického vývoje, který utváří konkrétní sociokulturní a institucionální prostředí daného regionu (blíže viz Hadjimichalis 2006).

### 3.5.2 KLASTRY <sup>42</sup>

Klustry představují v současnosti především mezi ekonomy jeden z nejpobulárnějších konceptů regionálního rozvoje, navíc s velmi výraznými dopady pro koncepci podpůrných politik. Klustry jsou v řadě vyspělých států součástí (ne-li přímo úhleným kamenem) průmyslových politik. Také v Česku se stala podpora klastrů součástí průmyslové a inovační politiky, a to zejména v souvislosti se vstupem do EU a s následnou podporou z evropských strukturálních fondů. Současně se však jedná o koncept, který je jednotlivými odborníky i autory konkrétních podpůrných politik chápan dosti odlišně. Můžeme rovnou předeslat, že se jedná o jeden z nejkontroverznějších konceptů ve sféře regionálního rozvoje. Je tomu tak zejména proto, že se celou historií diskuzí o klastrech prolíná dvojí pojetí klastrů, z nichž každé má velmi odlišné implikace pro to, jak může a má být koncept klastrů využíván. Na jedné straně se jedná o pojetí klastrů jako objektivní danosti, kdy jsou mapovány a dokumentovány existující prostorové koncentrace oborově spřízněných podniků. Zde se jedná o rozpracování fenoménu známého již od prací Alfreda Marshalla a navázání na oživený zájem o tuto problematiku v souvislosti s diskuzemi o flexibilní specializaci.

Na druhé straně jde o pojetí klastru jako nástroje průmyslové či regionální politiky (v tomto případě se také používá se také pojem klastrová iniciativa). Zde se centrem diskuzí stává forma organizace vztahů mezi prostorově a oborově spřízněnými podniky s poměrně jasně deklarovaným politickým cílem pomoci veřejno-soukromých intervencí dosáhnout forem spolupráce, které posílí konkurenceschopnost zúčastněných firem. Nemusí se přitom jednat jen o organizaci sdružující firmy daného odvětví, ale také například na základě společných dodavatelských řetězců (např. Moravskoslezský autoklaster) nebo využívání identických zdrojů či nových vědeckých poznatků (příkladem může být například Nanoklaster, sdružující firmy, které aplikují nanotechnologie v širokém spektru oborů). Řada problémů spojených s konceptem klastrů pak plyne z nedůsledného oddělování těchto dvou přístupů. Navíc v případě druhého pojetí klastrů (tj. jako klastrové orgnaizace, tedy normativní pojetí) tento koncept poněkud utrpěl v důsledku nekritických snah o replikaci velmi specifických regionálních případů jako obecně použitelného modelu, což v důsledku vedlo k jeho jisté inflaci a diskreditaci, zejména v očích tvůrců podpůrných politik a v některých případech také firem.

Hlavním strůjcem současné popularity klastrů je americký expert na firemní strategii Michael Porter (zejm. Porter 1990), který se také dlouhodobě věnoval otázce konkurenčních výhod na úrovni národních ekonomik. Konkurenceschopnost chápal v zásadě jako exportní úspěšnost firem, přičemž tato úspěšnost závisí na čtyřech hlavních skupinách faktorů. První je (nepochybně v souladu s Porterovou hlavní specializací) firemní strategie a charakter vzájemné konkurence na úrovni firem, druhou

---

<sup>42</sup> Tato část částečně čerpá z teoretického rámce zpracovaného v rámci článku Blažek, Kuncová, 2011, který shrnul výsledky výzkumu dvou českých případových studií zaměřených na studium přínosu klastrů pro konkurenceschopnost firem.

je skupina faktorů, která charakterizuje kvalitu a cenu vstupů, třetí skupinu představuje náročnost trhů/zákazníků a poslední skupinou faktorů je kvalita návazných a podpůrných odvětví (Porter 1990). Tuto svou představu o hlavních zdrojích konkurenceschopnosti v současném světě Porter graficky shrnul ve formě známého konkurenčního diamantu (viz např. Porter 1990). Podle Martina a Sunleye (2003) Porter dále předpokládá, že produktivita firem je tím vyšší, čím rozvinutější jsou vazby mezi těmito skupinami faktorů. Klíčovým přínosem M. Portera je jednak zdůraznění skutečnosti, že úspěch firem nezávisí jen na firmách samotných, ale i na prostředí, ve kterém působí, a jednak i vymezení klíčových skupin těchto vnějších faktorů. Otázka lokalizace jednotlivých aktivit v rámci hodnotového řetězce tak již pro firmy není otázkou druhotnou, ale přímo strategickou (Porter a Ketels 2009). Od této úvahy je už jen krůček ke klastrům, jejichž konceptualizaci Porter rozpracoval v průběhu 90. let a nadále se jim věnuje od počátku 21. století, v rámci nově vzniklého a jím řízeného Ústavu pro strategii a konkurenceschopnost na Harvard Business School. Zde Porter rozpracoval aplikaci konceptu klastru jak v rovině firemní strategie a konkurenceschopnosti, tak v rovině konkurenceschopnosti klastrů jako takových, které mají již výrazně regionální dimenzi a podstatným způsobem ovlivnily teoretické diskuze v oblasti regionálního rozvoje.

Porter (1990) uvádí, že intenzita vazeb mezi čtyřmi skupinami faktorů obsaženými v „diamantu“ je posílena, pokud jsou firmy geograficky koncentrovány, resp. „zklastrovány“, a dodává, že je pravděpodobné, že firmy odvětví, které je v daném státě globálně nejschopnější konkurence, budou také v rámci tohoto státu geograficky koncentrovány. Porter tvrdí, že geografická koncentrace firem stejného odvětví je překvapivě běžným celosvětovým jevem (Martin, Sunley 2003). Tyto úvahy dále podporuje přesvědčení (typické především pro představitele školy nové ekonomické geografie – viz např. Krugman 1991), že rostoucí světová ekonomická integrace, ke které dochází v současné etapě intenzivní globalizace, vede díky poklesu dopravních nákladů i obchodních (celních) bariér k větší specializaci na lokální a regionální úrovni, což firmám umožňuje dosáhnout vnějších úspor.

Pojem klástr však není zdaleka tak nedávným ani novátorským konceptem, jak by se mohlo na první pohled zdát. Bezprostředně totiž navazuje na dílo Alfreda Marshalla (Marshall 1890/1920), který mj. zdůraznil, že intenzivní vzájemnou spolupráci mohou úspor z rozsahu dosáhnout nejen velké firmy, ale také seskupení menších firem. V tomto specifickém případě se tedy jedná o vnější úspory z rozsahu. Podle Marshalla vede soustředění podobně specializovaných firem ke třem hlavním typům aglomeračních úspor, a to především ke vzniku dostatečné zásoby kvalifikované pracovní síly, dále k vybudování specializované infrastruktury a konečně ke vzniku specializovaných dodavatelů (viz též rámeček 1 v kap. 2.1.1). Tuto tradiční Marshallovu triádu aglomeračních úspor řada autorů doplnila o další mechanismy, které jsou zdrojem výhod pro zklastrované firmy. Několik takových mechanismů, resp. výhod ze vzájemné blízkosti podchytili i autoři teorie výrobních okrsků (např. Brusco 1982, blíže viz kap. 2.5.1), kteří se zabývali mechanismy vedoucími ke koncentraci podobných

výrobních aktivit, příp. i některých vysoce specializovaných obchodů (např. obchody se zbraněmi nebo se šperky) v některých čtvrtích měst, jejichž analýzou se proslavil britský geograf Wise (1949). Coe et al. (2007) zase uvádějí, že soustředěním firem v prostoru dochází ke snazšímu přístupu k inovacím v odvětví díky snadnějšímu vzájemnému monitorování konkurence. Na mimořádný význam mobility pracovní síly a existence kvalitního a diverzifikovaného regionálního trhu práce pro úspěšný vývoj klastru poukázal na příkladu filmového průmyslu v Hollywoodu Scott (2006).<sup>43</sup> Nicméně podle Simmieho a Sennetta (1999) globalizace snižuje význam tradičních lokalizačních faktorů a zvyšuje význam tzv. slabých vazeb, které definoval Granovetter ve svém článku trefně nazvaném „síla slabých vazeb“ (Granovetter 1973). Podle tohoto autora mají slabé sociální vazby, tj. vazby mimo rodinu, například vazby mezi přáteli, bývalými spolužáky, sousedy apod., velký význam např. při hledání nového zaměstnání. Simmie a Sennett (1999) tvrdí, že se význam slabých vazeb zvyšuje dokonce i na nadnárodní úrovni. Určitou analogii ke slabým vazbám, jak je definoval Granovetter, avšak na úrovni firem, definovali kalifornští geografové Scott a Stoper (1986), kteří je nazvali „neobchodní vazby“ a prokázali jejich přínos pro konkurenceschopnost firem.

Řadu těchto mechanismů a efektů Porter (1990) inkorporoval do své klastrové teorie a přispěl tak k určitému znovuobjevení aglomeračních úspor a jejich významu pro formování výrobní specializace firem (Porter 1990, 1998). Porter tyto přístupy rozšířil především o poznatky ze svého dlouholetého výzkumu v oblasti firemních strategií a o význam sociálních sítí. Nicméně původní pojetí klastru, se kterým Porter pracoval ve své publikaci z roku 1990, bylo velmi vágní, a po kritice proto definici klastru zpřesnil, a to do následující formy: „Klastry jsou geografická soustředění vzájemně provázaných firem, specializovaných dodavatelů, poskytovatelů služeb, firem v příbuzných odvětvích a přidružených institucí, jako jsou univerzity, agentury a obchodní asociace různých směrů, které navzájem soutěží, ale také spolupracují“ (Porter 1998, s. 78). Základními prvky Porterovy definice klastru jsou tedy (1) existence vzájemných vazeb a (2) geografická blízkost.

Klastry jsou podle Portera (1998) hnací silou rozvoje na národní, regionální i místní úrovni. Pro jejich vznik je nutný dostatečný počet komplementárně specializovaných firem a institucí, jako jsou vzdělávací a výzkumné instituce, různé agentury a obchodní asociace apod. Porter (1998) přitom zdůraznil, že mezi členy klastru dochází jak

---

<sup>43</sup> Scottem (Scott 2006) zjištěná intenzivní mobilita pracovní síly v rámci tohoto klastru kontrastuje s obvykle slabými subdodavatelskými vazbami mezi firmami v rámci klastrů, což naznačuje, že právě mobilita pracovní síly (a s ní související cirkulace znalostí) by mohla být jedním z významných mechanismů vysvětlujících dynamiku vývoje klastrů. Nicméně Scottovu analýzu by bylo nutné zopakovat v řadě dalších klastrů různých typů, aby bylo možno tento předpoklad potvrdit. Je totiž např. možné očekávat, že zjištěná vysoká mobilita pracovní síly je typická právě pro obory symbolické znalostní základny (jako je právě filmový průmysl), neboť práce v těchto odvětvích má charakter převážně krátkodobých kontraktů, vázaných na daný projekt. Pracovní týmy, které realizují daný projekt, jsou tedy zpravidla nově vytvářeny nebo alespoň obměňovány právě pro daný projekt, po jehož skončení se týmy dále obměňují či rozpadají. Jedná se tedy o dosti specifický způsob organizace trhu práce a příklad Hollywoodu tak nemusí být relevantní pro jiné obory, ať již spadají do analytické, či syntetické znalostní základny.

ke vzájemné spolupráci, tak i ke konkurenci (Porter 1998). Konkrétně Porter rozlišil dvě dimenze vazeb v rámci klastrů, a to horizontální vazby, tj. vazby mezi firmami, které produkují obdobné výrobky či služby a které si proto v zásadě konkurují, a kooperační vazby, tj. vazby mezi firmami, které se navzájem doplňují (např. vazby mezi subdavateli), které nazývá vazby vertikální. Intenzita a charakter vazeb v rámci klastru hrají přitom důležitou roli pro dynamiku jeho vývoje (Hassink 2005).

Role klastrů v americké ekonomice, zejména jejich přínosem pro konkurenceschopnost regionů, se M. Porter zabýval ve své práci z roku 2003. Výchozím motivem pro jeho práci se stalo přesvědčení, že dosavadní studie konkurenceschopnosti většinou za základní jednotku analýzy považují stát, zatímco je již dlouho známo, že prakticky ve všech státech existují podstatné rozdíly v ekonomické výkonnosti na úrovni jednotlivých regionů. Z toho podle Portera (2003) vyplývá, že řadu podstatných faktorů ekonomické výkonnosti lze nalézt na regionální úrovni. Porter se svými spolupracovníky provedl výzkum na dvou řádovostních úrovních, a to na úrovni 50 amerických států a na úrovni 172 ekonomických oblastí definovaných americkým *Bureau of Economic Analysis*. Tyto ekonomické oblasti svou populační velikostí alespoň přibližně odpovídají evropským regionům NUTS II, tj. českým regionům soudržnosti. Za základní charakteristiky ekonomické výkonnosti regionů M. Porter (2003) zvolil průměrné mzdy, růst zaměstnanosti a počet patentů. Porter zjistil, že regiony, které ve sledovaném období 1990–2000 zlepšovaly svou pozici podle průměrné mzdy, zlepšovaly svou pozici i podle počtu pracovních míst.

Výrazné rozdíly v ekonomické výkonnosti regionů se Porter (2003) snažil vysvětlit pomocí rozdílů v jejich odvětvové struktuře. Rozlišil přitom tři typy odvětví, které se velmi liší typem konkurenčního tlaku, jemuž jsou vystaveny, i svým lokalizačním chováním. Prvním typem jsou místní odvětví, zpravidla služby pro obyvatelstvo (např. zdravotnictví, maloobchod, část stavebnictví), která jsou vystavena jen omezené konkurenci firem z jiných regionů. Zaměstnanost v těchto místních odvětvích je relativně rovnoměrná a přibližně odpovídá rozmístění obyvatelstva. Druhým typem odvětví jsou odvětví orientovaná na surovinové zdroje. Jejich lokalizace je proto zpravidla vázána na přírodní zdroje. Firmy těchto odvětví jsou obvykle vystaveny silné konkurenci (těžba uranu, dřeva, cukrovarnictví) v rámci měřítkově rozsáhlejších trhů. Třetím typem jsou pak běžná tržní odvětví, která prodávají své výrobky v řadě regionů nebo i v řadě států. Lokalizace je založena na řadě faktorů konkurenceschopnosti a zaměstnanost v těchto odvětvích se mezi regiony výrazně liší (výroba leteckých motorů, filmový průmysl apod.). Porter (2003) celkem analyzoval 879 odvětví, která k jednomu ze tří výše vymezených typů přiřadil na základě regionální variability rozmístění zaměstnanosti v daném odvětví. Jako místní odvětví tak bylo klasifikováno 241 odvětví, 48 odvětví jako surovinově vázaná a 590 jako běžná tržní odvětví. Dominantní podíl na celkové zaměstnanosti v soukromém sektoru (67 %) měla poněkud překvapivě místní odvětví. Zaměstnanost v tržních odvětvích dosáhla 32 % (rozpětí na úrovni 172 ekonomických oblastí bylo 18–47 %, ve většině regionů pak tento podíl spadá do rozmezí 26–37 %). Zbývající 1 % pak představovala zaměstnanost v odvětvích

vázaných na surovinové zdroje. Zatímco místní odvětví jsou rozhodující z hlediska zaměstnanosti, tržní odvětví jsou podle Portera (2003) rozhodující pro prosperitu, neboť průměrná mzda je v nich oproti místním odvětvím takřka dvojnásobná, což odráží mnohem vyšší produktivitu. Porter (2003) dále zjistil silnou závislost průměrné mzdy v regionu na průměrné mzdě tržních odvětví a dodává, že pro prosperitu regionu je důležitější snaha o dosažení vyšších mezd v tržních odvětvích než snaha o zvýšení podílu tržních odvětví na zaměstnanosti.

Jedním z nejvýraznějších rysů regionálních ekonomik je podle Portera (2003) vytváření klastrů, tj. geografické koncentrace vzájemně propojených odvětví, což umožňuje dosáhnout řady typů pozitivních externalit (společné technologie, dovednosti, znalosti, společný nákup vstupů apod.). Často uvažované dilema mezi specializací a diverzifikací je tak podle Portera špatně postaveno, protože klíčem k úspěchu není ani specializace, ani diferenciací na úrovni odvětví, ale specializace v rámci klastrů. Pro vymezení konkrétních odvětví, která spadají do jednotlivých klastrů, Porter (2003) z důvodů nedostatku dat o pozitivních externalitách (např. o šíření znalostí) sledoval shodu v rozmístění jednotlivých odvětví. Pokud je nadprůměrná zaměstnanost v jednom odvětví většinou doprovázena nadprůměrnou zaměstnaností v druhém odvětví, Porter předpokládal, že je to důkazem existujících vazeb mezi těmito odvětvími. Nicméně tuto shodu v lokalizaci jednotlivých odvětví Porter sledoval na úrovni 50 států, nikoli 172 regionů, a to zejména z důvodu, že při statistických analýzách vycházejí vysoké korelační koeficienty v případě, že se v řadě jednotek mnohá odvětví vůbec nevyskytují. Aby byly eliminovány pseudokorelace, Porter (2003) se svým týmem mj. detailně prozkoumal seznam výrobků zahrnutých do jednotlivých odvětví, aby logicky prověřil možnost externalit. Tímto procesem bylo v USA vymezeno 41 klastrů, přičemž průměrný klaster zahrnoval 29 odvětví, a to jak ze sféry výroby, tak i ze sféry služeb. Mezi klustry samozřejmě existují překryvy, takže platí, že každé z 590 tržních odvětví patří v průměru do dvou klastrů. Největším klastrem jsou výrobní služby, které v USA zaměstnávaly téměř 5 mil. osob, průměrný počet pracovníků v klasteru pak činil cca 850 tisíc. High-tech klustry zaměstnávaly necelých 9 % pracovníků tržních služeb, což jsou necelá 3 % zaměstnanosti soukromé sféry. Korelační analýzy podle Portera (2003) naznačují, že vazba mezi podílem zaměstnanosti v high-tech odvětvích a průměrnými mzdami v ostatních odvětvích daného regionu je poměrně slabá. Případné veřejné intervence by tedy spíše než na podporu high-tech klastrů měly být zaměřeny na podporu všech klastrů v regionu. V této souvislosti Porter (2003) uvádí, že průměrné mzdy v rámci jednoho klasteru se mohou v jednotlivých regionech, resp. státech velmi lišit, a to v závislosti na úrovni sofistikovanosti výroby, resp. produktivity, která je v daných regionech dosahována.

Porter (2003) tedy klustry vymezuje v zásadě na národní úrovni, a to z odvětví, která jsou v jednotlivých regionech zpravidla lokalizována současně. Porterovo pojetí klasteru je tak výrazně odlišné od klastrů, jak jsou zpravidla chápány při koncepci průmyslové či regionální politiky, ale i ve značné části odborné literatury (viz např. Humphrey, Schmitz 2002, Isaksen, Hauge 2002). Přitom sám Porter ve stejné práci (Porter 2003)

jako příklad klastrů uvádí výrobu lékařských přístrojů v Bostonu. Komplikovanost, resp. vágnost pojetí klastru je tedy evidentní dokonce i u samotného autora tohoto konceptu.

Za pozornost nicméně stojí implikace pro design podpůrných politik, které Porter (2003) odvozuje. Především je zajímavý určitý posun v jeho myšlení, kdy přechází od popisného pojetí klastrů vymezených v zásadě na národní úrovni ke klastrům jakožto nástroji podpůrných politik, kde zdůrazňuje potřebu zapojení regionální úrovně při tvorbě politiky na podporu klastrů. Porter (2003) v kontrastu s častým úsilím politiků o „žádoucí“ změnu sektorové struktury v daném regionu uvádí, že cílem snah by mělo být zlepšení produktivity ve všech klastrech, ve kterých má daný region významnější pozici. Konkrétně uvádí, že imperativem pro méně úspěšné regiony je vytvořit podmínky pro dosažení vyšších mezd v tržních odvětvích, neboť rozdíly ve mzdách mezi regiony jsou způsobeny především rozdíly ve mzdách v rámci klastru, nikoliv rozdíly v odvětvovém složení. Vzhledem ke skutečnosti, že řada faktorů konkurenceschopnosti má regionální povahu, doporučuje Porter (2003) výraznou decentralizaci průmyslové politiky. Dokonce uvádí, že právě silná decentralizace v zemích, jako je USA a Německo, může být příčinou jejich úspěšného vývoje (Porter 2003). Porter dále alespoň částečně naznačuje význam vazeb mezi klastry (čili jakýsi zárodek konceptu „příbuzné rozmanitosti“, když hovoří o potenciálu pro „*cross-clusters spillovers*“, tj. pro pozitivní externality vyplývající z vazeb mezi aktéry z různých klastrů). Porter (1998, 2003) tvrdí, že klastry přispívají také k tvorbě inovací, a to zejména díky rychlé percepci nových potřeb zákazníků, soustředěním místně specifických znalostí, díky intenzivním vztahům s výzkumnými institucemi, což mj. napomáhá rychlému šíření nových technologií. Některá z těchto tvrzení podrobuje Simmie (2004) kritické analýze. Na příkladě své studie britských inovativních firem odmítá tvrzení o lepší percepci potřeb zákazníků ze strany firem v klastrech, neboť klíčoví zákazníci inovačních firem se nacházejí spíše na národní a globální úrovni než na úrovni lokální či regionální. Rovněž nebyla potvrzena předpokládaná místní či regionální koncentrace znalostí a informací. Z výzkumu vyplynulo, že inovace jsou koncentrovány především uvnitř jednotlivých firem, které si je chrání jako velmi cenný zdroj. Pokud firmy využívají vnějších zdrojů informací, bývají to zpravidla zdroje prostorově neutrální (např. technologické normy, průmyslové standardy a regulace, patentové databáze), které bývají dostupné např. na internetu, veletrzích apod. (Simmie 2004). Potvrzeno nebylo ani předpokládané snazší navázání kontaktů s různými místními institucemi, neboť většina sledovaných inovačních firem vůbec nevyužívala externí spolupráci, a pokud ano, odehrávala se na mezinárodní úrovni, a spolupráce na místní úrovni nebyla hodnocena jako významná. Simmie (2004) uvádí, že většina z 12 klastrů, které podle metodiky M. Portera (Porter 2003) ve Velké Británii vymezil, představuje seskupení firem z upadajících průmyslových odvětví a jen 5 klastrů soustřeďuje konkurenceschopné firmy (měřeno jejich exportní úspěšností). Tyto empirické výsledky přesvědčivě ukazují, že samotná existence klastru ve smyslu prostorové koncentrace oborově blízkých firem nemusí být zárukou úspěchu. Naopak, přílišná zahleděnost do lokální úrovně může být

v podmínkách globalizace zdrojem zranitelnosti a vést až k ustrnutí, resp. uzamčení na určitém stupni vývoje. Tuto skutečnost dobře vystihuje koncept „*local buzz – global pipelines*“, který vyjadřuje potřebu kombinovat intenzivní lokální vazby (které však musí mít dostatečný obsah/kvalitu) s vazbami na klíčové aktéry, kteří operují na globální úrovni, aby se tak uzamčení předešlo (Bathelt et al. 2004).

Jako „*local buzz*“, tj. „lokální bzukot“, Bathelt et al. (2004) označují plánované i neplánované osobní kontakty mezi aktéry v rámci klastru, přičemž tyto kontakty jsou usnadněny blízkostí a společným kulturním i sociálním kontextem regionu a vzájemným porozuměním, daným mj. nutností řešit podobné problémy (např. související s dostupností a kvalifikovaností pracovní síly, stupněm technologického vývoje, stavem disponibilní infrastruktury apod.). Autoři nicméně nespécifikují, co přesně rozumí „místní“ úrovni, přičemž je zřejmé, že v různých státech bude pojem „místní“ interpretován odlišně. Ještě více však překvapuje, že model *local buzz – global pipelines* explicitně nehovoří o kontaktech na úrovni státu, jehož význam přes různé integrační snahy i různé politické proklamace zůstává dominantní (viz např. poměr HDP přerozdělovaný prostřednictvím veřejných rozpočtů v rámci jednotlivých států a na úrovni EU, kde se v současnosti jedná o pouhé 1 %). Pojmem „*global pipelines*“ pak tito autoři označili vazby směřující ven z klastru, tj. vazby, které zajistí propojení s aktéry disponujícími klíčovými znalostmi na globální úrovni. Zásadním přínosem konceptu „*local buzz – global pipelines*“ (Bathelt et al. 2004) je však odmítnutí předchozího zjednodušujícího pohledu na šíření znalostí, který lze shrnout do tvrzení, že zatímco nekodifikované znalosti se přenášejí na místní úrovni, kodifikované znalosti na úrovni globální. Podle Sturgeona et al. (2008) tuto diskuzi zahájil již Gertler (2003), který rozlišil tři výzvy spojené s nekodifikovanými znalostmi, a to: (1) vytvoření těchto znalostí, (2) jejich vyhledání a získání a (3) jejich přesun a předávání, následující po jejich získání. Gertler (2003) tvrdí, že řešení prvního problému napomáhá blízkost, zatímco druhá a třetí výzva jsou nesmírně obtížné, časově náročné a drahé, protože vyžadují transfer nekodifikovaných znalostí na velkou vzdálenost. Bathelt et al. (2004) tvrdí, že oproti předpokladům klastrové teorie bylo opakovanými empirickými výzkumy prokázáno, že v rámci klastrů příliš intenzivní kontakty neprobíhají (což problematizuje mj. předpokládaný přenos nekodifikovaných znalostí), a naopak, že většina kontaktů firem z klastrů směřuje směrem ven. Dále tito autoři dokládají, že k přenosu nekodifikovaných znalostí dochází i na globální úrovni prostřednictvím *global pipelines* (podobně argumentují i např. Asheim, Gertler 2005). Na druhou stranu Bathelt et al. (2004) odmítají představu, že kodifikované znalosti jsou díky své globální dostupnosti snadno získatelné, a naopak upozorňují na nemalé náklady spojené s jejich vyhledáním, posouzením, a využitím (Bathelt et al. 2004). Vzájemný poměr potřeby kodifikovaných i nekodifikovaných znalostí i potřeb lokálních versus globálních vazeb se přitom může i podstatně lišit podle povahy oboru (viz též koncept znalostních základů, Asheim, Gertler 2005, blíže viz kap. 3.5.4). Pro znalostní regiony už tedy dávno neplatí zjednodušená dichotomie – malé a střední podniky = lokální vazby, zatímco velké firmy = globální vazby, neboť i malé a střední podniky, které chtějí získat/udržet



konkurenceschopnost typu „*high-road*“, mohou těžko uspět s vazbami, které by byly omezeny jen na domovský region. Naopak Bathelt et al. (2004) uvádějí, že lze důvodně předpokládat, že úspěšné budou ty klastry, které dokázaly vybudovat různorodé kanály pro levnou a spolehlivou výměnu znalostí s klíčovými globálními centry znalostí.

Na rozdíl od *local buzz*, kde Bathelt et al. (2004) předpokládají spíše spontánní, poměrně častou a nepřilíš strukturovanou výměnu informací, v případě *global pipelines* tito autoři předpokládají především záměrnou a daleko úžeji zaměřenou výměnu informací, obvykle s ambicí dosáhnout nějakého předem definovaného cíle. Autoři dále uvádějí různé obtíže spojené s navázáním těchto globálních kontaktů, jako jsou rozdílné sociokulturní vzorce chování a jiný institucionální rámec, dále časové a finanční náklady, a dovozují, že tyto kontakty je nutno budovat postupně, nejprve s takovými aktivitami, které zahrnují méně rizika. K podobnému závěru dospěl i podrobný průzkum bariér inovačního podnikání provedený v Jihomoravském kraji (Adámek, Csank 2010), kde se ukázalo, že i na lokální úrovni je nejprve nutná spolupráce na relativně rutinních zakázkách, než si obě strany důvěřují natolik, že jsou ochotny uzavřít i kontrakt na složitější a rizikovější projekt. Bathelt et al. (2004) dále tvrdí, že čím více se firmám v klastru podaří navázat kontakty na globální hráče, tím více informací se tak „napumpuje“ do místních znalostních sítí v rámci klastru a tím kvalitnější je „lokální bukot“ (*local buzz*). Na druhou stranu přílišná intenzita vazeb směrem ven z klastru může narušovat vnitřní soudržnost klastru, vést k jisté polarizaci mezi introvertními a extrovertními firmami, a pokud by představitelé firem značnou část svého času trávili cestováním za globálními aktéry s cílem udržet s nimi kontakty, případně je dále rozvinout, mohlo by dojít až k vyprázdnění klastru. Nemalým problémem je i schopnost absorpce takto získaných znalostí, tj. schopnost firem poznatky získané prostřednictvím *global pipelines* aplikovat a dotáhnout do komerčně úspěšné podoby.

Překvapivě však (alespoň dle našich informací) nebyl dosud v odborné literatuře zmíněn problém, který představuje určitou analogii se získáním „*slotu*“ (tj. času) pro přistání letadla na globálních letištích. Omezená kapacita i těch největších světových letišť vede totiž nutně k tomu, že není možné přidat lety do dalších destinací, které by o toto propojení s globálním centrem měly zájem a disponovaly reálným potenciálem pro obsazení těchto letů. Analogicky lze tedy uvažovat, že o vybudování vazeb pro výměnu znalostí se špičkovými globálními znalostními centry v daném oboru bude mít zájem daleko více „lokálních“ aktérů, než je i při dobré vůli ze strany těchto globálních center reálně možné uspokojit. Vybudování relevantních „*global pipelines*“ může být tedy těžký, až nemožný úkol, který lze jen částečně řešit např. napojením na globální centra druhého či třetího „sledu“.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Alternativním řešením tohoto problému, které je však rovněž možné jen v některých případech, je úsilí o trvalé či dlouhodobé získání některého z klíčových pracovníků globálního znalostního centra pro práci přímo v daném regionu. Prostřednictvím tohoto typu pracovní mobility pak může dojít k zásadnímu transferu znalostí. Aby toto úsilí bylo úspěšné, je nutná kombinace osobních kontaktů s uceleným programem na podporu integrace těchto osobností i jejich rodin do regionu (u nás celý takto koncipovaný balík špičkových služeb posytuje např. Jihomoravské centrum pro mezinárodní mobilitu).

Systematické kritické analýze podrobili Porterovu teorii klastrů Martin a Sunley (2003). Svou kritiku zaměřili mj. i na vágní vymezení samotných základních prvků Porterovy definice klastru, tj. existenci vzájemných vazeb a vzájemnou geografickou blízkost firem a dalších aktérů. Pokud jde o geografickou blízkost, autoři uvádějí, že Porter (1998) nespécifikoval, co konkrétně touto blízkostí rozumí. Podle Portera může být totiž klaster vymezen na úrovni měst, regionů, států, ale může mít i nadnárodní charakter. Je však zcela zřejmé, že charakter i intenzita vzájemných vazeb se na různých řádovostních úrovních mohou zásadně lišit, přičemž se jedná o mechanismy, které mají klustry konstituovat. Podobně nejednoznačné je i odvětvové vymezení klastrů; Porter totiž ve svých pracích z roku 1990 a 1998 neuvádí, na jaké úrovni dezagreace průmyslových odvětví by klustry měly být vymezeny. Rovněž není specifikováno, jak daleko v řetězci subdodavatelských vztahů jádrové aktivity má vymezení klastru (a případná podpora) jít.

Ještě problematičtější je podle Martina a Sunleye (2003) druhý definiční prvek klastrů, tj. existence vzájemných vazeb. Porter (1990, 1998) nijak nespécifikuje intenzitu ani charakter vazeb, které již postačují, aby daná skupina firem, příp. dalších aktérů, mohla být považována za klaster. Současně je však zřejmé, že naprostá většina firem vykazuje nějaké vazby (ať již konkurenční, nebo kooperativní povahy) na další firmy a v podstatě každou firmu by tak bylo možno přiřadit k nějakému klastru. Z této vágní konceptualizace klastrů vyplývá, že klustry v podstatě nelze objektivně vymezit, resp. je možné je vymezit libovolně. Objektivně nízká integrita celků tohoto typu (viz i určitou analogii s problematikou vymezení sociálněgeografických regionů) tak umožňuje zvýšenou subjektivitu, případně i určitou alternativnost ve vymezení klastrů, a to na základě převládajících interakcí. Tuto skutečnost ještě podtrhují omezení v disponibilní datové základně, kdy data o intenzitě mezifirmních vazeb až na naprosté výjimky nejsou k dispozici vůbec a velká omezení s dostupností dat existují i v případě odvětvové struktury firem, zejména na nižších řádovostních úrovních. Přitom právě regionální či lokální úroveň by měla být pro dosažení efektů předpokládaných klastrovou teorií rozhodující. Proto může být na jedné straně za klaster považována skupina odvětví, resp. firem, které vykazují silné vazby, ale jsou rozptýleny v rámci celého státu (což odpovídá původnímu pojetí Porterova diamantu konkurenceschopnosti), zatímco na straně druhé je za klaster považována silně geograficky koncentrovaná skupina často malých firem (Martin a Sunley (2003) jako příklad tohoto typu uvádějí např. mediální klaster, který Porter (1998) vymezil v newyorské čtvrti Lower Manhattan). Klustry jsou často vymezovány z důvodu nedostatku jiných dat pomocí lokalizačních kvocientů. Tyto kvocienty však neumožňují rozlišit, zda je nadprůměrná koncentrace zaměstnanosti v daném odvětví (není přitom specifikováno, jak výrazně nadprůměrná má koncentrace být) dána koncentrací mnoha firem stejného odvětví, nebo lokalizací několika velkých závodů, které nemusí být příliš provázány s místní ekonomikou (viz i pojem „katedrála v poušti“ – Massey 1984).

---

Často se jedná i o vlivy zcela náhodné, ale i zde platí, že náhoda přeje připraveným.

Lokalizační kvocienty navíc podle Martina a Sunleye (2003) nepodchycují charakter a typ vzájemných vazeb, charakter sociálních sítí, místního zakořenění ani povahu institucionální podpory, přičemž tyto prvky mají být klíčovými atributy klastrů. Většina klastrových politik proto není schopna identifikovat fungující klastry a místo toho je zaměřena na podporu statisticky podchycených odvětví.

Z geografického pohledu je podle Martina a Sunleye (2003) další velmi zásadní slabinou klastrové teorie skutečnost, že klastry jsou často sledovány izolovaně od zbytku ekonomiky, tj. jsou „vytrhávány“ z regionálního systému daného státu. Klastrům tak chybí zasazení do širšího rámce teorií nerovnoměrného regionálního rozvoje. Podobně argumentují i Humphrey a Schmitz (2002), kteří poukazují na velkou pozornost, kterou klastrová literatura věnuje problematice vnitřní regulace, resp. vládnutí v dané lokalitě, zatímco externí vztahy (členů) klastrů jsou konceptualizovány velmi zjednodušeně, buď jako vztahy v rámci velkých nadnárodních firem, nebo jako standardní, tj. neosobní tržní vztahy (*arms-length*).

Ze všech těchto a řady dalších důvodů Martin a Sunley (2003) označují koncept klastrů jako „chaotický koncept“. Z nejednoznačného způsobu vymezení klastrů také vyplývá, že prakticky není možno empiricky ověřit, zda, případně nakolik klastry skutečně přispívají ke zvýšení produktivity, inovativnosti, ziskovosti a tvorby pracovních míst v členských firmách, jak se často předpokládá.

Zastánci Porterovy klastrové teorie přínos klastrů dokumentují prezentací různých „success stories“, nicméně možnosti zobecnění těchto příkladů jsou sporné. Z existujících studií zaměřených na výzkum přínosu klastrů (tyto studie jsou přitom nevyhnutelně doprovázeny řadou metodických problémů) spíše vyplývá, že předpokládané přínosy klastrů lze doložit jen v případě některých odvětví a jen za určitých okolností (pro příklad českého klastru – viz rámeček 11).

---

## 11 OMNIPACK – KLASTR VÝROBCŮ OBALOVÝCH MATERIÁLŮ

---

Za pozitivní příklad českého klastru bylo v první dekádě nového milénia možno považovat klastrovou organizaci Omnipack, který sdružuje výrobce obalů. Při výrobě obalů je často nutné kombinovat několik různých druhů materiálů, např. kov, dřevo, textil, umělé hmoty, papír apod., přičemž zpracování každého z těchto materiálů vyžaduje jinou technologii. Je proto pravidlem, že většina firem vyrábějících obalové materiály se zaměřuje na výrobu komponentů vyrobených jen z jednoho z výše uvedených typů materiálů. Případ tohoto klastru je tak velmi specifický tím, že zde objektivně existoval velký prostor pro vzájemnou spolupráci různě, avšak komplementárně zaměřených firem. Vytvoření klastru a následná spolupráce těchto firem velmi usnadnily výrobu kompletních obalů a umožnily tak získat nové zákazníky. Členství v tomto klastru mělo pro firmy i několik dalších výhod, například společný nákup některých špičkových technologií (blíže viz Blažek, Žížalová 2007).

Příklad klastru, resp. klastrové iniciativy Omnipack je zajímavý i tím, že se jedná o klastr, který by nebylo možno identifikovat analýzou běžných statistických dat, protože členské firmy z hlediska odvětvové klasifikace používané statistikou spadají

do řady různých odvětví. Je však třeba zdůraznit, že v Česku jsou klastry definovány pro potřeby podpory z programů financovaných ze strukturálních fondů specifickým způsobem, který odráží podmínky, resp. velikost státu a který kontrastuje s původním Porterovým konceptem klastrů, který v nesrovnatelně větší ekonomice USA vymezil jen cca 60 klastrů (Porter 1998). Českým specifikem je i skutečnost, že poskytnutí podpory klastru je podmíněno zřízením samostatné právnické osoby.

Podle Martina a Sunleye (2003) dokonce neplatí ani převládající názor, že klastry mají největší přínos v odvětvích, která silně závisí na nekodifikovaných znalostech a neformální výměně informací, a uvádějí, že i studie sledující přínos klastrů pro high-tech obory přinesly různé výsledky a identifikovaly různé procesy, které k těmto přínosům vedly. Pokud jde o některá nebezpečí spojená s nyní módní podporou klastrů z veřejných prostředků, citují Martin a Sunley (2003) Poudera a St Johna (1996), kteří mj. tvrdí, že spolupráce v rámci klastru může vést k postupnému poklesu diverzity firemních strategií. Strategie těch firem, které byly v rámci klastru považovány za inovativní, jsou totiž často imitovány dalšími členy klastru. Firemní strategie jsou podstatně více porovnávány v rámci klastru než mimo něj, což může vést k poklesu adaptability členských firem na globální změny. Podle Poudera a St Johna (1996) lze tedy říci, že sítě vzájemné závislosti, které byly zdrojem síly v počáteční fázi vývoje klastru, se mohou v další fázi naopak proměnit v nevýhodu.

Zajímavou otázku si položili Bathelt et al. (2004), kteří se ptají, zda neexistují nějaké bariéry pro předpokládané kumulativně fungující mechanismy vedoucí ke vzniku a růstu klastrů. Pokud bude totiž klaster přinášet svým členům zřetelné výhody, bude vzhledem k obecně velké vzájemné provázanosti firem stále více a více zájemců o vstup do klastru. S rostoucím počtem členů roste potenciál pro navázání vazeb na globální aktéry, což by se mělo projevit v ještě větších aglomeračních výhodách a v kvalitnějších místních znalostních sítích (*local buzz*), což by mělo přitáhnout ještě více firem atd. Tyto mechanismy by tak hypoteticky mohly vést až ke vzniku jakéhosi superklastru, který by obsáhl značnou část dané ekonomiky a dosáhl by tak pozice jistého „monopolu“. Bathelt et al. (2004) jako příklad bariér pro předpokládané kumulativní mechanismy uvádějí informační kongesci, resp. přesycení, tj. příliš mnoho různorodých informací, které je obtížné vyhodnotit a nalézt mezi nimi informaci skutečně důležitou, což může vést k únavě z přemíry informací.

Druhou bariérou je podle těchto autorů nebezpečí určité segmentace v rámci klastru, tj. (ne)schopnost udržovat stejně intenzivní kontakty se všemi členy. K segmentaci mohou přispět i např. velmi intenzivní kontakty některých členů klastru na globální aktéry. Pokud se totiž někteří aktéři výrazně orientují na kontakty směřující ven z klastru, mají menší potenciál/zájem udržovat kvalitní místní informační výměnu, což vede k poklesu významu jednoho z hlavních motivů pro členství v klastru. Porovnáme-li charakter těchto faktorů, které mohou potenciálně narušit koherenci, či dokonce samotný přínos klastrů pro jejich členy s výše diskutovaným nebezpečím uzavření klastru v případě, že v něm dominují místní kontakty, je zřejmé, jak obtížné bude v praxi nalézt vhodný poměr mezi kontakty na místní a globální úrovni. Navíc je

zřejmé, že vzhledem k dynamice světového socioekonomického vývoje nepůjde o nalezení, ale o neustálé nalézání. Evidentní slabinou teorie klastrů, jakož i souvisejících teoretických konceptů (jako je např. *local buzz – global pipelines*), je pak implicitní předpoklad nezištné výměny cenných informací mezi členy klastru. Přitom např. již z rozdílné schopnosti aktérů navázat globální kontakty vyplývá, že lze v těchto vztazích jen těžko očekávat reciprocitu, což bude v praxi dále oslabovat tendenci firem **s d í l e t s t r a t e g i c k é i n f o r m a c e .**

Problematickým prvkem klastrů je rovněž chápání znalostních toků. Jak v jiné souvislosti uvádějí Fujita a Krugman (2004), zatímco zpočátku může blízkost určité skupiny osob usnadnit vzájemné šíření znalostí, v delším časovém horizontu může intenzita vzájemného obohacování klesat, neboť okruh znalostí, kterým tyto osoby disponují, si bude stále podobnější.

Výrazně kritičtí k významu tradičně předpokládaných mechanismů vedoucích ke vzniku klastrů jsou rovněž Maskell a Malmberg (2007), kteří přičítají klíčovou roli při vzniku klastrů oborové a geografické „krátkozrakosti“ jednotlivců, tj. jejich přirozeným poznávacím bariérám. Tyto bariéry jsou přitom v přímém protikladu k předpokladům neoklasické ekonomie, jako je dokonalá informovanost a dokonalá mobilita výrobních faktorů i údajná přirozená tendence ekonomiky k rovnováze. Podle obou autorů je podstatně snazší začít podnikat v oboru nebo odvětví, které má v dané lokalitě tradici, neboť velké množství potřebných informací (např. o technických problémech při výrobě, o trzích, o konkurenci apod.) mohl příslušný jedinec získat např. již na prahu dospělosti a navíc má určitou míru jistoty, že se při výrobě tohoto v místě tradičního výrobku neobjeví nějaký dosud neznámý problém. Těchto skutečností si však byl vědom již A. Marshall (1890/1920), který před více než sto lety uvedl, že tajemství nutné pro výrobu určitého zboží se ve specializovaných aglomeracích učí jaksi mimochodem a nevědomky již děti (blíže viz kap. 2.5.1). Začít podnikat v oboru, který má v daném místě silnou tradici, umožňuje tedy nejen rychlý start díky bezděčně předem získaným znalostem a možnosti využívat aglomerační výhody (jako je např. dostatek vhodně kvalifikovaných pracovníků nebo díky úsilí předchozích generací podnikatelů vybudovaná specializovaná infrastruktura, kontakty nebo specializovaní dodavatelé a specializované instituce), ale i díky snížení míry rizika. Nevýhodou je naopak vyšší konkurence v daném regionu, kterou je však možno kompenzovat například orientací na nové trhy nebo další diferenciací výrobků. Maskell a Malmberg (2007) však zdůrazňují, že poněkud negativně zabarvený pojem „krátkozrakost“ nemá být chápán tak, že krátkozrakost nemůže vést k vytvoření alespoň krátkodobě efektivní, resp. konkurenceschopné organizace výroby.

Významem vzájemné blízkosti aktérů pro jejich konkurenceschopnost, jakožto jednoho ze základních předpokladů konceptu klastrů i řady dalších podobných konceptů, se zabýval R. Boschma (2005). Položil si otázku, zda má prostorová blízkost zásadní význam při interaktivním učení (tj. při učení formou vzájemné spolupráce aktérů), nebo zdali ji mohou nahradit jiné dimenze blízkosti. Boschma (2005) identifikoval pět dimenzí blízkosti: kognitivní, organizační, sociální, institucionální

a prostorovou blízkost (prostorovou blízkost Boschma nazýval poněkud nepřesně „geografická“ blízkost, neboť prostorová blízkost je podstatně užší pojem než blízkost geografická, která v sobě obsahuje i řadu dalších Boschmou uváděných typů blízkostí). Jednotlivé typy blízkosti, které definoval Boschma (2005) lze stručně charakterizovat následujícím způsobem (viz též Blažek, Kuncová 2011). Kognitivní blízkost vyjadřuje míru podobnosti znalostí různých aktérů, která je potřebná k vzájemné komunikaci a porozumění. Nestačí tedy disponovat jen přístupem k dostatečnému množství informací a znalostí, ale je třeba je umět také správně interpretovat a využít. Organizační blízkost je dána schopností koordinovat výměnu znalostí v rámci organizací a mezi nimi, proto napomáhá vzájemnému učení a vzniku inovací (Boschma 2005). Sociální blízkost představuje sociálně zakořeněné vztahy mezi aktéry na mikroúrovni, které jsou založené na důvěře umožňující vzájemné učení a tvorbu těch inovací, které jsou podmíněné výměnou nekodifikovaných znalostí (Boschma 2005). Nekodifikované znalosti je možné dle Maskella a Malmberga (1999) získat pouze vlastními zkušenostmi nebo spoluprací s tím, kdo danou znalostí disponuje, tzv. učení interakcí. Institucionální blízkost je na rozdíl od sociální blízkosti spojena se společenskou makroúrovní. Instituce jsou v tomto pojetí chápány jako soubor zvyků, rutin, praktik a pravidel, které regulují vztahy mezi aktéry a organizacemi a snižují míru nejistoty, tj. jako neformální instituce. Prostorová blízkost je Boschmou (2005) definována jako prostorová vzdálenost mezi aktéry, která umožňuje nebo znesnadňuje vzájemný osobní kontakt a s tím spojenou výměnu informací.

Podle Boschmy (2005) platí, že čím větší je vzdálenost podle kterékoli z těchto pěti dimenzí, tím náročnější je získat a využít nekodifikované znalosti. Naopak, čím více zdrojů znalostí je koncentrováno v určitém území, tím větší je potenciální přínos pro každého místního aktéra. Prostorová blízkost kombinovaná s blízkostí kognitivní by měla být podle Boschmy (2005) dostačující pro interaktivní učení, nicméně ostatní typy blízkosti mohou prostorovou blízkost nahradit. Přestože získání nekodifikovaných znalostí vyžaduje osobní kontakty, není nutná permanentní kolokace (tj. lokalizace v tomtéž místě), neboť je pro jejich získání možno využít tzv. dočasných klastrů, jako jsou mezinárodní veletrhy, konference, stáže apod.<sup>45</sup> (Maskell

---

<sup>45</sup> Specifický typ dočasných klastrů byl identifikován v práci Fendrychové a Blažka (2011). Autoři při svém výzkumu zdrojů konkurenceschopnosti českých outdoorových firem zjistili, že významným zdrojem znalostí pro české manažery těchto firem jsou dočasné klastry zformované mezi manažery outdoorových firem, kteří ve velkých čínských závodech (které současně vyrábějí zboží pro řadu českých i světových outdoorových firem) dohlížejí na kvalitu produkce. Exotické prostředí Číny, poměrně značná délka těchto kontrolních misí, které tyto manažery každoročně absolvují (např. dva měsíce) spolu s velmi podobnými zájmy vedou k překonání počátečních bariér daných primárně konkurenčním vztahem mezi firmami, které tyto manažery zastupují, a k navázání neformálních vztahů, usnadňujících sdílení zkušeností a šíření know-how. Dočasné klastry mohou kromě získání nekodifikovaných znalostí přispět rovněž ke generování nových myšlenek a k navazování nových obchodních kontaktů. Zajímavým zjištěním byly i důvody, které čeští manažery udávali pro přesun části výroby do Číny. Kromě evidentní úspory nákladů se totiž překvapivě jednalo i o skutečnost, že čínské závody disponují i nejmodernějšími technologiemi, jejichž pořízení je nad finanční možnosti českých outdoorových firem. Naopak čínské firmy si nákup těchto špičkových technologií mohou dovolit díky ziskům dosaženým díky obrovským úsporám při velkosériové výrobě outdoorového zboží pro řadu firem současně (blíže viz Fendrychová, Blažek 2011).

et al. 2006). Je však nezbytné zdůraznit, že pojem „dočasné klastry“ sice poukazuje na další významnou formu navazování vazeb a šíření znalostí, nicméně ještě více zvyšuje počet různých významů, které jsou klastrům jednotlivými autory připisovány.

Trvalá prostorová blízkost (tj. kolokace) sama o sobě není tudíž pro proces učení podmínka ani nutná (lze ji nahradit jinými dimenzemi vzdálenosti), ani dostačující (vyžaduje blízkost podle další dimenze vzdálenosti – alespoň podle kognitivní blízkosti) a má na učení spíše nepřímý vliv (Boschma 2005). Prostorová blízkost nicméně posiluje další dimenze blízkosti, příp. přispívá k jejich rozvinutí.

V naší zemi se problematice klastrů věnoval především K. Skokan (2004), přínosem klastrů pro konkurenceschopnost se pak u nás zabýval zejména tým vedený D. Pavelkovou (Pavelková 2009). V této práci byla problematika hodnocení přínosu klastrů široce rozebírána a byly uvedeny hlavní zahraniční přístupy k této otázce, možnosti vlastního hodnocení přínosu českých klastrů (provedeného průzkumem mezi cca 20 manažery klastrů) však byly nutně omezeny metodickými problémy, zejména tehdy relativně krátkou dobou existence českých klastrů. Dílčím příspěvkem do diskuze o přínosu klastrů pro konkurenceschopnost členských firem jsou výsledky dvou případových studií prezentované v práci Blažek, Kuncová (2011)<sup>46</sup>. Její závěry

---

<sup>46</sup> Cílem výzkumu Blažka a Kuncové (2011) bylo na základě terénního šetření provedeného v klastru Clutex (sdružujícího firmy textilního průmyslu) a v Plastikářském klastru odpovědět na následující dvě otázky. Je u členských firem možné identifikovat konkrétní přínos z jejich členství pro zvýšení konkurenceschopnosti? Jakou roli hraje v intenzitě a charakteru spolupráce v rámci klastrů prostorová blízkost? Vzhledem k relativně krátké době existence obou zkoumaných klastrů (oba byly založeny po vstupu do EU) je evidentní, že potenciál, který spolupráce v rámci klastrů poskytuje, dosud nebyl a ani nemohl být plně využit. Nicméně zjištění, že i přes nemalý počet iniciativ a projektů realizovaných na platformě klastru většina dotázaných firem z obou klastrů nepocituje významný, nebo dokonce žádný přínos klastrů pro zvýšení jejich konkurenceschopnosti, je spíše zklamáním. Řada firem však oceňuje výhody, jako je společný vývoj, společný nákup strojů i materiálů, účast na veletrzích, snaha o ovlivnění učebních plánů středních i vysokých škol apod. Většina těchto aktivit má však takový charakter, že může přinést měřitelné výsledky pouze v delším časovém horizontu. Výsledky těchto dvou případových studií tedy nepodporují představu, že klastry jsou klíčovým zdrojem pro zvýšení konkurenceschopnosti firem, nicméně ukazují, že mohou ke zvýšení konkurenceschopnosti firem alespoň dílčím způsobem přispět. Oslovení představitelů firem uvedli, že nové informace a podněty čerpají ve významné, často i v rozhodující míře ze zdrojů mimo klastr. Jako častý zdroj znalostí se ukázala také zahraniční, ale i domácí klientela. V případě zdrojů znalostí u těchto zkoumaných klastrů tedy platí spíše koncept „*global pipelines and local buzz*“, než tradiční varianta v obráceném pořadí. Překvapivě výsledky přinesla analýza intenzity a charakteru vzájemných kontaktů mezi členy klastrů. Ukázalo se, že výrazně intenzivnější vzájemné vazby probíhají mezi prostorově značně rozptýlenými členy klastru Clutex než v rámci prostorově koncentrovanějšího Plastikářského klastru. Navíc se ukázalo, že vazby mezi členy klastru Clutex jsou nejen intenzivnější, ale vykazují i vyšší kvalitu, protože se ve většině případů jedná o spolupráci ve sféře vývoje. Potvrdilo se tak tvrzení R. Boschmy (Boschma 2005), že prostorová blízkost není pro vzájemné učení ani nutnou ani dostačující podmínkou. Výzkum ukázal, že daleko více záleží na blízkosti kognitivní, organizační a sociální, tj. na skutečnosti, že členové klastru Clutex díky oborově bližšímu zaměření našli snadněji projekty společného zájmu, navíc řada členů Clutexu se již dříve znala z asociace ATOK. Toto zjištění může podporovat i názor, že v podmínkách územně relativně malého státu může efektivně fungovat spolupráce i na vyšší řádovostní úrovni, než představují kraje nebo regiony soudržnosti. Lze tedy shrnout, že výsledky obou případových studií sice ukázaly poměrně široké spektrum dílčích efektů, nikoliv však zásadnější přínos klastrů pro konkurenceschopnost členských firem.

podporují spíše skeptický pohled na reálný přínos klastrů. Výsledky těchto případových studií jsou nicméně rovněž ovlivněny stále ještě poměrně krátkou dobou existence české klastrové iniciativy, resp. programu. Velkou roli v často skeptickém hodnocení hraje i samotné nastavení podpůrného programu, dané omezenými zkušenostmi i negativní synergií vyplývající z nutnosti respektovat současně českou i evropskou legislativu. I přes všechny výše uvedené výhrady nelze negativní hodnocení přínosu klastrů i klastrových iniciativ v žádném případě paušalizovat, neboť během druhé dekády 21. století se i v Česku podařilo, především díky působení charismatických osobností, vytvořit řadu velmi dobře fungujících klastrových organizací, které svým členům nabízejí celé spektrum oceňovaných aktivit či služeb. Příkladem je Moravskoslezský automobilový klastř, jehož aktivity se soustřeďují na tři hlavní pilíře: i) rozvoj lidských zdrojů (včetně podpory technických dovedností již v mateřských školách, např. speciálně zkonstruovanou stavebnicí Kit4kid), ii) podpora výzkumu a vývoje sdílením klíčových kompetencí a zkušeností formou „Centra expertů“ nebo realizace analýz ergonomie pracovních míst pro členské firmy, iii) obchodní vztahy, tj. sdílení zkušeností s tendry pro velké odběratele, s vyjednáváním o cenách, realizace společných nákupů apod. Pokud jde o často zmiňovanou výhradu, resp. obavu firem, že členstvím v klastru se jejich klíčovému know-how mohou snadněji dostat jejich konkurenti, výkonný ředitel toho klastru uvedl: „I velcí světoví hráči, kteří jsou konkurenti, spolu navzájem v některých oblastech spolupracují“ (např. Samsung dodává displeje pro iPhone); „Klíčem je tedy nalézt oblasti, kde spolu i konkurenti mohou spolupracovat. Manažerům firem vždy říkám, podívejte se na Facebook, s kým se tam baví Vaši konstruktéři. Vaše „jedinečné“ know-how je jen zdánlivé“ (vlastní interview, Ostrava, 2016). Úspěch klastrových iniciativ tedy do značné míry stojí a padá s osobností klastrového manažera. V této souvislosti je vhodné uvést další citaci z rozhovoru s výkonným ředitelem tohoto klastru: „Na rozdíl od manažera firmy, který řídí příkazy, manažer klastru řídí jen svou autoritou, protože členství v klastru je dobrovolné.“ (vlastní interview, Ostrava 2016).

Je však třeba zdůraznit, že pojetí klastrů se ve všech těchto případech liší od originálního Porterova pojetí (Porter 2003), neboť klastry jsou u nás chápány (jak většinou akademických pracovníků, tak i pracovníky odpovědnými za koncepci podpůrných politik) odlišně, a to v pojetí blízkém definici klastrů Isaksena a Hague (2002) jako soustředění vzájemně provázaných firem ve stejném odvětví nebo v blízkých odvětvích na relativně malém území. Pojem klastrů je tady nejen u nás, ale i ve světě často chápán různě, což mj. přispívá i k velmi nejednoznačným, až protikladným výsledkům jednotlivých empirických studií.

Jak však uvádí Porter a Ketels (2009), klastry nemohou být chápány jako náhrada defektů v celkovém podnikatelském prostředí. Naopak, klastry jsou podle těchto autorů do značné míry výsledkem podnikatelského prostředí, tj. klastry se nejspíše objeví a plně rozvinou tam, kde je příznivé celkové podnikatelské prostředí. Snahy vytvořit klastry uměle, bez existujících předpokladů na základě veřejné intervence, skončily téměř ve všech případech neúspěchem. Nejviditelnějším příkladem jsou



miliardy investované do *life-sciences*, kdy jen velmi málo klastrů dosáhlo stavu samoudržitelnosti (Porter a Ketels 2009).

Můžeme tedy shrnout, že v odborné literatuře nebyla dosud dosažena shoda o tom, zda, případně za jakých podmínek mohou být klastry významným přínosem pro členské firmy (ve smyslu formálním, tedy členství v institucionalizovaném klastru, i ve smyslu neformálním, tedy oborově spřízněné a spolupracující firmy v daném regionu). Stejně tak nebylo dosaženo shody ani v tom, jaké mechanismy přispívají k případné vyšší konkurenceschopnosti členských firem, ani jaké konkrétní mechanismy vedou ke vzniku klastru. Podle Martina a Sunleye (2003) lze klastry spíše považovat za nálepku, kterou je možno označit mnoho různých věcí. Navíc je zřejmé, že kromě úspěšných klastrů na světě existuje nespočítatelné množství specializovaných lokalit, které kdysi prosperovaly, ale nyní se nacházejí ve fázi úpadku. Místo podpory klastrů, která často připomíná spornou strategii typu „*pick the winner*“, s nevyhnutelným rizikem, že se pod touto nálepkou bude skrývat podpora starých, upadajících odvětví, Martin a Sunley (2003) navrhuji soustředit se při koncepci podpůrných politik na průřezová/systemová opatření, která by zlepšila podmínky pro podnikání. Tento svůj argument opírají mj. i o skutečnost, že naprostá většina konkrétních nástrojů používaných při podpoře klastrů kupodivu rámeček klastrů nevyžaduje, nebo je rámeček klastrů dokonce přímo omezuje, např. omezením podpory jen na některé typy aktérů.

Na závěr uvedme, jak sám Porter porovnává pojem klastr s velmi blízkým pojmem, kterým jsou výrobní okrsky. Porter a Ketels (2009) uvádějí, že klastry, na rozdíl od výrobních okrsků, které jsou založeny dominantně na intenzivní spolupráci malých a středních firem, mohou nabývat mnoha různých podob. Jádrem klastrů může být například velký podnik, který umožní vznik řadě dalších firem nebo další firmy přitáhne. Jiný typ klastrů může být zformován v blízkosti univerzity, a to díky vysokému lidskému kapitálu a intenzivnímu šíření nápadů. Klastry tak mohou nabývat řady podob a výrobní okrsky jsou jen jedním z nich (Porter a Ketels 2009). Zatímco výrobní okrsky zdůrazňují roli zvláštního sociokulturního klimatu, ve kterém je výroba organizována, klastry jsou založeny na podstatně širším spektru vnějších úspor, které přispívají k růstu produktivity i k inovacím. Podle těchto autorů hrozí, že výrobní okrsky mohou být idealizovány jako jakýsi optimální model, nikoliv jako jedna z forem organizace výroby, která může být úspěšná za specifických podmínek (Porter a Ketels 2009).

### **3.5.3 SOCIOKULTURNÍ PROSTŘEDÍ A KONKURENCESCHOPNOST REGIONŮ: SÍŤ KONTAKTŮ A REGIONÁLNÍ „ZAKOŘENĚNÍ“**

Je zřejmé, že konkrétní formy organizace flexibilních firem a regionů se navzájem odlišují, a to často dosti zásadně, takže není možné převádět zkušenosti např. italských regionů do oblastí, kde tradičně dominují velké firmy a kde chybí tradice malého a středního podnikání. Na druhé straně některé obecné principy úspěšné organizace výroby, na které poukázaly zkušenosti „flexibilních regionů“, se opakují ve většině z nich, takže je lze považovat za jeden z předpokladů úspěšného regionálního rozvoje. Stručně můžeme říci, že těmito principy jsou prostorová koncentrace většího počtu

obdobně zaměřených firem, které si sice navzájem v té či oné míře konkurují, ale současně mezi nimi dochází k jisté formě spolupráce. Výsledkem koncentrace a spolupráce je zpravidla vyšší míra inovací, která pramení z intenzivnější z cílené či spontánní výměny informací a dovedností vázaných na oborovou specializaci místních firem. Ruku v ruce se specializací se rozvíjí i fungování a přínos místních specializovaných institucí, které dále podporují inovaci a spolupráci.

Sítě kontaktů a těsných vazeb mezi podniky a dalšími organizacemi v regionu zvyšují schopnost podniků mobilizovat zdroje a informace a pružněji reagovat na změny. Kromě tradičního Marshallova pojetí aglomeračních výhod a mezipodnikových vazeb však autoři od 80. a 90. let častěji hovoří i o významu sítí kontaktů pro celkovou organizaci výroby a směny (viz např. Broekel, Boschma 2011). V době silící globalizace a mezinárodní konkurence se pak jako klíčová jeví schopnost aktérů v regionech skloubit vhodným způsobem sítě místních podpůrných kontaktů s kontakty na klíčová centra tvorby nových poznatků a inovací v mezinárodním, případně celosvětovém měřítku. Podstatnou inspiraci pro takové úvahy představovaly sociologické práce Marka Granovettera (1973, 1985, 1991) nebo Harissona Whita (White 1981), které dokládají, že trh v podstatě dosti zřídka funguje jako anonymní systém poptávajících a nabízejících aktérů. Například Granovetter (1973) empiricky dokumentuje, že trh práce funguje nejčastěji tak, že se lidé dozvídají o nabídkách práce nikoliv prostřednictvím inzerátů nebo nabídkových databank, nýbrž prostřednictvím svých známých a přátel, a to nejčastěji těch, se kterými udržují relativně málo těsný kontakt a kteří mají značně odlišný okruh známých a společenských interakcí. Z tohoto prostého zjištění Granovetter logicky vyvozuje, že každá forma tržní interakce či transakce je v podstatě formou vazby mezi konkrétními osobami. Granovetter (1985) dále poukazuje na skutečnost, že vzájemná důvěra je nedílnou součástí naprosté většiny ekonomických transakcí. V extrémním případě, uvádí Granovetter (1985), by například ve společnosti, kde je míra vzájemné důvěry nízká, mohl být problém platit velkou bankovkou, protože bychom si nemohli být jisti ani tím, že nám dotyčný vrátí nazpět. Obdobně můžeme uvažovat o vyplácení mezd zaměstnancům i o dodavatelských vztazích mezi firmami, které musí být alespoň do jisté míry založeny na důvěře, že např. vystavená faktura bude odběratelem uhrazena, a to bez zbytečného odkladu. V této souvislosti uvedme, že podle údajů Asociace inkasních společností ČR, jejichž cílem je zajistit proplacení dodaného zboží či služeb, bylo v ČR v roce 2009 cca 60 % faktur proplaceno později, než byl dohodnutý termín splatnosti, což nepochybně ovlivňuje míru důvěry v mezifiremních vztazích (Klimeš 2010).

Míra důvěry tak představuje podle Granovettera (1985) jednu z nejdůležitějších charakteristik organizace ekonomiky, přičemž upozorňuje, že z hlediska efektivity fungování ekonomiky je žádoucí vysoká míra vzájemné důvěry. Té ovšem nemůže být dosaženo okamžitě při jakékoli transakci (i když určitá, místně specifická obecná míra důvěry existuje v každé společnosti), nýbrž opakovanými úspěšnými interakcemi na bázi reciprocity a vzájemné výhodnosti. Ne vždy však mají aktéři na oboustranné důvěře zájem. Existence sítí kontaktů s různou kvalitou a mírou důvěry vytvářejí

kontext, ve kterém se odehrávají ekonomické transakce. Tyto sítě (*networks*) představují vlastní infrastrukturu tržních mechanismů, kterou je možné dosti přesně empiricky analyzovat a přitom se nedopouštět zjednodušujících předpokladů o mechanismech fungování trhu. Každý aktér (ať jednotlivec, firma či jiná instance) je přitom určitým způsobem zapojen do těchto sítí, je „zakořeněn“ (*embedded*) v sítích svých kontaktů, které do značné míry předurčují jeho možnosti. Záleží pak na konkrétním charakteru osobních vztahů, míře důvěry a formě „zakořenění“ (*embeddedness*) daného ekonomického vztahu v širších společenských vazbách, jak efektivně a bezproblémově se budou ekonomické transakce podniku uskutečňovat a jak bude také hospodářsky úspěšný. Zakořenění v sítích kontaktů je přitom třeba chápat jak z hlediska kvantitativního (počet kontaktů, jejich konkrétní rozložení – i s podstatným prostorovým aspektem), tak z hlediska kvalitativního, jež předurčuje spolehlivost, věrohodnost a strategický význam informací a zdrojů, které je jejich prostřednictvím možné přenášet a zmobilizovat.

V teoriích regionálního rozvoje se Granovetterovy práce dočkaly velkého ohlasu. Pojetí regionu se v důsledku „sítového“ (*networked*) chápání ekonomiky proměňuje a řada autorů začíná hovořit o regionu jako o průsečíku prostorových vztahů a sítí kontaktů nebo jako o vztahovém prostoru (*relational space*) (např. Amin a Thrift 1992, 1994a, b, Allen et al. 1998). Role osobních vztahů, vzájemné důvěry mezi obchodními partnery a kontakty jako forma společenské integrace ekonomických vztahů se stávají novým prostředkem socioekonomické analýzy, kterým je možné objasňovat mikrosociální procesy a dobírat se bezprostředních příčin hospodářských rozdílů mezi regiony.<sup>47</sup>

Nutno ovšem říci, že pojem sítí kontaktů a zakořenění je v úvahách o regionálním rozvoji často spojen s nejednotnými a protichůdnými významy. Například Philip Cooke a Kevin Morgan (1993), kteří hovoří o tzv. *network paradigm*, čili paradigmatu sítí kontaktů, se domnívají, že sítě kontaktů a organizace, které je pomáhají v regionech utvářet, jsou hlavním zdrojem inovací a hospodářského úspěchu, kterým je možné zajistit prosperitu i v regionech, jež se potýkají se značnými strukturálními problémy (např. jižní Wales nebo Baskicko). V jejich pojetí jsou sítě kontaktů spojovány s přenosem kvalitních informací, které umožňují rychlý přenos nápadů a strategických informací a pomáhají podnikům expandovat a inovovat. Zapojení do lokálních sítí kontaktů v duchu průmyslových okrsků se tak stává jakýmsi všespasitelným návodem na řešení problémů hospodářsky slabých regionů (viz např. Asheim 1992, Asheim

---

<sup>47</sup> Granovetterovy práce nebyly v tomto ohledu jediným zdrojem inspirace. Ještě starším inspiračním zdrojem je časová geografie (*time-geography*) tzv. lundské školy (Hägerstrand 1970, 1975, 1976, Pred 1977, Törnqvist 1977), která má ovšem na rozdíl od Granovettera explicitně prostorovou dimenzi (zdůrazňuje význam koncentrace, resp. aglomerace aktivit i informací pro úspěch hospodářských aktivit) a rovněž pracuje s mikrosociologickými (zejm. behaviorálními) koncepty, jako jsou sítě osobních kontaktů, institucionalizované prostorové vztahy a rutiny. Významný vliv měl tento směr zejména na formování tzv. kalifornské školy (viz kapitola 2.3.7.1), jejímž prostřednictvím se některé myšlenky lundské školy přenášejí i do dnešních teoretických diskuzí institucionálního zaměření.

a Dunford 1997, Morgan 1997). Bennett Harrison (1992) zase chápe pojem „zakořenění“ jako něco v zásadě pozitivního a žádoucího. Podle jeho názoru je zakořenění spojeno s vytvářením vztahu důvěry, který je spojen se vzájemně výhodnou spoluprací firem. Jiní autoři ztotožňují zakořenění s existencí silných místních subdodavatelských vztahů (*local embeddedness*), kulturními podobnostmi v organizační struktuře podniků a s charakteristikami, které jsou běžně spojovány s výrobními okrsky (např. Dicken et al. 1994, Malmberg 1996). Někteří autoři dokonce hovoří o „vykořeňování“ (*disembedding*) ekonomických interakcí (Sayer 1997) nebo celých podniků a regionů, což má být způsobeno nedostatkem místních vazeb a závislosti na kontaktech, které kontrolují aktéři mimo region (Grabher 1994).

Tyto diskuze byly přínosné tím, že v jejich rámci byla zpracována řada zajímavých případových studií, které využívaly metody analýzy sítí kontaktů (*network analysis*). V řadě případů však autoři opomíjejí skutečnost, že v původním Granovetterově významu jsou jak sítě kontaktů, tak i zakořenění pouze prostředky k popsání a analýze prostředí, ve kterém aktéři fungují a které ovlivňují (pojetí ne zcela nepodobné Giddensovu chápání strukturace prostoru). Ani koncept sítí a ani zakořenění tedy nemá význam hodnotící nebo normativní. Znamená to tedy, že existence sítí není sama o sobě pozitivní a prospěšná. Sám Granovetter (1985, 1991) upozorňuje na skutečnost, že je třeba detailně studovat konkrétní formu zakořenění aktérů. Ta určuje jakési spektrum možných typů akcí a interakcí, které je daný aktér v dané formě zakořenění schopen uskutečnit. Rovněž mezi vědci, kteří se zabývají teoriemi regionálního rozvoje, se objevily četné pochybnosti o tom, jakým způsobem byl význam konceptů sítí a zakořenění deformován a následně přeceněn. Poukazuje se přitom na skutečnost, že samotná důvěra a spolupráce mezi firmami a dalšími aktéry v regionu ještě nemusí nutně znamenat cestu k úspěchu. Hudson (1994) například popisuje zkušenosti oblasti kolem Newcastleu v severní Anglii, kde i přes veškeré snahy o spolupráci výsledky stále zůstávají za očekávanými, protože v regionu nejsou k dispozici potřebné dovednosti a nápady, které by se mohly pomocí sítí (byť založených na vzájemné důvěře) šířit. Podle jeho názoru tedy nezáleží pouze na formě uspořádání vztahů mezi podniky, ale také na „obsahu“ těchto vztahů, protože ne všechny kontakty jsou stejně hodnotné a přínosné. Kvalita sítí kontaktů je rozdílná u různých aktérů i u různých firem a regionů, což vytváří odlišné předpoklady pro jejich rozvoj i pro vznik inovací. Proto by bylo naivní domnívat se, že sítě kontaktů jsou jakousi demokratickou formou komunikace, která vede k emancipaci. Naopak sítě kontaktů v sobě obsahují prvek moci a dominance, a záleží proto na postavení konkrétního regionu nebo podniku v existující soustavě či hierarchii sítí, jaké předpoklady pro rozvoj bude mít (Yeung 1994, Murdoch 1995). Nejsou proto výjimkou regiony, které jsou propojeny sítěmi kontaktů založenými na nedůvěřivosti a vztazích podřízenosti (Amin a Thrift 1995).

Ačkoliv v přístupech autorů, kteří se zabývají rolí sítí kontaktů a zakořenění v regionálním rozvoji, existují značné rozdíly, jejich společným jmenovatelem zůstává snaha objasnit velkou inovační schopnost některých regionů, jejich schopnost pružně reagovat na měnící se podmínky na trhu a nalézt souvislost mezi prostorovou

koncentrací podnikatelských aktivit a jejich adaptabilitou. Společné jsou i některé metodické přístupy a techniky výzkumu, které využívají řadu poznatků ze sociologie. Tyto práce jsou založeny převážně na kvalitativní analýze méně hmatatelných faktorů, jakými jsou praktiky, rutiny, kontakty a další vztahové charakteristiky, které však, jak se zdá, hrají velmi podstatnou roli pro pochopení regionálních rozdílů. Je třeba zdůraznit, že pojmy jako sítě či zakořenění jsou velmi blízké teorii výrobních okrsků, resp. představují obecnější konceptualizaci některých klíčových prvků této teorie.

