

Jaroslav Rusnák, Pavol Korec



TEÓRIE REGIONÁLNEHO ROZVOJA A VÝSKUM REGIÓNOV



Univerzita Komenského
v Bratislave

Prírodovedecká fakulta Univerzity Komenského v Bratislave
Katedra ekonomickej a sociálnej geografie, demografie a územného rozvoja

TEÓRIE REGIONÁLNEHO ROZVOJA A VÝSKUM REGIÓNOV

Jaroslav Rusnák, Pavol Korec



Univerzita Komenského v Bratislave

2020

Mgr. Jaroslav Rusnák, PhD., prof. RNDr. Pavol Korec, CSc.,
Teórie regionálneho rozvoja a výskum regiónov
Bratislava: Univerzita Komenského

Prírodovedecká fakulta Univerzity Komenského v Bratislave
Katedra ekonomickej a sociálnej geografie, demografie a územného rozvoja
www.humannageografia.sk
e-mail: khg@uniba.sk

Mgr. Jaroslav Rusnák, PhD
Prírodovedecká fakulta Univerzity Komenského v Bratislave
Katedra ekonomickej a sociálnej geografie, demografie a územného rozvoja

prof. RNDr. Pavol Korec, CSc.
Prírodovedecká fakulta Univerzity Komenského v Bratislave
Katedra ekonomickej a sociálnej geografie, demografie a územného rozvoja

Recenzovali: doc. RNDr. Jan Ženka, PhD.
doc. Ing. Štefan Rehák, PhD.

Copyright © autori, 2020

Obsah tejto vedeckej monografie je chránený autorským zákonom.

Grafická úprava: KEGD
Návrh obálky: Rusnák, J., Korec, P., Bačík, V.
Fotografia na obálke: www.unsplash.com
Náklad: 150 kusov
Rozsah publikácie: 20,54 AH
Publikácia neprešla jazykovou úpravou
Prvé vydanie
Tlač: KO&KA spol. s r.o., tlačiareň K-Print, Kadnárova 102, 831 06 Bratislava
Vydala Univerzita Komenského v Bratislave

ISBN: 978-80-223-5059-4

Vydanie tejto vysokoškolskej učebnice bolo podporené v rámci riešenia výskumných projektov projektu VEGA č. 1/0278/20 „Vzťah legitimacy, governance a verejných financií na miestnej úrovni v geografickej perspektíve na Slovensku“ a APVV VV-17-0079 s názvom „Analýza a prognóza demografického vývoja Slovenskej republiky v horizonte 2080: identifikácia a modelovanie dopadov na sociálno-ekonomickú sféru v rozličných priestorových mierkach.“

OBSAH

Predslov	1
1 Región v globalizovanom svete	3
1.1 Pojem región	4
1.2 Meniace sa koncepty regiónu	6
1.3 Tradičný regionalizmus a nový (európsky) regionalizmus	12
1.4 Niektoré dôležité klasifikácie regiónov	19
2 Filozoficko-metodologické prístupy v regionálnom rozvoji	24
2.1 Pozitivismus a jeho vývoj	24
2.2 Kritický realizmus	28
2.3 Kritické prístupy	31
3 Faktory, mechanizmy a procesy podmieňujúce regionálny rozvoj ...	40
4 Kontextualizácia a konceptualizácia východísk v teóriách regionálneho rozvoja	45
5 Regionálny rozvoj a neviditeľný trh	53
5.1 Klasická (politická) ekonómia	53
5.2 Neoklasické ekonomické teórie	58
5.3 Nová ekonomická geografia	65
5.4 Neoliberálne teórie regionálneho rozvoja	73
6 Regionálny rozvoj a viditeľný štát	82
6.1 Úloha štátu v regionálnom rozvoji	84
6.2 Variety kapitalizmu	86
6.3 Keynesiánske teórie regionálneho rozvoja	89
6.4 Regulačná teória	101
6.5 Teória priestorových delieb práce	104
6.6 Teória krízy kapitalizmu	108
7 Regionálny rozvoj a inštitucionálne prostredie	122
7.1 Základné koncepty inštitucionálnych teórií regionálneho rozvoja	124
7.2 Diskusie o lokalitách	128
7.3 Nové priemyselné priestory	130
7.4 Teória učiacich sa regiónov	132
7.5 Inovačné koncepcie	134
7.6 Trojitá špirála	147
7.7 Klastre	150
7.8 Globálne produkčné siete	152
7.9 Regionálna konkurencieschopnosť	167

8 Regionálny rozvoj na Slovensku	177
8.1 Endogénne a exogénne faktory podmieňujúce regionálny rozvoj	177
8.1 Trhom riadený regionálny rozvoj: neoliberalná politika	183
8.2 Štátom riadený regionálny rozvoj: konzervatívna politika	187
Záver	193
Zoznam použitej literatúry	194

Zoznam tabuliek, rámčiekov, obrázkov a máp

Zoznam tabuliek

- Tabuľka 2.1** Problém vedeckosti v regionálnom rozvoji
- Tabuľka 4.1** Štádia vývoja spoločnosti v kontexte regionálneho rozvoja
- Tabuľka 4.2** Klasifikácia teórií regionálneho rozvoja
- Tabuľka 5.1** Teória komparatívnych výhod
- Tabuľka 5.2** Náklady na dopravu a komunikáciu
- Tabuľka 6.1** Základné rozdiely fordizmu a postfordizmu
- Tabuľka 6.2** Vývoj cien domov v rokoch 1997-2007
- Tabuľka 7.1** Prístupy inovačnej politiky k problémovým regiónom
- Tabuľka 7.2** Typy komoditných reťazcov
- Tabuľka 7.3** Firmy ako aktéri a ich úlohy v globálnych produkčných sieťach
- Tabuľka 7.4** Výhody a nevýhody PZI v hostiteľských krajinách
- Tabuľka 8.1** Rast HDP v stálych cenách na Slovensku (v %)
- Tabuľka 8.2** Odvetvová štruktúra PZI na Slovensku v rokoch 2003–2015
- Tabuľka 8.3** Finančná pomoc vlády zaostávajúcim okresom Slovenska v rokoch 2015-2019

Zoznam rámčiekov

- Rámček 1.1** Tri prístupy k štúdiu (prirodzených) regiónov
- Rámček 1.2** Administratívne členenie a nodálne, resp. funkčné členenie
- Rámček 2.1** Univerzálne teórie a meniaci sa realita
- Rámček 2.2** Derridov koncept dekonštrukcie
- Rámček 2.3** Rozprávanie a analýza
- Rámček 5.1** Príspevok Paula Krugmana k rozvoju ekonomickej vedy
- Rámček 5.2** Duch lokalizačných teórií
- Rámček 5.3** Dva príbehy jedného problému: Niger - Masochi
- Rámček 6.1** Marx, kapitál a ekonomika
- Rámček 6.2** Politika a konštrukcia mierky: príklad mesta Bratislava
- Rámček 6.3** Veľká hospodárska kríza (1929-1933) a Nový údel
- Rámček 6.4** Input-output analýza automobilového priemyslu na Slovensku v roku 2012
- Rámček 6.5** Vzťah jadro-periféria a ich vývojové typy
- Rámček 6.6** Henry Ford, fordizmus a taylorizmus
- Rámček 6.7** Outsourcing v USA
- Rámček 6.8** Globálna finančná kríza
- Rámček 7.1** Teória štrukturácie
- Rámček 7.2** Lokalizačné príležitosti
- Rámček 7.3** Informácie, poznatky a inovácie
- Rámček 7.4** Teória hospodárskych cyklov
- Rámček 7.5** Príklady RIS v Európe
- Rámček 7.6** Príklady firemných stratégií, tvorba, zvyšovanie a zachytávanie hodnoty v GPS
- Rámček 7.7** Príklad transformácie závodu BAZ na VWS
- Rámček 8.1** Preteky v získavaní PZI riadené štátom

Zoznam obrázkov

- Obrázok 2.1** Mechanizmus príčinných síl
- Obrázok 2.2** Dvojitá hermeneutika
- Obrázok 3.1** Faktory, mechanizmy a procesy v regionálnom rozvoji
- Obrázok 3.2** Kauzálny reťazec v kritickom realizme
- Obrázok 3.3** Tendencie regionálneho rozvoja podľa prevládajúcich procesov
- Obrázok 4.1** Schéma vzťahu štádií vývoja spoločnosti k vývoju regionálnej štruktúry štátu
- Obrázok 4.2** Konvergencia teoretických prístupov v regionálnom rozvoji
- Obrázok 5.1** Trhový (cenový) mechanizmus
- Obrázok 5.2** Systematizácia aglomeračných efektov
- Obrázok 5.3** Medziregionálna mobilita kapitálu a pracovnej sily v neoklasickom modeli
- Obrázok 5.4** Typy úspor z rozsahu (McKinnon a Cumbers, 2019)
- Obrázok 5.5** Cirkulačno-príčinný mechanizmus vzniku aglomerácií
- Obrázok 6.1** Priestor pozície štátu (reálny svet) v národnej ekonomike
- Obrázok 6.2** Efekt multiplikátora
- Obrázok 6.3** Regionálny multiplikátor v prírastkovom modeli
- Obrázok 6.4** Proces kumulatívnej kauzality
- Obrázok 6.5** Typy priestorových delieb práce
- Obrázok 6.6** Kolobeh kapitálu v ekonomike
- Obrázok 6.7** Nová finančná architektúra sveta
- Obrázok 7.1** Evolúcia princípu „uzamknutia“
- Obrázok 7.2** Typy inovačných modelov
- Obrázok 7.3** Bariéry RIS a typy problémových regiónov
- Obrázok 7.4** Trojitá špirála
- Obrázok 7.5** Porterov model konkurenčnej výhody
- Obrázok 7.6** Všeobecný rámec globálnych sietí
- Obrázok 7.7** Relačný pohľad na miesta jadra a periférie v GPS
- Obrázok 7.8** Smejúca sa krivka
- Obrázok 7.9** Analytický rámec regionálneho rozvoja a GPS
- Obrázok 8.1** Faktory vplyvajúce na vývoj regionálnej štruktúry Slovenska po roku 1989

Zoznam máp

- Mapa 8.1** Stav PZI v okresoch Slovenska v roku 2017
- Mapa 8.2** Geografická poloha zaostávajúcich okresov Slovenska

Predslov

Vysokoškolská učebnica zaoberajúca sa regionálnym rozvojom prezentuje pomerne široké spektrum teórií a výskumov, ktoré sa v rôznej miere uplatňujú v rozvojových stratégiách a dokumentoch regionálnej politiky. Niektoré teórie a koncepcie reflektujú skúseností a poznatky, ktoré cirkulujú v globálnej ekonomike. Tieto spôsobujú, že prax regionálneho rozvoja nadobúda rôzne podoby regionálnych rozdielov. V tejto súvislosti treba zvážiť dve skutočnosti. Prvou je, že regionálne rozdiely sú v trhovej ekonomike prirodzeným javom, pretože ľudia, firmy, kapitál majú prirodzenú tendenciu sa priestorovo koncentrovať. Aj keď existujú príklady, kedy sa naakumulovaný rozvojový potenciál z rôznych dôvodov vyčerpal (napr. úpadok mesta Detroit), všeobecne platí, že koncentračné sily sú oproti disperzným v prevahe. Na tomto mieste vzniká priestor pre aktívne pôsobenie nadnárodných, národných (štátnych) alebo regionálnych politik. Vlády cítia zodpovednosť za regionálny rozvoj, ktorý sa snažia manažovať vyrovnávacími politikami a stratégiami. Druhou skutočnosťou je, že určité nerovnosti sú trhovej ekonomike prospešné, v niektorých prípadoch dokonca žiaduce, pretože nabádajú zúčastnených aktérov k vyššej aktivite, mobilite a kreativite. Ak sa v regióne objaví prebytok kapitálu alebo pracovnej sily je to signál pre jednotlivých aktérov na trhu, aby využili ponúknuté možnosti a vytvorili podmienky pre jeho zhodnotenie. V tomto prípade môže regionálna politika ponúknuť rastové stratégie a politiky, ktoré aktivujú nevyužitý potenciál. Samozrejme, regionálne rozdiely, ktoré presiahnu únosnú mieru ekonomickej, sociálnej, politickej akceptácie sú považované za nežiaduci jav. Vo všeobecnosti sa regionálny rozvoj sústreďuje na tento typ otázky. Do akej miery môžeme ciele regionálneho rozvoja zosúladiť v prospech zmierňovania regionálnych rozdielov, s dôrazom na rozvoj menej rozvinutých regiónov s podporou silných regiónov, ktoré sa môžu stať centrami pokroku a rozvoja aj pre obyvateľov v zaostávajúcích regiónoch?

Vo výskume má priestorová analýza a modelovanie situácií, či procesov stále svoje pevné miesto. Lenže čoraz väčšia pozornosť sa obracia na poznanie správania sa aktérov v rôznych inštitucionálnych podmienkach. Zdôrazňovaná je sociálna, kultúrna alebo politická „produkcia“ priestoru, jeho reprezentácia a moc tejto reprezentácie. Súčasný koncepty regionálneho rozvoja naznačujú, že moc je ukotvená v sieti vzájomných vzťahov, ktorú tvorí široké spektrum regionálnych inštitúcií a globálnych spoločností. Táto relačná, resp. sieťová povaha vzťahov regionálneho rozvoja predstavuje možnosti vytvárania strategických partnerstiev, ktorých súčasťou sú aj vybrané regióny Slovenska. Tento fakt je v geografickej literatúre dobre ilustrovaný často využívanými pojmami ako sieťové zakorenenie, atmosféra v regióne, inštitucionálna hustota, kognitívna blízkosť, ľudský a sociálny kapitál, čo dobre reflektujú predovšetkým inštitucionálne teórie regionálneho rozvoja. Je zrejme, že dôraz súčasných teoretických prístupov na štúdium týchto tzv. mäkkých faktorov regionálneho rozvoja vedie prirodzene k rastúcemu záujmu o regionálne špecifiká a k zameraniu výskumu na prípadové štúdie rozvoja regiónov.

Obsah vysokoškolskej učebnice „*Teórie regionálneho rozvoja a výskum regiónov*“ sa snaží zachytiť a zodpovedať všetky relevantné, vyššie predstavené otázky, koncepty a problémy. Autori predkladajú základné poznatky k teóriám regionálneho rozvoja a ukazujú možný prístup ich využitia pri štúdiu regiónov. Pochopiteľne, záleží na čitateľovi, najmä na študentovi, ktorému je učebnica prednostne určená, ako dokáže získané poznatky využiť pri hodnotení, prípadne riešení úloh v súvislosti s vývojom regionálnej štruktúry a regionálneho rozvoja.

Učebnica je koncipovaná nasledovne. V prvej kapitole podávame pomerne vyčerpávajúce informácie k pojmu región, ktorý nadobúdala rôzne konceptualizácie, ako objekt poznávania, funkčný (mestský) systém, sociálny konštrukt, priestorovosť sociálnych vzťahov alebo komplexný adaptívny systém. Región sa dostal do pohybu, jeho hranice a formy sú premenlivé a menia sa v sieti globálnych vzájomných vzťahov. Nasleduje kapitola zaoberajúca sa základnými filozofickými a metodologickými otázkami, na ktoré sú viazané jednotlivé teoretické prístupy regionálneho rozvoja. Kapitola „*Faktory, mechanizmy a procesy podmieňujúce regionálny rozvoj*“ aplikuje poznatky kritického realizmu pri usporiadaní príčin a dôsledkov, ktoré sa objavujú v regionálnom rozvoji. Túto časť považujeme za metodologický návod, ako postupovať pri hľadaní kauzálnych vzťahov v rozličných kontextoch. Kapitola štyri sa zaoberá kontextualizáciou a konceptualizáciou východísk v teóriách regionálneho rozvoja. Okrem iného odpovedá na otázku, prečo sme sa rozhodli teórie regionálneho rozvoja rozdeliť do troch dimenzií: regionálny rozvoj a neviditeľný trh; regionálny rozvoj a viditeľný štát a regionálny rozvoj a inštitucionálne prostredie. Nakoniec, posledná kapitola je venovaná Slovensku. Rozlišujeme dve stratégie regionálneho rozvoja, ktoré sa v ostatných tridsiatich rokoch presadili. Označujeme ich ako trhom riadený regionálny rozvoj a štátom riadený regionálny rozvoj.

Na tomto mieste vyslovujeme vďaka našim najbližším za prejavenu trpezlivosť a podporu pri písaní tejto učebnice. Poďakovanie patrí aj kolegom z Katedry ekonomickej a sociálnej geografie, demografie a územného rozvoja za inšpirácie, podporu a pomoc počas celého obdobia písania textu. Osobitne by sme chceli poďakovať oponentom docentovi Janovi Ženkovi a docentovi Štefanovi Rehákovi za starostlivé čítanie a cenné pripomienky, ktoré zvýšili kvalitu predkladanej vysokoškolskej učebnice.

1 Región v globalizovanom svete

V súčasnom rozvoji regionálne orientovaných spoločenských vied (geografia, sociológia, ekonómia a iné), resp. regionálnej vedy ako takej, sa často veľmi voľne narába so základnými termínmi, akými sú napr. región, regionálny typ, regionalizácia, regionálna typológia, regionálna typizácia, regionálna analýza, regionálna štruktúra, regionálny vývoj, regionálny rozvoj, regionálne rozdiely, regionálne disparity a iné. Je zrejmé, že na jednej strane musíme pripustiť určitú pluralitu názorov na používanie týchto termínov a vysvetľovanie týchto pojmov vzhľadom na predmetovú odlišnosť jednotlivých vied, na druhej strane je našou ambíciou prispieť ku komplexnému porozumeniu faktorov, procesov a mechanizmov, ktoré stoja v pozadí rozvoja a výskumu regiónov aj správnu terminológiou.

Región je už dlhodobo, minimálne od polovice 19. storočia, považovaný za jednu z kľúčových domén geografického výskumu. Je preto pochopiteľné, že jednotliví bádatelia sa vo svojich prácach pokúsili uviesť, podľa ich názoru, stručnú a výstižnú definíciu tohto pojmu. Podľa viacerých autorov má tento pojem základ v latinskom slove „regio“, ktorý v preklade znamená kráľovstvo (Wróbel, 1965). Lenczewicz (1958) chápe región vo všeobecnejšom význame ako „*krajinu v zmysle politického územia*“, čo je pomerne časté aj v súčasnosti. Z podobnej predstavy vychádzala aj Moschelesová (1921), ktorá región definovala ako „*územie štátov, resp. lepšie povedané územie národov*“. Cholley (1951) už dávnejšie upozornil, že pojem región sa nemusí nevyhnutne spájať s určitou skupinou ľudí. Podľa neho v Afrike, Ázii, ale aj v Latinskej Amerike sú na jednej strane skupiny ľudí, žijúce v komunitách, pričom nie sú „*územne ukotvené*“ a na druhej strane sú riedko osídlené územia, ku ktorým je ťažké priradiť „*stálu skupinu ľudí*“.

Je pochopiteľné, že koncom 18. storočia a v 19. storočí, keď bol v geografii dominantný jej komerčný a štatisticko-opisný charakter, spojený okrem iného s objavovaním nových území a následne ich obchodným využívaním a kolonizovaním, sa uprednostňoval názor chápať región ako *politicko-historickú územnú jednotku* (Gurňák a kol., 2007). Príchodom 20. storočia priniesli geografii, najmä francúzski geografii, nové, tzv. posibilitistické chápanie regiónu. Podľa hlavného predstaviteľa tohto prúdu v geografii Paul Vidal de la Blachea má síce každé územie (región) určitú potenciálnu sumu energie, no svoju individuálnosť si môže utvárať len pod vplyvom človeka. V nadväznosti na tieto názory sa región stal komplexným pojmom v tom zmysle, že je vytvorený vzájomným pôsobením prvkov prírodného prostredia a prvkov ľudskej spoločnosti, s dôrazom na dominujúcu úlohu človeka a jeho aktivity na určitom území (Rosciszewski, 1980).

Tento stručný prehľad názorov na chápanie pojmu región môžeme uzavrieť názorom Wilczynskeho (1997), ktorý hovorí, že na konci 90. rokov 20. storočia pod vplyvom nástupu tzv. „*novej regionálnej geografie*“ možno región chápať ako sociálno-priestorový celok, ktorý je určený spojitosťou ekonomických vzťahov (v regióne existuje silná ekonomická kooperácia), interpersonálnych vzťahov (pre región je charakteristická intenzívna komunikácia aktérov) a vnútorného pocitu vzájomnej spolupatričnosti (v priebehu vývoja prebieha v regióne konsolidácia povedomia ľudí, ktorí v ňom žijú v zmysle „*sme obyvatelia jedného relatívne osobitného územia*“).

1.1 Pojem región

Nižšie sú uvedené vybrané základné definície regiónu slovenskými geografmami a definície regiónu protagonistu hettnerovsko-hartshornovskej chorologickej koncepcie regionálnej geografie Richarda Hartshorna a významného britského geografa Petra Haggettta. V uvedených definíciách sa dá nájsť viac spoločných charakteristík regiónu, dve charakteristiky však vynikajú. Po prvé, región je územie presne vymedzené hranicami a po druhé, územie regiónu je vnútorne konzistentné vzhľadom na určitý (-é) dopredu stanovený (-é) znak (-y), resp. javy alebo kritériá. Z ďalších spoločných charakteristík definícií regiónu je potrebné spomenúť ešte ďalšie dve. Na jednu upozorňuje Bezák (2000), ktorý hovorí, že kritéria vymedzovania regiónu korešpondujú s cieľom nášho bádania a na druhú Korec (2018), že región má spravidla svoju pozíciu v hierarchii regionálnej štruktúry územia.

Definície pojmu región vybranými autormi:

- *región je územie so špecifickou polohou*, ktoré sa svojimi vlastnosťami odlišuje od iných území, a ktoré sa rozprestiera tak ďaleko (jeho hranice sa vyčleňujú tam), ako sa rozprestiera daná vyčleňujúca ho črta (Hartshorne, 1939),
- *región je výsledok delimitácie priestoru*, t.j. hranicami vymedzené územie, ktoré sme identifikovali na základe vopred určených ukazovateľov (znakov, atribútov, charakteristík) určitou metódou (Ivanička, 1983),
- *región je areál platnosti nejakého znaku*, t.j. hranicami určené územie, v ktorom má cielene vybraný znak požadovanú kvantitatívnu veľkosť (hodnotu) (Mičian a Zatkalík, 1986),
- *región je zložitý dynamický priestorový systém* vznikajúci na zemskom povrchu na základe interakcie prírodných a socioekonomických javov (Bašovský a Lauko, 1990),
- *región je priestorovo súvislé územie* (časť zemského povrchu) s presne určenými hranicami, ktoré je vzhľadom na určitý súbor kritérií vnútorné konzistentné a navonok odlišné od iných území; pritom predpokladáme, že súbor kritérií je zmysluplný a korešponduje s cieľom nášho bádania (Bezák, 2000),
- *región je časť krajiny určitého taxonomického rádu*, t.j. hranicami jednoznačne definované územie, ktoré má požadované kvalitatívne a kvantitatívne charakteristiky a určitú pozíciu v hierarchickej (geografickej) organizácii spoločnosti (Korec, 2018),
- *región je územím, ktorého charakter a priestorové vzťahy* vytvárajú určitú formu súdržnosti. Je definovaný konkrétnymi kritériami a je homogénny alebo súdržný iba vo vzťahu k týmto kritériám; efektívna regionálna štúdia, t.j. dobre vymedzené regióny, je založená na výbere zmysluplných kritérií delimitácie; regióny sa môžu definovať z hľadiska ich jednej črty, viacerých črt alebo „totálneho“ charakteru spoločenského využívania územia (Haggett, 2001).

Z doteraz uvedených poznámok je celkom pochopiteľné, že medzi geografmami sa objavila nejednotnosť názorov na objektívnu existenciu regiónov. Niektorí autori, napr. Alampiev (1964), Ivanička (1983) i iní hovoria, že regióny v krajinnej sfére *objektívne existujú* a argumentujú tým, že v krajinnej sfére sú celkom zreteľne prítomné hranice, prípadne hraničné zóny, ktoré oddeľujú jej jednotlivé časti. Týmto hranicami sú napríklad prírodné hranice ako hrebene pohorí, prudko sa dvíhajúce svahy, púšte a na druhej strane sú presne vymedzené politické hranice, ktoré zreteľne určujú politicko-administratívne regióny.

Niektorí autori na druhej strane hovoria, že regióny objektívne neexistujú. Ako príklad môžeme uviesť názor Hettnera (1927), ktorý hovorí, že *prirodzené regióny reálne neexistujú*. Podľa neho sú to len subjektívne konštrukcie bádateľov, ktoré sa môžu vo väčšej alebo menšej miere priblížiť k delimitácii zložitej reality krajinnej sféry. Whittlesey (in Koelsch, 2006), ktorý bol všeobecne považovaný za historického a politického geografa, chápal región ako *nástroj priestorovej generalizácie*. Podobne ako viacerí iní autori spájal chápanie a definície regiónu s problematikou metód regionálnej analýzy. Región je podľa tohto autora intelektuálna konštrukcia, vytvorená prostredníctvom selekcie určitých znakov dôležitých z hľadiska skúmania nejakého javu alebo priestorového problému pri abstrahovaní od iných znakov, ktoré sú považované za nevýznamné. Blotevogel (1996) takisto hovorí, že regióny neexistujú samy o sebe. Sú výsledkom procesu abstrakcie, zovšeobecnenia alebo konštrukcie, to znamená špecifického postupu ich vymedzovania, ktorý nazývame regionalizácia.

Aj keď je ťažké zaujať jednoznačné stanovisko k otázke objektívnej existencie regiónu rešpektujeme názory publikované tromi autormi. Matlovič (2010) hovorí, že korene koncepcie regiónu spočívajú v riešení problému rozdelenia zemského povrchu (krajinnej sféry; pozn. autorov) na časti s cieľom realizácie geografického skúmania. V geografickom myslení sa objavuje dichotomická koncepcia regiónov, ktorá rozlišovala *prirodzené regióny*, spočívajúce v črtách zemského povrchu (jedná sa prevažne o prírodné, resp. fyzicko-geografické regióny; pozn. autorov) a *umelé regióny*, ktoré boli ustanovené človekom prostredníctvom delimitácie politických alebo administratívnych hraníc (jedná sa o sociálne, resp. komplexné geografické regióny). Je zrejmé, že pri prvej skupine regiónov by sme sa priklonili k ich objektívnej existencii, pri druhej skupine by sme skôr váhali.

Dramowicz (1981) poznamenáva, že spor o tom, či región je objektívnou priestorovou kategóriou alebo subjektívnou kategóriou, má pravdepodobne riešenie v tzv. zlatej strednej ceste. Hovorí to bez snahy vyjadrovať sa alibisticky. Podľa tohto autora je región objektívnou priestorovou kategóriou, ktorá objektívne existuje a odlišuje sa od okolitých území, je však kategóriou, ktorá je subjektívne vnímaná a vymedzovaná, preto je vo svojom vymedzení *len určitou aproximáciou (približením)* k objektívnej realite, pričom miera tejto aproximácie závisí od viacerých skutočností, predovšetkým od erudície bádateľa, cieľov výskumu, použitej metodiky a metód výskumu, dostupnosti potrebných dát a iných.

Nakoniec rešpektujeme myšlienky Cronona (1991), ktorý rozlíšil „prvú prírodu“ (first nature), ktorá predstavuje primárnu diferenciaciu prírodného prostredia (geografická poloha, rozloženie pevnín, nadmorská výška, prístup k moru alebo vzdialenosť od rovníka) a „druhá príroda“ (second nature), ktorá je endogénnej povahy a vzniká v dôsledku trhových interakcií. Na príklade mesta Chicago tvrdí, že výhody, ktoré „prvá príroda“ mestu neposkytla, boli kompenzované výhodami „druhej prírody“: koncentrácia obyvateľstva a priemyselnej výroby a úloha mesta ako dopravného uzla viedli k tomu, že Chicago sa formovalo ako metropolitný región, ktorý priťahoval firmy a obyvateľov na báze samo posilňujúcich trhových mechanizmov. Tento *dynamický koncept regiónu*, ktorý sa neustále tvaruje a vyvíja prostredníctvom vonkajších objektívnych a vnútorných subjektívnych podmienok by podľa nášho názoru spĺňal definíciu regiónu.

1.2 Meniace sa koncepty regiónu

Ako sme už uviedli vyššie, všeobecne sa región definuje ako ohraničená územná jednotka, ktorá sa vďaka svojej jednotnosti znakov alebo určitému organizačnému princípu líši od iných územných jednotiek. Chápanie a definovanie regiónu, t.j. koncept regiónu, sa v priebehu vývoja geografického myslenia menili a vždy boli výrazne ovplyvnené prevažujúcimi paradigmami geografie danej doby (máme na mysli tri základné paradigmy, popisná, priestorová a spoločenská paradigma; Pavlínek, 1993; Hampl, 2008; Korec a Rusnák, 2018 i iní). „Diskusia o konceptualizácii regiónu je veľmi bohatá, napriek tomu však z nej nemožno vyvodit' jednoznačný, resp. všeobecný záver. Univerzálna konceptualizácia nie je pravdepodobne ani možná, ale na druhej strane, ani nutne nevyhnutná“ (Semian, 2016). Vývoj základných prístupov k chápaniu a definovaniu regiónu, definovania jeho konceptu, možno v zásade zhrnúť do *troch vývojových etáp*, ktoré výrazne korešponujú s vývojom geografického myslenia, t.j. so spomínanými posunmi paradigmy geografie. Dôležitá je však poznámka, že pri súčasnom dominujúcom chápaní konceptu regiónu, resp. prístupu k štúdiu regiónov, sa môžeme v geografickom výskume stretnúť s uplatňovaním aj predchádzajúcich dvoch prístupov.

Schematicky by sme mohli dominujúci koncept regiónu predstaviť v kontexte paradigmy geografie, hlavného výskumného cieľa a prevládajúcej metodiky, podľa viacerých autorov nasledovne:

- Región ako prirodzene existujúca územná jednotka a reálny objekt geografického poznávania bol dominujúcim konceptom regiónu v rámci premodernistickej paradigmy geografie, reprezentovanej najmä vidaliánskou a hettnerovsko-hartshornovskou chorologickou koncepciou geografie – geografia ako popisná veda – „areal differentiation“ – popis a poznávanie regiónov – systematický popis.
- Koncept regiónu ako klasifikačná trieda a analytický nástroj poznávania bol dominantný v období modernistickej paradigmy geografie, reprezentovanej neopozitivistickou priestorovo-analytickou (schaefеровsko-bungeovskou) koncepciou teoretickej a kvantitatívnej geografie – geografia ako priestorová veda – „spatial organization“ – optimálne rozmiestnenie ľudských aktivít – kvantitatívne metódy.
- Región ako účelový nástroj ľudskej aktivity, nástroj jeho riadenia a zároveň objekt bádania rozvinutosti je dominujúcou koncepciou postmodernistickej paradigmy geografie reprezentovanej viacerými smermi a prístupmi – geografia ako spoločenská veda – „social organization“ – hodnotenie a riešenie sociálnych problémov – eklektický prístup (Pavlínek, 1993; Hampl, 2000, 2002, 2008; Sagan, 2004; Chromý, 2009; Matlovič, 2010; Chromý a kol. 2014; Semian, 2016; Korec a Rusnák, 2018).

1.2.1 Región ako prirodzene existujúca územná jednotka a reálny objekt poznávania

Prvý z týchto konceptov regiónu možno označiť ako tradičný. Toto chápanie regiónu prevažovalo na konci 19. storočia a v prvej polovici 20. storočia, keď bola geografia chápaná ako popisná regionálna veda, s viacerými základnými smermi (škola environmentálneho determinizmu, francúzska škola regionálnej geografie, berkeleyjská škola kultúrnej geografie, chorologická škola regionálnej geografie, britská regionálna geografia a iné), ktorej hlavní predstavitelia boli Friedrich Ratzel, Paul Vidal de la Blache, Carl Sauer, Alfred Hettner, Richard Hartshorne, Patrick Geddes a iní (Korec a Rusnák, 2018). Regióny boli definované ako *prirodzene existujúce územné jednotky a reálne objekty poznávania*, v ktorých sa snúbi jedinečnosť prírody a kultúry, čo sa

v území (v regióne) prejavuje predovšetkým špecifickým spôsobom života. Dôraz bol v tomto období položený na popis špecifických, unikátnych a výnimočných čŕt, javov a aspektov regiónu, pričom absentovala výraznejšia snaha o vysvetľovanie a zovšeobecňovanie javov a procesov, ktoré sa v regióne odohrávali.

Pre toto obdobie boli typické popisne ladené regionálne monografie, prípadne cestopisy, v ktorých sa geografi primárne snažili odpovedať na otázky typu: „Kde?“, „Čo?“, „Kedy?“, prípadne „Koľko?“ a nesnažili sa spravidla odpovedať na otázky „Prečo práve tam?“, „Prečo práve to?“, „Prečo práve vtedy?“, prípadne „Prečo práve toľko?“ Nezaoberali sa pravidelnosťami a zákonitosťami priestorovej diferenciácie, nepokúšali sa zovšeobecňovať svoje poznatky, resp. toto nebolo hlavnou témou geografického bádania. Tento prístup bol typický až po obdobie tzv. teoretickej a kvantitatívnej geografie, teda viac menej pre celé obdobie, keď bola geografia *pod paradigmou popisnej vedy* (Pavlínek, 1993; Hampl, 2008; Chromý, 2009; Korec a Rusnák, 2018 a iní). Sagan (2004) takisto spája jednotlivé koncepty regiónu s hlavnými paradigmatickými prístupmi v geografickom myslení. Región ako prirodzene existujúca územná jednotka a reálny objekt poznávania bol aj podľa nej dominujúcou koncepciou regiónu v rámci premodernistickej paradigmy geografie, reprezentovanej v najklasickejšej podobe francúzskej vidaliánskej regionálnej geografii a hettnerovsko-hartshornovskou chorologickou koncepciou regionálnej geografie (Matlovič, 2010). V tomto období pozorujeme tri odlišné prístupy k štúdiu regiónov (rámček 1.1).

Zaujímavá je poznámka Klapku (2019), že v rámci tohto prvého konceptu sa objavili tri prístupy k štúdiu regiónov. Prvý podľa neho vychádzal z pozícií tzv. environmentálneho determinizmu a bol inšpirovaný Darwinovou teóriou o pôvode druhov, publikovanou v roku 1859. Len na okraj pripomíname, že v roku 1859 zomreli dvaja veľikáni považovaní za otcov modernej geografie, Alexander von Humboldt a Carl Ritter. Základná myšlienka tohto prístupu spočíva v tom, že ekonomické, sociálne a kultúrne charakteristiky regiónov sú určované (determinované) charakteristikami prírodnými (environmentálnymi). Spoločnosť, jej ekonomika a kultúra, teda reagujú na prírodné podmienky, prispôbujú sa im podobne ako rastlinné a živočíšne druhy. Reprezentantmi tohto prístupu boli Friedrich Ratzel, Ellen Churchill Semple a iní. Druhý prístup vychádzajúci z pozícií environmentálneho posibilizmu reagoval, ako uvádza Klapka (2019), na „surový“ environmentálny determinizmus. Posibilistické chápanie regiónu vychádza z prác zakladateľa modernej francúzskej geografie Paul Vidal de la Blache a jeho základnou myšlienkou je, že región je určovaný vzájomnou syntézou fyzicko-geografických a humánno-geografických, predovšetkým kultúrnych, charakteristík. Prírodné prostredie síce funguje ako určitý rámec, ale väčší význam má podľa Paul Vidal de la Blache (1910) kultúrne pôsobenie spoločnosti. Tretí prístup vychádza z pozícií tzv. environmentálneho indeterminizmu, ktorého hlavnou myšlienkou je presvedčenie, že spoločnosť, jej ekonomika a kultúra, sú nezávislé na prírodných podmienkach. Indeterministické chápanie regiónu teda do istej miery popiera vzájomnú podmienenosť človeka a prírody, resp. skôr skúma vplyv človeka na prírodné prostredie, napr. v rámci koncepcie kultúrnej krajiny. Indeterministické chápanie regiónu je spojené so školou kultúrnej geografie, ktorá sa etablovala na Kalifornskej univerzite v Berkeley a s menom zakladateľa kultúrnej geografie Carla Ortwinu Sauera. Ako uvádza Klapka (2019), Sauer patril medzi významných kritikov deterministického prístupu k regiónu a hlásil sa k chorologickému prístupu v geografii, ktorý presadzovali Alfred Hettner a Richard Hartshorne.

Rámček 1.1 Tri prístupy k štúdiu (prirodzených) regiónov

Veľmi výstižne popísal tento koncept regiónu vo svojom pozoruhodnom článku Bezák (1996):

„Až do polovice 20. storočia sa geografia profilovala ako veda deskriptívna, ktorej prvoradým cieľom bolo poskytnúť racionálny a usporiadaný opis rôznych javov vyskytujúcich sa na povrchu Zeme a vynakladala mimoriadne veľa úsilia

na všestranný opis individuality jednotlivých častí zemského povrchu. Pravdepodobne najväčší rozsah a najvyššiu vedeckú úroveň dosiahol tento vedecký smer vo francúzskej geografii.“ Bezák (1996, s. 92)

1.2.2 Región ako klasifikačná trieda (a analytický nástroj poznávania)

Druhý z konceptov chápania regiónu sa rozvíjal v období, keď sa geografia stala priestorovou vedou, bolo to obdobie tzv. teoretickej a kvantitatívnej geografie, začiatok ktorej môžeme datovať do roku 1953. V geografii, a v spoločenských vedách všeobecne, môžeme len výnimočne určiť nástup novej paradigmy presne daným rokom. V tomto prípade to je možné, pretože v roku 1953 publikoval Fred Schaefer článok „*Výnimočnosť geografie:prehodnotenie metodológie.*“ Táto práca Schaefera, v ktorej diskutuje (a kritizuje) s dovtedy dominujúcou metodológiou geografie reprezentovanou Harstshornovými prácami, sa považuje za začiatok novej priestorovej paradigmy (Harvey a Holly, 1981). Schaefer kritizuje metodologickú jedinečnosť a výnimočné postavenie geografie v systéme vied. Podľa neho javy v geografii nie sú o nič viac unikátne, ako javy v prírodných alebo iných a sociálnych vedách (Korec a Rusnák, 2018).

Región už nebol chápaný ako prirodzene existujúca územná jednotka, ale skôr ako *klasifikačná trieda a analytický nástroj poznávania*, klasifikačná trieda získaná spravidla náročnejšími štatistickými a matematickými metódami a modelmi. V tomto období sa sformovala aj osobitná oblasť geografickej metodológie, určenej predovšetkým pre identifikáciu klasifikačných tried (v geografii tieto klasifikačné triedy nazývame regióny alebo regionálne typy), regionálna taxonómia. V slovenskej geografickej literatúre veľmi dobre spracoval problematiku regionálnej taxonómie vo svojej práci Bezák (1993), v českej geografii je podnetná práca Klapku (2019).

Regionálnou taxonómiou na základe primeraného množstva priestorovo lokalizovaných informácií je možné dobre identifikovať jednotlivé regióny alebo regionálne triedy, ktoré sa vyznačujú dovnútra výraznou podobnosťou sledovaných znakov a navonok vykazujú značné rozdiely. Regionálna taxonómia a ďalšie matematické a štatistické metódy, ktoré sa udomácnili v metodike geografie možno považovať za výsledok neopozitivistickej priestorovo-analytickej schaeferovsko-bungeovskej koncepcie teoretickej a kvantitatívnej geografie. Jej hlavnými predstaviteľmi popri Schaeferovi a Bungem boli Edward Taaffe, John Nyusten, Brian Berry, Waldo Tobler, Peter Haggett a iní, v slovenskej geografii boli jej dominantnými protagonistami Ján Paulov a Anton Bezák.

Pri tejto koncepcii regiónu chýbal dôraz na sociálne vzťahy, všeobecne na úlohy a význam spoločnosti, menej boli zohľadňované prírodné zložky územia a chýbal aj dôraz postihnúť osobitosti územia. Používanie hoci dokonalých analytických matematicko-štatistických metód a priestorových modelov obmedzovalo možnosť zachytiť realitu v jej zložitej mnoho vrstevnatosti, čo viedlo k prílišnej „technizácii“ poznávania územnej štruktúry a odosobnenia regiónu. Kritika týchto bádateľských postupov hovorila o geometrickom determinizme. Pri tomto koncepte autori viac alebo menej nepredpokladali prirodzenú jednotu fyzicko-geografických a sociálno-geografických jednotiek, vo svojich hodnoteniach regiónu sa zameriavali takmer výlučne iba na abstrahované spoločenské procesy, predovšetkým ekonomickej povahy (Chromý, 2009).

Aj v prípade tohto konceptu regiónu môžeme odcitovať už spomínanú prácu Bezáka (1996). Podľa uvedeného autora sa geografia približne od 60. rokov minulého storočia usilovala o hľadanie a objasňovanie určitých pravidiel a zákonitostí, ktoré môžeme pozorovať v priestorovom usporiadaní kvalitatívne rôznorodých (spoločenských) javov.

Veľmi často sa zdôrazňuje, že priestorovosť a syntéza sú dva základné znaky modernej geografie. Priestorovosť znamená štúdium priestorových aspektov prírodných i spoločenských javov, ich rozmiestnenia, organizácie a vzájomného pôsobenia v priestore, ako aj zmien týchto priestorových aspektov v čase. Syntéza je spojená s cieľom štúdia vzájomných väzieb medzi jednotlivými zložkami územia a s predstavou vyčleňovania integrovaných priestorových útvarov, regiónov. Je všeobecne známe, že v 60. a 70. rokoch minulého storočia sa v geografii významne rozvinula (etablovala) paradigma geografie ako priestorovej vedy, s významným metodologickým vplyvom teoretickej geografie a kvantitatívnej geografie.

1.2.3 Región ako účelový nástroj ľudskej aktivity

Tretí koncept regiónu sa rozvíja približne od 80. rokov 20. storočia a súvisí, okrem iného, aj s diskusiou o tzv. novej regionálnej geografii. Obrat, ktorý znamenal položenie dôrazu geografie na sociálne a kultúrne otázky býva popisovaný ako prechod od výskumu územnej organizácie (*spatial organization*) spoločnosti k štúdiu sociálnej organizácie (*social organization*) spoločnosti. Ako však upozorňuje Hampl (2002) prehodnotenie konceptu regiónu niekedy v 80. rokoch minulého storočia by malo byť videné aj ako snaha geografie reagovať na zmeny geografickej organizácie spoločnosti vyvolané všeobecnými vývojovými spoločenskými procesmi, najmä globalizáciou a prechodom do post-industriálnej etapy vývoja spoločnosti.

Obnovený záujem o regióny však možno datovať už do 70. rokov minulého storočia. Viacero autorov to spája so snahou nahradiť striktné nomotetické prístupy v geografii viac humanistickými prístupmi, ktoré zdôrazňujú úlohu ľudského jednanja v rozvoji regiónov. Novú regionálnu geografiu možno v určitom zmysle považovať za výsledok tzv. sociálneho alebo kultúrneho obratu v rámci celej vednej disciplíny. V anglosaskej literatúre sa táto zmena bežne označuje ako „social/cultural turn“. Od tohto sa odvíja požiadavka chápania regiónu ako súboru sociálno-priestorových vzťahov, resp. sociálnej konštrukcie priestoru, t.j. vyjadrenie spôsobu akým spoločnosť v priestore funguje a ako ho formuje, resp. aký mu dáva zmysel (Chromý, 2009).

Vývoj regiónu v tomto zmysle prebieha dlhodobo (regióny Spiš, Šariš, Zemplín, Gemer, Abov, Liptov a pod.), pričom región môže postupne získať štatút územnosprávnej jednotky, prípadne sa región môže vytvoriť skokovo, najčastejšie politickým rozhodnutím, pričom takto vytvorený región získava spravidla okamžite štatút územnosprávnej jednotky (Bratislavský samosprávny kraj, Košický samosprávny kraj, Nitriansky samosprávny kraj, Žilinský samosprávny kraj a pod.). Takýto región je teda možné označiť už ako inštitucionalizovaný subjekt. Región, ako taký, potom slúži ako prostredie pre existenciu siete politických, ekonomických, sociálnych, kultúrnych, environmentálnych a iných vzťahov a procesov a pochopiteľne ako subjekt možného riadenia týchto vzťahov a procesov (Ježek, 2008; Chromý, 2009; Matlovič, 2010 a iní).

Región sa takto stáva veľmi vhodným účelovým nástrojom nielen riadenia a hodnotenia aktivity, ale zároveň aj objektom bádania rozvinutosti a vzájomného porovnávania s regiónmi na rovnakej hierarchickej úrovni. Takýto región je často založený, resp. závislý na početných aktivitách jednotlivcov a skupín osôb (formálnych i neformálnych). Tretí koncept teda chápe región ako *účelový nástroj ľudskej aktivity*, pričom dôraz je v tomto prípade položený na možnosť riadenia tohto územia v kontexte široko chápaného spoločenského rozvoja. Tento prístup je typický pre súčasné obdobie, keď je (humánna, sociálna, socioekonomická) geografia pod paradigmatom spoločenskej vedy (Pavlínek, 1993; Hampl, 2008; Korec a Rusnák, 2018 a iní).

Výsledkom takéhoto vývoja je v konečnom dôsledku nielen postupné *inštitucionalizovanie územia*, ale aj vytváranie regionálnej identity v širšom prostredí národného

štátu, prípadne v medzinárodnej mierke, napr. v kontexte vybraných integračných zoskupení. Inštitucionalizácia regiónu (rôznej hierarchickej úrovne – okres, kraj (VÚC), región) je podmieňujúcim faktorom územno-správneho charakteru regiónu. Ako uvádza Matlovič (2010) inštitucionalizácia regiónu spočíva predovšetkým v troch kvalitatívnych charakteristikách:

- *vymedzenie hraníc regiónu, nadobudnutie priestorového tvaru,*
- *priznanie „de jure“ územno-správneho statusu regiónu,*
- *určenie jeho funkcií, osobitne kompetencií v oblasti verejnej správy ako aj špecializovanej správy.*

1.2.4 Zhrnutie problematiky meniaceho sa konceptu regiónu

Snahy o prispôbenie konceptu regiónu dynamickým zmenám v uplynulých troch-štyroch desaťročiach vyústili v pluralitu prístupov ku konceptu samotnému. Jednotlivé koncepty sú na jednej strane bežne kritizované za prehnaný konštruktivizmus a teoretizáciu a na druhej strane kritici poukazujú na vážne teoretické ukotvenie konceptu regiónu (Harrison a Grove, 2014; Semian, 2016). Viacerí autori, najmä v kontexte s posledným posunom vnímania konceptu regiónu, často označujú koncept regiónu ako „nepolapiteľný“, „chaotický“ alebo „záhadný“. Aj napriek uvedenému však treba priznať, že za ústredný motív posledného prehodnotenia konceptu regiónu treba považovať hodnotenie konceptu regiónu ako „sociálnej konštrukcie“ (Semian, 2016).

Zaujímavé je, že poľský geograf Dziewoński (1981) identifikoval tri nižšie uvedené koncepcie regiónu už skôr, prakticky pred 40 rokmi. Keď si však uvedomíme, že na začiatku 80. rokov minulého storočia mala geografia už „za sebou“ tradičnú regionálnu geografiu a aj teoretickú a kvantitatívnu geografiu a už niekoľko rokov sa presadzovala spoločenská geografia, nie je toto zistenie prekvapujúce. Dziewońského koncepcie regiónu viac menej vytvorili bázu pre koncepty predstavené neskoršími autormi. Troma konceptmi regiónu ukázanými Dziewońskym sú:

- *región ako predmet poznávania a bádania („objektívny“ región),*
- *región ako analytický nástroj („štatistický“ región),*
- *región ako nástroj aktivity („administratívny“, „plánovací“ región).*

Na záver tejto časti je vhodné urobiť jednu poznámku. V slovenskej a aj v českej literatúre možno ešte stále pozorovať silný a pretrvávajúci vplyv nomotetických prístupov k regiónu, ktoré rozvíjajú koncept regiónu ako klasifikačnej triedy a analytického nástroja poznávania. Ako uvádza aj Semian (2016), nomotetické vymedzovanie a hodnotenie regiónov predstavuje stále jeden z najvýznamnejších smerov súčasného regionálneho výskumu na Slovensku a v Česku (Bezák, 2000, 2001, 2014; Halás a Klapka, 2010; Halás a kol. 2014; Kraft a kol. 2014; Hampl a Marada, 2015; Halás a kol., 2019; Klapka, 2019 a iní). Tieto práce, ktoré sú založené na vymedzovaní regiónov na základe rozmanitých vzťahov v priestore, hlavne však na základe dochádzky do zamestnania, do škôl, za službami a dopravných tokov, nám ukazujú jednak reálnu geografickú organizáciu štátu, jednak umožňujú konfrontovať ju s existujúcim územno-správnym členením.

1.2.5 Inštitucionalizácia regiónu v kontexte regionálnej štruktúry

Pojmy ako „región“ a „regionálny“ sa v 80. a 90. rokoch minulého storočia „stali“ nielen módnymi, ale aj potrebnými pojmami nielen širokej vedeckej komunity, ale aj politickej diskusie a praxe. Ako je viac krát uvádzané v tejto kapitole, pri uvedenom období nástupu záujmu aj ďalších vedných disciplín (ekonómia, sociológia, politológia a iné)

o „región“, je zrejماً časová zhoda s nástupom kvalitatívne novej etapy globalizácie, ktorá začala presadzovaním myšlienok neoliberalizmu americkým prezidentom Reaganom a britskou premiérkou Thatcherovou, ktorí začali tieto myšlienky implementovať do svojej politiky od začiatku 80. rokov minulého storočia (kapitola 5.4). Nie je to náhodné, objekt „región“ sa stal nádejou ako čeliť novým výzvam rozširujúcich sa politických, ekonomických, náboženských, etnických, environmentálnych a iných problémov, spojených s globalizáciou. Preto by nás geografov nemalo prekvapiť, dokonca zaskočiť (čo sa však stalo), že regióny už dnes nie sú považované iba za vyjadrenie priestorovej diferenciacie a klasifikácie, ale aj (alebo najmä?) za *inštitucionalizovaný prvok spoločenskej a ekonomickej štruktúry územia*.

Fínsky geograf Paasi (1986) označuje vznik *inštitucionalizovaných regiónov* za spoločensko-priestorový proces, v priebehu ktorého vzniká priestorová jednotka („región“) ako časť, resp. súčasť priestorovej štruktúry (geografickej organizácie) spoločnosti a stáva sa viditeľnou a jasne identifikovateľnou v rôznych sférach spoločenského života a povedomia spoločnosti predovšetkým v rámci štátu, ale i v medzinárodnej mierke. Pojmom spoločenský život regiónu budeme rozumieť integrovaný súhrn jeho základných zložiek, ktorými sú predovšetkým jeho politická, ekonomická, sociálna, kultúrna a environmentálna zložka. Región je podľa Paasiho (1986) *sociálna konštrukcia*, je premenlivý v priestore a čase, je vytváraný a sústavne reprodukován procesom inštitucionalizácie a raz môže aj zaniknúť.

Prvé vedecké štúdie venované vytváraniu nového konceptu regiónu, *región ako účelový nástroj ľudskej aktivity*, sa začali objavovať už v druhej polovici 80. rokov minulého storočia. Nie je to náhoda, okrem spomínanej skutočnosti, začínajúcej diskusii o novej regionálnej geografii, výrazne pôsobili na rozvoj tohto konceptu regiónu aj kvalitatívne nové spoločenské procesy nastupujúcej globalizácie. Procesy globalizácie začali „posúvať“ regiónom väčšiu zodpovednosť za vlastnú prosperitu. V tomto čase sa v odbornej literatúre, najmä v ekonomickej, geografickej a politologickej, objavuje aj téma *regionálnej konkurencieschopnosti*, ktorá „schému“ tohto nového konceptu regiónu ešte zvýraznila.

Kľúčovými prvkami bádania regionálnej konkurencieschopnosti sa stali práve inštitucionalizované regióny. Autori zaoberajúci sa procesmi inštitucionalizácie regiónov poukazujú na viac krokov ich postupného formovania. Za kľúčové súčasti procesu formovania inštitucionalizovaných regiónov (regiónov ako účelových nástrojov ľudskej aktivity) je, napr. podľa (Paasiho, 1986), potrebné považovať až sedem fenoménov:

- *etablovanie názvu regiónu a určenie jeho hraníc,*
- *vytvorenie inštitúcií a regionálnych symbolov,*
- *iniciatívu a zviditeľnenie jednotlivcov a skupín osôb identifikovaných s regiónom,*
- *vznikanie regionálnych médií (noviny, rozhlas, televízia),*
- *vytvorenie vzdelávacieho systému reagujúceho na osobitosti regiónu,*
- *príprava a publikovanie regionálnej literatúry a*
- *kreovanie a potvrdzovanie vnútorného i vonkajšieho „image“ regiónu.*

Za hybnú silu formovania v prvej fáze „inštitucionalizácie“ regiónu a nevyhnutnú súčasť jeho ďalšej existencie je podľa Paasiho (1986) potrebné považovať vzťah ľudí k územiu, na ktorom žijú a vytvorenie si zreteľnej regionálnej identity.

V slovenskom a českom prostredí nadobudli nové prístupy ku konceptu regiónu na význame najmä na začiatku nového milénia (Chromý, 2003, 2009; Matlovič, 2010 a iní). Chromý (2003) vo svojej práci diskutuje koncept regiónu ako historicky kontinuálny proces a následne predstavuje teóriu inštitucionalizácie regiónu Paasiho (1986). Českí a slovenskí autori sa vo svojich prácach zameriavajú predovšetkým na analýzu

vzťahu obyvateľov k regiónu, ktorí ho obývajú, pričom sa sústreďujú najmä na hodnotenie ekonomiky a sociálnych otázok regiónu. Pre regióny všetkých hierarchických úrovní (napr. na Slovensku najmä regióny NUTS3 – 8 samosprávnych krajov a NUTS2 – 4 základné regióny, prípadne aj NUTS4/LAU1 – 79 okresov) je aj podľa Chromého (2003, 2009) v zásade možné rozlíšiť štyri základné a nevyhnutné štádiá, fázy, procesu ich inštitucionalizácie, ktoré deklaroval vo svojej práci už Paasi (1986). Poradie štádií sa môže v jednotlivých prípadoch líšiť, často však prebiehajú aj súčasne. Spomínaný autor uvádza tieto štyri štádiá v nasledovnom poradí:

- získanie *priestorového tvaru* (vymedzenie a ohraničenie územia),
- vytvorenie *symbolického „obrazu“ regiónu* (hlavne jeho pomenovanie a vytvorenie symbolov),
- vytvorenie a rozvoj *inštitúcií*, ktoré reprezentujú región (tieto sa svojím názvom a činnosťou s regiónom existenčne spájajú),
- zakotvenie regiónu ako časti *regionálneho (územného, resp. územno-správneho) systému štátu* a všeobecného regionálneho povedomia spoločnosti.

V kontexte tretieho konceptu chápania regiónu, región ako účelový nástroj ľudskej aktivity a región ako inštitucionalizovaná územná jednotka, sa pre akademickú sféru, ale aj pre decíznu sféru, javí ako dôležitý atribút vzájomného porovnávania regiónov na rovnakej hierarchickej úrovni podľa jednotlivých ukazovateľov spoločenského života. Dôležitú klasifikáciu regiónov pre otázky regionálnej politiky predložila napr. Rada Európy, pri ktorej bol hlavný dôraz položený na *stupeň ekonomického rozvoja regiónu*. Pri tejto klasifikácii identifikujeme tri úrovne regiónov:

- *otvorené regióny*, majú vedúcu pozíciu v ekonomike krajiny, disponujú radom komparatívnych výhod, sú zdrojmi znalostnej ekonomiky a inovácií, sú zapojené do globálnych produkčných sietí, spravidla sa jedná o metropolitné regióny štátov,
- *regióny parciálnej adaptácie*, v dôsledku predchádzajúcej nevyhovujúcej štruktúry ekonomiky, resp. v dôsledku zmien, ktoré priniesol postindustriálny vývoj spoločnosti a procesy globalizácie, v prvých fázach transformácie zaznamenávajú stagnáciu ekonomiky, poloha regiónov, ich infraštruktúra, ľudský potenciál a iné priaznivé faktory však môžu v dohľadnom období priniesť zvýšenú dynamiku rozvoja ekonomiky,
- *zaostávajúce regióny*, dlhodobý ekonomický úpadok, pokles produkcie aj spotreby, demografická depresia, sociálne problémy, často ide o regióny s nepriaznivou polohou, s absenciou veľkých miest, slabou infraštruktúrou, tieto regióny si vyžadujú dlhodobú pomoc zo strany štátu, či už formou priamej podpory alebo formou implantácie sociálnej ekonomiky.

1.3 Tradičný regionalizmus a nový (európsky) regionalizmus

Medzi kľúčové témy, ktorými sa zaoberá súčasná humánna a regionálna geografia patria, popri hodnotení súčasného stavu regiónov, predovšetkým problémy spojené s ich rozvojom. Rozvoj regiónov, hlavne regiónov problémových (stagnujúcich, zaostávajúcích, upadajúcich) je dnes veľmi často spájaný s *oživovaním regionalizmu*, myšlienok a hnutí, ktorých cieľom je využitie vnútorného potenciálu regiónu v prospech jeho budúceho rozvoja. Poznatky tejto podkapitoly čerpajú predovšetkým z prác Cihelková (2007), Chromý (2009), Matlovič (2010) a Buček a kol. (2010).

Región bol vždy základným fenoménom geografického výskumu a preto je potrebné brať s určitou rezervou niektoré súčasné myšlienkové prúdy geografie, ktoré hovoria o určitom „obrození“ regiónu v badaní. Počiatky (moderného) regionalizmu môžeme podľa viacerých autorov spájať s nástupom systému národných štátov po 1. svetovej vojne, hoci, pochopiteľne, jeho významné prejavy možno študovať i v hlbšej minulosti (Semian, 2016).

Hneď na úvod treba poznamenať, že tak ako väčšina pojmov spojených s „regiónom“, ktoré používajú viaceré spoločenské vedné disciplíny, tak aj pojem regionalizmu nie je vykladaný, resp. chápaný, jednoznačne. Najčastejšie sa stretávame s tromi chápaniami tohto pojmu. Politológovia zväčša rozumejú pod týmto pojmom *„hospodárske, politické a kultúrne hnutie, založené v 19. storočí vo Francúzsku, snažiace sa o väčšiu samostatnosť jednotlivých regiónov (územných celkov, krajov, prípadne oblastí) proti centrálnej moci štátu, v pozadí tohto hnutia je spravidla politické hnutie. V tomto zmysle môžeme teda regionalizmus definovať ako úsilie o väčšiu nezávislosť, samostatnosť regiónov“* (Chromý, 2009).