V průběhu druhé poloviny 90. let a v prvním desetiletí 21. století vykrytalizovaly diskuze o institucionálních charakteristikách regionů, zakořenění, sítích kontaktů a jejich použití v regionální politice do několika nových přístupů a konceptů, které se vcelku úspěšně snaží propojit poznatky evoluční a institucionální ekonomie (Dosi et al. 1988, Lundvall 1992, Nelson 1993, North 1994) s poznatky a zjištěními teoretiků regionálního rozvoje (Amin a Thrift 1994a, 1997, Amin 1998, Storper 1995, 1997a). Jejich představení se budeme věnovat v následujících oddílech.

### **3.5.4 TEORIE UČÍCÍCH SE REGIONŮ A INSTITUCIONÁLNÍ HUSTOTA**

Výsledkem teoretických debat první poloviny 90. let 20. století byla shoda v tom, že zdrojem konkurenceschopnosti pro nadcházející 21. století jsou vědomosti, schopnost učit se a vytvářet kulturní klima, které napomáhá inovacím a novým způsobům interpretace reality (Lundvall 1992a, Lundvall a Johnson 1994, Reich 1995). Zatímco pojem učící se region výrazně zpopularizoval R. Florida (Florida 1995) a B. Asheim jej poprvé aplikoval na italské výrobní okrsky (Asheim 1996), do relativně ucelené teorie jej poprvé transformoval Kevin Morgan (1997). Základní otázkou, kterou si K. Morgan položil, je otázka, jaké jsou příčiny skutečnosti, že některé regiony se i v podmínkách rychlých strukturálních změn dokáží dlouhodobě udržet mezi nejvyspělejšími regiony, zatímco jiné regiony dlouhodobě zaostávají? Odpověď, ke které Morgan (1997) dospěl, můžeme stručně shrnout takto: hlavní příčinou je místně (regionálně) specifický proces učení a schopnost utvářet klima, které napomáhá tvorbě inovací. Problematika učení přitom není spojována jen s vyspělými obory a s vývojem nových technologií, ale se všemi obory včetně tradičních odvětví (např. nábytkářství – Maskell 1998). Konkurenceschopnost je pak chápána nikoli jako konkurence cenová, ale jako konkurence založená na neustálých inovacích, na nových formách kombinace znalostí a schopnosti vytvářet nové výrobky a služby (pro obecnější diskuzi na toto téma viz Reich 1995). Znalosti jsou považovány za nejstrategičtější „surovinu“ a učení za rozhodující proces z hlediska trvale udržitelné konkurenceschopnosti.

Současná globalizovaná ekonomika výrazně změnila tradiční weberovské dělení výrobních faktorů na všudypřítomné a místně specifické, neboť prakticky cokoliv je dnes možné se stále menšími náklady dopravit prakticky kamkoliv. Pokles dopravních nákladů, snižování bariér mezinárodního obchodu a rozvoj komunikací způsobují, že jen málo faktorů může být považováno za lokálně silně vázané a téměř nemobilní. Jedním z několika málo těchto faktorů jsou právě znalosti a schopnost učit se (Maskell et al. 1998). Rozdíly ve schopnosti učit se a inovovat jsou tak považovány za klíčový

mechanismus regionální diferenciace, jehož role se bude do budoucna s největší pravděpodobností zvyšovat. Představitelé teorie učících se regionů soudí, že učení a inovace zpravidla neprobíhají izolovaně v jedné firmě na základě jejich vnitřních zdrojů, ale že potenciál učít se a inovovat je podstatně ovlivněn formou vztahů mezi firmou a jejím prostředím (Malmberg 1997). Prostředí je přitom chápáno nejen jako síť vztahů s dalšími firmami a institucemi, ale i jako obecný rámec pro činnost firmy, tedy institucionální struktura, resp. rámec, sociální hodnoty, politická kultura dané země nebo regionu, do kterého je daná firma zakořeněna (Lundvall 1992b). V tomto kontextu je třeba chápat i vzájemnou blízkost (sociální, kulturní, organizační, prostorovou), přičemž samotná prostorová blízkost nezaručuje iniciaci procesu učení (např. Morgan 1997, Storper 1995, Boschma 2005).

Podle Malmberga (1997) je možné shrnout typické charakteristiky učících se regionů do tří skupin: (1) ekonomická konfigurace regionu, (2) technologická infrastruktura, (3) kultura a instituce regionu. V případě ekonomické konfigurace má Malmberg na mysli zejména existenci většího množství obdobně zaměřených firem, jejichž interakce mohou napomoci výměně informací a nových myšlenek (ve smyslu teorie průmyslového okrsku). Technologickou infrastrukturou se rozumí existence výzkumných institucí, které spolupracují s místními podniky, což rovněž zvyšuje pravděpodobnost průmyslových inovací a zpětně kvalitu a praktickou relevanci výzkumných institucí. Třetí rys identifikovaný Malmbergem (1997) je i podle jeho názoru nejproblematictější, neboť je obtížné normativně stanovit, jaký charakter by měla mít kultura a instituce regionu, aby došlo k maximalizaci jeho schopnosti učít se a inovovat. Malmberg přitom odkazuje na Cooka (1995), který tvrdí, že kulturní charakteristiku regionu lze shrnout do čtyř „i“ – identifikace (společná identita aktérů), inteligence (dostatek informací a schopnost aktérů se učit), instituce (silné podnikatelské asociace a inovační centra) a integrace (dobrá provázanost a koordinace mezi všemi institucemi).

Usilí o empirické ověření platnosti postulátů teorie učících se regionů o intenzivní spolupráci prostorově blízkých inovačních firem však přineslo spíše rozčarování, a to i v případě regionů považovaných za „ideální typ“ učících se regionů (viz např. Keeble et al. 1999). Vzájemné vazby mezi inovačními firmami byly poměrně slabé nebo chyběly téměř úplně. Nízká intenzita vzájemných místních kontaktů nicméně nemusí být důkazem neplatnosti této teorie, ale spíše znamená, že inovační firmy mají podobné potřeby, tj. kvalitní sociální, institucionální, kulturní a životní prostředí, což nabízejí jen některé regiony. Zdroje konkurenční výhody mohou být rozmanité, včetně kontaktů a učení realizovaného prostřednictvím sítí, které často daleko přesahují bezprostřední okolí.

Hlavním přínosem teorie učících se regionů je snaha systematicky analyzovat procesy, kterými v regionech vzniká a udržuje se schopnost vytvářet nové poznatky a vědomosti. Tím se logicky rozšiřuje problematika ekonomická a geografická i na oblast kognitivní psychologie (viz např. Nooteboom 1999), bez níž není dost dobře možné objasnit vznik radikálně nových inovací. Významný prvek teorie učících se

regionů představuje rozlišení mezi kodifikovanými vědomostmi (*codified knowledge*), které je možné standardizovat a naučit se pomocí instrukcí a návodu, a vědomostmi nevyslovitelnými, nekodifikovanými (*tacit knowledge*), které je možné získat pouze vlastní zkušeností a spoluúčastí na dané činnosti (pomocí zaškolení a praxe).<sup>48</sup> Toto dělení znalostí je však podstatně staršího data než teorie učících se regionů, neboť tyto pojmy definoval již Polyani (1967). Kodifikované znalosti je obvykle možné prodávat jako zboží. Proto se z nich podle Maskella a Malmberga (1999a, 1999b) stávají komodity, které je možné nalézt kdekoli nebo dopravit bez větších nákladů kamkoliv (je např. možné zaškolit podle standardních postupů zaměstnance v nově zřízeném závodě a naučit je potřebné dovednosti). Naopak nekodifikované vědomosti a dovednosti se stávají významným zdrojem konkurenční výhody, protože jsou vázány na specifický regionální kontext, na institucionální charakteristiky území (sítě kontaktů, forma zakořenění). Mezi takové znalosti či schopnosti můžeme počítat například způsob dosahování konsenzu, způsob předávání informací o nových postupech nebo metody výběru a motivace pracovníků (Foray 1993, Maskell a Malmberg 1999b). Lundvall (1992b) dokonce tvrdí, že nekodifikované vědomosti jsou svým charakterem kolektivní entitou, a proto jsou nutně svázány s procesem socializace v daném společenském prostředí. V této souvislosti rozlišuje několik forem učení – učení praxí (*learning by doing*), učení užíváním (*learning by using*), učení hledáním (*learning by searching*) a učení spoluprací (*learning by interacting*), přičemž za nejcharakterističtější formu učení pro aktéry v učících se regionech Lundvall (1992b) považuje učení vzájemnou spoluprací.

Jak však uvádějí Martin a Sunley (2003), navzdory proklamacím řady významných autorů nebylo dosud přesvědčivě prokázáno, že by nekodifikované znalosti byly skutečně klíčem k podnikatelskému úspěchu. Navíc je zřejmé (podobně jako v případě dalších dichotomických konceptů), že v realitě nebudou oba dva předpokládané typy znalosti jednoznačně rozlišitelné a naopak se budou často prolínat. Zajímavý názor formulovali Lawson a Lorenz (1999) (cit. v Martin, Sunley 2003), kteří uvádějí, že klíčovým typem nekodifikovaných znalostí jsou vnitrofiremní rutiny, které ovlivňují, jak firma řeší problémy, jak inovuje, jak se adaptuje na nové podmínky. Lze předpokládat, že nejvýznamnějším mechanismem, který pomáhá šířit tento typ nekodifikovaných znalostí, je mezifiremní mobilita zaměstnanců. Mobilita pracovníků sice obecně s rostoucí vzdáleností klesá, nicméně v případě high-tech oborů k této mobilitě stále běžněji dochází i na globální úrovni. Tento typ mobility pracovníků, ať již realizovaný formou stáží, či jinak, tak přispívá nejen k přenosu odborných znalostí, ale v určité míře může přispět i k přenosu určité firemní kultury, resp. některých jejích prvků.

Snaha o imitaci a přebírání úspěšných vzorů je podle Maskella a Malmberga (1999b)

---

<sup>48</sup> Příkladem nekodifikované znalosti může být např. jízda na kole (Nooteboom 1999). Tu je zřejmě možné také kodifikovat a popsat formou návodu, ale málokdo by byl zřejmě schopen naučit se jezdit na kole bez praktické ukázky a vyzkoušení. Jiným příkladem nekodifikované znalosti je intuice, resp. „čich“, který často rozhoduje o úspěchu vědeckých či jiných tvůrčích týmů.

spojena s rizikem zranitelnosti, protože jakmile je imitace možná, znamená to, že se již nejedná o konkurenční výhodu, nýbrž o volně dostupnou komoditu. Cílem regionů by proto mělo být identifikovat ty schopnosti a dovednosti, které jsou specificky vázány na jejich území – identifikovat svá „vztahová aktiva“ (*relational assets*) (Storper 1995, 1997b) a snažit se jich využít (Hudson 1999a, Maskell a Malmberg 1999b). Pod pojmem „vztahová aktiva“ se rozumí skutečnost, že každý region se vyznačuje určitými vazbami, vztahy a sítěmi kontaktů (mezi podniky, institucemi i jednotlivci), které nevstupují nutně do tržní směny (*untraded interdependencies*), ale jsou podstatné pro fungování místní ekonomiky (např. těsné vazby mezi podniky a výzkumnými ústavy apod.). Jedná se vesměs o vztahy mezi specializovanými firmami a institucemi, které jsou v řadě případů příčinou úspěchu regionu a jeho schopnosti konkurovat a inovovat (Storper 1995).

### **Institucionální hustota v kontextu teorie učících se regionů**

V obdobném smyslu hovoří Amin a Thrift (1994) o institucionální hustotě (*institutional thickness*), čímž rozumí rozmanitost i množství institucionálních forem existujících v daném regionu, jako o předpokladu pro úspěšný rozvoj regionu a pro schopnost vytvářet inovace. Přesněji, institucionální hustotou se rozumí souhrn sociálních, kulturních a institucionálních forem a podpor, které jsou k dispozici firmám (Amin, Thrift 1994). Může se jednat o různá sdružení podnikatelů, neziskové agentury, odvětvové koalice, formální instituce, lokální elity a jejich vliv na místní politiku a tomu napomáhající „měkké“, neformální instituce: existující formální i neformální dohody, sdílené názory a interpretace a nepsané zákony (Mayhew 2010). Podle Amina (2001) je totiž: „ekonomická aktivita ovlivňována proměňujícími se praktikami různého původu, od legislativou daných pravidel, státních politik, technologických standardů až po neformální zvyky, způsoby chování, kulturu organizací a sémantické nebo ideologické konvence. Ekonomičtí aktéři tak spíše jednají prostřednictvím těchto institucí, než že by slepě dodržovali pravidla nebo jednali jako plně autonomní aktéři“ (Amin 2001, s. 1238). Amin a Thrift (1994) vymezili čtyři základní komponenty a procesy, které tvoří institucionální hustotu dané lokality: (1) soubor různých institucí, jako jsou firmy, školící centra, vládní agentury, obchodní sdružení apod., (2) vysoký stupeň interakcí mezi aktéry, který může časem vyústit v „sociální atmosféru“ tvořenou sdílenými pravidly, zvyky, apod., (3) struktura dominance a charakter koalic mezi aktéry, které vedou k reprezentaci kolektivních zájmů a omezují rušivé chování, (4) povědomí společné vzájemnosti, resp. účelu mezi aktéry. Podle Henryho a Pinche (2001) ideální konstelace těchto čtyř faktorů institucionální hustoty povede k těmto výsledkům: „(1) k institucionální trvalosti, tj. k reprodukci lokálních institucí, (2) k vytvoření archivu společně sdílených kodifikovaných i nekodifikovaných znalostí, (3) k institucionální flexibilitě, kdy instituce jsou schopny učit se a měnit se, (4) k vysokému inovačnímu potenciálu firem i celého regionu, (5) k důvěře a reciprocitě, (6) ke sdílené vizi, která aktéry regionu efektivně mobilizuje“ (Henry a Pinch 2001, s. 1174). Nicméně vazbu mezi institucionální hustotou a regionálním rozvojem nelze chápat jako pevnou, ale naopak závislou na mnoha dalších okolnostech a možnostech (Amin a Thrift 1994). Koncept



institucionální hustoty tak podtrhuje význam lokálních podmínek a jejich zasazení do širšího rámce ekonomických procesů. Amin přitom zdůrazňuje, že institucionální přístup není v žádném případě omezen na analýzu lokálních institucí, ale velký význam mají i „vzdálené instituce“ (*institutions at the distance*), jako je národní rámec, regulace na mezinárodní úrovni, zvyky a praktiky vzdálených elit (Amin 2001).

Kritice konceptu institucionální hustoty i způsobům jeho dosavadní aplikace v regionálním výzkumu se nedávno věnovala Zukauskaite et al (2017). Autorky především rozlišují institucionální a organizační hustotu a zdůrazňují nutnost jejich konceptualizace nikoliv ve vzájemném protikladu, ale ve smyslu jejich vzájemné souvislosti (např. konkrétní organizace mohou mít zájem na změně institucí, ať již formálních či neformálních; organizace často odrážejí dominantní instituce v regionu). Autorky ve shodě s Gertler a Wolfe (2002) zdůrazňují, že se organizace a instituce vyvíjejí společně, resp. vývoj v jedné z těchto sfér nevyhnutelně ovlivňuje vývoj ve sféře druhé. Zukauskaite et al (2017) se dále snaží rozpracovat především vývojovou dimenzi tohoto konceptu, neboť instituce (v obojím smyslu, tj. organizace i formální a neformální instituce) jsou utvářeny především procesy působícími v dlouhodobém horizontu, přičemž tempo jejich změn stejně jako povaha těchto změn se mezi regiony může výrazně lišit. Za hlavní typy institucionálních změn autorky považují v souladu s Mahoney a Thelen (2010): i) odstranění současných pravidel a prosazení pravidel nových (*displacement*), ii) vrstvení, tj. zavedení nových pravidel k pravidlům již etablovaným (*layering*), iii) změna dopadu existujících pravidel změnou prostředí (*drift*) a iv) změna způsobu realizace stávajících pravidel (*conversion*). Podstatnou výhradou Zukauskaite et al (2017) ke konceptualizaci institucionální hustoty je skutečnost, že její jednotlivé dimenze jsou tak obtížně empiricky uchopitelné, že je v praxi takřka nemožné rozlišit mezi institucionálně hustými a tenkými regiony. Nicméně obvykle se za institucionálně husté považují regiony, které se vyznačují demokratickými tradicemi, respektem k duševnímu vlastnictví, vysokou kvalitou vládnutí, sdílenou vizí, která umožňuje dosáhnout společných cílů, přičemž institucionální rámec musí být dostatečně flexibilní (Zukauskaite et al 2017). Dále autorky podotýkají, že i v institucionálně hustých regionech mohou existovat nevhodné instituce či organizace, které podvazují jejich rozvoj (např. nevhodné struktury dominance, existence uzavřených sítí, apod.).

Podstatou úspěchu nebo neúspěchu tedy není vybavenost území půdou, pracovní silou a kapitálem, neboť hlavní roli hrají minulé zvyky a obyčeje, poznávací a znalostní rámce, systémy na podporu podnikání a inovací, nerovná síla a moc různých aktérů, regulační rámec, vládní i nevládní politiky a charakter bilaterálních vztahů i sítí (Amin 2001). Nejedná se přitom jen o přítomnost velkého počtu vazeb, ale také o to, jak jsou navzájem propojeny, co se jejich prostřednictvím šíří, a v neposlední řadě, jaké vztahy moci (podřízenosti či nadřízenosti) tyto vztahy utvářejí. Amin a Thrift (1994, 1997) tvrdí, že institucionální hustota regionu ovlivňuje způsob, jakým se bude region schopen zapojit do mezinárodní dělby práce. Podle jejich názoru opomíjejí autoři, kteří vyzdvihují roli lokálních zdrojů konkurenceschopnosti (místní sítě kontaktů, místní sdílené hodnoty atd.), skutečnost, že v dnešním dynamicky se měnícím světě je velmi

pravděpodobné, že vysoké inovační schopnosti některých regionů (např. úspěšných výrobních okrsků či klastrů) budou chtít využít i firmy z vnějšku (zejména nadnárodní korporace), které nejspíš naruší ať už skutečnou, nebo domnělou idylu místního společenství (Amin a Thrift 1992)<sup>49</sup>. Proto autoři zdůrazňují schopnost regionů adaptovat se, zakomponovat do své struktury také nové sítě kontaktů a praktiky, které nemusejí mít místní původ jako předpoklad úspěchu v globální ekonomice. Nicméně v současnosti je již názor o možném narušení místního společenství nově přichozími zahraničními firmami do značné míry překonán, protože právě schopnost regionů přitáhnout vývojová centra globálně úspěšných firem a zapojit se do globálních znalostních toků je široce považováno za jeden z významných kumulativních mechanismů, které dále posilují vyspělé inovativní regiony (viz např. Yeung 2016).

Schopnost adaptace regionů zasluhuje v této souvislosti zvláštní zmínku, poněvadž existuje řada případů, kdy regiony, které byly v minulosti specializované, úspěšné a inovativní, tuto schopnost ztratily a sní i bývalou hospodářskou prosperitu (viz například David (1975), v regionálním pohledu pak Grabher (1993b) pro případ Porúří nebo Hudson (1994) pro případ anglického Newcastleu). Pro tento proces institucionálního „zakrnění“ se vžil anglický termín *lock-in* (Grabher 1993b). Tím se rozumí ztráta konkurenceschopnosti podniků v daném regionu, která je způsobena tím, že dříve úspěšné místní podniky v určitém bodě nezaregistrovaly podstatnou inovaci ve svém oboru a zůstaly „uzamčeny“ ve svém mentálním a institucionálním prostoru, v existujícím systému praktik a mentálních konceptů, které brání přijímání novinek.<sup>50</sup> Nejčastěji lze takové případy nalézt v regionech, které dosáhly v určité době vysoké míry specializace a nebyly schopny se včas odnaučit rutiny a praktiky, které byly spojeny s minulými úspěchy (Maskell a Malmberg 1999b). Závislost regionu na vlastní historii a vývoji místních institucí, kterou zdůrazňují všichni institucionálně orientovaní autoři v oblasti regionálního rozvoje, tak představuje hlavní, nenapodobitelný, místně specifický zdroj konkurenceschopnosti v podobě existujících vztahových aktiv, sítí kontaktů a institucí (viz např. Amin a Thrift 1997, Storper 1997a, b, Hudson 1999a). Zároveň ale může představovat také hlavní překážku dalšího úspěšného rozvoje, pokud není konfrontována s novými podněty, novými kontakty, nápady a postupy a průběžně adaptována.

Je ovšem třeba zdůraznit, že „region“ je v teorii učících se regionů často chápán téměř jako aktivní subjekt s vysokou integritou, resp. autonomií, což mnohdy neodpovídá realitě. Navíc není dostatečně rozlišováno, o jaký typ regionu jde (tj. např. z hlediska řádovostní úrovně, dále jeho polohy ve smyslu kombinace vertikální a horizontální geografické polohy apod.). V rámci teorie učících se regionů je pojem

---

<sup>49</sup> Je pozoruhodné, že ve své práci z roku 1992 autoři poměrně přesně anticipovali vývoj, jímž na přelomu 20. a 21. století prošly italské regiony symbolizující prototypy flexibilní specializace (viz kapitola 2.5.1).

<sup>50</sup> Popsaný proces úzce souvisí s teorií path-dependence čili teorií závislosti na ušlé cestě, která se rozvíjí mezi institucionálními ekonomy (David 1985, Dosi et al. 1988) a kterou se kromě institucionálních ekonomů pokoušejí v poněkud zjednodušené, mechanistické podobě aplikovat na oblast regionálního rozvoje Paul Krugman (1991a, b) a Brian Arthur (1994). Viz též rámeček 2 v kapitole 2.1.5.

„region“ zpravidla pragmaticky chápán jako jednotka územní (samo)správy, která disponuje určitými kompetencemi a která představuje mezistupeň mezi úrovní obcí a úrovní státu (viz např. Cooke et al. 2006). Někteří autoři však chápou pojem region spíše jako víceméně vnější prostředí pro heterogenní a volně propojený soubor aktérů.

Teorii učících se regionů bývá také vytýkáno, že se jedná opět o hledání jakýchsi ideálních modelových typů, místo aby byla větší pozornost věnována procesům, které způsobují vznik zásadně nových technologických inovací (Hudson 1999b). Slabinu v oblasti empirického výzkumu vzniku inovací, regionálních a národních rozdílů v intenzitě inovací nebo nedostatečně prozkoumané vazby mezi podnikovou spoluprací v regionu a mírou inovací přiznávají i Maskell a Malmberg (1999a). Tento nedostatek ovšem zdůvodňují tím, že celá teorie je dosud v počátcích a teprve čeká na podrobné empirické analýzy. Objektivně je třeba konstatovat, že v objasňování vzniku inovací a závislosti mezi charakterem mezipodnikových vazeb a mírou inovací nebylo dosud dosaženo žádného zásadního, průkazného závěru. Je však také pravda, že se jedná o tak obtížně uchopitelné a obtížně měřitelné faktory, že ani není reálné očekávat exaktní, statisticky průkazné a široce zevšeobecnitelné závěry. Kromě toho je možné u představitelů teorie učících se regionů kritizovat také přílišné soustředění na typologii forem spolupráce, forem učení, praktik a konvencí (např. Lundvall 1993, Maskell a Malmberg 1999b) namísto většího množství detailních empirických výzkumů, na jejichž deficit upozorňuje i Hudson (1999b). Bylo by možné polemizovat i o někdy přehnaném důrazu na inovace a učení na úkor tradičních výrobních faktorů, které sice mají stále menší, nikoliv však zanedbatelný význam pro regionální rozvoj, ale je asi obtížné zpochybnit, že inovace a učení jsou základem konkurenceschopnosti v dnešní ekonomice.

Kritice teorie učících se regionů se věnoval také Hassink (2005), který své výhrady shrnul do tří hlavních bodů. Podle Hassinka je první slabinou teorie učících se regionů velmi vágní definice pojmu učení. K učení dochází prakticky všude a neustále, takže je otázkou, jak intenzivní učení musí být, aby se jednalo o učící se region. Druhá kritická Hassinkova poznámka se týká výrazné normativnosti teorie učících se regionů (na rozdíl např. od teorie výrobních okrsků). Příliš pozornosti se tak – alespoň v pojetí některých autorů – věnuje deskripčním ideálnímu stavu, ale méně pozornosti je věnováno výzkumu mechanismů, jak žádoucího cíle dosáhnout. Konečně Hassink (2005) upozorňuje, že teorie učících se regionů je z jedné strany nutně omezena národními inovačními systémy, zatímco z druhé strany globálními produkčními sítěmi. V tomto kontextu Hassink (2005) uvádí, že na chování a strategii firem mají ve vyspělých státech stále větší vliv národní regulační rámce a národní inovační politika. Podobně teorie učících se regionů nevěnuje pozornost rozdílům v pozici významných firem v regionu v globálních produkčních sítích. Různá pozice jednotlivých firem přitom nutně vyžaduje odlišnou strategii firmy i odlišnou formu případné podpory. Konečně je také třeba zdůraznit, že teorie učících se regionů neaspiruje na objasnění vývoje regionálních systémů jako celku, ale až na výjimky se zabývá výzkumem úspěšných (tj. vysoce vyspělých) regionů.

Dianne Perrons (2000) i Ray Hudson (1999a) v rámci své kritiky navozují otázku,

kdo má moc a kontrolu nad procesem učení a tvorbou vědomostí. Perrons (2000) tvrdí, že celý diskurz o problematice učících se regionů a firem vede pouze k přílišnému soustředění na firmy a soutěž mezi regiony navzájem a nevěnuje dostatečnou pozornost lidem a marginalizovaným skupinám. Podle této autorky jsou opomíjeni i skutečnosti, že zisk jednoho regionu může být ztrátou pro druhý (např. „přetahování“ o globální investice, které v některých případech vede i k uzavření jiného závodu), a nevěnuje se pozornost tomu, jak by stát mohl regulovat proces globalizace, aby byly zachovány rovné příležitosti pro všechny (např. možnost změn daňového systému nebo investic z veřejného sektoru jako prostředku zvýšení blahobytu). Diskuze o učení a inovacích jako by zastírala fakt, že ani v úspěšných regionech nejsou nová pracovní místa ani proces učení lékem na vše a že i zde se zvyšuje nejistota zaměstnání, která ohrožuje blahobyt obyvatel regionů. Ten by měl být podle Perrons (2000) hlavní snahou a cílem všech výzkumů. Navíc tvorba pracovních míst v oborech, pro které je příznačná vysoká míra inovací a učení, se dotýká jen omezeného okruhu již beztak dostatečně kvalifikovaných osob. Dochází tak pouze k jinému typu vykořisťování a nespravedlností, a to prostřednictvím vysoké selektivity pracovních sil, které jsou více než podle schopností vybírány podle postojů, motivací apod. (např. mladí muži se závazky) (Hudson 1999a).

Za těchto okolností by se nabízela také otázka, jak se vlastně principiálně odlišuje teorie učícího se regionu – kromě důrazu na podrobnější analýzu procesu učení – od teorie výrobního okruhu. Podobnost spočívá v důrazu obou přístupů na intenzivní interakce mezi specializovanými firmami, na existenci vztahů na bázi důvěry a existenci podpůrných institucí, které usnadňují vzájemnou komunikaci. Rozdílů je však hned několik. Jednak teorie učícího se regionu neuvažuje o procesu učení pouze ve smyslu interakcí v rámci samotného regionu. Schopnost regionu učit se záleží nejen na prostorové blízkosti a aglomeračních efektech, ale i na obecnějším charakteru kultury regionu, na způsobu, jakým se v prostoru kombinují, prolínají a doplňují konkrétní sítě kontaktů s praktikami a rutinami a dalšími formami institucionálního zakořenění (ve smyslu institucionální hustoty – Amin a Thrift 1994). Může se přitom jednat jak o vztahy k podnikům a organizacím místním, tak o vazby meziregionální nebo mezinárodní. Regiony, které se hospodářsky povznesou v období rostoucí globalizace, budou ty, které budou schopny zapojit se vhodným způsobem do vznikajících globálních sítí kontaktů a globálních inovačních sítí (Ernst 2009) a s jejich pomocí vytvořit prostředí pro nový proces učení, což může vytvořit základ nové konkurenční výhody (Amin a Thrift 1997).

Podstatnější rozdíl spočívá také v tom, že úřady autorů, kteří se zabývají problematikou učících se regionů (např. Storper 1995, 1997a, b, Storper a Salais 1997, Amin a Thrift 1994, 1995, 1997 nebo Murdoch 1995), se výrazně projevuje nejen vliv sociologie a jejího historického přístupu, ale také vliv kulturní teorie, která se zabývá procesy rozdílné interpretace významů, moci, dominance a jejich vlivem na rozvoj regionů. Tím se v podání uvedených autorů regionální problematika dostává do kvalitativně odlišné roviny, i když terminologie, kterou používají, často není výrazně

odlišná od stoupců teorie výrobního okrsku. Kvalitativní rozdíl spočívá v tom, že jejich snahou není nalézt obecný model rozvoje regionu, který by bylo možné univerzálně aplikovat. Jejich snahou je věrohodně objasnit příčiny úspěchu či neúspěchu regionu pomocí analýzy kulturních procesů (např. přesvědčování, získávání kolektivní identity, sebeidentifikace atd.), kterými se v prostoru prolínají různé kontakty, toky informací, jejichž interakcemi vznikají rozdílné interpretace a významy. V duchu hermeneutického přístupu, převzatého ze sociologie a kulturní teorie (Callon 1986, 1998, Latour 1987), autoři jako Murdoch (1995) nebo Storper (1997a, 1997b) dokládají, že není podstatné pouze to, jaké zdroje nebo informace jsou v regionu přítomny nebo jaké zdroje a aktéry je možné pomocí místních sítí kontaktů mobilizovat, ale zejména to, jaké významy jsou jednotlivým institucionálním aktivům přisuzovány, jak jsou nově interpretovány a reinterpretovány. Podstatné tedy je, jakým způsobem nově vzniklé významy ovlivňují ustálené postupy jednání, rutiny a praktiky a zda se vzájemné kontakty a interakce odlišných názorů a postupů stanou impulzem k reflexi, reinterpetaci a změně ustáleného způsobu jednání (Amin 1998). Například podniky v regionu mohou mít výrobní programy, které se potenciálně dobře doplňují, ale pokud neexistuje shoda v interpretaci této skutečnosti nebo prostředky, které by sladily rozdílné vnímání obou stran do podoby oboustranně přijatelné interpretace, výhodné spolupráci a výměně informací s největší pravděpodobností nedojde (Amin a Thrift 1995, Murdoch 1995).

Zde se tedy nabízí možnost prostřednictvím kulturní teorie, kognitivní psychologie a jejich konceptů, jako jsou interpretace významů, diskurz, přesvědčování nebo rozdílnost (*difference*), novým způsobem uchopit problém kreativity a vzniku nových interpretačních rámců. Toto metodologické obohacení nabývá na významu v souvislosti tím, jak se ekonomiky vyspělých zemí světa stále více odklánějí od výroby materiálních statků směrem k produkci služeb a obchodu se symboly, obrazy, daty, vizuálními prezentacemi či obecně nehmotnými aktivy. Jinými slovy, vznik a udržení konkurenční výhody ve stále větší míře vychází z práce symbolických analytiků (Reich 1995), jejichž úkolem je zajistit vznik přidané hodnotou „objevením“ a následným uspokojením dosud neidentifikovaných potřeb, jež často vznikají novou interpretací a prezentací existující situace (např. činnosti v oblasti poradenství, firemní strategie, ale také v oblasti módy apod.). Pro pochopení a vysvětlení vzniku inovací v tomto prostředí bude do budoucna důležitý soubor teoretických konceptů schopný analýzy na odpovídající úrovni, tj. schopný vysvětlit vznik nových náhledů na věc a nových řešení kombinací institucionální ekonomie, kulturní teorie, eventuálně i kognitivní psychologie nebo evoluční biologie (viz např. Hodgson 1993, 1999).

Z metodologického hlediska je podstatné, že se v případě teorie učících se regionů nejedná o hledání obecného receptu nebo návodu na rozvoj regionu, ale spíše o kauzální analýzu jednotlivých případů a pochopení příčin úspěchu či neúspěchu. Otázka generalizace a převoditelnosti úspěšných zkušeností se postupně stává méně podstatnou, což sice z hlediska praktické regionální politiky může působit jako forma rezignace, ale na druhou stranu je to patrně způsob, který je „čestnější“ než neopodstatněné „univerzální“ závěry učiněné na základě všeobecných, ale často

nedostatečně prokázaných předpokladů. Zobecnění se týká pouze charakteru socioekonomických a kulturních procesů, kterými bylo úspěchu dosaženo. Z nich je podle názoru autorů (např. Amin a Thrift 1997, Amin 1998) možné v jisté míře čerpat poučení také pro jiné regiony, nikoliv však v podobě univerzálního „návodu na rozvoj“, ale jen jako určitých paralel, které musejí být přizpůsobeny místním podmínkám. Rovněž predikce není vyloučena, ale pouze predikce dílčí, založená na důkladné znalosti historické, sociální a kulturní evoluce daného regionu (Nelson 1994, Amin 1998). Neuvědomění si těchto skutečností by znamenalo nepochopit zásadní rozdíl mezi institucionálními směry a směry strukturalistickými i kritickorealistickými – totiž že místní instituce, síť kontaktů a nejrůznější další formy vztahových aktiv jsou výsledkem složitého kulturněhistorického vývoje daného regionu. Jejich změna je možná pouze postupnými kroky a přizpůsobováním „zevnitř“, tedy změnou na straně samotných aktérů (Acs 1996). Nejedná se přitom o liberalistický závěr ve smyslu neintervence v duchu *laissez-faire*, ale o uznání osobitosti každého regionu, který je dán výsledkem specifické socioekonomické evoluce. Pokud má být cílem politiky změnit místní institucionální rámec, je k tomu zapotřebí individualizovaného přístupu k řešení regionálních problémů (De la Mothe a Paquet 1996).

### 3.5.5 TRIPLE HELIX (TROJITÁ ŠROUBOVICE)

V prvním desetiletí 21. století získala poměrně značnou pozornost mezi teoretiky regionálního rozvoje teorie triple helix (trojitá šroubovice) – viz např. Cooke, et al. (2006), jehož autory jsou Henry Etzkowitz a Loet Leydesdorff (např. Etzkowitz, Leydesdorff 1997, Etzkowitz 2002, Leydesdorff, Meyer 2006). Podle autorů tohoto přístupu se nejedná ani tak o novou teorii, jako spíše o analytický nástroj, který je vhodný pro studium organizačního a institucionálního uspořádání klíčových aktérů, kteří podmiňují konkurenceschopnost států i regionů. Jak naznačuje již název trojitá šroubovice, autoři se nechali inspirovat biologií, kde je pojmem dvojitá šroubovice označována struktura molekuly DNA, která přenáší genetickou informaci a jejíž (náhodné) modifikace jsou základním předpokladem evolučního vývoje příslušných organismů. Analogicky, základní otázkou, na kterou se Etzkowitz a Leydesdorff (1997) snaží v teorii trojité šroubovice odpovědět, je otázka, jakými faktory je hnán vývoj společnosti. Na tomto místě předešleme, že autoři na tuto otázku odpovídají tak, že motorem vývoje společnosti je vzájemná interakce mezi aktéry, a to jak v rámci, tak i mezi třemi základními subsystemy společnosti (firmy, univerzity a veřejná správa). Výchozí myšlenkou pro aplikaci tohoto přístupu do sféry regionálního rozvoje je pak stále silící přesvědčení, že tvorbě inovací, které jsou „motorem“ regionálního rozvoje, napomáhá vzájemná spolupráce a další typy vazeb mezi relevantními aktéry, nikoliv pouze úsilí izolovaných výzkumných týmů.

V případě socioekonomických systémů, resp. inovačních systémů, Etzkowitz za základní pilíře, resp. šroubovice triple helix, z nichž každý se vyznačuje specifickou ekologií vnitřních vztahů i vlastním hodnotovým systémem a mezi kterými může být dosaženo významných synergií, považuje firmy, univerzity a vládu na příslušné

řádovostní úrovni, tj. zejména na úrovni národní a regionální (viz obr. 4). V ideálním případě by klíčoví aktéři v rámci všech tří šroubovic měli mít dobré povědomí o hodnotách, problémech a potřebách zbývajících dvou typů aktérů, což je nezbytným předpokladem pro efektivní vzájemnou spolupráci.

Teorie trojitě šroubovice byla inspirována i Darwinovou evoluční biologii, podle které je evoluční vývoj hnán jak přírodním výběrem, tak i náhodnými mutacemi DNA. Na rozdíl od molekuly DNA je však míra stability trojitě šroubovice podstatně nižší, a to z důvodu rozdílů mezi kulturní, resp. socioekonomickou a biologickou evolucí. Evoluce socioekonomických systémů je sice rovněž ovlivňována náhodnými jevy, ale ve významné míře je hnána jednotlivci (a jejich skupinami), kteří jsou schopni přijímat promyšlená rozhodnutí, i když i ta mohou být doprovázena nezamýšlenými důsledky (Etzkowitz, Leydesdorff 2000, viz též Giddens 1984). Základní charakteristikou trojitě šroubovice jsou tak její neustále proměny a Etzkowitz a Leydesdorff (2000) v této souvislosti připomínají Schumpeterův koncept kreativní destrukce, ke které v případě trojitě šroubovice dochází pod vlivem změn tržních sil, politických změn, změn v institucionální sféře (včetně kontroly – změny ve vlastnictví firem, ve vedení vysokých škol, cyklické obměny volených zastupitelů v samosprávě), sociálních hnutí, technologického vývoje a režimu aplikace technologických změn. Aplikace evolučního přístupu na teorii trojitě šroubovice pak mj. zdůrazňuje nutnost studovat proces selekce a kritéria pro tuto selekci (např. poměr cena/výkon, spolehlivost nebo reputace u jednotlivých výrobků, resp. aktérů) jak v rámci jednotlivých šroubovic (jedná se totiž o velmi odlišné subsystémy s odlišnou vnitřní vztahovou „ekologií“, takže i kritéria selekce se nutně musí lišit), tak i ve vzájemných interakcích probíhajících mezi šroubovicemi. Vzhledem ke skutečnosti, že tyto tři subsystémy nejsou zpravidla ex ante synchronizovány, je odlišná vnitřní ekologie šroubovic významným zdrojem variability a rozdílů ve vývojové dynamice příslušných společenských systémů (Leydesdorff, Meyer 2006). Spirálovitá trojitá šroubovice, v rámci které probíhá i řada zpětných vazeb (Leydesdorff, Fritsch 2006), je modelem vývoje inovačního systému, který se vyznačuje třemi hlavními dimenzemi (Etzkowitz 2002).

První dimenzí je vnitřní transformace v rámci jednotlivých šroubovic. Jedná se například o vytváření intenzivních a nových typů vazeb mezi firmami, jako jsou např. strategické aliance firem zaměřené na společný výzkum a vývoj nebo vnitřní transformace hodnot zaměstnanců univerzit, takže je například více oceňován i ekonomický přínos vytvořených poznatků. Druhou dimenzí je vzájemné ovlivňování zbývajících typů aktérů/šroubovic. Příkladem je změna legislativy v oblasti duševního vlastnictví, změny systémů organizace a financování základního i aplikovaného výzkumu, podpora mobility vědeckých pracovníků ze strany veřejného sektoru, koncepce a způsob realizace průmyslových a inovačních politik apod. Třetí dimenzí je pak vytvoření nové sítě vztahů a organizací, a to i trojstranných, s cílem podnítit vznik nových myšlenek a technologií.

Aby trojitá šroubovice mohla skutečně plnit svojí proinovační roli, je nutný vzájemný respekt mezi jednotlivými typy aktérů, uvědomění si vzájemné závislosti, resp.

komplementarity, a dokonce i částečné překrývání rolí (Etzkowitz 2002). Univerzity tak pomáhají zakládat firmy prostřednictvím svých inkubátorů či vědeckotechnických parků, firmy věnují velkou pozornost dalšímu vzdělávání svých zaměstnanců a veřejná správa se může účastnit podnikání, např. prostřednictvím svého podílu ve fondech rizikového kapitálu – to vše s cílem podpořit rozvoj znalostní ekonomiky. V této souvislosti je třeba zmínit i tzv. třetí roli univerzit, které by tak – kromě dvou tradičních rolí, tj. výuky (1. role) a výzkumu (2. role) – měly věnovat systematickou pozornost také společenské, příp. ekonomické relevanci vzdělání i výzkumu v daném socioekonomickém i regionálním kontextu. Univerzity by proto měly posilovat svou roli partnera, který může být zdrojem nových prakticky využitelných poznatků a inovací.. K tomu by mělo docházet prostřednictvím jejich spolupráce se soukromými firmami při aplikovaném výzkumu na straně jedné a expertizní činnosti pro veřejnou správu na straně druhé. Plněním této třetí role tak univerzity bezprostředně vrací společnosti to, co do nich investovala. Třetí role univerzit je tedy ukázkovým příkladem jejich otevírání se větší spolupráci jak se soukromým sektorem, tak i veřejnou správou souladu s přístupem triple helix.

Etzkowitz (2002) na základě svých zkušeností z USA i z řady dalších států uvádí, že původně bilaterální vztahy mezi klíčovými aktéry trojitě šroubovice se v řadě případů podařilo transformovat na trojstranné, a to zejména na regionální úrovni. Relativně fungující spolupráce mezi aktéry triple helix může být přitom jak výsledkem aktivity zdola (*bottom-up*), tak i shora (*top-down*), např. v důsledku realizace podpůrného mechanismu ze strany státu. V USA je podle Etzkowitz (2002) častá i vzájemná kombinace obou těchto přístupů. Konkrétní postup formování trojitě šroubovice popisuje Etzkowitz ve třech fázích. V první je v daném regionu nutné vytvořit „*knowledge space*“, tj. dostatečnou koncentraci vědeckovýzkumných aktivit v blízkých, resp. návazných oborech. Cílem druhé fáze je vytvořit „*consensus space*“, tj. prostředí, kde se mohou setkávat osobnosti z různých institucí a s různou profesní historií, resp. zkušeností, s cílem generovat nové myšlenky a strategie. Konečně třetí fázi je vytvoření „*innovation space*“, tj. vytvoření organizační struktury, jejímž cílem je dosáhnout cílů dohodnutých v předchozí fázi.

Původní, do značné míry neoinstitucionální, resp. neokorporatistické pojetí trojitě šroubovice bylo nověji postupně nahrazováno větším důrazem na konceptualizaci společenského vývoje. Evoluční pojetí usiluje o analýzu vývoje zpětných vazeb a o analýzu dynamiky vztahů v rámci triple helix, které se např. snaží zmírnit míru nejistoty, ve které všichni aktéři operují (Leydesdorff, Fritsch 2006).

Přístup triple helix je třeba chápat – v souladu s pojetím, které nabízejí sami jeho autoři – jako analytický nástroj, který by měl umožnit identifikovat hlavní aktéry a faktory socioekonomického vývoje, analyzovat kauzální vztahy i stav spolupráce mezi třemi výše uvedenými skupinami aktérů. Současně však teorie trojitě šroubovice nezastírá snahu přejít od analytického rámce k doporučením ke zlepšení situace v daném regionu. V kontextu této více méně normativní snahy je třeba upozornit, že úsilí o vytvoření skutečně funkční trojitě šroubovice v praxi naráží na až překvapivě



velký počet poměrně významných překážek, a to nejen v prostředí Česka, ale i v řadě hospodářsky nejvyspělejších zemí světa. V té nejobecnější rovině se jedná o existenci „berlínské zdi“ mezi akademickou a soukromou sférou, kdy obě sféry mají velmi odlišné hodnotové žebříčky, jiná kritéria pro výběr pracovníků i pro hodnocení úspěchu, jiné časové horizonty apod., což vede ke vzájemné nedůvěře, až despektu. Vzájemné napětí mezi těmito „dvěma světy“ je v naší zemi ještě zvyšováno přímou soutěží o veřejné zdroje na výzkum, přičemž představy firem a univerzit např. o podílu veřejných zdrojů věnovaných na podporu základního a apli

kovaného výzkumu se dramaticky liší. Dále je evidentní, že lepšímu vzájemnému porozumění a efektivnějšímu prolínání všech tří sfér by mohla napomoci mobilita pracovníků. I když nám není známo, že by byl proveden solidní empirický výzkum s cílem podchytit intenzitu a charakter mobility pracovníků mezi těmito třemi sférami, dílčí expertní průzkum (Blažek 2010) naznačil, že mobilita mezi těmito třemi institucionálními sférami je na národní úrovni poměrně omezená, v rámci jednotlivých krajů pak může tento typ mobility představovat i jen několik jednotlivců za řadu let. Navíc se ukázalo, že intenzita vztahů mezi jednotlivými typy aktérů není symetrická. Např. počet pracovníků, kteří odcházejí z univerzit do soukromého sektoru, je z řady důvodů (nejen finančních, ale i např. z důvodu relativně rigidního kariérního řádu univerzit) podstatně vyšší než mobilita pracovníků v opačném směru, tj. ze soukromých firem na univerzity. Na druhé straně někteří pracovníci z podnikové sféry přednáší alespoň výběrové přednášky na některých vysokých školách, zatímco někteří akademičtí pracovníci pracují jako konzultanti soukromých firem a v některých případech i jako jejich (spolu) majitelé. Asymetrie v mobilitě přispívá i k asymetrii znalostí o základních principech a problémech fungování aktérů jiného typu, což je ještě násobeno skutečností, že všichni pracovníci soukromých firem, kteří absolvovali VŠ, mají alespoň základní představu o fungování univerzit, zatímco pracovníci, kteří hned po ukončení studia na VŠ zůstali v akademické sféře, často podceňují rizika a problémy spojené s řízením a zejména se založením nové firmy. Malá znalost o problémech a rizicích, které doprovázejí činnost aktérů v jiných typech šroubovic, než je ta vlastní, tedy přispívají k omezenému vzájemnému respektu, což znesnadňuje nastartování vzájemné spolupráce.

Teorie trojitě šroubovice má řadu bezprostředních implikací pro proaktivní přístupy k podpoře inovačního podnikání, resp. regionálního rozvoje, a není tedy nutné je na tomto místě znovu opakovat. Spíše je třeba varovat před přílišným optimismem, který tento model může mezi pracovníky zodpovědnými za koncepci podpůrných politik vyvolat. Především je evidentní, že pro dosažení významných synergických efektů mezi aktéry všech tří šroubovic je třeba překonat řadu překážek daných velmi rozdílnou „ekologií“ v rámci jednotlivých šroubovic. Dále, velká složitost systému triple helix, jakož i velká heterogenita aktérů, a to i v rámci jednotlivých šroubovic znamená, že výsledky proaktivního přístupu jsou do značné míry nepředvídatelné, s velkou pravděpodobností výskytu vedlejších nezamýšlených důsledků, které mohou pracně vytvářené vztahy v rámci trojitě šroubovice narušit (Leydesdorff 2000). Vzhledem

ke skutečnosti, že cílem rozvojové strategie založené na teorii trojitě šroubovice je podpořit vznik znalostní ekonomiky, je třeba počítat s nejistotami, resp. riziky způsobenými globálním charakterem současné vědy a současného výzkumu (Leydesdorff 2000). Například objev učiněný v laboratoři na druhém konci světa může zcela znehodnotit několikaleté úsilí místních výzkumných týmů.

S řadou problémů je možné se v praxi setkat i při aplikaci konkrétních podpůrných nástrojů, a to mj. i z důvodů velmi odlišného očekávání přínosu těchto podpůrných mechanismů mezi jednotlivými typy aktérů. Např. v rámci průzkumu bariér inovačního podnikání na jižní Moravě (Adámek, Csank 2010) se ukázalo, že i velmi progresivní a celkově velmi efektivní podpůrný nástroj, jako jsou inovační vouchery, které mají sloužit k navázání nové spolupráce mezi výzkumnými pracovišti a firmami (tj. k „vyzkoušení“ pro danou firmu nového výzkumníka či týmu), v některých případech posloužily k dotování spolupráce mezi aktéry, kteří spolu spolupracovali již dříve. Podobné výsledky potvrzují i výsledky ze zahraničí. Tento příklad naznačuje, že aplikace konkrétních nástrojů k podpoře spolupráce mezi aktéry z různých šroubovic v praxi musí být velmi dobře promyšlena a přitom ani u velmi dobře nastavených nástrojů není reálné počítat se stoprocentní a jednoznačnou úspěšností, a to mj. i právě pro odlišná očekávání různých aktérů, jak bylo uvedeno výše.

Konkrétní příklad bariér pro vzájemnou spolupráci firem a univerzit představuje například obava firem z vyzrazení jejich know-how během jejich spolupráce s akademickým pracovištěm. Firmy zpravidla před započítím vzájemné spolupráce požadují nastavit vnitřní procesy na vysoké škole tak, aby byla zajištěna ochrana jejich know-how nejen speciálním zabezpečením počítačů, ale i např. kontrolou pohybu osob na spolupracujících pracovištích příslušné vysoké školy. Tento příklad dobře ilustruje skutečnost, že nelze automaticky předpokládat ochotné sdílení firemního know-how s dalšími aktéry, jak činí nejen teorie trojitě šroubovice, ale i řada podobných přístupů, např. teorie klastrů.<sup>51</sup> Praktická aplikace trojitě šroubovice tak není zdaleka přímočará.

Hlavní přínos teorie triple helix spočívá především v úsilí o dosažení vzájemného porozumění o potřebách a rizicích, se kterými se potýkají aktéři ve zbývajících dvou šroubovicích a ve snaze o dosažení vzájemných synergií. Teorie trojitě šroubovice je tedy primárně analytický model pro studium vnitřní ekologie a vývoje tří základních šroubovic a jejich vzájemných vztahů (Leydesdorff, Meyer 2006), jehož možný přínos

---

<sup>51</sup> Řešení vzájemného prolínání těchto dvou světů, resp. vytváření podmínek a pravidel pro vzájemnou spolupráci aktérů veřejného a soukromého sektoru, však může být organizováno i velmi kreativním způsobem. Např. v jedné z nejprestižnějších vědeckých institucí v Rakousku (Institut molekulární patologie ve Vídni), který je však z velké části financován ze soukromých zdrojů, existují velmi jasná, striktní, ale kreativní pravidla pro spolupráci mezi soukromým a veřejným sektorem. V budově tohoto výzkumného ústavu mají podlahy různou barvu, a když vědec stojí na červené podlaze, tak ví, že pracuje pro soukromou firmu (např. Boehringer-Ingelheim), když na zelené, tak ví, že pracuje pro veřejný výzkum. Přitom na každé barvě podlahy platí odlišná pravidla pro nakládání s duševním vlastnictvím, dokonce i jiné bezpečnostní předpisy. Tento příklad ukazuje, že možnosti řešení tohoto problému existují, ale jejich hledání vyžaduje jak invenci, tak hlubokou znalost problematiky, o kterou se jedná (např. znalost pravidel pro klinické testování v jednotlivých fázích, pro ochranu duševního vlastnictví při vývoji nových léčiv, pravidel na ochranu dat pacientů a etických pravidel pro práci s nimi apod.).

pro praxi spočívá především v tom, že umožňuje analyzovat, resp. hledat, v čem a jak spolupráce těchto tří sfér funguje či nefunguje. Nelze proto říci, že teorie trojitě šroubovice nabízí konkrétní návod pro koncepci rozvojové strategie. Spíše jen dílčími příklady ukazuje, jaké typy mechanismů mohou za daných okolností fungovat. Místo normativního plédování pro integraci těchto tří sfér (tj. univerzit, soukromých firem a vlády) může vhodné využití trojitě šroubovice přispět k vytváření konkurenční výhody v podmínkách znalostní ekonomiky specifikací nových funkcí a institucionálních potřeb, na něž by se měla veřejná intervence zaměřit (Leydesdorff, Meyer 2006). Jednoduše řečeno, teorie trojitě šroubovice ukazuje na klíčový význam, který má pro rozvoj znalostní ekonomiky ekologie daných tří sfér a zejména její vývoj, přičemž je třeba hledat cesty, jak vzájemnou komunikaci a kooperaci v rámci šroubovic i mezi nimi zlepšit.

Jakkoli se teorie triple helix blíží některým obdobným přístupům, zejména teorii regionálních inovačních systémů (viz např. Cooke 1998, Cooke 2001), má i některá další omezení. Především se jedná (např. ve srovnání s regionálními inovačními systémy či návaznými přístupy, jako je např. *constructed regional advantage*) o relativně úzké pojetí inovačního procesu, které např. nedoceňuje význam informací získaných od zákazníků (Cooke et al. 2006) ani nevěnuje významnější pozornost vazbám na aktéry na globální úrovni (jak zdůrazňuje např. model *local buzz – global pipelines* – viz Bathelt et al. 2004). Cooke et al. (2006) dále kritizují poměrně slabé rozvinutí postupů, které by v různých institucionálních a kulturních kontextech vedly k vytvoření funkční a efektivní spolupráce klíčových aktérů v rámci trojitě šroubovice. Právě pokusy o replikaci úspěchu fenoménu amerického MIT v méně výjimečných regionech s méně výjimečnými univerzitami ukázaly, jak významnou roli hraje místní sociokulturní kontext. Podle těchto autorů je evidentní, že vysoké náklady na překročení bariér oddělujících světy univerzit, soukromých firem a (regionální) vlády mohou snadno zabránit rozvinutí inovačního systému popsaného konceptem trojitě šroubovice. V této souvislosti je však nutno dodat, že i Etzkowitz (2002) si je vědom závažnosti některých problémů, které procházejí napříč všemi třemi sférami, jako je například problematika komercializace duševního vlastnictví. Jiné nebezpečí, které sám autor konceptu trojitě šroubovice spatřuje, představuje tzv. „overnetworking“, tj. nutnost věnovat příliš mnoho času různým setkáním a cestám na ně.

Cooke et al. 2006 dále upozorňují, že zatímco univerzitám byla přidána třetí role a soukromé firmy jsou vystaveny stále intenzivnější domácí i mezinárodní konkurenci, transformace vzorců chování v případě (regionálních) vlád je teprve na počátku, pokud vůbec začala. V tomto kontextu tedy navrhuje věnovat daleko větší pozornost transformaci veřejného sektoru s cílem vytvořit proinovačně koncipovaný veřejný sektor, více orientovaný na učení a management změn. Naopak podle hlavních představitelů modelu triple helix koncept národních inovačních systémů příliš zdůrazňuje dominanci firem v inovačním systému (Etzkowitz, Leydesdorff 2000).

### 3.5.6 REGIONÁLNÍ INOVAČNÍ SYSTÉMY (RIS)

Teorie regionálních inovačních systémů (např. Cooke 1992) je jak analytickým rámcem pro výzkum konkurenceschopnosti a inovační výkonnosti jednotlivých regionů, tak i nástrojem využitelným pro systematickou podporu procesu učení v daném regionu (Asheim, Coenen 2004). Regionální inovační systém je obvykle chápán jako soubor firem, organizací, sítí a institucí, které společně utvářejí inovační kapacitu i inovační výkonnost (Asheim, Gertler 2005). Tato teorie chápe inovace jako výsledek interaktivního procesu, který probíhá především na regionální úrovni, a proto tvorbu inovací považuje do značné míry závislou na sociokulturním prostředí regionu, neboť i v dnešním vysoce globalizovaném světě jsou pro úspěch často klíčové jedinečné schopnosti aktérů v jednotlivých regionech (Tödtling a Trippl 2018). Podle těchto autorů právě rozdílné schopnosti aktérů v regionech a rozdíly v kvalitě klíčových regionálních aktiv (vzdělávací systém, existence center excellence, sofistikovaná podpůrná politika apod.) způsobují, že se vývojové trajektorie regionů podstatně liší, stejně jako se liší schopnost aktérů v jednotlivých regionech vývojové trajektorie (spolu)utvářet.

Významnou myšlenkou teorie regionálních inovačních systémů, podobně jako je tomu i u některých dalších příbuzných přístupů, je myšlenka, že cílená podpora konkurenceschopnosti a upgradu firem (tj. zlepšování jejich pozice na trhu) prostřednictvím RIS je podstatným doplňkem existujících spontánních, resp. i náhodných synergických efektů vyplývajících z aglomeračních výhod (Humphrey, Schmitz 2002). Podobně uvádí i Asheim a Gertler (2005), že inovační proces není možno dobře pochopit bez uznání role prostorové blízkosti a koncentrace, která usnadňuje šíření nekodifikovaných i kodifikovaných znalostí. Klíčovým argumentem konceptu regionálních inovačních systémů je přesvědčení, že vzájemná blízkost mezi aktéry velmi usnadňuje tvoření, získávání, akumulaci a využití znalostí, a to díky existenci sítí mezi firmami, četných vztahů na úrovni jedinců, specifického procesu učení v daném regionu a specifických znalostí, a to vše zasazené v konkrétním sociálním kontextu (Asheim, Coenen 2004). Analogicky uvádí i Tödtling a Trippl (2005), že přístup založený na konceptu inovačního systému by měl být chápán jako evoluční, nelineární a interaktivní proces, který vyžaduje intenzivní komunikaci a spolupráci mezi různými aktéry, a to jak v rámci firem a dalších institucí, tak i mezi firmami a dalšími organizacemi, jako jsou univerzity a vzdělávací instituce, inovační centra, finanční instituce, podnikatelská sdružení, vládní agentury apod. Teorie regionálního inovačního systému tedy zdůrazňuje roli interaktivního kolektivního učení a intenzivní vzájemné spolupráce mezi aktéry inovačního systému, usnadněné jejich vzájemnou blízkostí, kteří si mj. vzájemně poskytují zpětnou vazbu (Moulaert, Sekia 2003).

Pojem regionální inovační systém zavedl na počátku 90. let minulého století britský geograf Philip Cooke (Cooke 1992). Inspiračním zdrojem pro něj byly práce Freemana (1987) a Lundvalla (1992) o národních inovačních systémech, zdůrazňující význam státu v tvorbě a šíření inovací, neboť stát vytváří a reguluje pro inovační proces klíčové instituce. Národní inovační systém Lundvall (1992) definoval jako systém, skládající se z prvků a vztahů, které se účastní tvorby, šíření a využití nových a ekonomicky

užitečných znalostí. Zatímco Lundvall zdůrazňoval především interaktivní učení mezi aktéry s různým okruhem znalostí, Freeman vyzdvihl roli sítě (Cooke 2001). Hlavní roli národního inovačního systému Cooke spatřoval ve stanovení výzkumných priorit, financování základního výzkumu a univerzitního vzdělání. Na druhé straně si Cooke na základě studia zdrojů konkurenceschopnosti Walesu, výrobních okrsků v Portugalsku (do značné míry podobných výrobním okrskům třetí Itálie) a Bádensku-Württembersku uvědomil, jak významnou roli v inovačním procesu může hrát intenzivní spolupráce mezi vzájemně prostorově i socio-kulturně blízkými firmami i jak významnou roli mohou hrát regiony za předpokladu, že mají dostatečné zdroje, kompetence a know-how (Cooke 2001). Zatímco dříve bylo možno velké firmy chápat jako téměř soběstačné „ostrovy“ s dominantní rolí vlastního výzkumu a vlastních inovací a s malým ohledem na měkkou infrastrukturu hostitelského regionu, výzkum lokalizačního rozhodování velkých firem provedený v 90. letech minulého století prokázal vysokou selektivnost lokalizace velkých firem mezi regiony i v rámci jednoho státu (Cooke 2004). Výzkum Anny Lee Saxenian (1994) srovnávající regionální inovační systém Silicon Valley a inovační systém v koridoru podél slavné silnice 128 v Massachusetts prokázal, jak odlišné regionální inovační systémy mohou existovat i v rámci jednoho národního inovačního systému. V souladu s těmito závěry argumentuje Cooke (2004), že je to právě regionální úroveň, která je klíčová pro dosažení konkurenceschopnosti v současném globalizovaném světě. Pojetí regionálního inovačního systému rovněž reflektuje prvky evoluční ekonomie, která zdůrazňuje různorodost aktérů a roli historie, rutin, okolního prostředí a institucí pro adaptabilitu firem a dalších aktérů na nové podmínky, které jsou často předem nepředpověditelné (Cooke 2004).

Za regionální inovační systém Cooke považuje široce chápanou infrastrukturu podporující tvorbu inovací v interakci s výrobní sférou regionu. V rámci regionálního inovačního systému jsou pak často rozlišovány dva základní subsystemy, které jsou zapojeny do interaktivního učení, jak je definoval Autio (1998). Prvním subsystemem je subsystem tvorby znalostí, skládající se z podpůrné infrastruktury, jako jsou veřejné i soukromé výzkumné instituce, vysoké školy, centra pro transfer technologií, specializované vzdělávací instituce apod. Druhým subsystemem je pak subsystem znalosti ekonomicky zhodnocující, tj. výrobní základna regionu, tvořená především firmami (Autio 1998). Firmy přitom mají podle Cooke (2004) tendenci k vytváření shluků. Regionální inovační systém se tak často skládá z několika klastrů. Oba subsystemy (tj. subsystem znalosti produkující i subsystem znalosti využívající, resp. znalosti ekonomicky zhodnocující) jsou přitom nevyhnutelně napojeny na jiné systémy, a to na regionální, národní i globální úrovni (Cooke 2004). Je však zřejmé, že rozlišení obou subsystemů může být pouze rámcové, resp. je nutně průnikové. Ekonomicky zhodnocovat poznatky mohou totiž i univerzity, ať již přímo, nebo prostřednictvím např. spin-off firem či vědeckotechnických parků. Na druhou stranu je zřejmé, že i aktéři subsystemu znalosti ekonomicky zhodnocujícího, tj. především firmy, znalosti nejen zhodnocují, ale v nemalé míře (a v některých případech i v míře rozhodující)

rovněž vytvářejí. Nezbytným předpokladem pro vzájemné učení mezi aktéry obou subsystémů, jakož i mezi aktéry v rámci těchto subsystémů, je vhodný institucionální kontext, tj. sdílené normy a hodnoty, vzájemná důvěra, podobné rutiny, ale i znalost reputace o schopnostech jednotlivých aktérů.

Podle Cooke i řady dalších autorů (viz např. Cooke, Asheim 2006) existují různé typy regionálních inovačních systémů mj. v závislosti na převládajícím typu znalostní základny (tj. analytická versus syntetická, případně symbolická znalostní základna – viz níže), na velikosti klíčových aktérů (tj. zda dominují malé či velké firmy, domácí nebo zahraniční – tyto krajní typy Cooke (2004) označuje jako „*localist RIS*“, kde je příkladem idealizovaná podoba italských výrobních okrsků, a „*globalized RIS*“, ve kterých dominují velké firmy doplněné množstvím závislých malých a středních firem, např. Silicon Valley). Jinou základní dimenzí, podle které Cooke vymezuje typy RIS, představuje způsob řízení (tj. zda se jedná o regionalizovanou obdobu národního inovačního systému s vysokou rolí centrálních institucí nebo o inovační systém založený na iniciativě lokálních aktérů. Tyto krajní typy Cooke označuje jako „*dirigiste RIS*“ (např. některé RIS ve Francii, jako je oblast kolem Rhôny), resp. „*grass-roots RIS*“, vyznačující se flexibilními vazbami především mezi malými a středními firmami, které jsou s globálním trhem propojeny prostřednictvím několika velkých firem, např. Toskánsko (Cooke 2004). Regionální inovační systémy typu „*dirigiste*“, které Cooke později nazývá institucionální RIS, fungují dobře v případech, kde v dané technologické, resp. inovační sféře převládá kontinuita a kde se tedy instituce vyvíjejí postupně, v reakci na měnící se potřeby. Regionální inovační systémy tohoto typu se tak vyznačují dobře strukturovanými vztahy mezi výrobní sférou a aktéry znalostní infrastruktury probíhajícími v rozvinutém regulačním a institucionálním rámci. Naopak v RIS typu „*grassroots*“, který Cooke (2004) později nazývá podnikatelským RIS, schází systémové prvky předchozího typu a naopak v něm dominují fondy rizikového kapitálu, podnikatelé a tržní poptávka. Tento typ je tedy daleko dynamičtější, flexibilnější, ale na druhou stranu je daleko méně stabilní (Asheim, Gertler 2005). Teorie regionálního inovačního systému tak explicitně předpokládá velkou různorodost charakteru RIS v závislosti na konkrétních podmínkách v daném regionu. Výzkumu vnitřní struktury RIS v evropských regionech NUTS 2 se nedávno věnovali Blažek a Kadlec (2019). Výzkum založený na analýze zaměstnanosti ve sféře výzkumu a vývoje (VaV) i příslušných výdajů ukázal, že existuje systematický vztah mezi inovační výkonností regionů a jak velikostí, tak i strukturou výdajů dle základních kategorií, tj. výdajů na VaV ze soukromého a z veřejného sektoru. Regiony, které jsou v rámci Regional Innovation Scoreboard pravidelně publikovaným Evropskou komisí řazeny do kategorie inovačních lídrů nebo silných inovátorů, vykazují buď vyrovnaný poměr ve velikosti veřejného a soukromého výzkumu, anebo převahu výzkumu soukromého. Naopak regiony, které vykazují podprůměrnou či slabou inovační výkonnost, jsou typické převahou veřejných výdajů na VaV nad soukromými výdaji do VaV. Základním rysem inovačních systémů v těchto regionech je tak slabá poptávka po inovacích i nízká míra jejich absorpce ze strany soukromých firem (viz Morgan 1997).

Vývojový pohled na celkovou sílu VaV i vývoj obou hlavních komponent výzkumu a vývoje, tj. soukromého a veřejného VaV ukázal jednak výraznou dominanci regionů západní Evropy nad regiony jižní i střední a východní Evropy ve výdajích i zaměstnanosti ve VaV, jednak vysokou dynamiku růstu VaV zejména v některých státech střední a východní Evropy, zejména v Česku a Polsku. Výrazné rozdíly ve velikosti i ve struktuře VaV v evropských regionech ukazují na zásadní rozdíly ve způsobu, jakým jsou tyto regiony integrovány do globální ekonomiky (Blažek, Kadlec 2019).

Teorie regionálních inovačních systémů je mimořádně plodnou platformou pro formování praktických doporučení pro koncepci regionální či inovační politiky (viz např. Tödtling a Trippl (2018), Grillitsch a Asheim (2018), Flanagan a Uyerra (2016)).

V rámci úsilí o posílení regionálních inovačních systémů existují čtyři základní dilemata, přičemž každé dilema má v každém typu regionálního inovačního systému jinou relevanci a jiný způsob řešení (Heidenreich 2002). Těmito základními dilematy jsou překročení hranic mezi výzkumem a vývojem na straně jedné a inovacemi na straně druhé (tj. jak zajistit funkční a efektivní propojení mezi subsystémem znalosti generujícím a subsystémem znalosti využívajícím, resp. ekonomicky zhodnocujícím), dilema mezi místními a globálními znalostmi (tj. jak nalézt vhodnou míru mezi podporou tvorby místních (specifických) znalostí a podporou propojení s globálními znalostními centry), dilema mezi existujícími průmyslovými tradicemi a novými technologickými trajektoriemi (tj. jak zabránit uzamčení, resp. ustrnutí znalostní základny regionu) a dilema mezi globálně úspěšnými firmami a diverzifikovanou strukturou inovačních malých a středních firem (tj. jak nalézt vhodnou míru rovnováhy mezi potřebou koncentrace zdrojů pro dosažení úspěchu na globální úrovni a potřebou diverzifikace ekonomické struktury regionu pro zmírnění dopadů případné krize).

Z teorie regionálního inovačního systému vyplývají následující doporučení pro design veřejné podpory. Především klíčoví autoři zdůrazňují změnu zaměření podpory firem a úzce chápaného systému výzkumu a vývoje směrem k podpoře systému, tj. potřebu kultivace celkového institucionálního rámce regionu, včetně podpory interakce mezi institucemi a podpoře vzájemného učení (Tödtling a Trippl 2018). Cílem podpůrných politik by tak mělo být posílit endogenní kapacitu firem i dalších aktérů v regionu inovovat a zaměřit se především na podporu tvorby znalostí, jejich absorpci a šíření pomocí dobře strukturovaného systému znalostních toků, zahrnujícího jak místní, tak i nadmístní, a v současné době již běžně i globální úroveň (viz též koncept globálních inovačních systémů - Binz a Truffer 2017). Vytváření systému znalostních toků tedy vychází z předpokladu, že je potřeba podpořit toky znalostí jak v rámci regionu, tak směrem ven, tj. na aktéry národní i globální úrovně. Stručně řečeno, úspěšnost regionů závisí na jejich schopnosti stát se ohniskem národních i nadnárodních toků informací, komunikací, investic i výroby (Cooke 1998). I přes klesající dopravní náklady a náklady na telekomunikační služby stupeň internacionalizace stále souvisí s velikostí firmy, resp. organizace. Dosažení určité kritické velikosti aktérů má tedy zásadní význam pro atraktivitu daného inovačního

systemu i pro vnější subjekty, i když s sebou bezprostředně nese alespoň jedno z výše zmíněných dilemat (tj. dilema mezi globálně úspěšnými firmami a diverzifikovanou strukturou inovačních malých a středních firem).

Systematickou pozornost možným implikacím konceptu regionálních inovačních systémů pro formulaci regionálních inovačních politik (resp. u nás častěji používaný pojem regionálních inovačních strategií, který zřetelněji navozuje potřebu veřejné intervence) věnovali ve své dnes již klasické práci F. Tödtling a M. Trippl (2005). Autoři upozorňují na odklon od lineárního modelu inovační politiky, který zdůrazňoval především stranu nabídky, tj. potřebu vybudování vědeckovýzkumné infrastruktury, finanční podporu pro inovace ve firmách a transfer technologií. Strana poptávky po inovacích, včetně problematiky schopnosti firem inovace absorbovat, tak byla zanedbána. Tito autoři identifikovali několik základních problémů ve fungování regionálních inovačních systémů. Na základě těchto hlavních nedostatků regionálních inovačních systémů pak rozlišili tři základní typy „nedokonalých“ regionálních inovačních systémů, přičemž každý z těchto typů regionů vyžaduje jiný typ inovační politiky.

Prvním typem „nedokonalých“ regionálních inovačních systémů je „organizačně tenký“ (*organizationally thin*) regionální inovační systém, ve kterém řada institucí znalostní infrastruktury schází. Tento typ je charakteristický zejména pro periferní regiony, ve kterých aktéři často také nedosahují potřebné kritické velikosti. Druhým typem „nedokonalých“ regionálních inovačních systémů, který je příznačný především pro staré průmyslové regiony, jsou systémy, které trpí různými formami „uzamčení“ (*lock-in*), které podkopávají jejich rozvojový a inovační potenciál. Uzamčení může mít charakter vzájemně příliš blízkého okruhu znalostí (kognitivní uzamčení), příliš rigidních mezifiremních vazeb, nebo se může jednat o politické uzamčení, tj. o příliš silnou vazbu představitelů upadajících odvětví na politiky, což zpomaluje restrukturalizaci. Staré průmyslové regiony často trpí až příliš silnými klastry ve zralých, případně upadajících odvětvích, ve kterých dominují inkrementální inovace (např. dílčí zlepšení procesu výroby) nad inovacemi radikálními, jako je např. zavedení zcela nového výrobku. Posledním typem „nedokonalého“ regionálního inovačního systému je podle Tödtlinga a Trippl (2005) jsou fragmentované systémy, typické nedostatečně rozvinutou vzájemnou komunikací a spoluprací mezi aktéry, zejména velká vzdálenost mezi subsystémem znalosti vytvářejícím a subsystémem znalosti využívajícím. Tento typ selhání je typický pro metropolitní regiony, které jinak klíčovými faktory konkurenceschopnosti a inovativnosti zpravidla ve vyspělých státech disponují, tj. vykazují velkou diverzitu ekonomické struktury, vysokou schopnost absorpce znalostí i inovací a obvykle mají i kvalitní institucionální rámec, včetně sofistikovaných podpůrných politik (Tödtling a Trippl 2018).