Ekonomovia najčastejšie chápu regionalizmus ako *cielenú obchodnú, resp. hospodársku politiku štátu*, ktorá vedie k liberalizácii vzťahov medzi dvomi alebo viacerými krajinami a prispieva tak k ich tesnejším väzbám a vzájomnej integrácii (Cihelková, 2007). Winterse (1996) podotýka, že pri regionalizme ide o akúkoľvek politiku zameranú na znižovanie obchodných bariér medzi krajinami, bez ohľadu na to, či tieto krajiny navzájom susedia alebo nie sú priestorovo blízke. Oman (1999) považuje za regionalizmus „pohyb“ dvoch alebo viacerých národných ekonomík, resp. štátov všeobecne, smerom k ich väčšej vzájomnej integrácii. Treba podotknúť, že toto chápanie regionalizmu sa začalo v ekonomickej literatúre objavovať od 80. rokov minulého storočia najmä v súvislosti s nastupujúcimi procesmi globalizácie.

My, geografi, budeme v tejto diskusii pod regionalizmom rozumieť, v zmysle práce Chromý (2009), uvedenie si ľudí o spätosti s územím, regiónom (často vymedzeným aj hranicami), v ktorom žijú a pracujú. Ich cieľom je rozvoj vlastného územia, regiónu, ktorý zahŕňa plánovanie a realizáciu regionálnych rozvojových projektov pri využití potenciálu územia, mobilizáciu ľudských zdrojov regiónu, rozvoj ekonomiky regiónu a iné aktivity, v kontexte s meniacou sa národnou a regionálnou politikou. Jednoducho možno povedať, že podstatou regionalizmu je snaha jednotlivých aktérov regiónu využiť vnútorný potenciál územia v prospech jeho budúceho rozvoja.

1.3.1 Tradičný regionalizmus

V minulosti bol pre regionalizmus typický provincionalizmus, nekritický patriotizmus a *deklarovanie práva obyvateľov* žijúcich v určitom regióne na jeho územie, vzhľadom na ich historické korene spojené s územím regiónu. Mnohokrát až nekritické zviditeľňovanie charakteristických zvláštností regiónu, vrátane väčších schopností jeho obyvateľov, iniciovanie, vytváranie a podpora regionálneho skupinového povedomia jeho obyvateľov a formovanie niekedy až prehnaneho regionálneho patriotizmu v zmysle dichotómie „my, naše“ vs. „vy, vaše“ (resp. „oni, ich“) bolo v medzivojnovom období (v prvej polovici 20. storočia) typické pre mnohé štáty a ich regióny v Európe, vtedajšie Československo nevyimajúc (Chromý, 2009).

Zviditeľňovanie regiónov prostredníctvom propagácie regionálnej kultúry, ich jedinečného kultúrno-historického dedičstva, osobností, ekonomických úspechov, prípadne regionálneho ekonomického rozvojového potenciálu, na jednej strane určite prispievalo k pozitívnemu upevňovaniu regionálneho povedomia obyvateľov, k zvýšeniu ich aktivity v regióne a formovaniu formálnych i neformálnych regio-

nálnych komunít, na druhej strane však vyvolávalo aj rast napätia medzi regiónmi a určite takáto situácia neposilňovala pocit spolupatričnosti obyvateľov silnejších regiónov (ekonomicky vyspelejších, bohatších) s obyvateľmi ekonomicky slabších, menej rozvinutých a zaostalejších regiónov.

Dobrym príkladom takého, možno povedať negatívneho vplyvu regionalizmu, je napr. zdôrazňovanie českých národohospodárov v medzivojnovom období 1. Česko-slovenskej republiky, že české regióny sú vzhľadom na historický kontext ich spoločenského vývoja, vrátane vývoja priemyslu, vyspelejšie a predurčené na priemyselný rozvoj a slovenské regióny sú vzhľadom na ich historické, politické a kultúrne špecifiká predurčené k rozvíjaniu poľnohospodárstva. Je zrejmé, že uvedené preferovanie rozvinutého priemyslu v českých regiónoch je potrebné hodnotiť aj v súvislosti so vznikom nového štátu po roku 1918 a jeho snahou nielen etablovať sa na politickej mape sveta, ale aj so snahou o posilnenie vlastnej ekonomiky. Problémy vyrovnávania regionálnych rozdielov mali prísť na „program dňa“ neskôr.

Z nedávnych skúseností vieme, že nekritické propagovanie jedinečného kultúrno-historického dedičstva Slovákov na územie, kde dnes žijú a glorifikovanie niektorých historických osobností (kráľ Svätopluk) vyvolalo pomerne veľké napätie v spoločnosti a podozrievanie na zneužívanie vybraných črt regionalizmu na politické ciele.

V istom zmysle vyhraneným príkladom tradičného regionalizmu, ktorý prežíva dodnes, môže byť politický regionalizmus motivovaný snahou o získanie určitých výhod, prípadne až politickej suverenity regiónu, prípadne iných „benefitov“ pre región v rámci štátu. Takéto aspirácie sa podobne ako v minulosti, tak aj dnes často zdôvodňujú kultúrnymi odlišnosťami, historickým vývojom a inými skutočnosťami, v konečnom dôsledku je však v pozadí týchto separatistických snáh neochota ekonomicky vyspelejších regiónov, deliť sa o bohatstvo regiónu s chudobnejšími, „menej schopnými“ regiónmi v rámci štátu. Takýchto príkladov môžeme nájsť v nedávnej histórii, po 2. svetovej vojne, viac (Quebec v Kanade, Pandžáb v Indii, Baskicko a v súčasnosti najmä Katalánsko v Španielsku, Škótsko vo Veľkej Británii a iné). Nakoniec aj samotný „brexit“, ktorý sa po dlhých mesiacoch vyjednávania konečne uzavrel 31.1.2020, teda, vystúpenie Veľkej Británie z Európskej únie, možno považovať za regionalizmus. Medzi hlavné príčiny odchodu Veľkej Británie z Európskej únie sa považuje skutočnosť, že veľa ľudí vo Veľkej Británii si myslí (no veľa, bolo ich o nejaké 1,5 % viac ako tých druhých), že pre nich je nevýhodné, okrem iného, deliť sa o bohatstvo s ostatnými chudobnejšími štátmi členmi Európskej únie.

1.3.2 Nový (európsky) regionalizmus

Na začiatku 90. rokov minulého storočia prichádza vo svetovej ekonomike pod vplyvom procesov globalizácie k výrazným zmenám, ktoré boli v kontexte s rozvojom regiónov (a nevyhnutnosťou regiónov reagovať na tieto zmeny) tak zásadné, že sa začína hovoriť o „novom regionalizme“. V rozmanitej praxi svetového regionalizmu prichádza k zásadnej premene regionalizmu jednak v rôznych časových okamžikoch, jednak sa objavujú jeho odlišné kvalitatívne charakteristiky. Bádatelia z rôznych vedných odborov sa však zhodujú v názore, že hlavným impulzom nástupu nového regionalizmu bola globalizácia. Regióny museli na jej výzvy reagovať novými prostriedkami a prístupmi, čo nakoniec vyústilo v novom regionalizme (Cihelková, 2007).

Základným motívom nového regionalizmu je posilňovanie národnej i regionálnej konkurencieschopnosti v globálnom prostredí, pričom pre konkurencieschopnosť regiónu sú dôležité dve skutočnosti. Prvou je zapojenie regiónu do globálnych produkčných sietí a druhou je zabezpečiť v regióne znalostnú ekonomiku a stálu inováciu produkcie. Tento prístup nového regionalizmu sa stal dominantný, ako sme už

uviedli, od 80. rokov minulého storočia, keď začal byť región často „kanonizovaný“ ako rozvojový a správny nástroj v rukách politikov a ekonómov, v prípade Slovenska od úrovne Európskej únie, cez národnú úroveň až k regionálnej úrovni.

V uplynulých, už viac ako tridsiatich rokoch, sme už aj na Slovensku svedkami pomerne ostrej diskusie o budúcnosti Európy, pričom veľká pozornosť sa v tejto diskusii venuje práve regiónom. S požadovanými aktivitami regiónov sa aj v Európe začalo hovoriť o novom regionalizme, „novom európskom regionalizme“, ktorý je často označovaný aj ako „*nový moderný regionalizmus*“, pričom býva často stavaný do kontrastu so starým tradičným regionalizmom.

Nový moderný regionalizmus sa presadzuje a argumentuje sa ním najmä v súvislosti s tzv. paradigmou nového spoločenského rozvoja. Jeho podstata je založená na predpoklade, že optimálny spoločenský rozvoj, politický, ekonomický, sociálny, kultúrny i environmentálny, nie je možné dosiahnuť len riadením a *zásahmi „zhora“ alebo „zvonku“*, teda len prostredníctvom štátnej podpory alebo využívaním európskych fondov, resp. príchodom zahraničných investorov. Moderný regionalizmus upozorňuje, že v ekonomicky dlhodobo slabých prevažne odľahlých vidieckych regiónoch, v štruktúrne postihnutých regiónoch, v periférnych regiónoch, prípadne v inak postihnutých regiónoch, sa na prekonaní zaostávania a zabezpečení konkurencieschopnosti, musia výrazne podieľať aj miestni regionálni aktéri, teda *inštitucionálne prostredie* (kapitola 7). Je potrebné mobilizovať prakticky všetkých relevantných aktérov spoločenského života regiónu s cieľom zlepšiť postavenie regiónu v národnej i medzinárodnej mierke (Chromý, 2009).

Pri vytváraní rozvojových stratégií regiónov takto znovu získavajú na význame tzv. *mäkké faktory*, ako je napr. historicky vytvorená kultúra regiónu, občianska spoločnosť, regionálna identita, postoje obyvateľov a iné, pričom tieto faktory sú stavané minimálne na tú istú úroveň ako tradičné faktory (poloha regiónu, dopravná infraštruktúra, demografická situácia regiónu, sídelná štruktúra a iné) (kapitola 3). Európska únia považuje tento nový regionalizmus (neoregionalizmus) nielen za dôležitý prostriedok ekonomickej revitalizácie regiónov, ale aj za spôsob prehlbovania demokracie v štáte. Emancipované konkurencieschopné regióny sú považované za piliere demokracie a teda aj za piliere jej budúcej stability.

Súčasný európsky neoregionalizmus pristupuje ku konkrétnym regiónom predovšetkým z pohľadu ich ekonomického rozvoja a politického začlenenia do štátu. V tejto súvislosti treba upozorniť, že v Európskej únii sa dnes stretávame s dvomi vzájomne fungujúcimi základnými prejavmi, resp. prúdmi neoregionalizmu, s tzv. *bottom-up regionalizmom a top-down regionalizmom*. Ešte raz treba zdôrazniť, že tieto dva prúdy existujú relatívne samostatne, ale vzájomne sa významne ovplyvňujú a jednoznačne ich treba považovať za komplementárne. Nedostatky, resp. nesprávne uchopenie jedného alebo druhého z uvedených smerov sa rýchlo negatívne prejavia v regióne.

Prvý prúd, bottom-up regionalizmus, zdôrazňuje nevyhnutný rast regionálnej ekonomickej a politickej aktivity jednotlivých miestnych aktérov a rozvíja sa na základe dobrovoľnej iniciatívy obyvateľov žijúcich v regióne a miestnych subjektov. Hlavným iniciátorom druhého z prúdov v Európskej únii, top-down regionalizmu, sú predovšetkým centrálné inštitúcie Európskej únie a inštitúcie vlády daného štátu. Je zrejmé, že na rozdiel od prvého prúdu, v top-down regionalizme smeruje iniciatíva a podpora zhora nadol. Najzreteľnejšími prejavmi tejto iniciatívy sú vznik „regiónov“ rôznej hierarchickej úrovni na základe zákonov (okresy, kraje, regióny; v európskej štatistickej nomenklatúre regióny NUTS4/LAU1, NUTS3, NUTS2), podpora menej rozvinutých regiónov a priame zásahy štátu smerujúce na ich podporu (na Slovensku napr. prijatie zákona na podporu menej rozvinutých regiónov a zákona o sociálnej

ekonomike) a iné. Pochopiteľne dôležitým prejavom top-down regionalizmu je aj stanovovanie pravidiel a podmienok pre rozdeľovanie európskych štrukturálnych fondov do regiónov z úrovne Európskej únie, rozdeľovanie prostriedkov európskych štrukturálnych fondov do regiónov z úrovne štátu a aj všeobecne chápaná *regionálna politika* na úrovni štátu (Buček a kol., 2010).

Nový európsky regionalizmus možno v kontexte jeho geografického hodnotenia chápať, ako už bolo uvedené vyššie, ako celkom logickú reakciu na stále zvyšujúci sa vplyv *globalizácie a integrácie*. V súčasnosti je dôležitý tento „protismerný pohyb“ reagujúci na stupňujúcu sa unifikáciu sveta a jeho regiónov, ktorá svojím spôsobom ohrozuje kultúrnu diverzitu sveta, prípadne štátu, pričom vzniká nebezpečenstvo straty špecifických materiálnych a duchovných hodnôt regiónov. Nový regionalizmus sa má stať takisto aj jedným z „*nástrojov boja*“ proti oslabovaniu úlohy národných štátov a ich centrálnych vlád v procesoch globalizácie a integrácie (Chromý, 2009).

1.3.3 Nový nový regionalizmus, resp. nový regionalizmus č.2?

Zaujímavú diskusiu o koncepte regiónu prezentuje vo svojej práci Semian (2016). Uvedený autor poznamenáva, že približne od prelomu 20. a 21. storočia sa objavuje myšlienkový prúd, ktorý prehodnocuje región z pohľadu vzťahov. Toto nie je úplne nová myšlienka, ako uvádza Jonas (2012, in Semian, 2016), už v 70. a 80. rokoch 20. storočia sa v prácach radikálnych sociálnych geografov a sociálnych teoretikov objavilo niekoľko jedinečných prúdov relačného uvažovania o regiónoch. Pre tieto prístupy je typická predstava priestorovej organizácie regiónu na základe vzťahov, spoločenských sietí a sietí samotných aktérov v regióne. Dnes je už zrejmé, že vzťahy a siete v regióne sú stále dynamickejšie a priestorovo rôznorodé, preto teoreticky takéto regióny nemusia byť priestorovo ani mierkou, ani hranicami ohraničené.

Relačné prístupy zdôrazňujú myšlienku priestoru ako priestor tokov, vzťahov a sietí aktérov a tieto myšlienky sú kľúčové pre súčasné diskusie o regióne a regionálnom rozvoji, o regióne ako tzv. „mäkkom“ priestore (soft spaces) s rozmazanými hranicami (fuzzy). Regionálni aktéri nemusia nutne pochádzať z daného regiónu a ich pôsobnosť môže presahovať akékoľvek priestorové vymedzenie regiónu. Od začiatku milénia sa takto pomerne pravidelne objavujú ďalšie snahy o ukázanie nového, realite zodpovedajúcejšieho, konceptu regiónu. Ako uvádza Semian (2016), aj v týchto nových prístupoch sa však významná úloha prisudzuje politicko-mocenským vzťahom, pričom ekonomika regiónu je považovaná za tematicky najdôležitejšiu sféru regionálneho rozvoja. Prehodnocovanie konceptu regiónu, teda konceptu, ktorý sme my nazvali a popísali jednoducho „región ako účelový nástroj ľudskej aktivity“, ktorý je súčasťou „nového regionalizmu, je takto spojené s kľúčovou pozíciou viacúrovňového vládnutia a tzv. „metagovernanciou“.

Niektorí autori pomenovali tento nový myšlienkový prúd, vzhľadom k odlišnému prístupu bádateľov k regiónu, ako „nový nový regionalizmus“ alebo „nový regionalizmus č. 2“ (Harrison a Grove, 2014, in Semian, 2016). Regióny sú podľa týchto prístupov predmetom súperenia rôznych skupín aktérov. Ako jednotky tak nemusia byť priestorovo hranicami presne vymedzené. To však neznamená, že nie sú územne rozpoznateľné. Lokalizácia regiónu je všeobecne široko prijímaná, ale jeho vymedzenie sa môže líšiť podľa účelu alebo podľa individuálnej percepcie. Ako hovorí Klapka (2019) post-kvantitatívne a postmoderné chápanie regiónu sa vo veľkej miere dotýka iba humánnej geografie. Humanistická geografia sa napr. zaoberala významami, ktoré ľudia priradujú regiónom na základe svojich skúseností. Humanistický prístup môže viesť až k extrémnemu chápaniu regiónu, keď každý jednotlivec môže región chápať

a vymedzovať rôznym spôsobom, tak ako ho vníma práve on. V takomto prípade sa teda jedná o percepčný región.

Aj na tomto mieste znovu urobíme poznámku. „Univerzálna konceptualizácia regiónu, resp. univerzálny koncept regiónu“ nie sú ani možné, ani nevyhnutne potrebné. Avšak lepšie porozumenie konceptu regiónu je čím ďalej tým viac potrebné a relevantné, a to predovšetkým s neustálym tlakom na aplikovateľnosť poznatkov regionálneho výskumu“ (Semian, 2016).

1.3.4 Päť základných dimenzií inštitucionalizovaného regiónu zvyšujúcich jeho integritu

Už na začiatku sme uviedli, že pojmy „región“ a „regionálny“ sa stali v 80. a 90. rokoch minulého storočia veľmi „módny“ pojmy ako vo vedeckých, tak aj v politických diskusiách. Dovtedy takmer „monopolné“ pojmy geografie sa začali masívne používať v ďalších vedných disciplínach, najmä v ekonómii, sociológii, histórii a politológii. Štúdium priestorovej diferenciácie, resp. regionálnej štruktúry a regiónov všeobecne dnes už pochopiteľne nie je len výsadou geografie (my geografi však stále hovoríme o monopolnom probléme geografie). Záujem o tieto otázky je celkom prirodzene vlastný aj spomínaným ďalším vedným disciplínam už z toho triviálneho dôvodu, že drvivá väčšina nimi študovaných javov sa odohráva v regióne, resp. sa v priestore regiónu nachádza alebo sa k nemu vzťahuje a je v ňom väčšinou určitým spôsobom štruktúrovaná.

V posledných troch-štyroch desaťročiach však sledujeme vo viacerých primárne negeografických disciplínach nárast záujmu o región, ktorý ide „nad rámec“ uvedeného triviálneho dôvodu. V literatúre sa tento trend zvyšujúceho sa záujmu o prístupy, ktoré región, regionálne javy a procesy, priestor a priestorovosť priamo reflektujú, označuje ako tzv. „regionálny obrat“, resp. „priestorový obrat“. Na druhej strane, musíme byť my geografi tolerantní, pretože podobne by mohli argumentovať napr. aj sociológovia, že v posledných desaťročiach sa vo viacerých vedách, vrátane geografie, výrazne zvýšil tiež záujem o sociálne témy, ktorými sa predtým zaoberala výsostne sociológia. Ako parafráza na regionálny a priestorový obrat možno hovoriť aj o sociálnom alebo kultúrnom obrate.

Tretí koncept regiónu a jemu vlastná inštitucionalizácia regiónu, do určitej miery zobral geografii razanciu pri identifikácii a štúdiu regiónov. Ako už bolo uvedené viackrát, regióny dnes už nie sú v takej veľkej miere ako predtým považované za formálne vyjadrenie priestorovej klasifikácie, ale predovšetkým za konštitučné prvky spoločenskej, najmä politickej, ekonomickej a sociálnej štruktúry nachádzajúce prejav v územno-správnom členení štátu (Ježek, 2008). Nakoniec, bližšie sme to rozobrali vyššie pri diskusii o novom regionalizme. Ako hovorí uvedený autor, aj vedecký záujem sa posúva od hľadania kritérií pre klasifikáciu a typizáciu regiónov k procesom inštitucionalizácie a politického riadenia regiónov.

Vo vyššie uvedených súvislostiach však geografom stále prináleží dôležitá, v určitom zmysle, vyššie spomínaná, „monopolná úloha“ pri štúdiu regiónov (monopolná v tom zmysle, že geografia má najlepší metodologický aparát pre identifikáciu regiónov, vrátane územno-správnych, ako aj pre hodnotenie regionálnej štruktúry štátu, resp. hierarchicky iného územného celku, a preto je povinná poskytovať iným vedám a praxi poznatky v tejto oblasti bádania). Tento pomerne rozsiahly úvod smeroval k diskusi o potrebnej *integrite územno-správnych regiónov*. Podľa nášho názoru je táto integrita potrebná najmä v prípade samosprávnych krajov, ktoré majú v pozitívnom vývoji regionálnej štruktúry Slovenska dôležitú úlohu. Ide nielen o konštatovanie, že väčšina spoločenských, najmä ekonomických a sociálnych javov, sa

hodnotí nielen na Slovensku, ale aj v rámci Európskej únie, na úrovni krajov (jednotky NUTS3), ale hlavne o zistenie, že práve jednotliví aktéri na úrovni krajov majú možnosť a do určitej miery aj povinnosť, výrazne sa podieľať na zabezpečovaní konkurencieschopnosti kraja (regiónu NUTS3) v domácej i medzinárodnej mierke.

Geografi rešpektujú päť základných dimenzií regiónov a regionalizmu predložených viacerými autormi, ktorých význam sa v súčasnom vývoji spoločnosti zvyšuje (Massey, 2003; Cihelková, 2007; Ježek 2008 a iní). Skôr ako tieto základné dimenzie podrobnejšie predstavíme, poznamenávame, že s postupujúcim časom od vzniku nových územno-správnych jednotiek (najmä krajov; v prípade Slovenska najmä od 1. januára 2001, keď kraje získali funkciu samosprávnych celkov) uvedené základné dimenzie zvyšujú integritu týchto celkov, regiónov. Ako sme však už uviedli vyššie, pri zvyšovaní integrity ôsmich slovenských krajov sa už dosiahli za tých 20 rokov pozitívne výsledky, ale môžeme sa len domnievať, či by neboli tieto výsledky podstatne pozitívnejšie, keby boli kraje na Slovensku vyčlenené územne lepšie.

Ako sme už uviedli, v literatúre sa môžeme najčastejšie stretnúť s nasledovnými piatimi dimenziami, ktoré sa významne podieľajú na zvyšovaní integrity územno-správnych celkov, najmä na úrovni NUTS3:

- *Politická dimenzia.* Samosprávne regióny na úrovni NUTS3 získali nielen na Slovensku, ale aj v iných krajinách Európskej únie, v uplynulých 20 rokoch na význame aj ako politicko-administratívne jednotky, v ktorých sa odohrávajú nielen kooperačné, ale aj konkurenčné vzťahy. Túto kooperáciu a konkurenciu pozorujeme aj smerom do vnútra regiónu (na úrovni miest a vidieckych obcí, prípadne ich rôznych zoskupení) aj smerom navonok (najmä vo vzťahoch jednotiek NUTS3 na úrovni štátu a Európskej únie). Regióny NUTS3 sa stali dôležitými prvkami *politickej subnárodnej roviny* v oblasti široko chápaného regionálneho rozvoja. Táto subnárodná rovina je v EÚ napr. veľmi dôležitá pri financovaní štátov a ich regiónov. Stále častejšie sa v Európskej únii i na Slovensku spomínajú ako konečný adresát finančnej i inej pomoci najmä na regióny NUTS3. Pojmy subsidiarita, decentralizácia, prenos kompetencií a iné fenomény majú priamy vzťah k rozvoju regiónov a ich konkurencieschopnosti. Krajský župan i regionálne parlamenty sú dôležitými nástrojmi regionálnej politiky v regionálnej i národnej mierke. Na regionálnej úrovni NUTS3 je možné rýchlejšie a ľahšie aplikovať rôzne participatívne a inovatívne politické koncepty, než na úrovni národnej.
- *Ekonomická dimenzia.* Autonómna politika regiónov získava z viacerých dôvodov čoraz väčší význam v rozvoji štátu, okrem iného aj v dôsledku globalizácie ekonomiky. Strategický význam, predovšetkým z pohľadu nadnárodných spoločností, získalo miestne a regionálne ukotvenie ekonomických aktivít. Regióny individuálne „pracujú“, okrem iného, aj na zvyšovaní schopností *vlastnej inovatívnosti a kreativity* ako predpokladu zvyšovania konkurencieschopnosti regiónu. Ako príklad možno uviesť príchod automobiliek na Slovensko. Volkswagen, Peugeot-Citroën, KIA a Jaguar Land Rover sú ukotvené nielen v Bratislave, Trnave, Žiline a Nitre, ale aj v Bratislavskom, Trnavskom, Žilinskom a Nitrianskom kraji. Faktom síce je, že dodávatelia pre tieto štyri automobilky sú „roztrúsení“ po celom Slovensku, najmä v jeho západnej polovici, celý rad ďalších ekonomických i iných faktorov podporujúcich automobilky je však významne naviazaný na kraj (priemyselné parky, dopravná a technická infraštruktúra, univerzity a stredné školy, finančné inštitúcie, obchod, služby a iné). V rámci globálnej ekonomiky sa tak popri konkurencii miest v ekonomickej dimenzii výraznejšie zviditeľňuje konkurencia celých samosprávnych krajov (úroveň NUTS3), prípadne o úroveň nižších územných celkov okresov, resp. funkčných mestských regiónov (úroveň NUTS4).

- *Sociálno-kultúrna dimenzia.* Aj keď sa na jednej strane diskutuje o potrebe odstránovania hraníc a výraznejšej priestorovej prepojenosti jednotlivých oblastí a regiónov štátu, na druhej strane stúpa požiadavka prehľadného a jednoznačného identifikovania sa regiónu na základe sociálno-kultúrnych osobitostí regiónu. Je to v literatúre často spomínaný fenomén glocalizácie v procese globalizácie. Ako uvádza Ježek (2008) v posledných rokoch sa prehodnocuje význam a interpretácia pojmov akými sú napr. „domov“ a „vlast“, pričom na význame získavajú pojmy, samozrejme pri zachovaní „pozície“ dvoch uvedených pojmov, spojené s regionálnou identitou (regionálna kultúra, regionálna história, regionálne médiá, regionálni reprezentanti a iné). Tu je vhodné urobiť poznámku, k úvodu naznačenej zvyšujúcej sa integrity regiónov pod vplyvom ich základných dimenzií. Samosprávne kraje Slovenska ako regióny musia v kontexte sociálno-kultúrnej dimenzie prekonávať väčšie alebo menšie bariéry. Menšie sú napr. v Žilinskom kraji, ktorý bol vhodne územne vymedzeným celkom, väčšie napr. v Trnavskom kraji, ktorý bol územne vymedzený nie najvhodnejšie (otázka slovenské vs. maďarské etnikum tu nie je najpodstatnejšia).
- *Ekologická dimenzia.* Následne na realizovanie štátnej politiky ochrany životného prostredia (ochrana jednotlivých biotopov, povolené normy exhalátov a iné) a globálne ekologické problémy (najmä zmena klímy a odpad), získavajú čoraz väčší význam regionálne koncepcie ochrany územia, napr. zabezpečenie environmentálnej stability územia, prípadne aj na regionálnej úrovni práca s odpadmi, znižovanie energetickej náročnosti, znižovanie produkcie exhalátov a odpadov a iné. Regionálne stratégie udržateľného rozvoja získavajú v kontexte diferencovanosti prírodných a hospodárskych podmienok stále na väčšom význame. Nakoniec, vysoký podiel finančných prostriedkov zo štrukturálnych fondov Európskej únie smeruje práve do tejto oblasti.
- *Strategická plánovacia dimenzia.* Regionálna úroveň sa stáva čoraz dôležitejšia aj z pohľadu územného a strategického plánovania. Jeho súčasťou je nevyhnutná medziobecná spolupráca. Dôležité je poznanie, že celý rad problémov nie je možné riešiť na miestnej obecnej úrovni vzhľadom na skutočnosť, že viaceré z nich svojou podstatou presahujú úroveň obce (odpadové hospodárstvo, verejná hromadná doprava a iné). Na regionálnej úrovni sú lepšie identifikovateľné nielen dôležité problémy územného rozvoja, ale čo je podstatné, regióny majú, aj vzhľadom na dobré poznanie miestnych problémov, lepšie možnosti ich riešenia.

1.4 Niektoré dôležité klasifikácie regiónov

V literatúre, najmä v tej staršej, sa môžeme stretnúť s pomerne veľkým počtom prác snažiacich sa o typizáciu regiónov podľa rôznych kritérií. Jednou z často citovaných typizácií regiónov je práca Blotevogela (2000), ktorý rozlišuje tri nasledovné typy regiónov:

- *reálne regióny alebo tiež analytické regióny*, ktoré sú vedeckými konštrukciami a slúžia vedeckému poznávaniu priestorovej reality. Reálne regióny je možné konštruovať na základe účelu, ktorému by mali slúžiť alebo na základe teórie, z ktorej vychádzajú,
- *regióny vymedzené pre ľudské aktivity a rôzne činnosti*, tento typ regiónov vzniká pre optimalizáciu každodenného jednanja individuálnych a skupinových aktérov (jednotlivcov, rôznych záujmových skupín, firiem, inštitúcií, združení a iných),

- regióny, ktoré sú vnímané ako *územia, s ktorými sa jednotliví aktéri, ktorí tu existujú a pôsobia, identifikujú*. Ježek (2008) označuje tieto regióny ako identifikačné regióny. Takéto regióny vznikajú v dlhšom horizonte prostredníctvom vzájomnej spoločenskej komunikácie ich aktérov.

V historickom kontexte bádania regiónov, je možné klasifikovať ich *na základe viacerých kritérií*. Tromi najviac používanými kritériami klasifikácie regiónov, predovšetkým v slovenskej geografickej literatúre, boli a možno povedať, že stále sú:

- *kritérium použitého metodického postupu ich vymedzovania,*
- *kritérium kvality ich obsahu vo vzťahu k štruktúre krajinej sféry,*
- *kritérium ich vnútornej štruktúry a prevládajúcich väzieb.*

Podľa kritéria použitého metodického postupu vymedzovania regiónov rozlišujeme *dva typy regiónov, deskriptívne regióny a normatívne regióny*. Je zrejmé, že vyššie uvedené reálne regióny a regióny vymedzené pre ľudské aktivity a rôzne činnosti, odpovedajú tomuto, možno povedať tradičnému rozlišovaniu deskriptívnych a normatívnych regiónov. Stručne by sa dali popísať tieto dva typy regiónov nasledovne. *Deskriptívne regióny* sú výsledkom hodnotenia rozdielov ich prírodných a sociálno-ekonomických zložiek, pričom pri ich vymedzovaní sa používa celý rad exaktných metód a techník (sem patria napr. fyzicko-geografické regióny, humánno-geografické regióny, komplexné regióny v zmysle rešpektovania štruktúry krajiny, jej prírodnej aj sociálno-ekonomickej časti, homogénne regióny, nodálne regióny a komplexné regióny v zmysle zohľadnenia vnútornej štruktúry regiónov a charakteru väzieb v nich, t.j. kvality homogénneho a nodálneho; pozri nižšie klasifikácie). *Normatívne regióny* sú výsledkom predovšetkým *politických rozhodnutí na základe požiadaviek legislatívy alebo exekutívy*. Okrem územno-správnych regiónov patria do tohto typu regiónov aj najrôznejšie územno-plánovacie regióny, regióny so sústredenou podporou štátu a iné, ktoré sa vymedzujú na základe spoločných štrukturálnych problémov a cieľov (Ježek, 2008).

V geografickej literatúre z obdobia geografie ako popisnej vedy a geografie ako priestorovej vedy sa veľmi často klasifikovali a konštruovali regióny podľa kritéria *kvality obsahu regiónov vo vzťahu k štruktúre krajinej sféry*. Na základe tohto kritéria rozlišuje *tri typy regiónov. Fyzicko-geografické regióny* – z kvalitatívnej stránky sú ich obsahom prírodné komponenty krajiny, pričom tieto regióny sa navzájom odlišujú kvalitatívnou stránkou jednotlivých komponentov prírodnej časti krajiny. V rámci tejto kategórie môžeme vyčleňovať buď komplexné fyzicko-geografické regióny, čiastočne komplexné (abiotické, biotické i iné) alebo odvetvové (morfogeografické, hydrogeografické, klimageografické, pedogeografické a iné). *Humánno-geografické regióny* – z kvalitatívnej stránky sú ich obsahom sociálno-ekonomické komponenty krajiny, pričom tieto regióny sa navzájom odlišujú kvalitatívnou stránkou jednotlivých komponentov sociálno-ekonomickej časti krajiny. Aj v tomto prípade môžeme vyčleňovať komplexné humánno-geografické regióny, čiastočne komplexné regióny (sociálne, ekonomické, politické, kultúrne, prípadne iné) a odvetvové regióny (vyčlenené na základe jedného komponentu sociálno-ekonomickej časti krajiny (demogeografické, sídelné, priemyselné, poľnohospodárske, dopravné, regióny cestovného ruchu a iné). *Komplexné (totálne) geografické regióny* – ide o územné celky, ktoré sformovali pod vplyvom vzájomného pôsobenia prírodných podmienok a ľudskej aktivity. Z kvalitatívnej stránky sú ich obsahom ako prírodné, tak aj sociálno-ekonomické komponenty krajiny, pričom významnosť jednotlivých komponentov je pri identifikácii komplexných geografických regiónov proporcionálna. Je teda zrejmé, že fyzicko-geografické regióny sú objektom štúdia prevažne *fyzickej geografie*, humánno-geografické regióny

sú objektom štúdia prevažne *humánnej geografie* a komplexné geografické regióny sú objektom štúdia prevažne *regionálnej geografie*. Dôležitú poznámku je potrebné urobiť k identifikácii a štúdiu humánno-geografických regiónov. V tomto prípade sa z pochopteľných dôvodov *nedá úplne abstrahovať* od prírodných zložiek krajiny.

Podľa kritéria *vnútornej štruktúry regiónu a prevládajúcich väzieb* v regióne rozlišujeme dva typy regiónov (Bezák, 1993). *Formálne (homogénne) regióny* – sú regióny, pri ktorých platí kritérium regionalizácie (čiže znak alebo skupina znakov na základe ktorého sa región vyčleňuje) rovnomerne na celom území regiónu. Jednoducho povedané, územie regiónu je z *hľadiska zvoleného kritéria homogénne*. V skutočnosti však ide o relatívne (quasi – „kvázi“) homogénne regióny, ktoré sú síce priestorovo vnútorne diferencované, ale z hľadiska zvoleného kritéria ich možno považovať za homogénne. Homogénne regióny môžu mať rozličný charakter v závislosti od použitej regionalizačnej metódy. Ak sa regionalizácia opiera o analýzu jedného znaku získavame členenie na *jednoprvkové regióny (odvetvové)*, ak pri regionalizácii zohľadňujeme súbor znakov charakterizujúcich viacero javov dostávame *mnohoprvkové regióny (čiastočne komplexné alebo komplexné)*. V regionálnej taxonómii sa na označenie homogénnych regiónov používa termín *formálne regionálne taxóny*. Formálne regionálne taxóny sa vyznačujú určitým stupňom vnútornej homogenity a vonkajšej (vzájomnej) odlišnosti (Bezák, 1993).

Nodálne (jadrové, uzlové, spádové) regióny – sú regióny, ktoré možno definovať ako súbor základných priestorových jednotiek previazaných sieťou vzájomných väzieb a síl s jadrom, pričom uvedené väzby sú obojstranné a stále. Nodálny región tvorí teda *jadro a jeho zázemie*, ktoré je s ním funkčne spojené. V literatúre sa preto tieto regióny často označujú ako funkčné. Nodálne regióny sa vyznačujú vnútornou heterogenitou svojich vlastností, ale zároveň funkčnou jednotou, horizontálne väzby (od zázemia k jadru a naopak) spájajú región do jedného celku (Bezák, 1993). Pre formovanie nodálnych regiónov má na území štátu veľký význam organizácia politického a sociálno-ekonomického života. Politické a sociálno-ekonomické podmienky vytvárajú podmienky pre sformovanie určitého súboru väzieb medzi zázemím a jadrom. Zmena politických a sociálno-ekonomických podmienok vedie k vzniku nových väzieb a *nových nodálnych regiónov* (na Slovensku v rokoch 1968-1990 existovalo v územno-správnom členení 38 okresov, čo malo vplyv na formovanie nodálnych regiónov). Na tomto mieste treba doplniť, že prax ukazuje, že administratívne členenie nie je v súlade s nodálnymi vymedzením regiónov. Priestor je deformovaný politickými zámermi (rámček 1.2).

Komplexné geografické regióny v kontexte kritéria ich vnútornej štruktúry a prevládajúcich väzieb možno chápať ako najvyššiu formu vyjadrenia podstaty priestorových štruktúr v krajine. Komplexný geografický región nadobúda rôznorodé črty *univerzálneho usporiadania homogénneho a nodálneho* a teda v jeho priestorovej štruktúre možno súčasne odhaliť rozmanité nodálne a homogénne usporiadania rozličných hierarchických úrovní. Pri komplexnom výskume geografického priestoru je potrebné na jednej strane vyčleniť homogénne a nodálne regióny, na druhej strane sa však snažíme o syntézu smerujúcu k jednému komplexnému usporiadaniu priestoru. Pri konceptualizácii komplexného geografického regiónu je možné vychádzať z pomerne starej štúdie D. Whittleseya (1954), ktorý komplexný geografický región nazýva „*compage*“. „*Compage*“ je regiónom vyznačujúcim sa celosťou prírodných, sociálnych, ekonomických a kultúrnych čít, *funkčne spätých* s využitím zeme človekom. Lukniš (1977) vo svojej práci uvádza: „Pod komplexnými geografickými regiónmi rozumieme také územné celky, ktorých zložky krajiny z oblasti neživej prírody, živej prírody a kultúrne zložky vytvárajú jeden celok a navzájom podmieňujú tak, že tvoria vyšší systém, nadradený týmto nižším, menej zložitým systémom“.

Podľa Bezáka (1998) územno-správne členenie sa môže pokladať za priestorovo efektívne, ak v maximálnej miere odzrkadľuje existujúcu regionálnu štruktúru, ak územno-správne jednotky určitého stupňa tesne koincidujú s funkčnými, resp. nodálnymi regiónmi, ktoré sa dajú identifikovať na korešpondujúcej úrovni priestorovej organizácie (na Slovensku ide o úroveň okresov a krajov). Vymedzovanie nodálnych regiónov je dôležité najmä z praktického hľadiska. Poznanie nodálnych regiónov je dôležité, nielen najmä vo vzťahu k optimalizácii územno-správneho členenia štátu, ale napr. aj v súvislosti s organizáciou verejnej hromadnej dopravy, organizáciou siete stredných škôl, siete zdravotníckych zariadení a iných javov. V inej práci Bezák (1996, 1997) upozorňuje na dva základné princípy, ktoré je potrebné rešpektovať pri tvorení nového územno-správneho členenia štátu. Princíp priestorovej efektívnosti vo svojej najvšeobecnejšej forme vyjadruje vzťah medzi polohou, priestorovým usporiadaním a ekonomickou efektívnosťou. Pokiaľ ide o jeho aplikáciu, väčšina odborníkov na regionálne členenie sa zhoduje v názore, že existujúce územno-správne členenie je efektívne vtedy, ak v maximálnej miere odráža existujúcu priestorovú (geografickú) štruktúru spoločnosti. Podstatou princípu priestorovej spravodlivosti (resp. rovnosti) je aplikácia základných myšlienok sociálnej spravodlivosti na teritoriálne jednotky. Z tohto princípu môžeme odvodiť viacero požiadaviek k územno-správne členeniu. Jednou z nich je napríklad požiadavka rovnakej veľkosti územných jednotiek, relatívne malej variability v počte ich obyvateľov a snahu, aby sa neprekročila určitá kritická úroveň časovej dostupnosti územno-správneho centra z najvzdialenejších častí územnej jednotky.

Politici často zdôrazňujú, že významným cieľom v oblasti regionálnej politiky štátu je snaha posilniť vnútornú integritu (svojich) regiónov tak, aby (naše) regióny obstáli v konkurencii regionálne usporiadanej Európy. Ako príklad takejto snahy politikov možno uviesť naše už takmer 20 rokov staré samosprávne veľké územné celky (VÚC). Tieto územno-správne regióny boli vytvorené „zhora“. Politici prakticky nereagovali na kritické poznámky odborníkov, vrátane geografov, na pomerne veľké nedostatky nového územno-správneho členenia nielen na úrovni okresov, ale aj na úrovni krajov, neskorších samosprávnych VÚC. V uplynulých dvadsiatich rokoch nemožno politikom uprieť snahu o explicitné, prípadne implicitné rozhodnutia smerujúce k premene týchto územno-správnych regiónov na skutočné regionálne spoločenstvá, na regióny s vlastnou identitou a vlastným rozvojovým potenciálom. Na jednej strane môžeme konštatovať, že táto snaha prináša aj pozitívne výsledky, ale nedá sa nepoznamenať, že v prípade rešpektovania kritických poznámok pri vytváraní nového modelu územno-správneho členenia Slovenskej republiky, mohli byť tieto výsledky ďaleko lepšie.

Rámček 1.2 Administratívne členenie a nodálne, resp. funkčné členenie

* * *

Meniace sa koncepty regiónu v geografii predstavujú základnú poznatkovú bázu pre výskumy v regionálnom rozvoji. Pravdepodobne najznámejší prístup v geografii, aj v laickej verejnosti, chápe región ako určitú oblasť, ako *prirodzene existujúcu územnú jednotku*. Historicky druhý „objavivší sa“ prístup chápe región ako výsledok geografického výskumu, ktorý hľadá, ako uvádza Hampl (2002), relatívne samostatný komplex vzájomne súvisiacich hybridných zložiek prostredia. Región je tu chápaný ako *klasifikačná trieda, ku ktorej „dospejeme“ využívaním rôznych metodických postupov*, vrátane štatistických a matematických metód. Najnovšie prístupy dávajú koncept regiónu do vzťahu so sociálnou konštrukciou, je vytváraný procesom inštitucionalizácie a má úzke vzájomné vzťahy s politickými, ekonomickými, sociálnymi a kultúrnymi procesmi. Región sa tu stáva *nástrojom ľudskej aktivity v priestore*. Tieto aktuálne premeny myšlienkových prúdov o koncepte regiónu v geografii sa začali vo väčšej miere objavovať už od 80. rokov minulého storočia a na význame nadobudli hlavne v 90. rokoch. Pre toto obdobie je charakteristické zdôrazňovanie predovšetkým ekonomických a politických stránok regiónu – tzv. *inštitucionalizácia regiónu*. Tento koncept je predmetom inštitucionálnych teórií regionálneho rozvoja.

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

Allen, J., Massey, D., Cochrane, A. (1998). Rethinking the region. London: Routledge.

Jonas, A. E. G. (2012). Region and place: Regionalism in question. Progress in Human Geography 36, 2, 263–272.

Semian, M. (2016). Region in its complexity: A discussion on constructivist approaches. Acta Universitatis Carolinae, Geographica, 51, 2, 177–186.

Tomaney, J. (2014). Region and place I: Institutions. Progress in Human Geography 38, 1, 131–140.

2 Filozofické a metodologické prístupy v regionálnom rozvoji

V tejto kapitole sa budeme venovať filozofickým a metodologickým možnostiam výskumu regiónov a ich prepojeniu s teóriami. Skúsenosti ukazujú, že vedecká metóda má vysokú mieru spoločenského uznania. Predovšetkým analytické prístupy a vysvetľovacie modely sa považujú za hlavný argument pri získavaní finančných prostriedkov. Avšak výskumníci sa líšia v otázkach ako definovať a identifikovať kauzálny vzťah, ako poznať pravdivú teóriu a do akej miery môže byť výskumník hodnotovo neutrálnym aktérom. Do značnej miery reagujú na požiadavky spoločenskej praxe, technologické výzvy, meniace sa konkurenčné stratégie firiem, environmentálne otázky a čoraz hlasnejší prejav a zapojenie sa verejnosti a aktivistov. Je potrebné uvedomiť si, že otázky regionálneho rozvoja už nepatria výhradne neutrálnej vedeckej interpretácii, ale patria všetkým subjektom, ktoré ich riešia. Do pozornosti sa dostávajú kritické prístupy, ktoré do výskumov vnášajú interpretatívny, konštruktivistický a postštrukturalistický spôsob myslenia. V súčasnej dobe sa oveľa sofistikovanejšie snažime preniknúť do myslenia spotrebiteľov, pochopiť ich vzory správania a rozhodovania. Spotrebiteľia alebo domácnosti sa považujú za kľúčový element regionálneho rozvoja. Preto je nevyhnutné poznať lokálny kontext, v ktorom žijú, myslia a konajú. Kontext je vytváraný súborom mocenských vzťahov, kultúrnej identity a inštitucionálnych nástrojov ukotvených v lokálnom prostredí. V sociálnych vedách a v teóriách regionálneho rozvoja dominujú tri významné filozoficko-metodologické prístupy, ktoré odpovedajú na tieto otázky (Barnes, 2001; Hoggart a kol., 2002; Blažek a Uhlíř, 2011; Ženka a Kofroň, 2012; Rusnák, 2018):

- *pozitivismus*,
- *postpozitivismus, konkrétne kritický realizmus*,
- *antipozitivismus, všeobecne kritické prístupy*.

2.1 Pozitivismus a jeho vývoj

Základným východiskom pozitivistkej filozofie vedy je obrat od ontologického spôsobu poznávania reality, k epistemológii, k spôsobom ako realitu poznávať. Najdôležitejšia filozofická otázka *prečo?*, už prestala byť zaujímavá, pričom sa formuloval iný typ filozofickej otázky *ako?*. Ide o posun od podstaty k metóde, od zmyslu k nástrojom. S tým súvisí snaha zbaviť sa predpokladov, ako je viera, ktoré nemožno zo svojej podstaty overiť (Sedláček, 2013). Pozitivismus bol súčasťou prírodnej filozofie, kde dominoval individualizmus v troch rovinách (Bunge, 1996 in Černík a Viceník, 2011):

- *ontologický individualizmus* hovorí, že spoločnosť je agregát jednotlivcov. Inštitúcie a sociálne štruktúry sú len fikcie, ustálené konvencie, ktoré nemajú evolučné vlastnosti a nezúčastňujú sa interakcií,
- *metodologický individualizmus* hovorí, že predmetom záujmu sú individua. Sociálny fakt sa dá vysvetliť pozorovaním správania a konania individuí,
- *morálny individualizmus* hovorí o ľudskej prirodzenosti, racionalite, slobode.

Z pohľadu politiky bola pozitivistická veda vnímaná ako liberálny politický program 19. storočia, ktorý sa vymedzoval proti autoritám cirkevného sveta a metafyzickým

špekuláciám (Hoggart a kol., 2002) a v oblasti sociálnych vied stál pri vzniku sociológie a politickej ekonómie. Za priekopníkov myšlienok pozitivizmu sa považujú sociológovia Francúz *Augustus Comte* (1798–1857) a Angličan *John Stuart Mill* (1806–1873), ktorí tvrdili, že ľudské správanie by mohlo byť merané, vysvetľované a predpovedané pomocou spoločenských zákonov rovnakým spôsobom ako skúmanie prírodných javov podľa prírodných zákonov. Comte chcel sociálne vedy (sociológiu) povýšiť na úroveň prírodných vied. Zaviedol pojem *sociálna fyzika*. Pozornosť odvrátil od hľadania (prvotných) príčin, ktoré sú predmetom teologickej a metafyzickej filozofie k pozorovaniu javov a ich vzťahov – empirická veda študujúca kauzálne vzťahy. Mill rozpracoval metódu induktívnej a deduktívnej logiky, ktorá sa stala hlavnou vedeckou metódou pri tvorbe záverov. Prijatie záverov usudzovaním je možné len vtedy, ak pozorované udalosti vypovedajú o predchádzajúcich udalostiach a odkazujú k ďalším udalostiam. Jazykom pozitivizmu je matematika, inšpirácie nachádza vo fyzike. Mill a Comte priniesli do sociálnych vied princípy koexistencie a následnosti:

„Pozitivizmus kladie dôraz na pozorovanie javov a štúdium faktov. Samotnú podstatu javov nepoznáme, poznáme iba ich vzťahy k iným javom v podobe postupnosti alebo podobnosti. Tieto vzťahy sú konštantné, majú univerzálnu platnosť, za predpokladu, že sa podmienky nemenia (ceteris paribus).“ (Mill, 2005, s. 6)

Mill, na rozdiel od Comteho, sa v neskorších prácach snažil vymaniť sociálne vedy, ktoré nazýval morálnymi vedami, z fyzikálneho redukcionizmu založeného na matematike a logike a pripísať im nielen nevyhnutnosť prírodných zákonov, ale aj zákonov mysle. Ak by sme poznali všetky príčiny, ktoré na človeka pôsobia, potom by bolo ľudské konanie predvídateľné, ako akákoľvek fyzikálna udalosť. Práve v politickej ekonómii je uplatnenie induktívnych metód problematické v dôsledku nepoznania všetkých príčin síl, ktoré v danom okamžiku pôsobia (Blaug, 1980). Za tieto príčiny sa považujú zákony ľudskej povahy a vonkajšie okolnosti, kontext, ktorý ovplyvňuje ľudské správanie a aktivuje ľudskú vôľu konať. Mill zaraďuje klasickú politickú ekonómiu medzi morálne vedy, ktoré by sa mali opierať o deduktívne metódy a abstraktné špekulácie (Hausman, 1992).

Predstaviteľom logického pozitivizmu, ktorí pôsobili v rámci Viedenského krúžku (napríklad *Russell, Wittgenstein, Carnap*), sa na začiatku 20. storočia podarilo rozšíriť Comteho prácu takým spôsobom, že prepojili logiku so skúsenosťou. Novým prvkom vo vedeckom poznávaní sa stala *logická analýza jazyka*, ktorej cieľom bolo prepojiť fakty s výrokmi. Rozlišovali empirické a analytické výroky. *Empirické výroky* sa vzťahujú na pozorovateľné javy (fakty), a ak chcú byť prehlásené za pravdivé alebo nepravdivé musia byť *verifikované*. Z toho vyplýva, že empirické výroky sú zmysluplné iba vtedy, ak ich vieme verifikovať; teda hľadáme podmienky, za ktorých sú pravdivé alebo nepravdivé. So vzrastajúcou početnosťou pozitívnych prípadov vzrastá aj stupeň potvrdenia hypotézy. Pravdivosť alebo nepravdivosť *analytických výrokov* je *a priori* (vopred, pred skúsenosťou) daná, vyplýva z internej logiky axiomatického systému, už ďalej nedeliteľných výrokov. Dokazovanie nie je nutné, pretože výrok logicky vyplýva z iných (analytických) výrokov. Analytické výroky môžu byť prehlásené za pravdivé aj napriek tomu, že sa nevzťahujú na pozorovanú skutočnosť (Kitchin 2006).

Logickí pozitivisti rozvíjali induktívny spôsob získavania poznatkov. *Metóda indukcie* označuje postup od jedinečného ku všeobecnému, postup od faktov ku generalizáciám. Východiskom je pozorovanie empirických javov, z ktorých sa odvodzujú empirické generalizácie a zákony. Základom je predpoklad, že opakovanie určitých vzťahov v populácií vedie k pravidelnosti týchto opakovaní aj v budúcnosti.

Problémom indukcie je slabá vysvetľovacia sila, pretože dôraz kladený na koreláciu dvoch javov nemôže v plnej miere vysvetliť kauzálny proces. Induktívne prístupy nevedia rozlišovať medzi príčinnými koreláciami a náhodnými alebo falošnými asociáciami. Ak sú dva javy pozorované na tom istom mieste súčasne, neznamená to, že jeden vyvolal druhý alebo naopak. Praktické využívanie pozitivizmu naráža na nepresnosti v podobne ekologických chýb z výberu. Vzťahy identifikované na určitej časti skúmaného územia nemusia platiť na celom území (Kitchin 2006). Tieto problémy riešia bohaté štatistické nástroje. Regresná analýza umožňuje formulovať kauzálne vzťahy v zmysle, ak rastie (klesá) udalosť *A*, potom klesá (rastie) udalosť *B*, korelačná analýza odhaľuje intenzitu závislosti vzťahu medzi *A* a *B*, faktorová analýza sa využíva na zníženie počtu ukazovateľov a poskytuje kvantitatívne vyjadrenie vzťahov medzi rôznymi premennými, alebo inferenčná analýza uzatvára závery na základe poznatkov získaných z náhodných výberov. Pozitivizmus je užitočný v prípade, ak skúmame relatívne homogénny a konzistentný súbor dát, ktorý je viazaný na vymedzený priestor a čas.

Kritiku (logického) pozitivizmu rozvinul *Karl Popper* (1902–1994), predstaviteľ *kritického racionalizmu*, ktorý namietal proti indukcii a verifikácii. Navrhuje obrátiť proces vedeckého poznávania smerom od všeobecne platných tvrdení k jednotlivým záverom. *Deduktívny postup* vychádza z axiém, z tvrdení, ktoré sú nespochybniteľné (napr. firmy sa snažia znižovať dopravné náklady). Za axiémy možno považovať aj predchádzajúce overené empirické pozorovania (napr. daňové úľavy pozitívne ovplyvňujú prílev zahraničných investícií (Ženka a Kofroň, 2012)). Z axiém sa vyvodzujú jednotlivé závery, ktoré sa overujú princípom falzifikácie. *Falzifikácia* znamená, že hypotézu alebo teóriu zamietame, ak aspoň jeden dôsledok odvodený z nich deduktívnym postupom je nepravdivý. Popper tvrdí, že vzťah medzi pravdivými a nepravdivými teóriami je asymetrický, pričom pravdivá teória nie je tá, ktorá je súborom prípadov potvrdená, je ním len podporená. Naopak, jeden prípad, ktorý odporuje stanovenej hypotéze, môže celú hypotézu zamietnuť (Popper, 1995). Napríklad teória centrálnych miest je vybudovaná deduktívnym spôsobom, preto nevyžaduje (empirické) poznanie reality. Závery vyplývajúce z hypotézy sa porovnávajú so skutočnými vlastnosťami reality. Teória tak odoláva dovtedy, pokiaľ závery nie sú v rozpore s realitou.

V tejto súvislosti je dôležité vymedziť rozsah platnosti teórie; teda za akých predpokladov je teória platná. Vo všeobecnosti platí, že čím realistickejšie predpoklady, tým komplikovanejšia predikcia. *Milton Friedman* (1953) tvrdí opak, že nie je dôležité skúmať realističnosť predpokladov, *cieľom je zjednodušiť predvídanie budúceho vývoja*. V každom prípade stupeň dôvery vkladáme do predpokladov a snahou každého výskumníka je nájsť také predpoklady, ktoré čo najvernejšie odrážajú skúmanú realitu (rámček 2.1). Ekonomické teórie dlhé obdobie pracovali s nerealistickými predpokladmi: dokonalá racionalita aktérov, homogénny priestor, dokonalá konkurencia (Beinhocker, 2006). V súčasnosti sú pôvodné neoklasické predpoklady o klesajúcich výnosoch a dokonalej konkurencii nahradené predpokladmi o rastúcich výnosoch z rozsahu a nedokonalaj konkurencii v rámci novej ekonomickej geografie (kapitola 5.3). Podobnými premenami prešiel koncept priestoru. Kým mechanická koncepcia priestoru zdôrazňovala uzavretosť, rovnováhu a statickosť, tak organická koncepcia priestoru hovorí o otvorenosti a dynamickej (ne)rovnováhe.

Na záver konštatujeme, že v rámci vývoja pozitivizmu až po kritický racionalizmus sa vyprofilovali dve vedecké metódy. *Hypoteticko-deduktívna metóda* sa uplatňuje v prípadoch, keď je nutné zjednodušiť pozorovanú realitu, máme relatívne malé skúsenosti a empirické poznatky o skúmanom probléme, alebo chceme vyvodzovať

jednoznačné, čo najvšeobecnejšie závery. *Empiricko-induktívna metóda* je užitočná v prípade, ak chceme vyvodzovať závery zo súboru prípadov, máme dostatok kvalitných, spoľahlivých a vzájomne porovnateľných dát s dostatočným počtom observačných jednotiek (napr. obce), alebo zdôrazniť extrémne prípady, ktoré sa vymykajú pravidelnostiam a zákonitostiam (Kofroň, 2012). Preto je potrebné rozlišovať medzi *univerzálnymi zákonmi*, platnými vždy a všade a *empirickými generalizáciami*, ktoré majú rámcovú, ohraničenú časopriestorovú platnosť.

Sociálne systémy sú otvorené systémy a podliehajú neustálym zmenám. Napríklad, ak sa objaví technológia, ktorá zásadným spôsobom mení priestorové správanie a rozhodovanie firiem, aplikovanie pôvodných teórií a predpokladov, bez uznania podmienok technologického pokroku bude nedostatočné. Neoklasické priemyselné teórie lokalizácie uvažovali trojuholník vzdialenosti od trhov a surovinových zdrojov; aglomeračné teórie kladú dôraz na vzájomnú blízkosť a veľkosť trhu. Ak budeme opakovane vychádzať z predpokladov neoklasickej priemyselnej teórie lokalizácie, tak potom budú naše očakávania v neustálom konflikte s meniacou sa realitou. Dosiahnuté závery sa budú líšiť, nie preto, že pôvodná teória bola nesprávna, ale preto, že firemné stratégie a ľudské potreby sa zmenili (Hoggart a kol., 2002).

Rámček 2.1 Univerzálne teórie a meniacia sa realita

Výskum regionálneho rozvoja a súvisiacich politík sa v druhej polovici 20. storočia rozdelil do dvoch oblastí. *Regionálna veda*, zakladateľ ktorej je *Walter Isard* (1919–2010), vznikla v roku 1954 ako interdisciplinárna výskumná platforma medzi priestorovou ekonómiou a ekonomickou geografiou. Jej témy sú zamerané na vysvetľovanie rastu mestských a regionálnych ekonomík. Výskum je orientovaný skôr deduktívnou cestou. Druhou oblasťou sú *regionálne štúdie*. Oblasťou prípadových, resp. regionálnych štúdií sa zaoberajú rôzne prístupy ekonomickej geografie. Tematickosť výskumu je bohatšia v tom zmysle, že sa skúmajú potenciálne podmienky a faktory v rôznych sociálnych a kultúrnych kontextoch, ktoré pomáhajú celkovému porozumeniu a vysvetleniu regionálneho rozvoja. Výskum je orientovaný skôr induktívnou cestou.

Kritika pozitívizmu má viaceré polohy. My upozorníme na dve, ktoré sú obsiahnuté v alternatívnych filozoficko-metodologických prístupoch. Prvá výhrada smeruje k tomu, že pozitívizmus uznáva existenciu len tých vecí, ktoré sú dostupné našim zmyslom, ktoré sú pozorovateľné. Všetko ostatné neexistuje. Pre pozitivistov sú pojmy ako spravodlivosť, rovnosť príliš metafyzické, obsahovo prázdne a pojmy ako štát, sociálna trieda, identita abstraktné a matematicky nemeateľné.

Druhá výhrada sa vzťahuje na vedca ako neutrálneho aktéra. Predstavitelia feministických, konštruktivistických a (post)štrukturalistických prístupov tvrdia, že vedec už nestojí mimo skúmaný problém, do procesu poznávania vstupuje s určitým predporozumením, môže byť politicky zaujatý a konfrontovaný s radou etických a hodnotových názorov. Je aktívnym elementom v procese poznávania a formovania reality. To znamená, že fakty a hodnoty nie sú oddelené kategórie, ale sú zviazané sociálnu praxou, vychádzajú zo sociálneho kontextu, sú interpretované a reprezentované kultúrnymi významami alebo mocenskou hierarchiou. Pozitivistickej epistemológii sa pripisuje určitá moc, ktorá sa využíva na dosahovanie cieľov. Preto kritické filozofie odmietajú veľké, všetko zahrňujúce filozofie, ktoré nám pravdu predkladajú. Na miesto toho sa snažia mocenské vzťahy a polaritu dekonštruovať a (re)prezentovať pohľady a názory druhej strany.