Tödtling a Trippl (2005) také uvádějí několik základních principů regionálních inovačních strategií, společných pro všechny tři typy regionů: odklon od přímé podpory jednotlivých firem k podpoře rozvoje celého inovačního systému a nutnost širšího pojetí inovačního procesu, než je důraz jen na výzkum, vývoj a na technologické aspekty inovací. Podpora by tedy měla být zaměřena na organizační, finanční, vzdělanostní



a komerční dimenzi inovací, tj. neměla by směřovat jen na vytváření infrastruktury pro výzkum a vývoj, ale i na podporu lidského a sociálního kapitálu. Tödtling a Trippel (2005) dále zdůrazňují, že podpůrná politika by měla být formulována a realizována na základě intenzivní komunikace a vytváření konsenzu mezi regionálními aktéry. Rolí veřejného sektoru by neměla být přímá podpora, ale vytváření sociálního kapitálu podporou vzájemného dialogu mezi aktéry v regionu, posilování důvěry, příp. i zprostředkování kontaktů apod. Očividnou bariérou je však často omezená zkušenost regionálních politiků s realizací adekvátní inovační strategie. Dále autoři uvádějí pro každý typ regionu poměrně rozsáhlou sadu konkrétních doporučení (blíže viz Tödtling a Trippel 2005). Ve všech případech Tödtling a Trippel např. doporučují získání vhodného zahraničního investora, avšak pokaždé v poněkud jiném kontextu.

Lze proto říci, že při koncepci regionálních inovačních strategií otázka nezní, zda například preferovat endogenní nebo exogenní rozvoj (např. úsilím o získání firem z ně regionu), ale že se jedná spíše o nalezení vhodné míry mezi oběma přístupy, často uměle chápanými dichotomicky. Dále Tödtling a Trippel (2005) upozorňují, že je nutné při přípravě a realizaci regionální inovační strategie zohlednit skutečnost, že i když může být strategie v různých regionech cílena na stejný typ aktérů (např. na zahraniční firmy), bude se výrazně lišit charakter aktéra, o kterého se bude v konkrétním případě jednat. Zatímco tedy jak fragmentované metropolitní, tak i organizačně tenké regionální inovační systémy mohou být posíleny např. získáním vhodného zahraničního investora, v každém konkrétním případě se bude nutně jednat o velmi odlišné typy potenciálních firem nejen oborovým zaměřením, ale i řadou dalších charakteristik (orientace na výzkum a vývoj či naopak na výrobu, pozice dané firmy v rámci produkčních řetězců, příp. její velikost apod.).

Přínos práce Tödtling a Trippel (2005) je tedy evidentní. Autoři přesvědčivě zdůvodnili, proč nelze kopírovat modely z úspěšných regionů, a upozornili na velkou heterogenitu problémů, se kterými se jednotlivé regiony potýkají. Logicky proto upozorňují, že této heterogenitě musí odpovídat i na míru šitá regionální inovační strategie a navrhuje pro každý z hlavních typů bariér konkrétní mix doporučení. Ve své novější práci pak Tödtling a Trippel (2018) ukazují další posun, ke kterému v koncepci inovačních politik v posledních letech došlo. Místo dosavadních snah příslušných politik eliminovat či zmírnit základní nedostatky klíčových prvků inovačního systému, tj. eliminovat nedostatky v kapacitě aktérů a v jejich vzájemné koordinaci, zmírnit nedostatky v institucionálním rámci a v oblasti široce chápané infrastruktury, nabízejí tyto autoři širší přístup. Tento novější širší přístup dále rozšiřuje pojetí inovací i inovačního procesu (tj. plně doceňuje i systémové či sociální inovace) a pracuje s širším spektrem aktérů, včetně uznání role různých sdružení či zákazníků (viz též Grabher a Ibert 2018). Novější přístupy doceňují roli multioborových platforem, které umožňují reagovat na globální výzvy (stárnutí populace, klimatické změny apod.) a usnadňují vznik nových odvětví (např. tzv. zelených technologií), a to kombinací poznatků z řady odvětví. Dalším posunem je chápání inovačního procesu jako procesu víceúrovňového – viz též pojem globální inovační systém (Binz a Truffer 2017). Třetím významným

posunem je primární důraz kladený na analýzu a následnou podporu klíčových procesů, které podmiňují funkčnost regionálních inovačních systémů. Jedná se o proces tvorby znalostí a o proces jejich šíření, podnikatelské experimenty, mobilizaci zdrojů, proces hledání vhodných strategických směrů, schopnost utvářet (nové) trhy, vytvářet jejich legitimitu a o proces vytváření pozitivních externalit (Tödtling a Trippel (2018).

Teorie regionálních inovačních systémů byla díky svému širokému rozšíření v současném regionálním výzkumu také pochopitelně podrobena poměrně rozsáhlé kritice. Problematikou relevance této teorie z hlediska koncepce podpůrných politik se po více než dvě desetiletí zabýval značný počet studií - pro nedávné práce viz např. Tödtling a Trippel (2018), Grillitsch a Asheim (2018), Morgan (2017b), Flanagan a Uyarra (2016), Uyarra a Flanagan (2010). Určitou slabinou teorie regionálních inovačních systémů je již předpoklad, že regiony jsou do značné míry uzavřené, resp. že se v nich nachází značná část hodnotového řetězce (Bathelt 2003). Podle Bathelta existuje ve světě jen málo regionů, které by disponovaly celým spektrem příbuzných odvětví a služeb, které by se mohly stát základem inovačního systému. Na tuto kritiku Asheim a Coenen (2004) odpovídají tím, že rozhodující je, zda jsou v regionu přítomny jádrové aktivity daného hodnotového řetězce, nikoli celý řetězec. Podobně je podle Bathelta (2003) obtížné přijmout předpoklad, že regiony jsou v podstatě homogenní ve smyslu sdílené kultury.

Bathelt (2003) také uvádí, že většina empirických výzkumů byla zaměřena na analýzu mimořádně úspěšných regionů a zůstává tedy otázkou, zda regionální inovační systémy existují – či spíše mohou existovat – ve všech regionech. Na tuto otázku Asheim a Coenen (2004) odpovídají, že regionální inovační systém existuje tehdy, pokud mezi firmami a znalostními organizacemi v daném regionu existují systematické interakce. Otázkou však zůstává, jak specifikovat charakter vazeb a jejich intenzitu, aby bylo možno v daném případě hovořit o „systematických interakcích“. Je však evidentní, že odpověď na otázku, zda regionální inovační systém existuje ve všech regionech, primárně závisí (alespoň v případě rozvinutých zemí) na velikosti daného regionu. V každém případě je většina pozornosti dosud věnována fungování spíše inovačních systémů ve vysoce vyspělých regionech než systémům dysfunkčním či upadajícím (Tödtling a Trippel 2018).

Dále je pravděpodobné, že nemalá část (případně i část rozhodující) znalostních kontaktů směřuje v dnešních vyspělých státech na aktéry mimo region. Rovněž základní parametry institucionálního prostředí definuje stát, který také disponuje rozhodujícími kompetencemi. Autonomie, resp. integrita RIS tedy může být dosti slabá. Název „systém“ proto může být až zavádějící. Bathelt (2003) zdůrazňuje, že teorie regionálních inovačních systémů může svádět i k podcenění „funkčních, resp. vertikálních inovačních systémů“ existujících v rámci globálních hodnotových řetězců, resp. globálních produkčních sítí (viz kap. 2.5.8). Hlavní implikací této Batheltovy kritiky pro praktickou politiku je neupřednostňovat podporu networkingu na regionální úrovni před podporou vazeb na aktéry vně regionu a nepodceňovat roli designu i vlastního fungování národního inovačního systému. Je však třeba podotknout, že řady z těchto

problémů si jsou proponenti teorie regionálních inovačních systémů dobře vědomi (viz např. Cooke et al. 2004). Uyarra a Flanagan (2010) ve své kritice zdůrazňují vágnost některých používaných pojmů (např. region, systém a instituce), dále nejasná kritéria pro identifikaci klíčových aktérů a nedostatečnou analýzu kauzálních vztahů v rámci regionálního inovačního systému. Na příkladu britského regionu North West, jehož ekonomické i VaV základně dominují odvětví výrazně podporovaná či dokonce kontrolovaná státem (jaderná energetika, zbrojní a kosmický průmysl, farmacie a biotechnologie) dokumentují jen omezenou roli regionálních iniciativ. Uyarra a Flanagan (2010) rovněž upozorňují na velkou vzdálenost mezi analytickými výsledky (často navíc založenými na analýze provedené k jednomu časovému horizontu, čímž se ztrácí evoluční dimenze, jejíž role je často klíčová) a normativními doporučeními.

Konečně je třeba uvést, že teorie regionálních inovačních systémů se alespoň částečně překrývá s řadou dalších teoretických konceptů. Např. Asheim a Coenen (2004) v této souvislosti uvádějí, že klastr je podstatně užší pojem než regionální inovační systém, protože klastry mají mj. silnou sektorovou konotaci, zatímco regionální inovační systém může zahrnovat řadu sektorů, případně klastrů. Tödtling a Trippel (2005) tento argument sdílejí a dodávají, že druhým podstatným rozdílem je daleko větší pozornost, kterou teorie regionálního inovačního systému věnuje institucím, a to v obojím pojetí, tj. jak v pojetí institucí jako „organizací s adresou“, tak i měkkých institucí, jako jsou zvyky, normy, obyčeje, hodnoty apod., tj. behaviorální charakteristiky firem a dalších aktérů.

#### **Model vývoje odvětví v regionech (*regional industrial path development model*)**

Podstatnou, avšak empiricky obtížně podchytitelnou charakteristikou vysoce vyspělých regionů je hluboce zakořeněné a napříč sociálními skupinami široce přijímané paradigma o nutnosti neustálé změny, a to jak v reakci na probíhající technologické změny (viz např. současné diskuse o průmyslu 4.0), tak i ve smyslu adekvátní reakce na globální změny, zejména změny klimatické (Steen 2019). Globální změny, včetně změn klimatu, jsou ve vyspělých regionech chápány jako výzvy, které současně přinášejí i zcela nové příležitosti. Typickým rysem celé řady vysoce vyspělých regionů je proto intenzivní výzkum a vývoj a často i výroba nových technologií, které reagují na tyto výzvy a umožňují například minimalizovat dopady na životní prostředí, ať již se jedná o technologie na recyklaci odpadů či o bezodpadové technologie, elektromobilitu, alternativní zdroje energie či přechod celých odvětví na bezuhlíkovou výrobu (Steen 2019). Typickou mentalitou široce rozšířenou mezi aktéry ve vyspělých regionech je tedy vnímání potřeby neustálé změny. Z těchto důvodů nepřekvapuje, že se řada autorů (např. Simmie 2012, Isaksen, Trippel 2017, Isaksen, Trippel, 2019 aj.) ve vyspělých státech zaměřuje na výzkum, jakým dochází k proměně ekonomické struktury, resp. šířejí chápané transformaci regionů, včetně změn institucionálního rámce a hodnotových žebříčků i způsobů prosazování legitimacy těchto změn.

V rámci evoluční ekonomické geografie tak v posledních cca 10-15 letech vznikl poměrně koherentní výzkumný směr (inspirovaný především evoluční ekonomikou) zaměřený na pochopení podmínek a mechanismů, které vedou k proměně ekonomické i institucionální struktury regionů (viz např. Boschma a Frenken 2006, Martin a Sunley

2006, 2010; Boschma a Frenken 2011; Boschma 2017). Vývoj regionu a jeho odvětví chápou jako neustálý, nelineární a nepredikovatelný proces, v rámci kterého se prolínají různé vývojové trajektorie na úrovni jednotlivých odvětví i na úrovni jednotlivých firem i dalších typů aktérů (Martin, Sunley 2006).

Základními výzkumnými otázkami tohoto směru jsou: i) jak dochází v regionech k proměně ekonomické a institucionální struktury a ii) proč jsou některé regiony úspěšné při vzniku a rozvoji nových odvětví, zatímco jiné nikoli? Výsledkem tohoto úsilí je konceptualizace modelu vývoje odvětví v regionech (*new regional industrial path development model*). Pro aktuální přehled stavu výzkumu viz Hassink et al. (2019). Isaksen a Trippl (2016) shrnuli zásadní tvrzení tohoto směru následujícím způsobem: „Minulé ekonomické a institucionální struktury formují regionální prostředí a kontext, ve kterém se realizují současné ekonomické a inovační aktivity a ve kterém se vynořují aktivity nové“ (s. 66). Protagonisté tohoto modelu tak jinými slovy zdůrazňují, že budoucí vývojové trajektorie regionu a jeho odvětví jsou významně závislé na vlastním historickém vývoji („*history matters*“, resp. *path dependency*) a existující ekonomické i institucionální struktury, v rámci které se současné ekonomické aktivity vyvíjejí a nové vznikají (Isaksen, Trippl 2016, Martin Sunley 2006).

Cílem modelu vývoje odvětví v regionech je tak identifikovat hlavní aktéry změn a pochopit faktory, mechanismy a formy, kterými vznikají v regionech nová odvětví a která umožňují znovuoživení odvětví tradičních. Je přitom zřejmé, že schopnost regionů, resp. jejich regionálních inovačních systémů, podnit dynamický vývoj místních odvětví se výrazně liší. Isaksen a Trippl (2016) v této souvislosti rozlišují mezi organizačně hustými a diverzifikovanými regionálními inovačními systémy, dále mezi organizačně hustými, avšak specializovanými systémy a organizačně tenkými (slabými) systémy. Zatímco organizačně husté a diverzifikované regionální inovační systémy vykazují největší kapacitu pro vytvoření nové cesty, tj. pro vznik nových odvětví (*new path creation*), v organizačně hustých, avšak specializovaných regionech je typickou trajektorií znovuoživení (*path renewal*) nebo pokračování v dané trajektorii jen s inkrementálními změnami (*path extension*) (Isaksen, Trippl 2016). Oba typy regionů se také mohou podle těchto autorů vyvíjet podle trajektorie nazvané *path branching* (tj. vznik nového odvětví odštěpením od některého ze stávajících odvětví). Naopak, organizačně tenké regiony jsou považovány těmito autory za nejzranitelnější, neboť nedisponují potřebnou kritickou masou schopných inovativních aktérů a jsou i slabě vybaveny znalostními organizacemi a dalšími potřebnými regionálními aktivy. Proto nejpravděpodobnější vývojovou trajektorií u těchto regionů je cesta založená na získání investorů z vnějšku (*path importation*) nebo *path upgrading*, tj. zlepšování pozice ve stávajících odvětvích (Isaksen and Trippl, 2016; Trippl et al., 2018).

Model vývoje odvětví v regionech na základě analýzy kauzálních mechanismů a odlišné kvality regionálních aktiv ukazuje na systematický vztah mezi kvalitou regionálních inovačních systémů a mírou diverzity jejich ekonomické základny (diverzita přitom může spočívat jak v příbuzných, tak i v nepříbuzných oborech) a typem jejich vývojové trajektorie. Zatímco tedy regiony vybavené špičkovými aktivy a

silnými aktéry mají nejlepší předpoklady pro rozvoj nových odvětví a pro získání s tím souvisejících benefitů, slabší či méně diverzifikované regiony mají spektrum vývojových trajektorií omezené převážně na trajektorie upgradingu či inkrementálních inovací. Je však třeba zdůraznit, že tento směr je poměrně nový, takže zatím není dosaženo širší shody ani např. na základních typech vývojových trajektorií (viz např. Isaksen and Trippel 2016 versus Trippel et al. 2018).

V každém případě je zřejmé, že tento model pracuje s vysokým stupněm generalizace na úrovni celých odvětví, přičemž je zřejmé, že vývojové trajektorie se mohou lišit nejen na úrovni jednotlivých firem v rámci daného odvětví, ale že každá firma může sledovat i několik odlišných trajektorií současně. V souladu s Boschmu (2015) je tedy nutno uvážit, že regiony jsou tvořeny osobnostmi, organizacemi, odvětvími, různými sítěmi i institucemi, přičemž každá může sledovat specifickou evoluční trajektorii. Tento model se tedy zabývá převládající vývojovou trajektorií a v žádném případě protagonisté tohoto modelu nepředpokládají, že by se konkrétní trajektorie nutně musela týkat všech relevantních aktérů spojených s daným odvětvím. Přitom za definiční znak vzniku nové vývojové trajektorie považuje Isaksen (2015) změnu institucionálního rámce.

Evidentní slabinou tohoto modelu je zatím jednostranný důraz na „pozitivní“ typ vývojových trajektorií, ačkoli je zřejmé, že v realitě dochází k celé řadě typů negativních trajektorií (jako jsou různé formy úpadku, např. ústup firem jen do některých nik, delokalizace firem nebo downgrading ve smyslu přesunu výrobního portfolia firem na méně náročné trhy či ve smyslu ústupu z finálních trhů na výrobu komponent). Za první pokus o rozpracování negativních vývojových trajektorií je možno považovat práci Blažka et al (2019a). Autoři v této práci konceptualizovali následující tři negativní trajektorie: *path delocalisation* (delokalizace), *path downgrading* (ústup z náročnějších trhů) a *path contraction*, tj. omezování produkce na některé často vysoce specializované a sofistikované segmenty. Autoři zdůraznili, že každá z těchto trajektorií může v krajním případě vést až k *path destruction*, čili k úplné likvidaci daného odvětví v rámci regionu (Blažek et al, 2019a).

Další slabinou tohoto modelu je neujasněnost řádovostní úrovně, na které dochází ke vzniku nových trajektorií. Relativně omezená pozornost byla zatím věnována také roli veřejných politik a institucí, které vedou k nastartování nové fáze vývoje (Hassink et al., 2014).

Přínosem tohoto modelu je především pozornost věnovaná dynamice vývoje a potřebě transformace široce chápaných regionálních aktiv (tato aktiva jsou chápána jako výsledek předchozího společensko-ekonomického vývoje) a rovněž vývoji vzájemných interakcí mezi různými typy aktérů, a to jak vnitřních (regionálních), firemních i nefiremních, tak i aktérů vnějších (MacKinnon et al., 2019; Trippel et al., 2019). V pojetí Hassinka et al (2019) by pak mělo úsilí o další rozpracování tohoto modelu spočívat na čtyřech hlavních pilířích – prvním je důsledně multiaktérový přístup, druhým je multiskalární pohled, třetím je uznání dosud často opomíjené role očekávaní pro budoucí vývoj (což kontrastuje s velkým důrazem kladeným ve výzkumu na roli

předchozího vývoje) a čtvrtým pilířem je pak rozpracování modalit, jak se vývojové trajektorie jednotlivých odvětví vzájemně ovlivňují, a to jak v rámci regionů, tak i v regionech jiných. Model vývoje odvětví v regionech tak svou systémovou perspektivou překonává dřívější přístupy, které byly konceptuálně užší.

### **Role vůdčích osobností v regionálním rozvoji (*place leadership*)**

Teorie regionálních inovačních systémů je etablována již od 90. let 20. století, avšak roli významných osobností pro jejich formování a rozvoj začala být pozornost věnována podstatně později. Hlavním protagonistou výzkumu role vůdčích osobností regionálního rozvoje je finský geograf Markku Sotarauta (např. Sotarauta 2002, 2005, 2010, Sotarauta, Suvinen, 2019). Rodríguez-Pose (2013) dokonce připouští, že rozdíly v kvalitě vůdčích osobností mohou být podstatným faktorem, který dosud schází pro vysvětlení, proč v některých regionech k rozvoji dochází a v jiných nikoli (viz Sotarauta a Beer, 2017). Navíc se podařilo prokázat, že zvýšení kvality „vládnutí“, které je spojené s rostoucí kvalitou vůdčích osobností, je významnou hybnou silou rozvoje (zejména zaostávajících) regionů (Rodríguez-Pose, Ketterer 2019).

Základní premisou pro výzkum role osobností v regionálním rozvoji je přesvědčení, že regionální rozvoj nelze chápat pouze jako racionální proces, založený na profesionální realizaci sofistikované strategie podložené tvrdými daty (Sotarauta 2018). Jak přímo uvádějí Harmaakorpi a Niukkanen (2002), „regionální rozvoj je hra, ve které spolu hrají aktéři s odlišnými vizemi a strategiemi“ (s. 2). V současnosti je již obecně akceptováno, že regionální rozvoj závisí nejen na kvalitě široce chápaného institucionálního rámce (Rodríguez-Pose 2013, Rodríguez-Pose, Ketterer 2019, Morgan 2017b), ale také na osobních schopnostech, vlastnostech a hodnotách klíčových osobností regionu, ať již ze soukromého sektoru, veřejné správy či ze sféry vzdělávání a výzkumu (Beer et al 2019). K multipodmíněnostem regionálního rozvoje vyplývajícím z jeho multi-aktérové, multi-skalární, multi-dimenzionální a multi-cílové povahy (Ayres 2014, Beer 2014, Beer a Clower 2014, Grillitsch a Sotarauta 2019) tak navíc přistupují i složitosti měkké povahy. Jedná se například o měnící se modality vztahů mezi osobnostmi a jejich rozdílné schopnosti a ambice mobilizovat a koordinovat aktéry a napomoci realizaci strategií překračujících rámec jednotlivých organizací (Collinge a Gibney 2010). Sotarauta (2009) pak shrnuje, že čím složitější je situace, tím více regionální rozvoj závisí na vůdčích osobnostech a na jejich schopnostech řídit síť klíčových osobností (s. 896).

Vzhledem k multi-dimenzionální a multi-aktérové podmíněnosti regionálního rozvoje nepřekvapuje, že pojetí leadershipu bylo prakticky od počátku konceptualizované jako sdílený leadership (Sotarauta 2002, Harmaakorpi a Niukkanen 2002), což později vedlo mj. i k transformaci chápání pojmu vládnutí (*governance*) do měkké meta-governance, založené více na emočních vlivech než na oficiálně zakotvené autoritě (Ayres 2019). I když mají síť aktérů ve sféře regionálního rozvoje nutně volnější povahu než např. síť v rámci běžných organizací, aktéři by měli mít alespoň základní společné povědomí o hlavních technologických a společensko-institucionálních paradigmatech, sdílet vizi o klíčových oblastech změn a sdílet názor na metody, jakými se o rozvoj bude usilovat (Harmaakorpi a Niukkanen 2002). Jak dále v této souvislosti uvádějí Sotarauta a Beer (2017), vůdčí osobnosti jsou totiž běžně konfrontovány ze

situací „bezmocí“, protože jejich oficiální kompetence nepřekračují hranice jejich vlastní organizace.

Sotarauta (2009) na základě zkušenosti z Finska argumentuje, že schopnosti osobností pracovat se sítěmi aktérů jsou důležitější než jejich moc daná organizační afiliací či objemem disponibilních zdrojů. Logickým důsledkem této skutečnosti je pak podle Sotarauty a Beera (2017) skutečnost, že regionální leadership je méně hierarchický než tradiční řízení ve veřejné správě či v soukromých firmách a spočívá především na důvěře, schopnosti dosáhnout dohody a na spolupráci než na výkonu formálních pravomocí k řízení druhých. Podle Sotarauty a Suvinenana (2019) lídři „nejsou v pozici, aby mohli přinutit ostatní aktéry dělat něco proti jejich vůli, ale jejich cílem je podnítit je k aktivitám, které by jinak sami nerealizovali“ (s. 17). Vůdčí osobnosti regionu proto musí spoléhat především na svou měkkou sílu inspirovat, motivovat a koordinovat ostatní (Beer, Clower 2014). Toto pojetí je cenné mj. tím, že aktéři již nejsou konceptualizováni jako víceméně pasivní součásti systému, ale jako aktéři aktivní, kteří cílevědomě usilují o změnu institucí, ve kterých působí (Morgan 2017b).

Ačkoliv jsou přístupy a formy leadershipu v jednotlivých zemích podmíněny dlouhodobě utvářeným kulturním a společenským kontextem, lze identifikovat alespoň některé společné hlavní charakteristiky a rysy (Beer et al 2019). Především tyto osobnosti musí disponovat perspektivní vizí a ambicí rozvoje založenou na povědomí o existujících strategických výzvách a reálných možnostech a musí být schopny pro svou vizi získat další klíčové aktéry. Druhým podstatným znakem vůdčích osobností je, že jsou schopny přispět k vytvoření a udržování konsensu mezi relevantními aktéry. Klíčovým rysem těchto osobností je pak pochopení skutečnosti, že pro úspěch jejich firmy či výzkumné organizace apod. nejsou rozhodující pouze jejich vlastní zdroje, ale i kvalita okolního prostředí. Jinými slovy, třetím základním rysem osobností v regionálním rozvoji je pocit jejich (spolu) zodpovědnosti za příslušný region, resp. za regionální inovační systém (Beer, Clower 2014, Sotarauta 2010, Sotarauta, Mustikkamäki, 2015, Sotarauta, Beer, 2017, Blažek, Květoň 2020). Konečně nezbytným předpokladem pro plnění role vůdčí osobnosti v regionu je celá řada osobních vlastností a měkkých dovedností, které umožní napomoci dosažení žádoucí změny.

Z výše uvedeného vyplývá, že velmi důležitým regionálním aktivem či dimenzí regionálního inovačního systému je i kvalita vůdčích osobností a schopnost jejich vzájemné spolupráce, což má i bezprostřední praktické implikace – např. potřebu identifikace těchto osobností a vytváření podmínek pro dosahování konsensu mezi nimi nejčastěji formou různých platforem (viz např. Sotarauta a Suvinen 2019).

Výzkum role osobností přináší do jisté míry alternativní pohled k tradičně zaměřeným studiím lokálního a regionálního rozvoje a je i přes řadu velmi podnětných studií (viz např. Sotarauta a Beer 2020) evidentně pouze v počátečních fázích a koherentní konceptuální rámec dosud chybí. Nicméně Nicholds et al (2017) nedávno navrhli alespoň klíčové dimenze, které by měl budoucí konceptuální rámec pokrývat, a to kolaborativní atmosféru, vzájemné učení, vytváření podmínek pro řešení problémů (vycházející z premisy, že žádná organizace nedisponuje odpověďmi na všechny otázky), sdílené vůdcovství a sdílení moci (reflektující participativní a spolutvůrčí povahu vůdcovství). Velkou výzvou pro další výzkum představuje nejen otázka demokratičnosti versus sebestřednosti aktivit v podmínkách (sdíleného) vůdcovství, ale např. i otázka udržitelnosti, resp. kontinuity leadershipu v podmínkách neustálých personálních změn

daných volebními cykly ve veřejné správě a v akademických organizacích i častými změnami v top managementu soukromých firem (Blažek, Květoň 2020). Evidentní potenciál má rovněž propojení výzkumu role osobností s výzkumem formování nových vývojových trajektorií (viz model vývoje odvětví v regionech výše). Nejedná se přitom o volání po „leadership-centrickém“ přístupu, ale spíše o aplikaci celostního přístupu, umožňujícího citlivě zhodnotit, čím jednotliví aktéři přispívají do systému, který spoluutvářejí (Sotarauta a Suvinen 2019). V souvislosti s postupným doceněním role individuálního aktéra ve sféře regionálního rozvoje je možno v budoucnu očekávat také větší zájem o výsledky výzkumů realizovaných nejen v sociologii organizací, ale i v psychologii.

### 3.5.7 DIFERENCOVANÉ ZNALOSTNÍ ZÁKLADNY

V rámci výzkumu regionálních inovačních systémů, ale i inovačního podnikání se v současnosti často používá pojem znalostní základny, resp. pojem diferencované znalostní základny (*differentiated knowledge bases*). Hlavním cílem konceptualizace diferencovaných znalostních základen bylo podle Boschmy (2018) překonat zjednodušující dichotomii mezi dvěma základními typy inovačních modelů, tj. mezi lineárním (STI) a interaktivním (DUI) modelem inovací (Jensen et al 2007). Přitom podle Isaksena a Karlsena (2011) byl DUI model inovací vytvořen jako protiváha STI modelu s cílem ukázat, že existují i jiné způsoby tvorby inovací než ty, které jsou založeny na výzkumu a vývoji. Výchozí myšlenkou konceptu znalostních základen je tedy předpoklad, že inovační proces může mít v různých sférách velmi odlišnou povahu, a to v celé řadě dimenzí, které výše zmíněné modely nepodchycují.

Konceptualizaci obou těchto základních modelů inovačního procesu se podrobně věnovali Jensen et al. (2007). Lineární model inovačního procesu, tj. model STI (Science, Technology, Innovation), lze popsat následující posloupností: objev – vývoj – výroba prototypu – nový výrobek – velkosériová výroba – marketing – prodej. Z hlediska typu výzkumu pak posloupností: základní výzkum – aplikovaný výzkum – nový výrobek, resp. inovace. Interaktivní model, tj. model DUI (Doing, Using, Interacting), předpokládá, že inovace jsou výsledkem interaktivního, sociálního procesu mezi aktéry inovačního systému, např. mezi firmami a vědeckovýzkumnými organizacemi vytvářejícími nové znalosti a dále i mezi zákazníky (viz též koncept „živých laboratoří“, založených na přímém zapojení zákazníků do testování nových technologií a výrobků, jak to praktikovala např. Nokia v části Helsinek, blíže viz např. Cooke et al. 2006). Konkrétně tedy interaktivní model inovací předpokládá, že úsilí výzkumníků je zaměřeno na odstranění konkrétních problémů identifikovaných během výroby nebo během používání existujících výrobků (či na uspokojení nových potřeb zákazníků) novou kombinací, resp. modifikací stávajících znalostí.

V současnosti již není upřednostňován ani jeden z těchto modelů, ale významní autoři zdůrazňují, že oba tyto modely pomáhají pochopit faktory a procesy důležité pro inovace a že síla obou modelů je největší tehdy, když jsou vzájemně zkombinovány (Asheim 2009, Isaksen, Karlsen 2012).

Autory konceptu diferencovaných znalostních základen jsou Bjorn Asheim a Meric



Gertler (2005), kteří nejprve vymezili dvě znalostní základny, a to analytickou a syntetickou, přičemž byli zřetelně inspirováni Laestadiovou (1998) typologií znalostí na analytické a syntetické (Boschma 2018). Následně pak Asheim se svými kolegy konceptualizoval i třetí – symbolickou - znalostní základnu (Asheim et al 2007). V současnosti je již široce přijímána konceptualizace všech tří znalostních základen, tj. analytické znalostní základny (např. biotechnologie, nanotechnologie), syntetické znalostní základny (strojírenství, lodářství) a symbolické znalostní základny (design, móda, film, reklama) – viz např. Asheim, Gertler (2005), Asheim et al. (2007), Asheim, Boschma, Cooke (2011).

Jednotlivé typy znalostních základen se liší především v povaze výzkumu a vývoje v dané sféře. Zatímco v případě oborů analytické základny převažuje úsilí o poznání přírodních zákonů, tj. zjednodušeně řečeno, „jak funguje daný výsek reality“, hlavním cílem výzkumu a vývoje v oblasti syntetické znalostní základny je zkombinovat, případně modifikovat existující znalosti tak, aby byl vytvořen nový funkční celek, resp. výrobek. Obory různých znalostních základen se liší také poměrem kodifikovaných a nekodifikovaných znalostí, nutností intenzivních kontaktů na lokální versus globální úrovni, formou organizačního zajištění výzkumu, typem požadované invence i „typickým profilem“ výzkumníka apod. Některé základní rozdíly mezi znalostními základnami zachycuje tab. 9.

Přestože rozdíly v charakteru výzkumu mezi různými obory nepochybně existují, znalostní základny je třeba chápat jako ideální typy. V praxi se ukázalo, že i v jednom odvětví se prolínají prvky různých znalostních základen. Moodysson et al. (2008) například ukázali, jak se během různých fází biotechnologického výzkumu charakter výzkumu proměňuje a přechází od analytické k syntetické znalostní základně a zase zpět. Další výzkum dokonce ukázal, že i v rámci jedné firmy lze najít prvky všech tří znalostních základen (Moodysson, Martin 2009). K podobnému závěru dospěl i rozsáhlý výzkum EURODITE, v rámci kterého byla aplikována metodologie tzv. inovační biografie (viz např. Manniche 2012), tj. že firmy typicky kombinují znalosti z různých znalostních základen, přičemž integrují relativně samostatné, avšak vzájemně provázané typy poznání a znalostí. V současnosti proto převládá pojetí znalostních základen, jakožto zpravidla se prolínajících a doplňujících typů inovačního procesu, přičemž je na různých typech entit (firem, regionů apod.) zkoumáno, jaké kombinace znalostních základen jsou pro inovační výkonnost firem nejpříznivější (viz např. Grillitsch et al 2017).

Je nicméně zřejmé, že mezi regiony rozdíly v typu dominující znalostní základny existují, což implikuje rozdíly v převládajícím charakteru inovačního procesu i různé typy problémů, se kterými se aktéři inovačního procesu potýkají. Rozdílný charakter inovačního procesu v různých oborech vyžaduje i různé typy osobností, resp. talentů, a např. Asheim et al. (2007) v této souvislosti hovoří i o atraktivitě regionů nejen pro investory, ale i pro různé typy talentů. Blažek a Csank (2016) v rámci svého výzkumu na příkladě Jihomoravského kraje ukázali, že počet firem, ve kterých dominuje analytická nebo symbolická znalostní základna je zcela minimální, naopak v naprosté většině

jihomoravských firem převládá syntetická znalostní základna. Výzkum však ukázal, že existuje malá část firem, ve kterých je ve významné míře zastoupena jak analytická, tak i syntetická znalostní základna. V rámci následného výzkumu bylo zjištěno, že se jedná v českém kontextu o vysoce ambiciózní firmy, jejichž konkurenceschopnost je založena primárně na inovacích, nikoli na cenové výhodě. Tyto firmy se tedy snaží posouvat stávající technologické hranice, pro což potřebují nejen schopnost inovativně zkombinovat stávající znalosti (syntetická znalostní základna), ale současně pochopit i např. fyzikální podstatu jevů a procesů, které využívají (např. jak se chovají kapky vody v závislosti na rychlosti jejich pohybu, na tlaku a vlhkosti; tj. analytická znalostní základna). Struktura ekonomiky dle znalostních základů tak neodráží jen odvětvovou strukturu regionu, ale současně i úroveň ambice místních firem (Blažek, Csank 2016).

Výzkum provedený na souboru 275 evropských regionů NUTS 2 (Blažek, Kadlec 2019) ukázal, že z hlediska zaměstnanosti ve všech evropských regionech převládá syntetická znalostní základna, nicméně vysoce vyspělé regiony, tj. inovační lídři či silní inovátoři vymezení v rámci Regional Innovation Scoreboard, vykazují i významný podíl analytické a symbolické znalostní základny. Naopak, u slabších regionů je jak analytická, tak i symbolická znalostní základna rozvinutá jen málo, a to nejen v absolutním, ale i v relativním vyjádření. Tento výsledek je v dobré shodě s výzkumem Grillitsche et al (2017), kteří v případě Švédska ukázali, že k největším synergiím z hlediska tvorby inovací dochází mezi analytickou a symbolickou znalostní základnou. Vývoj znalostních základů v evropských regionech NUTS 2 (opět na základě dat o počtu pracovníků, reprezentujících jednotlivé znalostní základny) studovali Květoň a Kadlec (2018). Tito autoři ukázali, že regiony s vysokou inovační výkonností se dlouhodobě vyznačují relativně vyváženým poměrem mezi všemi třemi znalostními základnami. Podle převládajícího typu znalostní základny je pak mj. možné vytvořit alespoň rámcovou typologii hospodářských odvětví, klastrů i regionálních inovačních systémů.

Nicméně skutečnost, že se znalostní základny v praxi výrazně prolínají i v rámci jednotlivých organizací (výzkumných organizací, firem), kdy jsou různé typy znalostí kombinovány i během jednotlivých fází vývoje konkrétního výrobku, představuje významné omezení pro možnosti formulace konkrétních doporučení pro design podpůrných politik. Typologie ideálních, tj. v realitě se přímo nevyskytujících, typů znalostních základů, by měla být spíše používána jako nástroj na identifikaci specifických rolí, typů interakcí a vzorců spolupráce u různých typů znalostí a učení (Manniche 2012). Podle tohoto autora znalostní základny podchycují primárně rozdíly v epistemologických přístupech k tvorbě nových znalostí na mikro-úrovni, nikoli rozdíly na úrovni celých organizací, odvětví či regionů (tj. na mezo a makro-úrovni). Základní praktickou implikací tohoto konceptu by tak měla být podpora vytváření příznivého prostředí pro všechny způsoby generování nových znalostí, tj. nejen pro vědecký a technický výzkum, ale i pro výzkum socio-kulturní a dále vytvoření mechanismů pro efektivní transfer a vzájemnou interakci odlišných typů znalostí (Manniche 2012).

Manniche (2012) rovněž uvádí, že stávající konceptualizace znalostních základů je

založena na rozdílech ve způsobech tvorby nových znalostí, ale nezabývá se rozdíly v testování, komercializaci a v užívání těchto znalostí. Přínosem konceptu znalostních základů je podle tohoto autora především pokus o uchopení procesu učení v celé jeho šíři, tj. od striktně vědeckých poznatků až po význam znalostí o sociokulturních preferencích spotřebitelů a dále pochopení, jak se různé typy znalostí navzájem prolínají, spojují a doplňují. Zásadním přínosem znalostních základů je pak konceptualizace symbolické znalostní báze, čímž byla do výzkumu inovačního procesu jako integrální součást zakomponována jednak role netechnických a sociokulturních znalostí a inovací a jednak i role spotřebitelů a jejich měnících se preferencí (Maniche 2012). Tímto širším pojetím inovačního procesu byly do značné míry překonány nejen dřívější dichotomické STI a DUI modely inovací, ale i často rovněž dichotomicky chápané vnímání kodifikovaných a nekodifikovaných znalostí i high-tech a low-tech oborů (Boschma 2018, Maniche 2012). Velkou výzvou je pak podchycení vývojové dynamiky v charakteru inovačního procesu v jednotlivých typech znalostních základů (Hassink 2014) i faktorů, ovlivňujících vývoj samotných znalostních základů, včetně pochopení role příbuzné rozmanitosti, závislosti na ušlé cestě (*path dependence*), institucí i organizací a pochopení proměn převládajících znalostních základů např. v rámci klastrů (Ingstrup et al 2017, Boschma 2018).

V podmínkách české ekonomiky je pak třeba uvážit, jaký typ inovačního procesu má v konkrétních případech větší naději na úspěch, jak různé typy inovačních procesů kombinovat a jaký reálný přínos z případné veřejné podpory různých typů inovačních procesů lze očekávat.

Tab. 9: Základní charakteristiky jednotlivých typů znalostních základů

<b>Sféra znalostní základny</b>	<b>Analytická</b>	<b>Syntetická</b>	<b>Symbolická</b>
hlavní cíl poznání	vědět „proč“ (zejm. přírodovědné obory)	vědět „jak“ (zejm. technické obory)	zapůsobit na zákazníky, resp. na společnost, ovlivnit veřejné mínění, aktivizující, případně osvětová role
typ výzkumu	základní i aplikovaný	aplikovaný	tvůrčí proces založený na širokém spektru inspiračních zdrojů
způsob tvorby znalostí	dedukce, formální modely	indukce, testování, verifikace, simulace,	znovuvyužití konvencí či naopak jejich

		problémově orientovaný přístup	popření
typ inovačního procesu	převládá posloupnost věda, technologie, inovace (science, technology, innovation – STI)	převládá posloupnost výroba, užívání, interakce (doing, using, interacting – DUI) se silnými zpětnými vazbami	Rekombinace stávajících znalostí na základě znalosti kulturního kontextu a významu různých symbolů
povaha inovací	radikální inovace umožněná získáním nových znalostí	dílčí/postupná inovace založená na nové kombinaci stávajících znalostí s cílem vyřešit konkrétní problém nebo vytvořit nový výrobek	
převládající typ znalostí	kodifikované	nekodifikované, založené na zkušenosti	Nekodifikované znalosti kombinované s řemeslnou zručností a schopností hledat nové inspirační zdroje
hlavní partnerské organizace pro získání a výměnu znalostí	intenzivní výzkumná spolupráce mezi VaV odděleními firem a VaV institucemi	interaktivní učení se zákazníky a dodavateli	inspirace kulturou a stylem mladých, učení v rámci profesionální komunity a interakce s hraničními profesionálními či společenskými komunitami
charakter spolupráce	krátkodobý či střednědobý, doplněný systematickým sledováním kodifikovaných znalostí	obvykle dlouhodobý, spolupráce má často strategický charakter (viz též častý pojem strategické aliance)	obvykle krátkodobý, např. po dobu kulturního projektu (natáčení klipu); obměňování tvůrčích týmů je důležitým zdrojem kreativity
role prostorové blízkosti	malá	velká	velká, kombinace místních a globálních

			symbolů a vzorů
typická výzva pro manažery	Jsou již naše znalosti dostatečné pro praktickou aplikaci nebo potřebujeme další výzkum?	Jak se vyhnout uzamčení a zastaralým technologickým paradigmatům?	Jak pracovat se subjektivními hodnotami např. spotřebitelů a jak je sladit s podnikatelskými záměry?

Zdroj: upraveno podle Plum, Hassink (2011), Moodysson, Coenen, Asheim (2008) a Manniche (2012).

### 3.5.8 PŘÍBUZNÁ ROZMANITOST (*RELATED VARIETY*) A JEJÍ ROLE V REGIONÁLNÍM ROZVOJI

Koncept *related variety* čili příbuzné rozmanitosti je koncept poměrně nový, který ale z metodologického hlediska zřetelně navazuje na diskuzi, kterou zhruba o deset let dříve rozpoutal koncept učícího se regionu. Návaznosti jsou patrné zejména ve snaze precizněji metodicky uchopit proces učení (kodifikované versus nekodifikované znalosti), ale zejména ve snaze ve větší míře aplikovat teoretický aparát kognitivní psychologie s cílem blíže pochopit, jak vznikají inovace v interakci mezi aktéry s odlišnými sociokulturními charakteristikami, zkušenostmi a vzorci myšlení a chování. Zde pak koncept příbuzné rozmanitosti jednoznačně odkazuje na inspiraci evoluční institucionální ekonomik, ovšem s výrazně regionální dimenzí. Bezprostředním inspiračním zdrojem pro koncept příbuzné rozmanitosti pak byly práce B. Nootebooma, který se řadu let věnuje významu kognitivní blízkosti pro efektivní komunikaci, interaktivní učení a absorpční schopnost firem (viz např. Nooteboom 2006). Nooteboom zdůrazňuje, že přílišná kognitivní blízkost naopak možnosti vzájemného učení omezuje, neboť aktéři v tomto případě disponují podobnými znalostmi a dovednostmi a nemohou se příliš vzájemně obohatit. Významem příbuzné a nepříbuzné rozmanitosti odvětví pro ekonomický růst v daném regionu se zabýval nejprve Frenken et al. (2007). Tito autoři argumentují, že zatímco nepříbuzná rozmanitost odvětví v regionu je vhodným nástrojem k ochraně regionu před vysokou nezaměstnaností v případě nějakého externího šoku (tj. strategie diverzifikace odvětvového portfolia regionu), příbuzná rozmanitost je dalším z řady zdrojů růstu. Podle Frenkena et al. (2007) tak regiony, jejichž ekonomická základna je tvořena komplementárními odvětvími, vykazují vyšší tempo růstu zaměstnanosti než regiony, jejichž odvětví navzájem komplementární nejsou. Konkrétně Frenken et al. (2007) prokázali, že nizozemské regiony, jejichž ekonomická základna vykazuje vysoký stupeň příbuzné rozmanitosti, dosáhly v období 1996–2002 největšího růstu zaměstnanosti. Podobné výsledky byly zjištěny i v některých dalších zemích. Tyto výsledky jsou interpretovány jako potvrzení významu znalostních toků, které mezi příbuznými obory probíhají na regionální úrovni (Asheim et al. 2011).

Význam příbuzné rozmanitosti pro regionální rozvoj na řadě jedinečných datových souborů sleduje především tým vytvořený kolem Rona Boschmy (např. Boschma, lammarino 2009, Boschma, Capone 2016, Boschma 2017). Hlavní myšlenku pojmu příbuzná rozmanitost (*related variety*) lze lapidárně shrnout takto: příbuzná rozmanitost zahrnuje ty firmy (obory), které jsou od sebe z hlediska know-how tak daleko, aby klíčoví pracovníci v těchto firmách (oborech) věděli každý něco jiného, ale současně jsou si tyto firmy (obory) tak blízké, aby si vedoucí pracovníci byli schopni navzájem porozumět.

Hlavní přínos konceptu příbuzné rozmanitosti spočívá ve třech hlavních bodech, resp. ve schopnosti poskytnout odpověď na tři zásadní otázky. První otázkou, na kterou koncept příbuzné rozmanitosti poskytuje odpověď, je tradiční dilema, zda je zdrojem regionálního růstu výrazná specializace regionální ekonomiky na některé odvětví, nebo naopak diverzifikace produkce do řady různých odvětví. Odpověď spočívá v tvrzení, že zdrojem růstu je diverzifikace, avšak musí se jednat o diverzifikaci v navzájem příbuzných odvětvích (Frenken et al, 2007). Je totiž obtížné předpokládat, že např. farmář může získat klíčovou dovednost nebo znalost od pracovníka či experta na zcela jiné odvětví, např. od oceláře (Asheim et al. 2011).

Druhou výzkumnou otázkou, která rovněž dobře zapadá do Boschmou rozvíjeného směru evoluční ekonomické geografie, je pak otázka, jaké procesy vedou ke vzniku firem nových odvětví v daném regionu a jakou roli při tomto procesu hraje dosavadní odvětvová struktura (Boschma 2010). Boschma vychází z dnes již samozřejmého předpokladu, že různí aktéři disponují různými rutinami a dovednostmi, přičemž zejména vnitrofiremní rutiny aplikované při řešení různých typů problémů a výzev jsou obtížně přenositelné (kopírovatelné) do jiných firem, příp. jiných institucí. Různorodost rutin a kompetencí, kterými disponují jednotliví aktéři, podporuje vznik nových myšlenek zejména tam, kde je těchto aktérů vysoká koncentrace, tj. ve městech. Boschma (2010) se však ptá, jakými konkrétními procesy dochází k prosazení nových myšlenek v takové míře, že dojde ke vzniku nového odvětví (alespoň pro daný region). Na základě svých výzkumů Boschma (2010) dochází k závěru, že hlavním mechanismem, který vede ke vzniku nového odvětví v regionu, je „*regional branching*“ (tj. rozvětvení či oddělení nového odvětví od odvětví stávajícího, resp. stávajících). Jinými slovy, většina nových odvětví se formuje z firem příbuzných odvětví.

Jak však tyto příbuzné firmy (obory) identifikovat? Boschma (2010) využil jedinečné databáze, která obsahuje informace o tom, jaké konkrétní výrobky se vyrábějí v jednotlivých závodech v Nizozemsku. Jeho výchozí myšlenkou bylo, že ty výrobky, které se v řadě závodů vyrábí vždy současně, si jsou navzájem příbuzné. Na základě takto definované příbuznosti pak vymezil na úrovni šestimístných statistických odvětvových kódů odvětví, která odpovídají pojmu příbuzná rozmanitost. Následný Boschmův výzkum prokázal, že v regionu vznikají firmy nových odvětví právě z výše definovaných příbuzných firem. Vysvětlení Boschma spatřoval především v předchozích zkušenostech podnikatelů v relativně příbuzném oboru.

Druhým předpokládaným procesem vedoucím ke vzniku firem nových odvětví v regionu byla celková mobilita pracovních sil, což se však na základě opět jedinečné databáze, tentokrát zachycující mobilitu pracovní síly ve Švédsku, nepodařilo prokázat (Boschma et al. 2009). Naopak mobilita kvalifikované a dobře placené pracovní síly (tj. těch pracovníků, u kterých lze předpokládat vlastnictví významného know-how) prokazatelně vedla ke zvýšení produktivity práce v těch případech, kdy mobilita těchto pracovníků probíhala mezi odvětvově blízkými závody (tj. závody, které odpovídají pojmu příbuzná rozmanitost). Pokud však dovednosti pracovní síly nejsou komplementární, tj. pracovní síla pochází z firem velmi odlišných odvětví, pak jsou tyto dovednosti a znalosti velmi těžko přenositelné a přínos pro zvýšení produktivity práce nebyl prokázán (s výjimkou, kdy mobilita pracovních sil proběhla v rámci regionu – viz níže). Podobně nebyl poněkud překvapivě prokázán pozitivní vliv pracovní mobility ani v případě, že oba závody spadají do identického odvětví. Zde lze předpokládat, že okruh kodifikovaných i nekodifikovaných znalostí, které nový pracovník přinesl, byl v podstatě obdobný, takže neznamenal velký přínos. Boschma et al. (2009) tak bezprostředně navazují na Nootebooma et al. (2007), kteří tvrdí, že mezifiremní učení vyžaduje určitý stupeň kognitivní blízkosti mezi příslušnými firmami, aby byla umožněna efektivní komunikace, zatímco přílišná blízkost vede k nebezpečí uzamčení (*lock-in*). Zajímavý pak byl výsledek Boschmy et al. (2009) týkající se přínosu mezifiremní mobility pracovních sil mezi závody nepřibuzných odvětví, avšak v rámci regionu. V tomto případě lze totiž předpokládat, že proces učení bude usnadněn stejným sociokulturním kontextem daného regionu a dopad na produktivitu práce závodu, kam nový pracovník nastoupil, by tak měl být pozitivní. Tento předpoklad byl potvrzen a kontrastuje s jednoznačně negativním dopadem na produktivitu práce závodů v případě, že pracovní síla pochází z jiného regionu a současně i z nepřibuzného odvětví. V tomto případě je tedy kognitivní vzdálenost příliš velká.

Výzkum vedený Boschmou tak ukázal, že mobilita pracovní síly nemusí vždy napomáhat růstu produktivity práce, ale může mít dokonce i statisticky významný negativní efekt, a to v případě, že pracovní síla přichází ze stejného odvětví a v některých případech i z odvětví nepřibuzných. Naopak konzistentní pozitivní vliv na produktivitu práce ve zkoumaných závodech byl zjištěn v případě mobility pracovní síly mezi závody odpovídající konceptu příbuzné rozmanitosti. Konečně překvapivým zjištěním bylo, že celková mobilita pracovní síly (tj. jak mezi závody příbuzných, tak i nepřibuzných odvětví) nemá statisticky významný vliv na produktivitu práce, ačkoliv řada teoretických konceptů předpokládá, že by tomu tak mělo být. Přínos jednotlivých typů mobility pro zvýšení produktivity práce závodů shrnuje tab. 10.

Tab. 10: Vliv příbuzné rozmanitosti na přínos mobility kvalifikované pracovní síly pro růst produktivity práce závodů

Typ mobility	Stejný region	Ostatní regiony
--------------	---------------	-----------------

mobilita v rámci stejného odvětví	negativní	silně negativní
mobilita v rámci příbuzných odvětví	pozitivní	pozitivní
mobilita v rámci nepříbuzných odvětví	pozitivní	negativní
mobilita v rámci stejného regionu	neutrální	X

Zdroj: zpracováno podle Boschma et al. 2009

Třetí otázkou, na kterou koncept příbuzné rozmanitosti nabízí odpověď, je otázka, do jaké míry ovlivňuje příbuzná rozmanitost ekonomické základny regionu vznik a zánik nových firem. Výzkum potvrdil, že nové firmy vznikají především v oborech, které jsou kognitivně blízké existujícím firmám (Boschma 2010). Boschma dále prokázal, že pravděpodobnost uzavření konkrétního závodu je vyšší v případě, že v regionu nemá oporu ve firmách odpovídajících pojmu příbuzná rozmanitost (Boschma 2010, viz též Nefke et al, 2011). Boschmou aplikovaný metodický přístup dále umožňuje zjistit, jaké firmy (jakých odvětví) do regionu přicházejí a jaké odcházejí, jak jsou si firmy stávajících odvětví v regionu navzájem znalostně blízké a jaké příbuzné obory v regionu dosud chybí (blíže viz Boschma et al. 2009, Boschma et al, 2013).

Základním problémem, který brání v aplikaci tohoto konceptu v řadě států (včetně našeho), je v prvé řadě nedostatek dat, který by umožnil odvětví či firmy odpovídající pojmu příbuzná rozmanitost vymezit, resp. identifikovat v daném regionu. Nicméně problémů spojených s tímto konceptem je hned několik. Především je otázkou, proč je příbuzná rozmanitost konceptualizována primárně na úrovni klasifikace ekonomických odvětví, když lze za příbuzné označit firmy i podle řady dalších dimenzí. Například podle převažující orientace firmy na domácí trh či na export, podle pozice dodavatelské firmy v globálních produkčních sítích, podle typu tržního segmentu, který daná firma obsluhuje, podle šíře výrobního portfolia, podle struktury pracovní síly apod.

Tuto výhradu však do značné míry řeší novější studie, které již ustupují od původní definice příbuzné rozmanitosti dle odvětvové klasifikace, které na základě příbuznosti dle statistického členění ex ante přepokládala větší potenciál pro vzájemnou spolupráci než u nepříbuzných firem. Oproti tomuto původnímu typu „ex ante“ příbuzné rozmanitosti v posledních letech řada autorů pracuje s odhalenou, resp. skutečnou příbuzností (*revealed relatedness*). Skutečná příbuznost je identifikována různými metodickými přístupy, např. pokud se některé obory často vyskytují v regionech společně, předpokládá se, že jsou nějakou formou příbuzné. Jiným přístupem k odhalení skutečné příbuznosti je analýza exportních dat, kdy se předpokládá, že pokud jsou zkoumané entity (v tomto případě zpravidla státy) úspěšné v exportu zboží x a současně i v exportu zboží y a pokud se tato kombinace na úrovni zkoumaných jednotek často opakuje, pak jsou obory vyrábějící zboží x a y pravděpodobně příbuzné (blíže viz např. Boschma 2017, Boschma, Capone 2016).



Slabinou příbuzné rozmanitosti je také dominantní zaměření tohoto konceptu na jeden poměrně specifický endogenní faktor, avšak bez odpovídajícího teoretického propojení alespoň na základní exogenní faktory rozvoje. Velkou otázkou také zůstává, do jaké míry je tento koncept relevantní pro státy, kde hlavním zdrojem konkurenční výhody firem nejsou znalosti, ale cenová výhoda. Není také známo, na jaké řádovostní úrovni k efektům popsaným konceptem příbuzná rozmanitost dochází (lze přitom předpokládat, že se řádovostní úroveň, na které jsou efekty příbuzné rozmanitosti nejsilnější, bude lišit nejen mezi různými obory, ale bude se lišit i v rámci jednotlivých oborů, a to v závislosti na typu aktivit, které jsou v dané firmě realizovány). Z hlediska regionálního rozvoje také velmi záleží na tom, zda ekonomická základna daného regionu vykazuje příbuznou rozmanitost v rostoucích nebo v upadajících odvětvích. Nevyjasněnou zůstává také otázka, zda se role příbuzné rozmanitosti liší v případě spontánních versus cílených kontaktů (např. v případě firem, které spolu spolupracují v oblasti výzkumu a vývoje). Konceptualizace příbuzné rozmanitosti formou ex-ante neřeší problém doplňkovosti znalostí při tvorbě značné části produktů (např. vývoj mobilního telefonu vyžaduje špičkové znalosti z řady různých oborů – optika, akustika, elektro-obory, software, chlazení, apod.).

Zásadní je však otázka, zda tento koncept svým důrazem na roli kognitivní příbuznosti nevede k podcenění možnosti užitečné inspirace či obohacení mezi vzájemně velmi odlišnými firmami, které může vést k radikálním inovacím s obrovským potenciálem (blíže viz Grillitsch et al 2018). Jako možný příklad velmi překvapivého typu spolupráce je možné uvést inspiraci, kterou neonatalogové získali od týmu zodpovědného za bleskovou výměnu pneumatik během závodů Formule 1. Obdobnými rysy obou týmů je extrémní časový tlak a práce více lidí na velmi malém prostoru. Příkladem konkrétních inspirací byl de-briefing (vyhodnocení) po každém výkonu, mapa pohybu osob, zdokonalení uspořádání přístrojů apod. (viz <https://www.bbc.com/news/uk-wales-south-east-wales-36255167>).

Možné implikace konceptu příbuzná rozmanitost jsou v tomto případě přímočaré – poskytnutí prostoru, resp. vytvoření platformy pro ty, kteří si mají co říci. Podstatně složitějším úkolem je pak identifikace a podpora rozvoje těch příbuzných odvětví, která v regionu dosud nejsou zastoupena a která by vhodně doplnila a tím posílila stávající ekonomickou základnu regionu (Boschma 2010).

### **3.5.9 GLOBÁLNÍ KOMODITNÍ ŘETĚZCE, GLOBÁLNÍ HODNOTOVÉ ŘETĚZCE, GLOBÁLNÍ PRODUKČNÍ SÍTĚ<sup>52</sup>**

Od 90. let 20. století se stále výrazněji prosazuje několik vzájemně blízkých teorií, jejichž cílem je snaha o vysvětlení organizace výroby, tvorby hodnoty a její udržení v současném globalizovaném světě. Nejprve se jednalo o teorii komoditních řetězců,

---

<sup>52</sup> Pojem „global production networks“ je zde překládán jako globální produkční síť, a nikoli jako globální výrobní síť, neboť pojem „výrobní“ je v českém kontextu příliš svázán se sekundérem, zatímco koncept GPN může být stejně dobře aplikován i do sféry terciéru a priméru, kde se častěji používá pojem produkt.

vytvořenou a aplikovanou nejčastěji v rámci výzkumu inspirovaného Wallersteinovou teorií světového systému „jádro – periferie“ s cílem podchytit šíření globálního kapitalistického výrobního způsobu do periferních států (Bair 2005). V teorii komoditních řetězců převažoval dlouhodobý a makrosociologický pohled na měnící se globální organizaci výroby a měnící se způsob zapojení řady (dříve) rozvojových zemí do globální ekonomiky, v pozdější variantě této teorie, v teorii globálních komoditních řetězců (*global commodity chains* – GCC, viz např. Gereffi a Korzeniewicz 1990, Gereffi 1994), se do centra pozornosti dostává nejen role zahraničně-obchodní politiky, ale i způsob, jakým jsou současné globální komoditní řetězce ovládány či řízeny (Smith 2015). Gereffi (1994) tak rozlišil první dva typy řízení, a to řetězce řízené nákupem (*buyer-driven chains* – např. Tesco či Walmart) a řetězce řízené výrobcem (*producer-driven chains* – např. Airbus či Samsung). Pozornost je tedy věnována výzkumu vztahů mezi firmami, které se podílejí na výrobě určitého zboží. Došlo tak k přesunu pozornosti od makropohledu na mezóúroveň, či dokonce mikroúroveň.

Druhou teorií je teorie globálních hodnotových řetězců (*global value chains* – GVC, viz např. Dolan a Humphrey 2000, Sturgeon 2008), která místo sociologických přístupů upřednostňuje spíše optiku ekonomickou a těžiště výzkumu je tak zaměřeno na firmy, jejich konkurenceschopnost, jejich vzájemné vztahy v rámci těchto ekonomických metastruktur a na jejich měnící se strategie. Třetí teorií, která byla vytvořena v manchesterské geografické škole pod vedením P. Dickena, je teorie globálních produkčních sítí (*global production networks* – GPN, viz např. Dicken et al. 2001, Henderson et al. 2002). Teorie globálních produkčních sítí především rozšiřuje pohled předchozích teorií o význam institucionálního a regulatorního rámce na různých řádovostních úrovních a tím o rekonceptualizaci prostoru v těchto výzkumech. Všechny tyto teorie reagují na stále menší adekvátnost ekonomických studií založených na analýzách dat na národní úrovni (např. o konkurenceschopnosti). Statistiky na národní úrovni totiž zpravidla neumožňují identifikovat procesy, které k rozdílům v ekonomické výkonnosti a v tvorbě inovací vedou. Cílem všech tří uvedených teorií je tedy pochopit faktory a procesy, které utvářejí podobu současné globální ekonomiky. Typickým rysem těchto procesů je skutečnost, že běžně překračují hranice jednotlivých států. Tyto teorie například usilují o pochopení motivů a způsobů jednání nadnárodních firem, jakož i dalších aktérů, kteří se výrobě přímo či nepřímo účastní nebo ji ovlivňují, a snaží se objasnit, jak je z globálního hlediska strukturováno rozdělení ekonomických činností podle přidané hodnoty i jakými faktory je ovlivňován způsob dělby vytvořené hodnoty. Již z tohoto stručného nástinu vyplývá mimořádný potenciál těchto teorií pro design případných podpůrných politik, ať již koncipovaných na národní, nebo na regionální úrovni.

Pokud jde o samotné vymezení pojmu „globální produkční síť“, preferujeme pojem „globální“ před pojmem „nadnárodní“ či „mezinárodní“, protože pojem „globální“ je méně státocentrický. Rovněž upřednostňujeme pojem produkční před pojmem výrobní, protože pojem „výrobní“, příliš implikuje aplikaci této teorie na zpracovatelský průmysl, zatímco trend ve výzkumu GPN je opačný, tj. stále větší úsilí je věnováno aplikaci této teorie

i na nevýrobní aktivity (např. logistika – Coe 2014, finanční služby Dörry 2015, obchod s použitým zbožím nebo s odpadem Herod et al 2014). Konečně pojem „sít“ je preferována před „řetězcem“, jednak díky nemalé inspiraci GPN teorií sítí aktérů (*actor network theory*), jednak tím, že řetězec příliš implikuje lineární, a nikoli mnohonásobné vztahy a *a priori* velmi podceňuje možnost relativní autonomie některých aktérů – členů GPN. Pojem sítě je také inkluzivnější pojem než řetězec (Henderson et al. 2002) a lépe odpovídá současnému komplikovanému a vícevrstevnému charakteru vztahů mezi firmami (Glogar 2013).

Základním společným východiskem všech těchto teorií je studium organizace výroby v podmínkách rozvinuté vertikální dezintegrace výroby, tj. v situaci, kdy nejen složité a sofistikované výrobky, ale i výrobky zdánlivě jednoduché jsou vyráběny nikoli jednou firmou, ale prostřednictvím spolupráce řady firem, přičemž je využíváno know-how, surovin, kapitálu a lidské práce, jež jsou často rozptýleny po celé zeměkouli (viz obr. 5), a propojení všech těchto zdrojů proto vyžaduje specifický způsob organizace výroby. Výrobu proto koordinuje vedoucí firma, která intenzivně spolupracuje s řadou vysoce kompetentních dodavatelů 1. řádu, kteří vedoucí firmě dodávají řadu klíčových systémů či kompletů (např. celou přístrojovou desku či dokonce i motory). Tito klíčoví dodavatelé si pak vybírají (v některých odvětvích samostatně, v jiných se souhlasem vedoucí firmy) své vlastní dodavatele nižších řádů. Zatímco dodavatelé 2. řádu typicky dodávají např. jednotlivé přístroje a často disponují i vlastním výzkumem a vývojem, dodavatelé 3. řádů zpravidla dodávají relativně jednoduché komponenty (spojovací materiál, plastové výlisky, kabely, apod.) a jsou tedy snadno nahraditelní jinými (levnějšími) výrobci. Pozice dodavatelů třetího řádu je navíc specifická dvěma hlavními rysy (Blažek 2016). Prvním je extrémní cenový tlak, a to jak ze strany odběratelů, tak i ze strany dodavatelů (např. dodavatelů energií, plastových granulí, plechů apod., což často bývají firmy s velkou tržní silou). Druhým hlavním rysem dodavatelů 3. řádu je skutečnost, že po těchto dodavatelích nejsou zpravidla požadovány žádné inovace, ale pouze zajištění co nejlevnějších dodávek daného zboží, které je navíc často vyráběno na technologii specifikované odběratelem (Blažek 2016). Inovační poptávka těchto firem je tedy obvykle malá, a pokud existuje, tak je motivována především snahou o dosažení úspor (tzv. procesní upgrading – viz níže, Blažek 2016). Podle Thoburna a Takashimy (1993) bylo rozdělení firem do dodavatelských stupňů nejprve realizováno v Japonsku, (a to již v 60. letech 20. století), kde v některých odvětvích (např. ve strojírenství) existovalo až pět úrovní dodavatelů, přičemž dodavatelé vyššího řádu byli vždy zodpovědní za své dodavatele nižších řádů. V současnosti se obvykle rozlišují 3 až 4 úrovně dodavatelů.

Tato široce aplikovaná typologie dodavatelů byla nedávno doplněna alternativní typologií (Coe a Yeung 2015), která kromě vedoucích firem rozlišuje strategické partnery (např. Flextronics), specializované dodavatele (působící buď v rámci daného odvětví – např. Valeo či Magna v automobilovém průmyslu, nebo multiodvětvově, např. Intel nebo DHL) a konečně generické dodavatele (např. dodavatele plastových výlisků). Obě tyto typologie ukazují, že způsoby zapojení jednotlivých firem do globální

produkce se podstatně liší, a to i v rámci stejného odvětví.

Pro pochopení dynamiky vývoje daného regionu je rozhodující, jak jsou jednotlivé regiony transformovány toky kapitálu, pracovních sil, znalostí, moci apod., ale současně i jak jsou tyto toky transformovány specifickým sociokulturním a institucionálním rámcem konkrétních regionů, do kterých tyto toky směřují. Cílem těchto teorií je tedy vysvětlit dynamiku vývoje na lokální, regionální, národní i mezinárodní úrovni současně (Henderson et al. 2002). Analogicky uvádí Gary Gereffi (2019), že silnou stránkou tohoto výzkumného směru je propojení makro-úrovně (resp. úrovně globální) s mezo-úrovní (odvětví a státy) i s mikro-úrovní (firma a lokalita) v podmínkách soudobé globalizace.

Základní odlišnost těchto tří teorií (GCC, GVC, GPN) od teorií, jako jsou výrobní okrsky, klastry, učící se regiony, regionální inovační systémy apod., lze podle Humphrey a Schmitz (2002) rámcově shrnout následovně. Teorie, jako jsou výrobní okrsky, klastry, učící se regiony, regionální inovační systémy, zdůrazňují, že úspěšnost firmy významně ovlivňuje prostředí, ve kterém firma působí, avšak toto prostředí chápou především ve smyslu sociokulturní a institucionální struktury daného regionu a tím dominantně vyzdvihují význam horizontálních vazeb mezi aktéry v rámci regionu (tzv. *territorial embeddedness*, tj. regionální zakořenění). V případě, že tyto teorie zdůrazňují i nutnost vertikálních vazeb směrem ven z regionu, jako je tomu např. v případě konceptu *local buzz – global pipelines* (Bathelt et al. 2004), pak jsou tyto vertikální vazby často chápány jako černá skříňka, jejíž vnitřní povaha či struktura se zpravidla dále nestuduje. I zde však existují výjimky, jako je např. Bathelt (2007), Bathelt, Schuldt (2008). Nicméně těžištěm institucionálních teorií, jako jsou učící se regiony či výrobní okrsky, zůstává ve většině případů přesvědčení, že klíčové zdroje pro rozvoj se nacházejí uvnitř daného regionu. Výzkum inspirovaný těmito teoriemi je proto často zaměřen na analýzu horizontálních vazeb mezi aktéry v rámci regionu, o kterých se předpokládá, že přinášejí klíčové vnější podněty pro rozvoj dané firmy. Vnější prostředí pak většina institucionálních teorií pojímá zpravidla jen jako odbytiště výrobků, případně jako sféru, ze které přichází ohrožení (viz např. teorie výrobních okrsků).

Naproti tomu proponenti teorií GCC, GVC a GPN souhlasí, že pro úspěšnost firem je velmi důležité prostředí, ve kterém jednotlivé firmy působí, avšak jsou přesvědčeni, že klíčové vazby pro danou firmu jsou její vazby k dalším aktérům v rámci daného GCC, GVC či GPN, tj. vertikální vazby k dodavatelům a odběratelům, kteří se často nacházejí mimo region (tzv. *network embeddedness*, tj. zakořenění v síti – viz též Henderson et al. 2002). Podle těchto teorií tedy klíčové vnější podněty pro rozvoj firmy přicházejí z daného řetězce či sítě a perspektiva rozvoje, kterou má daná firma před sebou, velmi záleží i na pozici firmy v těchto strukturách. Teorie GCC, GVC a GPN tak představují otevřený analytický nástroj, který umožňuje obsáhnout celé spektrum relevantních sil a aktérů operujících na různých řádovostních úrovních (Sturgeon et al. 2008). Druhým (byť s prvním rozdílem úzce souvisejícím) podstatným rozdílem mezi institucionálními přístupy, jako jsou výrobní okrsky, učící se regiony, regionální inovační systémy, a teoriemi GCC, GVC a GPN je explicitně globální pohled těchto teorií na organizaci

výroby, což kontrastuje s převážně regionálním pohledem většiny institucionálních přístupů.<sup>53</sup> Ze všech těchto důvodů již proto někteří autoři dokonce neřadí teorie GVC a GPN mezi institucionální teorie, ale mezi tzv. politicko-ekonomické přístupy (viz např. Murphy 2019).

V teorii globálních hodnotových řetězců je věnována daleko větší pozornost konceptu moci a problematice tvorby hodnoty a způsobu její dělby v rámci daného hodnotového řetězce, než je tomu v předchozí teorii globálních komoditních řetězců (blíže pro rozdíly mezi jednotlivými školami viz např. Smith 2015). Teorie GVC tak podle Sturgeona et al. (2008) zdůrazňuje tři základní rysy u každého odvětví: (1) prostorovou strukturu a charakter vazeb mezi jednotlivými fázemi produkce v řetězci aktivit přidávajících hodnotu, (2) to, jak je v daném řetězci rozdělena a vykonávána moc, (3) jakou roli při strukturování vztahů mezi firmami hrají formální i neformální instituce a vzájemná lokalizace firem. Každý z těchto tří prvků může přispět k vysvětlení, jak se jednotlivá odvětví i regiony vyvíjejí, a může proto poskytnout cenné vodítko i pro odhad jejich budoucího vývoje (Sturgeon et al. 2008).

Konečně teorie globálních produkčních sítí (GPN) rozšiřuje předchozí teorie především o analýzu sociálního a institucionálního kontextu na regionální a na národní úrovni a dále i o analýzu nadnárodního regulatorního rámce chápaného širěji než jen tradičně uvažovaná role zahraničně-obchodní politiky. Teorie GPN proto pracuje s daleko širším spektrem aktérů, než jsou jen nadnárodní firmy a jejich dodavatelé, a zahrnuje mj. i výzkum aktivit nevládních neziskových organizací, sociálních hnutí, odborů a státu, který mj. definuje pracovní právní standardy (Henderson et al. 2002, Barrientos et al. 2011). I z těchto důvodů je teorie GPN relativně nejbližší současným institucionálním teoriím regionálního rozvoje jako jsou regionální inovační systémy.

Nepochybně klíčovým aktérem při formování i fungování globálních produkčních sítí je stát, který definuje nejen legislativní prostředí, ale např. i průmyslovou, inovační, vzdělávací i vědecko-výzkumnou politiku a podílí se tak významně na kvalitě institucionálního rámce: Detailně se roli státu při formování, fungování i transformaci GPN věnoval Smith (2015), který ukázal, že role státu je daleko širší než často uvažovaná role jednotlivých státních politik. Smith (2015) argumentuje, že role státu představuje vnitřně heterogenní a často rozporný komplex vztahů, který spoluutváří fungování společnosti i ekonomiky a představuje tak základní rámec mj. i pro fungování trhu. Velkou roli hraje i nastavení pravidel mezinárodního obchodu (Gereffi 2017) a dále národních a mezinárodních standardů (např. pracovní právních – viz např. problematika dětské práce – Lund-Thomsen a Coe 2013), dále výzkum role národních i mezinárodních environmentálních standardů, jakož i význam mezinárodních standardů kvality, jako je např. ISO 9000). Při výzkumu prováděném v rámci teorie GPN

---

<sup>53</sup> Pokusů o explicitní propojení obou těchto do jisté míry protikladných skupin teorií je zatím poskrovnu. Výjimkou je např. J. Bair (2008), která analyzuje různá existující pojetí sítí a zdůrazňuje, že tradiční mikrosociologické pojetí zakoupení sítí, vycházející z prací Granovettera (1985), představuje významnou komplikaci pro analýzy sítí na globální úrovni.

je nemalý význam přisuzován i např. studiu role mezinárodních standardů definovaných soukromými firmami, jako je např. tzv. Wintelism, tj. dominance Windows jako platformy, se kterou musí být software dalších firem kompatibilní, a Intelu, jakožto klíčového dodavatele čipů (Coe et al. 2008b). Dále je např. zkoumána role různých podnikatelských sdružení, vzdělávacích a vědeckovýzkumných institucí na organizaci výroby, případně i nadnárodních institucí, jako je EU, ASEAN, NAFTA, ILO, MMF, Světová banka, příp. i ratingových agentur, jako je Moody's, Standard&Poor's apod. (Henderson et al. 2002).