2.2 Kritický realizmus

Kritický realizmus sa formuje ako *alternatívna filozofia sociálnych vied*. Prekonáva empirický realizmus, resp. pozitivizmus, ktorý svet javov redukuje na súbor individuálnych entít, uznáva existenciu len empirického poznania a nezaobera sa teoretickým poznaním a nepozorovateľnými objektmi. Prekonáva aj idealizmus, ktorý svet javov a štruktúr vidí výlučne ako konštrukt našej mysle. Podľa kritického realizmu základným metodologickým prvkom sú práve nepozorovateľné mechanizmy (príčiny), nie fakty, či udalosti (následok). Na rozdiel od pozitivizmu, ktorý ontológiu (povahu bytia) považuje za plochú a jednoliatu, ontológia kritického realizmu je hlboká a stratifikovaná. Podľa *Roya Bhaskara* (2008), čelného predstaviteľa realizmu, svet je diferencovaný do troch dimenzií, ktoré sa navzájom prelínajú:

- *reálna (skutočná)* sa zaoberá nepozorovateľnými štruktúrami (pracovné vzťahy), mechanizmami (trhový mechanizmus) a príčinnými silami (efekt veľkosti pracovného trhu), ktoré sú aktivované ľudskou činnosťou,
- *empirická (skúsenostná)* sa týka ľudskej činnosti, našich skúseností s vyprodukovanými udalosťami v rôznych životných podmienkach a kontextoch. Empirická dimenzia je pole pôsobnosti, je to potenciál pre konkrétne udalosti,
- *aktuálna (konkrétne)* sa zaoberá vyprodukovanými udalosťami (práca, produkcia), ktoré sa môžu vyvinúť rôznymi spôsobmi v závislosti od kombinácie štruktúr a mechanizmov v rámci reálnej dimenzie a potenciálnych/náhodných podmienok nachádzajúcich sa v empirickej dimenzii.

Podľa Sayera (1992) kritický realizmus sa ukazuje ako *metóda sociálnych vied*, ktorá sa týka objasnenia spôsobov vysvetlenia a porozumenia vzťahu konkrétneho a abstraktného. V porovnaní s pozitivizmom je kritický realizmus otvorený pomerne širokej škále výskumných metód. Voľba výskumnej metódy by mala závisieť od povahy predmetu štúdia a toho, čo sa o ňom chceme dozvedieť. Kritický realizmus je vedecká oblasť zaoberajúca sa súčasne výskumnými metódami, sociálnou teóriou a filozofiou spoločenských vied.

Dôraz sa posúva z teórie kauzálnych zákonov založenej na opakovaní postupnosti výskytu javov na podmienky a mechanizmy, za ktorých javy či udalosti nastali. Kauzalita tu nie je chápaná v pozitivistickej tradícii, ktorá hovorí, že ak jav *B* pravidelne nasleduje po jave *A* znamená to, nutnú a postačujúcu podmienku, že *A* je príčinou *B*, že *A* vyvolala udalosť *B*. Zákony pozitivizmu sú založené na myšlienke kauzality a indukcie: dôsledok zákona („potom“) nevyhnutne vyplýva, len vtedy, ak sú splnené jeho predpoklady („ak“). Táto klamlivá kauzalita nijak nesúvisí s počtom opakovaní pozorovaných javov a nemôžeme ju považovať za pravidelnosť. Inak povedané koreláciu netreba stotožňovať s kauzalitou. To, čo spôsobuje udalosť, nemá nič spoločné s počtom prípadov. Z tohto pohľadu sa zákony neoznačujú ako univerzálna empirická pravidelnosť, ale ako *tvrdenie o príčinnej nevyhnutnosti* (Hoggart a kol., 2002).

Podľa Lawsona (1997) ontologické predpoklady pozitivistických modelov nie sú skutočným odrazom sociálnej reality, pretože sú navrhnuté pre modelovanie uzavretých systémov. Keďže sa pozitivizmus zameriava výlučne na empirické výroky, ktorých závery sa verifikujú skúsenosťou, potom nikto z nás nemôže v danom momente vedieť, akými skúsenosťami bude pracovať v budúcnosti. Inak povedané, naše budúce skúsenosti sú z pohľadu logiky nepredvídateľné. Človek môže svoje skúsenosti analyzovať a uvažovať o príčinách až vtedy, keď nastanú. Kritický realizmus uznáva, že sociálne systémy sú *otvorené systémy*, ktoré podliehajú vplyvu vonkajších a vnútorných faktorov a síl. Zahŕňa vnútorné vzťahy, štruktúry, pozície, ktoré sú premenlivé,

dynamické, sú podriadené účelu. Keďže výsledné udalosti, napríklad produktivita práce, sú podmienené ľudskou aktivitou, zámerným konaním ľudí, aktuálnymi podmienkami, schopnosť spoločenských vied poskytovať zákony na predpovedanie správania na základe predchádzajúcich skúseností je obmedzené. Predpovede sa nahrádzajú stratégiami. Firemné stratégie nemožno študovať len na úrovni individuálnej firmy, ale vo vzťahu k iným firmám, alebo vo vzťahu k spotrebiteľom. *Firmy* sú umiestnené v trhovom prostredí, *sú zasadené do kontextu*. Pravidelnosti sú v čase a priestore diferencované, pretože lokálny kontext podporuje alebo obmedzuje štruktúru sociálnej interakcie. Kontext je vytváraný cieľenou aktivitou, interpretáciou situácií a vzťahov. Kontext definovaný vnútornými vzťahmi, pozicionalitou či štruktúrou je zároveň ovplyvnený procesmi a vzťahmi, ktoré prichádzajú z vonkajšieho prostredia.

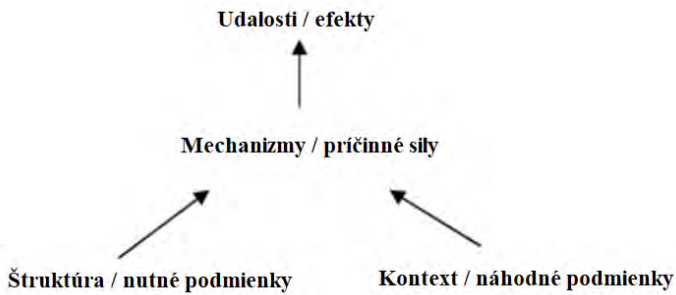
V otvorených systémoch sociálneho sveta môže tá istá príčinná sila priniesť rôzne výsledky podľa toho, v akej miere sa prejavia náhodné podmienky. Trhová konkurencia môže firmu prinútiť reštrukturalizovať a inovovať alebo uzavrieť výrobu; migrácia môže byť chápaná ako prejav slobody s cieľom zlepšenia si životných podmienok alebo nevyhnutnosti v dôsledku vojnových udalostí. Na druhej strane, rôzne príčinné mechanizmy môžu viesť k rovnakému výsledku. Napríklad môžete prísť o prácu z rôznych dôvodov: konkurencia na trhu práce, hospodárska kríza, osobné dôvody. To znamená, že trhová konkurencia môže byť za určitých podmienok príčinou aj dôsledkom – *proces mapovania*. Kritický realizmus chápe kauzalitu ako mechanizmus produkujúci rôznu intenzitu zmien. O konkrétnom, teda o výslednej udalosti nie je vopred rozhodnuté, veci sa môžu vyvinúť mnohými rôznymi spôsobmi. V kontraste s pozitivizmom, novokantovci pri kauzálnom skúmaní predpokladajú dva druhy príčin:

„Na jednej strane existuje bezčasová nevyhnutnosť, v ktorej sa vyjadruje trvalá podstata vecí, na druhej strane zvláštna podmienka, ktorá nastáva v určitom časovom okamihu. Príčinou výbuchu v prvom zmysle je povaha výbušnej látky, ktorú vyjadrujeme ako chemicko-fyzikálne zákony, v druhom zmysle ide o jednotlivý pohyb, iskru, otras. Len oboje spolu spôsobujú a vysvetľujú udalosť.“ (Windelband, 1967, s. 536)

Kritický realizmus rozlišuje dva typy podmienok (Sayer, 2000, obrázok 2.1):

- *nutné (hierarchia vnútorných vzťahov),*
- *náhodné (premenlivý kontext).*

Nutné podmienky je možné splniť iba v uzavretom systéme, napríklad v laboratóriu, kde dôkladná kontrola zabezpečuje, že všetky ostatné (náhodné) faktory okrem tých, ktoré sú predmetom experimentu, sú neutralizované, konštantné (*ceteris paribus*). Ak je systém otvorený, podmienky často podliehajú zmene. Z toho vyplýva, že zákonitosti, ktoré nastali v minulosti, alebo platia v súčasnosti nemajú univerzálnu platnosť, ale ich predpovedanie v budúcnosti bude platiť iba s určitou pravdepodobnosťou (Hoggart a kol., 2002). Obe príčinné podmienky navzájom súvisia a konštruujú sociálnu realitu. Sociálnu realitu tak skúmame sprostredkované, cez teórie a sociálne konštrukty. Vysvetlenie treba hľadať v príčinných mechanizmoch utváraných jedinečnými kombináciami obmedzujúcich a umožňujúcich faktorov (Ženka a Kofroň, 2012).



Obr. 2.1 Mechanizmus príčinných síl

Zdroj: Sayer (2000, s. 15)

Pri výskume sa dôraz kladie na *kontinuitu medzi abstraktným a konkrétnym*. Sayer (2000) uvádza, že celý proces zahŕňa pohyb medzi abstraktným a konkrétnym, nutnými a náhodnými podmienkami, príčinou a následkom. V tomto kontexte kritický realizmus hľadá vzťah medzi teóriou a empiriou, tým, že abstraktný a konkrétny výskum považuje za nedeliteľnú súčasť výskumu. V rámci abstraktného sa konceptualizuje výskumný problém, identifikujú a definujú sa nutné vzťahy, mechanizmy a štruktúry. Konkrétny výskum sa zaoberá náhodnými podmienkami a kontextom. Kritickí realisti sa k štúdiu sociálnej reality postavili originálnym spôsobom. Tvrdia, že výskumy sa nemôžu končiť objavením empirických pravidielností. Priestoroví geografi sa uspokojia s tvrdením, že tendencia priestorových interakcií klesá s rastúcou vzdialenosťou. Pre kritických realistov ide o polopravidelnosti získane extenzívnym výskumom, ktoré odhaľujú ako je skúmaný jav v priestore rozšírený a ako súvisí s inými javmi. Až intenzívny výskum pomôže objasniť a vysvetliť príčinné sily a vzťahy, ktoré sú ukryté pod povrchom javov. Napríklad intenzita priestorových interakcií sa môže meniť v závislosti od foriem vnútorných väzieb (dochádzka do škôl a zamestnania, za službami, kultúrou, vzdelaním, zábavou, nákupom), pozicionality (dochádzka v rámci mesta, medzi mestami, v rámci vidieka), alebo vonkajších vzťahov (presťahovanie/zrušenie inštitúcie/festivalu). Práve dôraz na tento typ realistického výskumu viedol realistov v metodologických otázkach k záujmu o prípadové štúdie, ktoré kombinovali dva typy výskumov:

- *extenzívny výskum* sa snaží z veľkého množstva pozorovaní uzatvárať polo pravidelnosti, rámcové zákonitosti vzhľadom na časopriestorový kontext pozorovania,
- *intenzívny výskum* sa snaží zistené príčinné vzťahy nájdené počas extenzívneho výskumu odlíšiť na základe nutných a náhodných okolností vzniku javu – *prípadové štúdie*, ktoré vychádzajú z teórie, alebo ju podporujú. Špeciálnym prípadom prípadových štúdií je proces mapovania (process tracing), ktorý rozkladá kauzálny mechanizmus príčiny a následku na sériu medzi krokov, čiastkových kauzalít, ktoré sa detailne popisujú a dokladajú empirickým materiálom. Mapovanie kauzálneho procesu prebieha v rámci jedného prípadu (napr. Mazák, 2017). Inak povedané, každý dôsledok má svoju príčinu, ktorá je dôsledkom iných príčin.

Realizmus si v ekonómii udržuje relatívne silnú pozíciu. Ekonomická škola Cambridge vyvinula silnú kritiku voči tradičnej neoklasickej ekonómii (Lawson, 2003). Kritika smeruje k presadzovaniu nadmerného používania matematického modelovania. Toto naliehanie by malo ustúpiť a zohľadniť alternatívne prístupy heterodoxnej ekonómie. S rastúcim vplyvom globalizácie sa pozornosť sústreďuje na vzťahy lokálneho a globálneho, konkrétne, *ako a prečo dochádza k odlišným regionálnym výsledkom pri pôsobení tých istých globálnych procesov*. To viedlo k sérii lokálnych štúdií, ktoré sa pokúšali

konfrontovať skúsenosti konkrétnych lokálnych prípadov reštrukturalizácie priemyslu s teoretickými prístupmi globálnych procesov ekonomickej integrácie. Aplikácia tejto teórie sa využila pri výskume lokalít v regiónoch Veľkej Británie (CURS – Zmeny sídelného a regionálneho systému), ktorá sa snažila objasniť zásadnú premenu miestnych spoločenských vzťahov a ich rozdielnu adaptačnú úspešnosť na pozadí procesov globalizácie a internacionalizácie (Cooke, 1989) (kapitola 7.2).

2.3 Kritické prístupy

Kritické myslenie je reflektované v rôznom spektre filozoficko-metodologických prístupov. V 20. rokoch 20. storočia sa objavila kritická teória spoločnosti, spočiatku zameraná na kritiku tradičnej pozitivistickú teóriu, ktorá preferovala technické záujmy pred praktickými (Peet, 1998). Preto mnoho ďalších kritikov pozitívizmu trvá na tom, aby sociálne vedy opustili pozitivistickú a experimentálnu koncepciu vedy, prestali sa zaoberať hľadáním zákonov a zákonitostí a začali byť interpretačnou vedou odhalovania ľudských významov. Tento obrat k interpretáciám významov v sociálnych vedách sa nazýva *kultúrny* (pretože významy môžu nadobúdať kultúrny prejav) a *jazykový* (pretože významy sa zdieľajú a vymieňajú rečou, komunikáciou) (Hoggart a kol., 2002). Významy nie sú objavované, ale vytvárané za predpokladu, že akceptujeme postoje a stanoviská, tých ktorým chceme porozumieť.

Neskôr sa kritická teória stáva interdisciplinárnou oblasťou prepájajúcou sociológiu, filozofiu, kultúrnu analýzu a politickú ekonómiu, ktorá reflektuje nielen výrobné vzťahy kapitalistickej ekonómie, ale aj sociálne a kultúrne aspekty kapitalizmu. Frankfurtskí kritickí teoretici napr. *Jürgen Habermas* (*1929) a iní boli kritickí voči ideológiám, medzinárodným korporáciám, štátnej byrokracii, kultúrnemu priemyslu a masovej kultúre. Tvrdili, že systém kultúrnej výroby je ovládaný reklamou, komerčnými a individuálnymi záujmami resp. slúžiaci konzumnému kapitalizmu (Kellner, 2006). Kritické prístupy reflektujú aspekt moci pri vyjednávaní toho, čo je a čo nie je pravdivé. Dostávame sa k prístupom, ktoré označujeme ako:

- *hermeneutické,*
- *konštruktivistické a*
- *postmoderné.*

2.3.1 Hermeneutika

Novokantovci položili základ toho, čomu dnes hovoríme hermeneutika. Nadviazali na Kanta, ktorý tvrdil, že vedy možno klasifikovať na základe ich povahy alebo na základe ich pozície v čase a priestore. Novokantovska škola rozlišuje empirické vedy s ohľadom na formálny charakter ich cieľov poznania na *nomotetické* a *idiografické*. Windelband píše:

Prvé sú vedy o zákonoch, druhé o udalostiach; prvé učia čo je vždy, druhé zasa, čo raz bolo,... v tomto zmysle hovoríme o protiklade medzi prírodnými a historickými disciplínami. Tento metodologický protiklad klasifikuje len výskum, nie obsah samotných vedomostí. Je možné, že tie isté predmety sa môžu stať objektom nomotetického a popri tom aj idiografického výskumu. Protiklad všeobecného a jedinečného je relatívny.“ (Windelband, 1967, s. 528-529)

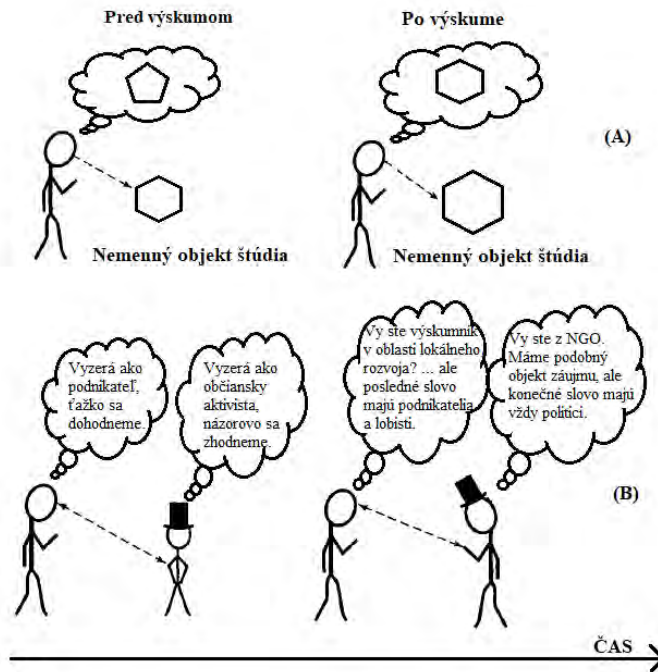
Windelband (1967) rozvinul myšlienky o rozdielnych metódach skúmania medzi prírodnými a spoločenskými vedami. Prírodu definoval ako to, čo sa „rodí“ a „rastie“ samo od seba. Poznávame ju prostredníctvom prírodných zákonov. Pre prírodovedcov

skúmaný objekt ostáva objektom bez hodnoty. Slúži mu len potiaľ, pokiaľ v ňom neuvidí špeciálny prípad niečoho všeobecného, alebo rovnaké znaky niečoho zákonitého. Naopak, kultúra je to, čo vytvoril človek svojou vedomou činnosťou. Skúmaný objekt sa posudzuje v celom jeho individualizovanom výraze, vždy ako časovo obmedzená jednorazová skutočnosť. Jedinečné historické a kultúrne fakty sa interpretujú prostredníctvom kultúrnych hodnôt. To znamená, že ľudia pripisujú kultúre význam.

Názorný príklad využitia hermeneutiky medzi prírodovedným a spoločensko-vedným zameraním predstavuje *Anthony Giddens* (Giddens, 1982), keď rozlišuje dve hermeneutiky (obr. 2.2). *Prírodné vedy uplatňujú jednu hermeneutiku*, v ktorej výskumník s určitými znalosťami skúma štruktúrne vlastnosti nemenného objektu. Je to jednosmerné štúdium. Výskumníka zaujíma podstata objektu. Napríklad kvarky si neuvedomujú, že sú kvarky a ani nenamietajú svoje zaradenie v klasifikácii fyzikálneho sveta. Na druhej strane, *sociálne vedy využívajú dvojitú hermeneutiku*, v ktorej sociálny výskumník s určitými znalosťami skúma subjekt, ktorý má tiež určitú bázu znalostí prostredníctvom dialógu, interaktívnym spôsobom. Tu sa očakáva spätná väzba, pretože ľudia rozmýšľajú, robia rozhodnutia a používajú informácie na to, aby porozumeli významom, ktoré ľudia pripisujú určitým procesom, javom a objektom sociálneho sveta. Interpretácie sú produktom individuálnych prejavov ľudí, preto sú vhodným protiargumentom pre rôzne ekonomické ideológie, sociálne normy a politické pravidlá.

Dilthey rozšíril úlohu hermeneutiky nielen o významy kultúrnych hodnôt zapísaných v textoch ako takých, ale o všetky ľudské činnosti a zámery. Ak interpretácia významu textu znamená chápať zámer autora textu, tak rovnako interpretácia významu spoločnosti a ich kultúr znamená chápať činy a zámery jej aktérov. Podľa Diltheyho (1967) kým príroda je pre nás nemá a cudzia, životu spoločnosti rozumieme. Na jednej strane pôsobia na nás bezduché príčiny prírody, na druhej strane sú ľudia obdarení poznaním, predstavami, emóciami. Príroda súvisí s objektívnou nevyhnutnosťou, spoločnosť so slobodnou vôľou a s vedomím konaním. Holt-Jensen (2009) tvrdí, že ľudské správanie nie je možné študovať rovnakým spôsobom, ako zvieracie. Rozdiel je v tom, že ľudia sú vedomí svojich zámerov. „Predstaviť si niečo“, „uveriť niečomu“, „milovať niekoho“, nie je možné preložiť do formálneho jazyka prírodných vied. Kým prírodné fenomény sa snažíme vysvetliť, tak spoločnosti a ľudským postojom a zámerom sa snažíme porozumieť (z nemeckého slova *Verstehen*). *Porozumenie* je cieľom hermeneutickej metodológie.

Hermeneutika sa snaží prekonať bludný hermeneutický kruh. Ide o problém porozumenia celku, ktorý však nepochopíme ak neporozumieme jeho častiam. V praxi to znamená, že interpretátor a text sa navzájom neustále ovplyvňujú, resp. dochádza k neustálemu vzájomnému pohybu medzi čiastočným porozumením a celkovým porozumením (Gadamer, 1975). Hermeneutika nepovažuje nič za definitívne, presadzuje otvorený, nikdy nekončiaci dialóg. Jeden zo zakladateľov hermeneutiky, *Hans-George Gadamer* (1900–2002), ktorý nadviazal na Heideggerovo dielo, upozorňuje na skutočnosť, že človek nevstupuje do interakcií dokonalý, ideovo čistý a izolovaný od okolia, ale vždy s určitým predporozumením, ktoré môžeme chápať v podobe predsudkov alebo tradícií. Predporozumenie vychádza z ideologického alebo náboženského presvedčenia a pokiaľ nepoznáme historický kontext, ktorý ho obklopuje, potom významom nikdy neporozumieme (Barnes, 2009). Človek je zaťažený radou subjektívnych aspektov, ktoré deformujú interpretačnú silu skúmaného javu, objektu.



Obrázok 2.2 Dvojitá hermeneutika

Zdroj: Hoggart a kol. (2002, s. 23), upravené autormi

Pre túto filozofiu je typický *kvalitatívny prístup* (etnografická analýza, akčný výskum), ktorého cieľom je spoznávanie výskumného kontextu osobnou skúsenosťou. Medzilidské poznávanie je čiastočné a stále vznikajúce, plynie zo vzťahu medzi tým, kto poznáva a tým, kto je poznávaný. Obe strany sa poznávajú cez každodenné aktivity. Dowling (2000) uvádza, že dôležitý je aj aspekt „zasvätenia výskumníka do problematiky“. V kontexte kvalitatívneho výskumu sú ľudia, respondenti, ochotnejší rozprávať otvorene o problémoch s ľuďmi, výskumníkmi, ktorí sú členmi rovnakej spoločenskej skupiny ako oni. Ich rovnaký pohľad na svet umožní lepšie preniknúť k podstate problému. Pokiaľ výskumník nie je členom rovnakej spoločenskej skupiny ako respondenti, nadviazanie vzájomného vzťahu môže byť zložitejšie. Proti týmto tvrdeniam stojí názor, že byť „nezasväteným do problematiky“ môže výskum obohatiť. V praxi to môže znamenať, že respondenti výskumníkovi dôkladnejšie a jasnejšie vysvetľujú a objasňujú zážitky, udalosti, okolnosti a pocity (Rochovská a kol., 2007).

V praktických otázkach regionálneho rozvoja stav podnikateľského prostredia závisí od komunikácie a stupňa dôvery medzi zúčastnenými aktérmi (kúpyschopnosť miestnych obyvateľov, zastúpenie samosprávy, vízie podnikateľov, občianskych aktivistov). Za „zasväteného do problému“ možno považovať miestneho úradníka na úseku hospodárskeho rozvoja mesta, ktorý má skúsenosti so súkromným sektorom. Naopak, politický nominant bez akýchkoľvek skúseností s praxou môže lokálne podnikateľské prostredie nasmerovať na trajektórie, ktoré nekorešpondujú s kapacitami lokálnej samosprávy. V teóriách regionálneho rozvoja sa hermeneutika uplatnila pri štúdiu rôznych foriem organizácie kapitalizmu v odlišných kultúrnych kontextoch. V ekonomii sa stala predmetom heterodoxných ekonomických prístupov (Lee a Wills, 1997) a v ekonomickej geografii bola vyjadrením hlbokých kvalitatívnych zmien v rámci kultúrneho obratu, kde rozhodujúcu úlohu hrajú rozdielne interpretačné rámce pri

objasňovaní vzniku a rozvoja učiacich sa regiónov a inovačných regionálnych systémov (Amin a Thrift, 1994; Storper, 1997). Úspešnosť regionálnych ekonomík sa analyzuje prostredníctvom siete kontaktov, kultúrnych významov a spôsobov získavania vedomostí, ktoré formujú miestnu identitu a miestne špecifické rutiny a zručnosti – *local milieu* (miestne špecifické prostredie).

2.3.2 Sociálny konštruktivizmus

Sociálny konštruktivizmus tvrdí, že naše poznatky, koncepty a niekedy aj javy sú konštrukty nášho jazyka, našich myšlienok, činností. Kým prírodné javy, procesy a štruktúry objavujeme, tak svet sociálnych javov konštruujeme. Myšlienku sociálne konštruovanej reality priniesli do sociálnych vied Berger a Luckmann (1966), ktorí tvrdili, že spoločnosť je tak objektívnou ako aj subjektívnou realitou. Ak spoločnosť považujeme za objektívnu realitu tak potom vznikla ako výsledok subjektívnych procesov tvorby definícií a konceptov o nej.

Hacking (1999) vo svojej monografii „*Sociálna konštrukcia, ale čoho?*“ uvádza, že sociálna konštrukcia sa netýka jednotlivých ľudí, ale kategórií, ktoré vytvárame na to, aby sme týchto ľudí zaradili. Napríklad ženy utečenky ako ľudské bytosti, ktoré hľadajú dôstojnejší životný svet sa nepovažujú za sociálnu konštrukciu. Sociálnou konštrukciou sa považuje kategória ženy utečenky, ktorá je produktom sociálnych vzťahov, legislatívy, inštitúcií, aktivistov v konkrétnych kontextoch. Tento špecifický typ človeka je sociálne konštruovaný. Alebo jednoducho: sociálnou konštrukciou je myšlienka ženy utečenky.

Uvedomenie si, že špecifické kategórie ľudí sú súčasťou nejakej klasifikácie môže vyvolať rôzne modularity v ich správaní a rozhodovaní. Ľudia buď akceptujú a prispôsobujú sa danej klasifikácii, alebo ju spochybňujú a vymedzujú sa voči nej. Výsledkom môžu byť silné interakcie medzi človekom zaradeným do kategórie a samotným človekom, ktorý sa ju svojim aktívnym konaním snaží opustiť. Myšlienka kategórie a človeka ako ľudské bytosti na seba neustále navzájom pôsobia. Podľa konštruktivistov sú kategórie založené na sebaidentifikácii a identifikácii iných.

Sociálny konštruktivizmus má veľa podôb. Najčastejšie sa stretávame so sociálnou konštrukciou ako (Hacking, 1999):

- *procesom* – sled (ne)zamýšľaných udalostí rôznych aktérov v odlišných kontextoch,
- *výsledkom* – vytvorenie konkrétnych kategórií zaradenia inicializované politikou, ideológiou a mocou.

Sociálna konštrukcia ako proces sa zaoberá rozvíjaním chápania reality v zmysle spoločensky vyprodukovaného sveta na báze poznatkov, ktoré vznikajú aktívnou činnosťou heterogénnych aktérov sledujúcich konkrétny cieľ. Jeden z produktov sociálneho konštruktivizmu je *teória aktér-sieť*. Podľa Bruna Latoura (2003) aktér je niekto kto koná (technológia/človek), alebo niečo čo je poverené konaním (firma, štát). Aktérom môže byť hocičo/hocikto, vybavené/y zdrojom konania, nemusí mať výlučne ľudskú alebo sociálnu povahu, môže mať prírodnú, materiálnu, technologickú, symbolickú alebo virtuálnu. V praxi to znamená, že vedecký výskum, pravda a objektívna realita závisia od usporiadania a preskupovania síl v sieti heterogénnych aktérov. Teória aktér-sieť, tvrdí, že aktéri získavajú význam len vtedy, ak sú súčasťou siete (Gogora, 2013).

Táto teória sa stala veľmi prítlačlivá, pretože spája rôzne interdisciplinárne oblasti, ktoré o vzťahoch rozmýšľajú rovnako. V ekonomickej geografii nadobudla výraz relačnej ekonomickej geografie. Boggs a Rantisi (2003) tvrdia, že relačný prístup korešponduje s veľkou premenou v organizácii ekonomických aktivít v neskorom

kapitalizme, ktoré umožnili vznik špecializovaným vzťahom vo výrobnom procese (outsourcing, globálne produkčné siete), ale aj neformálnym typom interakcií (neobchodovateľné vzájomné závislosti s nehmotnými výstupmi, sociálna blízkosť, dôvera). Zaoberajú sa pôvodne nesúvisiacimi organizačnými formami, ontologickými kategóriami a priestorovými mierkami: mikro vs. makro, aktér vs. štruktúra, globálny vs. lokálny. Napríklad v podmienkach Slovenska je výstavba diaľnic podmienená zosúladením rôznych aktérov (samospráva, štátne inštitúcie, investori, súkromní vlastníci nehnuteľnosti, aktivisti). Politické rozhodnutia môžu byť v rozpore s prírodnými predpokladmi a ochranou životného prostredia či zachovaním biodiverzity. V zmysle teórie aktér-sieť do „vyjednávania“ vstupujú aj nie ľudskí aktéri: geologické podložie, ochrana ohrozených živočíšnych druhov a biotopov.