Konceptuálním přínosem představitelů teorie GPN, kteří docenili zásadní význam kvality široce chápaného institucionálního rámce, je pak vymezení pojmu strategické párování a jeho typů (Coe et al 2004, MacKinnon 2012). Strategickým párováním se rozumí propojení schopností firem s potřebami, resp. strategickými zájmy vedoucích firem, a to v různých typech regionů. Strategické párování se vyznačuje oboustrannou aktivitou motivovanou sdílenými zájmy a vyznačující se vzájemnou spoluprací mezi dvěma či několika skupinami aktérů za účelem dosažení společného strategického cíle (Yeung 2016). Z povahy samotného procesu strategického párování vyplývá, že se jedná o proces, který je časově vždy omezený a jehož povaha se zřetelně liší v závislosti na konkrétních typech regionů, ve kterých zúčastnění aktéři operují (Yeung 2016). MacKinnon (2012) vymezil tři hlavní typy strategického párování – organické (*organic, indigenous*), strategické (*strategic/functional*) a strukturální (*structural/production platforms*).

Organický typ strategického párování je typický silně endogenní povahou tohoto procesu, tj. dominantní rolí domácích firem, které plní roli vedoucích firem, případně klíčových dodavatelů v produkčních sítích. Tento typ párování je typický pro vysoce vyspělé regiony. Druhý typ nazývaný nepřilíš šťastně „strategické párování“ nebo vhodněji jako „funkční párování“ či „mezinárodní partnerství“ – viz Yeung 2016) představuje zapojení firem v těch regionech, které nabízejí nějakou specifickou hodnotu. Může se jednat o vynikající poměr cena/výkon, výhodnou geografickou polohu v blízkosti klíčových trhů kombinovanou se schopností firem rychle reagovat na požadavky finálního výrobce, jedinečné know-how při výrobě některých (sub) systémů apod. (Yeung 2016). Třetím typem je strukturální typ strategického párování, jež se vyznačuje propojením na základě nízkých výrobních nákladů. Regiony, integrované do GPN tímto nepřilíš sofistikovaným způsobem, jsou také označovány pojmem „výrobní platformy“ (*production platforms* - Yeung 2016).

Všechny tyto typy strategického párování pochopitelně vykazují na globální i regionální úrovni vysokou vývojovou dynamiku v důsledku neustálých proměn situace na koncových trzích, v důsledku technologických i společenských změn, včetně změn regulačních rámců na národní i mezinárodní úrovni a pochopitelně i v důsledku měnících se schopností a ambicí jednotlivých firem. Například firmy v regionech typu výrobních platform se mohou postupně rozvinout ve zbývající dva typy strategického párování (viz Yeung 2016) nebo naopak mohou být z globálních produkčních sítí zcela vytlačeny novými, ještě levnějšími, výrobci. Problematika vytěšňování firem

z globálních produkčních sítí je významným, nicméně doposud spíše okrajovým tématem, kterému se věnuje výzkum realizovaný především v rámci tzv. disartikulační perspektivy (*disarticulation perspective* – viz např. Bair, Werner 2011).

Dalším významným přínosem teorie globálních produkčních sítí je pak analýza měnící se prostorové struktury GPN, kterou předchází teorie zanedbávají, resp. zanedbávaly (Horner 2016, Horner a Nadvi 2018). Dalším přínosem teorie GPN je zdůraznění role historie, resp. dosavadního vývoje organizace výroby, tj. výzkum, jak minulé vztahy v rámci dané organizační struktury produkce ovlivňují její současný i budoucí vývoj – např. Yeung, 2016 (viz též koncept *path dependence*, tedy závislost na vývoji v minulosti). Konečně posledním významným prvkem, který teorie GPN vynesla do popředí, je problematika vlastnictví firem – domácí versus zahraniční vlastnictví. V případě vlastnictví je významná především země původu, protože právě sociokulturní a institucionální rámec a v zemi, odkud vlastníci pocházejí, může být klíčem k pochopení některých rysů a vývojových trendů GPN ovládaných z daného prostředí, například velmi odlišný pohled na význam odborů mezi podniky v německém a japonském či korejském vlastnictví (např. Natsuda et al 2013). Na rozdíl od teorie globálních hodnotových řetězců teorie GPN také pracuje s méně dichotomickým viděním moci (tj. zastánci teorie globálních produkčních sítí pracují obvykle s méně ostrou mocenskou polaritou mezi vedoucí firmou a subdodavateli). V současnosti je již tento nedichotomický přístup rozvíjen i v rámci GVC (např. Ponte 2014). Přínosem teorie globálních produkčních sítí oproti oběma předchozím přístupům je rovněž důraz kladený na analýzu zpětných vazeb (nejen mezi subdodavateli na různých úrovních, ale i od zákazníků), zatímco v globálních hodnotových řetězcích je postupný proces tvorby produktu přes různé fáze chápán převážně jako jednosměrný lineární proces. GPN jsou tedy chápány jako sféra, kde probíhá současně řada funkcí, operací a transakcí, jejichž prostřednictvím je specifický výrobek nebo služba vyroben, distribuován a spotřebován (Coe et al. 2008b). V teorii GPN je tak přítomen jak velmi silný hierarchický prvek (zejm. vertikální vazby mezi dodavateli), tak i horizontální vztahy (především vazby na sociokulturní prostředí hostitelské ekonomiky).

Je však třeba zdůraznit, že mj. i v souvislosti s nedávným výrazným rozšířením zejména posledních dvou teorií, tj. globálních hodnotových řetězců a globálních produkčních sítí, mezi odborníky po celém světě a v souvislosti s nemalým úsilím tyto teorie dále rozpracovat, jakož i v souvislosti s probíhající diskuzí o relevanci těchto teorií, došlo v posledních letech k výrazné konvergenci v jejich pojetí. V důsledku je tak stále obtížnější je od sebe rozlišit. To přiznávají i klíčoví představitelé obou těchto směrů (např. Coe et al. 2008, Strugeon et al. 2008). Někteří autoři tak již tyto teorie téměř nerozlišují, resp. je chápou jako synonyma, příp. odkazují na obě současně (viz např. Pavlínek, Ženka 2011). Výsledkem vzájemného intenzivního ovlivňování obou těchto teorií je vytvoření koherentního interdisciplinárního intelektuálního přístupu, který sdílí zaměření na výzkum organizační a prostorové dynamiky globální ekonomiky, na výzkum strategií a chování velkých firem a jejich dodavatelů a na studium role institucí, moci a místa v podmínkách širokého prosazení paradigmatu vertikální

dezintegrace výroby (Sturgeon et al. 2008). Tento interdisciplinární přístup bude proto aplikován i v následujícím textu a obě teorie již budou v zásadě chápány jako synonyma a uváděny zkratkou GVC/GPN.

Hlavním cílem teorií GVC/GPN je na základě studia vazeb mezi zúčastněnými aktéry, na základě analýzy moci a studia role institucí vysvětlit vývoj organizace výroby v podmínkách vertikální dezintegrace výroby a dopad probíhajících změn na hostitelské regiony (Sturgeon et al. 2008), resp. nastítnit důsledky pro upgrading (tj. pro zlepšování pozice firem v hodnotovém řetězci či v produkční síti), pro tvorbu a užití hodnoty a pro ekonomickou prosperitu (Henderson et al. 2002). I přes terminologickou nejednotnost existuje mezi hlavními autory shoda, že klíčem k pochopení složité organizace výroby v současném globalizovaném světě je pojem síť, který dobře vyjadřuje základní strukturální a vztahovou povahu výroby, distribuce i spotřeby (Coe et al. 2008b). Další základní charakteristikou síti je podle těchto autorů také jejich neustálá proměna v čase, některé sítě přitom mohou existovat poměrně dlouho (prakticky žádná síť však nezůstává dlouhou dobu alespoň bez malé změny), jiné sítě existují jen krátkodobě a – pochopitelně – různé sítě mají také velmi různý územní rozsah. Sítě nejsou jen jevem ekonomickým, ale i sociálním a kulturním, neboť v sobě zahrnují mj. i vztahy důvěry a zohledňují i míru různých typů rizik apod. (např. Yeung a Coe 2015). Hlavním cílem globálních produkčních sítí je vytvořit hodnotu transformací materiálních a nemateriálních vstupů do požadovaného zboží a služeb (Coe et al. 2008b).

Silnými stránkami GVC, ale zejména GPN je podle Coe et al. (2008b) naprostá flexibilita, pokud jde o geografický řád, na kterém (na kterých) je výzkum prováděn, schopnost zohlednit význam relevantních aktérů všech typů, explicitní důraz na význam specifického sociokulturního kontextu v různých regionech, rozlišení zakořeněnosti firem v síti a v regionu, nedichotomické vidění mocenských vztahů v rámci GVC/GPN, schopnost identifikovat místo tvorby hodnot i místo, kam je tato hodnota převedena (s implikacemi pro možnost upgradingu – viz níže), a konečně skutečnost, že umožňuje identifikovat místa, resp. body pro možnou intervenci ze strany veřejného sektoru nebo ze strany občanských sdružení (např. i v Česku působící organizace Fair Trade, která – jak již její název implikuje – usiluje o poctivý obchod vyspělých států s rozvojovými zeměmi). Problematiku GVC/GPN lze studovat na několika řádovostních úrovních z různých pohledů (vedoucí firma, subdodavatelé, zaměstnanci, region s pobočkou apod.).

### **Způsoby řízení globálních produkčních sítí (*governance*)**

Jak již bylo uvedeno výše, podle způsobu řízení (*governance*) jsou rozlišovány různé typy globálních produkčních sítí, resp. globálních hodnotových řetězců, přičemž za základní lze považovat typologii, kterou navrhl Gereffi (1994). Gereffi podle způsobu řízení rozlišil sítě, ve kterých dominují výrobci (tj. výrobcem řízené sítě – příkladem je např. automobilový průmysl), a nákupem řízené sítě, ve kterých dominují velcí zákazníci, jako jsou např. velké řetězce typu Tesco či Ahold, které mají na trhu obrovskou sílu a mohou své podmínky snadno diktovat i velkým dodavatelům (např. pekárnám). Nákupem řízené sítě se často vyskytují v odvětvích, jako je potravinářství,



oděvní průmysl, cestovní ruch apod., tj. v odvětvích, která jsou náročná především na pracovní sílu a hlavním faktorem pro úspěch je know-how v oblasti marketingu (Coe et al. 2008). Naopak, technologicky a kapitálově náročná odvětví jsou zpravidla řízena výrobci (elektronika, automobilový průmysl, apod.), přičemž klíčovým faktorem úspěchu je know-how v oblasti výroby (Coe et al. 2008).

Jak ukázala následná diskuze, původní Gereffiho původní klasifikace (Gereffi 1994) na nákupem řízené a výrobou řízené sítě byla příliš zjednodušující a celou řadu dalších typů sítí v řadě odvětví nebylo možno do těchto dvou typů zařadit. Proto vypracoval Gereffi se svým týmem novou klasifikaci, ve které rozlišili pět základních typů ovládnání hodnotového řetězce.

Gereffi et al. (2005) (viz též Sturgeon et al. 2008) nejprve stanovili tři kritéria, podle kterých je možno rozlišit základní typy řízení či ovládnání (*governance*). Jedná se o (1) složitost vyměňovaných informací, (2) kodifikovatelnost informací a know-how, tj. do jaké míry mohou být informace a know-how přenášeny i na dálku bez nutnosti osobního kontaktu, a (3) výrobní a inovační schopnost dodavatelů. Na základě těchto tří kritérií pak z devíti možných kombinací určili pět v praxi se vyskytujících typů řízení řetězce či sítě. Prvním typem je tržní řízení/regulace (*market*), které se vyznačuje vysokou kodifikovatelností informací nutných pro výrobu daného zboží, současně lze požadované zboží poměrně jednoduše specifikovat a dodavatelé jsou schopni zboží vyrobit relativně samostatně, tj. bez užší spolupráce s odběratelem. V tomto případě dominuje otázka ceny a tento typ nevyžaduje složitou koordinaci. Dodavatel může být snadno nahrazen jiným. Modulární typ (*modular*) se vyznačuje výměnou velmi složitých, avšak kodifikovaných znalostí s velmi kompetentními dodavateli, kteří jsou schopni dodat celý balík služeb nebo celý subsystém, resp. (modul), tj. výrobek, který je současně funkčním celkem (např. tachometr). Tento typ řízení proto vyžaduje ze strany vedoucí firmy poměrně malou koordinaci. Nebezpečí nahrazení dodavatele jiným je však poměrně značné.

Pro vztahový typ (*relational*) je typická nezbytnost výměny nekodifikovaných znalostí, která probíhá mezi vedoucí firmou a velmi kompetentními dodavateli. Jsou proto nutné časté osobní kontakty a vysoká míra koordinace. Nahrazení dodavatele je v tomto případě obtížné. Závislý, resp. kvazi-hierarchický typ řízení (*captive* resp. *quasi-hierarchical*) se vyznačuje nutností složité výměny informací, kterou je však možné kodifikovat, nicméně schopnosti dodavatelů jsou relativně malé, takže tito méně kompetentní dodavatelé musí dostávat velmi detailní instrukce, co a jak mají vyrábět a v jakém režimu výrobky dodávat, a jsou proto velmi závislí na vedoucích firmách výrobní sítě, které jim tyto instrukce dodávají. Vedoucí firma či dodavatelé vyšších řádů svým dodavatelům nižšího řádu přesně specifikují výrobní postup, použitou technologii, výběr materiálů, systém řízení kvality, ale i např. logistiku dodávek (frekvence dodávek a jejich uspořádání apod.). V kvazi-hierarchickém způsobu řízení je běžný i tzv. *open book approach* čili „princip otevřeného účetnictví“, kdy dodavatel nižšího řádu musí svým odběratelům ukázat v účetnictví jednotlivé položky, které zahrnuje do nabízené ceny daného komponentu (Isaksen, Kalsaas 2009). Zisková

marže těchto firem je proto minimální (v řádu jednotek procent), přičemž v řadě oborů je navíc zavedeným pravidlem, že se dodavatelé ve smlouvách svým odběratelům zavazují, že každoročně budou dané zboží dodávat o několik procent levněji (zpravidla o 3-5% ročně, Glogar 2013). Vedoucí firma či dodavatelé vyšších řádů musí nicméně do těchto dodavatelů investovat nemálo úsilí a vlastního know-how, což pravděpodobnost jejich nahrazení jiným dodavatelem poněkud snižuje. Zatímco vedoucí firmy či dodavatelé vyšších řádů mohou takové dodavatele v případě nutnosti nahradit, pro závislé firmy znamená případné ukončení kontraktů veliký problém s hledáním nových zákazníků, neboť jejich výroba byla zaměřena dominantně na velkoobjemové dodávky těmto velkým odběratelům. Posledním typem řízení je hierarchický typ (*hierarchy*), označující situaci, kdy se jedná o výrobu složitého zboží, informace a know-how nelze kodifikovat a nelze nalézt kompetentní dodavatele. V tomto případě vedoucí firma vyrábí výrobek sama, takže dominují vnitrofiremní vztahy založené na manažerské hierarchii.

Podobnou typologii způsobů řízení GVC, resp. GPN, nabídli již v roce 2002 Humphrey a Schmitz (2002), kteří rozlišili dva krajní typy vládnutí a dva typy přechodné. Prvním krajním typem je neosobní tržní typ řízení (*arms-length market relationships*), který nevyžaduje užší vztahy mezi firmami, neboť existuje řada výrobců, kteří jsou schopni požadovaný produkt vyrobit. Opačným typem je vertikální integrace výroby v rámci jedné firmy (*hierarchical governance*), kdy vedoucí firma plně převezme vlastnictví dodavatelské firmy. Jako přechodné typy pak autoři vymezili kvazihierarchický typ (*quasi-hierarchy*), kde se projevuje mocenská asymetrie, zpravidla ve prospěch globálního odběratele, který specifikuje nejen parametry výrobku, ale často určí i výrobní proces a nastavení kontrolních mechanismů. Kvazihierarchický typ je tak obdobou závislého typu v klasifikaci Gereffiho et al. (2005). Druhým přechodným typem je síť (*network*), kde spolupracují firmy s navzájem komplementárními dovednostmi. Tyto firmy jsou na sobě vzájemně závislé, neboť výroba vyžaduje intenzivní výměnu informací. Autoři této typologie správně zdůrazňují, že se ve skutečnosti jedná o kontinuum, takže v praxi existuje řada dalších přechodných typů, lišících se od těchto modelových typů. Nicméně je třeba dodat, že v praxi často dochází k situaci, kdy se charakter vztahů v různých částech jednoho hodnotového řetězce, resp. jedné produkční sítě, liší a jedna síť či řetězec tak může v různých částech vykazovat znaky různých typů GVC/GPN. Všechny tyto typologie byly totiž vypracovány především na základě analýzy vztahů mezi vedoucími firmami a jejich klíčovými dodavateli, tj. dodavateli 1. řádu (*Tier 1*), a tedy nikoli na základě komplexní analýzy vztahů v celém GVC/GPN (Gibbon a Ponte 2008). V podrobné analýze vztahů mezi vedoucí firmou a významným dodavatelem v rámci autoprůmyslu dokonce Isaksen a Kalsas (2009) ukázali, že se způsob řízení liší dokonce i u jednotlivých výrobků, a to dokonce i podle fází výroby. Zatímco během vývoje nového výrobku měly vztahy povahu sítě (*network*), během fáze výroby tohoto výrobku se vztahy proměnily v kvazi-hierarchický typ (Isaksen, Kalsas 2009). Dosud vypracované typologie řízení GPN mohou mít proto na úrovni celé produkční sítě z pochopitelných

důvodů jen omezenou (rámcovou) platnost, naopak velmi přínosné mohou být tyto typologie řízení pro analýzy vztahů na úrovni jednotlivých firem či dokonce na úrovni hlavních produktů, které daná firma do těchto sítí dodává.

### **Upgrading (zlepšování pozice)**

Každý z výše uvedených typů řízení GVC/GPN poskytuje přitom jiné možnosti pro upgrading. Podle Gereffiho může být obecně upgrading chápán jako přechod od ekonomických aktivit s nízkou přidanou hodnotou k aktivitám s vyšší přidanou hodnotou (Gereffi et al. 2005). V případě firem zapojených do GVC/GPN je upgrading často nezbytným předpokladem nejen pro úspěšný rozvoj těchto firem, ale i pro samotné udržení v těchto sítích. Na úrovni regionu pak upgrading může být jedním ze základních pilířů jejich socioekonomického rozvoje. Obecně lze říci, že prostřednictvím upgradingu dochází ke zlepšení pozice firem a zprostředkovaně i regionu či státu v mezinárodní dělbě práce. Otázka upgradingu je jednou z klíčových otázek výzkumu v rámci teorie GVC/GPN, která v sobě při citlivém přístupu skrývá i mimořádně velký potenciál pro aplikaci teoretických poznatků do praxe, např. formou nastavení vhodného podpůrného rámce ze strany veřejné správy pro různé typy upgradingu. Obvykle jsou přitom rozlišovány čtyři základní typy upgradingu, které vymezili Humphrey a Schmitz (2002). První typ upgradingu je chápán buď jako zvyšování přidané hodnoty výrobků, nebo jako výroba sofistikovanějšího zboží s vyšší jednotkovou cenou (produktový upgrading). Druhým typem je aplikace efektivnějších metod výroby (procesní upgrading). Za třetí typ je považováno zvyšování role znalostí v jednotlivých aktivitách firem či získání nebo další rozvoj funkcí s vyšší přidanou hodnotou (funkční upgrading). Čtvrtým typem je pak mezisektorový upgrading, který může zahrnovat několik různých strategií, kterým je však společná schopnost využít know-how získaný při výrobě pro odběratele v rámci GPN k výrobě jiného produktu dodávaného mimo danou globální produkční síť, ať již ve stejném či jiném odvětví (Humphrey a Schmitz 2002, blíže viz tab. 11). Za příklad firmy, která dokázala uskutečnit výrazný mezisektorový upgrading (*inter-sectoral upgrading*), je možné uvést firmu Karsit z Jaroměře, která původně dodávala komponenty pro Škodu Auto, avšak po investicích do vlastního vývoje dokázala v roce 1999 zahájit výrobu vlastních zahradních traktorů, byť s využitím motorů prestižní americké firmy.

Tab. 11: Hlavní typy upgradingu v globálních produkčních sítích

<b>Typ upgradingu</b>	<b>Příklad</b>	<b>Frekvence rozšíření</b>	<b>Implikace pro podpůrnou politiku</b>
procesní upgrading	zefektivnění procesu výroby či vývoje, např. zavedením nové	nejčastější typ upgradingu	vytvoření proinovačního a stabilního institucionálního a legislativního prostředí

	<p>technologie, aplikací nového softwaru, zavedení lepšího systému kontroly kvality, efektivnější organizace výroby atd.</p>	<p>- nezbytný pro udržení firmy jako dodavatele v rámci produkčních sítí</p>	
<p>produktový upgrading</p>	<p>zavedení nového výrobku nebo služby s vyšší přidanou hodnotou či s vyšší jednotkovou cenou</p>	<p>méně častý, obvykle na žádost vedoucí firmy či dodavatele vyššího řádu</p>	<p>vytvoření proinovačního a stabilního institucionálního a legislativního prostředí, včetně vhodného systému podpory výzkumu a vývoje</p>
<p>mezisektorový upgrading</p>	<p>využití dovedností získaných v rámci daného GVC/GPN pro výrobu jiného zboží</p>	<p>méně častý než procesní upgrading</p>	<p>závisí dominantně na strategických schopnostech manažerů; v některých státech vlády aktivně napomáhají vytvářením podmínek pro mezisektorový upgrading formou dotací, podporou vývozu, podporou nákupu licencí atd. Veřejná správa může také iniciovat propagaci úspěšných příkladů a vytvoření platformy pro sdílení zkušeností</p>
<p>funkční upgrading</p>	<p>zavedení nové aktivity s vyšší přidanou hodnotou, (blíže viz Tabulka 12). zavedení vývoje v dosud pouze montážním závodě či převzetí zajištění logistiky od vedoucí firmy v daném GVC/GPN, případně opuštění aktivit s nižší přidanou hodnotou, tj. koncentrace na aktivity s vyšší přidanou hodnotou</p>	<p>různá u různých typů funkčního upgradingu</p>	<p>kvalitní institucionální rámec, podpora špičkové kvality vysokých škol, podpora spolupráce VaV institucí s firmami, sofistikovaná podpůrná politika</p>

<p>organizační sukcese na úrovni firmy nebo na úrovni celé produkční sítě</p>	<p>firma dodává nejprve do sítě obsluhující nižší tržní segment a postupně začne dodávat i do dalších sítí orientovaných na náročnější tržní segmenty</p>	<p>častá</p>	<p>primárně závisí na ambicích a vůli manažerů, nicméně stát může napomoci nejen kultivací institucionálního rámce a cílenou podporou výzkumu a vývoje, případně podporou při pronikání na nové trhy, ale i cíleným zavedením příslušného diskursu (viz Thaler a Sunstein, 2010)</p>
<p>strategické odpojení a znovupřipojení (decoupling a recoupling))</p>	<p>tímto způsobem dosáhly farmaceutické firmy v Indii radikálního zlepšení své pozice v GPN (Horner 2014)</p>	<p>výjimečné</p>	<p>indické firmy využily existenci velkého domácího trhu a byly aktivně podpořeny vládou mj. formou dočasných ochranných opatření (Horner 2014).</p>
<p>integrace do několika různých produkčních sítí zároveň</p>	<p>zapojení do několika GPN (může se jednat i o GPN v různých odvětvích) usnadňuje proces učení i dosažení některých typů úspor; kombinace zapojení do GPN a regionálních produkčních sítí (RPN) operujících např. na národní úrovni může usnadnit funkční upgrading v rámci RPN, neboť vztahy v těchto sítích bývají méně asymetrické (Coe a Yeung 2015, Blažek et al 2018).</p>	<p>běžné</p>	<p>zkvalitňování široce chápaného institucionálního rámce</p>
<p>obrácení mocenské hierarchie (např. od nákupu řízených sítí k sítím řízených výrobou či opačně)</p>	<p>převrácení dosavadní struktury vládnutí produkční sítě např. díky vytvoření asociace producentů řezaných květin, což vedlo nejen ke zvýšení kvality produkovaných květin, ale i k zavedení nového prodejního systému, který</p>	<p>výjimečné</p>	<p>podpora státu při utváření nového regulačního rámce</p>

	vedl k obrácení mocenské hierarchie od odběratelů k výrobcům (Patel-Campillo 2010)		
rozšíření portfolia dodávaného zboží nebo vertikální integrace dodavatelského řetězce	např. schopnost vinařů dodávat širší spektrum vín pro různé segmenty zákazníků a tím se prosadit na úkor několika menších dodavatelů (Ponte, Ewert 2009), integrací několika firem podél dodavatelského řetězce vznikne větší firma s větší vyjednávací silou, která snadněji prokáže původ a kvalitu zboží, např. v potravinářství (Gersch 2019)	časté	závisí primárně na ambicích vlastníků, resp. manažerů jednotlivých firem a jejich schopnosti reagovat na nové trendy v daném odvětví

Zdroj: zpracováno podle Humphrey a Schmitz (2002), Pavlínek a Ženka (2011), Blažek (2016).

Zajímavou možnost, jak dosáhnout podstatné proměny pozice dodavatelů nižších řádů identifikoval na příkladě firem indického farmaceutického průmyslu R. Horner. Horner (2014) ukázal, že indické firmy, které se původně zabývaly zcela okrajovými činnostmi (např. balením léků) se s podporou státu rozhodly od GPN odpojit (*decoupling*) a masivně investovaly do rozvoje svých kapacit, včetně vlastního výzkumu a vývoje a postupně se dokázaly výrazně prosadit na trhu s generickými léčivými, a to dokonce i na globální úrovni. Teprve poté začaly opět spolupracovat, ale již na zcela jiné bázi, s vedoucími firmami farmaceutického průmyslu (tzv. *recoupling* – viz Horner 2014). Je však zřejmé, že tento typ změny pozice (*repositioning*) je možný jen v některých případech a vyžaduje mj. existenci velkého trhu, navíc vládou aktivně chráněného proti zahraniční konkurenci. Pojmy *coupling*, *decoupling* a *recoupling* jsou také úzce spojeny s pojmem strategického párování (MacKinnon 2012 - viz výše).

Další, avšak podstatně častější, tendenci umožňující změnu pozice dodavatelů v GPN je integrace firem podél dodavatelského řetězce. K integraci firem podél dodavatelského řetězce často povzbuzují své dodavatele přímo vedoucí firmy nákupem řízených GPN, tj. velcí globální distributoři, zejména potravin (Gersch 2019). Motivem je jednak optimalizace logistiky (distributorovi dodává menší počet velkých regionálních či globálních dodavatelů), jednak snadnější identifikace a dokumentace původu zboží a jeho kvality a s tím související certifikace (Gersch 2019). Je přitom zřejmé, že integraci

firm podél dodavatelského řetězce vznikají velké dodavatelské firmy, které mají větší vyjednávací sílu, čímž dochází k proměně mocenských vztahů při řízení dané produkční sítě v méně asymetrické. Na druhé straně vede integrace dodavatelského řetězce ke ztížení pozice původních malých dodavatelů, v řadě případů dochází k jejich vyřazení z dodavatelské sítě a k akvizici ostatních (Gersch 2019). Dopady tohoto procesu na různé aktéry jsou tedy výrazně selektivní. V některých případech je vhodnou strategií i rozšíření portfolia nabízeného zboží tak, aby pokrývalo v zásadě celý daný segment, čímž se pro odběratele zjednoduší řízení i logistika (blíže viz např. Ponte, Ewert 2009).

Kromě výše uvedených typů upgradingu však existuje i jiná, v některých případech daleko účinnější cesta ke změně podílu hodnoty, který v daném řetězci či síti připadá na jednotlivé firmy. Výzkum totiž ukázal, že struktury vládnutí v rámci GVC/GPN nejsou zdaleka statické, ale naopak právě díky skutečnosti, že jakákoli forma řízení či ovládnání řetězce nebo sítě je nevyhnutelně zasazena do institucionálního a regulatorního rámce, který se může i významně měnit, může docházet i k proměně vztahů v rámci GVC/GPN, které nejsou motivovány změnou schopností, kompetencí firem či technologií (Patel-Campillo 2010). Tento autor na základě studia odvětví řezaných květin v Nizozemsku ukázal, že cíleným úsilím aktérů může za předpokladu vhodné změny regulatorního rámce dojít nejen k proměně mocenských vztahů v rámci daného GVC/GPN, ale dokonce až k úplnému převrácení struktury vládnutí, tj. k proměně nákupem řízeného GVC/GPN v GVC/GPN řízeného výrobcí. Klíčovým faktorem se v tomto případě stalo vytvoření asociace producentů řezaných květin, které nejen usnadnilo kontrolu a zvýšení kvality produkovaných květin a jejich vývoz unifikací logistických postupů, ale zavedením nového prodejního systému podpořeného změnou legislativy došlo k obrácení mocenské hierarchie od odběratelů k výrobcům (blíže viz Patel-Campillo 2010). Autor tak prokázal, že na pozici firem v GVC/GPN nemají podstatný vliv jen jejich schopnosti a dovednosti a jejich snaha o upgrading, ale i institucionální a regulatorní rámec. Při studiu GVC/GPN je proto třeba věnovat pozornost zasazení daného řetězce či sítě do širšího společenského kontextu, historickému vývoji, ale i např. vztahům daného řetězce či sítě k dalším GVC/GPN, které působí ve stejném/ příbuzném odvětví.

Jak uvádějí Humphrey a Schmitz (2002), typ GVC/GPN, jehož je daná firma součástí a charakter jejích vztahů s odběrateli a dodavateli přitom mj. výrazně až zásadně ovlivňuje možnost upgradingu (tj. zlepšování pozice) na úrovni jednotlivých firem, případně i celých klastrů. Například kvazihierarchický typ velmi podporuje procesní a produktový upgrading, avšak velmi omezuje možnosti pro funkční upgrading a navíc vytváří velkou závislost na několika málo velkých odběratelích, příp. i na jediném odběrateli (viz např. Pavlínek a Ženka 2011). Ideální příležitost pro upgrading poskytuje typ sítě, nicméně dosáhnout této pozice je pro firmy z méně rozvinutých zemí obtížné, protože tento typ partnerského vládnutí vyžaduje po firmách vysokou míru kompetencí komplementárních k dovednostem ostatních členů sítě (Humphrey a Schmitz 2002). Z hlediska upgradingu může být pro řadu firem výhodou, pokud své výrobky dodávají do několika globálních produkčních sítí

současně a přitom jejich pozice nemusí být ve všech sítích či řetězcích identická. Tato skutečnost dále napomáhá procesu učení, resp. přenosu znalostí z jednoho GVC/GPN do dalšího.

Například Gereffi (1999) (citováno v Humphrey a Schmitz 2002) zavedl nejen snadno pochopitelný pojem „*learning by exporting*“, ale také pojem organizační sukcese, jímž označuje upgrading výrobku, který spočívá ve skutečnosti, že daný výrobce dodává nejprve odběrateli, který je zaměřen na nejméně náročný tržní segment, a postupně se přesouvá k odběratelům, kteří jsou zaměřeni na náročnější trhy. Příkladem je česká firma, která původně dodávala jednoduché plastové výlisky do výrobcům domácích spotřebičů a postupně začala dodávat vysoce kvalitní výlisky do světlometů i pro špičkové firmy jako je Mercedes či Audi (viz <https://www.ipg.cz/o-spolecnosti/>). Existuje také organizační sukcese na úrovni celé produkční sítě, ke které dochází v situaci, kdy vedoucí firma sítě realizuje strategii přesunu na vyšší, případně i luxusní tržní segment. Příkladem vedoucí firmy, které se tento přesun podařil, je Škoda Auto, která původně obsluhovala nejméně náročný tržní segment a cíleným úsilím pod novým vlastníkem (VW) se jí podařilo prosadit do segmentu středního.

Do značné míry kontroverzní je otázka, do jaké míry mohou firmy dosáhnout funkčního upgradingu, neboť je pochopitelné, že odběratelé se budou snažit zabránit situaci, kdy by se jim jejich vlastní dodavatelé pokusili konkurovat v aktivitách, které oni sami považují za své jádrové činnosti (Humphrey a Schmitz 2004, Coe a Yeung 2015). Na druhé straně v literatuře byla zdokumentována celá řada příkladů velmi radikálního funkčního upgradingu (např. Hansen et al 2016). K řešení této otázky se pokusil přispět Blažek (2016), který ukázal, že funkční upgrading ve skutečnosti představuje velmi heterogenní kategorii, zahrnující velmi odlišné strategie firem vedené různými motivy. Různé typy funkčního upgradingu se navíc vyznačují různými typy rizik (i jejich různou mírou), liší se i velikostí potenciálního přínosu, a proto i pravděpodobností, že se o ně firmy pokusí. Hlavními typy funkčního upgradingu jsou podle Blažka (2016, viz též Tabulka 12): i) průnik firmy mezi dodavatele vyššího řádu (např. firma Foxconn - dnes etablovaný dodavatel 1. řádu - vyráběl původně, tj. v 70. letech 20. století, jen velmi jednoduché součástky); jedná se však o strategii, kde lze očekávat velmi ostrý souboj se stávajícími dodavateli, ii) opuštění aktivit s nižší přidanou hodnotou, iii) vývoj zcela nového výrobku a tím i vytvoření nového trhu, kde daná firma může získat silnou pozici (jedná se o však spíše výjimečný typ funkčního upgradingu, protože počet dodavatelů nižšího řádu, kteří jsou schopni vyvinout nový výrobek, je jen omezený), iv) akvizice dodavatele vyššího řádu či technologické firmy, která disponuje cenným know-how, které umožní kupující firmě žádaný posun v síti či dokonce vytvoření vlastní produkční sítě (Hansen et al 2016).

Pravděpodobně potenciálně nejvýznamnějším typem funkčního upgradingu v současnosti je však pátý typ, tj. dobrovolné předání zodpovědnosti za aktivitu s vyšší přidanou hodnotou ze strany dodavatele vyššího řádu. Motivů, které poněkud neintuitivně vedou dodavatele vyššího řádu k dobrovolnému předání části svých



jádrových kompetencí svým nejschopnějším dodavatelům jsou následující. Především je to velmi intenzivní konkurence na koncových trzích, kde firmy soutěží o čas a o poměr cena/výkon. Druhým faktorem je skutečnost, že i velké globální firmy mají omezené kapacity, včetně limitovaných kapacit pro výzkum a vývoj, takže pokud identifikují schopného a ambiciózního dodavatele nižšího řádu, jsou připraveny mu světit např. vývoj a výrobu některých (sub)systemů. Třetím faktorem je paradigma „hodnota pro akcionáře“ které nutí manažery velkých firem, s jejichž akciemi se obchoduje na kapitálových trzích, přenášet náročné investiční programy s dlouhou dobou návratnosti na své dodavatele (Milberg 2008). Konečně čtvrtý faktor je spojen s organizačními změnami na úrovni celých produkčních sítí, tj. tendencí k zeštíhlování (racionalizaci) dodavatelského řetězce (*streamlining the supply chain* – viz níže). Zeštíhlování je nejsilnější na úrovni dodavatelů 1. řádu, takže například desítky těchto dodavatelů zajišťuje všechny funkce, které dříve zajišťoval několikanásobný počet firem. Tato situace vede k přetížení zbývajících dodavatelů, a proto jsou tyto dodavatelé ochotni předat část svých zodpovědností na schopné dodavatele 2. řádu. Někteří dodavatelé 2. řádu jsou pak rovněž přetížení, takže jsou dokumentovány případy, kdy dodavatelé 2. řádu rovněž předávají část svých kompetencí na své nejschopnější dodavatele 3. řádu. Dobrovolné předávání aktivit s vysokou přidanou hodnotou má tedy povahu kaskádového procesu, které nabízí velký potenciál pro schopné a ambiciózní dodavatele nižších řádů (blíže viz Blažek 2016).

Tabulka 12: Typologie funkčního upgradingu

Typ funkčního upgradingu	Vysvětlení	Příklad
1. Průnik mezi dodavatele vyššího řádu	Posun umožněn výrazně lepším poměrem cena/výkon, než který nabízejí stávající dodavatelé	Častý typ zejména v elektronickém, potravinářském a oděvním průmyslu (Tokatli a Kizilgün 2004, Pananond 2016).
2. Opuštění aktivit s nižší přidanou hodnotou	Firma se rozhodne přestat sama vyvíjet aktivity s nízkou přidanou hodnotou (čímž se průměrná přidaná hodnota firmy zvýší) a místo toho tyto aktivity zadá některému dodavateli.	Tuto strategii aplikovala např. řada rumunských firem oděvního průmyslu (Plank a Staritz 2015).
3. Vytvoření nového zboží, resp. nového trhu	Jedná se o relativně málo často případ, kdy je dodavatel schopen vyvinout a na trhu prosadit nový výrobek, čímž se zlepší jeho pozice v GPN.	Česká firma Brano integrovala parkovací kamery do zámků (Glogar 2013).

4. Akvizice dodavatele vyššího řádu či koupě technologické firmy	Firma může dosáhnout tohoto typu upgradingu buď akvizicí stávajícího dodavatele vyššího řádu, nebo tím, že koupí technologickou firmu s cenným know-how	Čínská firma se prosadila do pozice vedoucí firmy v GPN v oblasti výroby větrných elektráren díky know-how, které získala nákupem dánské technologické firmy (Hansen et al 2016).
5. Dobrovolné předání funkce s vyšší přidanou hodnotou ze strany dodavatele vyššího řádu	Situace, kdy přetížený dodavatel vyššího řádu předá část svých kompetencí na některého ze svých dodavatelů nižšího řádu.	Dodavatelé 1. řádu vyvíjejí a vyrábějí v automobilovém průmyslu stále širší spektrum (sub)systémů pro finální výrobce, přičemž požadují, aby některé z jejich funkcí zase převzali jejich dodavatelé 2. řádu (Özatağan 2011).

Zdroj: Upraveno podle Blažek (2016)

Kromě různých typů funkčního upgradingu také existují různé typy funkčního downgradingu (Blažek 2016, viz Tabulka 13). Prvním typem je pasivní downgrading, který je definován jako opuštění aktivit s vyšší přidanou hodnotou, ke které byl dodavatel přinucen změnou strategie (poptávky) svého klíčového odběratele. Tento typ downgradingu doložil např. Kaplinsky et al (2010) na příkladu čínských importérů, kteří místo zpracovaného dřeva nově v Gabunu poptávali již jen nezpracovaná polena. Jedná se nejméně příznivý typ downgradingu s výrazně negativním dopadem na postižené dodavatele. Druhým typem funkčního downgradingu je adaptivní downgrading, kdy se manažeři dané firmy pod tlakem konkurence sami rozhodnou ustoupit např. z daného trhu a vyrábět jen některé komponenty, pro jejichž výrobu má firma nejlepší předpoklady. K této strategii přikročil management řady středo- a východoevropských firem po pádu komunismu, neboť tyto firmy nebyly schopny se nadále udržet na koncových trzích (viz např. Plank a Staritz 2015). Třetím typem je aktivní downgrading, kdy se jedná o cílený přesun těžiště výroby dobře fungující firmy na produkci nejziskovějšího komponentu s cílem dále zvýšit ziskovost (Herrigel 2004).

Downgrading tedy nemusí být vždy považován za negativní proces (Ponte a Ewert 2009), podobně jako upgrading nemusí vždy vést k pozitivním výsledkům. V praxi navíc často dochází k tomu, že dodavatelské firmy sledují několik strategií současně a různé typy funkčního upgradingu i downgradingu se navzájem prolínají (Tokatli 2013, Blažek 2016). Typologie funkčního upgradingu i downgradingu tak ukazuje na široké spektrum trajektorií, kterými firmy mohou měnit svoji pozici v globálních produkčních sítích. Stávající nevýhodná pozice firem v GPN tak nemusí být osudem, ale měla by být brána spíše jako východisko pro vhodný typ změny pozice (*repositioning*) (Blažek 2016).

Tabulka 13: Typy funkčního downgradingu

Typ funkčního downgradingu	Vysvětlení	Příklad
Pasivní downgrading	Snížení přidané hodnoty výroby vynucené změnou poptávky klíčového odběratele.	Někteří čínští importéři místo dovozu zpracovaného dřeva později v Gabunu poptávali již jen nezpracovaná polena (Kaplinsky et al 2010).
Aktivní downgrading	Přesun na výrobu jednoduššího zboží či komponent z rozhodnutí manažerů dotčených firem způsobené ostrým konkurenčním tlakem.	Firma pod tlakem konkurence začne vyrábět místo celého výrobku jen některé komponenty, pro jejichž výrobu má nejlepší předpoklady (Plank a Staritz 2015).
Strategický downgrading	Cílený přesun těžiště výroby dobře fungující firmy na produkci nejziskovějšího komponentu s cílem dále zvýšit ziskovost.	Příkladem je německý výrobce autosedadel, který se rozhodl soustředit pouze na vysoce ziskovou výrobu rámu těchto sedadel (Herrigel 2004).

Obecnějšími otázkami spojenými s upgradingem se zabývali zejména Ponte a Ewert (2009) a Tokatli (2013). Ponte a Ewert (2009) ve své studii vinařského průmyslu v Jihoafrické republice ukázali, jak ošidné mohou v praxi být zdánlivě jednoznačná doporučení usilovat o upgrading. Tito autoři dokumentovali případy, kdy přesun produkce daného vinařství na obsluhu méně náročného tržního segmentu vedl díky podstanému zvýšení objemu dodávek k výraznému zvýšení ziskovosti. Tyto příklady ukazují, že výhodnější pozice v produkční síti mohou dodavatelské firmy dosáhnout v různých kontextech různými strategiemi a jednostranné plédování po rigidně chápaném upgradingu tak není na místě. Ponte a Ewert (2009) dále ukázali, že v některých případech nelze oddělit procesní a produktový upgrading, neboť zejména u zemědělských produktů změna procesu jejich pěstování vede často k novému typu produktu, resp. k produktu s novými kvalitami. Evidentní slabou stránkou literatury věnované upgradingu je také skutečnost, že upgrading se implicitně věnuje pouze strategiím dodavatelů, zatímco mění se role a strategie vedoucích firem GVC/GPN zůstávají stranou zájmu. Pro výjimku viz Afewerki (2019), který na příkladě dánské energetické firmy ukázal, jak zásadní vliv na celou produkční síť má právě strategie

vedoucích firem.

Ještě dále v kritice upgradingu postoupila ve své práci N. Tokatli (Tokatli 2013), která ve své práci upozorňuje na nebezpečí „fetišizace“ konceptu upgradingu (s. 994). N. Tokatli na základě svých výzkumů firem oděvního průmyslu v Turecku především zdůrazňuje, že zatímco firmy se neustále snaží (nebo jsou nuceny) měnit svou pozici v globálních produkčních sítích, není zaručeno, že dosáhnou významné změny přínosů, které ze své produkce mají. Proto podle Tokatli (2013) nemá velký smysl doporučovat firmám přesun k aktivitám s vyšší přidanou hodnotou jako je marketing, branding nebo prodej, protože je to analogické jako doporučovat všem účastníkům filmového průmyslu stát se režiséry či producenty. Tokatli (2013) argumentuje nejen, že každá z těchto zdánlivě podobných aktivit (marketing, branding, prodej) má velmi odlišnou povahu, včetně odlišných rizik, a vyžaduje proto jiné kompetence, ale především zdůrazňuje, že je jen málo států, kde se firmám tento typ funkčního upgradingu podařil (J. Korea, Singapur). Naopak, firmy ve většině ostatních států zůstaly uzamčeny na svých pozicích dodavatelů nižšího řádu. Početné příklady, kdy se firmy o takovýto průnik pokusily, ale neuspěly, zůstávají podle Tokatli (2013) stranou odborného zájmu. Není také známo, jaké faktory vedou k tomu, že některým firmám se např. funkční upgrading podaří, zatímco jiným nikoli, což omezuje nejen možnosti generalizace, např. mezi různými regiony, ale také dokládá omezenou schopnost formulovat praktická doporučení (Tokatli 2013). Tokatli dále zdůrazňuje, že pokud se funkční upgrading některým firmám podaří, je pravděpodobné, že jejich úspěch znamená neúspěch jiných firem.

Vlastní empirický výzkum autorky pak ukázal, že nejčastější strategií firem oděvního průmyslu v Turecku není jednosměrné úsilí o upgrading, nýbrž celá řada současně realizovaných dílčích strategií cílených do různých směrů. Tokatli (2013) uvádí příklad firmy Erak, která začínala jednoduchou výrobou pro jiné značky, ale postupně si dokázala vybudovat vlastní značku s dobrým renomé i globální distribuční síť. (Vlastní značka sama o sobě mnoho neznamená, pokud zřetelně nevyčnívá – Tokatli 2013). Zajímavé na tomto případě je skutečnost, že firma Erak neopustila aktivity s nižší přidanou hodnotou, jak by bylo možno standardně předpokládat v souladu s konceptem funkčního upgradingu (tj. šplhání po žebříku směrem vzhůru), nýbrž o aktivity s vyšší přidanou hodnotou rozšířila spektrum aktivit stávajících (Tokatli 2013). Tokatli pak výslovně podporuje snahu Coe et al (2004) nahradit, resp. zobecnit koncept upgradingu konceptem „tvorba hodnoty a její udržení“ (*value creation and value capture*).

Je třeba zdůraznit, že samotný pojem „hodnota“ je v teorii GPN chápána velmi širokým, resp. různým způsobem. Z pohledu firmy se např. může jednat o úroveň tržní dominance, růst její velikosti, její ziskovost; z pohledu státu se může jednat o daňové výnosy, zatímco z pohledu odborů např. o výši mezd a z pohledu zákazníků o nižší ceny (Coe and Yeung 2015). Tvorba hodnoty je pak chápána jako proces generování přebytku nad náklady spojené s danou ekonomickou aktivitou realizovanou s využitím pracovní síly, kapitálu, technologií a organizačního know-how (Coe and Yeung 2015).

Zatímco primárním aktérem tvorby hodnoty je podle těchto autorů firma i nefiremní aktéři se na tvorbě hodnoty mohou podílet (např. stát dotacemi firmám či investicemi do infrastruktury či do vzdělání). Nicméně různí aktéři získávají odlišný podíl na vytvořené hodnotě, a to díky jejich odlišné schopnosti vytvářet a kontrolovat finální trh s daným výrobkem či službou (Coe and Yeung 2015). Klíčovým parametrem z hlediska socioekonomických dopadů je pak schopnost aktérů a dalších institucí hodnotu udržet či získat a tato schopnost je tak základním strategickým imperativem pro aktéry zapojené do jakékoli produkční sítě (Coe and Yeung 2015). Typickým příkladem jsou producenti čerstvého ovoce, kteří nepochybně vytvářejí velkou hodnotu, ale díky slabé pozici vůči globálním řetězcům jsou schopni udržet jen její malou část (Coe and Yeung 2015). Míra udržení, získání i využití hodnoty se pak podle obou autorů výrazně liší mezi jednotlivými aktéry a má i výraznou geografickou dimenzi - viz pojmy jako repatriace zisků, transferové ceny či sociální hnutí typu „nakupuj místní výrobky“ (*buy local*).

Coe a Yeung (2015) pak toto téma dále rozpracovali a vytvořili typologii strategií na získání hodnoty (*value capture trajectories*), které však primárně nepředstavují specifické strategie aplikované firmami, ale různé kombinace růstu a poklesu (i příslušných temp) v udržené hodnotě. Jakkoli má tedy koncept upgradu řadu omezení a upgrading nemusí nutně vést k vyšší vytvořené ani udržené hodnotě, nejsme přesvědčeni, že by tato omezení byla vytvořením konceptu tvorby hodnoty a jejího udržení překonána. Přínos konceptu hodnoty a jejího udržení tkví spíše v jeho vhodné kombinaci s různými typy upgradu (viz též Coe a Yeung 2019), aby tak byl lépe podchyten charakter firemních strategií, které se v čase mění, jak pokud jde o jejich formu, tak i o dosažené efekty. Firmy navíc strategie často vzájemně kombinují, takže se v praxi často jedná o multiplicitu firemních strategií.

Významné, avšak teprve v posledních letech intenzivněji rozvíjené, téma výzkumu v rámci GVC/GPN představuje rovněž problematika sociálního upgradu, zejména vztah mezi různými typy (ekonomického) upgradu a přínosem pro společnost, zejm. pro zaměstnance. Výzkum ukazuje, že (ekonomický) upgrading nemusí vždy vést k sociálnímu upgradu a často dochází k situaci, že upgrading vede současně k sociálnímu upgradu u části pracovní síly (obvykle kvalifikované), zatímco u dalších segmentů pracovníků dochází naopak k sociálnímu downgradingu, tj. dochází k polarizaci v rámci pracovní síly (Barrientos a Smith 2007, Barrientos et al 2011, Rossi 2013, Selwyn 2012, Tokatli 2013, Smith et al 2014). Proces ekonomického (i sociálního) upgradu má zásadní význam pro konkurenceschopnost firem na celém světě, přičemž pro konkurenceschopnost firem v bývalých centrálně plánovaných ekonomikách střední a východní Evropy to platí dvojnásob, neboť tyto firmy zpravidla zauímají v rámci GVC/GPN nejméně výhodné pozice. Ve střední a východní Evropě není dosud mnoho firem, které by již dosáhly relativně výhodné pozice v rámci GVC/GPN, jako je např. dodavatel prvního řádu. Této otázce se na příkladu automobilového průmyslu v Česku a ve střední a východní Evropě věnovali Pavlínek a Ženka (2011), kteří pomocí analýzy finančních dat a dat o zaměstnanosti ve výzkumu a vývoji na úrovni jednotlivých firem analyzovali tři základní typy upgradu, a to

zvyšování efektivity procesu výroby, zvyšování kvality výroby a získávání, příp. rozšiřování funkcí s vysokou přidanou hodnotou (např. výzkum a vývoj, marketing apod.). Tito autoři považují automobilový průmysl za odvětví, ve kterém GVC/GPN mají charakter závislého, resp. kvazihierarchického typu, ve kterém vedoucí firma díky své velikosti a tržní síle řídí organizaci výroby a reguluje fungování celé výrobní sítě, resp. řetězce, např. nastavením standardů, které musí výrobky splnit, definováním standardů kontroly kvality apod.

Tento typ sítě, resp. řetězce, přitom masivně podporuje procesní upgrading (motivovaný především neustálým tlakem ze strany vedoucí firmy či dodavatelů vyšších řádů na snížení ceny subdodávek, tj. tlakem na úsporu nákladů). Méně častý je v tomto typu GVC/GPN produktový upgrading, avšak spíše jen výjimečně lze dokumentovat funkční upgrading, přičemž tato forma upgradingu je omezena především na dodavatele 1. řádu / 1. stupně (*tier 1 suppliers*), tj. na dodavatele významných subsystémů, ze kterých jsou moderní automobily tvořeny (Pavlínek, Ženka 2011). Jedná se např. o dodavatele kompletních přístrojových desek, kteří si s jistotou mírou autonomie, avšak v souladu s regulačním rámcem nastaveným vedoucí firmou pro celou výrobní síť relativně samostatně organizují své subdodavatele nižších stupňů, kteří dodávají např. jednotlivé přístroje nebo i jednotlivé komponenty. Těmito dodavateli 1. řádu bývají takřka výlučně velké nadnárodní firmy, takže potenciál pro funkční upgrading je pro malé a středně velké domácí subdodavatele nižších stupňů velmi omezen. Podle Pavlínek a Janáka (2007) je potenciál pro upgrading pro malé a střední firmy omezen i tím, že v tomto odvětví existuje relativně malý počet vedoucích firem a každá globální produkční síť má svá výrazná specifika, takže „přeskočit“ do jiné sítě není snadné. Možnosti pro tento typ „mobility“ firem záleží i na složitosti výrobku, resp. komponentu, který dodávají. Relativně jednoduché výrobky bývají totiž méně specifické, ale na jejich výrobce je ze strany odběratelů vyvíjen extrémní cenový tlak, neboť jsou snadno nahraditelní jinými dodavateli. Silný cenový tlak na tyto dodavatele omezuje možnosti naakumulovat zdroje pro vývoj jedinečných výrobků a technologií, které by umožnily zlepšit pozici firmy v dané síti, přesto existuje mnoho příkladů firem, kterým se to podařilo, a to i z rozvojových zemí (viz např. Ōzatağan 2011, Pananond 2016). Výsledky Pavlínek a Ženky (2011) o převládajícím procesním a produktovém upgradingu firem v zemích skupiny V4 potvrzuje na poněkud širším spektru průmyslových odvětví též Vlčková (2017).

Evidentním omezením nejen pro upgrading, ale dokonce i pro samotné zapojení do GVC/GPN je snaha vedoucích firem, aby jejich klíčoví dodavatelé působili ve všech regionech, kde sami působí. Tuto podmínku mohou splnit pouze některé nadnárodní firmy a domácí malé a střední firmy tak mohou být v nejlepším případě jen subdodavateli těchto velkých nadnárodních dodavatelských firem 1. řádu. Další tendencí v rámci alespoň některých GVC/GPN je trend umísťovat výrobu v blízkosti cílových trhů a s tím související tlak vedoucích firem na kolokalizaci klíčových dodavatelů (Sturgeon et al. 2008). Důvodem je podle těchto autorů potřeba několik měsíců až let odladovat nový výrobní program (tj. např. vývoj a přípravu výroby

nového automobilu), přičemž vedoucí firmy pracují na několika takovýchto programech najednou a každý program je v jiné fázi. Za těchto podmínek je prostorová blízkost nemalou výhodou. Vzhledem ke skutečnosti, že nutnost vzájemné prostorové blízkosti se týká především dodavatelů 1. řádu, kterými české firmy až na naprosté výjimky nejsou, tato tendence pro české firmy bezprostřední implikace nemá. Tendence dodavatelů 1. řádu umístit svou produkci v blízkosti finálního odběratele má však přímé implikace pro regionální rozvoj v Česku. Výzkum Pavlínka a Janáka (2007) totiž na příkladu automobilového průmyslu v ČR ukázal, že jednotlivé typy dodavatelů mají odlišnou lokalizační strategii, což ovlivňuje i rozvojové šance jednotlivých typů českých regionů. Tito autoři zjistili, že dodavatelé 1. řádu mají zřetelně větší tendenci lokalizovat svou výrobu v blízkosti místa finální výroby celého produktu než dodavatelé nižších řádů (blíže viz Pavlínka, Janák 2007). Na druhou stranu české firmy jakožto dodavatelé 2. a 3. řádu mají vzhledem k blízkosti obrovského západoevropského trhu i vzhledem ke skutečnosti, že několik velmi významných GVC/GPN je řízeno z Německa, tj. z relativně blízkého prostředí, ve srovnání zejména s východoevropskými firmami podstatnou výhodu.

I přes výše zmíněná omezení pro upgrading výzkum Pavlínka et al. (2009) a Pavlínka a Ženky (2010) ukázal, že v Česku dochází v automobilovém průmyslu k výraznému procesnímu a méně často i produktovému upgradingu (zpravidla u dodavatelů vyšších stupňů). Naproti tomu dochází jen k velmi selektivnímu funkčnímu upgradingu, a to jak v rámci domácích, tak i zahraničních firem, které u nás působí. Významnou bariéru pro produktový upgrading identifikoval Csank, který na základě série rozhovorů s manažery českých firem zjistil, že pozice subdodavatele v rámci GPN často znamená úplné odříznutí od strategických informací plynoucích od zákazníků, resp. od cílových trhů (Csank 2010).

Zásadní význam má skutečnost, kterou zdůrazňuje především teorie GPN, a to, že možnosti upgradingu nejsou ovlivněny pouze typem sítě/řetězce a pozicí dané firmy v něm, ale i kvalitou socioekonomického prostředí státu a regionu, ve kterém firma působí (např. úroveň kvalifikace a pracovní disciplíny disponibilních zaměstnanců, možnosti spolupráce s firmami, které disponují požadovanými kompetencemi, institucionální a legislativní rámec, včetně charakteru průmyslové a inovační politiky daného státu apod.), blíže viz např. Tokatli 2007, Ponte a Sturgeon 2014, Yeung 2016, Horner 2017).

Velká šance alespoň pro některé české firmy vyplývá z konceptu rozložených znalostních základů, resp. sítí (*distributed knowledge bases, resp. distributed knowledge networks* – viz Smith 2000), který je často používán právě v rámci výzkumu GVC/GPN. Smith (2000) zdůrazňuje, že znalosti pro klíčové ekonomické aktivity jsou v současném světě rozprostřeny mezi řadu aktérů, institucí, ale i mezi různé obory. Znalosti potřebné pro danou ekonomickou aktivitu tak obvykle nemůže zajistit ani sebelepší výzkumný tým, ale vždy je nutné kombinovat znalosti pocházející z více zdrojů, resp. od více institucí (viz též funkční typ strategického párování výše). České firmy se tak mohou stát specializovanými dodavateli, ať již odvětvovými nebo

multiodvětvovými (viz Yeung a Coe 2015). Koncept rozložených znalostních sítí proto také odmítá dichotomické dělení na high-tech a low-tech odvětví, resp. na odvětví znalostně intenzivní a ostatní odvětví, neboť i zralá odvětví podle něj disponují rozsáhlou znalostní základnou, která je však často více institucionálně rozptýlená. Podle Smithe (2000) i „low-tech“ odvětví, jako je potravinářství, polygrafie apod., využívají řady vědeckých poznatků a jsou často součástí „high-tech“ znalostních systémů. Ekonomický růst tedy není založen jen na rozvoji nových, znalostně intenzivních odvětví, ale i na vnitřní transformaci odvětví existujících (Smith 2000). V podobném duchu uvádí P. Cooke (viz např. Cooke et al, 2006), že stále větší počet i velkých globálních hráčů si uvědomuje, že konkurenceschopnost svých produktů nedokáže zajistit jen prostřednictvím svých vlastních výzkumných a vývojových kapacit, resp. aktivit, ale nutně musí získávat know-how i od jiných firem či institucí z celého světa.

Zjednodušeně řečeno, zatímco dříve velké nadnárodní firmy po celém světě sháněly co nejlevnější vstupy pro svou produkci, dnes navíc usilují i o získání know-how a talentů, které posílí jejich konkurenceschopnost. Tuto tendenci pak P. Cooke označuje jako „globalizaci 2“ (Cooke et al. 2006), jiní autoři pak v této souvislosti zavádějí koncept „otevřené inovace“ (Chesborough 2003). Získání know-how je tak v současnosti třetím motivem, který vede některé velké firmy k investicím do zahraničí (první, nejčastější motiv představuje proniknutí na trh, druhým základním motivem pro investice do zahraničí jsou pak nízké ceny vstupů). Pokud tedy české firmy disponují v některé (byť dílčí) sféře jedinečným know-how, mohou získat strategickou zakázku, případně i významnou investici (spojenou ovšem zpravidla i s kontrolou vlastnictví) i od velkého globálního hráče.

Naproti tomu – jak již bylo uvedeno výše – teorie jako výrobní okrsky, klastry, ale i regionální inovační systémy podle Humphreye a Schmitze (2002) chápou konkurenceschopnost, resp. upgrading, především jako výsledek interakcí na místní úrovni. Nemalý význam pro konkurenceschopnost, resp. upgrading, připisují tyto teorie i charakteru regulace/vládnutí na místní/regionální úrovni, přičemž cílem veřejné intervence je podle těchto teorií posílení spontánních synergií dosahovaných díky aglomeračním efektům záměrnými opatřeními ze strany veřejné správy. Zejména italské výrobní okrsky byly zpravidla konceptualizovány jako celky, které zajišťují veškeré aktivity nutné pro výrobu zboží určeného na světový trh nebo alespoň jako celky, které si udržely klíčové funkce. Podle těchto teorií je tedy upgrading z hlediska vnějších faktorů hnán především firmami a institucemi v rámci klastru, výrobního okrsku, resp. regionálního inovačního systému (Humphrey a Schmitz 2002). Naopak teorie GVC/GPN vycházejí z přesvědčení, že klíčové vnější zdroje pro upgrading pocházejí od ostatních aktérů řetězce či sítě, ať již jde o zlepšení výrobního procesu, dosažení požadované kvality, nebo o zkrácení času na dodání nového zboží (*lead time*) (Tokatli 2013). Nezbytný zdroj pro zlepšení pozice firem představují pochopitelně jejich vlastní zdroje, tj. zejména ambice majitelů či manažerů, náměty a nápady vlastních zaměstnanců dané firmy (blíže viz např. Blažek, Csank 2016).



## Vývojová dynamika globálních produkčních sítí

Globální ekonomická krize (2007–2010), podle Cattaneo et al. (2010) nevedla k oslabení role GVC/GPN, ale naopak spíše k jejímu posílení jakožto klíčové a stabilní struktury, resp. páteře světové ekonomiky. Podle stejných autorů vedoucí firmy některých nákupem řízených GVC/GPN dokonce v době, kdy během krize „zamrzly“ standardní bankovní úvěrové kanály, nabídly vlastní úvěrový program pro své dodavatelské firmy, aby posílily stabilitu své subdodavatelské sítě, případně zabránily jejímu rozpadu. Hlavním výsledkem globální krize je však podle Cattaneo et al. (2010) urychlení některých trendů v rámci GVC/GPN. Jedním z nich je i posílení tendence k pasivnímu typu funkčního downgradingu, tj. k situaci, kdy si odběratel vybuduje vlastní zpracovatelské kapacity a od dodavatelů již dále požaduje pouze nezpracovanou či minimálně upravenou základní surovinu, čímž je vytlačí do (nej)nižších pater GVC/GPN. Druhou tendencí, kterou globální krize urychlila, je tendence ke geografické a organizační konsolidaci GVC/GPN (Cattaneo et al. 2010). Geografickou konsolidací se rozumí koncentrace všech významných subdodavatelů v několika málo světových regionech, které zpravidla odpovídají klíčovému cílovým trhům. Organizační konsolidací, tj. zeštíhlováním nebo také racionalizací dodavatelského řetězce (*streamlining*) je pak označováno zvýšení role menšího počtu velkých globálně působících firem, které často fungují jako mega-dodavatelé, či dodavatelé 1. řádu (s těmito firmami vedoucí firmy daného GVC/GPN navazují strategické partnerství) – viz např. Frigant (2011), Yeung a Coe (2015). Tento trend pak vede k vytěsňování menších a méně schopných firem z GVC/GPN (Cattaneo et al. 2010).

Organizační konsolidace, resp. streamlining dodavatelské sítě, je do značné míry přirozenou reakcí na předchozí až excesivní míru vertikální dezintegrace výroby mezi desítky, stovky i tisíce firem (Parrilli, Blažek 2018). Takto vysoká fragmentace výroby s sebou nese nemalá rizika. Příkladem může být selhání některého z dodavatelů, ať již z jakýchkoli důvodů (přírodní pohroma, stávková či technologická problémy), což způsobí velké potíže celému řetězci a v extrémním případě může vést až k zastavení výroby finálního produktu. Velké firmy se pochopitelně snaží závislosti na dodavatelích klíčových komponent či (sub)systémů vyhnout zapojením 2-3 dodavatelů stejného zboží, ale v případě náhlých problémů ani tyto zbývající dodavatelé zpravidla nejsou z řady důvodů, např. kapacit technologických celků či počtu disponibilních pracovních sil, schopni skokově zvýšit objem výroby. Další nevýhodou excesivní fragmentace výroby jsou vysoké náklady na koordinaci a na logistiku. Ze všech těchto důvodů přistupuje řada vedoucích firem v různých oborech k radikálnímu zeštíhlování své dodavatelské sítě. Například IKEA snížila během cca 10 let počet svých dodavatelů z 2500 na 1350 (Ivarsson a Alvstam 2011); módní producent Burberry snížil během několika let počet svých dodavatelů z 240 na 100 (Tokatli 2012), jeden z hobby marketů působících v Česku pak snížil během krátké doby počet svých dodavatelů z 350 na pouhých 150 (Blažek et al. 2018). K razantnímu snížení počtu dodavatelů přistoupily i automobilky, kdy počet dodavatelů 1. řádu během několika desetiletí poklesl ze stovek na pouhých několik desítek (Glogar 2013).

Přítom zešíhlování dodavatelských sítí probíhá za situace, kdy se naopak mnoho firem snaží dodavateli globálních produkčních sítí teprve stát, takže tlaky na stávající dodavatele jsou skutečně obrovské (Blažek et al, 2018). Motivy, které vedou firmy ke vstupu do GPN lze shrnout do tří hlavních okruhů (Blažek et al 2018): i) vstupem do GPN získají dodavatelé zakázku o velkém objemu a navíc zpravidla na dobu několik let, takže již nemusí neustále shánět nové a nové zákazníky a vyjednávat desítky malých kontraktů; ii) vstupem do GPN firmy získají prestižní referenci, což je výhodou nejen při získávání dalších odběratelů, ale noví odběratelé se jim dokonce sami hlásí (Ivarsson a Alvstam 2011); iii) vstupem do GPN management firem získá přístup k novému know-how (řízení kvality, logistiky, lidských zdrojů, apod.).

Nové dodavatele přítom shání i samotné vedoucí firmy či dodavatelé vyšších řádů, a to z několika hlavních důvodů (Blažek et al 2018). Prvním důvodem je neustálé monitorování trhu s cílem zajistit dodavatele nabízející co nejvýhodnější poměr ceny a kvality (*global sourcing*). Druhým důvodem je situace, kdy vedoucí firma shání dodavatele nového komponentu či dodavatele disponujícího novou technologií (*forward sourcing*). Třetím důvodem je snaha o diverzifikaci dodavatelů, tj. o snížení závislosti na stávajících dodavatelích (viz výše). Čtvrtým důvodem je zvýšení flexibility, např. schopnost rychlé reakce na zvýšenou poptávku v důsledku příznivé situace na koncovém trhu (Blažek et al 2018). Výsledkem všech těchto motivů a měnících se paradigmat organizace výroby jsou neustálé proměny globálních produkčních sítí, což na straně jedné představuje obrovské výzvy pro stávající dodavatele, na straně druhé nabízí nemalé příležitosti firmám, které dosud do GPN zapojeny nebyly nebo ambiciózním dodavatelským firmám, které jsou připraveny rozšířit spektrum svých aktivit.

Hybnými silami na úrovni jednotlivých firem - dodavatelů GPN - se zabývali Yeung a Coe (2015). Tito autoři identifikovali čtveřici faktorů, které ovlivňují změny pozice jednotlivých firem v rámci GPN. Prvním faktorem je jejich *cost-capability ratio*, tj. poměr mezi široce chápanou cenou a kvalitou, kterou daná firma nabízí. Druhým faktorem je schopnost, jak daná firma dokáže pracovat s trhy (*market intelligence*). Třetím faktorem je finanční disciplína, které se týká firem, jejichž akcie jsou obchodovány na kapitálových trzích, a které proto musí pravidelně vykazovat hospodářské výsledky pro své (či potenciální) akcionáře – viz tzv. "*shareholder value paradigm*", tj. paradigma "hodnoty pro akcionáře" (Lazonick a O'Sullivan 2000). Nutnost neustále vykazovat zisky vede management těchto firem k řadě kroků, které sice vedou v krátkodobé perspektivě ke zvýšení zisků, avšak z dlouhodobého hlediska mohou mít pro dotčené firmy závažné negativní důsledky. Řada firem, s jejichž akciemi se obchoduje na kapitálových trzích, např. vykazuje tendenci přesouvat investičně náročné programy či jiné aktivity s dlouhou mírou návratnosti na své dodavatele, což vede k "vyprazdňování" dotčených firem (Milberg 2008, Lazonick a O'Sullivan 2000). Konečně čtvrtým faktorem je schopnost firem pracovat s nejrůznějšími typy rizik (ekonomická rizika - např. měnící se situace na trhu nebo změny kurzů měn, výrobní - např. změny technologií, nové požadavky na kvalitu, regulační rizika - např. změny pravidel

mezinárodního obchodu, změny standardů, rizika v oblasti pracovní síly – např. změna požadavků na pracovní podmínky a mzdy a environmentální rizika, ať již přírodní nebo člověkem ovlivněná, např. povodně) (Yeung a Coe 2015). Tato konceptualizace je přínosná mj. i tím, že její relevance není omezena jen na dodavatele (jako je tomu v případě konceptu upgradingu, který neřeší problematiku strategií vedoucích firem), ale tyto hnací síly jsou aplikovatelné, byť v různé míře, napříč celou hierarchií GVC/GPN.

### **Kritika**

I přes skutečnost, že teorie GVC/GPN/GCC jsou rozvíjeny řadou odborníků různých profesí po celém světě, i zatím nejrozpracovanější z těchto tří teorií, tj. teorie globálních produkčních sítí, trpí dle Coe et al. (2008) některými významnými omezeními, a to nad rámec výše diskutovaných výhrad ke konceptu upgradingu či k typologii způsobů řízení. Prvním silně zjednodušujícím prvkem GVC/GPN výzkumů je chápání jednotlivých, a tedy i nadnárodních firem jako černé skříňky. Zatímco je tedy velká pozornost věnována analýze vztahů mezi firmami, je zanedbáváno studium vnitřní struktury velkých firem i vztahů mezi jejími jednotlivými závody a útvary. Nejedná se přitom jen o vztahy mezi ústředím na jedné straně a pobočnými závody na straně druhé. Vztahy uvnitř (zejména velkých) firem mohou ovlivnit i fungování celého GPN. V této souvislosti stačí odkázat např. na vzájemný boj poboček o další investice a s tím spojený boj o jejich další rozvoj nebo naopak boj o uzavření. Toto „vnitřifirmní konkurenční prostředí“ v rámci velkých firem je často ústředím firmy přímo podněcováno s cílem maximálního zvýšení efektivity výroby, resp. snížení nákladů. Příklad tohoto typu uvedl na semináři konaném v Ostravě v roce 2010 jeden z manažerů působících v automobilovém průmyslu. Podle něj je jedním z kritérií, která ústředí velkých firem používají při rozhodování o alokaci nové investice do konkrétního pobočného závodu, počet a kvalita zlepšovacích návrhů, které jednotlivé pobočky navrhly a zavedly během stávajícího výrobního programu. Častou strategií velkých firem je disponovat raději menším počtem větších poboček (z důvodu úspor z rozsahu i manažerských úspor), takže je zřejmé, že pobočka, která novou investici nezíská, má daleko větší pravděpodobnost uzavření než pobočka úspěšná. Je evidentní, že do rozhodování o těchto strategických otázkách mohou kromě „objektivních“ kritérií vstupovat i měkké faktory, např. sociální vazby apod. Vztahy uvnitř velkých firem tedy mohou být i velmi složité. Rozvoj nebo uzavření pobočky velké nadnárodní firmy má přitom bezprostřední dopad na fungování značné části (nebo dokonce celé) globální produkční sítě.

Bezprostředně souvisejícím slabým místem řady výzkumů je také zanedbání skutečnosti, že řada firem dodává současně řadu výrobků nejen do několika globálních, případně regionálních produkčních sítí v daném odvětví, ale častá je i produkce pro zákazníky v několika odvětvích a dokonce i výroba výrobků pro koncové zákazníky, tj. produkce mimo rámec GPN. Tato poměrně běžná skutečnost, resp. multiplicita v oblasti produktového portfolia nebyla doposud při výzkumu v rámci GPN dostatečně reflektována. Většina dosavadních empirických výzkumů často „jednoduše“ předpokládá, že celá firma je dodavatelem GPN např. v elektronickém, oděvním či automobilovém průmyslu, ačkoli realita je podstatně složitější. Jakkoli je

tento dosavadní přístup pochopitelný z důvodu nedostupnosti dat, je nutno připustit, že získané výsledky jsou pak zatíženy nemalou chybou. Významnější je však druhý důsledek takto pojatých výzkumů. Výběr úrovně firem, jakožto obvyklé jednotky analýzy, totiž odvádí pozornost od studia vzájemných interakcí (např. učení) a modalit ve vztazích mezi různými divizemi v rámci jednotlivých firem. Právě pohled „dovnitř“ jednotlivých firem by umožnil dále posunout poznání v řadě klíčových oblastí výzkumu, jako jsou např. různé motivy a formy upgradingu nebo jaký dopad na vnitrofiremní procesy má rozdílná kvalita vnějšího prostředí, např. příslušného národního či regionálního inovačního systému.