V druhom prípade sa sociálny konštruktivizmus zameriava na výsledok, ktorý sa neustále spochybňuje dvoma spôsobmi: *vyvrátením* a *demaskovaním*. Vyvracanie nepravdivých tvrdení o skúmanej realite v Popperovskom slova zmysle znamená odmietnutie alebo navrhnutie lepšej vedeckej teórie. Zmyslom demaskovania je odhaliť už existujúce poznatky a ukázať ako vytvorené kategórie poznania fungujú v praxi. Na miesto teoretických a logických pravidiel sa konštruktivisti sa zaoberajú otázkami moci a kontroly, ktorými sa zaoberá postštrukturalistická filozofia.

Postštrukturalizmus spochybňuje nedotknuteľnosť tradičných filozofií a sociálnych teórií týkajúcich sa objektivity a subjektivity, centra a periférie, materializmu a idealizmu, pravdy a fikcie, pravidelnosti a rozdielnosti, istoty a neurčitosti. Dôležité je porozumieť udalostiam, ktoré stoja za vznikom príslušnej kategórie poznania. V praxi sú tieto kategórie konštruované za nejakým účelom, nadobúdajú určitý spoločenský status a stávajú sa predmetom politických a ideologických zápasov.

Predstavitelia postštrukturalizmu využívajú Derridov koncept dekonštrukcie (rámček 2.2), aby podrobili kritike mocenské inštitúcie, kultúrne presvedčenie alebo politické usporiadanie, ktoré formujú binárne kategórie. Spochybňujú všeobecne uznávané presvedčenia o podstate vecí – napríklad rodových rozdielov – tak, že ukazujú, že tieto veci nie sú prirodzene dané, nemenné, ale namiesto toho sú spoločensky konštruované (Demeritt, 2002). *Sociálny konštruktivizmus kritizuje esencializmus*, ktorý predstavuje schematický, intuitívny a pocitový spôsob poznania (identifikácie) niekoho, alebo niečoho, hľadajúci príčiny javov alebo sociálnych skupín v ich podstatách (esenciách) (Kanovský, 2009). V prípade, že hovoríme o etnickej identite, potom rozlišujeme dva teoretické koncepty (Ferencová, 2004):

- *biologický* narába s vrozenosťou určitej esencie (napr. farba pleti, dialekt), podľa ktorého je schopnosť rozlišovať príslušnosť ku konkrétnej sociálnej skupine geneticky zakódovaná,
- *kultúrny* definuje príslušnosť konkrétnej sociálnej skupiny ako produkt kultúry, ktorý je daný existenciou objektívnych spoločných kultúrnych znakov (jazyk, zvyky).

Vznik a pretrvávanie kategórií založených na týchto identitách je podmienené sociálnou interakciou. Vnímanie odlišností, vymedzovanie sa voči iným kategóriám je spôsobené práve vzájomnými kontaktmi. Zároveň tu platí, že sociálny či kultúrny kontext vdychuje kategóriám život, robí ich významnými. Majo (2014) uvádza, že vo výskume je dôležité rozpoznať štatistické kategórie od individuálnej príslušnosti, ktorá sa s preddefinovanou kategóriou nemusí zhodovať:

„Obal a obsah konzervy tvoria významový a použiteľný celok len spolu, nie osobitne. Navzájom sú to však nezávislé entity bez vzájomného vplyvu. Obal má na vnímaní konzervy kľúčový, nominálny, význam, umožňuje zaradenie

a porovnávanie. Oveľa zložitejšie by ku komparácii došlo, ak by sme porovnávali obsah. Preto na vyhodnotenie najmä apriórnych vlastností postačuje len prvotná informácia o obale. Podobne je to aj pri hodnotení demografických faktorov a národnostnej štruktúry. Národnostná príslušnosť predstavuje obal. Ten je jasne definovaný a štatisticky sledovaný. Odtiaľ máme k dispozícii naučený (viac alebo menej generalizujúci) obraz o určitom etniku a na základe neho vyhodnocujeme demografické správanie. Lenže obsah predstavuje ťažko identifikovateľnú zmes impulzov, regionálnych a kultúrnych odlišností a náhodných vplyvov. V mnohom sú východiskové predpoklady správne, avšak pri rozsiahlejších interregionálnych analýzach sa zmes faktorov identifikuje zložitejšie. Preto aj etnicita môže mať na prvý pohľad rovnaký „obal“, ktorý vieme štatisticky vyhodnotiť, ale obsah sa líši od regiónu k regiónu, od obce k obci, či od jednotlivca k jednotlivcovi.“ (Majo 2014, s. 152)

Jacques Derrida (1930–2004) bol francúzsky filozof, ktorý do sociálnej teórie a praxe prináša koncept dekonštrukcie a diferencie. Zatiaľ čo Foucault študoval proces odhaľovania vzniku dualít západného myslenia, legitimity významov a právd, tak Derrida sa snažil binárne opozície podrobiť kritike (Gibson-Graham, 2000). Jeho zámerom bolo prostredníctvom konceptu dekonštrukcie poukázať na to, čo je a čo nie je prítomné, to čo rozdielnosti skrývajú a to, na čo poukazujú. To znamená, že diferenciacia zahŕňa spôsob vymedzovania hraníc pôsobenia jednotlivých štruktúr, resp. protikladov (to, čo je vo vnútri, s čím sme stotožnení a to, čo je vonku, s čím nie sme stotožnení). Prítomnosť nadobúda zmysel len preto, že je tu istá neprítomnosť, voči ktorej ju môžeme vymedziť, od ktorej sa líši. Podobne je to aj s priestorom. Priestory kategorizujeme na základe významových atribútov, ktoré im pripisujeme. Priestory vnímame cez vykonštruované kategórie (bezpečia vs. nebezpečia, zábavy vs. strachu). Rozdiel je podmienkou možnosti (a zároveň aj nemožnosti) všetkého a toto konštituovanie prvkov navrhol nazývať diferenciaciou (Kuchtová, 2017).

Podľa Derridu rozdiel ako prejav mocenskej hierarchie (muž vs. žena, ekonomika vs. kultúra, spoločnosť vs. príroda) sa stávajú súčasťou politických, ekonomických a sociálnych nerovností, nespravodlivosti a vylúčenia. Dekonštrukcia predstavuje kritický spôsob myslenia ako spochybniť všetky pokusy o dokonalosť, pravdu a predsudky. Aplikáciou analýzy dekonštrukcie pripisujeme vzťahom novú kvalitu, odhaľujeme významovú nekonečnosť, nestálosť a premenlivosť skúmaných protikladov (Wylie, 2006). Cieľom dekonštrukcie je oddeliť, odstrániť ich hierarchický vzťah a opätovne spojiť a vytvoriť nový rovnocenný, komplementárny vzťah.

Rámček 2.2 Derridov koncept dekonštrukcie

Iný príklad konštruktivistického prístupu prezentujú feministické filozofie, ktoré kladú dôraz na rozlíšenie rodu a pohlavia. Kým pohlavie je vrodená biologicky daná kategória, rod je meniaci, resp. vyvíjajúca sa kategória – sociálne konštruovaná. Rod je sociálny konštrukt formovaný kultúrnymi a sociálnymi stereotypmi a očakávaniami, ktoré sa spájajú s jednotlivými pohlaviami. Napríklad ženské práce v domácnosti sú len historicky vykonštruovanou predstavou, ktorá sa hlboko zakorenila a esencionalizovala v spoločnosti. S rozvojom postindustriálnej spoločnosti ani jedno z pohlaví nebolo prispôbené dennej individuálnej dochádzke do práce, pracovať v kanceláriách, využívať osobný počítač, byť v kontakte so zákazníkmi, zúčastňovať sa vedeckých výskumov v laboratóriách. Tieto činnosti sú otvorené tak mužom, ako aj ženám. Ekonomická reštrukturalizácia umožnila ženám získať platenú prácu no nezbavila sa povinností v domácnosti. V konečnom dôsledku ich časový fond strávený prácou v zamestnaní či v domácnosti bol vyšší ako u mužov. Ako píše McDowell a Massey:

Skutočnosť, že ženy sú zamestnané je dôležitá nielen v organizácii priemyslu, ale aj v živote samotných žien. Na jednej strane majú mzdu, ale na druhej strane nedosiahnu iné formy nezávislosti. Stále ostávajú pripútané k domácnosti,

nemajú možnosť vytvárať a rozširovať okruh priateľov a kontaktov, ani vytvárať priestorovo samostatnú sféru existencie. Existuje dvojité podriadenosť žien stanovená úlohou manžela alebo otca a úlohou šéfa a zamestnávateľa.“
(McDowell a Massey, 1994, s.209)

V knihe „*Koniec kapitalizmu (ako sme ho poznali)*“ (Gibson-Graham, 1996) autorky kritizujú, že v ekonomike dominujú viditeľné a hmatateľné kapitalistické formy výroby nad nekapitalistickými, ktoré sa považujú za neviditeľné, menej schopné reprodukovať sa a vo svetle globalizácie za bezmocné a neaktívne. Až polovica svetovej produkcie (služieb) plynie z netrhových (nekapitalistických) aktivít (domácnosť, dobrovoľníci, verejná správa, neziskové organizácie, kooperatívne a sociálne systémy). Pomocou konceptu dekonštrukcie sa snažia nekapitalistické formy výroby ukázať ako nevyhnutný komplement výrobného kapitalizmu v rôznych sociálnych a ekonomických podobách.

2.3.3 Postmoderné prístupy

Postmoderné prístupy *odmietajú veľké príbehy a vedecké základy poznania*. Jean-Francois Lyotard (1924–1998) tvrdí, že veľké príbehy sú produktom konkrétnych spôsobov poznania, inštitucionálneho usporiadania a mocenského vyjednávania. Ich spoločným problémom je, že sa prezentujú ako pravdivé. V postmodernej situácii je dominancia autorít spochybňovaná, veľké príbehy strácajú svoj význam a rozpadajú sa do viacerých malých prelínajúcich sa zhlukov. *Malé príbehy* sú slobodné, nepodliehajú žiadnym autoritám, nie sú podriadené žiadnemu vedeckému poriadku, ideológii ani náboženstvu. Legitimita malých príbehov je ukotvená v skúsenostiach ľudí. Problémom malých príbehov je, že sa môžu stať mýtofilné.

Vedecké poznanie sa ocitá v súťaži s naratívnyim poznaním (pozri rámček 2.3). *Narácia* (rozprávanie) presahuje samotné kritérium vedeckosti a pravdivosti, zahrňuje aj aplikáciu kritéria slušného správania, etickej múdrosti, zvukovej a vizuálnej vnímavosti (Lyotard, 1993). Postmodernizmus je proti vedeckým základom. Lyotard odmieta myšlienku, že prostredníctvom jazyka vedy (modely, funkcie) dokážeme vierohodne reprezentovať realitu. Aj keď sa určitý diskurz ukáže efektívnejší v porovnaní s iným, nemusí to vypovedať o jeho pravdivosti, ale o autoritách a sile mocenských vzťahov, ktoré ich vyprodukovali (Nayak a Jeffrey, 2011). Krízu vedeckého poznania Lyotard pripisuje nestabilite, neurčitosti a nespoľahlivosti vedeckých tvrdení.

Kľúčovým prvkom postmodernizmu je *diskurz* a *moc*. Diskurz je ústredným termínom *Michela Foucaulta* (1926–1984) v knihe „*Dohladať a trestať*“ (Foucault, 1977). Na rozdiel od tradičného chápania diskurzu ako formy komunikácie či dialógu podávanej písanou alebo rečovou formou, Foucaultove chápanie zahŕňa všetky formy reprezentácie týkajúce sa textov, inštitúcií, objektov, praktík. Diskurz nielenže pojednáva o týchto veciach, ale ich aj vytvára. Diskurzy sú performatívne, zhmotňujú realitu, produkujú konkrétny režim pravdy. Vytvárajú nové formy a kategórie poznania, ktoré sa opakovaným vykonávaním stávajú súčasťou praxe. Na rozdiel od ideológie sa diskurz nespolieha na nejakú predstavu o pravde a objektivite, ktorú sa snaží vynútiť a potvrdiť mocenskými vzťahmi. Diskurz prináša rôzne modalitý právd, ktoré sa v čase a priestore menia. Pravda nie je stelesnená v prístupoch, konceptoch a teóriách, ale v diskurze samotnom. Diskurz je pravda. Diskurz je vždy meniaci sa výpoveď o niečom (hocičom), nezaobrá sa podstatou jazyka, ani jeho štruktúrou, ale sociálnym prostredím, reálnym kontextom, v ktorom sa nové vedenie a poznávanie utvára.

K vysvetleniu vzniku Silicon Valley v Kalifornii môžeme pristúpiť dvoma spôsobmi. Rozprávanie je príbeh pozostávajúci z celého radu (náhodných) udalostí, ktoré by nás doviedli k súčasnému stavu. Náhodné umiestnenie Stanfordskej univerzity so zameraním na výskum elektriny a sprievodné technické záujmy; prítomnosť Fredericka Termana, ktorý vynalezol veľké úsilie na podporu miestneho rozvoja zameraného na komerčné využitie aplikácie výskumu univerzitnej elektroniky. Dnešné Silicon Valley by neexistovalo bez Williama Shockleyho, vynálezcu tranzistora, ktorý sa rozhodol žiť v Palo Alto, aby bol blízko svojej starnúcej matky. Toto kreatívne podhubie sa stalo základom pre vznik a rozvoj nových firiem, ktoré sa oddeľovali od existujúcich a tak bujnela lokalizovaná konkurencia najlepších vedeckých a manažérskych zručností.

Na druhej strane môžeme v jazyku analýzy povedať, že Silicon Valley vznikol kauzalitou historických procesov. Koncept závislosti na predchádzajúcom vývoji, aglomeračné ekonomiky, vertikálna dezintegrácia, okno lokalizačných príležitostí, sú koncepty, ktoré sa dajú formalizovať a aplikovať na celý rad prípadov priemyselného rozvoja (Sayer, 1992).

Rámček 2.3 Rozprávanie a analýza

Foucault sa zaoberá aj otázkami, kto sa diskurzu môže zúčastniť a kto je oprávnený viesť diskurz. Moc je súčasťou diskurzu. Prejavuje sa rôznorodým a rozptýleným spôsobom, nevychádza z jedného zdroja, ale z viacerých zdrojov. Moc je všade, nie preto, že zahŕňa všetko, ale preto, že vychádza zo všetkých strán (Woodward a kol., 2009). Moc sa v geografii chápe ako (priestorový) efekt vzájomných vzťahov. Zdroj moci nachádzame všade okolo nás, v sieti sociálnych interakcií a prejavuje sa v zákonnej a dobrovoľnej forme (Allen, 2003). Moc môže nadobúdať rôzne podoby: ekonomickú, politickú, sociálnu, či kultúrnu. Vzťah diskurzu, moci a poznatkov produkuje určité politiky pravdy a príslušná autorita určuje, čo je správne a čo nie je správne, čo je povolené a čo nie je povolené. Niektoré tvrdenia tak získavajú status privilegovanosti. Moc umožňuje legitimizovať istý spôsob správania sa a uplatňovať ho proti iným (Holt-Jensen, 2009). Poznatky predstavujú mocenský nástroj, ktorý umožňuje ľudí zaradiť do systému a kontrolovať ich. Koncept mocenských vzťahov nachádzame v teóriách globálnych produkčných sietí (kapitola 7.8)

V praktických otázkach regionálneho rozvoja môžeme pod diskurzom rozumieť presadzovanie určitého variantu výstavby diaľnice, ktorý následne vyvolá vyvlastňovanie vlastníkov napriek ich odporu. Argumentuje sa ekonomickými dôvodmi: „hodnota za peniaze“, „verejný záujem“, alebo „strategický význam“. Koncept diskurzu sa geografii prejavuje v troch aspektoch (Cresswell, 2009):

- prax, poznatky, pravdy sa vykonávajú v konkrétnom čase a na konkrétnych miestach, ktoré sú na to predurčené (laboratória, nemocnice, školy, parlament),
- miesta, kde sa sociálne praktiky ustanovujú, vyžadujú prítomnosť autority, ktorá legitimizuje „pravdy“ a uvádza ich do každodenného života,
- diskurz produkuje miesta. Napríklad diskusia o urbánnom plánovaní vyprodukovala „getá“. Getá sa stali miestami, ktoré definovali konkrétne kategórie ľudí.

* * *

V najvšeobecnejšom pohľade existujú dva filozoficko-metodologické prístupy (tabuľka 2.1). Prvý, univerzálny, resp. vedecký filozoficko-metodologický prístup sa odvoláva na objektívnu realitu, ktorú odhaľujeme prostredníctvom rozumu a logiky, druhý, alternatívny, resp. kontextuálny filozoficko-metodologický prístup sa odvoláva na sociálne konštruovanú realitu, ktorú poznávame prostredníctvom skúseností a interpretácie. Kým v prvom prípade si zložitú (sociálnu) realitu zjednodušujeme súborom predpokladov a tvrdení, tak v druhom prípade ju ponechávame takou, aká je

v skutočnosti. V sociálnej realite neexistuje jedna objektívna realita, či jedna pravda, ale toľko realít a toľko právd, koľko je aktérov. Každý aktér má vlastnú predstavu o regionálnom rozvoji. Rozdiely existujú práve preto, lebo ľudia žijú v rozmanitých politických, sociálnych a kultúrnych prostrediach, ktoré spätne ovplyvňujú ich myslenie a konanie. Ani jeden prístup by mal mať výhradné miesto v korektnom výskumnom projekte.

Tabuľka 2.1 Problém vedeckosti v regionálnom rozvoji

<i>Pristup ku kategóriám poznávania</i>	<i>Pozitivismus (vrátane kritického racionalizmu)</i>	<i>Antipozitivismus</i>
Ontológia	objektívna realita je pre každého rovnaká	subjektívna realita
Epistemológia	odkrývanie záhad objektívnej reality	konštruovanie subjektívnych realít
Vzťah k pravde	hľadanie univerzálnej pravdy	pravda je relatívny a premenlivý koncept
Cieľ vedeckého poznania	vysvetlenie, predvídanie	porozumenie
Vedecká metóda	indukcia, dedukcia	nepatria do výskumu
Overovanie tvrdení	verifikácia, falzifikácia	nepatrí do výskumu
Rozsah platnosti tvrdení	vždy a všade	kontextuálna
Model človeka	homo economicus	homo geograficus
Účasť výskumníka	neutrálna	aktívna
Vzťah k faktom	dané a nezávislé od systému hodnôt	vytvárané, závislé na systéme hodnôt
Vzťah k politike	nepatrí do výskumu	autority a mocenské hierarchie
Jazyk	matematika, logika	text, reč, prejav
Preferovaný priestorový koncept	priestor, absolútny a relatívny	priestor vzťahov, miesto
Preferovaná mierka	rôzny rozsah	bezmierkovosť
Prístup k celku	redukcionalistické	holistické

Zdroj: Hoggart a kol. (2002), Matlovič (2006); Rochovská a kol. (2007), Jackson (2009)

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

Hoggart, K., L., Davies, A. (2002). *Researching human geography*. London: Arnold.
 Rochovská, A., Blažek, M., Sokol, M. (2007). *Ako zlepšiť kvalitu geografie: o dôležitosti kvalitatívneho výskumu v humánnej geografii*. *Geografický časopis*, 59, 4, 323–358.

3 Faktory, mechanizmy a procesy podmieňujúce regionálny rozvoj

S hodnotením faktorov, mechanizmov a procesov podmieňujúcich regionálny vývoj sa stretávame v mnohých prácach. Väčšina z nich „len“ poukazuje na jednotlivé faktory, popisuje ich vplyv a hodnotí ich významnosť. Iné sa snažia o ich systematizáciu a konceptualizáciu. Podľa viacerých autorov (Buček a kol., 2006; Hampl a kol., 2008, Blažek a Uhlíř, 2011, Pike a kol., 2011) pri uchopení problematiky faktorov, mechanizmov a procesov podmieňujúcich regionálny rozvoj prevládajú ekonomické prístupy a ekonomické teórie. Jedným slovom dodávajú, že zložitost' a rôznorodosť faktorov podmieňujúcich regionálny rozvoj si vyžaduje využiť interdisciplinárny prístup, prekračujúci rámec ekonómie. Odvolávajú sa už na staršie práce, upozorňujú, že dnes už všeobecne odmietame delenie faktorov regionálneho rozvoja na „ekonomické“ a „neekonomické“ a namiesto toho je vhodnejšie rozlišovať faktory „mäkké“ a „tvrdé“. V tomto zmysle sa ukazujú prínosné aj pokusy o „inventarizáciu“ a „systematizáciu“ faktorov, mechanizmov a procesov regionálneho rozvoja.

Na zachytenie efektov medzi faktormi, mechanizmami sa procesmi autori Hampl a kol. (2008) využívajú poznatkovú bázu kritického realizmu. Stanovenie významovej hierarchie faktorov podmieňujúcich regionálny rozvoj je zložitá vzhľadom na vysokú individuálnu variabilitu územných jednotiek (veľkostnú a ekonomickú) a často protichodnému pôsobeniu jednotlivých faktorov. Všeobecne pritom platí, že v závislosti na mierke hodnotenia, najmä z hľadiska územného, sa možnosti nájdenia pravidelnosti znižujú smerom k menším jednotkám. Ako uviedol vo svojej práci Hampl (2008), sociálno-geografické systémy sú veľmi zložitá, vo vnútri kvalitatívne heterogénne definované ľuďmi, ich aktivitou a sociálnou komunikáciou, ekonomikou a kultúrou. Výsledné interakcie a mechanizmy v rôznych sociálnych a kultúrnych kontextoch a inštitucionálnych rámcoch sú vopred neurčité. Poznanie vývoja a organizácie regiónu je rámcové, je ohraničené v priestore a čase.

Základná klasifikácia faktorov a mechanizmov je teda východiskom pre pochopenie „logiky“ regionálneho vývoja a procesov zmien v úrovni ekonomickej a sociálnej vyspelosti, s priamym dopadom na distribúciu obyvateľstva a kvalitu života v regiónoch. Aplikácia kritického realizmu na problematiku regionálneho rozvoja sa primárne zameriava na určovanie podmieňujúcich faktorov a ich vzájomných interakcií, ktoré sú realizované príslušnými mechanizmami. Tie spôsobujú rôznu kvalitu a intenzitu procesov a udalostí. Ako je zobrazené na obrázku 3.1 treba rozlíšiť tri roviny. Prvou rovinou je pôsobenie všetkých troch typov faktorov na jednotlivé mechanizmy, druhou je vzájomné spolupôsobenie všetkých troch mechanizmov (kooperatívnych, konkurenčných a regulačných), čo vyúsťuje do výsledných procesov a udalostí v regióne v podobe ekonomického rastu, alebo poklesu. Celý, vyvíjajúci sa proces je „zarámovaný“ inštitucionálnym rámcem, ktorý usmerňuje regionálny rozvoj prostredníctvom rôznych pravidiel, noriem, nariadení.

Medzi geografické faktory patrí *geografická poloha*, predovšetkým exponovanosť alebo periférnosť regiónu voči jadrovým priestorom kontinentu, hlavným centram osídlenia v štáte, veľkej dopravnej infraštruktúre, zdrojom prírodných surovín, hraniciam susedných štátov a pod. Do skupiny geografických faktorov patria *prírodné podmienky a zdroje*. Ide o rozmiestnenie a tvar reliéfu, resp. geomorfologickú situáciu všeobecne, pôda, zdroje nerastných surovín, vodné zdroje, vrátane prítomnosti riek

a jazier, kvalita pôd, kvalita životného prostredia a pod. Nakoniec existujú sociálno-geografické pomery, ktoré vyjadrujú intenzitu využívania územia napr. hierarchia sídiel, rozmiestnenie metropolitných areálov a všeobecne intenzita a kvalita osídlenia.

Trhové faktory súvisia s interakciami jednotlivých aktérov na trhu a možno ich rozdeliť do troch podtypov. Kapitál v jeho klasickom marxistickom ponímaní ako objem disponibilných finančných prostriedkov, vybudované prostredie (nehnuteľnosti), alebo cena tovarov a vyspelosť (hodnota) technológií. Ľudské zdroje možno vidieť z hľadiska kvantitatívneho hodnotenia (napr. zamestnanosť), alebo z hľadiska ich kvalitatívnych charakteristík, napr. široko chápaný *ľudský kapitál* vyjadrený úrovňou dosiahnutého vzdelania. Infraštruktúra v podobe napr. dĺžky diaľničnej siete je nevyhnutná súčasť trhových faktorov. Kultúrne faktory predstavujú postoje ľudí, jednotlivcov, ich skupín, prípadne územných komunit v zmysle hierarchie hodnôt a tradícií, predpokladov pre spoločenskú komunikáciu a spoluprácu. Ide o ťažko uchopiteľný a merateľný *sociálny kapitál*. Nakoniec tu máme *inštitucionálne podmienky*, ktoré rámcujú, ohraničujú pole pôsobnosti predchádzajúcich faktorov. Pôsobenie banky v podobe vytvárania likvidity je stimulom pre developerské aktivity, alebo činnosti Európskej komisie pri regulácii emisií vytvára tlak na výrobcov automobilov.



Obrázok 3.1 Faktory, mechanizmy a procesy v regionálnom rozvoji

Zdroj: Hampl a kol. (2008), upravené autormi

Faktory podmieňujúce regionálny vývoj môžeme teda na kvalitatívnej úrovni rozdeliť do troch základných dimenzií:

- *geografické*,
- *trhové*,
- *kultúrne*.

Súčasné teórie regionálneho rozvoja ponúkajú iný typ rozlíšenia faktorov. Čoraz častejšie reflektujú dôležitosť mäkkých a nehmatateľných faktorov. Je to logické, pretože teórie priemyselnej lokalizácie založené na faktoroch dostupnosti surovinných zdrojoch a fyzickej vzdialenosti v súčasnej poznatkovej ekonomike vyspelých štátov strácajú význam. Pozornosť sa presúva na tie faktory, ktoré vedú vysvetliť rôzne nepriestorové dimenzie blízkosti, sieťovanie a zakorenenia v technologicky a poznat-

kovo náročných a kreatívnych odvetviach výroby a služieb (kapitola 7.1). Slach a kol. (2013) tak rozlišujú:

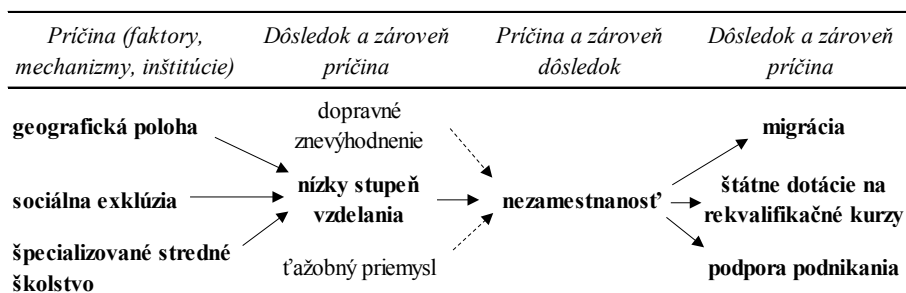
- *Tvrde lokalizačné faktory*, ich kvalita a úroveň je primárne merateľná. Medzi tieto faktory patria napr. disponibilita kvalifikovanými ľudskými zdrojmi (zamestnanosť), úroveň miezd, príjmy domácnosti, disponibilita plochami (nebytové a kancelárske priestory, priemyselné zóny), počet a štruktúra podnikov, dopravná infraštruktúra, ceny za plochy, nehnuteľnosti.
- *Mäkké podnikateľské faktory* majú bezprostredný vplyv na aktivitu podnikov a podnikateľov, ale nie sú primárne merateľné, pretože sú predmetom subjektívneho hodnotenia každého podniku alebo podnikateľa.
- *Mäkké individuálne lokalizačné faktory* sú záležitosťou osobných preferencií zamestnancov a manažmentu a nemajú bezprostredný vplyv na aktivity podnikov. Vplývajú skôr na pracovnú motiváciu a efektívnosť a zvyšujú celkovú kultúrnu atmosféru v regióne. Vzťahujú sa aj na výber miesta bývania a stávajú sa faktorom udržateľnosti pracovnej sily a atraktivity pre príchod novej pracovnej sily.

Podľa kritického realizmu sa spomínané faktory aktivizujú pôsobením rôznych mechanizmov regionálneho vývoja. Ide o spôsoby kombinácie spolupôsobenia základných faktorov. Každý z nich môže mať na rozvoj regiónov iný vplyv. Napríklad, ak v krajine pôsobí autoritatívny režim so štátnym bankovníctvom, vhodné prírodné a polohové podmienky nemusia byť zárukou prílevu zahraničných investícií. Na všeobecnej úrovni klasifikácie odporúčajú Hampl a kol. (2008) rozlišovať tri hlavné typy mechanizmov:

- *Kooperatívne*, ktoré je v prvom rade potrebné spájať s rozvojom technickej, sociálnej a priestorovej deľby práce (kapitola 6.5). Kooperatívne mechanizmy tohto typu predstavujú dôležitý stimul spoločenského vývoja. Kooperatívne mechanizmy pozitívne ovplyvňujú aj prehlbovanie špecializácie, čo vedie k využívaniu územných komparatívnych výhod. Sociálne komunity, kultúrne záujmy, ekologické problémy sú predmetom kooperačných vzťahov. Pri formovaní efektívnej územnej deľby práce sa pochopiteľne uplatňujú aj konkurenčné mechanizmy (konkurencia medzi mestami a regiónmi, medzi firmami a pod.), a to v dôsledku diferencovaného rozvojového potenciálu, ktorý výrazne ovplyvňujú geografické faktory. Z dlhodobého hľadiska orientácia kooperatívnych mechanizmov je *konvergentný* typu.
- *Konkurenčné* sú pre spoločenský vývoj vo viacerých ohľadoch najpodstatnejšie. Spájajú sa predovšetkým s pôsobením trhových faktorov. Jedná sa o klasické mechanizmy, akými sú trhový mechanizmus alebo politická súťaž, ktorá je v období globalizácie veľmi bežná. Tento typ mechanizmov má aj svoje regionálne formy, napr. súťaž metropolitných regiónov o získanie investorov, konkurenčné trenie medzi centrom a zázemím a pod. Tieto mechanizmy vo svojej podstate podmieňujú, zvlášť v krátkodobom pohľade, *divergentnú orientáciu regionálneho vývoja*.
- *Regulačné mechanizmy* majú v prvom rade koordinujúce a harmonizačné funkcie, vykazujú silnú väzbu na inštitucionálne podmienky. Zreteľným reprezentantom týchto mechanizmov je regionálna a sociálna politika, významné sú však aj nepriamo regulácie, napr. budovanie infraštruktúry, rozvoj vzdelávania, zdravotného a sociálneho zabezpečenia, protimonopolné opatrenia a iné. Samotné inštitúcie ako banky a štáty môžu poskytovať úvery a dotácie a stimulovať regionálny rozvoj. Na druhej strane štáty podnikateľské prostredie zaťažujú fiškálnou politikou (daňami).

Vzájomné spolupôsobenie faktorov, špecifických podmienok a štruktúrnych vzťahov, sprostredkované príslušnými mechanizmami a interakciami, umožňuje realizovať a dosiahnuť aktuálny stav regionálneho alebo lokálneho rozvoja. Dôležitým prvkom

kritického realizmu je kauzálny proces, v zmysle rozlíšenie príčin a následkov. Na obrázku 3.2 vidieť, že tento proces stopovania príčin môže pozostávať so série predchádzajúcich príčin a dôsledkov. Napríklad nezamestnanosť sa môže považovať za príčinu poklesu výkonnosti regionálnej ekonomiky. Reakcie na tento stav sú rôzne. Aktívne hľadanie zamestnania mimo pôvodného regiónu, spoliehanie sa na štátnu pomoc napríklad v podobe rekvalifikačných kurzov alebo podpory založenia vlastnej firmy. Na druhej strane nezamestnanosť môže byť dôsledok rôznych faktorov a mechanizmov (napr. nízky stupeň vzdelania zamestnanca, prílišná odvetvová špecializácia a následný úpadok ťažobného priemyslu). Zároveň tieto príčiny sú u každého jednotlivca dôsledkom iných príčin.



Obrázok 3.2 Kauzálny reťazec v kritickom realizme

Zdroj: vlastné spracovanie

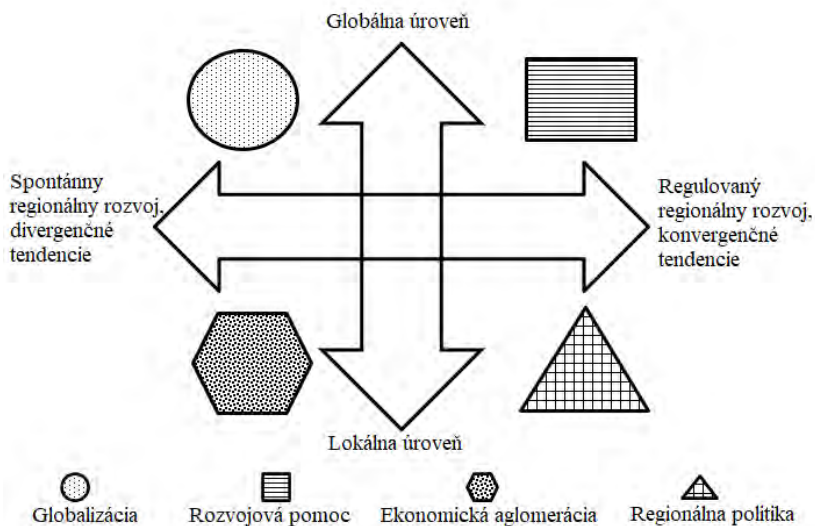
Správanie ľudí v spoločnosti na vytvárané regionálne rozdiely a znevýhodnenia sú dvojakého typu. Prvý je aktívny, resp. spontánny typ, v ktorom sa aktivita ľudí prejavuje zvýšenou mobilitou za lepšími životnými podmienkami, ktorá môže najmä v iniciálnej fáze prehľbovať regionálne rozdiely a posilňovať geografickú koncentráciu. Neskôr sa koncentračné procesy ustália, prehľbujúca sa deľba práce vyvolaná rastúcimi aglomeračnými nevýhodami v jadrových územiach spôsobí, že firmy sa začnú zaujímať aj o periférne regióny, kde existujú nižšie výrobné náklady. Druhý typ je pasívny, resp. regulovaný typ založený na inštitucionálnej báze vyvolávajúci prevažne nivelizačné procesy a zmierňovanie regionálnych procesov (Hampl, 1998). Vlády môžu pomôcť regiónom rôznymi spôsobmi, napr. zníženie daní, priame dotácie, rozvoj infraštruktúry, aktívna sociálna politika a iné.

Autori Hampl a kol. (2008) na záver svojej práce ponúkajú zjednocujúcu systematizáciu tendencií regionálneho rozvoja podľa prevládajúcich procesov. Za východiskovú polaritu zvolili mechanizmy vedúce k *spontánnemu regionálnemu rozvoju*, do rámca ktorých patria konkurenčné a kooperačné mechanizmy s divergentnými tendenciami a *regulovanému regionálnemu rozvoju* s konvergentnými tendenciami. Druhú polaritu predstavuje hľadisko geografickej mierky, v rámci ktorej prebiehajú „mikroregionálne/lokálne vs. makroregionálne/globálne“ procesy. Na obrázku 3.3 rozlíšili štyri typy procesov:

- *spontánne globálne* s prevažne divergentnou pôsobnosťou; príkladom takýchto procesov sú hlavne procesy spojené s ekonomickou globalizáciou,
- *regulované globálne* s prevažne konvergentnou pôsobnosťou; príkladom môžu byť rôzne formy medzinárodnej pomoci menej rozvinutým krajinám,

- *spontánne lokálne* s prevažne divergentnou pôsobnosťou; príkladom môže byť aktuálne posilňovanie vedúcej/riadiacej pozície hlavných metropolitných areálov v dôsledku ich dominantnému podielu na kvartérnom sektore (manažment vedúcich firiem nadnárodných spoločností, finančné služby, veda a výskum a pod.),
- *regulované lokálne* s prevažne konvergentnou pôsobnosťou; príkladom sú napr. procesy spojené s regionálnou politikou štátu, prípadne procesy spojené s rozhodnutiami nižších územno-správnych jednotiek.

Hlavným cieľom predstavených myšlienok práce Hampl a kol. (2008) bola snaha o korektné metodologické uchopenie problematiky faktorov, mechanizmov a procesov podmieňujúcich vývoj regiónov. V tomto zmysle možno prácu považovať aj za vstup do širšieho štúdia *podmienosti regionálneho vývoja*. Aj samotní autori poukazujú napr. na skutočnosť, že potrebné je prepojiť najmä parciálne a integrálne prístupy k štúdiu regionálneho vývoja. Zvláštny význam by v takomto prípade mala aj hlbšia analýza *inštitucionálnych podmienok a odpovedajúcich aktérov regionálneho vývoja*.



Obrázok 3.3 Tendencie regionálneho rozvoja podľa prevládajúcich procesov
Zdroj: Hampl a kol. (2008)

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

- Lawson, T. (2003). *Reorienting economics*. London: Routledge.
Sayer, A. (2000). *Realism and social science*. London: Sage.

4 Kontextualizácia a konceptualizácia východísk v teóriách regionálneho rozvoja

Regionálny rozvoj možno chápať ako súčasť mohutných sociálnych zmien v spoločnosti. Z tejto perspektívy považujeme jednotlivé teórie regionálneho rozvoja za produkt konkrétnej doby. Z pohľadu periodizácie môžeme teórie regionálneho rozvoja rozdeliť do dvoch období na *rozvojové a globalizačné*. Pre každú vývojovú etapu sú charakteristické špecifické definície a používaný „slovník“, rozsah teoretizácie, ideologické postoje a aktéri sociálnej zmeny. V rozvojovej etape sa rozvoj chápal veľmi triviálne, mal lineárny rastový priebeh s vopred vytýčeným výsledným stavom. Cieľom bola modernizácia. Najmä ekonómovia zdôrazňovali merateľné výstupy rozvoja. Rozvoj predstavoval komplex podmienok a predpokladov, ktoré zabezpečujú ekonomický rast (Brakman a kol., 2009). Ekonomický rast znamená dosiahnuť objemnejšiu ekonomiku; produkovať viac tovaru a služieb (hrubý domáci produkt) alebo zvyšovať celkový príjem (hrubý národný dôchodok). Preto sa rozvoj zamieňal s rastom. Hartwick a Peet (1998, s. 2) tvrdia, že k ekonomickému rastu môže dôjsť aj bez toho, aby sa dotkla rozvojových problémov, ako sú nerovnosti alebo chudoba. Ak rast ničí životné prostredie, alebo vytvára zlé pracovné podmienky, nejde o rozvoj. Ak rast produkuje iba obchodné centrá typu Central alebo Bory Mall a nepodieľa sa výstavbe diaľnic, škôl alebo nemocníc, nejde o rozvoj. Ak sa rast koncentruje len v niekoľkých regiónoch ide o nerovnomerný rozvoj.

Predstava rozvoja sa po druhej svetovej vojne rýchlo menila. Rozvojom sa chápe štrukturálna zmena, kreatívne ničenie, adaptácia, diskurz. Nasledovala vlna diskusií, kritiky a odmietania modernizačnej teórie, pretože regionálny rozvoj začínal presahovať pôvodné národné hranice a do ekonomiky vstupovali nové technologické riešenia a spôsoby správania sa firiem (Pike a kol., 2007). Staré a nové „svety“ sa začali meniť a navzájom prepájať.

Tieto premeny najlepšie objasňuje teória štádií spoločnosti. V literatúre (Bell, 1973; Toffler, 1980; Toffler a Tofflerová, 1996; Hampl, 1998, 2005; Popjaková, 2008; Korec a Popjaková 2019 a iní) sa všeobecne akceptuje označenie jednotlivých štádií spoločenského vývoja ako:

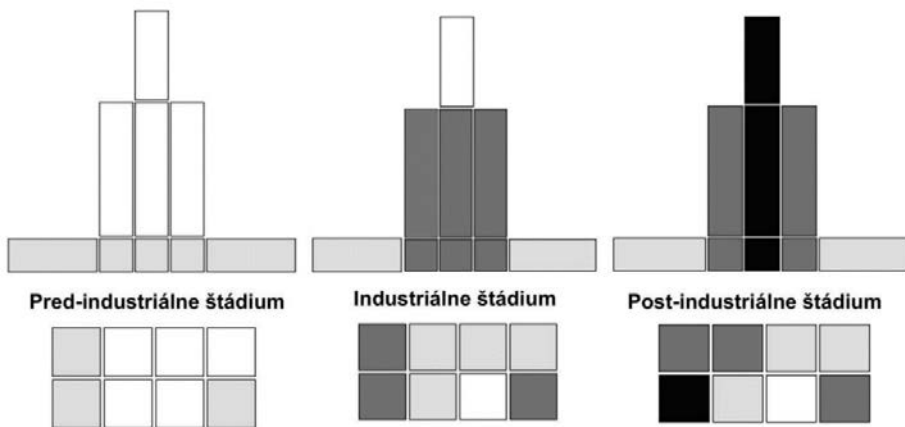
- *pred-industriálne*,
- *industriálne a*
- *post-industriálne štádium*.

Zjednodušený model vývoja spoločnosti by sa dal opísať ako prechod od tradičných a veľkých civilizácií (antická, rímska) k moderným, revolučným spoločnostiam (anglosaského, alebo francúzskeho typu). Podľa Daniela Bella (1973) východiskom teórie štádií je poznanie, že ekonomika sa skladá zo štyroch hlavných sektorov: primárneho (poľnohospodárstvo a ťažobná činnosť), sekundárneho (výroba), terciárneho (služby) a kvartérneho (výskum a činnosti náročné na poznatky), pričom vývoj spoločností a ekonomík prechádza jednotlivými „etapami“ ekonomického rastu, z ktorých každá predstavuje pokročilejšiu fázu vývoja. Ťažisko ekonomického rastu sa posúva z primárnych do kvartérnych ekonomických činností. Globálna premena kapitalizmu znamená deindustrializáciu rozvinutého sveta, reindustrializáciu transformujúceho sveta a industrializáciu rozvojového sveta.

Ako uvádza vo svojej práci Hampl (2005), za najvšeobecnejšie rozdiely pri troch uvedených štádiách vývoja spoločnosti je oprávnené považovať diferencie v úrovni a kvalitatívnej forme vývojovej dynamiky spoločnosti. Pre integrálne rozlíšenie

spoločenského vývoja je najvhodnejšie označenie „*statická, dynamická a organická spoločnosť*“ (obrázok 4.1). Podľa spomínanej práce, s nástupom post-industriálnej fázy je klasická forma rastu miest (rast počtu obyvateľov, aditívny rozvoj mesta) utlmená, pričom dochádza ku kvalitatívnej premene rozvoja najväčších centier (ekonomika mesta sa mení výrazne na prospech terciérneho a kvartérneho sektora, resp. komerčných služieb, vo funkčnej priestorovej štruktúre miest pozorujeme výraznú intenzifikáciu využívania územia, komercializáciu, manhatanizáciu a iné). Táto koncentrácia vybraných aktivít terciérneho a kvartérneho sektora (finančníctvo, realitný trh, médiá, reklama, sektor informačno-komunikačných technológií, kreatívne podnikanie) do vybraných miest je do určitej miery aj dôsledkom koncentrácie riadiacich funkcií do veľkých miest, pričom významné sú už napr. aj riadiace funkcie spojené s funkciou územno-správneho centra kraja. Nastáva rast významu vybraných miest a ich regiónov a ich *posun v hierarchickom systéme, resp. v geografickej organizácii spoločnosti*. Post-industriálna fáza priniesla na jednej strane výrazné zvýšenie selektivnosti procesu koncentrácie ekonomiky vzhľadom k jednotlivým mestám a regiónom a na druhej strane aj zvýšenie intenzity koncentračných procesov ekonomiky.

Nižšie uvedená tabuľka 4.1 ukazuje základné rozdiely medzi jednotlivými atribútmi regionálneho rozvoja v troch spomínaných štádiách vývoja spoločnosti. Časové zarámovanie jednotlivých štádií (v tabuľke atribút „obdobie“), rešpektuje globálnu úroveň hospodársky rozvinutých štátov sveta. V prípade Slovenska by sme medzníky medzi jednotlivými štádiami mohli v zhode s viacerými autormi stanoviť nasledovne: rok 1867 ako začiatok industriálnej spoločnosti (rakúsko-uhorské vyrovnanie a nástup industrializácie v Uhorsku), resp. rok 1948 (mohutná industrializácia Slovenska) a rok 1989 ako začiatok post-industriálnej spoločnosti (pád železnej opony, nástup trhovej ekonomiky, globalizácia).



Obrázok 4.1 Schéma vzťahu štádií vývoja spoločnosti k vývoju regionálnej štruktúry štátu
Zdroj: Hampl (2005), upravené autormi

Tabuľka 4.1 Štádia vývoja spoločnosti v kontexte regionálneho rozvoja

	PRED- INDUSTRIÁLNE	INDUSTRIÁLNE	POST- INDUSTRIÁLNE
<i>Obdobie:</i>	Od 8-7 tisíc rokov p.n.l.	Od začiatku 18. storočia	Spravidla od 1955/56
<i>Definícia:</i>	Produkt poľnohospodárskej revolúcie Statická fáza vývoja	Produkt priemyselnej revolúcie Dynamická fáza vývoja	Produkt vedecko-technologickej revolúcie Organická fáza vývoja
<i>Vzťah človeka k prírode:</i>	Mierna ťažba surovín, rozširovanie poľnohospodárskej pôdy	Vykorisťovanie prírody človekom, snaha človeka podriadiť si prírodu	Dôraz na trvalo udržateľný rozvoj, snaha obnoviť narušenú prírodu
<i>Ekonomika a práca:</i>	Manuálna práca, pestovanie plodín a chov zvierat pre vlastnú spotrebu	Strojová výroba, deľba práce a rastie význam obchodu	Duševná práca, výskum a vývoj, automatizácia, rastie význam financií
<i>Doprava:</i>	Konský povoz 30 km/h	Parná lokomotíva 100 km/h	Prúdové lietadlá 900 km/h
<i>Vzťah ekonomiky a sociálnej oblasti:</i>	Ekonomický a sociálny život sa prelínajú	Oddeľovanie ekonomiky od sociálnych problémov	Ekonomika kolonizuje spoločnosť, financializácia spoločnosti
<i>Subjekty moci:</i>	Feudálny štát, panovník, šľachta, duchovenstvo	Národný štát, suverénny ľud, moderný občan	Vyprázdňovanie národného štátu, obmedzená suverenita, kozmopolitný občan
<i>Vzťah k urbanizácii:</i>	Nízko urbanizovaná krajina, prevažuje vidiecke osídlenie	Priemysel podporuje rast počtu obyvateľov miest, pokles významu vidieka	Kvalitatívne nové procesy v urbanizácii, suburbanizácia, aglomerácie, renesancia vidieka
<i>Životný štýl:</i>	Neformálne sociálne vzťahy, komunikácia tvárou k tvári	Formalizácia sociálnych vzťahov a komunikácie	Virtualizácia sociálnych vzťahov a komunikácie
<i>Regionálna štruktúra:</i>	Rozdiely vo veľkosti sídiel sú malé, regionálna štruktúra je málo hierarchizovaná	Rastie význam priemyselných centier, sídelný systém sa hierarchizuje	Prehľbuje sa polarita medzi jadrovými a periférnymi regiónmi, nastáva výrazná regionálna diferenciacia
<i>Regionálny rozvoj:</i>	Uskutočňoval sa v hraniciach politicky vymedzených území. Neskôr bol teritoriálne expanzívny a kapitálovo exploatačný	Teória absolútnych a komparatívnych výhod, teória hodnoty, lokalizačné teórie, teória aglomeračných výhod, keynesiánske teórie	Teória modernizácie a regionálneho rastu, nová teória obchodu a nová ekonomická geografia, neoliberala politika a inštitucionálne teórie

Zdroj: Korec, Popjaková (2019)

Každá teória/koncepcia regionálneho rozvoja uplatňuje vlastný pohľad na skúmanú realitu a navrhuje vlastný súbor opatrení. Variabilitu často prekrývajúcich, dopĺňajúcich a navzájom vymedzujúcich sa teórií nachádzame v koncepcných východiskách, ktoré obsahujú ideologické ukotvenie, rozsah politických nástrojov a predpokladaný cieľový stav. Pre lepšiu prehľadnosť a orientáciu existujú rôzne spôsoby ako pristupovať ku klasifikácii teórií regionálneho rozvoja. Tradične však bývajú delené do dvoch základných skupín (Armstrong a Taylor, 1993; Blažek a Uhlíř, 2011). Prvou skupinou sú *konvergenčné teórie*, teórie regionálnej rovnováhy, ktoré predpokladajú, že prirodzenou tendenciou regionálneho rozvoja je tendencia znižovania rozdielov medzi regiónmi. Druhou základnou skupinou sú *divergenčné teórie*, teórie regionálnej nerovnováhy, ktoré naopak za základnú tendenciu regionálneho rozvoja považujú zväčšovanie regionálnych rozdielov. Ako uvádzajú Blažek a Uhlíř (2011) základný rozdiel medzi obidvomi skupinami spočíva v tom, či ich autori prikladajú väčší význam faktorom, procesom a mechanizmom vedúcim k diferenciacii alebo naopak, či za silnejšie považujú faktory, procesy a mechanizmy vedúce k nivelizácii. Na diferenciaciálne mechanizmy, napr. pracovná migrácia, „únik mozgov“ do ekonomicky vyspelých regiónov kladú dôraz divergenčné teórie. Na nivelizačné mechanizmy, akými sú napr. stabilizačná úloha fiškálnej politiky štátu, smerovanie výraznej časti daňových výnosov štátu do menej rozvinutých regiónov, v Európskej únii kohézna politika, významné uplatňovanie sociálnej politiky, sociálna ekonómia, rôzne grantové podpory menej rozvinutým regiónom a iné, kladú dôraz konvergenčné teórie. Táto perspektíva má viaceré úskalia.

Vo viacerých teóriách regionálneho rozvoja sa objavujú tak prvky konvergenencie ako aj divergenencie. Epizodické teórie regionálneho rozvoja predpokladajú viac alebo menej pravidelné striedanie prosperity a úpadku jednotlivých regiónov, v dôsledku doznievania starých, resp. objavenia sa nových podmieňujúcich faktorov regionálneho rozvoja. Polarizačné teórie alebo Hamplova teória komplexity a diferenciacie sveta hovoria, že výskyt kvalitatívne nových javov podmieňuje regionálnu divergenciu. Dosiadnutím určitej únosnej kapacity tohto javu v priestore je koncentračný proces ukončený a vystriedaný procesom difúzie do ostatných regionálnych jednotiek, čo zodpovedá regionálnej konvergencii. Novšie teórie pracujú s evolučným chápaním rozvoja, ktoré sa nezaoberajú konečným výsledkom, hľadaním konvergenencie rovnovážneho stavu, ale rozvoj chápu ako *proces neustálej zmeny ekonomiky, inovovania a objavovania nových kombinácií*. V dôsledku toho, sa v regionálnom rozvoji objavujú rôzne časové horizonty, počas ktorých dochádza k striedaniu konvergenencie a divergenencie.

Ďalšou možnosť ako vysvetliť vývojové tendencie v regionálnom rozvoji je rozlíšenie ponukovej a dopytovej stránky rozvoja. *Ponukovo orientované teórie* viazané na vnútorné zdroje, za motor rastu považujú technologický pokrok. *Dopytovo orientované teórie* zdôrazňujú význam exportného sektora. V prvom prípade ponukovo orientované teórie rastu vysvetľujú v dlhodobom horizonte prostredníctvom optimálneho rozmiestnenia produkčných faktorov, ktoré vedú ku konvergencii. V druhom prípade, dopytovo orientované teórie rast vysvetľujú v krátkodobom, resp. strednodobom horizonte, pričom prevládajú kumulatívne mechanizmy, ktoré vedú k divergencii, k prehľbovaniu regionálnych rozdielov (Armstrong a Taylor, 1993).

Je to nakoniec logické, pretože konvergencii stoja v ceste *prirodené rozvojové bariéry*, endogénne faktory, ktoré sú regiónom dané a *prirodená vlastnosť ľudí* koncentrovať sa, vytvárať sociálne komunity, národy a spoločenstvá, čo sú mechanizmy vedúce k divergencii. Vhodným príkladom sú postsocialistické krajiny, ktorým sa ani po 30. rokoch spoločenskej transformácie nedarí zmazať rozdiely medzi východom

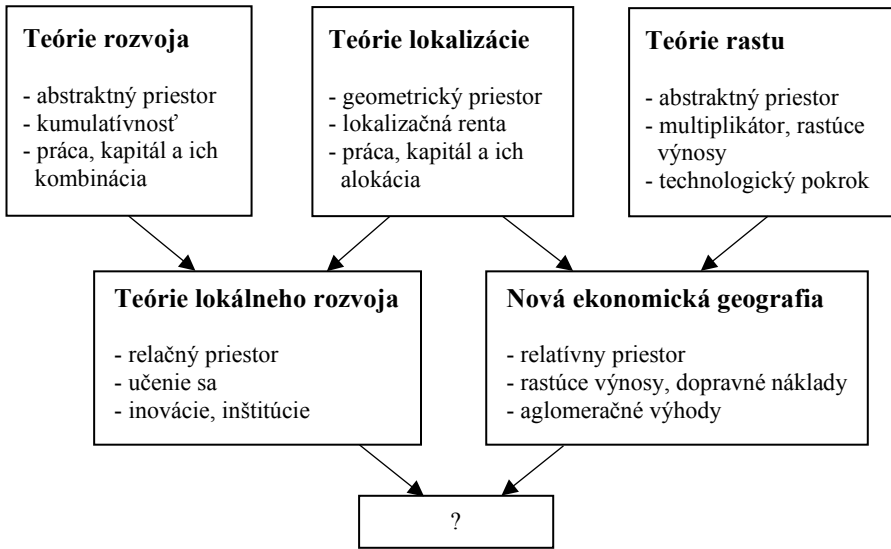
a západom krajiny. Podľa empirických zistení k určitej forme konvergenie dochádza medzi krajinami, avšak vo vnútri krajín dochádza k divergencii (v dôsledku selektívnej koncentrácie ekonomiky do metropolitných regiónov) (Petraikos a kol., 2011).

Ponukovo-dopytovú logiku zvolili pri písaní vysokoškolskej učebnice aj autori Buček a kol. (2010), ktorí teórie regionálneho rozvoja rozdelili podľa toho, či sa zdroje rastu nachádzajú vo vnútri regiónov alebo sú vyvolané vonkajším impulzmi na *endogénne* a *exogénne*. Aspekt času v teóriách regionálneho rozvoja uvažujú autori Maier a Tödtling (1997, 1998), ktorí rozlišujú *statické* a *dynamické*. Markusen (1985) navrhuje deliť teórie regionálneho rozvoja podľa metodologického hľadiska na *induktívne* a *deduktívne*. Časté je rozdelenie teórií regionálneho rozvoja z pohľadu vývojových etáp. Autori Blažek a Uhlíř (2011) teórie regionálneho rozvoja rozdelili na *neoklasické*, *keynesiánske*, *neomarxistické*, *neoliberálne* a *inštitucionálne*. V historickom kontexte sa ťažisko štúdia problematiky regionálneho rozvoja presúvalo od *tradičných ekonomických prístupov* až k súčasným *eklektickým inštitucionálnym prístupom*. Hampl a kol. (2008) odporúčajú rozlišovať v hodnotení doterajšieho štúdia regionálneho rozvoja tri základné obdobia: lokalizačné teórie, keynesiánske teórie a inštitucionálne (eklektické) teórie.

Nakoniec talianska ekonómka Roberta Capello tvrdí, že výskumné aktivity smerujú ku konvergencii jednotlivých teórií a prístupov (obrázok 4.2). Na jednej strane sa podarilo prepojiť lokalizačné teórie s teóriami rastu, čo viedlo k rozvoju lokálnych teórií rastu (napr. nová ekonomická geografia, kapitola 5.3). Rovnako tak aj teórie (endogénneho) lokálneho rozvoja (kapitola 7) vznikli spájaním lokalizačných teórií s myšlienkami založenými na teórii rozvoja. Spoločným menovateľom prepájania rôznych teoretických prístupov je rekonceptualizácia priestoru. Pôvodne geometrické a homogénne vlastnosti priestoru v lokalizačných teóriách boli nahradené relatívnym priestorom v novej ekonomickej geografii, kde fyzické vzdialenosti boli nahradené utopenými nákladmi medzi prepravnými miestami. Relatívny význam priestoru poskytuje aj pracovná migrácia, ktorá je funkciou reálnych mzdových rozdielov medzi jednotlivými regiónmi. Výsledkom je zistenie, že produktívne aktivity sa sústreďujú okolo konkrétnych „pólov“ rozvoja, takže oblasti v rámci toho istého regiónu môžu dosahovať rôznu úroveň a tempo ekonomického rastu. Regionálni ekonómovia sú čoraz viac presvedčení, že javy ako poznatky a tvorivosť, ktoré poháňajú miestnu konkurencieschopnosť, majú nehmotný charakter. Napriek tomu stále chýba presvedčivý formalizovaný model, ktorý by obsahoval územné špecifiká priestoru, behaviorálne a mäkké faktory rozvoja, nepriestorové dimenzie blízkosti, inovatívnu kapacitu firiem, dôveru a sociálny kapitál. Inštitucionálne teórie regionálneho rozvoja definujú priestor v podobe „kognitívneho priestoru“, ktorý je schopný pracovať s informáciami a poznatkami a premietat' ich do praktických foriem – inovácii, rastu produktivity. Môžeme povedať, že ide o inštitucionálne previazaný priestor, v ktorom príslušné inštitucionálne podmienky majú zabezpečiť hladké fungovanie trhových mechanizmov, pomôcť hromadeniu kapacít zabezpečujúcich tvorbu a šírenie poznatkov na lokálnom trhu a podporovať lokálny ekonomický rast (Cappello, 2009).

Jednou zo základných otázok rozvoja, na ktoré sa teórie regionálneho rozvoja pokúšajú odpovedať, je posúdenie úlohy štátu v ekonomike. Extrémne stanoviská predstavujú *neintervencionistické*, hlavne neoklasické a neoliberálne ekonomické smery. Do tejto kategórie môžeme zaradiť neoklasické a neoliberálne teórie regionálneho rozvoja a novú ekonomickú geografiu. Na druhom póle sú *intervencionistické* prístupy, s odporúčaním významných zásahov štátu, čo pozorujeme pri keynesiánskych koncepciách regionálneho rozvoja, regulačných teóriách a pri kritike kapitalizmu podľa marxistických prístupov. Treba však poznamenať, že väčšina súčasných teórií (napr.

inštitucionálne teórie regionálneho rozvoja) sa týmto dvom extrémom vyhýba. Hľadanie vhodnej miery štátneho intervencionizmu súvisí, okrem iného, aj s riešením veľmi zložitej otázky zastávania princípu *zásluhovosti* alebo princípu *solidarity*. Zložitosť riešenia tejto otázky vyplýva nielen zo subjektivity vnímania obidvoch týchto princíпов jednotlivcami, ale aj z pomerne veľkej premenlivosti názorov v rámci spoločnosti v čase. Je nutné poznamenať, že objektívne riešenie tejto otázky je prakticky vylúčené.