Druhým nedostatkem výzkumu v rámci GVC/GPN je podle Coe et al. (2008b) chybějící výzkum interakcí s životním prostředím. V rámci výzkumu GVC/GPN je studován jen omezený – byť neustále rostoucí - okruh průmyslových odvětví (potravinářství, obuvnictví, oděvnictví, elektronický a automobilový průmysl) a poněkud překvapivě i cestovní ruch, (Murphy 2019) nebo finanční služby (Dörny 2015) avšak nejsou (s výjimkou zemědělství) dostatečně studována odvětví, která mají obrovský dopad na životní prostředí, např. těžební průmysl. Přitom teorie GVC/GPN programově nezahrnuje jen výzkum samotné výroby, ale i např. transformaci „materiálu“. Výzkum by se tedy měl zabývat i např. otázkami spojenými se zajištěním, resp. výrobou energie, která je pro danou výrobu nutná, a s tím souvisejícími environmentálními dopady. Cennou výjimku představuje studie De Marchi et al (2013), která je zaměřena na problematiku environmentálního managementu v rámci GVC v podmínkách postupného přechodu firem vyspělých států na „zelené strategie“. Autorky v této studii mj. identifikují několik typů environmentálního upgradingu (např. eko-efektivitu, eko-branding a eko-leadership) a na podkladě empirických dat o italských nábytkářských firmách ukazují, že zelené strategie a environmentální upgrading umožňují dosáhnout i ekonomických přínosů.

I přes explicitní zdůrazňování role „nefiremních“ aktérů zejména v rámci teorie GPN, dochází k podcenění role, a tedy výzkumu významu dalších aktérů. Jedná se např. o zanedbání studia významu regulační role orgánů veřejné správy na regionální, národní i nadnárodní úrovni. Výjimkou je kromě výše již uvedené práce zaměřené na roli státu v GPN (Smith 2015), zejm. Horner (2017), který kromě regulační role státu analyzoval i jeho zprostředkující, resp. facilitační roli, dále roli státu jako zákazníka, resp. nákupčího i roli státu jakožto výrobce).

S velkým zpožděním začala být pozornost věnována i otázkám role a měnících se dopadů neustále se vyvíjejících produkčních sítí na pracovní síly (Selwyn 2012), což souvisí mj. i s chápáním firem jako černých skříněk. Pracovní vztahy jsou přitom silně zakořeněné v sociálním a kulturně-historickém kontextu a jsou jedním z hlavních důvodů hluboké diferenciaci v rámci daného GPN. Jedná se mj. i o otázky změn sociální stratifikace, vzdělání či široce chápaného sociálního upgradingu, tj. zlepšování podmínek pro pracovní sílu nejen ve sféře mzdové a dalších zaměstnaneckých benefitů, ale i v rámci vlastního pracovního procesu. Pracovněprávní legislativa, včetně specifikace role odborů, je faktorem, který rovněž významně ovlivňuje fungování (části)

GPN. V této souvislosti je však třeba poukázat na výraznou asymetrii v mobilitě pracovní síly a kapitálu, což kapitálu poskytuje fundamentální výhodu. Coe et al. (2008b) dále zdůrazňují, že sociokulturní zakořeněnost se neprojevuje jen např. na úrovni jednotlivých poboček, ale v případě vedoucí firmy i ve způsobu, jakým je organizována a řízena celá GPN. Dílčím příkladem mohou být např. konflikty zaměstnanců ohledně snah zavést některé rituály spojené např. se zahájením pracovní směny, které jsou běžné v asijských firmách, i v českých podmínkách.

Dalším významným omezením dosavadních výzkumů v rámci GVC/GPN je podcenění vlivu zákazníků a jejich preferencí na formování výrobního programu firem a s tím související dopady na organizaci celé GPN. V GVC/GPN přitom probíhají dva typy vazeb. První linii představuje výroba (které je v rámci teorií GVC/GPN věnována naprosto dominantní pozornost), druhou linii představují toky informací o spokojenosti a požadavcích zákazníků. Tato zákaznická linie vysílá klíčové podněty pro úpravu procesu výroby a tím i fungování GPN (viz i původní Gereffiho klasifikace GPN na sítě, kde dominují výrobci, a na GPN, ve kterých dominují zákazníci – Coe et al. 2008b). Nicméně ještě více je zanedbána otázka finální spotřeby a výzkum fáze distribuce, která finální spotřebě předchází. Problematika distribučních kanálů byla přitom identifikována jako jeden z klíčových problémů v rámci nedávné transformace italských výrobních okrsků (viz výše). Výzkum inspirovaný teoriemi GVC/GPN se tak obvykle „zastaví“ na konci výrobního procesu a otázky distribuce a míst konečné spotřeby už většinou řešeny nejsou nebo je naopak tato sféra považována za bezproblémový výchozí bod výzkumu. Zejména v některých odvětvích (např. potravinářství, oděvní průmysl apod.) mají na chování spotřebitelů a zprostředkovaně i na jednání výrobců obrovský vliv různá nevládní občanská sdružení, avšak jejich role a dopad dosud nejsou v rámci GVC/GPN výzkumu dostatečně sledovány. Obrovské změny v této sféře evidentně způsobil také internet, avšak ani tato problematika nebyla do GVC/GPN literatury dosud dostatečně inkorporována (Coe et al. 2008b).

Je také překvapivé, jak málo pozornosti je v existující literatuře věnováno problematice logistiky. Přitom ze samotné povahy GPN vyplývá obrovský význam a obrovská složitost logistiky a logistických nákladů, které jsou však často podceňovány (Coe et al. 2008). Např. z rozhovorů s českými představiteli automobilového průmyslu vyplynulo, jak obrovské potíže a jak velké vícenásledky vzniknou v případě např. nekvalitní dodávky ze vzdáleného závodu. Vzhledem k minimálním zásobám, které si automobilky a její dodavatelé drží v souladu s metodou „just in time“ (tj. dodávky přesně na daný čas), je v případě nekvalitní zakázky nutno použít místo lodní dopravy výrazně dražší dopravu leteckou. Podobně představitelé průmyslu v zemích, kde jsou časté stávky spojené mj. i s blokováním dálnic, zohledňují tato rizika při lokalizaci nových závodů, resp. je patrná tendence klíčových subdodavatelů vyrábět blíže svým odběratelům. Tyto příklady ilustrují, že problematika logistiky není nijak okrajová, nebo dokonce banální a zůstává v dosavadních výzkumech v rámci GVC/GPN i přes existenci prvních studií této problematiky (viz Coe 2014) podceňena.

Dalším významným slabým místem teorií GVC/GPN je často předpokládaná

zjednodušená dichotomie „vedoucí firma versus subdodavatelé“, resp. přílišná jednostrannost ve smyslu, že v GVC/GPN naprosto dominuje vedoucí firma. Ve skutečnosti již samotný pojem sítě či řetězce implikuje vysokou vzájemnou závislost jednotlivých aktérů. Silně zranitelné mohou být i velké firmy, a to díky své závislosti na malých firmách, které např. vlastní klíčové know-how pro výrobu některého komponentu apod. Jiným příkladem vzájemné závislosti může být americká firma, která vyrábí nutriční výrobky z mořských řas a která dosahuje cca 50 % svého obrátu přes svého jediného prostředníka, který ovládá čínský trh, a je na něm tedy de facto existenčně závislá. Velké firmy se sice snaží této situaci, kdy jsou v dané sféře závislé na jediném aktérovi, vyhnout, přesto takové případy existují. Příkladem z Česka je situace, kdy byl na Liberecku v roce 2010 povodní zničen závod jediného dodavatele obtížně nahraditelného komponentu (stropní panely), což ohrozilo samotnou finální montáž ve vedoucích firmách hned dvou GPN (v tomto případě Škoda Auto i TPCA). Obě tyto vedoucí firmy dokonce mj. poslaly na pomoc s uklízením povodní zasaženého závodu své vlastní pracovníky, aby maximálně zkrátily dobu, po kterou musela být finální montáž automobilů přerušena. Nicméně po zvládnutí krizové situace vedoucí firmy přinutily tohoto výrobce přestěhovat výrobu na bezpečnější místo, v opačném případě by s ním již neuzavřely další smlouvu. Tento příklad ukazuje, že existuje silná vzájemná závislost alespoň mezi některými aktéry a vztahy v rámci GVC/GPN tak mají podstatně složitější strukturu, než je jednoduchá dichotomie vedoucí firma – podřízená firma. Je tedy zřejmé, že povaha vztahů v rámci různých GVC/GPN (zejména pak v rámci GVC/GPN z různých odvětví) může být různě polarizovaná a různé typy GVC/GPN tak mohou poskytovat různé podmínky pro procesní, produktový i funkční upgrading. Velkou výzvou je pak podle Coe a Yeung (2019) rovněž studium geopolitických souvislostí se vznikem a reorganizací GPN, například v souvislosti s nedávnou vlnou protekcionismu, globálními ambicemi Číny či očekávaným brexitem. Např. Yeung (2017) ukázal, jak politika studené války napomohla jihokorejským a tchaj-wanským firmám integrovat se do globálních produkčních sítí.

Na závěr je však třeba poznamenat, že sami klíčoví protagonisté teorie GPN, jí považují za teorii mezo-úrovně, nikoli tedy za teorii, která by měla ambici vysvětlit např. problematiku rozvoje v celé jeho šíři. Jak uvádějí Coe a Yeung (2019) teorie GPN je schopna vysvětlit řadu klíčových faktorů vývojové dynamiky odehrávající se v jednotlivých regionech, nicméně nedokáže vysvětlit rozvoj regionů v celé šíři tohoto pojmu. Rozvoj regionu může být např. významně ovlivněn celou řadou faktorů, které teorie GPN neodhalí, např. změnami krajiny a životního prostředí nebo transformací domácností a životního stylu obyvatel.

Obě dnes již takřka identické teorie GVC/GPN mají nejen mimořádně velkou analytickou sílu pro vysvětlení současné rychle se měnící ekonomické geografie světa, ale poskytují také velký potenciál pro formulaci řady veřejných podpůrných politik či obecněji pro nastavení regulačního rámce na národní, případně i na regionální úrovni. Klíčové je zjištění, že možnosti upgradingu jsou významně ovlivněny jak

charakterem příslušného GVC/GPN, do kterého je daný výrobce zapojen, tak i kvalitou socioekonomického prostředí státu a regionu, ve kterém firma působí (např. úroveň kvalifikace a pracovní disciplíny disponibilních zaměstnanců, možnosti spolupráce s dalšími firmami a výzkumnými organizacemi institucionální a legislativní prostředí, charakter průmyslové politiky daného státu apod.). Prvořadým cílem státu by proto mělo být zajištění kvalitního vzdělání jak na středních, tak i na vysokých školách, jejichž absolventi by měli být schopni se ve firmách zapojit do tvůrčího vývoje, resp. výzkumu. Absolventi s kvalitním vysokoškolským vzděláním se pak mohou ve firmách podílet na realizaci různých typů upgradingu v závislosti na pozici dané firmy. Dostatek kvalitní vědeckovýzkumné pracovní síly navíc může rovněž přilákat investice nadnárodních firem do výzkumu a vývoje, které povedou i k funkčnímu upgradingu pobočných závodů.

Je však evidentní, že různé firmy i stejného odvětví, a dokonce i firmy zapojené do stejné GVC/GPN mohou mít v rámci dané sítě či řetězce velmi odlišnou pozici. Podpůrná politika by proto mohla mít i další dimenzi, a to cílenou podporu, připravenou na základě důkladné znalosti skutečných potřeb konkrétních firem, vyplývajících mj. i z jejich často velmi specifické pozice v rámci dané GVC/GPN. Tato skutečnost pochopitelně koncepci podpůrných politik velmi znesnadňuje. I přes rozdílnou pozici jednotlivých firem v rámci GPN je společným rysem všech firem nutnost procesního upgradingu. Zde je tedy prostor pro případnou veřejnou podporu zcela evidentní a může mít plošný charakter. Jen některé firmy mají možnost produktového upgradingu. V tomto případě je již nutný selektivní přístup ze strany veřejné správy. Konečně v případě funkčního upgradingu (např. získání funkce v oblasti výzkumu a vývoje nebo rozvoj distribuční či servisní sítě v zahraničí) se v Česku zatím jedná pouze o individuální případy, které si zaslouží zvláštní podpůrný rámec, jehož klíčovým komponentem by měla být stabilita. Případná veřejná podpora upgradingu by proto měla mít dva základní komponenty. Prvním je systematická snaha o zvýšení kvality socioekonomického prostředí, zejména kvality vzdělání, jakož i zvýšení kvality institucionálního rámce, včetně legislativy, druhým pak cílené podpůrné programy, zaměřené na konkrétní výzvy, kterým jednotlivé typy firem díky své pozici v GVC/GPN čelí.

Z povahy GVC/GPN vyplývá, že se v dané síti či řetězci velmi obtížně „přeskakuje“ směrem k aktivitám s vyšší přidanou hodnotou. I přesto pozitivní příklady upgradingu existují – viz např. poslední vývoj v italských výrobních okresech, kde některé původně malé firmy dokázaly vybudovat vlastní značku a svoji obchodní síť (např. firma Diesel), nebo impresivní růst řady zemí v jihovýchodní Asii, založený právě na integraci těchto ekonomik do GPN a výrazném upgradingu. Tato integrace a upgrading byly přitom vládami těchto zemí aktivně, cíleně a dlouhodobě podporovány (blíže viz Yeung 2009, Yeung 2016). Na každý typ zapojení do GVC/GPN je tedy nutno nahlížet jako na dynamický proces. Je pochopitelné, že moc vedoucí firmy závisí mj. i na míře bezmocnosti jejích dodavatelů. Pokud se schopnosti dodavatelů postupně zvýší, je pravděpodobné, že se změní i mocenské vztahy v rámci GVC/GPN (Humphrey

a Schmitz 2002) a tím se změni (zvýší) i podíl udržené hodnoty (Coe a Yeung 2015).

Konkrétní příklady implikací teorií GVC/GPN pro design politik zaměřených na podporu vstupu místních firem do GVC/GPN (případně pro upgrading) uvádí např. Humphrey (2006). Humphrey zdůrazňuje, jak rostoucí tlaky na standardizaci produkce a kontrolu kvality (nejen ve farmacii, ale i v případě potravinářství, výroby hraček apod.) omezují výhodu cenové konkurence malých výrobců ze zemí s levnou pracovní silou. Jinými slovy, i přes konkurenceschopnost jejich ceny nejsou tito výrobci konkurenceschopní díky nákladům na koordinaci a kontrolu. Veřejné intervence mají proto často povahu jednorázové podpory např. formou školícího programu, vytvoření vhodného sdružení, pomoci s přípravou první certifikace apod. (Humphrey 2006). Nicméně podle tohoto autora představují hlavní zátěž průběžné náklady spojené s koordinací malých výrobců a s certifikací kvality jejich výrobků, což jednorázová podpora neřeší. Pro tento typ malých výrobců proto navrhuje několik základních možností, a to zaměřit se na domácí trh, obsadit specifický tržní výklenek nebo se prosadit na méně náročném trhu (Humphrey 2006). Součástí podpůrné strategie může být mj. i pokus o přilákání vhodného investora, který vyplní mezeru, resp. umožní místním dodavatelům provázat se s globálním dodavatelem pro vedoucí firmu.

Zcela zásadní podmínkou pro upgrading jakéhokoli typu je však strategický záměr managementu firem upgrading realizovat (Humphrey a Schmitz 2002. Bez investic do technologického vybavení, bez organizačních změn, bez investic do zaměstnanců není žádný významnější upgrading možný (Humphrey a Schmitz 2002). V případě, že strategický záměr upgradingu pojme management firmy za vlastní, navrhuji tito autoři několik možností pro upgrading i v rámci nejobtížnějšího typu vládnutí GVC/GPN, kterým je kvazihierarchický typ. Konkrétně navrhuji využít existující dovednosti získané během práce pro globálního odběratele a začít dodávat na další (pravděpodobně menší) trhy, například v rámci regionální produkční sítě, kde mohou být vztahy mezi dodavatelem méně asymetrické. Humphrey a Schmitz (2002) uvádějí řadu příkladů, kdy tato strategie (jakkoli obtížná) byla úspěšná. Jinou strategií může být snaha o získání nových funkcí, které je vedoucí firma ochotna předat, např. zajištění logistiky. Daleko významnějším případem získání nové funkce je pak převzetí řízení celé regionální/národní části příslušného GVC/GPN. S touto strategií uspěly např. tchajwanské firmy, které od amerických firem převzaly řízení části globálních produkčních sítí v celé jihovýchodní Asii (Humphrey a Schmitz 2002). Tato strategie je tedy zřejmě úspěšná zejména v případě, že vedoucí firma pochází z velmi vzdáleného prostředí. Pro naši zemi by mohl obdobný potenciál existovat v případě, že vedoucí firmy GPN pocházejí z Asie či USA. Jiným typem upgradingu, který již u nás v určité míře probíhá, je získání nových, vyšších funkcí např. ve sféře designu, případně i získání kompetence pro vývoj nového produktu, resp. nového komponentu, čímž se postupně kvazihierarchický typ přiblíží typu sítě či typu tržnímu. Příkladem může být např. firma Panasonic, která v Plzni nejprve zajišťovala pouze výrobu, zatímco později zde vybudovala i designérské centrum a nabídla tak několik set míst pro vysoce kvalifikované odborníky. Analogickým příkladem je např. oznámení firmy Lego z října r.



2010 o plánu na podstatné rozšíření výroby v jejím závodě v Kladně, přičemž současně bude v rozšířeném závodě zaměstnáno i několik set pracovníků v oblasti vývoje (tj. funkční upgrading pobočky zahraniční firmy).

Výsledek snah o upgrading tedy záleží na typu vedoucí firmy, resp. dominantního odběratele, na ambicích manažérů (nebo vlastníků), na schopnosti firmy snažící se o upgrading investovat příslušné úsilí a zdroje i na kvalitě socioekonomického prostředí, ve kterém tato firma působí. Je například evidentní, že firmy, jejichž klíčovou kompetencí je nákup, nepředávají řízení dodávek jiným firmám. Naopak, pokud je hlavní kompetencí vedoucí firmy marketing a rozvoj značky, pak může být tato firma k předání funkce nákupu jiné firmě ochotnější. Kvalita socioekonomického prostředí, ve kterém je firma zakořeněna, zase velmi ovlivňuje možnosti mezisektorového upgradingu, tj. možnosti využít stávající dovednosti pro výrobu zboží v jiném sektoru, resp. odvětví. Přitom platí, že čím větší skok musí firma v rámci upgradingu učinit, tím významnější je kvalita příslušného národního či regionálního inovačního systému a místních politik (Humphrey a Schmitz 2002).

Teorie GVC/GPN přesvědčivě ukazují, že na firmy nelze nahlížet jako na jednotlivé autonomní jednotky, ale spíše jako na aktéry, kteří jsou složitou sítí vztahů provázáni nejen s dalšími firmami i nefiremními aktéry a prostředím v regionu, ve kterém působí, ale i s aktéry z regionů velmi vzdálených. Pozice těchto aktérů v komplexu horizontálních i vertikálních vztahů je často velmi specifická, což dále podtrhuje správnost myšlenky „*one-size-does-not-fit-all*“ („stejná velikost nepadne všem“, tj. stejný přístup se nehodí pro všechny případy) a naopak nutnost individuální koncepce případných podpůrných politik ze strany veřejné správy v závislosti na konkrétních podmínkách. Zatímco úsilí o celkové zvýšení socioekonomické úrovně regionu ze strany orgánů veřejné správy může mít průřezový charakter, případná cílená podpora konkrétních typů firem vyžaduje nejen důkladnou analýzu jejich stávajících vzorců spolupráce, ale i zjištění, jaká je jejich pozice v „jejich“ globální produkční síti, tj. jak vysoko z hlediska přidané hodnoty se v rámci GPN pohybují a jakým konkrétním výzvám čelí a jaké mají příležitosti. Jak uvádí Coe et al. (2004), regiony mají v současném světě dobrou šanci na rozvoj zejména tehdy, pokud zdroje, kterými region disponuje, odpovídají potřebám nadnárodních korporací (viz pojem „strategické párování“ výše)

Na závěr je možno zdůraznit, že s určitou mírou zjednodušení (viz výše) lze v každé ekonomice, tedy i v ekonomice české, rozlišit dva krajní typy firem. První typ představují firmy (zpravidla domácí), které relativně samostatně vyrábějí produkt pro koncový trh a zodpovídají i za jeho další vývoj. Druhým krajním typem jsou pak firmy (v českém i zahraničním vlastnictví), které v Česku vyrábějí především dílčí komponenty pro globální odběratele. Možnosti a výzvy spojené s upgradingem se přitom u obou těchto skupin zásadně liší, čemuž by měla odpovídat i koncepce politiky na národní i regionální úrovni. Můžeme tedy shrnout, že z hlediska teorie GVC/GPN je pro perspektivu rozvoje konkrétních regionů klíčová jak schopnost příslušných aktérů tvořit hodnotu, tak i to, jaký podíl z této hodnoty jsou díky své pozici v daném GVC/GPN schopni v regionu udržet (Coe a Yeung 2015).

### 3.5.10 REGIONÁLNÍ POLITIKA INSPIROVANÁ INSTITUCIONÁLNÍMI TEORIEMI

Z hlediska praktických doporučení pro koncepci regionální politiky se institucionální teorie zaměřují zejména na způsoby, jakými je možné napomoci vzájemné interakci a učení jednotlivých aktérů a jak zvýšit jejich reflexivitu. Toho může být dosaženo prostřednictvím intervence veřejné správy (státu, regionu) nebo společného úsilí veřejného a soukromého sektoru. Konkrétně mohou tyto intervence znamenat zvýšení investic do vzdělání (Hodgson 1999), podporu vzniku institucí na podporu učení, vědy a výzkumu (Maskell a Malmberg 1999a) nebo organizací, které podporují a usnadňují vzájemnou komunikaci mezi podniky – tzv. regionální podpůrná infrastruktura (Florida 1995). Žádoucí je také vznik místních podnikatelských sdružení a vzájemná komunikace a spolupráce mezi jeho členy. V tomto směru však pochopitelně může veřejná správa působit pouze jako jakýsi katalyzátor nebo facilitátor, který spolupráci iniciuje a podpoří, ale bez vlastní iniciativy a zájmu soukromých firem pravděpodobně k vzájemně prospěšné spolupráci nedojde. V zásadě se ukazuje, že nejúčelnější jsou investice do lidských zdrojů, do vzdělávání a výchovy kvalifikovaných lidí. Například Keeble et al. (1999) na základě analýzy inovativních podniků v oblasti high-tech oborů v okolí anglické Cambridge docházejí k závěru, že z hlediska těchto firem je nejdůležitější přítomnost vysoce kvalifikovaných odborníků a jejich neformální kontakty s univerzitou. Univerzita navíc v mnoha případech funguje jako prostředník pro navazování kontaktů na mezinárodní úrovni, což u firem podobného zaměření v jiných částech Británie není zdaleka běžné. Dalším klíčovým aspektem charakterizujícím úspěšné regiony je velká hustota neformálních kontaktů mezi aktéry, která je logicky podmíněna přítomností aktérů, kteří mají vzájemně co sdílet. Klíčovou roli při navazování neformálních mezipodnikových vazeb a konzultací v Cambridgeu sehrál například místní technologický park (Keeble et al. 1999). Naopak v případě francouzského technologického parku Sophia-Antipolis na Azurovém pobřeží k žádnému podstatnému transferu vědomostí a inovací do okolní ekonomiky nedošlo, protože v místě neexistoval specializovaný trh práce, který by mohl od místních (převážně zahraničních, nadnárodních) high-tech firem přebírat nové myšlenky a rozvíjet je. K pozitivní změně došlo až s přesunem několika kateder univerzity v Nice do areálu technologického parku (Longhi 1999). Obdobnou roli jako univerzity nebo technologické parky mohou sehrát také výzkumné ústavy (často bývalá výzkumná centra vojenského průmyslu – viz např. Saxenian 1994 nebo Storper a Salais 1997) nebo velká výzkumná centra soukromých podniků (např. firma Siemens v případě Mnichova – viz Sternberg a Tamásy 1999).

Podstatnou roli hraje také kvalitní infrastruktura v podobě podpůrných organizací v regionu (Morgan 1997, Glasmeier 1999). Ovšem například Keeble et al. (1999) zjistili, že pomoc ze strany vládou podporovaných školících a poradenských center využívá v cambridgeském regionu pouze asi třetina firem a přínos těchto organizací nebyl hodnocen příliš vysoko. Jako podstatnější faktor se podle Keeblea jeví přítomnost specializovaných služeb v regionu (právní služby, daňové poradenství, firmy v oblasti

designu, poradenství v oblasti patentů, rizikový kapitál apod.), ale u tohoto druhu podpůrné infrastruktury platí, že je obtížné ji nějakým výrazným způsobem stimulovat a že její přítomnost je vesměs podmíněna opět kvalifikovanou pracovní silou a dostatečnou místní poptávkou (Storper 1997a, Storper a Salais 1997).

Klíčovým doporučením je tedy vysoká míra investic do vzdělávání a výzkumu. Nebylo však dosaženo shody v tom, do jaké míry je možné zkušenosti úspěšných regionů přenášet do jiných, méně úspěšných oblastí. Názory se v tomto ohledu značně liší. Optimistický názor zastává např. Kevin Morgan (1997, 2017b), který na základě zkušeností z Walesu a Baskicka argumentuje, že cílená a na míru šitá aktivita může i ve velmi odlišných kontextech přinést dobré výsledky. Většina autorů, jako například Ash Amin nebo Ray Hudson (Amin 1998, Amin a Wilkinson 1999, Hudson 1999a, 1999b), je k takto optimistickým závěrům poněkud skeptická, a ačkoliv nevylučují, že některé zkušenosti úspěšných regionů je možné alespoň částečně využít, upozorňují také na to, že jakékoliv „návody“ je třeba brát s rezervou a vždy je používat pouze po přizpůsobení místním podmínkám.

Mezi další oblasti možné intervence řadí institucionalisté také doporučení, která souvisejí s obecně pojatou podporou vytváření příjemného životního prostředí. Například Florida (1995) upozorňuje na potřebu strategického dlouhodobého myšlení, tedy na odklon od snahy o okamžitou maximalizaci zisků, a větším ohledem na udržitelnost jak ekonomickou (např. dlouhodobější ráz spolupráce mezi podniky namísto posuzování vztahů pouze na základě cenové nabídky), tak environmentální. Tato úvaha se sice jeví jako lákavá, ale poněkud nadnesená. Přesto ale zůstává skutečností, že v případě inovativních firem v oblasti vyspělých technologií hrají významnou roli i hlediska kvality sociálního, kulturního a životního prostředí (např. pro úspěch Cambridge i Sophia-Antipolis byl velmi podstatný faktor atraktivity území z hlediska rezidenčních preferencí kvalifikovaných zaměstnanců – viz Keeble et al. 1999, Keeble a Wilkinson 1999, Longhi 1999).

Snahou veřejné správy by tedy mělo být zkvalitňovat životní podmínky v místě po všech stránkách. Někteří autoři mezi tyto aktivity počítají i zvyšování možnosti zapojení co nejširšího okruhu společnosti do procesu vzdělávání a rozhodování o věcech veřejných, zkvalitňování místního „sociálního kapitálu“ (Putnam 1993). V obecnější rovině lze toto praktické doporučení formulovat jako snahu o zachování institucionální rozmanitosti, tj. nesnažit se za každou cenu odstraňovat rozdíly, nýbrž využít jich v rámci kreativního procesu. Sabel (1994) k tomu – v schumpeteriánském duchu – uvádí, že naučení se něčeho zásadně nového představuje rozbourání pravidel dosavadního jednání. Aby k tomu došlo, je zapotřebí přísunu informací a poznatků, které jsou zásadně odlišné od naší praxe a navykých způsobů jednání a myšlení. Jenže s těmi se můžeme nejčastěji setkat nikoliv při snaze zdokonalit a „doladit“ stávající postupy, nýbrž při komunikaci s aktéry, kteří používají způsob, který je diametrálně odlišný (Grabher a Stark 1997). V této souvislosti se uvádí, že podstatou dlouhodobého úspěchu je schopnost uchování institucionální diverzity, včetně těch praktik a rutin, které se mohou jevit jako nadbytečné a krátkodobě jako nehospodárné (tzv.

*institutional redundancy*) (Grabher 1993a, Grabher a Stark 1997, Hodgson 1999). Zachování rozmanitosti interpretací a přístupů, schopnost kombinovat a propojovat zdánlivě neslučitelné, odlišné formy poznání a racionality jsou považovány za klíč k setrvalému procesu inovací a prosperitě, za prostředek, který zvyšuje sebereflexi aktérů, vede k soustavnému přezkoumávání stávajících postupů a k zachování schopnosti učit se (*learning to learn*) (Grabher 1993a, b, Murdoch 1995, Grabher a Stark 1997, Amin a Hausner 1997, Hodgson 1999). Snaha o zachování takové plurality a různorodosti organizačních forem by proto měla být snahou aktérů ve všech regionech.

Jedná se ovšem o ideální stav, kterého je v praxi velice obtížné dosáhnout (Maskell a Malmberg 1999b). V této obecné rovině je (kromě zřejmé parciality navrhovaného doporučení) navíc obtížné tomuto názoru cokoliv vytknout. V případě konkrétnějších doporučení, jakými jsou zvýšené začleňování znevýhodněných sociálních skupin do procesu učení nebo zvyšování intenzity mezilidských vztahů (sociálního kapitálu) (Putnam 1993), sice většina kritiků nenamítá nic proti samotným návrhům, ale poukazuje na to, že se jedná o obtížně realizovatelná doporučení nebo přímo zidealizovaný předpoklad (např. Amin 1998, Hudson 1999b, Lovering 1999, Perrons, 2000).

Například Hudson (1999b) se kriticky vyjadřuje o představách, že by zapojení širšího okruhu lidí do procesu učení vedlo k posílení pravomocí zaměstnanců nebo k emancipaci znevýhodněných skupin. Podle jeho názoru se proces učení a tvorba inovací i zvýšený důraz na absorbování nových nápadů a přístupů dotýká pouze velice omezené skupiny zaměstnanců. Pochybuje o tom, že by zaměstnavatelé ochotně zapojili zaměstnance do procesu učení a interakcí s jinými podniky, protože by jim tím umožnili kontrolu nad informacemi a nad výrobním procesem. Současný stav, kdy jsou zaměstnanci úzce specializovaní a kontrolu nad celým výrobním procesem má pouze vedení, je podle Hudsona (1999b) pro zaměstnavatele velice výhodný a není důvod, proč by na tom něco měnili. Rovněž vztahy mezi podniky není možné považovat za rovnoprávné nebo demokratické a ani zde nelze očekávat nějaký zásadní obrat jen kvůli tomu, že současná ekonomika s nebývalými nároky na kvalitu výroby vyžaduje těsnější spolupráci mezi dodavateli a spotřebiteli. Proto například považují pojetí učícího se regionu jako prostředku ke zvýšení sociálního začleňování (*social inclusion*) z a m y l n ý .

Stejně i Perrons (2000) tvrdí, že tato představa vychází z poněkud naivního, postmoderně laděného předpokladu o tom, že dialog mezi rozdílnými skupinami a větší míra demokracie (v duchu Habermasovy filozofie, která vidí v dialogu prostředek emancipace) povedou ke zvýšení prosperity všech. Perrons (2000) proti těmto představám namítá, že jednak ne každá rozdílnost zasluhuje stejnou pozornost (tj. ne všechny marginalizované skupiny jsou marginalizované stejně), jednak že rovnost hlasů v dialogu neznamená i rovnost v materiálních podmínkách aktérů. Sociální začlenění by tudíž mělo nutně obnášet i zrovnoprávnění z hlediska moci a přístupu k materiálnímu blahobytu. Takové problémy mohou být podle jejího názoru nejlépe řešeny na národní,

nikoliv na regionální úrovni. V řadě regionů prý totiž není problémem nedostatek sociálního kapitálu, ale nedostatek koncentrovaných materiálních zdrojů, jimiž by bylo možné odstranit problém chudoby a sociální marginalizace.

Popularita, které se v posledních letech těší téma učení a inovací, tak pro autory inspirované poststrukturalistickými metodami analýzy nepředstavuje krok správným směrem. Nejedná se podle nich o emancipační snahy, ale o pokusy zdůvodnit, že je třeba na prvním místě podporovat podnikatelský sektor (Perrons 2000). Kontrola a moc diskurzu (ve foucaultovském pojetí) v tomto případě zvyšují sociální nerovnosti a diskurz o učení, adaptabilitě a inovacích by mohl sloužit jen jako zástěrka k odvedení pozornosti od otázek typu, kdo kontroluje přístup k informacím a ke vzdělání, co brání v emancipaci regionů a jejich obyvatel, kdo má moc měnit podmínky na trhu práce (např. zvyšování požadavku na flexibilitu pracovních sil a vyšší nejistota zaměstnání) a kdo je nucen se jen přizpůsobovat trendu.

I přes uvedené výtky ze strany poststrukturalisticky a postmoderně orientované kritiky lze považovat praktická doporučení pro regionální politiku, která nabízejí institucionální směry, za zajímavá a hodná pozornosti. Přinejmenším proto, že v oblasti konkrétních kroků regionální politiky zde dochází ke značnému sblížení názorů mezi institucionalisty a schumpeteriánským pojetím inovací v tzv. rakouské škole (viz například De la Mothe a Paquet 1996 nebo Hodgson 1999). Mohlo by se tedy jednat o rodící se konsenzus v oblasti praktických nástrojů regionální a inovační politiky, který do značné míry zohledňuje i současná regionální politika Evropské unie (viz např. Bachtler a Turok 1997, Barca 2009, Foray et al 2012).<sup>54</sup> V následujících oddílech této publikace se proto ve větší míře zaměříme na poslední trendy v realizaci praktické regionální politiky, které ve své většině vycházejí z teoretických diskuzí inspirovaných institucionálními směry, a na konkrétní doporučení, která je možné na základě dosavadních zkušeností zformulovat.

---

<sup>54</sup> V této souvislosti je také třeba zmínit, že i v rámci české ekonomie existuje skupina autorů, kteří se snaží z institucionálního hlediska analyzovat proces české ekonomické transformace a také přicházejí s konkrétními doporučeními na zkvalitnění místního institucionálního prostředí. Patří sem zejména práce Lubomíra Mlčocha (1995, 1997) a Vladimíra Benáčka (1997), kteří se zabývali analýzou privatizačních procesů a srovnávací analýzou ekonomických systémů, a také práce Pavla Mertlíka (1995), který se pokoušel nalézt cesty ke zvýšení konkurenceschopnosti české ekonomiky v období po kuponové privatizaci. Jejich práce se však nevěnují otázkám regionálního rozvoje a pohybují se v rovině národní ekonomiky.

Tab. 12: Teorie regionálního rozvoje institucionálních směrů

Autor/ autoři	Název teorie	Jádro teorie	Základní tendence regionál- ního vývoje	Příčina meziregi- onálních rozdílů	Hlavní mechanismy způsobující konvergenci/ divergenci	Hlavní aktéři
S. Brusco (1982), G. Becattini (1978), A. Bagnasco (1977)	teorie výrobního okruhu	základem prosperity regionu jsou kvalitní sociální, kulturní a institucionální struktury a nehierarchický systém organizace spolupráce malých firem	divergence	dtto	<i>networking</i> (sítě důvěry, spolupráce i řízení), úspory z rozsahu i ze specializace, dělba práce mezi firmami, vzájemná závislost, sdílení informací, inovace, eliminace rigidního dělení na manuálně pracující a manažery, adaptivní pracovní síla	sítě malých firem a podpůrných institucí (výrobní a exportní agentura, adaptivní a inovativní pracovní síla
M. Piore, Ch. Sabel (1984), resp. A. J. Scott (1988a, b)	teorie flexibilní specializace, resp. flexibilní akumulace	jedná se o aplikaci regulační teorie na období fordismu a postfordismu; vertikální dezintegrace výroby, ústup od masové výroby k malosériové výrobě	divergence	rozdíly v kulturním rámci pro organizaci výroby i pro chování podniků	<i>re-skilling</i> , externí úspory, aglomerační výhody, týmová práce	malé firmy v dříve málo industrializovaných oblastech

M. Porter (1998)	klastry	úspěch firmy závisí i na kvalitě okolního prostředí; lokalizace jednotlivých aktivit v rámci hodnotového řetězce není otázkou druhotnou, ale strategickou	zpravidla nestudují	firemní strategie, charakter konkurence mezi firmami, kvalita a cena vstupů, náročnost trhů a kvalita návazných a podpůrných odvětví	aglomerační úspory (vznik dostatečné zásoby kvalifikované pracovní síly, vybudování specializované infrastruktury a vznik specializovaných dodavatelů).	firmy, univerzity, agentury a obchodní asociace, které si navzájem konkurují, ale v některých oblastech či sférách také spolupracují
B. A. Lundvall (1992a, b), R. Florida (1995), A. Saxenian (1994), K. Morgan (1997)	teorie učících se regionů	konkurenceschopnost je založena na lepší schopnosti se dále učit	divergence	sociokulturní a institucionální rozdíly	existence pozitivních zpětných vazeb v oblasti učení, přejímání nových technologií a postupů; tržní i mimotržní výměna informací; existence technologické infrastruktury	firmy, instituce, regionální inovační systémy
H. Etzkowitz, L. Leydesdorf (2010)	triple helix	vývoj společnosti je hnán zamýšlenými i nezamýšlenými změnami vztahů v rámci tří šroubovic i mezi nimi navzájem; tvorbě inovací, napomáhá vzájemná spolupráce a synergické vazby mezi relevantními	zpravidla nestudují	různá kvalita ekologie vztahů uvnitř každé ze tří šroubovic (tj. veřejná správa, firmy, akademická sféra)	promyšlená rozhodnutí jednotlivců i jejich skupin (i když i ta mohou být doprovázena nezamýšlenými důsledky), ale i náhodné jevy	firmy, veřejná správa, akademické instituce

		aktéry, nikoliv pouze úsilí izolovaných týmů, základní charakteristikou trojitě šroubovice jsou její neustále proměny pod vlivem aktérů, změn tržních sil, politických a institucionálních změn, technologického vývoje apod.				
P. Cooke (1992), Autio (1998)	Regionální inovační systémy (RIS)	RIS je chápán jako geograficky definovaná a administrativně ukotvená struktura inovačních sítí a institucí, které spolu interagují, čímž podporují tvorbu inovací. RIS je tvořen 2 základními subsystémy - subsystemem, který znalosti produkuje a subsystémem, který znalosti ekonomicky zhodnocuje; zásadní je nejen komplementarita a intenzita vzájemného propojení obou těchto subsystémů, ale především jejich zasazení do	zpravidla nestudují, implicitně divergen- ce	různá kvalita institucí VaV, odlišná schopnost firem inovace vytvářet a absorbovat, rozdíly ve způsobu a propojení obou subsystémů	různá kvalita institucionálního rámce, konektivity a důvěry mezi aktéry v rámci a mezi oběma subsystémy	firmy, VaV instituce, zprostředkující instituce (firmy a organizace pro transfer technologií, inovační centra, vědecko-technické parky apod.)



		kvalitního institucionálního rámce (legislativa, vzdělávací systém, sofistikovaná podpůrná politika, práce s talenty, míra důvěry, schopnost vzájemné spolupráce atd.				
Hopkins, I. Wallerstein (1977), G. Gereffi (1994), P. Dicken et al (2001)	globální komodit- ní, resp. hodnoto- vé řetězce, globální produk- ční sítě (GCC/GV C/GPN)	výzkum faktorů, motivů a procesů, které utvářejí podobu současné globální ekonomiky; možnosti a chování firem jsou ovlivněny jejich pozicí v rámci GCC/GVC/GPN organizovaných velkými nadanárodními firmami	zpravidla nestudují	rozdílné způsoby zapojení firem do globálních produkč- ních sítí v důsledku rozdílné kvality místního prostředí; asymetrie v moci vedoucích firem a dodavatelů	rozdílná schopnost firem vytvářet a udržet hodnotu, mění se vztahy mezi firmami díky změnám vnitřních i vnějších podmínek, upgrading, downgrading	vedoucí firmy, dodavatelé 1. řádu, případně GPN i další aktéři (stát, regiony, odbory a řada dalších institucí)

## 3.6 SOUČASNÉ OBDOBÍ REGIONÁLNÍ POLITIKY: TRENDY A IMPLIKACE

### 3.6.1 TRENDY V REGIONÁLNÍ POLITICE V 21. STOLETÍ

Současné (třetí) období regionální politiky je na rozdíl od předchozích dvou (viz kap. 3.1.6 a 3.2.9) do značné míry eklektické, ovšem s výraznějším zastoupením institucionálních přístupů. Časově je lze vymezit od druhé poloviny 70. let 20. století až do současnosti. Zatímco v regionální politice vycházející z neoliberalních přístupů dominují spíše opatření stimulující lokální iniciativu (deregulační opatření, podpora malých a středních podniků) a v regionální politice inspirované keynesiánstvím

převažuje politika formulovaná z centrální úrovně (lákání přímých zahraničních investic, relokace velkých podniků či institucí do zaostávajících regionů), v případě současného pojetí se jedná o regionální politiku, která klade důraz především na využití a mobilizaci místního, endogenního rozvojového potenciálu a mobilizaci místních aktiv (lidského potenciálu, znalostí, kontaktů, kulturního a přírodního dědictví apod.). Současně se v tomto pojetí do jisté míry stírá rozdíl mezi lokální/regionální a celostátní úrovní politik a projevuje se snaha obě úrovně co nejtěsněji propojit v konkrétním regionálním kontextu. Do jisté míry dochází i k určitému přibližování mezi aktéry soukromého a veřejného sektoru, často se používají nástroje založené na spolupráci aktérů veřejného a soukromého sektoru (*public private partnership*) či různé formy networkingových aktivit (např. *speed-dating*) bez jasné preference jedné či druhé skupiny aktérů. Přestože jsou v tomto období aplikovány i postupy a nástroje používané již v předchozích obdobích, např. podpora přílivu zahraničních investic a následné péče o investory (*after-care* či *follow-up* programy), je pro současné období typické rozšíření nástrojů regionální politiky o nové, „širší“ přístupy, kterým je společná snaha o řešení příčin regionálních problémů, a nikoliv jen jejich následků, jako tomu bylo v předcházejících dvou obdobích. V současném pojetí je zřejmý odklon od pojetí regionální politiky jako nástroje, který má zpětně řešit důsledky existujících problémů. Naopak se projevuje tendence chápat regionální politiku jako politiku strategickou a do budoucna zaměřenou, která má být prostředkem posílení či udržení konkurenceschopnosti v globální ekonomice, prostředkem, který má zajistit, aby se v regionu realizovalo co možná nejvíce aktivit s vysokou přidanou hodnotou, jež umožní vytvoření značného počtu dobře placených pracovních míst pro vysoce kvalifikované pracovníky.

Příznačný je trend ke zvýšení citlivosti státní správy a samosprávy vůči konkrétním místním podmínkám (*place-based* přístupy – viz např. Barca et al, 2012) a také zvýšení odpovědnosti za regionální politiku přenesením pravomocí blíže těm, kterých se budou přijatá opatření týkat. Současné pojetí regionální politiky tak do značné míry odráží posun k decentralizaci ve veřejné správě, kdy je stále větší okruh kompetencí (a obvykle i odpovídajících finančních zdrojů) přesouván na regionální a lokální úroveň. V této souvislosti je také možné zhruba od 90. let 20. století vyzorovat i postupné zvětšování tematické šíře regionální politiky od podpory infrastruktury přes podporu podnikání až po rozvoj lidských zdrojů (tento trend je silně patrný například na postupném vývoji regionální politiky na úrovni EU, která je nyní nazývána politikou hospodářské, sociální a územní soudržnosti, což se logicky promítá i na úrovni jednotlivých členských států). Dalším charakteristickým rysem současné (nejen) regionální politiky je také zvýšený důraz na strategické plánování, stanovování měřitelných cílů, časový harmonogram pro realizaci jednotlivých kroků, kvalitní implementační systém, monitorování průběhu podpůrných programů a hodnocení jejich účinnosti a efektivnosti. Patrná je snaha posilovat učení, resp. mechanismus zpětné vazby, kdy výsledky hodnocení a dosavadní zkušenosti mají ve větší míře sloužit jako podklad pro formulaci nových politických iniciativ.

Narůstající šíře přístupů ke stimulaci lokálního/regionálního rozvoje je výrazem současné názorové plurality, jejímž ohniskem je přesvědčení o klíčovém významu lidské iniciativy a lidských zdrojů pro regionální rozvoj. Z metodologického hlediska je – v souladu s institucionálními teoriemi – podstatná a klíčová role spatřována v konkrétní formě interakce mezi aktéry a institucemi na regionální úrovni, jakož i mezi aktéry jak v regionu, tak i mimo region, tedy v konkrétním institucionálním uspořádání, které je možné ovlivňovat a na které se nástroje regionální politiky stále více zaměřují.

Hlavními rysy současné regionální politiky je tak, v souladu s institucionálními teoriemi, důraz na vytváření partnerských vazeb, síťování (networking) a vznik platform, které umožňují vzájemnou komunikaci a koordinaci mezi partnery v regionu i mimo něj. Kromě síťování se místní a regionální orgány snaží o využití endogenního potenciálu například vytvářením podmínek pro další rozvoj místních firem a napomáháním vzniku nových firem. Nejčastěji používanými nástroji jsou v tomto případě poskytování volných prostor (pozemků i budov) podnikatelům, vysoce kvalifikované poradenství a mentoring začínajícím i etablovaným podnikatelům a rekvalifikační programy. Tyto nástroje mohou být případně doplněny o drobná zvýhodnění v oblasti daně z nemovitostí či místních poplatků. Cílem těchto snah není podpora jednotlivých podnikatelů, ale především úsilí o vytvoření dlouhodobějších partnerských vztahů (viz např. Cochrane 1990 nebo Horváth 1991) a posílení místního inovačního (eko)systému. Nepřímým podpůrným nástrojem pro rozvoj podnikání je také zajištění kvalitní technické i sociální infrastruktury (zejména investice do oblasti rozvoje lidských zdrojů – podpora školství, výzkumu apod.), dále regionální marketing apod.

Role vysoce kompetentního a respektovaného prostředníka (tj. zprostředkující organizace) při budování lokálního a regionálního partnerství je v současném pojetí naprosto zásadní. Klíčovou roli v regionálním rozvoji tak hrají místní a regionální samosprávy, respektive organizacejimi ustavené nebo pověřené (rozvojové agentury, inovační centra, vědeckotechnologické parky), ať se již jedná o mobilizaci partnerů v rámci realizace konkrétních rozvojových projektů, nebo o přípravu a realizaci rozvojových strategií, které mají za cíl společně formulovat perspektivní vizi rozvoje regionu a koordinovat záměry jednotlivých aktérů (vlády i místních orgánů, podnikatelů, vysokých škol a výzkumných organizací) s cílem dosáhnout stanovené vize. Všeobecně se objevuje potřeba existence neutrálního, profesionálního a důvěryhodného prostředníka akceptovaného co nejširším spektrem partnerů. Podle M. Cernea (1988) nemá být hlavním cílem zpracování rozvojové strategie získání finančních prostředků, ale iniciace a zorganizování společné akce a posilování partnerství. Regionální rozvojové strategie by měly naplňovat princip partnerství a měly by představovat strategii rozvoje, která identifikuje slabé, respektive silné stránky příslušného regionu (např. pomocí analýzy SWOT), na jejichž odstranění, respektive využití, se zaměří pozornost všech významných aktérů lokálního/regionálního rozvoje (samosprávné orgány, rozvojové agentury, obchodní komory, sdružení podnikatelů, představitelé výzkumných nebo kulturních institucí, případně regionálních bank či

fondů rizikového kapitálu, neziskové organizace, občanská sdružení apod.). Takto zformulovaná strategie lokálního/regionálního rozvoje také umožní místním podnikatelům získat lepší představu o perspektivách regionu a o podnikatelských příležitostech a dá jim možnost tuto vizi ovlivnit. Oproti tradiční „relokační“ regionální politice se jedná o výrazný krok směrem k řešení podstaty regionálních problémů, nikoliv jen jejich následků.

Tematicky se do popředí dostává problematika šíření inovací (v nejširším slova smyslu, nikoliv pouze inovací technologických, ale i např. sociálních, tj. inovativní způsoby řešení různých typů sociálních problémů a výzev), a to v logické souvislosti s posunem chápání regionální politiky jako strategické, do budoucna orientované politiky. Vzhledem ke stále rostoucímu významu realizace rozvojové strategie typu „high-road“, tedy strategie usilující o konkurenceschopnost založenou na inovacích a na vysoké kvalitě výrobků a služeb (v protikladu k převážně cenové konkurenci při produkci standardního zboží – typ „low-road“), se ve vyspělých evropských státech od 80. let 20. století stále častěji stává součástí strategií regionálního rozvoje také regionální inovační (případně technologická) strategie, která v některých případech dokonce tradiční regionální rozvojovou strategii zcela nahrazuje. Cílem regionální inovační strategie je na základě analýzy současného stavu a fungování regionálního inovačního systému (tj. nejen firem a vědeckovýzkumné základny, ale i řady dalších aktérů, viz kap. 2.5.6) navrhnout ucelenou strategii na posílení inovačních procesů v regionu.

Význam inovací pro konkurenceschopnost a prosperitu firem je nesporný a důraz na tuto problematiku v současné regionální politice je nepřehlédnutelný. Mezuregionální rozdíly v tvorbě inovací jsou podle Maillata (1982) způsobeny nejen rozdílnou oborovou strukturou regionálních ekonomik, ale i rozdíly ve velikostní struktuře firem a zejména mírou jejich autonomie (samostatné firmy nebo ústředí firem na jedné straně versus pobočné závody na straně druhé) a v neposlední řadě také množstvím měkkých faktorů, jako je kvalita institucí, míra důvěry, místní leadership apod. Pro aktuální žebříčky inovační výkonnosti evropských regionů NUTS 2 viz Regional Innovation Scoreboard každoročně vydávaný Evropskou komisí. Podpora šíření inovací (např. podporou firem zaměřených na transfer technologií) má význam spíše v delším časovém období a působí spíše jako preventivní nástroj předcházení vzniku regionálních problémů, resp. posilování pozice etablovaných, konkurenceschopných regionů.

Šířením technických inovací v prostoru se zabývali například Pred a Törnquist (1973) a Pred (1977a), kteří dospěli k překvapivému závěru, že šíření těchto inovací neprobíhá na rozdíl od difuze komplexních inovací či inovací vázaných na obyvatelstvo podle hierarchického vzorce, ale má daleko složitější strukturu. Allan Pred (1977a) současně uvádí na příkladě firmy Boeing mimořádně malý podíl nákupů firem progresivních odvětví od firem ze stejného regionu (pouze kolem 10 %). Pred proto zdůrazňuje nutnost zjištění skutečných difuzních kanálů inovací. Také tato empirická zjištění přispěla k vytváření dnešního konsenzu, podle něhož lze inovace vhodnými

intervencemi z regionální úrovně podpořit prakticky v jakýchkoliv institucionálních podmínkách a v jakémkoliv typu regionu.

Za konkrétní nástroj regionální politiky zaměřený na podporu vzniku a šíření inovací je možno považovat podporu zřizování inovačních center, vědeckých a technologických parků, center kompetence a pracovišť zaměřených na transfer technologií s cílem stimulovat výzkum v regionu a rychle aplikovat jeho výsledky do praxe. Používanými nástroji jsou také projekty zaměřené na vytváření podmínek pro spolupráci výzkumných pracovišť a zřizování pracovních skupin složených ze zástupců relevantních organizací orientovaných na řešení konkrétních problémů (např. na zvýšení úrovně designu výrobků v regionu nebo posílení vývojové základny, kterou může sdílet větší počet místních firem). Jedná se většinou o společnou iniciativu místních (v některých případech také státních) orgánů a soukromých firem, opřenu o existenci univerzit nebo výzkumných ústavů.

Zhodnocení britských zkušeností s vědeckými parky se věnovali například Doreen Massey a David Wield (1992). Za největší přínos vědeckých parků tito autoři považují poskytování vysoce kvalifikovaného poradenství a experimentální ověřování nových technologií a výrobků, zprostředkování kontaktů a zvýšení odbornosti zaměstnanců. Jedním ze zjištění bylo i nižší procento zániku firem založených bývalými zaměstnanci nebo založených ve spolupráci s vědeckými parky. Negativním rysem je naopak další zjištění tradičního britského problému – izolovanost nových vysoce kvalifikovaných oborů od ostatních „starších“ odvětví a slabé propojení s ostatními místními firmami. Zdá se však, že tyto závěry platí do značné míry jen pro Velkou Británii. V jiných vyspělých státech je například propojení nových a starých odvětví, respektive spolupráce s ostatními místními firmami, úspěšnější, což záleží především na charakteru oboru, ve kterém se vědecký park profiluje. (Pro zajímavou a relativně nedávnou případovou studii, viz např. Jeon a Phelps 2018). Za nejzávažnější zjištění D. Massey a D. Wiolda (1992) lze považovat existenci systematických rozdílů mezi vědeckými parky v jejich kvalitě, kdy nejprogresivnější a na prostředcích z veřejného sektoru nejméně závislé byly vědecké parky z „jihů“, zatímco obdobné ukazatele pro vědecké parky ze „severu“ byly o poznání slabší. Vědecké parky tak podle autorů v podstatě jen replikují stávající prostorový vzorec vyspělosti – zaostalosti, a právě z tohoto důvodu zpravidla nemohou ani přes své celkově pozitivní výsledky změnit stávající meziregionální rozdíly, nýbrž jen poněkud zmírnit další zaostávání problémových regionů v tvorbě inovací.

Obecným rysem lokálních iniciativ v současném pojetí regionální politiky je stále častěji spolupráce mezi aktéry soukromého a veřejného sektoru (public private partnership – PPP). Jejich smyslem je realizace významných projektů, na jejichž uskutečnění nemají subjekty veřejného sektoru dostatek zkušeností nebo prostředků, ale vlastní například pozemky, na nichž je daný projekt možno realizovat. Přímý podíl na vlastnictví firmy, která bude projekt realizovat, umožňuje například obci či městu efektivní kontrolu nad projektem i možnost zajištění dlouhodobých příjmů (příkladem projektu tohoto typu je projekt obchodního centra Myslbek v centru Prahy nebo projekt

Českého technologického parku v Brně). Jiným motivem může být realizace projektu, který má dlouhou dobu návratnosti, takže není atraktivní pro soukromé investory, avšak má značný význam pro město či region. Například se může jednat o rekonstrukci historicky cenného objektu nebo zřízení technologického centra. V těchto případech může město či region například nabídnout nízkou cenu dlouhodobého pronájmu nemovitostí nebo pozemků, případně také sehrát roli prostředníka při zapojování soukromých partnerů.

V neposlední řadě je v současné regionální politice patrná také snaha ve větší míře přizpůsobit tradiční politiku lákání zahraničních investic, charakteristickou především pro regionální politiku inspirovanou keynesiánstvím, současným trendům. Projevuje se to jednak snahou o užší propojení inovační politiky s podporou zahraničních investic, jednak stále větší pozorností věnovanou tzv. následné péči o zahraniční investory (tzv. *after care* nebo *follow up* programy). V prvním případě se jedná o reakci na stále globálnější dosah nadnárodních firem, kdy pro stále větší počet korporací se investování na různých kontinentech světa stalo součástí každodenní reality. Investice do průmyslových zón a nemovitostí, případně jejich poskytování za sníženou cenu, nebo obecný marketing regionu jako vhodné lokality pro investice se tak v globální konkurenci asijských, latinskoamerických a afrických zemí stávají nezbytnou, ale nikoliv dostatečnou součástí rozvojové strategie. Na významu získávají ty nástroje a institucionální aktiva, které není možné snadno a rychle okopírovat a nabídnout za nižší cenu jinde. Lákáni investorů se tedy ve stále větší míře opírá o specializované zázemí v oblasti výzkumu a vývoje, dobře organizovanou spolupráci s výzkumnými centry a služby spojené s těmito aktivitami, které se investorům v regionu nabízejí.

Obdobnou motivaci má také politika následné péče (*after care* programy) a obecně politika, která více pozornosti věnuje zahraničním investorům, kteří již v regionu působí, a více se zaměřuje na předcházení problémům spojených s jejich možným odchodem. Základní cíle, kterých se podpůrné programy pro zahraniční investory snaží dosáhnout, jsou rozšíření již existujícího závodu (což bývá výrazně levnější než získání zcela nového investora), zvýšení podílu subdodávek od místních firem a zvýšení statusu daného závodu v rámci firemní hierarchie tak, aby se postupně zvýšila jeho autonomie (např. v oblasti práva místních manažerů rozhodnout o využití části zisku pro reinvestice), aby byl posílen (případně zaveden) výzkum a vývoj a obecně byla zvýšena přidaná hodnota realizovaná v regionu. Inspiraci pro tyto podpůrné programy představovaly poprodejní služby či poprodejní servis, jejichž cílem je zajistit spokojenost zákazníka a vytvořit s ním dlouhodobější vztah, aby se v případě nového nákupu rozhodl pro zboží od stejné firmy. Konkrétní náplň programů následné péče o zahraniční investory závisí do značné míry na konkrétních podmínkách a poptávce investorů. Zpravidla se jedná o pomoc při řešení administrativních problémů, které jsou například spojeny s rozšířením existujícího závodu nebo se změnami legislativy, dále o pomoc v oblasti lidských zdrojů, získávání místních subdodavatelů, ale nezájda se také jedná o pomoc při zvyšování komfortu investorů v sociální oblasti (např. zřizování cizojazyčných škol a lékařských

ordinací, vyřizování pracovních povolení pro cizí státní příslušníky, nebo dokonce organizování aktivit pro rodinné příslušníky zahraničních manažerů apod.).

Obecně je pak možno říci, že v posledních desetiletích došlo k podstatnému rozšíření pojetí socio-ekonomického rozvoje i k významnému rozšíření spektra faktorů, které jsou považovány pro rozvoj za zásadní. Na druhé straně došlo také k vytvoření desítek nových nástrojů (včetně nástrojů primárně založených na internetu, takže v některých regionech je například podstatnou součástí podnikateli vedeného procesu objevování nových příležitostí (EDP - blíže viz kap. věnovaná strategii inteligentní specializace) dobře strukturovaná internetová platforma. Může se tedy zdát, že v současnosti již existují vhodné nástroje na řešení poměrně širokého spektra problémů, takže stačí tyto nástroje jen vhodně upravit pro místní podmínky. S tímto přístupem silně polemizují např. Flanagan a Uyarra (2016). Tito autoři shrnují své výtky k současné koncepci (regionálních) inovačních politik do několika hlavních bodů. Prvním často přehlíženým problémem je opominutí role osob, které realizaci těchto nástrojů připravují a zajišťují. Tyto osoby jsou často považovány za víceméně pasivního příjemce doporučení. Flanagan a Uyarra (2016) uvádějí, že zatímco v regionálním výzkumu je široce akceptováno, že průměrná či reprezentativní firma neexistuje, osoby připravující a realizující podpůrné, resp. inovační politiky jsou běžně považovány za nediferencovanou a nerozporuplnou entitu. Je také třeba pečlivě rozlišovat mezi aktéry a mezi rolí, kterou tito aktéři skutečně plní. Tento názor obou autorů je v dobré shodě s uznáním významné role osobností (leaderů) v regionálním rozvoji, ke kterému v posledních letech došlo - viz např. Sotarauta a Beer (2017), Sotarauta a Mustikkamäki (2015).

Druhý problém představuje častá redukce politik na výběr vhodných nástrojů z disponibilního portfolia. Přitom každý nástroj může být nositelem různých významů v různých časových obdobích, v různých regionech i pro různé aktéry, přičemž významnou roli hraje také minulá politika (*policy path dependency*). Tj. jaká očekávání předchozí i dosavadní politiky vzbudily, jak byly tyto politiky realizovány, vnímány relevantními aktéry a jaké přinesly výsledky. Proto nepřekvapuje, že výzkum ukázal, že snad neexistuje žádná kategorie podpůrných nástrojů, která by konzistentně přinášela pozitivní výsledky v různých regionech a v různých obdobích (Flanagan a Uyarra 2016). S tímto bodem úzce souvisí další výhrada těchto autorů, a to, že inovační politika a její nástroje jsou často chápány odtrženě od celkové společenské a ekonomické dynamiky, jako jsou volební, rozpočtové a plánovací cykly, ale i různé fáze hospodářského cyklu (Flanagan a Uyarra, 2016). Konečně poslední podstatnou výtkou těchto autorů je přílišná víra v racionalitu designu a koordinace těchto politik, přičemž je zřejmé, že neexistuje žádná optimální či ideální forma, která by byla široce aplikovatelná napříč různými typy regionů. Ze všech těchto důvodů Flanagan a Uyarra (2016) zdůrazňují pouze omezený význam inovačních politik a potřebu více studovat proces změn v oblasti učení a adaptace s důrazem na experimentování, uznání nejistoty a častých případů, které lze označit jako „něco za něco“ (*trade-off*). Jakkoli však význam cílených intervencí nelze přeceňovat, zkušenosti ukazují, že i v podmínkách nepříznivého institucionálního rámce na národní úrovni lze sofistikovanou a dlouhodobou aktivitou zapálených aktérů dosáhnout na regionální úrovni podstatných změn (Blažek et al, 2019b).

### 3.6.2 REGIONÁLNÍ VERSUS SEKTOROVÁ POLITIKA

Kromě výše popsaných trendů v samotné regionální politice dochází v současnosti ještě k další změně, která jde nad rámec koncepce regionální politiky, ale má na účinky regionální politiky nemalý vliv. Je to trend k provazování regionální politiky s dalšími podpůrnými státními politikami, například se sociální a průmyslovou politikou. Dochází také k zohledňování regionální dimenze v rámci sektorových politik. Příkladem prvního trendu – provazování regionální politiky s jinými politikami – je politika hospodářské a sociální soudržnosti EU, která vznikla v roce 1989 spojením regionální politiky se sociál-

ní politikou a s částí zemědělské politiky. Příkladem zřetelného zapracování regionální dimenze do sektorových politik anebo přímo jejich zaměření na snížení rozdílů mezi regiony může být například odlišná výše investičních pobídek podle jednotlivých typů regionů v rámci politiky na podporu přílivu zahraničních investic nebo vyšší míra spolufinancování ze zdrojů státního rozpočtu v případě, že se daná akce (např. projekt rozvoje regionálního školství) realizuje v zaostávajícím regionu.

V současnosti je již obecně přijímána skutečnost, že některé sektorové politiky mají daleko větší regionální dopady než samotná oficiální (explicitní) regionální politika (Blažek, Macešková 2010a). V této souvislosti stačí uvést, že např. v roce 2018 bylo na českou regionální politiku realizovanou ministerstvem pro místní rozvoj vyčleněno pouhých několik set milionů, což je daleko méně než představují finanční alokace na řadu sektorových politik. Ve většině případů však regionální dopady těchto sektorových politik nejsou zamýšlené a často dokonce ani známé (tj. nesleduje se územní alokace podpory a její dopad na vznik regionálních disparit). Většina sektorových politik tedy regionální dimenzi zakomponovanou nemá. Výjimkou je např. aktivní politika zaměstnanosti (APZ), na kterou se v ČR ročně vydává cca 4–7 mld. Kč. V rámci APZ se finanční prostředky jednotlivým úřadům práce rozdělují v zásadě podle míry nezaměstnanosti v příslušném okrese a navíc je podle míry nezaměstnanosti v daném okrese diferencována i výše podpory na jedno vytvořené pracovní místo. Analogicky má regionální dimenzi zakomponovanou i státní politika na podporu velkých investic (nejen zahraničních) realizovaných CzechInvestem, resp. Ministerstvem průmyslu a obchodu.

Významný regionální dopad mají nicméně téměř všechny sektorové politiky (např. politika dopravní, energetická nebo zemědělská), a dokonce i politiky „nefinanční“, např. politika antimonopolní. Obecně totiž platí, že čím intenzivněji se provádí antimonopolní politika, tím více jsou v dané ekonomice brzděny koncentrační tendence, což má přímé implikace i pro regionální rozvoj. Obrovské regionální dopady má zejména systém pravidel pro financování místní a regionální správy, tj. systém financování obcí a krajů. Celkový objem rozpočtů obcí v ČR představuje cca 270 mld. Kč ročně, v případě krajů cca 150 mld. Kč. V případě obcí je přitom cca 150 mld. Kč z této částky, pocházejících ze sdílených daní, přerozdělováno v rozhodující míře podle počtu obyvatel, byť modifikovaného koeficienty pro jednotlivé velikostní kategorie obcí. Podle



tohoto systému financování obcí tak stejně velké obce získávají na jednoho obyvatele stejný objem finančních prostředků ze sdílených daní. Na tomto silně vyrovnávacím mechanismu, respektujícím dominantně princip solidarity, nic nemění ani kontroverzní systém koeficientů, stanovený pro jednotlivé velikostní kategorie obcí.

Nezamýšlené regionální dopady sektorových politik mohou být tedy značné a daleko větší než dopady samotné regionální politiky v jejím úzce institucionálním vymezení. Velkou nerovnoměrnost v regionální alokaci investičních prostředků ze státního rozpočtu ČR prokázala studie Blažka a Maceškové (2010a). Sledování regionální dimenze sektorových politik a případné zakomponování regionální dimenze, tj. zohlednění specifických potřeb konkrétních regionů v rámci dané sektorové politiky, by umožnilo dosáhnout daleko větších synergií mezi těmito politikami ve prospěch regionálního rozvoje. Nicméně metodologie pro hodnocení regionálních dopadů sektorových politik, tzv. teritorial impact assesment (TIA), se postupně utváří (Shout, Jordan 2007, Robert et al. 2001) a mezi jednotlivými státy EU tak existují významné rozdíly v aplikaci TIA (již etablované je např. v Německu či Rakousku), přičemž v některých evropských státech (Finsko, Dánsko) je toho hodnocení součástí např. hodnocení SEA (hodnocení dopadů strategií na životní prostředí) či podobných ex ante hodnocení (Nosek 2019). V Česku je možno jako první významný pokus o prosazení principu hodnocení prostorových dopadů sektorových politik hodnotit tzv. Národní dokument k územní dimenzi (MMR, 2014), vytvořený pro programové období 2014-2020. Nicméně k jeho praktickému prosazení z řady důvodů zatím nedošlo, přičemž podstatným problémem byla i skutečnost, že tento dokument byl vypracován pozdě, tj. až po zpracování tématických operačních programů (Nosek 2019). Širší prosazení a aplikace hodnocení TIA nepochybně nabízí významný potenciál pro podporu regionálního rozvoje (Blažek, Macešková 2010b, Nosek 2019) a rozhodně bude zajímavé sledovat, jak se bude do budoucna vzájemné působení mezi sektorovými politikami a politikou regionální formovat a s jakými důsledky pro rozvoj jednotlivých regionů.

### **3.6.3 STRATEGIE INTELIGENTNÍ SPECIALIZACE (RIS3)**

Pro programové období 2014-2020 zavedla Evropská unie tzv. předběžné podmínky (*ex-ante conditionalities*) s cílem zajistit, aby byla podpora ze zdrojů evropských strukturálních a investičních fondů využívána v jednotlivých státech v adekvátně připraveném rámci. Pro podporu ze zdrojů politiky soudržnosti EU v oblasti výzkumu a vývoje a v oblasti podpory konkurenceschopnosti firem byla jako předběžná podmínka stanovena nutnost připravit a realizovat strategii inteligentní (chytré) specializace. Zavedení této předběžné podmínky bylo motivováno snahou o obrácení negativního trendu na úrovni celé EU, kdy se pozice EU v oblasti konkurenceschopnosti v globálním měřítku dlouhodobě zhoršuje. Strategie inteligentní specializace tak představuje jeden z nejvýznamnějších pokusů o redefinici přístupů k tvorbě inovačních politik za několik desetiletí (Morgan 2017b).

Koncept inteligentní specializace (RIS 3 či S3) byl vytvořen odborníky sdruženými

v Knowledge for Growth Group (K4G), přičemž hlavním autorem je Dominique Foray. Základním cílem RIS 3 je napomoci vzniku a rozvoji nových inovačních aktivit s vysokým potenciálem pro růst i pro vedlejší ekonomické efekty (*spillovers*), tj. změnit strukturu ekonomiky směrem k aktivitám s vysokou přidanou hodnotou. Autoři konceptu RIS 3 přitom výslovně zdůrazňují, že se nemusí vždy jednat jen o prohloubení specializace, ale zvýšení přidané hodnoty může být dosaženo i vhodně provedenou diverzifikací (Foray et al 2012). Tým pod vedením D. Foraye vypracoval relativně podrobnou metodiku RIS 3 (Foray et al 2012), která je na jedné straně dosti ambiciózní a obsahuje mj. velmi podrobný kontrolní seznam, na straně druhé však ponechává značnou volnost aktérům na národní i regionální úrovni ve způsobu, jak k přípravě a realizaci RIS 3 strategií přistoupit. Koncept RIS 3 je založen na dosavadních zkušenostech s tvorbou strategických dokumentů (potřeba hluboké znalosti potřeb a výzev konečných příjemců, identifikace konkurenčních výhod, důraz na „*policy learning*“, tj. pečlivé zvažování, jaké cíle a nástroje jsou adekvátní daným podmínkám, apod.), na nejnovějších přístupech v oblasti regionálního rozvoje (např. podpora v souladu s konceptem příbuzné rozmanitosti, podpora různých forem upgradingu) a na několika nových prvcích (posílená role podnikatelů, selektivnost podpory, důraz na kritickou velikost, apod.).

Koncept inteligentní specializace je výrazně eklektický, v řadě ohledů předbíhá teorii, resp. je založen na neproověřených přístupech, to však nic neubírá na jeho zásadním významu pro současnou koncepci regionální, resp. inovační politiky ve státech EU (Gianelle et al 2019). Zásadní inovací konceptu RIS 3 je snaha o podstatné posílení role podnikatelů při přípravě i během vlastní realizace inovačních politik. Jedná se tak mj. i o pokus odstranit paradox, kdy inovační strategie pro soukromý sektor dominantně připravovali zaměstnanci veřejné správy. Klíčovým nástrojem RIS 3 je pak podnikateli vedený proces objevování nových příležitostí (*entrepreneurial discovery process - EDP*). Je přitom třeba zdůraznit, že pojem „podnikatel“ není chápán v rigidním organizačním duchu, ale podstatně širěji, takže se může jednat nejen o významné podnikatele, ale i o aktivní pracovníky univerzit, výzkumných organizací, veřejné správy apod., kteří mají ambici a schopnost prosadit žádoucí změny. EDP tedy představuje ať již skutečnou či virtuální platformu propojující podnikavé osobnosti a vizionáře ze sféry soukromého sektoru, výzkumných organizací, veřejné správy a ev. i neziskového sektoru. Podobně jako celá RIS 3, ani EDP není nijak přesně specifikován, takže s jistou nadsázkou můžeme říci, že v každém státě či regionu byl tento klíčový nástroj RIS pojat jiným způsobem (blíže viz např. Mariussen et al 2019). V každém případě platí, že nový „*policy process*“, tj. výrazné zapojení podnikatelů, je klíčovou inovací RIS 3. Dalšími významnými prvky RIS 3 je důraz na selektivní podporu těch oblastí, ve kterých má daný region či stát zřetelnou konkurenční výhodu a buďto již dosahuje nebo v krátké době může dosáhnout kritické velikosti v mezinárodním měřítku. Motivem pro selektivní podporu (tzv. vertikalizaci podpory) je jednak snaha zabránit extrémnímu tříštění zdrojů, kdy jsou obdobné typy výzkumu realizovány v EU na řadě míst současně, jednak snaha podpořit méně vyspělé regiony, aby se nesnažily kopírovat

strategie nejvyspělejších regionů, ale naopak usilovaly o identifikaci vlastních specifických zdrojů konkurenční výhody. Jedním z klíčových doporučení autorů RIS3 je vycházet striktně z existujících lokálních aktiv a stavět na existujících místních lídrech coby nositelích změny. Na jednu stranu tak autoři podněcují k realizaci ambiciózních projektů. Současně však také varují před snahou kopírovat moderní koncepty, nebo před politicky motivovanými projekty v módních oborech jako jsou biotechnologie či nanotechnologie, které nemají v daném regionu odpovídající předpoklady a zázemí, a které byly v minulosti z prostředku evropské regionální politiky nezřídka financovány.

Autoři RIS 3 konceptu ponechávají každému státu volnou ruku při volbě řádovostní úrovně, na které bude tato strategie zpracována a realizována, přičemž je možný i dvojúrovňový přístup, tj. současná existence RIS 3 na národní i na regionální/krajské úrovni, jako je tomu i v Česku. Každý stát či region si tak v rámci RIS 3 na základě provedené analýzy vybírá domény perspektivní specializace, na jejichž podporu výrazně soustředí pozornost. Smyslem RIS 3 strategie přitom není podpořit některé specializace na úkor jiných, ale naopak pro některé nejperspektivnější oblasti „udělat něco navíc“, tj. nad rámec dosavadních aktivit v rámci regionální či inovační politiky, jak D. Foray opakovaně na různých fórech zdůrazňuje. Jakkoli koncept RIS 3 nepostrádá určitou eleganci a atraktivitu, jeho realizace v praxi naráží na celou řadu významných překážek. Tou nejzásadnější je implicitní předpoklad vysoce rozvinutého institucionálního rámce s vysokou mírou kooperativní kultury a důvěry. Tento základní předpoklad není v řadě států či regionů naplněn a ani není reálné tento nedostatek „rychle“ odstranit (pro návrh specifické modifikace postupu EDP v regionech s méně rozvinutým institucionálním rámcem viz Blažek, Morgan 2019). Není proto překvapivé, že první zkušenosti naznačují, že realizace tohoto konceptu je relativně úspěšná ve vysoce rozvinutých regionech, které již mj. mají vybudovanou kulturu spolupráce, která umožňuje realizaci sofistikovaných inovačních politik. Naopak v méně vyspělých regionech je RIS 3 strategie často chápána jen jako jakési pracné a samoučelné formální cvičení požadované zvenčí (Karo et al, 2017). Jinými slovy, přestože je realizace RIS 3 předběžnou podmínkou pro obdržení významné části podpory z prostředků politiky soudržnosti, RIS 3 zatím funguje do značné míry opačně k cílům této politiky, tj. nejvíce napomáhá rozvoji vysoce vyspělých regionů, zatímco některé zaostávající regiony nejsou schopny tuto strategii vůbec realizovat. Dosavadní zkušenosti rovněž ukazují, že panuje obava z příliš úzkého vymezení domén perspektivní specializace, čímž by došlo k „vyloučení“ řady aktérů (firem či výzkumných organizací), což je v rozporu s proklamovaným partnerstvím. Nejasnosti také panují ohledně úrovně, na které mají být domény perspektivní specializace vymezeny. Podle Foray et al (2012) se má jednat o úroveň, která je mezi úrovní jednotlivé firmy a úrovní odvětví, v řadě případů je však vymezení těchto domén podkopáváno nedostatkem relevantních dat, kde pro zodpovědné vyhodnocení nových rozvojových příležitostí je fakticky nutná znalost až do úrovně jednotlivých podniků a dokonce i schopnost identifikovat jednotlivé ambiciózní lídry uvnitř jednotlivých institucí (firem, eventuálně univerzit, neziskových organizací, apod.). Velkým problémem je také skutečnost, že během praktické

realizace jsou různé domény specializace (často všechny) podporovány najednou v rámci stejných kol projektových výzev s jednotně nastavenými pravidly (Gianelle et al 2019), což ukazuje slabou schopnost řídicích orgánů příslušných operačních programů podpořit konkrétní domény cílenými intervencemi, nebo i neochotu učinit jednoznačné politické rozhodnutí, které bude preferovat konkrétní skupinu příjemců.

I přes všechny typy výhrad je však evidentní, že koncept RIS 3 dokázal nastolit potřebnou agendu i základní přístupy k jejímu dosažení. U politik usilujících o dosažení tak složitých cílů, jako je podpora konkurenceschopnosti v současném světě, je nevyhnutelně nutno počítat s nemalou mírou neúspěchu, což se však nemůže stát důvodem pro rezignaci či pasivitu. Navíc je nutno zohlednit skutečnost, že příprava realizace nové generace inovační politiky nutně vyžaduje dostatečný čas a efekty se nemohou dostavit bezprostředně. Na hodnocení tohoto konceptu i způsobu jeho realizace v podmínkách jednotlivých států a regionů je tedy zatím brzy. Již nyní je však možné konstatovat, že úspěšnost v zavádění konceptu RIS3 je silně závislá na celkové úrovni veřejné správy v daném území. Přitom empirické studie jasně dokládají, že hospodářská vyspělost regionů je pozitivně závislá na úrovni veřejné správy (Charron et al, 2014). Pokud se má tedy RIS3 stát efektivním nástrojem pro snižování regionálních rozdílů, je nezbytné v hospodářsky slabších regionech věnovat zvýšenou pozornost zkvalitňování veřejné správy a budování jejích odborných kapacit (viz též Morgan 2017b).

## Závěr

Publikace představuje pokus o nastínění hodnotícího systému a o klasifikaci teorií regionálního rozvoje. Usiluje tak o poukázání na existenci hlubších příčin rozdílů mezi jednotlivými teoretickými školami regionálního rozvoje, než je pouhé přesvědčení o základní vývojové tendenci regionálního systému buď ke stavu rovnováhy, nebo k dalšímu prohlubování nerovnoměrnosti. Předložený nástin teorií regionálního rozvoje včetně jejich kritického zhodnocení dokládá, jakými změnami za dobu zhruba 100 let tento interdisciplinární obor prošel. Zjednodušeně lze konstatovat jeho proměnu z dílčí ekonomické disciplíny v obor, který čerpá inspiraci jak z ekonomie a geografie, tak ze sociologie nebo kulturní antropologie. Jednotlivé teorie se přitom liší jak pojetím rozvoje, chápáním rozdílů, vymezením hlavních aktérů, faktorů a mechanismů regionálního rozvoje, tak implikacemi pro (regionální) politiku.

Samotná skutečnost, že existují desítky teorií regionálního rozvoje, může sice vést k určité skepsi ohledně jejich explanační síly, nicméně řada (zejména současných) teorií představuje poměrně robustní systém poznatků, vysvětlující roli hlavních faktorů, aktérů a mechanismů regionálního rozvoje, stejně jako zdůvodnění alespoň základních

vývojových tendencí hlavních typů regionů. Zatímco (téměř) každá z prezentovaných teorií má svou relevanci i v současnosti, žádná z uvedených teorií neplatí univerzálně, ani nenabízí obecné vysvětlení regionálního rozvoje. Žádná z uvedených teorií regionálního rozvoje také nedokáže spolehlivě předpovědět budoucí vývoj regionu, což by však podle stále silícího mínění mezi teoretiky regionálního rozvoje ani nemělo být jejich cílem (viz např. Schoenberger 1989). Regionální vývoj, podobně jako vývoj společenský, není totiž a priori determinován a bude vždy významně závislý i na aktivitě aktérů schopných „způsobit rozdíl“ (viz Sayer 1992b, viz též celá řada nedávných podnětných studií o roli osobností v regionálním rozvoji, např. Sotarauta a Beer 2017). Výsledkem je velmi diverzifikovaná realita, která však není ani zcela náhodná, ani nestrukturovaná (Schoenberger 1989). Hlavním smyslem teorií regionálního rozvoje by podle většiny dnešních vědců nemělo být hledání pevných závislostí, které umožní přesnou predikci, nýbrž stanovení hierarchie rámců, vývojových tendencí, procesů a aktérů, včetně míry jejich autonomie, vazeb a pozice, ze které vnímají a interpretují realitu (Lee a Wills 1997, Bryson et al. 1999). V tomto kontextu, který do jisté míry realitu strukturuje a napomáhá určitým typům chování více než jiným, se většina autorů snaží o co nejdůležitější objasnění sledovaných jevů. V samotné otázce explanace přitom existují mezi autory teorií regionálního rozvoje i podstatné rozdíly. Například kritičtí realisté (Sayer 1992a, b) se snaží objasňovat regionální rozvoj na základě analýzy dlouhodobě působících mechanismů, kdežto hermeneuticky založení autoři omezují svou explanaci na úžeji zaměřené procesy tvorby významů, které jsou přisuzovány jednotlivým subjektům, a na analýzu kulturního kontextu interpretace (např. Thrift 1994, Crang 1997). Bez ohledu na tyto koncepční rozdíly však není žádná z teorií regionálního rozvoje ve svém přístupu výslovně relativistická či antipozitivistická. V zásadě by takový přístup totiž ani nebyl slučitelný s otázkami po příčinách regionálních rozdílů, které by z postmodernistického hlediska byly považovány za otázky totalizující. Žádná z teorií regionálního rozvoje se tudíž nesnaží popřít smysluplnost snahy o analýzu a vysvětlení měnících se podmínek pro rozvoj regionů, respektive o vysvětlení jejich rozdílných vývojových trajektorií. Výjimečná složitost sociální reality samé pochopitelně ztěžuje postup k jejímu integrálnímu poznání. Heterogenita podmiňujících faktorů regionálního rozvoje a aktivní reflexe působení těchto faktorů ze strany rozmanitých aktérů pak přirozeně navozují alternativní přístupy či přímo směry v regionálním výzkumu. V tomto smyslu může přinést hodnocení rozdílů v koncepcích či teoriích regionálního rozvoje nejen další podněty studia, ale snad i východiska pro budování teorie integrálního typu.

## KONCEPČNÍ ROZDÍLY TEORIÍ REGIONÁLNÍHO ROZVOJE

Existující teorie regionálního rozvoje se navzájem liší celou řadou podstatných prvků. V některých případech má rozdílný přístup autorů jednotlivých teorií povahu dichotomie, v jiných se jedná o „volbu“ mezi více než dvěma základními možnostmi nebo principy. V případě některých dichotomií se nejedná o „volbu“ výlučnou, ale spíše o odlišnou míru v preferencích určitého pohledu (např. většina teorií obsahuje současné

jak prvky induktivního, tak deduktivního přístupu). Příklady dichotomických „voleb“ uvádí tab. 13.

Tab. 13: Některé dichotomie v teoriích regionálního rozvoje

<b>Základní dichotomie</b>		<b>Poznámka</b>
induktivní přístup (např. teorie výrobního okrsku)	deduktivní přístup (neoklasické a marxistické)	zpravidla je používána kombinace obou přístupů
idiografický přístup (teorie výrobního okrsku)	nomotetický přístup (flexibilní specializace)	převažuje nomotetický přístup a snaha po hledání jisté formy pravidelnosti
strukturalismus (marxistické teorie, regulační teorie)	voluntarismus, humanismus (téma reflexivity v teorii učících se regionů)	ústup strukturalismu, pokusy o překonání dualismu subjekt vs. struktura, např. teorie strukturace
komplexní (Myrdal, Hirschman, Harvey)	parciální (Holland, Markusen, teorie učících se regionů)	převažují parciální teorie, v posledních letech zřetelné „rozšiřování“ i propojování nejvýznamnějších současných teorií, tj. teorie regionálních inovačních systémů a globálních produkčních sítí.
konvergenční teorie (neoklasické teorie)	divergenční teorie (marxistické, institucionální teorie)	převládají divergenční teorie, časté jsou i epizodické teorie regionálního rozvoje
normativní (neoklasické)	pozitivní (teorie výrobních okrsků)	bez zřetelného trendu, poměrně často je původně pozitivní teorie doplněna o normativní rovinu dalšími autory
eklektické (regulační teorie)	filozoficky či metodologicky vyhraněné (neoklasické, marxistické)	převažují eklektické teorie

odvozené od ekonomických teorií (neoklasické modely, marxistické teorie)	původní (teorie exportní základny, teorie výrobních okrsků, teorie učících se regionů)	v současnosti ústup odvozených teorií; častější je přebírání inspirace z jiných disciplín než z ekonomie (geografie, sociologie, psychologie)
intervencionistické (marxistické, teorie skupiny jádro – periferie)	neintervencionistické (neoklasické)	dominují intervencionistické teorie

Pozn.: V závorkách jsou uvedeny příklady odpovídajících teorií regionálního rozvoje.

Příkladem koncepčních rozdílů mezi jednotlivými teoriemi druhého typu, tedy „volby“ z více možností, je například použitý metodologický přístup. Z metodologických směrů, které se nejvýrazněji prosadily v rámci teorií regionálního rozvoje, je možno uvést tyto:

- pozitivismus (např. lokalizační teorie),
- přístupy ovlivněné hermeneutikou (např. teorie flexibilní specializace, teorie učících se regionů),
- strukturalismus (např. regulační teorie),
- kritický realismus (např. teorie prostorových dělb práce).

Jiným příkladem ilustrujícím „volbu“ z více než dvou možností je ekonomický směr, který pro danou teorii představoval hlavní inspirační zdroj. Zpravidla existuje také spojitost mezi vazbou na konkrétní ekonomický směr a zvoleným metodologickým přístupem. Velmi častá bývá zejména kombinace přístupu inspirovaného neoklasickou ekonomikou a metodologického pozitivismu nebo obdobná kombinace marxismus-strukturalismus či méně výrazná, ale přesto častá vazba institucionalismus-hermeneutika.

Přitom je třeba zdůraznit, že uvedené dichotomie i vícenásobné „volby“ představují skutečně jen příklady, nikoli vyčerpávající přehled. Navíc i výše uvedené dichotomie lze interpretovat různými způsoby. Jako příklad je možno uvést dichotomii „komplexní–parciální“, kterou lze chápat v několika odlišných významech. Teorie regionálního rozvoje lze označit jako „parciální“ například díky jejich omezení na vysvětlení vývoje konkrétního regionu (např. teorie výrobních okrsků), bez ambice na vysvětlení vývoje regionálního systému jako celku. Jiné teorie můžeme označit za parciální, neboť jejich explanace je založena výlučně na působení jednoho či několika málo aktérů, například velkých firem, a působení ostatních významných subjektů není uvažováno, respektive je považováno za nepodstatné (viz teorie mezoekonomiky či teorie výrobních či ziskových cyklů). Dalším příkladem parciálních teorií mohou být teorie skupiny nové ekonomické geografie, jejichž parciálnost vyplývá z jejich velmi úzkého „ekonomistického“ pojetí subjektů a zejména velmi úzkého pojetí mechanismů regionálního rozvoje.

Ještě jinou možností chápání parciality může být také uvažovaný (avšak v teoriích regionálního rozvoje zřídka specifikovaný) časový horizont (pro podnětnou nedávnou studii zaměřenou na význam časového horizontu v ekonomické geografii - viz Henning 2019). Jinými slovy, zda teorie implicitně pracuje spíše s delším, či kratším časovým obdobím, respektive zda vysvětluje regionální vývoj v jednom, či v několika různých obdobích. Z tohoto hlediska by bylo možno například regulační teorii označit za relativně komplexní, zatímco například teorii flexibilní specializace za parciální, neboť její platnost je časově omezena na jedno konkrétní období (postfordismus).

Konečně dalším pojetím parciality může být i to, zda je teorie původní konstrukcí, nebo se více či méně jedná „jen“ o rozpracování prostorové dimenze již existujících teorií. Toto pojetí úzce souvisí s mírou originality dané teorie. Hodnocení míry originality je však poměrně složité. Zatímco některé teorie představují zřetelný pokrok v dosavadním poznání, jiné teorie na tyto „základní“ teorie navazují a „pouze“ rozvádějí či zdůrazňují ten či onen aspekt. V zásadě je přitom možné rozlišit dvě roviny hodnocení originality. První rovinu hodnocení představuje posouzení, zda daná teorie regionálního rozvoje představuje jen „regionální variantu“ (např. standardních ekonomických teorií), nebo zda naopak posuzovaná teorie regionálního rozvoje představuje zřetelný přínos z hlediska poznání jako celku. V řadě studií regionálního rozvoje se tak projevují snahy o exaktnost, příp. modelování, nebo o nalezení přímých kauzálních řetězců, zatímco realita je podmíněna daleko složitěji, respektive mnohostranněji. Například v teoriích skupiny nové ekonomické geografie je modelováno působení některých mechanismů (zejména úspor z rozsahu a nedokonalé konkurence), aniž by byl učiněn pokus alespoň o odhad významu těchto mechanismů v porovnání s působením mechanismů, jejichž kvantifikace je obtížná, či dokonce nemožná. Naopak výjimku v tomto směru představuje soubor neo/postmarxistických regionálních teorií, které představují obohacení vlastní marxistické teorie, avšak rovněž nesou prvky ekonomického, respektive politicko-ekonomického determinismu.

Druhou rovinu pak představuje hodnocení originality jednotlivých teorií regionálního rozvoje vzhledem k již existujícím teoriím. Např. teorie skupiny jádro-periferie, mnohými autory považované za překonané (což lze ilustrovat např. na velmi malém počtu citačních odkazů na tyto teorie v současných studiích), pracují v zásadě se všemi základními faktory a aktéry, a dokonce i s mnoha mechanismy, které jsou v novějších teoriích „objevovány“, respektive zdůrazňovány. Myrdalova teorie kumulativních příčin (Myrdal 1957) i Hirschmanova teorie nerovnoměrného rozvoje (Hirschman 1958) se tak kromě klasických, tj. ekonomických faktorů (zejména mobilita výrobních faktorů) zabývají i rolí institucí, psychologických faktorů, problematikou transferu know-how, procesem učení apod. Skutečně nově „objevených“ faktorů, mechanismů a subjektů je přitom v novějších teoriích velmi málo. Je například překvapující, že poměrně málo teorií považuje za významný subjekt regionálního rozvoje orgány územní (samo)správy, přičemž výjimkou je např. Harveyova třetí úroveň teorie krize (Harvey 1982). K významné změně došlo až v posledních cca 10 letech, kdy bylo vypracováno hned několik velmi podnětných studií, jejichž autoři se rolí vládnutí,



případně rolí institucí v regionálním rozvoji explicitně věnovali (Charron et al 2014, Rodríguez-Pose 2013, Rodríguez-Pose a Di Cataldo 2015, Morgan 2017a), a to především ve vazbě na teorii regionálních inovačních systémů.

Na druhou stranu lze namítnout, že zatímco autoři „klasických“ teorií regionálního rozvoje řadu problémů jen naznačili, skutečně systematického rozpracování se tyto – dříve víceméně jen zmíněné – problémy dočkaly až v některých současných teoriích. Například v rámci teorie učících se regionů byly mimo jiné rozlišeny různé druhy znalostí i forem učení dále rozpracovány dříve definované pojmy (např. kodifikované a nekodifikované znalosti – viz Polanyi 1967) a především byl nabídnut nový explanační rámec pro regionální rozvoj (role sítí kontaktů, zakořenění institucí, pozitivní atmosféra regionu apod.). Prohloubení stávajících znalostí prostřednictvím výzkumů inspirovaných současnými teoriemi však bylo do značné míry dosaženo na úkor zanedbání jiných faktorů a mechanismů regionálního rozvoje, zejména těch, které nemají lokální či regionální povahu. Např. často není uvažována pozice regionu v regionální struktuře a z toho vyplývající základní strukturální, ale i sociální odlišnosti jednotlivých regionů, značně podceňována je nejen role států, ale i státních a nadnárodních politik. Hodnocení originality teorií tak nemusí ve všech případech nutně odpovídat vědeckému přínosu posuzovaných teorií.

Velmi obtížné je pak hodnocení „správnosti/vhodnosti“ aplikované „volby“ v dané dichotomii či vícenásobné „volby“ v konkrétních teoriích. Základním problémem je nedostatek kritérií (či ještě lépe systému) pro provedení takového hodnocení. Například i některé „parciální“ teorie mohou být z hlediska procesu poznání cennější než některé teorie „komplexní“. Základními východisky pro hodnocení by měl být soulad s výsledky empirického výzkumu, ale současně by hodnocení mělo být založeno i na teoretickém základě, tj. na posouzení, zda příslušná teorie umožňuje integrálně konceptualizovat příslušné kauzální vztahy, na konfrontaci s jinými teoriemi i na kritické reflexi pozice, ze které bylo přistoupeno ke studované realitě. Tento postup však jen zřídka může vést k jednoznačnému závěru, neboť by bylo nutné prokázat, že rozpor teorie s výsledky výzkumu lze přičíst právě nesprávné „volbě“ v případě konkrétní dichotomie, což je vzhledem k charakteru většiny teorií i vzhledem k mnohostranné podmíněnosti regionálního rozvoje obtížné.

## **DIVERGENCE VERSUS KONVERGENCE:**

### **VĚČNÁ OTÁZKA?**

Přestože tradiční dělení teorií regionálního rozvoje na konvergenční a divergenční považujeme jen za jedno z několika možných členění, a navíc nikoli za členění nejpodstatnější, považujeme za nutné se v závěru k tradiční otázce o převládající základní tendenci regionálního rozvoje vrátit. Domníváme se však, že význam této otázky je spíše přeceňován a navíc je různými autory chápán i velmi odlišným způsobem. Studií zaměřených na zodpovězení této otázky byl zpracován velký počet (shrnutí výsledků většího množství studií nabízí například Krebs 1982, Hůlka 2007, nebo

nověji Storper 2018). Výsledky těchto studií však nejsou nijak jednotné, neboť některé studie prokazují tendence ke konvergenci, zatímco výsledky jiných výzkumů vedou jejich autory naopak k závěru, že převládající tendencí regionálního rozvoje je divergence. Výsledek zkoumání základní tendence regionálního rozvoje totiž záleží na celé řadě faktorů. Především existují různá pojetí, respektive definice konvergence a divergence (blíže viz kap. 2.1.5). Zjištěné trendy také závisí na použitém indikátoru, případně indexu míry heterogenity nebo variability, na spolehlivosti a srovnatelnosti použitých dat apod. Výsledky jsou také ovlivněny délkou časového období, které je studováno, dále skutečností, zda se jedná o regiony nebo státy s alespoň relativně srovnatelnou úrovní socioekonomického rozvoje, či naopak o územní celky zásadně odlišné. Získané výsledky jsou rovněž závislé na řádovostní úrovni, na které je studie prováděna, a závisí i na počtu sledovaných jednotek.

Zásadní je však také výběr ukazatelů uvažovaných v dané analýze. Různé ukazatele mají totiž nejen různou variabilitu, ale především různou reprezentativnost z hlediska postižení tendencí regionálního rozvoje. Pokud jde o rozdílnou variabilitu ukazatelů regionálního rozvoje, lze říci, že je podmíněna několika základními skutečnostmi. Jedná se o citlivost obyvatel k rozdílům ve sféře, kterou daný ukazatel podchycuje (např. obyvatelé různých zemí a regionů vykazují jinou míru citlivosti na rozdíly v míře nezaměstnanosti a v kvalitě životního prostředí). Další podstatnou skutečností je schopnost společnosti ovlivnit velikost rozdílů v dané sféře (např. společnost může relativně snadněji ovlivnit rozdíly v míře nezaměstnanosti než rozdíly v sektorové struktuře ekonomiky, případně rozdíly podmíněné fyzickogeografickými faktory). Jinou skutečností ovlivňující variabilitu studovaných ukazatelů je, zda společnost o změnu rozdílů v dané sféře skutečně usiluje, případně s jakou intenzitou (tj. jak je jev podchycený sledovaným indikátorem ovlivněn společenskými regulačními mechanismy). Lze předpokládat, že obecně vykazují největší variabilitu ukazatele, které měří rozdíly ve sférách, jež jsou nejvíce podmíněny fyzickogeografickými podmínkami nebo které nejsou společností vnímány jako nejdůležitější, respektive které se obyvatel bezprostředně nedotýkají. Z těchto skutečností tak například vyplývá, že meziregionální rozdíly v ekonomické struktuře, v tvorbě inovací či v produktivitě práce budou zpravidla větší než například rozdíly ve výši mezd či v životní úrovni. Rozdíly v příjmech jednotlivců a domácností jsou totiž zpravidla redukovány přes regulační nebo redistribuční mechanismy ve společnosti, zatímco například v případě tvorby inovací převládají spíše kumulativní mechanismy (viz Johnem Friedmannem definovaný efekt vazeb, kdy „inovace plodí inovace“ – Friedmann 1966).

Rozlišovat je nutno i mezi agregátními a dílčími ukazateli. Jiné tendence a rozdíly je tak možno pozorovat například v průměrné naději dožití ve věku nula nebo ve stupni urbanizace a jiné ve vybavení domácností počítači s připojením na internet. Významné je i časové hledisko, neboť u nových jevů má jejich prvotní šíření zpravidla výrazně nerovnoměrný (selektivní) charakter, zatímco později, díky difuznímu procesu, dochází ke snižování původně vysoké míry nerovnoměrnosti. Principiální vliv na výsledky studia

tendenci regionálního rozvoje má i skutečnost, zda jsou sledovány absolutní údaje o územní intenzitě nebo zda jsou hodnoty relativizovány, například podle počtu obyvatel příslušných regionů. V prvním případě je velikost zjištěné nerovnoměrnosti územní intenzity často extrémní povahy, zatímco ve druhém případě je nerovnoměrnost podstatně menší, neboť rozdíly v intenzitě využití území jsou zmírňovány například rozdílnou hustotou zalidnění. Konečně je třeba zdůraznit i skutečnost, že existují i výrazné rozdíly ve sférách, které jsou obtížně kvantifikovatelné, ale které mohou podmiňovat i rozdíly v jiných oblastech. Jedná se například o rozdíly v oblasti společenské prestiže, slávy, moci, respektive vlivu na chod společnosti. Hodnocení vývoje rozdílů v těchto sférách bývá ve většině studií zcela opomíjeno, a to zejména proto, že se jedná o obtížně měřitelné, přesto však neméně důležité charakteristiky.

Z uvedených problémů a odlišných východisek, respektive pojetí rozdílů, vyplývá celková nejednoznačnost studií zaměřených na analýzu tendencí regionálního rozvoje. I přesto, že v současnosti nelze tuto otázku považovat za uzavřenou, je zřejmé, že neexistuje jednoznačný trend ke konvergenci ani k divergenci, ale v různých obdobích, v různých sférách a na různých měřítkových úrovních dochází k odlišnému vývoji. V této souvislosti uvádí Hampl (2002) logickou nutnost měnitelnosti v uplatnění obou typů tendencí, neboť jednostranná dominance každé z nich by dříve či později vedla k degeneraci systému a k zastavení jeho progresivního vývoje. Zásadní otázkou při studiu tendencí regionálního rozvoje je proto zajištění souladu mezi pracovní hypotézou a vhodným, respektive metodicky správným způsobem provedení analýz, který kontextu testované hypotézy odpovídá. Záleží tedy velmi na skutečnosti, zda například cílem výzkumu je zjištění tendencí změn demografického chování obyvatel v různých typech regionů nebo zjištění, zda mezi regiony či státy dochází ke snižování rozdílů v životní úrovni.

Z výše uvedené diskuze o některých koncepčních rozdílech teorií regionálního rozvoje, ať již mají povahu dichotomií, či vícenásobných „voleb“, vyplývá, že možných způsobů klasifikace teorií regionálního rozvoje je celá řada, a přesnější by tak byla jejich multidimenzionální klasifikace. Hlavní nevýhodou multidimenzionální klasifikace je nejen její složitost, ale i skutečnost, že by se tato klasifikace – alespoň při dnešním stavu poznání – pravděpodobně blížila spíše k individualizujícímu hodnocení než k hodnocení generalizujícímu. Multidimenzionální klasifikace by však mohla přispět k podrobnější typologii vývojových tendencí teorií regionálního rozvoje a snad i k nalezení významové diferenciaci klasifikačních aspektů, respektive kritérií a tím i naznačit cestu k případné další konceptualizaci regionálního rozvoje.

Složitost vysvětlení regionálního rozvoje spočívá v integrální povaze společenského vývoje (resp. vývoje společnosti v prostředí), tj. ze vzájemné mnohostranné podmíněnosti faktorů, mechanismů i aktérů regionálního rozvoje. V případě subjektů se navíc výrazně projevuje jejich aktivita, která není podmíněna jen racionálními faktory, ale i faktory emotivními a navíc často vede i k nezamýšleným důsledkům (Giddens 1984). Také dochází stále intenzivněji k interakci mezi aktéry i mechanismy působícími

na různých, případně i na několika řádovostních úrovních, viz např. teorie GVC/GPN, ale i teorie regionálních inovačních systémů. Charakter regionálního rozvoje se mj. i díky poměrně silným kumulativním mechanismům navíc blíží situaci označované jako „motýlí efekt“, tj. situaci, kdy i malá změna ve výchozích podmínkách vede k velmi odlišným důsledkům. Z integrální povahy rozvoje také mimo jiné vyplývá i velká obtížnost a relativně malá úspěšnost cíleného úsilí společnosti o jeho ovlivnění. Dokladem může být i poměrně omezená úspěšnost podpory zaostávajících regionů v rámci regionální politiky. Jakkoli se může zdát, že jsou tato dvě tvrzení v určitém rozporu (motýlí efekt versus malá úspěšnost intervencí státu), je možno tento zdánlivý rozpor interpretovat také jako potvrzení mimořádného významu spontánních procesů a velké obtížnosti tyto spontánní procesy „uměle“ ovlivnit. Právě rozlišení a analýza vztahů mezi „pravidly hry“ danými regulačním společenským rámcem (ať již právním, či etickým) a spontánními procesy (pojem spontánní je v současných vyspělých společnostech vždy třeba chápat jako relativní) jsou nepochybně jedním z významných výzkumných témat. Za klíčovou otázku z pohledu regionálního rozvoje je přitom možné považovat postup, jímž se spontánně vzniklé procesy vzešlé z iniciativy jednotlivců stávají prostředkem změny regulačního rámce a „pravidel hry“ a mohou tak zásadním způsobem změnit postavení jednotlivců i celých regionů ve stávajícím žebříčku rozvinutosti.

## AKTÉR VERSUS STRUKTURA – ZÁKLADNÍ DILEMA SOCIÁLNÍCH TEORIÍ

V současnosti – do značné míry i jako odraz poměrně silné pozice relativistických přístupů ve společenských vědách – je v oblasti teorií regionálního rozvoje kladen nemalý důraz na budování „malých“ teorií, tj. teorií vysvětlujících regionální rozvoj ve více či méně specifických podmínkách. Možnost vytvoření „velké“ teorie je zastánci relativistických přístupů odmítána nikoli primárně z důvodů složitosti, respektive nereálnosti, ale především jako důsledek odmítnutí možnosti dobrat se objektivní skutečnosti vůbec. Zatímco studium regionálního rozvoje ve specifických podmínkách, které je často v jádru pozornosti „malých“ teorií, může přinést cenné poznatky i nové výzkumné metody, apriorní odmítání snahy o budování „velké“ teorie je nutno označit přinejmenším za diskuzní, ne-li přímo pochybné. Takový postoj nejen že zpochybňuje možnost poznatelnosti světa, ale zejména představuje rezignaci na hlavní cíl studia teorií regionálního rozvoje, tj. objasnění příčin regionálních rozdílů.

Zastánci budování „velké“ teorie bývají nejčastěji obviňováni ze snahy o monopolizaci pravdy a z determinismu. Ztotožnění „velké“ teorie a deterministické teorie však není zcela správné, neboť „velké“ teorie mohou být v zásadě i stochastické, citlivé k pluralitě a důvěryhodné i pro zastávce umírněných forem metodologického relativismu. Budování takové důvěryhodné „velké teorie“ tedy musí zohlednit skutečnost, že na jedné straně existuje základní, byť rámcový řád, základní principy, faktory, mechanismy a typy aktérů, umožňující ovšem na druhé straně existenci

variability, například plurality v postojích a motivacích aktérů. Dochází tak nejen k situacím, kdy k rozdílným výsledkům dosaženým v různých společnostech vedou obdobné mechanismy, ale i k situacím, kdy je podobného výsledku možno dosáhnout více způsoby.

Zásadní shoda, kterou mezi většinou dnešních teorií regionálního rozvoje můžeme v současnosti vypořizovat, spočívá v tom, že si jejich stoupců tuto pluralitu podmíněností stále zřetelněji uvědomují. Jejich konstrukce a snahy po vysvětlení jsou z toho důvodu podstatně otevřenější k rozmanitým interpretacím, než tomu bylo ještě před několika desítkami let. Predikce založená na jednom typu faktorů či mechanismů je proto dnes považována v zásadě za nemožnou. Zároveň již otázka predikce není jednoznačně stavěna na první místo v hierarchii priorit poznání. Středem pozornosti je spíše snaha objasnit příčiny rozdílů v konkrétních případech studovaných regionů. Snahy o zevšeobecnění bývají spíše opatrné a vždy zdůrazňují důležitost specifické konstelace místních podmínek, které podmínily hospodářský úspěch či neúspěch regionu. V jistém smyslu by proto bylo možné ve sféře teorií regionálního rozvoje označit přelom 20. a 21. století za návrat k idiografickému přístupu, který klade důraz na jedinečnost jevů a spokojuje se s výzkumem úspěšných a neúspěšných regionů. Takový závěr by však byl nepochybně zjednodušený. Na rozdíl od idiografických přístupů z počátku 20. století, které se v zásadě spokojily s popisem, současné teorie regionálního rozvoje jsou v podstatě vždy cíleny explanačně.

Tyto skutečnosti mají pochopitelně své klady i zápory. Především současné „malé“ teorie se snaží nalézt vysvětlení regionálního rozvoje tak, že často vyzdvihují roli jen několika málo aktérů nebo v podstatě jen jednoho mechanismu/procesu. Příkladem prvního typu je například teorie výrobních okrsků, která přičítá úspěch rozvoje některých regionů intenzivní spolupráci mezi malými firmami a existenci specializovaných podpůrných institucí, příkladem druhého typu je teorie učících se regionů, vyzdvihující proces učení a lokální zakořenění institucí. Tato základní kostra „nových“ teorií je pak dalšími autory postupně rozvíjena a doplňována o aktivity dalších aktérů a o další faktory a mechanismy, z nichž mnohé pocházejí právě ze starších teorií. Výsledkem je potom skutečnost, že se „nové“ teorie navzájem prolínají. Současně to ale přináší i možnost narušení jejich vnitřní integrity, takže dochází též k terminologickým problémům, zejména k nejednotné či příliš vágní definici některých pojmů – viz např. „přílišná flexibilita pojmu flexibilita“ (Sayer 1989).

Dalším rysem teorií posledních desetiletí je skutečnost, že se zabývají především případy úspěšných<sup>55</sup> regionů, tedy například těch, kterým se podařilo překonat období

---

<sup>55</sup> Studií zabývajících se studiem neúspěšných regionů je podstatně méně, výjimky představuje např. Checklandova studie úpadku v Glasgow (Checkland 1976) nebo projekt CURS. Ten však byl koncipován jako komparativní a neúspěšné regiony byly vybrány jako protiklad k úspěšným. Ještě výraznější je uvedený rozdíl v počtu teorií, které se snaží o vysvětlení příčin a mechanismů vývoje neúspěšných regionů. Pokud se neúspěšným regionům dostává pozornosti autorů teorií, tak téměř výlučně jen v rámci teorií, které se zabývají vývojem regionálního systému jako celku (např. teorie jádro – periferie nebo neomarxistické teorie). Ojedinelý pokus o aplikaci teorie učících se regionů na podporu rozvoje méně vyspělých regionů představuje práce Hiro Izushiho a Dylana Hendersona (Izushi a Henderson 2000).

krize a hospodářsky se opět pozvednout (Phelps et al 2018). Jakkoliv je třeba si uvědomit, že takové zaměření je v jistém ohledu omezené, přesto tyto teorie přispěly dosti podstatným způsobem k pochopení procesů a charakteristik, které podmiňují hospodářský růst. Zejména v nich převažuje názor – a to bez ohledu na politické preference autorů –, že nejpodstatnější pro rozvoj regionu je role aktéra, aktivita „zdola“ a využívání endogenních zdrojů růstu, které se tyto teorie snaží na základě zkušeností úspěšných regionů specifikovat. Ve sféře implikací pro regionální politiku bylo tedy dosaženo rámcové shody v tom, že vhodnější rozvojovou strategií, než jakou představuje koncepce exogenního rozvoje (založená na daňových úlevách, investičních a jiných dotacích, nízkých mzdách, externích investicích apod.), je koncepce rozvoje založeného na místních zdrojích a schopnostech. Základními prvky endogenních přístupů k podpoře regionálního rozvoje je snaha o proměnu institucionálního rámce, včetně atmosféry v regionu, vytvoření podmínek pro učení a participaci a začleňování aktérů, posílení sebedůvěry, snaha vzbudit pozitivní očekávání, vytvořit síť aktérů napomáhající aktivní adaptaci atp. Toto úsilí by mělo nastartovat zesilující mechanismy typu pozitivní zpětné vazby. V zásadě se přitom jedná o faktory, které jsou ovlivnitelné aktéry, příp. jednotlivci, a „vnější“ omezení jako by v současných teoriích pozbývala na významu. Evidentní výjimkou jsou v tomto smyslu teorie globální produkční sítě, resp. globální hodnotové řetězce.

Tato tendence je patrná zejména v současných teoriích regionálního rozvoje, které se opírají o hermeneutické, případně kritickorealistické přístupy, a je odrazem změn, ke kterým v posledních desetiletích došlo v teoriích regionálního rozvoje v chápání vztahu mezi strukturou a aktérem. Toto dilema se v oblasti regionálního výzkumu tradičně promítalo právě jako otázka, do jaké míry mohou jednotlivci a další aktéři působící v daném regionu ovlivnit svůj osud a do jaké míry je jejich život determinován vnějšími podmínkami. Přestože rozhodně nelze říci, že by toto dilema bylo již vyřešeno, můžeme zřetelně vyzorovat určité „přiblížení“ struktury k aktérovi, tj. zdůrazňování jisté míry oboustrannosti vztahu struktura–aktér. Zatímco dříve byl vztah struktura–aktér chápán až jako antagonistický dualismus dvou sil, v současnosti se stále více autorů přiklání k pojetí vztahu struktura–aktér jakožto do značné míry umělému rozlišení. Pojetí struktur například u Giddense (Giddens 1984), jehož teorie strukturace ovlivňuje myšlení v teoriích regionálního rozvoje dodnes, zdůrazňuje struktury jako entity, které podléhají změně v důsledku chování jednotlivců a které nejen omezují, ale i umožňují, respektive usnadňují určité typy chování. Tento posun se nejvýrazněji odrazil u institucionálních teorií regionálního rozvoje. Autoři tohoto směru od 90. let 20. stol. docházejí k „změkčenému“ pojetí struktur, a to zejména posunem k pojetí struktur jako více flexibilních entit, závislých na kontextu i na povaze aktérů, které jsou na jedné straně strukturami ovlivňovány, ale na druhé straně struktury spoluutvářejí. „Změkčení“ pojetí struktur v teoriích regionálního rozvoje je navíc podpořeno i tím, že je značná pozornost věnována analýze struktur na lokální úrovni, kde je obecně snazší dosáhnout jejich změny či proměny.

Změny, ke kterým došlo v pojetí aktérů v poslední době, se týkají zejména již

zmíněné, poměrně široké shody, již bylo během 90. let 20. století dosaženo v tom, že aktéři mohou hrát aktivní roli a jejich vědomosti, schopnosti učit se a vytvářet kulturní klima mohou napomáhat inovacím a mohou se stát základním zdrojem konkurenceschopnosti (viz např. Lundvall a Johnson 1994). Právě nekodifikované znalosti a schopnost učit se patří k těm několika málo faktorům, které i v současné globalizované ekonomice zůstávají v zásadě nemobilní. Rozdíly ve schopnosti učit se a inovovat jsou tak považovány za klíčový mechanismus regionální diferenciace, jehož role se bude do budoucna s největší pravděpodobností zvyšovat. Učení a inovace zpravidla neprobíhají izolovaně v jedné firmě či instituci na základě jejich vnitřních zdrojů, potenciál učit se a inovovat je podstatně ovlivněn formou vztahů mezi jednotlivci, firmami a jejich prostředím (Malmberg 1997). Prostředí je přitom chápáno nejen jako síť vztahů s dalšími firmami a institucemi, ale i jako obecný rámec pro činnost firmy, tedy institucionální struktura, sociální hodnoty, důvěra, politická kultura dané země nebo regionu, do kterého je daná firma zakořeněna (Nelson a Winter 1982, Lundvall 1992a). Toto pojetí zřetelně ilustruje posun v chápání role aktéra, ale také výše uvedené vzájemné „přiblížení“ struktury a aktéra v současných institucionálních teoriích regionálního rozvoje, zejm. v teorii regionálních inovačních systémů. Aktér je tedy chápán jako entita schopná cílevědomého a systematického učení, která není izolována, nýbrž je zapojena do různých sítí kontaktů, jejichž prostřednictvím se zapojuje do rozhodování a do získávání informací, s jejichž pomocí může rovněž usilovat o změnu existujících společenských struktur.

Ačkoliv tedy dochází ke shodě v tom, že aktér schopný adaptace, učení a inovace je klíčovým prvkem změn a úspěchu, i v tom, jaký typ sociokulturního prostředí napomáhá adaptaci a inovaci (spolupráce, vzájemná důvěra, intenzivní interakce a výměna informací založená na nehierarchické organizaci), otázka po příčinách úspěchu regionů a regionálních rozdílů není dosud zodpovězena. Je sice nesporné, že výsledky práce tzv. „malých“ teorií, které obohatily naše vědomosti o úspěšných regionech o uvedené závěry, jsou velice cenné, ale rozhodně nelze říci, že by se jednalo o definitivní normativní odpověď na otázku, jak zajistit úspěšný rozvoj regionu. Ačkoliv tato publikace obsahuje i poněkud provokativní „zázračný recept“ na úspěšný rozvoj regionu, není úmyslem autorů zastírat, že nebylo dosaženo shody v tom, do jaké míry je možné zkušenosti úspěšných regionů přenášet do jiných, méně úspěšných oblastí. A především stále přetrvává problém daný tím, že samotná iniciativa aktéra, intenzivní interakce, spolupráce a důvěra nejsou zárukou úspěchu za všech okolností.

Úspěch nezáleží pouze na interakci, participaci aktérů a vůli po změně, i když to jsou nepochybně podmínky, bez nichž nelze trvalé změny dosáhnout. Neméně podstatná je také kvalita a obsah interakcí, jakási „inteligence“ regionu i aktérů. Samozřejmě i tyto vlastnosti jsou do značné míry závislé na charakteru aktéra, ale nepochybně jsou podmíněny i okolnostmi „vnějšími“, strukturálními (např. existence a kvalita školství, intenzita informační výměny daná relativní polohou vzhledem ke zdrojům informací atp.), tj. zejména pozicí daného regionu v širším systému.

V zásadě tedy teorie regionálního rozvoje i na začátku 21. století řeší otázku, které

souvisejí s obecným vztahem lidské interakce a společenských změn tak, jak je pro oblast regionálního výzkumu nastolila již před více než 50 roky časoprostorová geografie Torstena Hägerstranda (1970, 1975, 1976), kterou od 80. let 20. století rozvinula teorie strukturace Anthonyho Giddense (1984). Pokud tedy můžeme v současnosti hovořit o možnosti vytvoření (byť stochasticky založené) „velké“ teorie v oblasti regionálního rozvoje, lze s největší pravděpodobností předpokládat, že jejími základy by se mohly stát snahy o identifikaci základních pravidelností interakcí v časoprostoru, praktikách, rutinách a proces jejich institucionalizace v čase. Rozpracování takové teorie ve vztahu k regionálnímu rozvoji je na samém počátku, přičemž za první pokusy je možno označit některé teorie ze skupiny jádro–perifeire (zejm. Myrdalovu teorii kumulativních příčin) nebo práce některých autorů zpracované v rámci institucionálních přístupů na přelomu 20. a 21. století.

Vztah aktéra a struktury i možnost zobecnění při současném zachování citlivosti ke specifickým podmínkám konkrétních regionů tak zůstávají v současnosti klíčovými otázkami teorií regionálního rozvoje. Budování teorie, která by nerezignovala na možnost zevšeobecnění a zároveň poskytla prostor pro aktivitu aktéra a pluralitu ve smyslu jednání i institucionálních struktur, zůstává nepochybně velkou výzvou pro všechny, kdo se chtějí věnovat studiu příčin regionálních rozdílů v dnešním světě i pro ty, kteří se chtějí aktivně podílet na úspěšné realizaci regionálních rozvojových strategií a regionální politiky.



# PŘÍLOHA

## Hledání „zázračného receptu“ v době znalostní ekonomiky<sup>56</sup>

Neustálý vývoj společnosti i hospodářství poskytuje stále nové podněty pro veřejnou i regionální politiku. Navzdory výrazné společenské a ekonomické dynamice, anebo právě díky ní, tak neutuchá ani snaha politiků, akademiků i odborníků činných v oblasti regionální politiky hledat a nalézat nástroje, návody a „zaručené recepty“, které by zajistily prosperitu a blahobyt co největšímu počtu regionů. Následující text je pokusem alespoň rámcově shrnout závěry diskuzí a snah o formulaci praktického návodu pro regionální politiku vedenou snahou vytvořit a posílit regionální konkurenceschopnost v době rostoucí globalizace ekonomiky a stále většího důrazu na tvorbu a šíření inovací a na využití nových poznatků. Jedná se o pokus o syntézu, který je reakcí na potřebu praktických řešení, jež jsou pro politiku regionálního rozvoje nezbytná i v době vysoké plurality teoretických a metodologických přístupů. Snahou je tedy vytyčení základních univerzalistických elementů platných pro většinu regionů, které chtějí uspět v konkurenci globalizované znalostní ekonomiky, ale bez totalizující snahy po uniformním řešení pro všechny a naopak s důrazem na citlivost ke specifickému místnímu kontextu. S ohledem na převažující trendy současných teorií v oblasti regionálního rozvoje pak nebude překvapením, že následující text čerpá ponejvíce z institucionálních směrů a odkazuje na politické nástroje s těmito směry spojované.

Přestože je snaha o hledání univerzálních praktických návodů pro zajištění prosperity a blahobytu regionů pochopitelná, je spojena s nemalými obtížemi. V první řadě je nutné si uvědomit, že pojem „úspěchu“ regionu či regionální ekonomiky, jeho prosperita, stejně jako pojem konkurenční výhody a konkurenceschopnosti jsou velmi mnohorozměrné koncepty a vydaly by samy na specializovanou publikaci. Pro jednoduchost se můžeme spokojit s konstatováním, že za úspěšný region lze považovat ten, který je schopen vytvářet (a udržovat) společenské a hospodářské podmínky, jež umožňují místním podnikům vytvářet vysoce kvalifikovaná a dobře placená pracovní místa pro co největší část obyvatel. Tato definice pochopitelně otevírá celou řadu dalších navazujících otázek, například jak souvisí výše příjmů s kvalitou života nebo

---

<sup>56</sup> Tato kapitola volně vychází z prací několika expertních skupin, workshopů a iniciativ organizovaných Evropskou komisí k tématu výzkumu, vývoje a inovací v regionálním kontextu a navazuje na ně. Jedná se zejména o výsledky expertních skupin „Constructing Regional Advantage“ (EC 2006), „Regional Research Intensive Clusters and Science Parks“ (EC 2007), dále iniciativ Mutual Learning Platform (<http://ec.europa.eu/enterprise/ire/Innovating-regions/www.innovating-regions.org/mlp/index.html>)  
Innovating Regions in Europe  
(<http://ec.europa.eu/enterprise/ire/Innovating-regions/www.innovating-regions.org/index.html>) a řady konferencí a seminářů organizovaných EURADA – The European Association of Development Agencies ([www.eurada.org](http://www.eurada.org)), na nichž měli oba autoři možnost se podílet.

pocitem štěstí a spokojenosti obyvatel regionu. Nebo jak velký podíl populace by měl pracovat na vysoce kvalifikovaných a dobře placených místech, aby bylo možné považovat region za „úspěšný“, tedy jaký je vztah mezi prosperitou regionu a nerovnoměrností jejího rozložení v rámci regionu. Případně, jaký by měl být vztah hospodářské prosperity měřený příjmy a zaměstnaností vůči hodnotám, jako je trvalá udržitelnost a ohleduplnost k využití zdrojů a životnímu prostředí vůbec. Nicméně tuto diskuzi již na tomto místě nebudeme dále rozvádět a pokusíme se pragmaticky zaměřit na to, jak vytvářet v regionu podmínky, které jsou klíčové pro jeho úspěšnost ve výše nastíněném pojetí redukováném na hospodářskou prosperitu v úzkém slova smyslu, tedy v zásadě prosperitu a blahobyt obyvatel založený na využití znalostí a inovací.

V dalším kroku však narážíme ještě na další podstatné omezení, které je nutné náležitě reflektovat ve snahách regionální politiky o vytváření podmínek, jež zvýší úspěšnost regionů. Tím je jistý rozpor mezi tím, jak vypadají konkrétní společenské a hospodářské podmínky regionu, a tím, jaké jsou možnosti regionálních aktérů tyto podmínky ovlivnit a měnit. Je nutné si uvědomit, že schopnost regionu a regionálních aktérů ovlivnit hospodářské a společenské dění na vlastním území je vždy nutně omezená, jelikož na regionální úrovni se promítají dopady rozhodnutí, politik, společenských a hospodářských procesů, které se často odehrávají mimo regionální kontext, mimo přímou kontrolu regionálních hráčů (viz předchozí diskuze o vlivu sektorových politik v oddíle 3.6.2). Jde například o politická či regulační rozhodnutí národních vlád, stále více také nadnárodních organizací (v Evropě zejména Evropské unie), ale také globálních korporací. Může se jednat o rozhodnutí veřejného sektoru týkající se odlišného daňového zatížení konkrétních typů aktivit, změny v dotační politice či regulační opatření v legislativě životního prostředí. Stejně tak se může jednat o rozhodnutí soukromé firmy o umístění nového vývojového centra nebo naopak o uzavření pobočky v konkrétním regionu. To vše může zásadním způsobem, pozitivně i negativně, ovlivnit situaci obyvatel regionu. Přitom v některých případech může být dopad těchto rozhodnutí i zásadnější, než jsou výsledky řady místních iniciativ. Tato skutečnost není ničím jiným než uvědoměním si, že žádný region není plně autonomní, ale že je součástí vyšších celků, a tak určitým územním průsečíkem dějů na různých řádovostních úrovních. V odborné literatuře bývá tato skutečnost označovaná jako víceúrovňové vládnutí (*multi-level governance*) (European Commission 2007). Pro správné nastavení regionálních iniciativ je vždy nezbytné víceúrovňové vládnutí reflektovat, snažit se přiměřeným způsobem ovlivňovat a koordinovat politická rozhodnutí a iniciativy na lokální a regionální úrovni a v rámci možností i na vyšších řádovostních úrovních. A také se vyvarovat rizika plynoucího z případné snahy řešit veškeré problémy regionu pouze na regionální nebo lokální úrovni.

Bez ohledu na omezení plynoucí z efektu víceúrovňového vládnutí je při jisté míře zjednodušení možné akceptovat, že hospodářská úspěšnost je ve většině států a regionů Evropy v 21. století charakterizována velkým důrazem na vznik, šíření a využití znalostí. Jde přitom jak o vznik a využití nových poznatků, které jsou výsledkem cíleného výzkumného a vývojového úsilí (v průmyslových laboratořích nebo

na akademické půdě), tak i vznik a využití znalostí v mnohem širším pojetí: znalostí o měnících se potřebách a poptávce spotřebitelů, společenských, módních a technologických trendech a možnostech jejich ovlivňování. Stručně řečeno, jde primárně o schopnosti kombinovat obecně dostupné poznatky s nově identifikovanými příležitostmi do nových kombinací, které zlepší šanci uplatnit službu či výrobek na trhu lépe, ve větším množství a s větším ziskem. Většina odborníků v oblasti společenských věd – ekonomů, sociologů, geografů – se shoduje, že klíčem k hospodářské prosperitě tedy je a do budoucna stále více bude schopnost aktivně se podílet na mezinárodní dělbě práce v činnostech s vysokou přidanou hodnotou. Půjde tedy o schopnost úspěšně se zapojit do tvorby a využití nových objevů a technologií (nikoliv pouze naučit se využívat technologie vyvinuté jinde), o schopnost pracovat se znalostmi a vytvářet inovace a tím získávat větší podíl na tvorbě nových produktů a služeb, při řízení jejich designu, výroby, distribuce a prodeje. Na rozdíl od samotné výroby, která se stěhuje do levnějších regionů světa a stává se svého druhu komoditou, se klíčové činnosti, jako design, průzkum trhu, branding a marketing, právní služby, výzkum a vývoj, řízení prodeje a logistiky, stále koncentrují v nejbohatších regionech, v nichž se také realizuje nejvyšší podíl přidané hodnoty a zisku.

I z pouhého přehledu teoretických směrů a konceptů popsaných v předchozích kapitolách této publikace je zřejmé, že nalézat konsenzus ohledně „zázračného receptu“ se daří jen částečně. Navíc v průběhu jeho hledání často dochází k jisté inflaci termínů, která může sjednocování názorů zkomplikovat. Pojmy jako *klastr*, *triple helix*, *výrobní okrsky*, *local embeddedness* jsou svou metodickou nejednoznačností často pouze nedokonalou snahou charakterizovat, *co a jak* se stalo v některých regionech, které v průběhu času dokázaly včas reagovat na socioekonomické trendy, nebo je dokonce anticipovat a aktivně spoluutvářet. Přitom je evidentní, že existují zásadní rozdíly v sociokulturním charakteru a institucionální struktuře jednotlivých regionů, kdy některé regiony charakterizují historicky vzniklé prestižní výzkumné organizace, firmy produkující špičkové, radikálně nové poznatky a inovace. Naopak jiné regiony charakterizuje přítomnost málo efektivních institucí, převaha tradičních, upadajících odvětví, nebo dokonce úplná absence místních výzkumných a inovačních kapacit.

Na druhou stranu i pro laického pozorovatele je zřejmé, že mezi regiony, které jsou obecně považovány za úspěšné, inovativní a technologicky vyspělé, existují určité shodné rysy. Patří mezi ně ovšem regiony velmi rozmanité, jako je britská Cambridge nebo koridor M<sub>4</sub> ve Velké Británii, nizozemský Randstad, belgická Lovaň, přeshraniční region Øresund mezi Dánskem a Švédskem, německý Mnichov, Stuttgart nebo některé severoitalské regiony, případně izraelský Tel Aviv, v Severní Americe pak města jako Seattle, Vancouver, Toronto-Waterloo, Austin, Research Triangle v Severní Karolině, high-tech koridor podél silnice 128 ve státě Massachusetts a zejména pak zcela unikátní region Silicon Valley v Kalifornii. V posledních desetiletích přibývají do výčtu nejinnovativnějších regionů také regiony asijské, především v Koreji, Japonsku a Číně. Je třeba zdůraznit, že se geograficky vzato jedná o jádra regionů, která se vždy ve větší či menší míře odlišují od svého zázemí, pro něž již charakteristiky vysoké inovativnosti,

kvalitních pracovních míst a vysokých výdělků nemusejí v plné míře platit. Stále častěji se v souvislosti s těmito regiony hovoří o inovačních ekosystémech zahrnujících malé technologické firmy, velké korporace, výzkumné instituce, investorské komunity business angels a fondů rizikového kapitálu. Takové ekosystémy nemají jasné administrativní hranice a jejich přirozenou součástí je i hustá síť intenzivních vazeb s aktéry v dalších regionech světa. Každý z těchto úspěšných regionů (resp. jejich jader) se pak kromě některých shodných prvků vyznačuje i řadou místně vysoce specifických podmínek, které není možné replikovat v jiném socioekonomickém a institucionálním prostředí.

S vědomím, že snaha generalizovat a nabízet univerzální návody je velmi riskantní a že tyto návody je vždy nutno aplikovat s citem pro místní kontext, se na následujících řádcích pokusíme načrtnout, jaké shodné klíčové charakteristiky lze na základě současných teoretických debat a empirických výzkumů považovat za stěžejní pro úspěch regionálních ekonomik v mezinárodní konkurenci. Současně se pokusíme jít ještě o krok dál a alespoň rámcově nastínit, co je možné z pohledu lokální a regionální, případně národní rozvojové politiky udělat proto, aby byly žádoucí prvky a charakteristiky či „přísady“ do receptu na úspěšný region posíleny a ty méně žádoucí naopak potlačeny.

## **1. EXCELENTNÍ VÝZKUM A ŠPIČKOVÉ ROZHRAŇÍ (*INTERFACE*) MEZI VÝZKUMEM A PODNIKOVOU SFÉROU**

Mezi odbornou veřejností panuje shoda, že pro vznik i udržení konkurenční výhody v globálním měřítku je nezbytná špičková znalostní základna, tedy přístup k nejlepším odborníkům a poznatkům v daném oboru. Samozřejmě není možné předpokládat, že špičková výzkumná činnost, která vyžaduje ve stále větší míře masivní investice do základních a specializovaných infrastruktur i nemalý počet vysoce kvalifikovaných pracovníků, bude přítomná ve všech regionech bez rozdílu. Z geografického hlediska bude výzkum a vývoj vždy patřit mezi nejprogresivnější aktivity, charakteristické vysokou mírou prostorové koncentrace a také rostoucí mírou specializace. Z pohledu praktické regionální politiky tak pro většinu regionů znamená důraz na vědeckou excelenci v prvé řadě nezbytnost určit, zda má daný region vůbec šanci se v některém oboru přiřadit mezi špičky v mezinárodním kontextu, a současně identifikovat ty obory a oblasti činnosti, ve kterých to možné je, a za jakých podmínek. Kvalitní analýza a konzistentní strategie založená na objektivním zhodnocení místních výzkumných kapacit, odstíněná od partikulárních místních zájmů, jsou v tomto případě základem úspěchu.

Samotný špičkový výzkum však má z hlediska regionálního rozvoje pouze omezené účinky, pokud není současně podpořen vysoce profesionálním rozhraním, resp. převodníkem mezi výzkumnou komunitou a uživateli výsledků, tedy především podniky. Je známou skutečností, že výsledky výzkumu si své uživatele nenacházejí snadno a komunikace mezi světem vědy a byznysu není vždy spontánní. Jde o vysoce

specializovanou činnost, která vyžaduje kvalifikované odborníky, kteří mají dobrou znalost jak výzkumné problematiky, technologických trendů, tak i síť často osobních kontaktů na firemní partnery, s nimiž je nutné verifikovat požadavky trhy a tržní potenciál pro uplatnění výsledků výzkumu. V tomto ohledu však existují výrazné kulturní rozdíly mezi regiony a státy, i mezi jednotlivými výzkumnými institucemi. Opravdu špičková výzkumná pracoviště spojovaná s vysoce inovativními regiony obvykle propojují vysokou originálnost a kvalitu výzkumu s mimořádnou schopností nalézat uplatnění pro nové poznatky, která plyne z dlouhodobě rozvíjených a kultivovaných vztahů s inovativními podniky. Centra, jako jsou Cambridge, Lovaň, Mnichov či Curych, se tak vyznačují kombinací excelentního výzkumu a vysokou schopností výsledky výzkumu aplikovat do praxe.

V regionech, které disponují pouze velmi omezenými či málo kvalitními výzkumnými kapacitami, se nabízí možnost koncentrovat zdroje na potenciálně nejslibnější obory, které mohou při vhodné specializaci a cílené podpoře ve střednědobém časovém horizontu reálně dosáhnout mezinárodní kvality. Případně se může jednat o snahu vytvořit strategické aliance, které mohou posílit kritickou masu kvalitního výzkumu, což může z hlediska komercializace přinášet výrazné úspory.

V případě regionů, které zcela postrádají vlastní výzkumnou základnu, je možné zcela rezignovat na budování vlastních výzkumných a vývojových kapacit a soustředit se na zprostředkování přístupu ke špičkovým znalostem a výsledkům výzkumu vytvářeným v jiných regionech a touto cestou je zpřístupnit místním firmám a dalším aktérům v regionu. Nutno říci, že posledně uvedená strategie – tedy zajištění kvalitního propojení mezi výzkumem (v regionu nebo mimo něj) a podnikovou sférou – je ve většině případů méně finančně náročná a z hlediska vzniku a udržení regionální konkurenční výhody může být mnohem efektivnější než snaha o budování vlastní výzkumné kapacity v regionech bez odpovídajících předpokladů a tradic. Přesto je nezbytné zmínit i druhou možnost, tedy snahu vybudovat špičkové výzkumné kapacity na zelené louce, bez předchozí tradice v místě. Taková strategie je sice často politicky velmi lákavá, nicméně z hlediska návratnosti vložených prostředků velmi nejistá, se značným rizikem zmařených investic, a její úspěch je podmíněn celou řadou okolností, především pak vysokou stabilitou politické podpory a profesionálním řízením plánované investice. Současně je však nutné uvést, že existuje několik poměrně dobře zmapovaných případových studií regionů, kde k vybudování špičkové výzkumné základny na zelené louce došlo. Jedná se však o velmi specifické případy, kdy ke vzniku výzkumných kapacit došlo za masivní finanční podpory veřejného sektoru a velmi pečlivě řízeného plánovacího procesu. Takovým příkladem je projekt Sophia Antipolis v jižní Francii, který získal masivní finanční podporu díky charismatické osobě dlouholetého francouzského senátora Pierra Laffita. Do jisté míry lze mezi tyto příklady zařadit také vznik univerzitního kampusu ve finském Oulu. Na druhou stranu by ovšem bylo možné jmenovat celou řadu méně úspěšných nebo zcela neúspěšných projektů, které se do učebnic regionálního rozvoje nikdy nezařadily.

## **2. PODPORA TALENTŮ**

Dostatek vysoce kvalifikovaných odborníků představuje naprosto klíčový předpoklad úspěchu při tvorbě, šíření a využití nových poznatků. Jejich výchova vyžaduje nemalé investiční náklady, přičemž jejich přilákání a udržení v konkrétním regionu se stává díky rostoucí konkurenci a globální mobilitě kvalifikovaných pracovníků stále náročnějším úkolem i v poměrně zámožných regionech. Bez nadsázky je proto možné říci, že talentovaní a kvalifikovaní odborníci představují v dnešní globalizované ekonomice vzácné a žádané zboží, o které se svádí tuhý konkurenční boj. Head-hunting, tedy tzv. lov mozků, dnes již není zdaleka jen doménou vrcholových manažerů velkých korporací, ale také běžnou součástí práce malých a středně velkých technologických podniků a v neposlední řadě také managementu předních světových výzkumných center a univerzit. Schopnost přilákat a udržet vysoce kvalifikované jednotlivce v daném regionu – ať už ve firemním, nebo v akademickém prostředí – představuje klíčovou oblast, v níž mohou regionální aktéři (samospráva, rozvojové agentury, inovační centra apod.) sehrát aktivní roli, ať už samy, nebo ve spolupráci s dalšími subjekty. Je třeba si uvědomit, že prozíravá politika výchovy talentů není přitom dána jen možnostmi finančního ohodnocení. Záleží také na vhodně nastavených formách nefinanční motivace, jako je možnost vlastního kariérního růstu, stimulační pracovní prostředí a práce na atraktivních výzkumných a vývojových projektech, možnost pracovat v dobrém týmu dalších špičkových pracovníků apod. Je přitom známou věcí, že působení kvalifikovaných, talentovaných odborníků, kteří produkují inovativní nápady, má zpravidla za následek přilákání dalších, obdobně kvalitních expertů, čímž se dále znásobuje pozitivní efekt jejich aktivit, zvyšuje se atraktivita prostředí pro další talenty a posiluje se dosažení kritické masy odbornosti v daném místě.

V oblasti podpory talentů je možné z regionální úrovně iniciovat celou řadu kroků, které mohou napomoci v lákání kvalitních odborníků. V první řadě je možné (a z dlouhodobého hlediska nejjistější) investovat do kvalitní přípravy místních talentů, tedy poskytovat kvalitní vzdělání všem, aby potenciálních talentů bylo co nejvíce a těch promrhaných co nejméně. V tomto ohledu je možné poskytovat těm obzvláště talentovaným zvláštní možnosti růstu již od útlého věku (například podporou kreativity a zvědavosti dětí školního věku, specializovaným poradenstvím, odbornou prací se středoškolskou mládeží apod.), přes kvalitní střední školství až po kvalitní vysoké školy. Současně je vhodné a v globální konkurenci stále nevyhnutelnější usilovat i o získání talentovaných jednotlivců z jiných regionů. Zejména vysoké školy, které se těší dobré mezinárodní reputaci, se mohou stát přirozeným magnetem pro mezinárodní talenty. Kromě výchovy talentů v místě může jít i o iniciativy v oblasti imigrace kvalifikovaných pracovníků nebo také o hostování vysoce kvalifikovaných expertů v akademických institucích nebo i v podnikové sféře.

Jako konkrétní příklad strategické iniciativy zaměřené na lákání vysoce kvalifikovaných odborníků může posloužit na svou dobu poměrně vizionářský program Jihomoravského kraje s názvem SoMoPro (South Moravian Programme for Distinguished Researchers), zaměřený na lákání renomovaných zahraničních vědců k několikaletému hostování v jihomoravských výzkumných institucích. Program, který

funguje od roku 2009, je zaměřen jak na lákání českých výzkumníků, kteří působili alespoň tři roky v zahraničí, tak na zahraniční experty, kteří se dohodnou na spolupráci s některým z výzkumných pracovišť na jižní Moravě a jejichž výzkum zapadá do některého z prioritních směrů výzkumu, které si region vytyčil jako perspektivní.

Je třeba dodat, že podpora talentů nemusí mít vždy podobu dotačního programu. V některých případech může být efektivnější i „měkká“ podpora, tedy opatření, která usnadní kvalifikovaným talentovaným odborníkům život v regionu. Například v případě zahraničních odborníků může jít o servis, který jim poskytne asistenci při integraci do neznámého prostředí, usnadní jejich identifikaci s ním a zvýší pravděpodobnost, že v regionu zůstanou působit dlouhodobě.

### 3. PODNIKATELSKÁ KULTURA A ROLE VZORŮ

Podnikatelská kultura je jednou z klíčových „přísad“ zázračného receptu na rozvoj regionu, s níž se v krátkodobém horizontu pracuje snad vůbec nejhůře. Vzorce chování se obvykle předávají z generace na generaci uvnitř rodin, mění se poměrně pomalu a málokdy se mění radikálně. Děti státních zaměstnanců obvykle inklinují k hledání práce ve veřejném sektoru a děti živnostníků zase inklinují k tomuto typu obživy. Ze středoevropského pohledu je otázka podnikatelské kultury obzvláště nepříznivou „přísadou“, jelikož lze bez rozpaků tvrdit, že průměrný Američan nebo Izraelec je výrazně podnikavější než průměrný Čech nebo Slovák. Ve společnostech, které navíc prošly obdobím centrálního plánování a následnou postkomunistickou ekonomickou transformací, dosud provází jistá stigmatizace podnikání jako činnosti podezřelé, či dokonce nekalé. Přitom právě přítomnost a osobní zkušenost jednotlivců, kteří prošli podnikáním, založili vlastní firmy, které úspěšně rozvinuli nebo je následně prodali, aby mohli založit firmy nové (tzv. sériovní podnikatelé), představuje stěžejní know-how, bez kterého se nové příležitosti, nápady a objevy těžko přetaví do komerčně úspěšných produktů a služeb. Pokud takoví jednotlivci v regionu nejsou nebo je jejich výskyt vzácný (chybí kritická masa), neexistuje obvykle o jejich aktivitách širší povědomí a mladí lidé nemají od koho přebírat zkušenosti, nemají před sebou vzory hodné následování, které by je inspirovaly a podněcovaly rozvoj podnikatelského ducha. Pokud v regionu neexistuje tento typ jednotlivců, je pravděpodobné, že nově vznikající firmy budou obtížně nacházet kvalifikované pracovníky schopné uřídit rychlý firemní růst a budou je muset hledat mimo region, s rizikem odchodu jinam.<sup>57</sup> Obdobně pro komercializaci výsledků výzkumu bude obtížné nacházet v místě odborníky schopné i slibné nápady rozvinout do úspěšných technologických firem.

I v rozvoji podnikatelské kultury pochopitelně existují regionální iniciativy, jimiž je možné stimulovat chování jednotlivců k žádoucímu podnikavému duchu. Jako zcela elementární a finančně nenáročná forma podpory mohou sloužit nejrůznější soutěže

---

<sup>57</sup> Pozoruhodným příkladem uvedené skutečnosti může být úspěšná telekomunikační firma Skype, která je založena na unikátním duševním vlastnictví původně vytvořeném estonskými programátory. Firma však sídlí již řadu let v Lucembursku a v jejím třináctičlenném managementu je v současnosti pouze jeden Estonec, přičemž převládají Američané a Britové.

o nejúspěšnější podnikatele v různých kategoriích, včetně těch začínajících. Velmi vděčnou cílovou skupinou pro podobné iniciativy jsou studenti nebo obecně mladí lidé, u nichž je možné vzorce chování výrazněji ovlivnit. Konečně je třeba si uvědomit, že podnikaví jednotlivci jsou také talentovaní jednotlivci určitého typu, kteří si zaslouží speciální péči a uznání. Jejich přilákání do regionu, respektive jejich udržení v regionu, a využití jejich zkušeností pro rozvoj podnikatelské kultury mohou mít pro dlouhodobý rozvoj regionu účinek srovnatelný se získáním přímého zahraničního investora. Dobře zacílená podpora směřovaná na takové osobnosti přitom může být v důsledku levnější než příprava nových průmyslových zón. Příkladem zajímavého nástroje, který může potenciálně významně posílit podnikatelského ducha v ČR na národní i regionální úrovni, je projekt CzechAccelerator, realizovaný od roku 2010 agenturou CzechInvest. Jeho cílem je umožnit podnikavým jednotlivcům z ČR strávit za výhodných podmínek několik měsíců v americkém Silicon Valley a dalších vyspělých technologických a inovačních regionech světa, kde mohou navazovat přímé kontakty s místními podnikateli, rizikovými kapitalisty a seznamovat se s místním podnikatelským prostředím. Velký význam má tento nástroj také z hlediska symbolického. Představuje totiž názorně posun, k němuž v rámci ČR za poslední desetiletí let došlo v podpoře podnikání – od výstavby průmyslových zón po poměrně sofistikovaný nástroj zacílený na zvyšování kompetencí a kvalifikace jednotlivých podnikatelů a na vytváření sítí osobních kontaktů.

#### **4. INTELIGENTNÍ PENÍZE A KVALIFIKOVANÉ PORADENSTVÍ**

Finanční prostředky jsou neodmyslitelnou součástí jakékoliv snahy o podnícení rozvoje regionů. Ve státech Evropské unie, kde se na regionální politiku vynakládá významná část unijního rozpočtu, a zejména v regionech, které jsou považovány za zaostávající z hlediska hospodářské výkonnosti (pod 75 % unijního průměru hrubého domácího produktu), paradoxně není příliš velký problém mobilizovat větší objemy investičních prostředků. Tato skutečnost však neznamená, že peníze jsou bezproblémovou „přísadou“ do rozvojového receptu pro méně vyspělé evropské regiony. Zkušenosti z evropské regionální politiky totiž ukazují, že „tvrdé“ investice do podpory podnikání (průmyslové zóny, dotované prostory k pronájmu, dotace na pořízení kapitálového vybavení podniků) samy o sobě nezajistí regionu lepší pozici v globální dělbě práce, ve vývoji a využití nových technologií či v mezinárodních tocích znalostí a informací. Tvrdé investice jsou spíše vstupním předpokladem regionálního rozvoje založeného na znalostech. Vedle přímé grantové podpory je velmi důležitá také možnost kombinovat přímou a kvalitní nepřímou podporu, specializované poradenství a propojování na zkušené a ověřené odborníky a potenciální investory, což může mít výrazně větší pákový efekt (tj. schopnost vygenerovat další, dodatečné zdroje).

Jedná se zejména o investice v podobě specializovaných finančních nástrojů pro komercializaci nových poznatků či pro zavádění inovací, jako jsou různé formy rizikového financování, podmíněných úvěrů, kombinace grantů a vstupu rizikového kapitálu. Klíčovou roli hraje financování tzv. proof-of-concept fáze, tedy finanční nástroje, jež se zaměřují na financování slibných záměrů ve stadiu nápadu či prvotního



objevu, které ale potřebují teprve projít fází ověření technologické proveditelnosti a tržní validace. V některých technologických oborech (zejména v investičně náročných oborech, jako jsou life sciences, ale také většina technických oborů) představuje fáze proof-of-concept investici ve výši až jednotek milionů dolarů po dobu několika měsíců až let, kdy je nutné provést celou řadu pokusů, testů a měření, získat nezbytné certifikace, aby vůbec bylo možné nabídnout výsledek výzkumné a vývojové činnosti komerčním partnerům k odkoupení a licencování nebo aby bylo možné založit novou firmu zaměřenou na komerční využití nových poznatků. Obdobnou funkci, ale již v pokročilejší fázi zralosti podnikatelského záměru, plní tzv. seed fondy<sup>58</sup> nebo obecně fondy rizikového kapitálu, které financují začínající firmy buď na ryze komerční bázi, nebo se zapojením veřejných zdrojů v zájmu snižování míry rizika pro komerční investory. Ve všech těchto případech se hovoří o tzv. *smart money*, tedy inteligentních penězích, kde je klíčovou přidanou hodnotou specializované know-how a poradenství, často srovnatelně cenné jako samotné poskytnuté kapitálové prostředky. Může se jednat o poradenské služby v oblasti finančního řízení, řízení rozvoje podniku, technologického poradenství, ochrany a správy duševního vlastnictví, ale také o předávání znalostí o potřebách potenciálních klientů, distribučních sítích na národní i globální úrovni, poradenství v podpoře exportu a mezinárodní expanze nebo v oblasti certifikací specializovaných zařízení a procesů. Uvedený typ podpůrných kvalifikovaných služeb výrazně snižuje riziko neúspěchu podnikání začínajících technologických firem.

Obdobný význam, jako má rizikové financování v počátečních fázích vzniku firem, má v růstové fázi firem financování prostřednictvím kapitálových trhů. V českých podmínkách se jedná o poměrně vzácný případ, v západní Evropě a zejména v Severní Americe však nová technologická firma získává punc skutečně seriózního podniku obvykle až se vstupem na kapitálový trh, ať už evropský, nebo severoamerický. Vstup na kapitálový trh znamená, že se firma musí podrobit složité proceduře, která prozkoumá její finanční zdraví a v rámci které se firma zaváže k povinnosti poskytovat o sobě veškeré klíčové informace, které mohou mít vliv na hodnotu akcií. Výměnou jí ale umožní výrazně zvýšit růstový potenciál díky nárůstu disponibilního kapitálu, který podmiňuje rozsáhlejší expanzi. Regiony, v nichž sídlí firmy kótované na velkých technologických burzách, jako je americký NASDAQ, tak získávají automaticky

---

<sup>58</sup> Je třeba upozornit, že terminologie v oblasti finančních nástrojů a rizikového financování není ani v mezinárodním měřítku zcela ujednocená. Obecně se však rozlišuje financování v předkomerční fázi (proof-of-concept a pre-seed, které jsou z hlediska soukromých investorů nadměrně rizikové, a tudíž málo atraktivní), komerční, ale vysoce riziková fáze, kde se investují poměrně malé objemy prostředků (seed, často financovaná tzv. business angels, úspěšnými podnikateli, kteří poskytují nové firmě kromě vlastních finančních prostředků také vlastní podnikatelské nebo i technologické know-how), následovaná start-up fází, kde se již jedná o větší finanční objemy na vývoj komerčního produktu a jeho uvádění na trh. V případě rychle rostoucích technologických firem, jejichž tržby rostou o desítky až stovky procent ročně po několika letech se pak hovoří o tzv. scale-up firmách. V souvislosti s technologickými firmami, jejichž tržní valuační přesáhla jednu miliardu dolarů se pak hovoří o tzv. jednorožcích (*unicorns*) a jejich počty se v globálních žebříčcích inovačních ekosystémů stávají (vedle objemu investovaného rizikového kapitálu) jedním z klíčových ukazatelů úspěšnosti.

významný symbolický kapitál a mezinárodní viditelnost, která je z hlediska regionálního rozvoje velmi podstatná.

Při zvažování případné intervence z regionální úrovně je třeba si uvědomit, že otázka inteligentních peněz a poradenství je primárně otázkou vysoce specializovaného know-how, a nikoliv otázkou financí. Samotné vyčlenění prostředků na vznik moderně znějícího finančního nástroje či specializované služby může být ve svém důsledku neúčinné, pokud nebudou nástroj spravovat kvalifikovaní odborníci a pokud nebude prováděno poradenskými službami ve vysokém standardu. Vysoce kvalifikované služby, jako je seed fond nebo poradenství pro firmy, které chtějí vydat akcie na technologické burze cenných papírů, či poradenství při realizaci klinických testů pro nové účinné přípravky ve zdravotnictví, jsou ovšem služby velmi nákladné. Vyplatí se tedy jen tam, kde po nich existuje dostatečná poptávka, resp. dostatečná kritická masa poptávky. Veřejná správa na regionální nebo národní úrovni může pomoci klientům z řad podnikatelů tím, že vhodnou formou zvýší dostupnost některých typů poradenských služeb, které jsou v regionu nedostupné, nebo sníží vstupní bariéry pro firmy. Příkladem mohou být dotované poradenské služby uzpůsobené specifické poptávce firem, nebo možnost zprostředkovat kontakty na poskytovatele služeb v regionu nebo i mimo něj.

Z hlediska dostupnosti inteligentních peněz a kvalifikovaného poradenství je Česká republika zatím státem s poměrně omezenými zkušenostmi a malou mezinárodní viditelností. Přesto existují pozitivní příklady, jichž v druhé dekádě 21. století postupně přibývá. Jedním z nich je program GAMA realizovaný od roku 2013 Technologickou agenturou ČR zaměřený na financování fáze proof-of-concept, ale bohužel doposud pouze u projektů realizovaných v rámci výzkumných organizací. Příkladem specializovaného poradenství, které zahrnuje i poradenství v oblasti financování rozvoje firmy je program Platinn realizovaný od roku 2012 Jihomoravským inovačním centrem, který zahrnuje nabídku služeb zhruba stovky zkušených podnikatelů a konzultantů a postupně se rozšiřuje i do dalších českých regionů. V oblasti růstového financování představuje pozitivní příklad vznik kapitálového trhu START v rámci pražské burzy v roce 2018, který je určen pro nadějně malé a střední podniky. START fond umožňuje akcionářům investovat částky již od 100 tisíc Kč. Současně jsme v posledním desetiletí svědky prvních větších akvizic a tzv. exitů českých technologických firem (tj. prodejů firem původními zakladateli). Tato skutečnost dokládá, že zájem fondů rizikového kapitálu a specializovaných konzultantů nebude obtížné do českých regionů přilákat v případech, kdy zde budou vznikat opravdu pozoruhodné inovace a rychle se rozvíjející podnikatelské záměry, tedy pokud budou dobře nastaveny všechny zbylé „přísady“ do receptu na úspěšný rozvoj regionu.

## 5. KONTAKTY A SÍŤ

Kontakty, respektive síť kontaktů a jejich architektura, jsou považovány za jednu ze stěžejních příčin přetrvávajících hospodářských rozdílů mezi regiony. V tomto ohledu panuje poměrně široký konsenzus mezi všemi institucionálně založenými teoretickými přístupy v oblasti regionálního rozvoje v posledních desetiletích. Intenzivní formální a neformální kontakty mezi klíčovými aktéry, vzájemná vysoká míra důvěry, jež

umožňuje společně mobilizovat zdroje větší, než může každý jednotlivec sám, schopnost spolupracovat na vzájemně výhodné bázi – toto vše jsou znaky regionů, které charakterizuje vysoká inovativnost, intenzivní práce s novými poznatky a velký podíl aktivit s vysokou přidanou hodnotou. Je vcelku lhostejné, zda pro tento typ uspořádání sítí osobních vazeb použijeme pojem *institutional thickness* nebo *inovační ekosystém*. Podstatné je, že empirické studie v úspěšných regionech shodně nalézají velkou koncentraci osobních kontaktů a vazeb, jimiž se předávají hodnotné informace a kontakty, a to jak prostřednictvím vazeb mezi místními aktéry navzájem, tak prostřednictvím vazeb na klíčové hráče v mezinárodním a ideálně i v globálním měřítku, tedy na globální centra znalostí. Jde tedy o síť kontaktů, které musejí být jak „hluboké“ (ve smyslu pevných a ověřených vazeb, jejichž prostřednictvím je možné sdílet velké množství spolehlivých informací, včetně např. komerčně velmi citlivých informací bez rizika úniku), tak „široké“ (ve smyslu kontaktů, jejichž prostřednictvím je možné i přes velkou geografickou vzdálenost získat rychle spolehlivé informace o tržních a investičních příležitostech nebo o nových technologiích).

Z hlediska vhodného zasíťování regionálních ekonomik hrají důležitou roli nadnárodní korporace. Nadnárodní korporace, resp. jejich součásti produkující vysokou přidanou hodnotou (zejména firemní centrály, výzkumné a vývojové laboratoře, obchodní a marketingová oddělení), jsou často prostředím, ve kterém vyrůstají vysoce kvalifikovaní odborníci. Ti během působení v nadnárodní firmě získávají jedinečné, globální kontakty a zkušenosti,<sup>59</sup> které mohou následně prostřednictvím osobních vazeb zpřístupnit dalším aktérům ve svém regionu. Velké nadnárodní firmy jsou často schopné systematicky a dlouhodobě mapovat ekonomické a technologické trendy v globální perspektivě, zpracovávat je, vyhodnocovat a promítat je do svých globálních strategií a touto cestou vytvářet nové znalosti. Jsou také klienty schopnými kvalifikovaně vyhodnotit a využít výsledky výzkumu z místních výzkumných ústavů a vysokých škol, protože mají dostatečné kapitálové zajištění pro investice do aktivit s dlouhodobou návratností. V neposlední řadě jsou také bývalí pracovníci nadnárodních firem, díky svým mezinárodním zkušenostem a kontaktům, často klíčovými aktéry při rozvoji místních podniků a při jejich mezinárodní expanzi. Z těchto důvodů je vhodné věnovat práci s nadnárodními firmami zvláštní pozornost při formulaci regionálních iniciativ zaměřených na rozšíření sítí kontaktů a zkvalitnění jejich architektury.

Současně ovšem nadnárodní firmy trpí nezřídka i institucionální setrvačností a nižší agilitou. V tomto srovnání je třeba zmínit klíčovou roli místně vlastněných

---

<sup>59</sup> V tomto kontextu je také vhodné vnímat roli zahraničních investic v české ekonomice v prvním desetiletí 21. století. Zahraniční investoři byli na jedné straně nekriticky vnímáni jako rychlé řešení neutěšené hospodářské situace v českých regionech, na druhou stranu byli často ostře kritizováni za to, že vyplácejí nízké mzdy, zaměstnávají málo kvalifikované pracovníky apod. Málo však byla diskutována otázka jejich přínosu pro výchovu a rozvoj místního managementu, který jejich prostřednictvím získal často jedinečné zkušenosti, jež obvykle zůstaly v regionu i po případném odchodu některých investorů do levnějších destinací. Tyto zkušenosti pak mohou být využity např. i po odchodu místních manažerů do jiných firem, nebo při založení jejich vlastní firmy.

technologických firem, které mají na rozdíl od poboček nadnárodních firem plnou autonomii v rozhodování (v oblasti vývoje nových produktů, volbě trhů i v tom, že interně disponují všemi strategickými funkcemi, včetně řízení obchodu, marketingu, apod.). Obvykle disponují menšími zdroji než nadnárodní korporace, ale to mohou kompenzovat vyšší agilitou a schopností rychlého rozhodování. Pokud tento typ doroste parametrů globálně působící firmy, bývá to obvykle typ firem, které jsou pro dlouhodobou prosperitu inovačního ekosystému zcela zásadní.

Obecně je při jakýchkoliv snahách regionu o zlepšení jeho pozice v mezinárodní dělbě práce vhodné usilovat o podporu kontaktů jak mezi podniky všech velikostí (startupy, velké místně vlastněné technologické firmy, pobočky nadnárodních korporací) navzájem, tak mezi podniky a výzkumnými organizacemi, investory, konzultanty a dalšími aktéry, kteří jsou nebo mohou být zdrojem nových poznatků a inovací. Zkušenosti dokládají, že podpora tohoto typu interakcí vyžaduje jednak trpělivost (důvěra mezi partnery vzniká až díky opakované spolupráci na konkrétních aktivitách, což vyžaduje jistý čas), ale zejména existenci vhodného zprostředkovatele – neutrálního subjektu, k němuž mají ostatní aktéři důvěru, nepochybují o jeho úmyslech a díky tomu jsou ochotni s ním sdílet cenné znalosti a informace, které se tak mohou v rámci regionu dále šířit. Takovým prostředníkem může být rozvojová agentura, podnikatelské sdružení, klastr (ve smyslu klastru „s adresou“, tedy institucionalizované firemní sdružení), inovační centrum, respektive pracovníci těchto a podobných organizací. Na právní nebo organizační formě v podstatě nezáleží, důležitá je schopnost efektivně pracovat s kontakty a informacemi tak, aby z nich měli zúčastnění partneři (firmy, výzkumné organizace, samospráva) konkrétní prospěch.

V tomto ohledu je z regionální úrovně možné uskutečnit řadu podpůrných kroků, které se také ve většině regionů v ČR uskutečnily nebo uskutečňují. Je však nutné upozornit na častá rizika. Iniciativy na podporu spolupráce a networkingu musejí být vždy orientovány na obsah, nikoliv na formu. Vznik nových institucí (klastrů, inovačních či technologických agentur apod.) sám o sobě není zárukou kýženého přínosu pro rozvoj regionu. I zde platí, že instituce tvoří lidé, a proto i mezi institucemi se stejnými názvy existují významné rozdíly. V regionálních iniciativách tohoto typu je proto vždy důležité předem věnovat náležitou péči výběru opravdu kvalitních pracovníků, nabídnout jim odpovídající motivační podmínky a ohodnocení a v neposlední řadě vytyčit co nejkonkrétněji jejich cíle a plnění cílů průběžně sledovat a vyhodnocovat. Jen tak je možné předejít situaci, kdy formálně existuje celá řada podpůrných organizací a iniciativ, ale reálnou a kvalifikovanou podporu neposkytuje nikdo. Při snahách o zkvalitnění architektury kontaktů je důležitá také snaha spojovat se s nejlepšími, tedy propojovat systematicky místní aktéry do mezinárodních a globálních sítí a znalostních center špičkové úrovně.

## **6. ŘÍZENÍ (GOVERNANCE) A REGULAČNÍ RÁMEC**

Ani vysoce kvalitní výzkum, ani talentovaní a podnikaví jednotlivci nejsou zárukou úspěšného ekonomického rozvoje regionu, pokud neexistují vhodně nastavené rámcové podmínky a pravidla pro žádoucí typ chování. To se týká obecně všech sfér –

podnikatelského prostředí, výzkumného prostředí (vysoké školy, výzkumné organizace) i prostředí veřejné správy.

Z hlediska tvorby znalostí a šíření inovací jde ve výzkumném prostředí o rámcové podmínky, které jsou atraktivní pro vysoce talentované jednotlivce, a to i v mezinárodním srovnání. Vyznačují se tvůrčí kulturou, která podněcuje originální a ambiciózní výzkumné projekty a je otevřená a spolupracuje s dalšími předními pracovišti. Současně poskytuje rámcové podmínky vstřícné vůči komerčnímu zhodnocování výsledků výzkumu – poskytují jasná a motivační pravidla pro nakládání s duševním vlastnictvím vzniklým při výzkumu za veřejné prostředky, případně nabízí daňová a jiná zvýhodnění pro spolupráci mezi vysokými školami a výzkumnými institucemi na jedné straně a podniky na straně druhé. Zásadní význam mají také pravidla pro zakládání a rozvoj spin-off firem (firem založených s cílem komercializovat výsledky výzkumu s podílem výzkumné organizace na základním jmění firmy). Významnou roli v regulaci výzkumného prostředí má také nastavení pravomocí vedení vysokých škol a výzkumných organizací a obecně jasné nastavení motivace a odpovědnosti za řízení výzkumné činnosti a její kvalitu. Je známou skutečností, že vhodně nastavené požadavky ze strany poskytovatelů finančních prostředků (grantových agentur, ministerstev apod.) na vnitřní řízení kvality v kombinaci s jasnými pravomocemi a odpovědností vedoucích pracovníků předurčují do značné míry také schopnost výzkumných organizací dosahovat kvalitních výsledků.

V případě komerční sféry se jedná o regulační rámec, který určuje například administrativní náročnost zakládání nových firem, jejich prodeje a likvidace. Dále hrají významnou roli konkrétní nástroje, které upravují, zvýhodňují nebo podporují skutečně inovativní aktivity ve firemním prostředí, nebo vhodným způsobem ošetřují možnosti investování rizikového kapitálu, zaměstnaneckých akcí apod. Podstatnou roli zde hrají také nepřímé nástroje, jako jsou daňové úlevy, regulační rámec motivující k zavádění a rozšiřování energeticky a environmentálně šetrných technologií, pravidla regulující imigraci a zaměstnávání vysoce kvalifikovaných odborníků ze zahraničí apod.

V neposlední řadě je třeba si uvědomit, že v souvislosti s regulačním rámcem mluvíme také o obecné kvalitě veřejné správy v daném státě nebo regionu. Kvalifikace a motivace úředníků státní správy a samosprávy, jakož i pracovníků specializovaných agentur, do značné míry určuje kvalitu řízení veřejných politik a tím i celkovou kvalitu regulačního rámce v dané zemi nebo regionu. Netřeba podotýkat, že kvalita pracovních podmínek (včetně mzdového ohodnocení a podmínek pro další vzdělávání) velmi úzce souvisí jak s výslednou úrovní kvalifikace pracovníků veřejné správy, tak i s celkovou stabilitou jednotlivých politik a dlouhodobostí sledovaných cílů. Při nízkém mzdovém ohodnocení a vysoké fluktuaci pracovníků je málo pravděpodobné, že veřejná politika bude tvořena a řízena kvalifikovaně a s dlouhodobou vizí, ať na národní, nebo regionální úrovni. Kvalita veřejné správy v neposlední řadě koresponduje i se schopností správně a zavčas identifikovat nedostatky v regulačním rámci - ať pro podnikání a inovace, nebo pro výzkum. Schopnost pracovat na partnerské bázi, naslouchat potřebám ‚z terénu‘, umět na ně adekvátně reagovat ve veřejné politice - to vše jsou charakteristiky, které

odlišují úspěšné inovační regiony od těch méně úspěšných a představují nedílnou součást konkurenční výhody, kterou nabízejí vyspělé inovační ekosystémy. Nezanedbatelným rysem vyspělé a inovacím nakloněné veřejné správy je i ochota přebírat odpovědnost za inovativní a tím logicky i riziková řešení ve veřejné politice. Je zřejmé, že inovativnost je spojena s určitou dávkou experimentování a nejistoty ohledně dosažení výsledku. Naopak institucionální kultura založená na averzi k riziku obvykle nebude kulturou otevřenou k hledání novátorských přístupů k podpoře podnikání a inovací.

## 7. KVALITA ŽIVOTA A ATRAKTIVITA REGIONU

Snaha získat a udržet v regionu kvalifikované a talentované pracovníky je obtížně představitelná v případě, že region neposkytuje dostatečně atraktivní zázemí, které odpovídá požadavkům kvalifikovaných expertů či obecněji těch, kterým Richard Florida (2005) říká kreativní třída. Kvalitu života ovlivňuje celá řada dílčích složek, mezi něž beze sporu patří příjemné životní, kreativní kulturní prostředí, společnost otevřená novým příležitostem a výzvám. Příjemné životní prostředí bez nadměrných zdrojů znečištění a s dostatečným zastoupením zeleně nebo možnost se snadno a rychle dopravit do míst, která jsou pro život a trávení volného času příjemná (do rekreačního zázemí měst, k moři, do hor apod.), jsou dnes významnou součástí konkurenční výhody pro regiony, které chtějí přilákat a udržet vysoce kvalifikované pracovníky. Kromě fyzického životního prostředí je velmi významnou složkou kvality života také existence kvalitního sociálního prostředí – nízká kriminalita, otevřenost a tolerance společnosti vůči odlišnostem, ohleduplnost společnosti k životnímu prostředí, existence kreativního kulturního prostředí, které láká zejména mladé talenty a vytváří podhoubí, z něhož může čerpat konkurenční výhodu kreativní průmysl a v důsledku pak celá místní ekonomika (např. propojením novátorského designu s tradičními průmyslovými odvětvími).

Některé aspekty kvality života, zejména jeho fyzické složky, jsou prakticky neměnné – například geografická poloha a příznivé klima jsou objektivními danostmi, které mohou mít významný vliv na rozhodování kvalifikovaných pracovníků při výběru místa jejich dalšího působení. Naopak v oblasti kvality života z hlediska sociálního a kulturního je možné z regionální či místní úrovně ovlivnit velmi mnoho, často i s poměrně malými dodatečnými náklady. Podstatná je především snaha a ochota samosprávy systematicky zvelebovat prostředí v místě, projevit jasně svou otevřenost a vstřícnost jak vůči vlastním obyvatelům, tak vůči návštěvníkům a cizincům, kteří v místě pobývají jen dočasně, mají odlišné potřeby, ale třeba se z nich časem mohou stát trvalí obyvatelé. Sociální kvalitu života v místě totiž ovlivňuje celá řada služeb, od dostupnosti standardních služeb pro rodiny s dětmi (dostupnost a vysoká kvalita předškolní a školní péče) až po specializované služby v oblasti péče o cizince (včetně jejich rodinných příslušníků), kteří přicházejí do města či regionu podnikat, studovat či pracovat.

Obce či regiony mohou realizovat poměrně standardní, ale dobře zacílené investice do úprav veřejných prostranství, do podpory kultury, zejména kultury nové a

avantgardní, ale také investice do „měkkých“ služeb, které nemusejí být velké, ale zvyšují pocit komfortu v regionu. Zejména v oblasti služeb zajišťovaných veřejným sektorem nebo na bázi partnerství mezi veřejným a soukromým sektorem je velký prostor pro kreativitu a iniciativu místních orgánů, a to včetně oblasti, pro kterou se v posledních letech vžilo pojmenování *smart city* (tj. chytrá správa měst, od využívání inovativních řešení ve veřejné dopravě, odpadovém hospodářství, až po zapojování veřejnosti do rozhodování o městských prioritách a investicích).

Z těch obvyklejších nástrojů a služeb směřovaných k trvalým místním obyvatelům je možné zmínit např. programy a opatření na posilování místní sounáležitosti a občanských komunitních aktivit, zvyšování čistoty, pořádku a bezpečnosti ve městě formou soutěží se zapojením veřejnosti, kulturní akce a festivaly, které umožní zajímavé trávení volného času a přilákají návštěvníky z jiných regionů. V případě služeb zaměřených na zkvalitnění života pro návštěvníky nebo cizince, kteří v místě žijí či podnikají, mohou sloužit za příklad programy následné péče o rodinné příslušníky kvalifikovaných manažerů nadnárodních firem, budování mezinárodních škol pro děti cizinců, ale i tak jednoduchá věc, jako je neformální platforma pro setkávání a výměnu zkušeností mezi cizinci, nebo kurzy usnadňující kulturní integraci. Konkrétní inspirací může být tzv. Chief Executive Office při vídeňském magistrátu, která má za cíl usnadnit život a integraci kvalifikovaným cizincům – podnikatelům, zahraničním institucím a zastoupením i nadnárodním neziskovým organizacím. Na podobném principu funguje též Brno Expat Centre podporované brněnským magistrátem.

## 8. DOPRAVNÍ DOSTUPNOST

Dopravní dostupnost je v tomto seznamu „záračných přísad“ zařazena na samém konci seznamu, a není to náhodou. Je to z toho důvodu, že řada zkušeností z českého prostředí dokládá, že dopravní dostupnost, či ještě spíše budování dopravní infrastruktury, je často nekriticky vnímáno jako dominantní nástroj pro rozvoj regionu. Dobrá dopravní dostupnost odpovídající geografickému řádu daného regionu je nepochybně důležitá pro hospodářský rozvoj a je obtížně představitelná bez existence dopravní infrastruktury, a tedy nemalých investic do „tvrdé“ infrastruktury – do dálnic, vysokorychlostních železnic a letišť, ale také vysokorychlostních datových sítí a telekomunikační infrastruktury. Je však třeba si uvědomit, že dopravní infrastruktura není sama o sobě cílem, nýbrž prostředkem usnadnění komunikace. Pokud tedy neexistuje v regionu dostatečná kritická masa činností s vysokou přidanou hodnotou, nebo znalostních aktivit, které vyžadují intenzivní interakci v mezinárodním měřítku, nebude kvalitní dopravní napojení dostatečným nástrojem k dosažení hospodářského rozvoje. - Dokonce možná nebude ani racionální do nákladné infrastruktury investovat, nebo to bude racionální až ve chvíli, kdy budou aktivity s vysokou přidanou hodnotou dosahovat takové úrovně, že budou skutečně kvalitní infrastrukturu bezpodmínečně vyžadovat.

Přesto platí, že pro města a regiony s ambicí stát se znalostními centry v globálním systému produkce a využití nových znalostí (tzv. *knowledge hubs*), je dobré dopravní napojení na další klíčové ekonomické uzly nezbytností. Ačkoliv část komunikace

převzaly moderní telekomunikační prostředky, práce s informacemi a tvorba a šíření inovací vyžadují stále ve velké míře přímý osobní kontakt, který se nedá ničím jiným nahradit. Ať už se jedná o kontakty mezi výzkumnými týmy, které se setkávají na konferencích a workshopech, nebo schůzky mezi výzkumníky a firemními partnery či obchodními zástupci firem, kteří dojednávají nové zakázky, licenční podmínky pro odkup duševního vlastnictví – zde všude je obvykle nutné navázat osobní vztah. A taková osobní setkání se nejčastěji uskutečňují právě v nejlépe dopravně dostupných centrech. Bez možnosti rychle a spolehlivě se dopravit k odborníkům, kteří mají požadovanou expertízu, a rychle se přesunout na místo následujícího jednání hrozí, že některé vysoce kvalifikované aktivity v regionu prostě nebudou umístěny kvůli vysokým transakčním nákladům, nebo budou přesunuty do jiného regionu, který bude srovnatelný z hlediska znalostního a inovačního potenciálu, ale bude lépe dopravně dostupný.

Je však třeba si uvědomit, že skutečných *knowledge hubs* bude vždy omezený počet a vesměs půjde o metropolitní regiony, které jsou díky historickému vývoji komunikační sítě dobře dopravně dostupné. V Evropě však také roste počet měst střední velikosti s rostoucími ambicemi stát se uznávaným partnerem v mezinárodní znalostní ekonomice. Ne pro všechna z nich je reálné, aby byla přímo napojena na klíčová centra, a to minimálně proto, že dopravní infrastruktura v klíčových centrech má omezenou kapacitu a není schopna udržovat soustavné dopravní spojení se všemi městy a regiony. Pro jejich úspěšný rozvoj je však nezbytností zajistit alespoň kvalitní napojení na centra, z nichž je možné se do dalších *knowledge hubs* rychle a spolehlivě dostat. Pokud je například cesta na místní letiště spojena s pravidelnými zácpami na dálnici a jiná cesta než po dálnici neexistuje, může i tato zdánlivá maličkost hrát významnou roli například při rozhodování o umístění nové firemní pobočky, nebo schopnosti pobočky získat strategičtější pozici uvnitř firemní hierarchie.

V neposlední řadě je třeba také zmínit, že dopravní dostupnost nesouvisí pouze s dostupností dalších znalostních center, ale také s otázkou kvality života. Dostupnost turistických a přírodních zajímavostí, které zvyšují kvalitu života a tím i celkovou atraktivitu města či regionu, je rovněž podmíněna dopravní infrastrukturou. Přitom možnost rychle se dopravit v létě k moři nebo v zimě do hor za zimními sporty může být z hlediska lokalizačních rozhodnutí firem, tak osobních preferencí vysoce kvalifikovaných odborníků srovnatelně důležitým faktorem. Zejména v tomto ohledu se nabízí příležitost pro města střední velikosti, která nejsou metropolemi, ale mají ambice se ve větší míře zapojit do mezinárodní dělby práce ve znalostní ekonomice. Výhodou měst, jako je Grenoble, Ženeva nebo Heidelberg, je kombinace solidní dopravní dostupnosti z/do klíčových metropolí na jedné straně a vysoká kvalita života, méně dopravních kongescí a atraktivní zázemí s možností rekreace v okolní přírodě na straně druhé. A to je kombinace, která může být pro řadu vysoce kvalifikovaných pracovníků atraktivnější alternativou než bydlení ve velké metropoli v těsné blízkosti



mezinárodního letiště s nočním provozem.<sup>60</sup>

Možnost ovlivnit dopravní dostupnost z úrovně regionů či měst je v jistém ohledu omezená, protože je z velké míry předurčena zděděnou sídelní hierarchií. Přesto je možné i v tomto ohledu realizovat místní iniciativy, které dostupnost zlepší. Jednak jde o rozumné plánování, které podpoří ten druh dopravní infrastruktury, který je v daný čas a místě nejvhodnější (např. kdy je vhodné více investovat do kvalitnější telekomunikační sítě, kdy do nového letiště, kdy do rychlostní železnice či nové dálnice).

Uvedený výčet „přísad zázračného receptu“ je nepochybně sám o sobě dosti problematický, a to už svým tematickým zúžením na oblast inovací a znalostní ekonomiky. Vychází z pomyslného ideálního stavu úspěšného regionu zaměřeného na produkci znalostí, jejich šíření a využití pro hospodářský rozvoj. Mezi takové ideální regiony, resp. jádra regionů, lze dosadit libovolný ze vzorových příkladů zmíněných v úvodu tohoto textu (Cambridge, koridor M<sub>4</sub>, Randstad, Lovaň, Øresund, Mnichov, Stuttgart, Tel Aviv, Toronto, Silicon Valley nebo koridor silnice 128 v okolí Bostonu – a mnohé další), které jsou považovány v mezinárodním kontextu za úspěšné, technologicky vyspělé a inovativní. Je zřejmé, že ne každý region může být novým Silicon Valley (i když by řada z nich ráda byla). Je také zřejmé, že relevance uvedeného výčtu a jeho jednotlivých ingrediencí bude mít odlišnou závažnost pro různé typy regionů (regiony metropolitní versus periferní, regiony hustě versus řídky zalidněné, staré průmyslové regiony versus regiony s výrazným zastoupením high-tech oborů apod.) a v závislosti na zvoleném geografickém řádu vybraného regionu (tj. jiná bude situace v globálních megalopolích s více než 10 miliony obyvateli, u milionových metropolí, u měst střední velikosti do půl milionu obyvatel, či v regionálních centrech do 100 tisíc obyvatel). Obecně však platí, že v každém regionu je možné identifikovat a mobilizovat aktiva (znalosti, kvalifikované jednotlivce, kontakty, přírodní a kulturní zdroje), která se mohou stát základem konkurenční výhody a kterým je vždy možné přizpůsobit přísady „zázračného receptu“ podle místních podmínek. Rovněž tak platí, že inovativnost, využití nových znalostí a schopnost se rychle učit a přizpůsobovat bude do budoucna stále významnějším zdrojem konkurenční výhody. Inovativní a vysoce konkurenceschopný může být přitom jakýkoliv obor lidské činnosti, od zemědělství přes rybolov, cestovní ruch, geografii až po výrobu kosmických lodí. Podpora inovací a aktivní politika směřující k utváření a udržení konkurenční výhody je tak stejně

---

<sup>60</sup> Zajímavý příklad v tomto ohledu poskytuje Brusel, kde je blízkost mezinárodního letiště Zaventem významnou součástí místní politické diskuze. Město na jednu stranu kvalitní dopravní spojení bezpodmínečně potřebuje pro udržení statusu evropského administrativního centra (jak pro instituce EU, tak jako sídlo evropských ústředí řady nadnárodních korporací). Současně však hluk z letiště činí podstatnou část východních předměstí neatraktivní k bydlení. Paradoxně má tak největší prospěch z bruselského letiště město Lovaň, které se profiluje jako globální znalostní centrum v oblasti mikroelektroniky a nanoelektroniky. To leží od letiště jen 25 kilometrů, skýtá tedy velmi dobré dopravní napojení v kombinaci s příjemným životním stylem města střední velikosti – a bez nadměrného hluku z letadel.

relevantní pro tzv. *high-tech* inovační strategie (v nejmodernějších oborech, jako jsou farmacie nebo vývoj a výroba lékařských přístrojů) jako pro tzv. *low-tech* (inovace v tradičních odvětvích, jakými může být zemědělská výroba, doprava a logistika, textil apod., kde může být paradoxně větší možnost skokového zlepšení díky zavedení inovací). Ve všech těchto případech je možné s receptem tvůrčím způsobem pracovat. Pro úspěch však nestačí jen dobrý recept, musí být také dobrý kuchař. Vždy je proto podstatná přiměřená ambice, osvědčené vedení a koordinovaná snaha regionálních aktérů zlepšit aktuální situaci a zařadit se mezi nejlepší v daném oboru. A v neposlední řadě také jistá míra politické trpělivosti, tedy schopnost zachovat cílenou a koordinovanou podporu po dostatečně dlouhou dobu (zpravidla o dost delší než jedno volební období), než se dostaví průkazné výsledky. Je na samotném čtenáři, jak bude s tímto „receptem“ pracovat a jak ho přizpůsobí pro podmínky konkrétního regionu v Česku nebo v zahraničí z hlediska jeho potenciálu obstát v mezinárodní konkurenci v době znalostní ekonomiky.

## Summary

---

The overall objective and ambition of this book is present in its title: *Theories of Regional Development – Overview, Critique and Implications*. It begins (Part I) with an overview of key methodological approaches that represent the foundation of all efforts at explaining the diversity of regional economic development trajectories, over time. Part I is structured, more or less, in chronological order, characterising the main scientific methodologies, i.e. starting with a brief outline of positivist methodology, followed by overviews of post-positivist approaches: critical rationalism and falsification (Popper, Kuhn, Lakatos), structuralism, critical realism, structuration theory (Giddens) and relativist approaches, such as hermeneutics, post-structuralism and post-modernism. With each of these methodological approaches, efforts are made to highlight links to its respective utilization in research practice in regional development, or more broadly in the social sciences in general, with an emphasis on human geography.

Part I provides a wider conceptual framework, within which Part II, subsequently, describes and classifies the theories of regional development. The sequence in which the regional development theories are presented in Part II also broadly respects the chronology in which they were conceptualised. The theories are split into five groups or blocks according to their predominant source of inspiration: neoclassical, core-periphery, structuralist, critical realist and institutionalist. Naturally, the continuous development of various individual theories, their mutual cross-fertilisation, their varying degrees of popularity at different periods, as well as their multiple sources of intellectual inspiration make any clear classification and chronological sequence debatable at times. Despite this difficulty and the inherent risk of oversimplification, we believe the effort to classify the theories and concepts represents, in its own right, an important contribution of this book. Throughout the book we try to present the individual regional development theories and concepts in the context of an on-going

debate, to reference the relevant scientific discourse, and to generalise and formulate some tentative conclusions based on our own reading and interpretation. To make orientation within the text easier, each section concludes with a schematic table that characterises the respective theoretical approaches, as well as an overview of the regional policy implications of a given paradigm.

Part II begins with theories and approaches that conceptualise regional economic change within the neoclassical economic paradigm. This includes both 'traditional' neoclassical approaches – including localisation theories, one sector and two sector models and growth accounting – which originated in the 1920s and the popularity of which culminated in the 1960s, along with the most recent approaches of the new economic geography and new growth theory / theory of endogenous growth that have a number of proponents at the present time.

Next come core-periphery regional development theories, some of which were inspired by Keynesian economics. Although J. M. Keynes himself paid very little attention to regional issues, we argue that the concept of regional multiplier that he introduced aids in distinguishing a clear group of regional development theories that dominated, particularly in the 1960s and 1970s. These include export base theory (D. North), the theories of growth poles (F. Perroux, J. Boudeville), cumulative causation (G. Myrdal), uneven development (A. Hirschman) and polarised growth (J. Friedman).

Thirdly, regional development theories that are classified as structuralist are presented in a separate block. These include, on the one hand, explicitly Marxist or Marxism-inspired concepts and theories – dependency theory, the theory of unequal exchange (A. Emmanuel), the structuralist Marxism of D. Harvey and N. Smith, the theory of meso-economics (S. Holland), regulation theory (A. Lipietz, M. Aglietta), flexible specialisation and, on the other hand, the non-marxist, structuralist theories of production cycles (R. Vernon) and profit cycles (A. Markussen).

A relatively small but very distinct and influential subset of regional development theories, most closely affiliated with critical realism and drawing inspiration from A. Giddens' structuration theory, is presented in the fourth block. It includes the theory of spatial divisions of labour by D. Massey and the locality debate that shaped conceptual thinking about regional development mechanisms in the UK and beyond, during the 1980s.

The fifth and most voluminous group of regional development theories is described here as institutional approaches. Because these are the concepts and theories that play a crucial role in shaping current theoretical debates in regional development, we believe that the additional space devoted to them is justified. They include a diverse set of theories and concepts that have been used in regional development theory, since the 1980s, and vary from generalised ideal models to very specific concepts that, in some cases, are still being hotly debated on the pages of leading geographical and economic journals. Their distinctive feature is a shared conviction that the diversity of regional economic fortunes can be explained by understanding the ways in which personal

networks, routines and practices 'harden' into locally-specific institutional forms that can be changed (and are being changed and challenged) both by the intentional and unintentional actions of individuals. These concepts include industrial districts and flexible specialisation, which emerged as a reaction to the sustained economic success of regions in the Third Italy, debates over the role of clusters in regional development, the concept of learning regions, as well as more general concepts of networks and regional embeddedness, regional innovation systems, the triple helix concept, the principle of related variety and finally the theory of global production networks / global value chains.

As mentioned earlier, the typology and classification of theoretical concepts and approaches can certainly be a source of debate. In no way do we try to provide an ultimate and authoritative classification and overview. Quite on the contrary, by juxtaposing the various individual theories and systematically describing their primary methodological features, strengths, weaknesses, and predominant critiques, we try to highlight the conceptual plurality that characterises research in the social sciences, including regional development research, in the 21<sup>st</sup> century. Although the main rationale for regional development theory and research is no longer seen in finding fixed and firm causal relationships or enabling the determination of precise predictions, we feel no need to resign upon our ability to formulate a workable theoretical framework for explaining the diversity of regional development. The 'common ground' for the rationale of theorising lies in providing a hierarchy of explanatory frameworks which allow us to chart probable developmental tendencies and processes within society and economy, in characterising the key subjects that act as agents of change, and in explaining their autonomy, relations and positions. We argue, in conclusion, that in order not to lose the essence of scientific discovery we need to embrace a scientifically rigorous approach, based on the formulation of precise research questions and testable hypotheses that are framed within a broader, critically examined theoretical context. The choice of theoretical framework should, in turn, be always subordinated to its explanatory power, verified by empirical robustness and its ability to conceptualise causal relations.

Moreover, this conclusion also causes us to consider an additional important challenge faced by social scientists: that of the practical relevance of research. In the case of regional development research the question of relevance mainly relates to the applicability of proposed theories and concepts in efforts to improve regional economic fortunes through various targeted interventions. For this reason we tried to formulate, at the end of each chapter, a short summary of the implications of a given stream of theoretical thinking for practical regional policy making, along with examples and a short assessment of policy instruments that are typically associated with each line of theoretical thinking. In addition, Appendix I at the end of this book presents our attempt to exploit elements of the recent theoretical debates (with a clear bias towards institutionally-inspired regional development theories) combined with existing empirical evidence into a practically oriented, yet theoretically informed, 'recipe' for

designing a successful regional economy. We are fully aware that such an approach is highly problematic and open to critique. However, we believe that the true value of theory lies in its validity, explanatory power and the capacity to inform decisions. As such we would like to present this book as a small contribution to making regional development theory more applicable, making it a useful tool for informing policy choices, even at the risk of a certain degree of schematisation. We believe that in this way, our book can be, not only a useful reference for students and academics, but also a practical guide for practitioners in the field of local and regional development, and all those involved in steering regional policy, in an increasingly globally-integrated, knowledge-based economy.

## Bibliografie

---

- Acs, Z. (1996): American high-technology clusters. In: J. De la Mothe – G. Paquet (eds.): *Evolutionary Economics and the New International Political Economy*. London: Pinter, s. 183–219.
- Adámek, P. – Csank, P. (2010): Průzkum bariér pro inovační podnikání. Interní materiál firmy Berman Group. Praha.
- Afewerki, S. (2019): Firm agency and global production network dynamics, *European Planning Studies*, roč. 27, č. 8, s. 1483-1502.
- Aglietta, M. (1976): *Régulation et crises du capitalisme*. Paris: Calmann-Lévy.
- Aglietta, M. (1979): *A Theory of Capitalist Regulation*. London: New Left Books.
- Albrechts, L. – Swyngedouw E. et al. (eds.) (1989): *Regional Policy at the Crossroads*, London: Jessica Kingsley.
- Allen, J. – Massey, D. (eds.) (1995): *Geographical Worlds*. Oxford: Oxford University Press – Open University Press.
- Allen, J. – Massey, D. – Cochrane, A. (1998): *Rethinking the Region*. London: Routledge.
- Amin, A. (1989): Flexible specialization and small firms in Italy: myths and realities. *Antipode*, roč. 21, č. 1, s. 13–34.
- Amin, A. (1994): *Post-Fordism: A Reader*. Oxford: Blackwell.
- Amin, A. (1998): An institutionalist perspective on regional economic development. Paper presented at the Economic Geography Research Group Seminar „Institutions and Governance“, July 3 1998. Department of Geography UCL, London.
- Amin, A. (2001): Moving on: institutionalism in economic geography, *Environment and Planning A*, roč. 33, s. 1237–1241.
- Amin, A. – Hausner, J. (1997): Interactive governance and social complexity. In: A. Amin – J. Hausner (eds.): *Beyond Market and Hierarchy*, Cheltenham: Edward Elgar, s. 1–31.
- Amin, A. – Robbins, K. (1990): The re-emergence of regional economies? The mythical geography of flexible accumulation. *Environment and Planning D: Society and Space*, roč. 8, s. 7–34.

- Amin, A. – Thrift, N. (1992): Neo-Marshallian nodes in global networks. *International Journal of Urban and Regional Research*, roč. 16, s. 571–587.
- Amin, A. – Thrift, N. (eds.) (1994a): *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- Amin, A. – Thrift, N. (1994b): Living in the global. In: A. Amin – N. Thrift (eds.): *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*. Oxford: Oxford University Press, s. 1–22.
- Amin, A. – Thrift, N. (1995): Institutional issues for the European regions: from markets and plans to socioeconomics and powers of association. *Economy and Society*, roč. 24, s. 41–66.
- Amin, A. – Thrift, N. (1997): Globalization, socio-economics, territoriality. In: R. Lee – J. Wills (eds.): *The Geographies of Economies*. London: Arnold, s. 147–157.
- Amin, A. – Wilkinson, F. (1999): Learning, proximity and industrial performance: an introduction. *Cambridge Journal of Economics*, roč. 23, s. 121–126.
- Amin, S. (1977): *Imperialism and Unequal Development*. Hassocks: Harvester.
- Amin, S. (1989): *Eurocentrism*. London: Zed Books.
- Anzenbacher, A. (1995): *Úvod do filozofie*. Praha: SPN.
- Armstrong, H. – Taylor, J. (1993): *Regional Economics and Policy*. 2. Ed. London: Philip Allan.
- Arthur, W. B. (1989): Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events, *The Economic Journal*, roč. 99, č. 394, s. 116–131.
- Arthur, W. B. (1994): *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Arthur, W. B. (1996): Increasing returns and the new world of business. *Harvard Business Review*, July–August, s. 100–109.
- Asheim, B. (1992): Flexible specialization, industrial districts and small firms: A critical appraisal. In: H. Ernste – V. Meier (eds.): *Regional Development and Contemporary Industrial Response: Extending Flexible Specialization*. London, Belhaven Press, s. 45–63.
- Asheim, B. (1996): Industrial districts as 'learning regions': A condition for prosperity. *European Planning Studies*, roč. 4, č. 4, s. 379–400.
- Asheim, B. (1997): Learning regions in globalized world economy: towards a new competitive advantage of industrial districts? In: M. Talyor – S. Conti (eds.): *Interdependent and Uneven Development*. Aldershot: Ashgate, s. 143–176.
- Asheim, B. (2009): Towards a broad based regional innovation policy: Combining knowledge bases, modes of innovation and regional innovation systems, Key note lecture at the 4th International Seminar on Regional Innovation Policies, Edinburgh, říjen 2009.
- Asheim, B. – Boschma, R. – Cooke, P. (2011): Constructing regional advantage: Platform policies based on related variety and differentiated knowledge bases, *European Planning Studies* (v tisku).
- Asheim, B. – Coenen, L. (2004): The role of regional innovation systems in a globalizing economy: comparing knowledge bases and institutional frameworks of Nordic clusters, paper presented at the DRUID conference, Elsinore, červen, 2004, 15 s.
- Asheim, B. – Coenen, L. – Vang, J. (2007): Face-to-face, buzz, and knowldeg bases: sociospatial implications for learning, innovation, and innovation policy. *Environment and Planning C*, roč. 25, s. 655–670.
- Asheim, B. – Dunford, M. (1997): Regional futures. *Regional Studies*, roč. 31, s. 445–455.
- Asheim, B. – Gertler, M. S. (2005): Regional innovation systems and the geography of innovation. In: J. Fagerberg – D. Mowery – R. Nelson (eds): *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford: Oxford University Press, s. 291–317.
- Autio, E. (1998): Evaluation of RTD in regional systems of innovation. *European Planning Studies*, roč. 6, č. 2, s. 131–40.

- Ayres, S. (2014): Place-based leadership: reflections on scale, agency and theory, *Regional Studies, Regional Science*, roč. 1, č. 1, s. 21-24.
- Ayres, S. (2019): How can network leaders promote public value through soft metagovernance? *Public Administration*, roč. 97, č. 2, s. 279-295.
- Bachtler, J. – Turok, I. (1997): *The Coherence of EU Regional Policy*. London: Jessica Kingsley Publishers.
- Bagnasco, A. (1977): *Tre Italie. La Problematica Territoriale dello Sviluppo Italiano*. Bologna: Il Mulino.
- Bair, J. (2005): Global capitalism and commodity chains: looking back, looking forward. *Competition and Change*, roč. 9, č. 2, s. 153–180.
- Bair, J. (2008): Analysing global economic organisation: embedded networks and global commodity chains compared. *Economy and Society*, roč. 37, č. 3, s. 339–364.
- Bair, J., Werner, M. (2011): The place of disarticulation: global commodity production in La Laguna, Mexico. *Environment and Planning A*, roč. 43, č. 5, s. 998–1015.
- Barca F.- McCann, P. - Rodríguez-Pose, A. (2012): The case for regional development intervention: place-based versus place neutral approaches, *Journal of Regional Science*, roč. 52, 4. 1, s. 134-152.
- Barnes, T. (1996): *Logics of Dislocation. Models, Metaphors, and Meanings of Economic Space*. New York: Guilford.
- Barrientos, S. – Smith, S. (2007): Do workers benefit from ethical trade? Assessing codes of labour practice in global production systems, *Third World Quarterly*, roč. 28, č. 4, s. 713-729.
- Barrientos, S. - Gereffi, G. - Rossi, A. (2011): Economic and social upgrading in global production networks: a new paradigm for a changing world. *International Labour Review*, roč. 150, č. 3-4, s. 319–340.
- Barro, R. – Sala-I-Martin, X. (1995): *Economic Growth*. New York: McGraw-Hill.
- Bathelt, H. (2003): Geographies of production: growth regimes in spatial perspective 1 – innovation, institutions and social systems. *Progress in Human Geography*, roč. 26, č. 6, s. 763–778.
- Bathelt, H. – Malmberg, A. – Maskell, P. (2004): Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. *Progress in Human Geography*, roč. 28, č. 1, s. 31–56.
- Bathelt, H. – Schuldt, N. (2008): Temporary face-to-face contact and the ecologies of global and virtual buzz. *SPACES online*, roč. 6, č. 4.
- Becattini, G. (1978): The development of light industry in Tuscany: An interpretation. *Economic Notes*, roč. 3, s. 107–123.
- Bell, D. (1973): *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. New York: Basic Books.
- Beer, A. (2014). Leadership and the governance of rural communities. *Journal of Rural Studies*, roč. 34, č. 1, s. 254–262.
- Beer, A. (2018): The closure of the Australian car manufacturing industry: redundancy, policy and community impacts, *Australian Geographer*, roč. 49, č. 3, s. 419-438.
- Beer, A. – Clower, T. (2014): Mobilizing leadership in cities and regions, *Regional Studies, Regional Science*, roč. 1, č. 1, s. 5-20.
- Beer, A. – Ayres, S. - Clower, T. - Faller, F. - Sancino, A. – Sotarauda, M. (2019): Place Leadership and Regional Economic Development: A Framework for Cross Regional Analysis, *Regional Studies*, roč. 53, č. 2, s. 171-182.
- Belussi, F. (1999): Politics for the development of knowledge-intensive local production systems. *Cambridge Journal of Economics*, roč. 23, s. 729–47.
- Benáček, V. (1997): Private entrepreneurship and small businesses in the transformation of the Czech Republic. In: G. Grabher – D. Stark (eds.) (1997): *Restructuring Networks in Post-Socialist Societies: Legacies, Linkages and Localities*. Oxford: Oxford University Press, s. 209–241.

- Benko, G. B. (1994): Theory of regulation and territory: An historical view. In: G. Benko – U. Strohmayer (eds.): *Geography, History and Social Sciences*. Dordrecht: Kluwer, s. 193–210.
- Bertalanffy, L. (1968): *General System Theory (Foundations, Development, Applications)*. New York: George Braziller.
- Bertoncin, M., Pase, A., Quatrada, D., and Scroccaro, A. (2018): How the replica of the Italy's Northeast Industrial District model failed in Timisoara (Romania). *Investigaciones Geográficas*, roč. 69, č. 1, 73-89.
- Best, M. (1992): *The New Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bhabha, H. (1994): *The Location of Culture*. London: Routledge.
- Bhabha, H. (ed.) (1990): *Nations and Narration*. London: Routledge.
- Bhaskar, R. (1975): *A Realist Theory of Science*. Hemel Hempstead: Harvester-Wheatsheaf.
- Bhaskar, R. (1979): *The Possibility of Naturalism: A Philosophical Critique of Contemporary Human Sciences*. Brighton: Harvester.
- Bhaskar, R. (1986): *Scientific Realism and Human Emancipation*. London: Verso.
- Binz, Ch. – Truffer, B. (2017): Global Innovation Systems—A conceptual framework for innovation dynamics in transnational contexts, *Research Policy*, roč. 46, č. 7, s. 1284-1298
- Birch, D. (1987): *Job Creation in America*. New York: Free Press.
- Blažek, J. (1993): Regionální vývoj a regionální politika (hlavní přístupy v zemích západní Evropy). In: L. Sýkora (ed.): *Současné trendy v socioekonomické geografii*. Praha: PŘF UK, s. 120–146.
- Blažek, J. (1995): Break up of Czechoslovakia: roots, 1989, and consequences. *Treballs de la Societat de Geografia*, roč. 10, č. 39, s. 143–149.
- Blažek, J. (1996a): Meziregionální rozdíly v České republice v transformačním období. *Geografie – Sborník ČGS*, č. 4, s. 265–277.
- Blažek, J. (1996b): Financování místních rozpočtů v ČR od roku 1996: dilema mezi principem solidarity a zásluhovosti. In: M. Hampl (ed.): *Geografická organizace společnosti a transformační procesy v České republice*. Praha: PŘF UK, s. 333–341.
- Blažek, J. (1997): The Development of the Regional Structure of the Banking Sector in the Czech Republic and its Implications for Future Regional Development. *Acta Universitatis Carolinae, Geographica, Supplementum*, roč. 32, s. 265–283.
- Blažek, J. (1999a): Teorie regionálního vývoje: je na obzoru nové paradigma či jde o pohyb v kruhu? *Geografie-Sborník ČGS*, č. 3, s. 141–159.
- Blažek, J. (1999b): Regional Development and Regional Policy in Central East European Countries in the Perspective of EU Enlargement. In: M. Hampl (ed.): *Geography of Societal Transformation in the Czech Republic*. Prague: Dept. of Soc. Geography and Regional Development, Charles University, s. 181–207.
- Blažek, J. (1999c): Local and Regional Development and Policy in the Czech Republic in the 1990s. In: V. Hudák – H. Huitfeldt – E. Meegan (eds.): *Regional Policy Goes East*. Praha: The East West Institute, s. 44–65.
- Blažek, J. (2000): (In)consistency and (in)efficiency of the Czech regional policy in the 1990s. *Informationen zur Raumentwicklung, Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung*, č. 7/8, s. 373–380.
- Blažek, J. (2001): Jakou regionální politiku potřebujeme v předvstupním období? *Obec a finance*, č. 1, s. 21–23.
- Blažek, J. (2010): Pracovní mobilita mezi subsystémy Triple Helix, nepublikovaná práce. Přírodovědecká fakulta UK v Praze.
- Blažek, J. (2016): Towards a typology of repositioning strategies of GVC/GPN suppliers: the case of functional upgrading and downgrading, *Journal of Economic Geography*, roč. 16, č. 4, s. 849-869. Blažek, J. – Macešková, M. (2010a): Regional Analysis of Public Capital Expenditure: To Which Regions is Public Capital Expenditure Channelled - to 'Rich' or to 'Poor' Ones?, *Regional Studies*, roč. 44, č. 6, s. 679-696.



- Blažek, J. – Macešková, M. (2010b): Challenges for national regional policies in the new Member States, In: Gorzelak, G. Bachtler, J., Smetkowski, M. (eds): *Regional Development in Central and Eastern Europe, Development processes and policy challenges*, Routledge, Londýn, s. 59-70.
- Blažek, J. – Žižalová, P. (2007): Study on innovative projects financed by ERDF (The case study of OMNIPACK cluster), interní zpráva pro DG REGIO.
- Blažek, J. – Uhlíř, D. (2007): Innovations and innovation policies in the Czech Republic: the case of Bohemian regional innovation strategy. *European Planning Studies*, roč. 15, č. 7, s. 871–888.
- Blažek, J. – Kuncová, I. (2011): Klastry – módní pojem nebo skutečný zdroj konkurence-schopnosti? *Ekonomický časopis*, roč. 59, č. 3, s. 225–242.
- Blažek, J. – Květoň, V. (2020): The role of leadership in emergence of regional innovation system in old industrial region: from coal-mining to data-mining? In: Sotarauta M., Beer, A. (eds) *Handbook on City and Regional Leadership*, Londýn: Routledge (v tisku).
- Blažek, J. - Csank, P. (2016): Can emerging regional innovation strategies in less developed European regions bridge the main gaps in the innovation process? *Environment and Planning C: Government and Policy*, roč. 34, č. 4, s. 1095–1114.
- Blažek, J. - Natsuda, K. – Sýkora, J. (2018). Entrance-exit dynamics of suppliers and the repercussions for reshaping the structure of GVCs/GPNs, *European Planning Studies*, roč. 26, č. 12, s. 2364-2386.
- Blažek, J. - Kadlec, V. (2019): Knowledge bases, R&D structure and socio-economic and innovation performance of European regions, *Innovation: The European Journal of Social Science*. roč. 32, č. 1, s. 26-47.
- Blažek, J. - Morgan, J. K. (2019): The institutional worlds of entrepreneurial discovery: finding a place for less developed regions, in: Mariussen, A, Virkkala, S., Finne, H., Aasen, T.M. (eds) *The entrepreneurial discovery process and regional development: new knowledge emergence, conversion and exploitation*, Routledge, Londýn, s. 54-73.
- Blažek, J. - Květoň, V. - Baumgartinger-Seiringer, S. - Trippel, M. (2019a): The dark side of regional industrial path development model: towards a typology of trajectories of decline, *European Planning Studies*, <https://doi.org/10.1080/09654313.2019.1685466>.
- Blažek, J. - Uhlíř, D. – Květoň, V. - Marek, D. (2019b): South Moravia: from a quick fix by foreign investments towards a bottom-up policy learning? In: Koschatzky, K., Stahlecker, T. (eds.) *Innovation based regional change in Europe: Chances, risks and policy implications*, Fraunhofer-Verlag, s. 93–118.
- Boldrin, M. – Canova, F. (2001): Europe's regions. Income disparities and regional policies. *Economic Policy*, roč. 16, č. 32, s. 207–253.
- Borts, G. H. – Stein, J. L. (1964): *Economic Growth in a Free Market*. New York: Columbia University Press.
- Boschma, R. A. (2005): Proximity and Innovation: A Critical Assessment. *Regional Studies*, roč. 39, č. 1, s. 61–74.
- Boschma, R. A. - Frenken, K. (2006): Why is economic geography not an evolutionary science? *Journal of Economic Geography*, roč. 6, č. 4, s. 273-302.
- Boschma, R. - Frenken, K. (2011): Technological relatedness and regional branching. In H. Bathelt, M. P. Feldman, D. F. Kogler (Eds.) *Beyond territory. Dynamic geographies of knowledge creation, diffusion, and innovation*, Londýn: Routledge, s. 64-81.
- Boschma, R. A. – Ter Wal, A. N. L. (2007): Knowledge networks and innovative performance in an industrial district: the case of a footwear district in the south of Italy. *Industry and Innovation*, roč. 14, č. 2, s. 177–199.
- Boschma R. – Eriksson R. – Lindgren U. (2009): How does labour mobility affect the performance of plants? The importance of relatedness and geographical proximity. *Journal of Economic Geography*, roč. 9, č. 2, s. 169–190.
- Boschma, R. (2010): Regional branching and regional innovation policy. Key note lecture at the

- 8th EURS Conference, Vídeň, září, 2010.
- Boschma R. (2015): Towards an evolutionary perspective on regional resilience. *Regional Studies*, roč. 49, č. 5, s. 733-751.
- Boschma, R. (2017): Relatedness as driver of regional diversification: A research agenda, *Regional Studies*, roč. 51, č. 3, s. 351-364.
- Boschma, R., Capone, G. (2016): Relatedness and diversification in the European Union (EU-27) and European Neighbourhood Policy countries, *Environment and Planning C: Government and Policy*, roč. 34, č. 4, s. 617-637.
- Boschma, R. - Minondo, A. - Navarro, M. (2013): The Emergence of New Industries at the Regional Level in Spain: A Proximity Approach Based on Product Relatedness, *Economic Geography*, roč. 89, č. 1, s. 29-51.
- Boschma R. (2018): A concise history of the knowledge base literature: challenging questions for future research, In: Isaksen, A., Martin, R., Trippl, M. (ed) *New Avenues for Regional Innovation Systems – Theoretical Advances, Empirical Cases and Policy Lessons*. New York: Springer, s. 23-40.
- Boudeville, J. R. (1966): *Problems of Regional Economic Planning*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Bourdieu, P. (1977): *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bourdieu, P. (1979): *La distinction: Critique social du judgement*. Paris: Les éditions de Minuit.
- Bourdieu, P. (1993): *The Field of Cultural Production*. Cambridge: Polity Press.
- Boyer, R. (1986): *La théorie de la régulation: une analyse critique*. Paris: La Découverte.
- Boyer, R. (1990): *Regulation School: A Critical Introduction*. New York: Columbia University Press.
- Brakman, S. H., Garretsen, van Marrewijk, C. (2009): *The New Introduction to Geographical Economics*, New York: Cambridge University Press.
- Breschi, S. – Lissoni, F. (2001): Localised knowledge spillovers vs. innovative milieux: knowledge „tacitness“ reconsidered. *Papers in Regional Science*, roč. 80, č. 3, s. 255–273.
- Broekel, T., Boschma, R. (2011): Knowledge networks in the Dutch aviation industry: the proximity paradox, *Journal of Economic Geography*, roč. 12, č. 2., s. 409-433.
- Brioschi, F. – Brioschi, M. S. – Cainelli, G. (2002): From industrial district to the district group: an insight into evolution of local capitalism in Italy. *Regional Studies*, roč. 36, č. 9, s. 1037–1052.
- Brusco, S. (1982): The Emilian model: productive decentralisation and social integration. *Cambridge Journal of Economics*, roč. 6, s. 167–184 (ital. originál 1980 v *Problemi della transizione*, č. 5, s. 86–105).
- Bryson, J. – Henry, N. – Keeble, D. – Martin, R. (eds.) (1999): *The Economic Geography Reader*. Chichester: John Wiley and Sons.
- Bull, A. C. (2010): Italian districts – changes over the last twenty years, paper presented at 8th EURS conference, Vienna, September 2010.
- Bunge, W. (1962): *Theoretical Geography*. Lund Studies in Geography C1. Lund: C. W. K. Gleerup.
- Callon, M. (1986): Eléments pour une sociologie de la traduction. *L'Année Sociologique*, roč. 36, s. 169–308.
- Callon, M. (ed.) (1998): *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell.
- Castells, M. – Hall, P. (1994): *Technopoles of the World*. Routledge: London.
- Cattaneo, O. – Gereffi, G. – Staritz, C. (2010): Global value chains in a postcrisis world: residence, consolidation, and shifting end markets. In: O. Cattaneo – G. Gereffi – C. Staritz (eds.): *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective*. Washington, DC: The World Bank, s. 3–20.
- Cernea, M. M. (1988): *Nongovernmental Organizations and Local Development*. Washington DC: TheWorld Bank.
- Clark, G. L. (ed.) (2000): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford: Oxford

University Press.

Cloke, P. – Philo, C. – Sadler, D. (1991): *Approaching Human Geography: An Introduction to Contemporary Theoretical Debates*. London: Paul Chapman.

Coe, N. M. (2014): Missing links: Logistics, governance and upgrading in a shifting global economy, *Review of International Political Economy*, roč. 21, č. 1, s. 224-256.

Coe, N. M. – Hess, M. – Yeung, H. – Dicken, P. – Henderson, J. (2004): „Globalizing“ regional development: a global production network perspective. *Transactions of The Institute of British Geographers*, roč. 29, s. 469–484.

Coe, N. M. – Dicken, P. – Hess, M. (2008a): Introduction: global production network – debates and challenges. *Journal of Economic Geography*, roč. 8, č. 2, s. 267–269.

Coe, N. M. – Dicken, P. – Hess, M. (2008b): Global production networks: realizing the potential. *Journal of Economic Geography*, roč. 8, č. 2, s. 271–295.

Coe, N. – Kelly, P. – Yeung, H. (2007): Technology and agglomeration. Does technology eradicate distance? In: N. Coe – P. Kelly – H. Yeung: *Economic Geography: A Contemporary Introduction*. Oxford: Blackwell, s. 119–152.

Coe N. M. - Yeung, H.W.C. (2019): Global production networks: mapping recent conceptual developments, *Journal of Economic Geography*, roč. 19, č. 4, s. 775–801.

Cochrane, A. (1990): *Recent Developments in Local Authority Economic Policy*. London: Frank Cassel, s. 156–173.

Collinge C. - Gibney, J. (2010): Connecting place, policy and leadership, *Policy Studies*, roč. 31, č. 4, s. 379-391.

Cooke, P. (1986): The changing urban and regional system in the United Kingdom. *Regional Studies*, roč. 20, s. 243–251.

Cooke, P. (1987): Britaine's new spatial paradigm: technology, locality and society in transition. *Environment and Planning A*, roč. 19, s. 1289–1301.

Cooke, P. (1989a) (ed.): *Localities: The Changing Face of Urban Britain*. Unwin Hyman: London.

Cooke, P. (1989b): Locality-theory and the poverty of „spatial variation“. *Antipode*, roč. 21, s. 261–273.

Cooke, P. (1992): Regional innovation systems: competitive regulation in the new Europe, *Geoforum*, roč. 23, s. 365–382.

Cooke, P. (1995): Planet Europa: network approaches to regional innovation and technology management. *Technology Management*, roč. 2, s. 18–30.

Cooke, P. (1998): Introduction: origins of the concept. In: H. Braczyk – P. Cooke – M. Heidenreich (eds.) (1998): *Regional Innovation Systems*. London: UCL Press, s. 2–25.

Cooke, P. (2001): Regional innovation systems, clusters, and the knowledge economy. *Industrial and Corporate Change*, roč. 10, č. 4, s. 945–974.

Cooke, P. (2004): Evolution of regional innovation systems – emergence, theory, challenge for action. In: P. Cooke et al. (eds.) *Regional Innovation Systems*. 2. Ed. London: Routledge, s. 1–18.

Cooke, P. – Asheim, B. et al. (2006): *Constructing Regional Advantage*. Final Report, DG RESEARCH, Brussels.

Cooke, P. – Heidenreich, M. – Braczyk, H. J. (2004): *Regional Innovation Systems. The Role of Governance in a Globalized World*. 2. Ed. London: Routledge.

Cooke, P. – Morgan, K. (1993): The network paradigm: new departure in corporate and regional development. *Environment and Planning D: Society and Space*, roč. 11, s. 543–564.

Cortright, J. (2001): New growth theory, technology and learning. *Reviews of Economic Development Literature and Practice*, č. 4.

Cox, K. – Mair, A. (1989): Levels of abstraction in locality studies. *Antipode*, roč. 21, s. 121–132.

Crang, P. (1990): Contrasting images of the new service society. *Area*, roč. 22, s. 29–36.

- Crang, P. (1994): It is showtime: on the workplace geographies of display in a restaurant in southeast England. *Environment and Planning D: Society and Space*, roč. 12, s. 675–704.
- Crang, P. (1997): Introduction: Cultural turns and the (re)constitution of economic geography. In: R. Lee – J. Wills (eds.): *The Geographies of Economies*. London: Arnold, s. 3–15.
- Csank, P. (2010): Bariéry pro technologický transfer v kontextu současných teoretických přístupů: případová studie Jihomoravského kraje, interní materiál Bertram Group, Praha.
- Csank, P. (2011): Bariéry pro technologický transfer v kontextu současných teoretických přístupů: případová studie Jihomoravského kraje (interní materiál Jihomoravského inovačního centra).
- D'Adda, D. – Guzzini, E. – Iacobucci, D. (2019): Is smart specialization coherent with regional innovation capabilities?, *Regional Studies*, roč. 53, č. 7, s. 1004–1016.
- Darwent, D.F. (1969): Growth poles and growth centres in regional planning - a review, *Environment and Planning A*, roč. 1, č. 1, s. 5–32.
- David, P. (1975): *Technological Choice, Innovation and Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- David, P. (1985): Clio and the economics of QWERTY. *Journal of Economic History*, roč. 75, s. 332–337.
- David, P. (1999): Krugman's economic geography of development: NEG, POGs, and naked models in space. *International Regional Science Review*, roč. 22, č. 2, s. 162–172.
- Davis, J. B. (1999): Common sense: a middle way between formalism and post-structuralism. *Cambridge Journal of Economics*, roč. 23, s. 503–515.
- De Marchi, V. – Di Maria, E. – Micelli, S. (2013): Environmental strategies, upgrading and competitive advantage in global value chains. *Business Strategy and the Environment*, roč. 22, č. 1, s. 62–72.
- Deleuze, G. (1991a): O filozofii. In: E. Gál – M. Marcelli (eds.): *Za zrkadlom moderny*. Bratislava: Archa, s. 112–133 (originál – 1990).
- Deleuze, G. (1991b): Prostredníci. In: E. Gál – M. Marcelli (eds.): *Za zrkadlom moderny*. Bratislava: Archa, s. 134–50. (originál – 1985).
- Denison, E. F. (1968): *Why Growth Rates Differ: Postwar Experience in the Nine Western Countries*. Washington: Brookings Institution.
- Derrida, J. (1976): *Of Grammatology*. Baltimore: Johns Hopkins University (originál – 1967).
- Derrida, J. (1978): *Writing and Difference*. London: Routledge (originál – 1967).
- Derrida, J. (1981): *Positions*. London: Athlone (originál – 1972).
- Dicken, P. (1998): *Global Shift*. 3. Ed. London: Paul Chapman.
- Dicken, P. – Forsgren, M. – Malmberg, A. (1994): The local embeddedness of transnational corporations. In: A. Amin – N. Thrift (eds.): *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*. Oxford: Oxford University Press, s. 23–45.
- Dicken, P. – Kelly, P. – Olds, K. – Yeung, H. (2001): Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing global economy. *Global Networks*, roč. 1, s. 89–112.
- Digiovanna, S. (1996): Industrial districts and regional economic development: a regulation approach. *Regional Studies*, roč. 30, s. 373–386.
- Dore, R. (1973): *British Factory – Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations*. Berkeley: University of California Press.
- Dore, R. (1983): Goodwill and the Spirit of Market Capitalism. *British Journal of Sociology*, roč. 34, s. 459–482.
- Dorfman, N. (1983): Route 128: the development of regional high-technology economy. *Research Policy*, roč. 12, s. 299–316.
- Dörny, S. (2015): Strategic nodes in investment fund global production networks: The example of the financial centre Luxembourg, *Journal of Economic Geography*, roč. 15, č. 4, s. 797–814.
- Dosi, G. (1984): *Technical Change and Industrial Transformation*. London: Macmillan.

- Dosi, G. – Freeman, C. – Nelson, R. – Soete, L. – Silverberg, G. (eds.) (1988): *Technical Change and Economic Theory*. London: Francis Pinter.
- Dosi, G. – Giannetti, R. – Toninelli, P. A. (1992): Introduction. In: G. Dosi – R. Giannetti – P. A. Toninelli (eds.): *Technology and Enterprise in a Historical Perspective*. Oxford: Clarendon Press, s. 1–26.
- Dostál, P. (1984): Regional policy and corporate organizational forms: some questions of interregional social justice. In: M. Smidt – E. Wever (eds.): *A Profile of Dutch Economic Geography*. Maastricht: Van Gorcum, s. 12–38.
- Dow, S. (1985): *Macroeconomic Thought: A Methodological Approach*. Oxford: Blackwell.
- Dow, S. (1992): The regional financial sector: a scottish case study. *Regional Studies*, roč. 26, s. 619–631.
- Dow, S. (1996): *The Methodology of Macroeconomic Thought*. Aldershot: Edward Elgar.
- Drucker, P. E. (1990): The emerging theory of manufacturing. *Harvard Business Review*, May–June, s. 94–102.
- Duijn, van J. (1983): *The Long Wave in Economic Life*. London: Allen and Unwin.
- Duncan, S. – Goodwin, M. (1988): *The Local State and Uneven Development*. Cambridge: Polity Press.
- Duncan, S. – Savage, M. (1989): Space, scale and locality. *Antipode*, roč. 21, s. 179–206.
- Dunford, M. (1996): Disparities in employment, productivity and output in the EU: the roles of labour, market governance and welfare regimes. *Regional Studies*, roč. 30 č. 4., s. 339–357.
- Dunford, M. – Perrons, D. (1983): *The Arena of Capital*. New York: St. Martins Press.
- Dunford, M. – Perrons, D. (1994): Structural change, theories of regulation and regional development. In: G. B. Benko – U. Strohmayer (eds.): *Geography, History and Social Sciences*. Dordrecht: Kluwer, s. 177–191.
- Dunning, J. H. (1994): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Reading: Addison-Wesley.
- Emmanuel, A. (1972): *Unequal Exchange: A study of the Imperialism of Trade*. New York: Monthly Review Press.
- Erickson, R. A. (1987): Profit cycles, oligopoly, and regional development: a commentary. *Urban Geography*, roč. 8, s. 174–179.
- Ernst, D. (2009): A New Geography of Knowledge in the Electronics Industry? Asia's Role in Global Innovation Networks, *East-West Center Policy Studies series #54*.
- Escobar, A. – Alvarez, S. (1992): *The Making of Social Movements in Latin America: Identity, Strategy and Democracy*. Boulder, CO: Westview Press.
- Etzkowitz, H. – Leydesdorff, L. (1997) *Universities and the Global Knowledge Economy*. London: Pinter.
- Etzkowitz, H. – Leydesdorff, L. (2000) The dynamics of innovation: from national systems and „Mode 2“ to a triple helix of university-industry-government relations. *Research Policy*, roč. 29, 109–123.
- Etzkowitz, H. (2002): *The Triple Helix of University-Industry-Government, Implications for Policy and Evaluation*, Science Policy Institute, Working Paper 2002/11, SISTER, Stockholm.
- European Commission (2007): *Regional Research Intensive Clusters and Science Parks: Report by Expert Group*. DG Research, Brussels.
- Fajkus, B. (1997): *Současná filozofie a metodologie vědy*. Praha: Filosofia.
- Fendrychová, L. – Blažek, J. (2011): The geography of knowledge sources in the Czech outdoor equipment industry: global temporary clusters and national informal networks (v tisku).
- Flanagan, K. – Uyarra, E. (2016): Four dangers in innovation policy studies – and how to avoid them, *Industry and Innovation*, roč. 23, č. 2, s. 177-188.
- Fleetwood, S. (ed.) (1999): *Critical Realism in Economics: Development and Debate*. London: Routledge.

- Florida, R. (1995): Toward the learning region. *Futures*, roč. 27, s. 527–536.
- Florida, R. (2005) *Cities and the Creative Class*. Routledge: London a New York.
- Foray, D. (1993): Feasibility of a single regime of intellectual property rights. In: M. Humbert (ed.): *The Impact of Globalization on Europe's Firms and Regions*. London: Pinter, s. 85–95.
- Foray, D. – Freeman, C. (1993) (eds.): *Technology and the Wealth of Nations: The Dynamics of Constructed Advantage*. Pinter: London.
- Foray, D., Goddard, J., Goenaga, X., Landabaso, M., McCann P., Morgan, K., Nauwelaers, C. and Ortega-Argilés, R. (2012): *Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisations (RIS3)*, Luxemburg: European Commission.
- Forthegill, S. – Guy, N. (1990): *Retreat from the Regions: Corporate change and the Closure of Factories*. London: Jessica Kingsley.
- Foucault, M. (1973): *The Order of Things*. London: Tavistock (originál – 1966).
- Foucault, M. (1974): *The Archeology of Knowledge*. London: Tavistock. (originál – 1969).
- Foucault, M. (1977): *Discipline and Punish*. London: Allen Lane (originál – 1975).
- Foucault, M. (1981): *The History of Sexuality*, vol. 1. *An Introduction*. Harmondsworth: Penguin (originál – 1976).
- Foucault, M. (1991): Řád diskurzu. In: E. Gál – M. Marcelli (eds.): *Za zrkadlom moderny*. Bratislava: Archa, s. 35–41 (originál – 1971).
- Foucault, M. (1976): *The Birth of the Clinic*. London: Tavistock. (originál – 1963).
- Frank, A. G. (1967): *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*. New York: Monthly Review Press.
- Frank, A. G. (1978): *Dependent Accumulation and Underdevelopment*. London: Macmillan.
- Freeman, C. (1996): *Long Wave Theory*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Freeman, C. (1982): *The Economics of Industrial Innovation*. 2. Ed. London: Pinter.
- Freeman, C. (1987): *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. London: Pinter.
- Frenken K. – Van Oort F.G. – Verburg T. (2007): Related variety, unrelated variety and regional economic growth. *Regional Studies*, roč. 41, č. 5, s. 685–697.
- Friedmann, J. (1966/1972): A general theory of polarized development. In: N. M. Hansen (ed.): *Growth Centres in Regional Economic Development*. New York: Free Press (reprint), s. 82–107.
- Frigant, V. (2011): French mega-suppliers' trajectories during modular era: some evidence on Faurecia, Valeo and Plastic Omnium, *Cahiers du GREThA*, n 2011–20, 31 s.
- Frobel, F. – Heinrichs, J. – Kreye, O. (1980): *The New International Division of Labour*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fujita, M. – Krugman, P. (2004): The new economic geography: past, present and the future. *Papers in Regional Science*, roč. 83, s. 139–164.
- Fujita, M. – Krugman, P. – Venables, A. J. (1999): *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*. Cambridge: MIT Press.
- Gadamer, H. G. (1975): *Truth and Method*. London: Sheed and Ward (originál – 1960).
- Gaile, G. I. (1980): The spread-backwash concept. *Regional Studies*, roč. 14, s. 15–25.
- Garofoli, G. (2009): Industrial districts in Europe. In: G. Becattini et al. (eds.): *A Handbook of Industrial Districts*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, s. 488–500.
- Gerald, J. F. – Kearney, I. – Morgenroth, E. – Smyth, D. (1999): *National Investment Priorities the Period 2000–2006*, Dublin, Policy Research Series, č. 33, ESRI.
- Gereffi, G. – Korzeniewicz, M. (1990): Commodity chains and footwear exports in the semiperiphery. In: W. Martin (ed.): *Semiperipheral states in the world-economy*. Westport: Greenwood Press, s. 125–138.
- Gereffi, G. (1994): The organization of buyer-driven global commodity chains. In: G. Gereffi – M. Korzeniewicz (eds.): *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport: Praeger, s. 95–122.

- Gereffi, G. (2017): NAFTA and global value chains, <https://www.brookings.edu/blog/future-development/2017/04/28/understanding-trade-relation-s-in-a-value-chain-linked-world/>
- Gereffi, G. (2019): Global value chains and international development policy: Bringing firms, networks and policy-engaged scholarship back-in. *Journal of International Business Policy*, (v tisku)
- Gereffi, G. – Humphrey, J. – Sturgeon, T. (2005): The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, roč. 12, č. 1, s. 78–104.
- Gersch, I. (2019): Foreign direct investment and local supplier upgrading – the case of grocery retail in Turkey, *Geografisk Tidsskrift-Danish Journal of Geography*, <https://doi.org/10.1080/00167223.2019.1581629>
- Gertler, M. (1988): The limits to flexibility? Comments on the postfordist vision of production and its geography. *Transactions of the Institute of British Geographers*, roč. 13, s. 419–432.
- Gertler, M. (2003): Tacit knowledge and the economic geography of context, or the undefinable tacitness of being (there). *Journal of Economic Geography*, roč. 3, č. 1, s. 75–99.
- Gertler, M. – Wolfe, D. (2002): Innovation and social learning: an introduction. In *Innovation and social learning: institutional adaptation in an era of technological change*, (eds) Gertler, M, Wolfe, D. New York: Palgrave Macmillan, str. 1-24.
- Gianelle, C. Guzzo, F. Mieszkowski (2019): Smart specialization: what gets lost in translation from concept to policy practice? *Regional Studies*, <https://doi.org/10.1080/00343404.2019.1607970>
- Gibbon, P. - Ponte, S. (2008). Global value chains: from governance to governmentality? *Economy and Society*, 37, č. 3, s. 365-392.
- Giddens, A. (1977): *Studies in Social and Political Theory*. London: Hutchinson.
- Giddens, A. (1984): *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*. Cambridge: Polity Press.
- Giddens, A. (1987): *Social Theory and Modern Sociology*. Cambridge: Polity Press.
- Giuliani, E. – Rabellotti, R. (2018): Italian industrial districts today: between decline and openness to global value chains, In: De Marchi, V., Di Maria, E. Gereffi, G. (eds) *Local clusters in global value chains*, London, Routledge, s. 21-32.
- Glasmeier, A. K. (1999): Territory based regional development policy and planning in a learning economy: the case of real services centres in industrial districts. *European Urban and Regional Studies*, roč. 6, č. 1, s. 73–84.
- Glogar, L. (2013): Pozice českých automobilových firem v globálních produkčních sítích, Seminář: "Globální produkční síť: teorie a praxe", Jihomoravské inovační centrum, Brno, červen 2013.
- Gorzela, G. – Kukliński, A. (eds.) (1992): *Dilemmas of Regional Policies in Eastern and Central Europe*. Warsaw: Institute of Space Economy.
- Grabher, G. (ed.) (1993a): *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. London: Routledge.
- Grabher, G. (1993b): The weakness of strong ties: the lock-in of regional development in the Ruhr area. In: G. Grabher (ed.): *The Embedded Firm: on the Socioeconomics of Industrial Networks*. London: Routledge, s. 255–277.
- Grabher, G. (1994): The disembedded regional economy: the transformation of East German industrial complexes into western enclaves. In: A. Amin – N. Thrift (eds.): *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*. Oxford: Oxford University Press, s. 177–196.
- Grabher, G. – Stark, O. (eds.) (1997): *Restructuring Networks in Post-Socialist Societies: Legacies, Linkages and Localities*. Oxford: Oxford University Press.
- Grabher, G. – Ibert, O. (2018): Schumpeterian customers? How active users co-create innovations, In: Clark, G.L., Feldman, M.P., Gertler, M. , Wójcik, D (eds) *The new Oxford Handbook of Economic geography*, Oxford: Oxford University Press, s. 286-304.
- Granovetter, M. (1973): The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, roč. 178, s.

1360–1380.

- Granovetter, M. (1985): Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, roč. 91, č. 3, s. 481–510.
- Granovetter, M. (1991): The social construction of economic institutions. In: A. Etzioni – P. R. Lawrence (eds.): *Socioeconomics: Towards a New Synthesis*. Armonk – London: M. E. Sharpe, s. 75–81.
- Grillitsch, M. - Martin, R. – Srholec, M. (2017): Knowledge base combinations and innovation performance in Swedish regions, *Economic Geography*, roč. 93, č. 5, s. 458-479.
- Grillitsch, M. - Asheim, B. (2018): Place-based innovation policy for industrial diversification in regions, *European Planning Studies*, roč. 26, č.8, s. 1638-1662.
- Grillitsch, M. - Asheim, B. - Trippel, M. (2018): Unrelated knowledge combinations: the unexplored potential for regional industrial path development, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, roč. 11, č. 2, s. 257-274.
- Grillitsch, M. – Sotarauta, M. (2019): Trinity of change agency, regional development paths and opportunity spaces, *Progress in Human Geography*, <https://doi.org/10.1177/0309132519853870>
- Grinin, E.L., Grinin, A., Korotayev, A. (2016): Forthcomming Kondratieff wave, cybernetic revolution, and global ageing, *Technological Forecasting & Social Change*, roč. 115, s. 52-68.
- Grondin, J. (1999): Úvod do hermeneutiky. Praha: Oikoymenh.
- Guenzi, A. (2009): Early industrial districts: Introduction. In: G. Becattini et al. (eds): *A Handbook of Industrial Districts*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, s. 3–10.
- Habermas, J. (1981): *The Theory of Communicative action* (2 sv.). Boston: Beacon Press.
- Habermas, J. (1985): *The Philosophical Discourse of Modernity*. Cambridge: Polity Press.
- Hadjimichalis, C. – Vaiou, D. (1990): Flexible labour markets and regional development in northern Greece. *International Journal of Urban and Regional Research*, roč. 14, s. 1–24.
- Hadjimichalis, C. (2006): The end of the third Italy as we knew it? *Antipode*, roč. 38, č. 2, s. 82–106.
- Hägerstrand, T. (1970): What about people in regional science? *Papers of Regional Science Association*, roč. 24, s. 7–21.
- Hägerstrand, T. (1975): Space, time and human conditions. In: A. Karlqvist – L. Lundqvist – F. Snickars (eds.): *Dynamic Allocation of Urban Space*. Farnborough: Saxon House, s. 3–14.
- Hägerstrand, T. (1976): Geography and the study of interaction between society and nature, *GeoForum*, roč. 7, s. 329–334.
- Hall, P. (1981): *The Enterprise Zone Concept: British Origins, American Adaptations*. Working Paper No. 350. Berkeley Institute of Urban and Regional Development, University of California.
- Hall, P. (1988): The geography of the fifth Kondratiev. In: D. Massey – J. Allen (eds.): *Uneven Re-Development: Cities and Regions in Transition*. London: Hodder, s. 51–67.
- Hall, P. (1989): *Urban and Regional Planning*. 2. Ed. London: Unwin.
- Hall, P. (1991): Structural transformation in the regions of the United Kingdom. In: L. Rodwin – H. Sazanami (eds.): *Industrial Change and Regional Economic Transformation*. London: Collins, s. 39–69.
- Hamberg, D. (1951): *Busines Cycles*. New York: Macmillan.
- Hampl, M. – Ježek, J. – Kühnl, K. (1983): *Sociálněgeografická regionalizace ČSR*. Praha: ČDS.
- Hampl, M. (1988): *Teorie strukturální a vývojové organizace geografických systémů: principy a problémy*. *Studia geographica*, č. 93, Brno: GGÚ ČSAV.
- Hampl, M. (1998a): *Realita, společnost, a geografická organizace: hledání integrálního řádu*. Praha: Přírodovědecká fakulta UK.
- Hampl, M. (1998b): Geographical unevenness in nature and society: law or „removable“ randomness? *Acta Universitatis Carolinae, Geographica*, sv. 34, Supplementum, s. 11–26.
- Hampl, M. (ed.) (2002): *Regionální rozvoj: specifika české transformace, evropská integrace*



- a obecná teorie. Praha: Přírodovědecká fakulta UK.
- Hampř, M. - Blažek, J. - Žižalová, P. (2008): Faktory – mechanismy- procesy v regionálním vývoji: aplikace konceptu kritického realizmu, *Ekonomický časopis*, roč. 56, č. 7, s. 696-711.
- Hansen, U. E. – Fold, N. – Hansen, T. (2016): Upgrading to lead firm position via international acquisition: learning from the global biomass power plant industry, *Journal of Economic Geography*, roč. 16, č. 1, s. 131–153.
- Haraway, D. (1991): *Simians, Cyborgs and Women? The Reinvention of Nature*. London: Free Association Books.
- Harmaakorpi, V.- Niukkanen, H. (2002): Shared vision and network leadership in regional development case: the Lahti region in Finland, Helsinki University of Technology, Lahti Center, 42<sup>nd</sup> Congress of the European Regional Science Association, Dortmund, Germany, August 27-31, 2002.
- Harré, R. – Madden E. (1975): *Causal Powers: A Theory of Natural Necessity*. Blackwell: Oxford.
- Harrison, B. (1992): Industrial districts: old wine in new bottles? *Regional Studies*, roč. 26, s. 469–483.
- Harvey, D. (1969): *Explanation in Geography*. London: Edward Arnold.
- Harvey, D. (1973): *Social Justice and the City*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Harvey, D. (1982): *The Limits to Capital*. Chicago: University of Chicago Press.
- Harvey, D. (1985): *Urbanization of Capital: Studies in the History and Theory of Capitalist Urbanization*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Harvey, D. (1989): *The Condition of Postmodernity: An Enquiry into the Origins of Cultural Change*. Oxford: Blackwell.
- Harvey, D. (1996): *Justice, Nature and the Geography of Difference*. Oxford: Blackwell.
- Hassink, R. (2005): How to Unlock Regional Economies from Path Dependency? From Learning Region to Learning Cluster. *European Planning Studies*, roč. 13, č. 4, s. 521–535.
- Hassink, R. (2014): On the implications of knowledge bases for regional innovation policies in Germany. *Quaestiones Geographicae*, roč. 33, č. 4, s. 7-16.
- Hassink, R. - Klaerding, C. – Marques, P. (2014): Advancing evolutionary economic geography by engaged pluralism, *Regional Studies*, roč. 48, č. 7, s. 1295-1207.
- Hassink, R. – Isaksen, A. - Trippel, M. (2019): Towards a comprehensive understanding of new regional industrial path development, *Regional Studies*, <https://doi.org/10.1080/00343404.2019.1566704>
- Henderson, J. – Dicken, P. – Hess, M. – Coe, N. – Yeung, H. (2002): Global production network and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*, roč. 9, č. 3, s. 436–464.
- Henning, M. (2019): Time should tell (more): evolutionary economic geography and the challenge of history, *Regional Studies*, roč. 53, č. 4, s. 602-613.
- Henry, N. – Pinch, S. (2001): Neo-Marshallian nodes, institutional thickeness, and Britain's „Motor Sport Valley“: thick or thin? *Environment and Planning A*, roč. 33, s. 1169–1183.
- Hermansen, T. (1972): Development poles and related theories: a synoptic review. In: N. M. Hansen (ed.): *Growth Centres in Regional Economic Development*. New York: The Free Press, s. 160–203.
- Herod, A. – Pickren, G. - Rainnie, A. - McGrath Champ, S. (2014): Global destruction networks, labour and waste, *Journal of Economic Geography*, roč. 14, č. 2, s. 421–441.
- Herrigel, G. (1993): Power and the redefinition of industrial districts: The case of Baden-Württemberg. In: G. Grabher (ed.): *The Embedded Firm: on the Socioeconomics of Industrial Networks*. London: Routledge, s. 227–251.
- Herrigel, G. (2004): Emerging strategies and forms of governance in high-wage component manufacturing regions. *Industry and Innovation*, roč. 11, č. 1, s. 45–79.

- Heyne, P. (1991): *Ekonomický styl myšlení*. Praha: VŠE.
- Hirschman, A. O. (1958): *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.
- Hirst, P. – Zeitlin, J. (1989) (eds.): *Reversing Industrial Decline? Industrial Structure and Policies in Britain and her Competitors*. Oxford: Berg.
- Hodgson, G. (1993): *Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics*. Cambridge: Polity Press.
- Hodgson, G. (1999): *Economics and Utopia: Why is the Learning Economy not the End of History*. London: Routledge.
- Holland, S. (1976): *Capital versus the Regions*. London: Macmillan.
- Hopkins, T. – Wallerstein, I. (1977): Patterns of development of the modern world-system, *Review*, roč. 2, č. 1, s. 11–145.
- Hoover, E. M. (1936): *Location Theory and the Shoe and Leather Industries*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Horner, R. (2014): Strategic decoupling, recoupling and global production networks: India's pharmaceutical industry, *Journal of Economic Geography*, roč. 14, č. 6, s. 1117–1140.
- Horner, R. (2016): A New Economic Geography of Trade and Development? Governing South-South Trade, Value Chains and Production Networks, Territory, Politics, Governance, roč. 4, č. 4, str. 400-420.
- Horner, R. (2017): Beyond facilitator? State roles in global value chains and global production networks, *Geography Compass*. roč. 11, č. 2, s. 1-13.
- Horner, R. Nadvi, K. (2018): Global value chains and the rise of the Global South: unpacking twenty-first century polycentric trade, *Global Networks*, roč. 18, č. 1, str. 207-237.
- Horváth, G. (1991): Regions in Competition: International Division of Labour and Regional Policy. In: G. Horváth (ed.): *Regional Policy and Local Governments*. Pécs: Centre for Regional Studies, s. 11–24.
- Hotelling, H. (1929): Stability in competition. *Economic Journal*, roč. 39, č. 1, s. 41–57.
- Hudson, R. (1994): Institutional change, cultural transformation, and economic regeneration: myths and realities from Europe's old industrial areas. In: A. Amin – N. Thrift (eds.): *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*. London: Routledge, s. 196–216.
- Hudson, R. (1999a): What makes economically successful regions in Europe successful? Implications for transferring success from west to east. *Occasional economic geography papers of the RGS-IBG (EGRG Working Paper no. 99/01)* (<http://www.econgeog.org.uk>).
- Hudson, R. (1999b): The learning economy, the learning firms and the learning region: a sympathetic critique of the limits to learning. *European Urban and Regional Studies*, roč. 6, s. 59–72.
- Humphrey, J. (2006): Policy implications of trends in agribusiness value chains. *European Journal of Development Research*, roč. 18, č. 4, s. 572–592.
- Humphrey, J., Schmitz, H. (2002): How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, roč. 36, č. 9, s. 1017–1027.
- Humphrey, J., Schmitz, H. (2004): Chain governance and upgrading: taking stock. In H. Schmitz (ed.) *Local enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading*, Cheltenham: Edward Elgar, s. 349–381.
- Hymer, S. (1972): The multinational corporation and the law of uneven development. In: J. N. Bhagwati (ed.): *Economics of World Order*. London: Collier-MacMillan, s. 113–140.
- Charron, N. - Dijkstra, L. - Lapuente, V. (2014): Regional governance matters: Quality of government within the EU member states. *Regional Studies*, roč. 48, č. 1, str. 68–90.
- Checkland, S. G. (1976): *The Upas Tree: Glasgow – A Study in Growth and Contraction*. Glasgow: University of Glasgow Press.
- Chesborough, H. (2003): *Open Innovation*. Boston: Harvard Business School Press.

- Chisholm, M. (1966): *Geography and Economics*. London: Bell and Sons.
- Chisholm, M. (1985): De-Industrialization and British Regional Policy. *Regional Studies*, roč. 19, s. 301–313.
- Chisholm, M. (1990): *Regions in Recession and Resurgence*. London: Unwin.
- Chorley, R. – Hagget, P. (eds.) (1967): *Models in Geography*. London: Methuen.
- Christaller, W. (1933/1966): *Central Places in Southern Germany*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall (něm. originál – 1933, angl. překlad 1966).
- Christopherson, S. – Storper, M. (1989): The effects of flexible specialization on industrial politics and labor market: the motion picture industry. *Industrial and Labor Relations Review*, roč. 42, s. 331–347.
- Ingstrup, M. B. - Jensen, S. – Christensen, P. R. (2017): Cluster evolution and the change of knowledge bases: the development of a design cluster. *European Planning Studies*, roč. 25, č. 2, s. 202-220.
- Isard, W. (1956): *Location and Space Economy*. New York: John Wiley.
- Isaksen, A. (2015): Industrial development in thin regions: trapped in path extension? *Journal of Economic Geography*, roč. 15, č. 3, s. 585-600.
- Isaksen, A. – Hauge, E. (2002): Regional clusters in Europe, Observatory of European SMEs report 2002, č. 3, European Communities, Luxemburg.
- Isaksen, A. - Kalsaas, B.T. (2009): Suppliers and strategies for upgrading in global production networks: the case of a supplier to the global automotive industry in a high-cost location. *European Planning Studies*, roč. 17, č. 4, s. 569–585.
- Isaksen, A. – Karlsen, J. (2011): Organizational Learning, Supportive Innovation Systems and Implications for Policy Formulation. *Journal of the Knowledge Economy*, roč. 2, č. 4, s. 453–462.
- Isaksen, A. - Karlsen, J. (2012): Combined and complex mode of innovation in regional cluster development: analysis of the light-weight material cluster in Raufoss, Norway, In: Asheim B. (ed) *Interactive Learning for Innovation*, Londýn, Palgrave Macmillan, s. 115-136.
- Isaksen, A. - Trippi, M. (2016): Path development in different regional innovation systems: A conceptual analysis. In M. D. Parrilli, R. D. Fitjar, & A. Rodríguez-Pose (Eds.), *Innovation drivers and regional innovation strategies*. Londýn: Routledge, s. 66-84.
- Isaksen, A., - Trippi, M. (2017): Exogenously led and policy-supported new path development in peripheral regions: Analytical and synthetic routes. *Economic Geography*, 93(5), 436–457.
- Isaksen, A. – Trippi, M. (2019): Towards a comprehensive understanding of new regional industrial path development, *Regional Studies*, DOI: 10.1080/00343404.2019.1566704
- Isard, W. (1960): *Methods of Regional Analysis: An Introduction to Regional Science*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Ivanička, K. (1983): *Základy teórie a metodológie socioeconomickej geografie*. Bratislava: Slovenské pedagogické nakladateľstvo.
- Ivarsson, I. - Alvstam, C. G. (2011): Upgrading in global value-chains: A case study of technology-learning among IKEA-suppliers in China and Southeast Asia. *Journal of Economic Geography*, roč. 11, č. 4, s. 731-52.
- Izushi, H. – Henderson, D. (2000): Designing learning networks in peripheral regions: comparison of two models. *Environment and Planning C, Government and Policy*, sv. 18, č. 4, s. 697–710.
- Jessop, B. (1992): Fordism and post-fordism: a critical reformulation. In: A. Scott – M. Storper (eds.): *Pathways to Industrialization and Regional Development*. London: Routledge, s. 46–69.
- Jensen, M. G. – Johnson, B. – Lorenz, E. – Lundvall, B.A. (2007): Forms of knowledge and modes of innovation. *Research policy*, roč. 36, s. 680–693.
- Jeon, B. K. - Phelps, N. A. (2018): From ugly ducklings to beautiful swans? The role of local public intermediaries in the revival of the Daegu textile industry. *Geoforum*, roč. 90, č. 1, s. 100-107.

- Jessop, B. (1995): The regulation approach, governance and post-Fordism: alternative perspectives on economic and political change? *Economy and Society*, roč. 24, s. 307–333.
- Kaldor, N. (1970): The case for regional policies. *Scottish Journal of Political Economy*, roč. 17, s. 337–348.
- Kaplinsky, R. - Terheggen, A. - Tijaja, J. (2010): What happens when the market shifts to China? The Gabon timber and Thai cassava value chains, In: O. Cataneo, G. Gereffi and C. Staritz (ed) *Global Value Chains in a Post-Crisis World*, Washington: World Bank, s. 125–153.
- Karo, E., Kattel, R. and Cepilovs, A. (2017): Can smart specialization and entrepreneurial discovery be organized by the government? Lessons from Central and Eastern Europe, in S. Radosevic, A. Curaj, R. Gheorghiu, L. Andreescu, and I. Wade (eds) *Advances in Theory and Practice of Smart Specialization*, Amsterdam: Elsevier, s. 269–292.
- Keeble, D. – Owens, P. L. – Thompson, C. (1981): *Centrality, Peripherality and EEC Regional Development*. London: HMSO.
- Keeble, D. – Wilkinson, F. (1999): Collective learning and knowledge development in the evolution of regional clusters of high technology SMEs in Europe. *Regional Studies*, roč. 33, s. 295–303.
- Keeble, D. – Lawson, C. – Moore, B. – Wilkinson, F. (1999): Collective learning process, networking and „institutional thickness“ in the Cambridge region. *Regional Studies*, roč. 33, s. 319–332.
- Kendrick, J. W (1973): *Postwar Productivity Trends in the US, 1948–1969*. New York: Columbia University Press.
- Kenney, M. – Florida, R. (1993): *Beyond Mass Production: The Japanese System and Its Transfer to the United States*. Oxford University Press: New York
- Klimeš, I. (2010): Kredit management a platební chování v českém i evropském kontextu, prezentace na konferenci Změny v řízení podniků v postkrizovém období, Praha, květen 2010.
- Kondratiev, N. D. (1935): The long waves in economic life. *The Review of Economic Statistics*, roč. 17, s. 105–115 (v ruštině publikováno v roce 1922).
- Kornai, J. (1979): Resource-constrained versus demand-constrained systems. *Econometrica*, roč. 47, s. 801–819.
- Kornai, J. (1990): *Cesta ke svobodné ekonomice*. Praha: Academia.
- Krebs, G. (1982): Regional inequalities during the process of national economic development: a critical approach. *Geoforum*, roč. 13, č. 2, s. 71–81.
- Krugman, P. (1991a): *Geography and Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Krugman, P. (1991b): Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, roč. 99, s. 483–499.
- Krugman, P. (1994): Complex landscapes in economic geography. *American Economic Review*, roč. 84, s. 412–416.
- Krugman, P. (1995): *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Krugman, P. (1994): Complex landscapes in economic geography. *American Economic Review*, roč. 84, s. 412–416.
- Krugman, P (2000): *The Return of Depression Economics*. New York: W. W. Northon.
- Krugman, P. (2010): The new economic geography, now middle-aged. Presentation to the Association of American Geographers, Las Vegas, duben 2010.
- Kuhn, T. S. (1962): *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press (česky 1997 – *Struktura vědeckých revolucí*. Praha: Oikoymeneh).
- Kuznets, S. (1955): Economic growth and income inequality. *The American Economic Review*, roč. 45, s. 1–28.
- Květoň, V. - Kadlec, V. (2018): Evolution of knowledge bases in European regions: searching for spatial regularities and links with innovation performance, *European Planning Studies*, roč. 26, č. 7, s. 1366–1388.
- Laclau, E. (1990): *New Reflections on the Revolution of Our Time*. London, Verso.

- Laestadius, S. (1998): Technology Level, Knowledge Formation, and Industrial Competence in Paper Manufacturing, *In: Eliasson, G., Green, C. (eds): Microfoundations of Economic Growth*, Ann Harbour: University of Michigan Press, s. 212-226.
- Lakatos, I. – Musgrove, A. (eds.) (1970): *Criticism and the Growth of Knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Larédo, P. (2006): Towards criteria for a typology of regions. High Level Group on Constructing Regional Advantage, duben 2006, Brusel.
- Lasuén, J. R. (1969): On growth poles. *Urban Studies*, roč. 6, s. 137–161.
- Latour, B. (1987): *Science in Action: How to Follow Scientists and Engineers Through Society*. Milton Keynes: Open University Press.
- Lawson, T. (1997): *Economics and Reality*. London: Routledge.
- Lazonick, W. - O'Sullivan, M. (2000): Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance, *Economy and Society*, roč. 29, č. 1, s. 13-35.
- Leborgne, D. – Lipietz, A. (1988): New technologies, new modes of regulation: some spatial implications. *Environment and Planning D: Society and Space*, roč. 6, s. 263–280.
- Leborgne, D. – Lipietz, A. (1992): Conceptual fallacies and open questions on post-fordism. *In: A. Scott – M. Storper (eds.): Pathways to Industrialization and Regional Development*. London: Routledge, s. 332–348.
- Lee, R. – Wills, J. (eds.) (1997): *Geographies of Economies*. London: Arnold.
- Leydesdorff, L. (2000): The triple helix: an evolutionary model of innovations. *Research Policy*, roč. 29, s. 243–255.
- Leydesdorff, L. – Fritsch, M. (2006): Measuring the knowledge base of regional innovation systems in Germany in terms of a triple helix dynamics. *Research Policy*, roč. 35, s. 1538–1553.
- Leydesdorff, L. – Meyer, M. (2006): Triple helix indicators of knowledge-based innovation systems. Introduction to special issue. *Research Policy*, roč. 35, s. 1441–1449.
- Lipietz, A. (1977): *Le capital et son espace*. Paris: Maspéro.
- Lipietz, A. (1982): Towards global fordism? *New Left Review*, svazek 132, s. 33-47.
- Lipietz, A. (1986): New tendencies in the international division of labor: regimes of accumulation and modes of regulation. *In: A. Scott – M. Storper (eds.): Production, Work and Territory*. Boston – London: Allen and Unwin, s. 16–40.
- Locke, R. (1996): The composite economy: local politics and industrial change in contemporary Italy. *Economy and Society*, roč. 25, s. 483–510.
- Longhi, C. (1999): Networks, collective learning and technology development in innovative high-technology regions: the case of Sophia-Antipolis. *Regional Studies*, roč. 33, s. 333–342.
- Lorenz, E. (1988): Neither friends nor strangers: informal networks of subcontracting in French industry. *In: D. Gambetta (ed.): Trust: Making and Breaking Co-operative Relations*. Oxford: Blackwell, s. 194–210.
- Lorenz, E. (1989): The search for flexibility: subcontracting networks in French and British engineering. *In: P. Hirst – J. Zeitlin (eds.): Reversing Industrial Decline?* Oxford: Berg, s. 122–132.
- Lösch, A. (1944): *Die Räumliche Ordnung der Wirtschaft*, Jena (angl. 1954 – *The Economics of Location*. New Haven: Yale University Press).
- Lovering, J. (1999): Theory led by policy: the inadequacies of the „new regionalism“ (illustrated from the case of Wales). *International Journal of Urban and Regional Research*, roč. 23, s. 379–395.
- Lukešová, M. (1999): Kde jsou nejdražší ředitelé? *Ekonom*, č. 46, s. 66–67.
- Lund-Thomsen, P. – Coe, N. M. (2013): Corporate social responsibility and labour agency: the case of Nike in Pakistan, *Journal of Economic Geography*, roč. 15, č. 2, s. 275–296.
- Lundvall, B. A. (ed.) (1992a): *National Systems of Innovation: Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter.
- Lundvall, B. A. (1992b): Introduction. *In: B. A. Lundvall (ed.): National Systems of Innovation*. London: Pinter, s. 1–19.

- Lundvall, B. A. (1993): User-producer relationships, national systems of innovation and internationalization. In: D. Foray – C. Freeman (eds.): *Technology and the Wealth of Nations: The Dynamics of Constructed Advantage*. London: Pinter, s. 277–300.
- Lundvall, B. A. (ed.) (1992): *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter.
- Lundvall, B. A. – Johnson, B. (1994): The learning economy. *Journal of Industry Studies*, roč. 1, s. 23–42.
- Lyotard, J. F. (1979): *The Postmodern Condition*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- MacKinnon, D., Dawley, S., Pike, A., & Cumbers, A. (2019): Rethinking path creation: A geographical political economy approach. *Economic Geography*, roč. 95, č. 2, s. 113–135.
- Maier, G. – Tödting, F. – Trippel, M. (2006): *Regional- und Stadtökonomik 2: Regionalentwicklung und Regionalpolitik*. Wien – New York: Springer.
- Maillat, D. (1982): *The Firm and the Regional Actor (A New Framework For Regional Policy)*. Saint Saphorin (Switzerland): Georgi, s. 247–254.
- Mäki, U. (1988): How to combine rhetoric and realism in the methodology of economics. *Economics and Philosophy*, roč. 4, s. 89–109.
- Mahoney, J. – Thelen, K. (2010): A theory of gradual institutional change. In: *Explaining institutional change: ambiguity, agency, and power*, eds. Mahoney, J., Thelen, K., Cambridge: Cambridge University Press, s. 1–37.
- Malmberg, A. (1996): Industrial geography: agglomeration and local milieu. *Progress in Human Geography*, roč. 20, s. 392–403.
- Malmberg, A. (1997): Industrial geography: location and learning. *Progress in Human Geography*, roč. 21, s. 573–582.
- Malmberg, A. – Malmberg, B. – Lundequist, P. (2000): Agglomeration and firm performance: economies of scale, localisation, and urbanization among the Swedish export firms. *Environment and Planning A*, roč. 32, s. 305–321.
- Mandel, E. (1978): *Late Capitalism*. London: Verso.
- Manniche J. (2012): Combinatorial knowledge dynamics: on the usefulness of the differentiated knowledge base model. *European Planning Studies*, roč. 20, č. 11, s. 1823–1841.
- Manniche, J. - Moodysson, J. – Testa, S. (2017): *Combinatorial Knowledge Bases: An Integrative and Dynamic Approach to Innovation Studies*. *Economic Geography*, roč. 93, č. 5, s. 480–499.
- Mariusson, A. - Virkkala, S. - Finne, H. - Aasen, T. M. (2019): *The entrepreneurial discovery process and regional development: new knowledge emergence, conversion and exploitation*, Routledge, Londýn.
- Maříková, H. – Petrušek, M. – Vodáková, A. (2000): *Sociologické školy, směry, paradigmatata*. Praha: SLON.
- Markusen, A. R. (1985): *Profit cycles, oligopoly, and regional development*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Markusen, A. R. (1987): Profit cycles, oligopoly, and regional development: a response. *Urban Geography*, roč. 8, s. 186–191.
- Marshall, A. (1920): *Principles of Economics*. 8. Ed. London: Macmillan.
- Marston, S. A. – Knox, P. L. – Liverman, D. M. (2006): *World regions in global context: peoples, places, and environments*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Martin, R. L. (1985): Monetarism masquerading as regional policy? *Regional Studies*, roč. 19, č. 4, s. 379–388.
- Martin, R. L. (1990): Flexible features and post-fordist places: comments on pathways to industrialization and regional development in the 1990s. *Environment and Planning A*, roč. 22, č. 10, s. 1276–1280.
- Martin, R. (1997): Regional unemployment disparities and their dynamics. *Regional Studies*, roč. 31, č. 3, s. 237–252.
- Martin, R. (1999): The new „geographical“ turn in economics. *Cambridge Journal of Economics*,

- roč. 23, s. 65–91.
- Martin, R. – Sunley, P. (1998): Slow convergence? The new endogenous growth theory and regional development. *Economic Geography*, roč. 74, č. 3, s. 201–227.
- Martin, R. – Sunley, P. (2003): Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea? *Journal of Economic Geography*, roč. 3, č. 1, s. 5–33.
- Martin, R. – Sunley, P. (2006): Path dependence and regional economic evolution. *Journal of Economic Geography*, roč. 6, č. 4, s. 395–437.
- Martin, R. – Sunley, P. (2011): Conceptualizing cluster evolution: Beyond the life cycle model? *Regional Studies*, roč. 45, č. 10, s. 1299–1318.
- Marx, K. (1970): *Contribution to the Critique of Political Economy*. Moscow: Progress Publishers (česky – (1955): *Ke kritice politické ekonomie*. In: *Sebrané spisy*. Praha: SNPL).
- Marx, K. – Engels, F. (1906–1909): *Capital* (3 sv.). Chicago: Charles Kerr (česky – (1953–1955): *Kapitál I–III*. Praha: SNPL).
- Maskell, P. (1998): Low-tech competitive advantage and the role of proximity. *European Urban and Regional Studies*, roč. 5, s. 99–118.
- Maskell, P. – Bathelt, H. – Malmberg, A. (2006): Building global knowledge pipelines: the role of temporary clusters. *European Planning Studies*, roč. 14, č. 8, s. 997–1013.
- Maskell, P. – Eskelinen, H. – Hannibalson, I. – Malmberg, A. – Vatne, E. (1998): *Competitiveness, Localised Learning and Regional Development: Specialisation and Prosperity in Small Open Economies*. London: Routledge.
- Maskell, P. – Malmberg, A. (1999a): The competitiveness of firms and regions: „ubiquitification“ and the importance of localized learning. *European Urban and Regional Studies*, roč. 6, s. 9–25.
- Maskell, P. – Malmberg, A. (1999b): Localised learning and industrial competitiveness. *Cambridge Journal of Economics*, roč. 23, s. 167–186.
- Maskell, P. – Malmberg, A. (2007): Myopia, knowledge development and cluster evolution. *Journal of Economic Geography*, roč. 7, č. 5, s. 603–618.
- Massey, D. (1979a): A critical evaluation of industrial-location theory. In: F. E. Hamilton – G. J. R. Linge (eds.) (1979): *Spatial Analysis, Industry and the Industrial Environment*. New York: J. Wiley, s. 57–72.
- Massey, D. (1979b): In what sense a regional problem? *Regional Studies*, roč. 13, č. 2, s. 233–243.
- Massey, D. (1984): *Spatial Divisions of Labour: Social Structures and the Geography of Production*. London: Macmillan.
- Massey, D. (1988a): Uneven development: social change and spatial division of labour. In: D. Massey – J. Allen (eds.): *Uneven Re-Development: Cities and Regions in Transition*. London: Hodder, s. 250–275.
- Massey, D. (1988b): What's happening to UK manufacturing? In: D. Massey – J. Allen (eds.): *Restructuring Britain: The Economy in Question*. London: Sage – The Open University, s. 45–90.
- Massey, D. (1995): *Spatial Divisions of Labour: Social Structures and the Geography of Production*. 2. Ed. London: Macmillan.
- Massey, D. – Jess, P. (eds.) (1995): *A Place in the World*. Oxford: Oxford University Press – Open University Press.
- Massey, D. – Meegan, R. (eds.) (1985): *Politics and Method: Contrasting Studies in Industrial Geography*. London: Methuen.
- Massey, D. – Wield, D. (1992): Evaluating Science Parks. *Local Economy*, roč. 7, č. 1, s. 110–25.
- Mayhew, S. (ed.) (2010): *Oxford Dictionary of Geography*. New York: Oxford University Press.
- McCloskey, D. N. (1985): *The Rhetoric of Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.
- McCloskey, D. N. (1994): *Knowledge and Persuasion in Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mensch, G. (1979): *Stalemate in Technology – Innovations Overcome the Depression*. Cambridge, MA: Baltinger.
- Mertlík, P. (1995): Czech privatization: from public ownership to public ownership in five years?

- Prague Economic Papers, roč. 4, č. 4, s. 321–336.
- Milberg, W. (2008): Shifting sources and uses of profits: sustaining US financialization with global value chains, *Economy and Society*, roč. 37, č. 3, s. 420–451.
- Mill, J. S. (1848/1965): *Principles of Political Economy*. New York: A. M. Kelley Publishers.
- Mirowski, P. (1988): *Against Mechanism: Protecting Economics from Science*. Totowa, NJ: Rowman and Littlefield.
- Mirowski, P. (1989): *More Heat Than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MIČOCH, L. (1995): Privatizace jako problém institucionálního evolucionizmu. *Finance a úvěr*, č. 4.
- MIČOCH, L. (1996): *Institucionální ekonomie: učební text pro studenty vysokých škol*. Praha: Karolinum.
- MIČOCH, L. (1997): Česká ekonomika a společnost mezi minulostí a budoucností: institucionální pohled. Praha: Národohospodářský ústav J. Hlávky.
- MMR (2014): *Národní dokument k územní dimenzi*, Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, Praha, 77 s.
- Moodysson, J. – Coenen, L. – Asheim, B. (2008): Explaining spatial patterns of innovation: analytical and synthetic modes of knowledge creation in the Medicon Valley life-science cluster. *Environment and Planning A*, roč. 40, č. 8, s. 1040–1056.
- Moodysson, J. – Martin, R. (2009): Knowledge sourcing through collaboration and mobility: the case of movin media in Sweeden, paper presented at the IV. international seminar on regional innovation policies, Edinburgh, říjen 2009.
- Morgan, K. (1997): The learning region: Institutions, innovation and regional renewal. *Regional Studies*, roč. 31, s. 491–503.
- Morgan, K. (2017a): Speaking Truth to Power: The Political Dynamics of Public Sector Innovation, in D. Kyriakou et al (eds) *Governing Smart Specialisation*, Routledge, Abingdon, s. 49–61.
- Morgan, K. (2017b): Nurturing novelty: regional innovation policy in the age of smart specialisation, *Environment and Planning: Politics and Space C*, roč. 35, č. 4., s. 569–583.
- Mothe, De la J. – Paquet, G. (eds.) (1996): *Evolutionary Economics and the New International Political Economy*. London: Pinter.
- Mouffe, C. (1988): Radical democracy: modern or postmodern? In: A. Ross (ed.): *Universal Abandon? The Politics of Postmodernism*. Minneapolis: University of Minnesota Press, s. 31–45.
- Moulaert, F. – Sekia, F. (2003): Territorial innovation models: a critical survey. *Regional Studies*, roč. 37, č. 3, s. 289–302.
- Murdoch, J. (1995): Actor-networks and the evolution of economic forms: combining description and explanation in theories of regulation, flexible specialization and networks. *Environment and Planning A*, roč. 27, s. 731–757.
- Murphy, J.T. (2019): Global production network dis/articulations in Zanzibar: practices and conjunctures of exclusionary development in the tourism industry. *Journal of Economic Geography*, roč. 19, č. 4, s. 943–971.
- Muscarà, C. (1994): Local spaces and economic development: the role of electoral geography in the case of the „third Italy“. In: G. Ferro (ed.): *Restructuring Process in Italy*. Roma: Società Geografica Italiana, s. 53–64.
- Myrdal, G. (1957): *Economic Theory and Under-developed Regions*. London: Gerald Duckwords.
- Natsuda, K. – Segawa, N. – Thoburn, J. (2013): Liberalization, industrial nationalism, and Malaysian automotive industry, *Global Economic Review*, roč. 42, č. 2, s. 113–134.
- Neff, V. (1993): *Filosofický slovník pro samouky neboli Antigorgias*. Praha: Mladá fronta.
- Nelson, R. (1993): *National Innovation Systems – A Comparative Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Nelson, R. (1994): Evolutionary theorizing about economic change. In: N. Smelser – R. Swedberg (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, s. 368–402.
- Nelson, R. (1998): The agenda for growth theory: a different point of view. *Cambridge Journal of*



- Economics, roč. 22, s. 497–520.
- Nelson, R., Winter, S. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Nicholds, A. – Gibney, J. – Mabey, C. – Hart, D. (2017): Making sense of variety in place leadership: the case of England's smart cities, *Regional Studies*, roč. 51, č. 2, s. 249–259.
- Nooteboom, B. (1999): Innovation, learning and industrial organization. *Cambridge Journal of Economics*, roč. 23, s. 127–150.
- Nooteboom, B. (2006): Innovation, learning and cluster dynamics. In: B. Asheim – P. Cooke – R. Martin (eds.): *Clusters and Regional Development*. Routledge: London, s. 137–163.
- North, D. C. (1955): Location theory and regional economic growth. *Journal of Political Economy*, roč. 63, č. 3, s. 243–258.
- North, D. C. (1994): Economic performance through time. *American Economic Review*, roč. 84, s. 359–368.
- Nosek, Š. (2019): Územní soudržnost v diskurzu evropské regionální politiky – obecný rámec a česká specifika, *Disertační práce*, Univerzita Karlova, Přírodovědecká fakulta, Praha, 102 s.
- Novotný, J. (2010): Regionální ekonomická konvergence, divergence a další aspekty distribuční dynamiky evropských regionů v období 1992–2006. *Politická ekonomie*, č. 2, s. 166–185.
- Oakey, R. (ed.) (1994): *New Technology-Based Firms in the 1990s*. London: Paul Chapman.
- Oakey, R. – Durning, W. (eds.) (1997): *New Technology-Based Firms in the 1990s*. London: Paul Chapman.
- Ohlin, B. (1933): *Interregional and International Trade*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Olson, M. (1982): *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.
- Ottaviano, G. I. P. (2003): Regional policy in the global economy: insights from new economic geography. *Regional Studies*, roč. 37, č. 6–7, s. 665–673.
- Ottaviano, G. I. P. – Thisse, J. F. (2005): New economic geography: what about the N? *Environment and Planning A*, roč. 37, s. 1707–1725.
- Özatağan, G. (2011): Dynamics of value chain governance: increasing supplier competence and changing power relations in the periphery of automotive production-evidence from Bursa, Turkey. *European Planning Studies*, roč. 19, č. 1, s. 77–95.
- Pananond P. (2016): From servant to master: power repositioning of emerging-market companies in global value chains, *Asian Business & Management*, roč. 15, č. 4, s. 292–316.
- Parr, J. B. (1999a): Growth-pole strategies in regional economic planning: a retrospective view, part I. origins and advocacy. *Urban Studies*, roč. 36, č. 7, s. 1195–1215.
- Parr, J. B. (1999b): Growth-pole strategies in regional economic planning: a retrospective view, part II. implementation and Outcome. *Urban Studies*, roč. 36, č. 8, s. 11247–1268.
- Parrilli, D. - Blažek, J. (2018): Clusters and the Impact of their Growing Intersection with Global Value Chains. In V. D. Marchi, D. Maria, G. Gereffi (eds.) *Local Clusters in Global Value Chains: Linking Actors and Territories Through Manufacturing and Innovation*, Londýn: Routledge, s. 51–68.
- Patel-Campillo, A. (2010): Transforming global commodity chains: actor strategies, regulation, and competitive realtions in the Dutch cut flower sector. *Economic Geography*, roč. 87, č. 1, s. 79–99.
- Pavelková, D. et al. (2009): *Klastry a jejich vliv na výkonnost firem*. Praha: Grada.
- Pavlínek, P. – Janák, L. (2007): Regional restructuring of the Škoda auto supplier network in the Czech Republic. *European Urban and Regional Studies*, roč. 14, č. 2, s. 1133–155.
- Pavlínek, P. – Domański, B. – Guzik, R. (2009): Industrial upgrading through foreign direct investment in central European automotive manufacturing. *European Urban and Regional Studies*, roč. 16, č. 1, s. 43–63.
- Pavlínek, P. – Ženka, J. (2011): Upgrading in the automotive industry: firm-level evidence from Central Europe. *Journal of Economic Geography*, roč. 11, č. 3, s. 559–586.

- Pavlínek, P. (2010): Ekonomická geografie. Interní materiál autora. Praha: Přírodovědecká fakulta UK v Praze.
- Pavlínek, P. (2016): Whose success? The state-foreign capital nexus and the development of the automotive industry in Slovakia. *European Urban and Regional Studies*, roč. 23, č. 4, str. 571-593.
- Pavlínek, P. (2017): Dependent Growth: Foreign Investment and the Development of the Automotive Industry in East-Central Europe. Springer International Publishing, 230 s.
- Peck, J. (1996): Work-Place: The Social Regulation of Labor Markets. New York: Guilford.
- Peet, R. (1998): Modern Geographical Thought. Oxford: Blackwell.
- Peet, R. – Watts, M. (eds.) (1996): Liberation Ecologies: Environment, Development, Social Movements. London: Routledge.
- Perrons, D. (2000): The new economy and uneven geographical development: towards a more holistic framework for economic geography. Occasional economic geography papers of the RGS-IBG – (<http://www.econgeog.org.uk/D-Perrons.pdf>).
- Perroux, F. (1950): Economic space: theory and applications. The Quarterly Journal of Economics, roč. 64, č. 2, Cambridge, MA: Harvard University Press, s. 89–104.
- Perroux, F. (1955): Note sur la notion de pôle de croissance. *Economie Appliquée*, roč. 8, s. 307–320.
- Perroux, F. (1983): A New Concept of Development. Paris: UNESCO – Croom Helm.
- Petrusek, M. et al. (1996): Velký sociologický slovník (1. a 2. díl). Praha: Karolinum.
- Phelps, N. A. (1992): External economies, agglomeration and flexible accumulation. *Transactions of the Institute of British Geographers*, roč. 17, č. 1, s. 35–46.
- Phelps, N.A. – Atienza, M. – Arias, M. (2018): An invitation to the dark side of economic geography, *Environment and Planning A: Economy and Space*, roč. 50, č. 1, str. 236-244.
- Phillips, A. (ed.) (1987): Women and Equality. Oxford: Blackwell.
- Pines, D. (2001): New economic geography: revolution or counter-revolution? *Journal of Economic Geography*, roč. 1, s. 139–146.
- Piore, M., Sabel, Ch. (1983): Italian small business development: lessons for US industrial policy. In: J. Zysman – L. Tyson (eds.): American Industry in International Competition: Government Policies and Corporate Strategies. Ithaca: Cornell University Press.
- Piore, M. – Sabel, C. (1984): The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity. New York: Basic Books.
- Plank, L. – Staritz, C. (2015): Global competition, institutional context and regional production networks: up- and downgrading experiences in Romania's apparel industry, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, roč. 8, č. 3, s. 421-438.
- Plum, O. – Hassink, R. (2011): Comparing Knowledge Networking in Different Knowledge Bases in Germany. *Papers in Regional Science* (v tisku).
- Polanyi, K. (1944): The Great Transformation. New York: Holt, Rinehart.
- Polanyi, K. (1967): The Tacit Dimension, London: Routledge.
- Polanyi, K. – Arensberg, C. – Pearson, H. (1957): Trade and Market in the Early Empires. New York: Free Press.
- Ponte, S. (2014): The evolutionary dynamics of biofuel value chains: from unipolar and government-driven to multipolar governance. *Environment and Planning A*, roč. 46, č. 2, s. 353–372.
- Ponte, S., Ewert, J. (2009): Which way is "Up" in upgrading? Trajectories of change in the value chain for South African wine. *World Development*, roč. 37, č. 10, s. 1637-1650.
- Ponte, S., Sturgeon, T. (2014): Explaining governance in global value chains: a modular theory-building effort. *Review of International Political Economy*, roč. 21, č. 1, s. 195–223.
- Popkin, R. – Stroll, A. (2000): Filozofie pro každého. Praha: Ivo Železný.
- Popper, K. R. (1959): Logic of Scientific Discovery. London: Hutchinson (něm. originál – 1934).
- Popper, K. R. (1966): The Open Society and Its Enemies. London: Routledge and Paul Keegan

- (něm. originál – 1945).
- Popper, K. R. (1972): *Objective Knowledge*. Oxford: Clarendon Press.
- Porteous, D. J. (1995): *The Geography of Finance*. Avebury: Aldershot.
- Porter, M. (ed.) (1986): *Competition in Global Industries*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Porter, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. London: Macmillan.
- Porter, M. (1996): *Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy*. *International Regional Science Review*, roč. 19, č. 1 a 2, s. 85–94.
- Porter, M. (1998): *Clusters and the new economics of competition*. *Harvard Business Review*, roč. 76, č. 6, s. 77–90.
- Porter, M. (1990): *Dynamics of National Advantage*. In: M. Porter: *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press. s. 131–178.
- Porter, M. (2003): *The economic performance of regions*. *Regional Studies*, roč. 37, č. 7 a 8, s. 549–578.
- Porter, M. – Ketels, C. (2009): *Clusters and industrial districts: Common roots, different perspectives*. In: G. Becattini et al. (eds): *A Handbook of Industrial Districts*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, s. 172–183.
- Pred, A. R. (1977a): *City-Systems in Advanced Economies*. London: Hutchinson.
- Pred, A. R. (1977b): *The choreography of existence: comments on Hägerstrand's time-geography and its usefulness*. *Economic Geography*, roč. 53, s. 207–221.
- Pred, A. R. – Törnqvist, G. (1973): *System of Cities and Information Flows*. *Lund Studies in Geography B*, roč. 38, s. 9–82.
- Pred, A. R. (1981): *Social reproduction and the time-geography of everyday life*. *Geografiska Annaler B*, roč. 63, s. 5–22.
- Prestwich, R. – Taylor, P. (1990): *Introduction to Regional and Urban Policy in the United Kingdom*. London: Longman.
- Putnam, R. (1993): *Making Democracy Work*. Princeton: Princeton University Press.
- Pyke, F. – Becattini, G. – Sengenberger, W. (eds.) (1990): *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*. International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Rabellotti, R. (2004): *How globalization affects industrial districts: the case of Brenta*, In: Schmitz (ed) *Local enterprises in the global economy: issues of governance and upgrading*, Cheltenham: Edward Elgar, s. 140-173.
- Rabellotti, R. – Carabelli, A. – Hirsch, G. (2009): *Industrial districts on the move*. *European Planning Studies*, roč. 17, č. 1, s. 19–41.
- Reich, R. B. (1995): *Dílo národů: Příprava na kapitalismus 21. století*. Praha: Prostor.
- Richardson, H. W. (1976): *Growth pole spillovers: the dynamics of backwash and spread*. *Regional Studies*, roč. 10, č. 1, s. 1–9.
- Richardson, H. W. (1979): *Regional and Urban Economics*. Toronto: Pitman.
- Rietveld, P. (1994): *Spatial economic impact of transport infrastructure supply*. *Transportation Research*, roč. 28, č. 4, s. 329–341.
- Robert, I. et al. (2001): *Spatial Impacts of Community Policies and Costs of Non-coordination*. Brusel: European Commission.
- Rodríguez-Pose, A. (2013): *Do institutions matter for regional development?* *Regional Studies*, roč. 47, č. 7, s. 1034–47.
- Rodríguez-Pose, A. - Di Cataldo, M. (2015): *Quality of government and innovative performance in the regions of Europe*. *Journal of Economic Geography*, roč. 15, č. 4, s. 673–706.
- Rodríguez-Pose, A. – Ketterer, T. (2019) *Institutional change and the development of lagging regions in Europe*, *Regional Studies*, <https://doi.org/10.1080/00343404.2019.1608356>
- Romer, P. (1986): *Increasing returns and long-run growth*. *Journal of Political Economy*, roč. 94, s. 1002–1037.
- Rose, G. (1993): *Feminism and Geography*. Oxford: Polity Press.

- Rossi, A. (2013): Does Economic Upgrading Lead to Social Upgrading in Global Production Networks? Evidence from Morocco. *World Development*, roč. 46, č. 1, s. 223-233.
- Rostow, W. W. (1971): *The Stages of Economic Growth: A Non-communist Manifesto*. 2. Ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sabel, C. (1992): Studied trust: building new forms of co-operation in a volatile economy. In: F. Pyke – W. Sengenberger (eds.): *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. Geneva: International Institute for Labour Studies, s. 215–250.
- Sabel, C. (1994) : Learning by monitoring: the institutions of economic development. In: N. J. Smelser – R. Swedberg (eds.): *Explorations in Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, s. 104–144.
- Sabel, C. (1994): Learning by monitoring: building new forms of cooperation in volatile economy. In: N. Smelser – R. Swedberg (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, s. 137–165.
- Sabel, C. – Herrigel, G. – Deeg, R. – Kazis, R. (1989): Regional prosperities compared: Massachusetts and Baden-Württemberg in the 1980s. *Economy and Society*, roč. 18, s. 374–404.
- Sabel, C. – Zeitlin, J. (1985): Historical alternatives to mass production: politics, markets a technology in nineteenth century industrialization. *Past and Present*, č. 108 (August), s. 133–176.
- Said, E. (1978): *Orientalism*. London: Routledge.
- Said, E. (1993): *Culture and Imperialism*. London: Vintage.
- Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D. (1991): *Ekonomie, Svoboda, Praha*, 1011 s.
- Santos, dos T. (1969): The crisis of development theory and the problem of dependence in Latin America. In: H. Bernstein (ed.): (1973): *Development and Underdevelopment*. Penguin: Harmondworth.
- Saxenian, A. (1994): *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Sayer, A. (1984): *Method in Social Science: A Realist Approach*. Routledge: London.
- Sayer, A. (1989): Post-fordism in question. *International Journal of Urban and Regional Research*, roč. 13, s. 666–695.
- Sayer, A. (1992a): *A Method in Social Science: A Realist Approach*. 2. Ed. Routledge. London.
- Sayer, A. (1992b): Ownership, division of labour and economic power. In: M. Dunford – G. Kaf-kalas (eds.): *Cities and Regions in the New Europe*. London: Belhaven Press, s. 277–298.
- Sayer, A. (1995a): Liberalism, Marxism and Urban and Regional Studies. *International Journal of Urban and Regional Research*, roč. 19, č. 1, s. 79–95.
- Sayer, A. (1995b): *Radical Political Economy: A Critique*. Oxford: Blackwell.
- Sayer, A. (1997): The dialectic of culture and economy. In: R. Lee – J. Wills (eds.): *Economies of Geographies*. London: Arnold, s. 16–26.
- Sayer, A. – Walker, R. (1992): *The New Social Economy: Reworking the Division of Labour*. Oxford: Blackwell.
- Schoenberger, E. (1989): New models of regional change. In: R. Peet – N. Thrift (eds.): *New models in geography*. London: Unwin Hyman, s. 115–141.
- Scott, A. (1976): Land use and land rent: an interpretative review of the French literature. *Progress in Human Geography*, roč. 9, s. 101–145.
- Scott, A. (1988a): Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and Western Europe. *International Journal of Urban and Regional Research*, roč. 12, č. 2, s. 171–185.
- Scott, A. (1988b): *New Industrial Spaces: flexible production, organization and regional development in North America and Europe*. London: Pion.
- Scott, A. – Angel, D. (1987): The US Semi-conductor industry: a locational analysis. *Environment and Planning A*, roč. 19, s. 875–912.

- Scott, A. – Storper, M. (1986) (eds.): *Production, Work and Territory*. Boston – London: Allen and Unwin.
- Scott, A. – Storper, M. (1992a): Regional development reconsidered. In: H. Ernste – V. Meier (eds.): *Cities and Regions in New Europe*. London: Belhaven Press, s. 1–24.
- Scott, A. J. (2006): Spatial and organizational patterns of labor markets in industrial clusters: the case of Hollywood. In: B. Asheim – P. Cooke – R. Martin (eds): *Clusters and Regional Development*. Routledge: London, s. 236–254.
- Scott, A. J. – Storper, M. (1992b): Industrialisation and Regional Development. In: A. J. Scott – M. Storper (eds.): *Pathways to Industrialization and Regional Development*. London: Routledge, s. 3–17.
- Selwyn, B. (2012): Beyond firm-centrism: re-integrating labour and capitalism into global commodity chain analysis. *Journal of Economic Geography*, roč. 12, č. 1, s. 205–226.
- Sheppard, E. (2001): How „economists“ think: about geography, for example. *Journal of Economic Geography*, roč. 1, s. 132–136.
- Schumpeter, J. (1943/1992): *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Routledge.
- Sengenberger, W. – Pyke, F. (1992): Industrial districts and local economic regeneration: Research and policy issues. In: F. Pyke – W. Sengenberger (eds.): *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. Geneva: International Centre for Labour Studies, s. 3–29.
- Simmie, J. (2004): Innovation and Clustering in the Globalised International Economy. *Urban Studies*, roč. 41, č. 5–6, s. 1095–1112.
- Simmie, J. – Sennett, J. (1999): Innovative clusters: global or local linkages? *National Institute Economic Review*, roč. 170, č. 1, s. 87–98.
- Simmie, J. (2012): Path dependence and new technological path creation in the Danish wind power industry, *European Planning Studies*, roč. 20, č. 5, s. 753–772.
- Skokan, K. (2004): *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. Ostrava: Repronis.
- Smith, A. (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Glasgow.
- Smith, A, - Pickles, J. – Buček, M. – Pástro, R. – Begg Bob (2014): The political economy of global production networks: regional industrial change and differential upgrading in the East European clothing industry. *Journal of Economic Geography*, roč. 14, č. 6, s. 1023–1051.
- Smith, A. (2015): The state, institutional frameworks and the dynamics of capital in global production networks. *Progress in Human Geography*, roč. 39, č. 3, s. 290–315.
- Smith, K. (2000): What is the „knowledge economy“? Knowledge intensive industries and distributed knowledge bases. Paper at the DRUID Conference on Learning Economy, Aalborg, June 2000.
- Smith, N. (1984): *Uneven Development: Nature, Capital and the Production of Space*. Oxford: Basic Blackwell.
- Smith, N. (1987): Dangers of the empirical turn: some comments on the CURS initiative. *Antipode*, roč. 19, s. 59–68.
- Smith, N. (1988): The region is dead! Long live the region! *Political Geography Quarterly*, roč. 7, s. 141–152.
- Smith, N. (1990): *Uneven Development: Nature, Capital and the Production of Space*. 2. Ed. Oxford: Blackwell.
- Soja, E. (1987): Turnabout is Fair Play: A Critical Reading of Ann Markusen's Profit Cycles, Oligopoly, and Regional Development. *Urban Geography*, roč. 8, č. 2, s. 180–185.
- Soja, E. (1989): *Post-Modern Geographies*. London: Verso.
- Sojka, M. et al. (1991): *Dějiny ekonomických teorií*. Praha: VŠE.
- Sollow, R. M. (1956): A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, roč. 70, s. 65–94.
- Sollow, R. M. (1957): Technical change and the aggregate production function. *Review of Economics and Statistics*, roč. 39, s. 214–231.

- Sotarauta, M. (2002): Leadership, Power and Influence in regional development: a tentative typology of leaders and their ways of influencing, In: Sotarauta, M. a Bruun, H. (eds) *Nordic perspectives on process-based regional development policy*, Nordregio, Stockholm, s. 185-207.
- Sotarauta, M. (2005): Shared leadership and dynamic capabilities in regional development, in *Regionalism Contested: Institution, Society and Governance*, In: Sagan, I., Halkier, H. (eds) Ashgate, Aldershot, s. 53 – 72.
- Sotarauta, M. (2009): Power and influence tactics in the promotion of regional development: an empirical analysis of the work of Finnish regional development officers, *Geoforum*, roč. 40, č. 8, s. 895-905.
- Sotarauta, M. (2010): Regional Development and Regional Networks: The Role of Regional Development Officers in Finland, *European Urban and Regional Studies* roč. 17, č. 4, s. 387-400.
- Sotarauta, M. (2018): Smart specialization and place leadership: dreaming about shared visions, failing into policy traps? *Regional Studies, Regional Science*, roč. 5, č. 1, s. 190-203.
- Sotarauta, M. - Beer, A. (2017): Governance, agency and place leadership: Lessons from a cross-national analysis, *Regional Studies*, roč. 51, č. 2, s. 210-223.
- Sotarauta, M. – Mustikkamäki, N. (2015): Institutional entrepreneurship, power, and knowledge in innovation systems: institutionalization of regenerative medicine in Tampere, Finland, *Environment and Planning C: Government and Policy*, roč. 33, č. 2, s. 342-357.
- Sotarauta M. - Beer, A. (2020) (eds) *Handbook on City and Regional Leadership*, Londýn: Routledge (v tisku).
- Sotarauta M. - Mustikkamäki N, (2015): Institutional entrepreneurship, power, and knowledge in innovation systems: institutionalization of regenerative medicine in Tampere, Finland, *Environment and Planning C: Government and Policy*, roč. 33, č. 2, s. 342-357.
- Sotarauta, M. – Suvinen, N. (2019): Policy platforms and innovative ecosystems in promotion of green growth, *Sente Working Papers 44/2019*, s. 20.
- Steen, M. (2019): Greening and upscaling an established aquaculture path? Prezentace na mezinárodním semináři "Innovation-Based Regional Restructuring and New Path Development: New Avenues for Research and Policy", 26-27. únor 2019, Vídeň.
- Sternberg, R. – Tamásy, C. (1999): Munich as Germany's no. 1 high technology region: empirical evidence, theoretical explanations and the role of small firm/large firm relationships. *Regional Studies*, roč. 33, s. 367–377.
- Störig, H. G. (1991): *Malé dějiny filozofie*. Praha: Zvon, (něm. originál 1990).
- Stöhr, W. – Taylor, D. R. (1981): *Development form above or below?* NewYork: Willey.
- Storey, D. J. – Johnson, S. (1987): *Are Small Firms the Answer to Unemployment?* London: Employment Institute.
- Storper, M. (1990): Industrialization and the regional question in the third world: lessons of postimperialism; prospects for postfordism. *International Journal of Urban and Regional Research*, roč. 14, s. 423–443.
- Storper, M. (1995): The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies. *European Urban and Regional Studies*, roč. 2, s. 191–221.
- Storper, M. (1997a): *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. New York – London: Guilford Press.
- Storper, M. (1997b): Regional Economies as relational assets. In: R. Lee – J. Wills (eds.): *Economies of Geographies*. London: Arnold, s. 248–258.
- Storper, M. – Christopherson, S. (1987): Flexible specialization and regional industrial agglomerations. *Annals of the Association of American Geographers*, roč. 77, č. 1, s. 104–117.
- Storper, M. – Salais, R. (1997): *Worlds of Production: the Action Frameworks of the Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Storper, M. – Walker, R. (1989): *The Capitalist Imperative: Territory, Technology and Industrial Growth*. Oxford: Blackwell.
- Storper, M. (2018): Separate worlds? Explaining the current wave of regional economic

- polarization, *Journal of Economic Geography*, roč. 18, č. 2, s. 247-270.
- Sturgeon, T. – Biesebroeck, J. – Gereffi, G. (2008): Value chains, network and clusters: reframing the global automotive industry. *Journal of Economic Geography*, roč. 8, č. 12, s. 297–321.
- Sunley, P. (2001): What's behind the models? A review of the Spatial Economy. *Journal of Economic Geography*, roč. 1, s. 136–139.
- Tarrow, S. (1977): *Between Center and Periphery*. New Haven: Yale University Press.
- Taylor, M. (1986): The product cycle model: a critique. *Environment and Planning A*, roč. 18, s. 751–761.
- Thaler, R. - Sunstein C. R. (2010): *Štouch*. Nakladatelství Kniha: Zlín, 310 s.
- Thoburn, J. – Takashima, M. (1993): Improving British industrial performance: lessons from Japanese subcontracting, *National Westminster Bank Quarterly Review*, February, s.2-12.
- Thomas, M. D. (1972): Growth Pole Theory: An Examination of Some of its Basic Concepts. In: N. M. Hansen (ed.): *Growth Centres in Regional Economic Development*. New York: Free Press, s. 50–81.
- Thrift, N. (1994): On the social and cultural determinants of international financial centres: The case of the City of London. In: S. Corbridge – R. Martin – N. Thrift (eds.): *Money, Space and Power*. Oxford: Blackwell, s. 327–355.
- Thünen, J. H. von (1826/1966): *Isolated State*. Oxford and New York: Pergamon (něm. originál – 1826).
- Tickell, A. – Peck, J. (1992): Accumulation, regulation and the geographies of post-Fordism: missing links in regulationist research. *Progress in Human Geography*, roč. 16, s. 190–218.
- Tickell, A. – Peck, J. (1994): Searching for a new institutional fix: the after-fordist crisis and the global-local disorder. In: A. Amin (ed.): *Post-Fordism: A Reader*. Oxford: Blackwell, s. 280–315.
- Tickell, A. – Peck, J. (1995): Social regulation after Fordism: regulation theory, neo-liberalism and the global-local nexus. *Economy and Society*, roč. 24, s. 357–386.
- Tiebout, C. (1956): Exports and regional economic growth. *Journal of Political Economy*, roč. 64, č. 1, s. 160–169.
- Tokatli, N. (2007): Networks, firms and upgrading within the blue-jeans industry: evidence from Turkey. *Global Networks*, roč. 7, č. 1 s. 51–68.
- Tokatli, N. (2012): Old firms, new tricks and the quest for profits: Burberry's journey from success to failure and back to success again. *Journal of Economic Geography*, roč. 12, č. 1, s. 55-77.
- Tokatli, N. (2013): Toward a better understanding of the apparel industry: A critique of the upgrading literature. *Journal of Economic Geography*, roč. 13, č. 6, s. 993–1011.
- Tokatli, N. - Kizilgün, Ö. (2004): Upgrading in the global clothing industry: Mavie Jeans and the transformation of a Turkish firm from full-package to brand-name manufacturing and retailing. *Economic Geography*, roč. 80, č. 3, s. 221–240.
- Tödtling, F. – Tripl, M. (2005): One size fits all? Towards a differentiated regional innovation policy approach. *Research Policy*, roč. 34, s. 1203–1219.
- Tödtling, F. – Tripl, M. (2018): Regional innovation policies for new path development – beyond neo-liberal and traditional systemic views, *European Planning Studies*, roč. 26, č. 9, s. 1779-1795.
- Tomeš, J. – Hampl, M. (1999): The development of regional differentiation in Eastern Central European countries during the transformation era. In: M. Hampl (ed.): *Geography of Societal Transformation in the Czech Republic*. Praha: Přírodovědecká fakulta UK, s. 131–152.
- Törnqvist, G. (1977): The geography of economic activities: some critical viewpoints on theory and application. *Economic Geography*, roč. 53, s. 153–62.
- Tripl, M. - Grillitsch, M. - Isaksen, A. (2018): Exogenous sources of regional industrial change: Attraction and absorption of non-local knowledge for new path development. *Progress in Human Geography*, roč. 42, č. 5, s. 687–705.

- Trippl, M. - Baumgartinger-Seiringer, S. – Frangenheim, A. - Isaksen, A. - Rypestøl, J. O. (2019): Green path development, asset modification and agency: Towards a systemic integrative approach. PEGIS - Papers in Economic Geography and Innovation Studies, No. 2019/01.
- Uhlíř, D. (1995): Flexibilní specializace, flexibilní akumulace, Geografie-Sborník ČGS, roč. 100, č. 2, s. 115–121.
- Urry, J. (1981): Localities, regions and social class. International Journal of Urban and Regional Research, roč. 5, s. 455–474.
- Urry, J. (1986): Society, space and locality. Environment and Planning D: Society and Space, roč. 6, s. 435–444.
- Uyarra E. – Flanagan, K. (2010): From regional systems of innovations to regions as innovation policy spaces, Environment and Planning C: Government and Policy, roč. 28, č. 4, s. 681-695.
- Vernon, R. (1966): International investment and international trade in the product cycle, Quarterly Journal of Economics, roč. 80, s. 190–207.
- Vernon, R. (1979): The product cycle hypothesis in a new international environment, Oxford Bulletin of Economic and Statistics, roč. 41, s. 255–268.
- Vlčková, J. (2017): Global Production Networks in Central European Countries: The Case of Visegrad Group, VŠE, Praha, s. 186.
- Weber, A. (1928): Theory of the Location of Industries. Chicago: University of Chicago Press (něm. originál 1904).
- White, H. (1981): Where do markets come from? American Journal of Sociology, roč. 87, s. 514–547.
- Williamson, J. G. (1965): Regional inequalities and the process of national development. Economic Development and Cultural Change, roč. 13, s. 1–84.
- Wise, M. J. (1949): On the Evolution of the Jewellery and Gun Quarters in Birmingham. Transactions and Papers Institute of British Geographers, roč. 15, s. 59–72.
- Wolpert, J. (1964): The decision process in spatial context. Annals of the Association of American Geographers, roč. 54, s. 337–358.
- Wolpert, J. (1970): Departures from the usual environment in locational analysis. Annals
- Yeung, H.W.C. (1994): Critical reviews of geographical perspectives on business organisations and organisation of production: towards a network approach. Progress in Human Geography, roč. 18, s. 460–490.
- Yeung, H. W. C. (2009): Regional Development and the Competitive Dynamics of Global Production Networks: An East Asia Perspective. Regional Studies, roč. 43, č. 3, s. 325–351.
- Yeung, H.W.C. (2016): Strategic coupling: East Asian industrial transformation in the new global economy, Cornell University Press, Ithaca a Londýn.
- Yeung, H.W.C. (2017): Rethinking the East Asian developmental state in its historical context: finance, geopolitics, and bureaucracy. Area Development and Policy, roč. 2, č. 1, s. 1-23.
- Zukauskaite, E.- Trippl, M.- Plechero, M. (2017): Institutional thickness revisited, Economic Geography, roč. 93, č. 4, s. 325-345.