Obrázok 4.2 Konvergencia teoretických prístupov v regionálnom rozvoji
Zdroj: Capello (2009), upravené autormi

Náš koncept bude vychádzať z pohľadu úlohy štátu, trhu a inštitúcií všeobecne. Myslíme si, že práve toto delenie je bližšie k vykonávanej praxi v oblasti plánovania, regulovania a cielenej podpory. Toto delenie považujeme za zaujímavé aj z pedagogického hľadiska. Študenti majú pred sebou základné deliace princípy fungovania trhových mechanizmov, štátnych regulácií a inštitucionálnych podmienok. Vo všeobecnosti platí, že hospodárska politika štátu by mala zväziť dve stratégie: *národná efektívnosť* a *medziregionálna spravodlivosť* (van Dijk et al., 2009). Na jednej strane stojí *ekonomická efektívnosť*, ktorá sa prejavuje ekonomickým rastom, na druhej strane stojí *sociálna spravodlivosť*, ktorá sa premieta do regionálnych rozdielov a životnej úrovne obyvateľov.

Trh, štát, inštitúcie reprezentované aktérmi regionálneho rozvoja zastupujú rôzne spektrum etických a morálnych zásad, ktoré sa v spoločnosti v priebehu času vrstvia a usádzajú. Viditeľné sú v podobe zaužívaných tradícií, zvykch, spôsobe riadenia podnikov, kultúrnej otvorenosti alebo noriem (spoločenského) správania. Politická prax vykonávaná na konkrétnom území stojí na ideových hodnotách (ideológií) a často je zakódovaná v ústave a legislatíve a vymedzuje rozsah pôsobnosti štátu a trhu. Naopak, niektoré nepôvodné myšlienky a teoretické konštrukcie môžu ovplyvniť regionálne povedomie, regionálnu identitu, celkovú „klímu“ regiónu. Inak povedané, sociálna prax vykonávaná v konkrétnom časopriestore sa môže vyvinúť v svetonázor a vykonštruovať rôzne teórie a opäť, konkrétna filozofia alebo teória sa môže stať vzorom pre sociálnu prax. Z toho vyplýva, že presadzovanie určitej stratégie regionálneho rozvoja je vo veľkej miere determinované (kultúrnym) kontextom.

Tabuľka 4.2 Klasifikácia teórií regionálneho rozvoja

	Trhom riadený regionálny rozvoj	Štátom riadený regionálny rozvoj	Inštitúciami riadený regionálny rozvoj
Koniec 18. storočia		Klasická (politická) ekonómia	
19. storočie	Neoklasické ekonomické teórie	Klasická (politická) ekonómia	
1900–1970	Neoklasické ekonomické teórie		Keynesiánske teórie
70. roky 20. storočia	Neoklasické ekonomické teórie	Neoliberalné teórie	Regulačné teórie
80. roky 20. storočia	Neoklasické ekonomické teórie	Neoliberalné teórie	Regulačné teórie
90. roky 20. storočia	Nová ekonomická geografia	Neoliberalné teórie	Regulačné teórie
Po roku 2000	Nová ekonomická geografia	Neoliberalné teórie	Regulačné teórie
		Teória krízy kapitalizmu	Teória krízy kapitalizmu
		Teória krízy kapitalizmu	Teória krízy kapitalizmu
		Teória priestorových delieb práce	Teória priestorových delieb práce
		Teória priestorových delieb práce	Teória priestorových delieb práce
		Diskusie o lokalitách	Diskusie o lokalitách
		Nové priemyselné priestory	Nové priemyselné priestory
		Nové priemyselné priestory	Nové priemyselné priestory
		Teória učiacich sa regiónov	Teória učiacich sa regiónov
		Klastre	Klastre
		Globálne produkčné siete	Globálne produkčné siete
		Inovačné systémy	Inovačné systémy

Zdroj: vlastné spracovanie

Učebnicu sme koncipovali podľa prevládajúceho vplyvu trhu, štátu alebo inštitúcií všeobecne. V tabuľke sú umiestnené aj konkrétne teoretické prístupy podľa obdobia vzniku, ktorým sa budeme detailnejšie venovať (tabuľka 4.2):

- *neviditeľný trh,*
- *viditeľný štát,*
- *inštitucionálne prostredie.*

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

Pike, A., Rodríguez-Pose, A., Tomaney, J. (2007). What kind of local and regional development and for whom? Regional Studies, 41, 9, 1253-1269.

Capello, R. (2009). Space, growth and development. In: Capello, R., Nijkamp, P.. Handbook of regional growth and development theories. London: Edward Elgar, 33-52.

5 Regionálny rozvoj a neviditeľný trh

Názov kapitoly napovedá, že trh má akúsi neviditeľnú schopnosť organizovať ekonomické činnosti v priestore. Ekonomickí aktéri sledujú svoj osobný prospech s minimálnou účasťou štátu. Do tejto kategórie patria nasledujúce teórie regionálneho rozvoja, ktoré kladú dôraz na efektívnu alokáciu výrobných faktorov s cieľom dosiahnuť stav rovnováhy a optimálne priestorové usporiadanie ekonomických aktivít:

- *klasická (politická) ekonómia,*
- *neoklasické ekonomické teórie,*
- *lokalizačné teórie,*
- *nová ekonomická geografia,*
- *neoliberálne teórie.*

5.1 Klasická (politická) ekonómia

Klasická ekonómia bola vedou o *tvorbe a rozdelení (národného) bohatstva*. V predklasickom období sa bohatstvo spájalo s kladnou obchodnou bilanciou (merkantilizmus, Holandsko) a s pozemkovou rentou (fyziokrati, Francúzsko). Klasická politická ekonómia tvrdí, že *zdrojom bohatstva je del'ba práca*. Faktor, ktorý vytvára bohatstvo je *práca*, resp. produktivita. V klasickej ekonómii človek nekalkuloval, ale riadil sa emóciami. Silný dôraz bol položený na etiku, morálku a ľudskú prirodzenosť (Sedláček, 2013). Klasická politická ekonómia vznikla v čase postupujúcej priemyselnej revolúcie v Anglicku a Francúzsku a bola dominantnou paradigmou ekonomických vied až do 70. rokov 19. storočia.. Spája sa s menami *Adam Smith* (1723–1790), *Thomas Robert Malthus* (1766–1834), *David Ricardo* (1772–1823) alebo *John Stuart Mill* (1806–1873), ktorí sa považovali skôr za morálnych učencov ako za čistých ekonómov.

5.1.1 Liberalizmus

Na pozadí vrcholiaceho empirizmu nastupuje *liberalizmus*, ktorý viedol k úpadku tradičného feudálneho systému, vzniku prvých moderných *štátov* a čoraz častejšie sa usádzal v ekonómii a formoval základy pre vznik *trhu*. Presadzoval myšlienky ľudskej slobody a otázky bohatstva prepájal s politikou a etikou v tom zmysle, že ľudia by mali konať to, čo považujú za užitočné, za podmienky, že ich konanie nebude obmedzovať konanie iných.

Za zakladateľov starého liberalizmu sa považujú Angličania *John Locke* (1632–1704) a *David Hume* (1711–1776) a nového liberalizmu Rakúšan *Ludwig von Mises* (1881–1983), *Friedrich Hayek* (1899–1992) alebo Američan *Milton Friedman* (1912–2006). Za hlavné princípy liberalizmu von Mises (2019) považuje:

- *Súkromné vlastníctvo* súvisí so slobodou a vytvára základ pre del'bu práce. Predpokladá sa, že ľudská spoločnosť je združením ľudí k spoločnému konaniu. Ak zorganizuje určitý počet ľudí svoje konanie spoločne, podľa zásad del'by práce dokáže fungovať produktívnejšie, ako ten istý počet neorganizovaných ľudí. Ak každý jednotlivец vlastní určité výrobné prostriedky a využíva ich v prospech spoločného výsledku, organizácia výroby založená na súkromnom (individuálnom) vlastníctve je efektívnejšia ako v prípade spoločného vlastníctva, v ktorom výrobné prostriedky patria celej spoločnosti. Sloboda v ekonomickom zmysle znamená, že

slobodná práca je produktívnejšia ako práca vykonávaná neslobodnými. Slobodný pracovník vie, že jeho odmena rastie s jeho výkonom.

- *Demokracia* sa ukrýva v pojmoch tolerancia a mier. Liberalizmus je presvedčený, že zaistenie mieru vo vnútri spoločnosti vyžaduje byť tolerantný voči každej tolerantnej viere, či svetonázoru. Keďže demokracia vyžaduje toleranciu všetkých názorov, potom tie netolerantné musia byť zakázané, aby nepodkopali princíp demokracie. Popper to nazval ako *paradox tolerancie*:

„Neobmedzená tolerancia môže viesť k zániku tolerancie. Ak uplatníme neobmedzenú toleranciu aj na tých, ktorí sú netolerantní, ak nebudeme pripravení brániť tolerantnú spoločnosť pred netolerantnými ľuďmi, potom budú tolerantní ľudia zničení a s nimi aj tolerancia. V tejto formulácii nemám na mysli to, že by sme mali vždy potláčať netolerantné filozofie. Pokiaľ im vieme čeliť racionálnymi argumentmi a udržiavať ich pod kontrolou verejnej mienky, potlačenie by určite nebolo správne. Mali by sme si však uplatniť právo na ich potlačenie, ak je to potrebné, aj násilím. Lebo sa môže ľahko ukázať, že nebudú pripravení s nami diskutovať na úrovni racionálnych argumentov, dokonca, nemusia naše argumenty tolerovať, môžu ich zakázať alebo odpovedať na ne pomocou násilia. Preto by sme mali v mene tolerancie požadovať právo netolerovať netolerantných.“ (Popper, 1994, s. 251)

- *Rovnosť* je problémovým pojmom pretože sa uvažuje v štyroch aspektoch. V starom, anglickom liberalizme sa tvrdí, že všetci ľudia sú rovnakí, pretože ľudská myseľ je pri narodení „*tabula rasa*“, úplne nepopísaná doska, do ktorej je poznatok zapísaný akonáhle zažije zmyslovú skúsenosť. Rozdiely sa považujú za umelé, sú produktom vplyvu spoločenských inštitúcií. V novom, rakúskom liberalizme sú ľudia nerovní, pretože príroda nepozná masovú výrobu rovnakých ľudí. Každý človek je jedinečný, neopakovateľný. Má však rovnaké právo na život. Osobná sloboda znamená *rovnosť pred zákonom*. Spoločenské inštitúcie sú tu na to, aby osobné slobody naplňovali. Vytvárajú podmienky pre *rovnosť v možnostiach*. S ľuďmi nemôžeme zaobchádzať rozdielne len na základe ich odlišnej etnickej, náboženskej, či rodovej identity. Ak podmienky pre slobodný pohyb, informácie, vzdelávanie, sociálnu a zdravotnú ochranu nie sú vytvorené, je potrebné ich vytvoriť. *Rovnosť ako výsledok* je liberálmi kritizovaná a zásadne sa líši od predchádzajúcich významov rovnosti. Ak sa štát snaží vytvárať rovnosť pre všetkých, ak sa snaží dosiahnuť „*spravodlivý podiel pre všetkých*“ môže tým obmedzovať slobodu tých, ktorí túto spravodlivosť považujú na nespravodlivú. Dôležité je to, čo sa považuje za spravodlivé a kto rozhoduje o tom, či je spravodlivé? Spravodlivosť nie je objektívna. Spravodlivosť má subjektívny význam a súvisí s morálnymi hodnotami a etickými zásadami (Friedman a Friedman, 1992).

Von Mises, ekonóm, ktorý plával proti ekonómii hlavného prúdu, bol kritikom totalitných režimov, vládnych zásahov a obhajca individuálneho slobodného konania. Jeho najzásadnejšie dielo „*Ľudské konanie*“ (Mises, 2006), v ktorej ekonomickú vedu považuje za súčasť oveľa širšej a všeobecnejšej vedy, *praxeológie*, ostalo pod dominanciou Keynesianstva zabudnuté. Praxeológia je veda o ľudskom konaní. Ľudské konanie je účelné v tom zmysle, že jednotlivец sa svojim konaním snaží dosiahnuť subjektívne lepšiu situáciu, ako je tá, v ktorej sa momentálne nachádza. Rozum toto účelné konanie usmerňuje a naplňa. Racionalita nie je chápaná ako cieľ ľudského konania, ale ako prostriedok k dosiahnutiu sledovaného cieľa v budúcnosti. Keďže je ľudské konanie orientované do budúcnosti obsahuje moment očakávania a neistoty.

Podobne aj Hayek obhajoval liberálnu demokraciu a trhové hospodárstvo a bol zásadným kritikom fašizmu a socializmu. Rozlišoval dva typy spoločenského usporiadanie podľa toho, ako využívajú rozptýlený súbor poznatkov v priestore (Chytilová a Reichlová, 2007):

- *Cosmos* predstavuje *spontánny poriadok*, ktorý nemožno vytvoriť na základe plánu, pretože by to ľudská myseľ nedokázala. Cosmos nie je podriadený žiadnemu „vyššiemu“ účelu, (napr. konkrétnej skupine ľudí), ale je to spontánny proces, ktorý v dlhodobej perspektíve zlepšuje postavenie každého náhodného jednotlivca. Je to usporiadanie, ktoré hovorí, ako máme medzi sebou interagovať a nie čo máme robiť.
- *Taxis* je umelo *vytvorený poriadok* na základe nášho rozumu, je podriadený konkrétnemu účelu. Jeho fungovanie, cieľ a zmysel zvládne riadiť rozum jeho tvorcu. Taxis funguje tak, že najprv je známy účel, a potom sa sformuluje súbor pravidiel, ktoré regulujú vzájomnú súčinnosť jednotlivcov s cieľom dosiahnuť predurčený stav.

Dodávame, že čím zložitejšia spoločnosť, tým ťažšie je jej riadenie prostredníctvom vytvoreného poriadku. Dáta neriešia problémy ľudstva, nie je to technický problém, plánovač nevie vyriešiť každý cieľ, každú túžbu jednotlivca tohto sveta. Musel by spoznať zámery všetkých a ciele riadenia podriadiť pre všetkých. Komplexnejšia spoločnosť sa usporiada sama, ak jej členov nechávame konať slobodne.

Áké sú etické aspekty tvorby bohatstva a ako sa bohatstvo premieňa na spoločenský blahobyt? To je ústredná *Adama Smitha* v jeho dvoch knihách: „*Teória mravných citov*“ z roku 1753 a „*Bohatstvo národov*“ z roku 1776. Odpovede nachádza v ľudských potrebách, ktoré sú dvojakého druhu:

- *Sebecké* potreby znamenajú sledovanie vlastného prospechu. *Thomas Hobbes* (1588–1679) tvrdil, že ľudia sú od prirodzenosti sebeckí, preto je potrebné ich nútiť „spoločenskému dobru“ tak že, časť svojich práv odovzdajú silnému štátu *Leviathan*. *Bernard Mandeville* (1670–1733) tvrdil, že sebeckosť je nevyhnutnou podmienkou spoločenského pokroku. Vyslovuje tézu o neustálom raste dopytu prostredníctvom vytvárania nových *nerestí*, ktoré nás pokúšajú. Každá nerest znamená efektívny dopyt po tovaroch (luxusné oblečenie, autá, domy), alebo službách (polícia, právnici).
- *Empatické* potreby znamenajú sledovanie spoločného prospechu. Podľa morálnych filozofov ľudská prirodzenosť vie rozpoznať dobro od zla. Adam Smith predkladá síce sebeckého aktéra, ale konajúceho v záujme celej spoločnosti. Sebeckosť a sebalásku považuje za cnostný sebazáujem, Mandeville ich považuje za neresti. Človeka spája prirodzené spoločenské puto, morálka, ľudská náklonnosť, empatia. Vlastnosti ľudskej prirodzenosti v podobe sledovania vlastného záujmu a sebeckosti na jednej strane a súcitnosť a vzájomnej pomoci na strane druhej nemusia byť v rozpore:

Daj mi, čo potrebujem a ja ti dám, čo potrebuješ ty. To, že sa môžeme naobedovať, to nie je z dobrej vôle mäsiara, výrobcu piva alebo pekára, ale preto že si hľadia svojich vlastných záujmov. Tým, že podporuje radšej výrobu doma ako cudziu, sleduje len svoje vlastné zabezpečenie, a tým, že túto výrobu riadia tak, aby jej produkt mal či najväčšiu hodnotu, sleduje len svoj vlastný zisk; ako v mnohých prípadoch, vedie ho tu akási neviditeľná ruka, aby napomáhala dosiahnutiu cieľa, o ktorý mu vôbec nejde. (Smith, 1976, s. 26-27)

5.1.2 Neviditeľná ruka a utilitarizmus (teória celkovej užitočnosti)

Neviditeľná ruka sa stala centrálnym pojmom klasickej ekonómie a ekonómie ako takej. Má však oveľa hlbší význam. Jej myšlienka je ukrytá v *nezamýšľaných spoločenských cieľoch* prostredníctvom uskutočňovania individuálnych zámerov. Neviditeľná ruka trhu je najlepším plánovačom, stanovuje trhovú cenu, dosť vysokú, aby zaplatila náklady a prácu a dosť nízku, aby výrobcu nepripravila o zákazníkov. *Štát by nemal zasahovať do prirodzeného poriadku*, ktorý sa nastoľuje sám od seba. Spoločnosť sa reguluje slobodne a sama na podobnom princípe ako príroda. Voľný trh a konkurencia prostredníctvom neviditeľnej ruky vie ekonomiku organizovať oveľa efektívnejšie a pružnejšie, ako by to chcela vykonávať viditeľná ruka štátu. Štátne zásahy, regulácia a obmedzovanie slobody treba tam, kde človek ako súčasť celku nie je dostatočne racionálny, kde nefunguje spontánna spoločenská koordinácia, alebo pri spravovaní verejných služieb, zabezpečovaní obrany, či vymožitelnosti práv. Odtiaľ plynie francúzsky pojem *laissez-faire* (všetko je dovolené), ktoré hlásalo minimálne zásahy štátu pri rozvoji trhového systému. Tento termín vypovedal o troch klasických zásadách ekonomického liberalizmu (Polanyi, 2006):

- *trh práce* – pracovná sila by si mala nájsť svoju cenu na trhu,
- *zlatý štandard* – tvorba peňazí by mala byť podriadená samoregulujúcim trhovým mechanizmom, peniaze kryté zlatom,
- *voľný obchod* – tovar by mal byť medzi krajinami voľne obchodovaný bez vonkajších zásahov a regulácií.

Čím viac slobody ponecháme ľudskému konaniu, aj keď je sebecké a sleduje vlastný záujem, tým väčšie bohatstvo vytvárame. Bohatstvom sa myslelo národné bohatstvo, ktoré je také veľké, aká je suma individuálnych bohatstiev, teda čím viac ľudia sledujú svoj vlastný záujem, tým viac zväčšujú svoje individuálne bohatstvo a bohatstvo celého národa. Nastáva otázka ako zmerať bohatstvo? Na túto otázku odpovedá učenie nazývané *utilitarizmus*.

Jeremy Bentham (1748–1832) zastával názor, že ľudské konanie by mohlo byť merateľné podľa princípu užitočnosti. Vychádzal z empirickej tradície a za základné koncepty tohto princípu považoval potešenie a bolesť. Všetko, čo ľudia robia, je motivované túžbou vyhnúť sa bolesti alebo dosiahnuť potešenie. Základným princípom klasickej ekonómie sa stal *úžitok*, ktorý človek získaval spotrebou tovarov a služieb. Motívom ľudského konania bolo dosiahnutie celkového, konečného úžitku, výsledok samotný. Užitočnosť bola vyjadrením čo najväčšieho šťastia, pre čo najväčší počet ľudí.

V priebehu času sa v ekonomickom myslení, pod meniacim sa vplyvom etiky, uplatňovali rôzne varianty utilitarizmu, ktoré sa pohybovali na pomyslenej osi medzi sebecktvom a empatiou. Morálni ekonómovia v súlade s princípmi liberalizmu trvali na tom, že *konanie jednotlivcov je užitočné len vtedy, ak prináša úžitok celej spoločnosti*. Izolovane žijúci človek nemusí dodržiavať žiadne morálne pravidlá. Môže konať to, čo mu prospieva, pretože neohrozuje svoje okolie. Avšak, ak človek žije v spoločenstve, musí pri svojom konaní brať ohľad nielen na svoj bezprostredný úžitok, ale najmä musí svojim konaním potvrdzovať, že do spoločnosti patrí. Musí sa vzdať okamžitého úžitku, ktorý je síce prospešný pre neho, ale spoločnosti neprospieva. Obeť, ktorú podstupuje je vzdanie sa bezprostredného pôžitku; je to dočasné odrieknutie menšej výhody, ktorú vymieňa v záujme väčšej trvalej výhody (Mises, 2019).

5.1.3 Deľba práce a medzinárodný obchod

Vnímanie bohatstva záviselo od množstva tovarov, ktoré daná spoločnosť dokázala vyrobiť a predáť. Výrobné zdroje, vtedy len práca, sa rozmiestňovali tak, aby fungovali čo najviac efektívne. Vznikla *deľba práce*, ktorú Smith opísal na príklade dielne na výrobu špendlíkov. Výrobný proces špecializoval do viacerých činností. Jeden pracovník sa sústredil na vytáhovanie drôtu, druhý na jeho zarovnanie, tretí na ostrenie, štvrtý na vytváranie hlavičky a tak ďalej. Zorganizovaných desať ľudí vyrobilo oveľa viac špendlíkov, ako keby tých istých desať ľudí pracovalo samostatne. Lenže výrobcovia špendlíkov nevedeli stanoviť cenu. Tú zabezpečí neviditeľná ruka trhu, ktorá určí množstvo vyrobeného tovaru a cenu, za ktorú sa bude tento tovar predávať. Na Adama Smitha nadviazal Ricardo, ktorý rozpracoval teóriu hodnoty, podľa ktorej veľkosť hodnoty tovaru určuje množstvo práce, ktoré je potrebné vynaložiť na jeho výrobu. *Deľba práce a trhové ceny* boli podmienky pre *medzinárodný obchod*.

V klasickej ekonómii sa medzinárodný obchod uskutočňoval medzi rôzne veľkými krajinami s odlišnou ekonomickou úrovňou a odlišnými tovarmi. Samozrejme platí, že väčší trh má lepšie možnosti pre prehlbovanie deľby práce a lepšie podmienky vytvárajú bohatstvo ako malý trh. Na vysvetlenie medzinárodného obchodu slúžila *teória absolútnych výhod*, ktorá hovorí, že národy sa špecializujú na výrobu tých tovarov, pri ktorých dosahujú absolútne najnižšie náklady, a dovážajú tie, ktoré by vyrábali s absolútne najvyššími nákladmi. *Teória komparatívnych výhod* je rozšírená verzia predchádzajúcej teórie. Jej autor *David Ricardo* rozvinul abstraktnú ekonómiu, ktorá zjednodušovala ekonomickú realitu a predkladala jednoduché závery. Medzinárodný obchod môže byť ekonomicky výhodný pre všetky krajiny bez ohľadu na rozdiely v ekonomickej vyspelosti. Každá krajina, dokonca aj tá, ktorá má prirodzené nevýhody (nákladnejšiu prácu, nedostatok kapitálu) môže profitovať z voľného obchodu, tak, že sa špecializuje na produkciu a export toho tovaru, pri ktorom nájde menšiu nevýhodu – dosiahne relatívne nižšie náklady. Východiskovým bodom komparatívnych výhod sa stali *náklady obetovaných príležitostí*, ktoré hovoria, že každá krajina v snahe produkovať tovar lacnejšie presúva časť pracovnej sily do odvetvia s nižšími nákladmi.

Tabuľka 5.1 Teória komparatívnych výhod

	<i>absolútne náklady na výrobu jednej jednotky tovaru</i>	
	<i>Víno</i>	<i>Šaty</i>
Anglicko	1 zamestnanec 2 sudy	1 zamestnanec 4 kusy
Portugalsko	1 zamestnanec 4 sudy	1 zamestnanec 6 kusy
	<i>deľba práce - náklady obetovaných príležitostí</i>	
Anglicko	-100 pracovníkov	+100 pracovníkov
Portugalsko	+60 pracovníkov	-60 pracovníkov
	<i>produkcia po presune pracovnej sily</i>	
Anglicko	-200 vína	+400 šiat
Portugalsko	+240 vína	-360 šiat
	<i>medzinárodný obchod</i>	
Anglicko>Portugalsko		+380 šiat
Portugalsko>Anglicko	+220 vína	
	<i>po vzájomnom medzinárodnom obchode</i>	
Anglicko	+20 vína	+20 šiat
Portugalsko	+20 vína	+20 šiat

Zdroj: Goodwin (2014, s. 39)

V tabuľke 5.1 porovnávame dve krajiny, ktoré produkujú iba dva tovary s odlišnými výrobnými faktormi (práca). Výrobné faktory sa považujú za imobilné. Ak by sme uvažovali absolútne výhody tak tie dosahuje Anglicko pri výrobe oboch tovarov. Postačujú im dvaja pracovníci na výrobu jednej jednotky vína a štyria pracovníci na výrobu jednej jednotky šiat. V Portugalsku sú to až štyria pracovníci na výrobu vína a šiesti na výrobu šiat. Lenže v prípade komparatívnych výhod sa porovnávajú relatívne výhody, ktoré počítajú s presunom pracovnej sily v rámci ich hospodárstva. Ak Angličania presunú sto pracovníkov z výroby vína na výrobu šatstva, vyrobí o 200 jednotiek vína menej, ale o 400 jednotiek šatstva viac. Ak Portugalsko presunie 60 pracovníkov z výroby šatstva na výrobu vína, vyrobí síce o 360 jednotiek šiat menej, ale o 240 jednotiek vína viac. Po vzájomnom medzinárodnom obchode bude každá krajina bohatšia (Goodwin, 2014).

* * *

Regionálny rozvoj tak ako ho poznáme v súčasnosti v 18. storočí neexistoval. Avšak toto obdobie pomohlo sformulovať niekoľko elementárnych ekonomických zásad a princípov. Neviditeľná ruka sa stala mantrou človeka ekonomického, racionálne konajúceho; laissez-faire bola pôvodná myšlienka globalizácie a deľba práce sa stala základným organizačným princípom tvorby bohatstva, rastu firiem a ekonomiky. Ekonómia bola chápaná ako morálna veda, ktorá v súlade s princípmi liberalizmu tvrdila, že *konanie jednotlivcov je užitočné len vtedy, ak prináša úžitok celej spoločnosti a ľudia by mali konať to, čo považujú za užitočné, za podmienky, že ich konanie nebude obmedzovať konanie iných.*

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

- Goodwin, M. (2014). *Ekonomix. Jak funguje (a nefunguje) ekonomika*. Praha: Paseka.
 Peet, R., Hartwick, E. (2009). *Theories of development: contentions, arguments, alternatives*. New York: Guilford Press. (kapitola 1)
 Sedláček, T. (2013). *Ekonomía dobra a zla*. Praha: 65. pole.
 Von Mises, L. (2019, [1927]). *Liberalizmus*. Praha: Liberální institut.

5.2 Neoklasické ekonomické teórie

Klasická politická ekonómia sa zmenila na čistú ekonómiu, tak ako ju poznáme dnes pod názvom *neoklasická ekonómia*. Táto zmena vyjadruje dve tendencie. Po prvé, ekonómia sa stala vedeckou disciplínou, pretože metodológia ekonomickej analýzy prebrala prístupy prírodných vied (najmä fyziky). Ekonomické javy dostali formálne vyjadrenie (sústavy rovníc), kde funkcionálna analýza – štúdium vzájomných súvislostí medzi dopytom a ponukou sa považovala za dôležitejšiu ako kauzálna analýza. Po druhé, vynechaním pojmu „politická“ sa mali odstrániť normatívne otázky a výskum sa mal orientovať výlučne na tvorbu teórií a zákonov bez vzťahu k hospodárskej politike. Inými slovami neoklasická ekonómia opustila etické otázky v prospech matematického uvažovania (Lisý a kol., 2003).

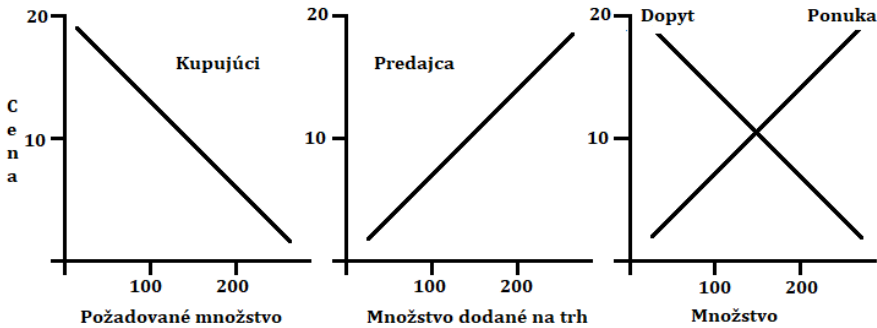
Na rozdiel od klasickej ekonómie, ktorá sledovala úlohu spoločenských tried (kapitalistov, rentierov, remeselníkov), neoklasická ekonómia študuje správanie a rozhodovanie firiem. V neoklasickej ekonómii sa stráca kontakt so skutočným prostredím, kontextom. Tým, že rozhodovanie jednotlivca je určujúce pre chovanie trhu ako ekonomického celku položili sa základy *mikroekonómie*. Predmetom štúdia naďalej

ostáva bohatstvo, ale nie v kontexte množstva práce a akumulácie kapitálu, ale vo väzbe na užitočnosť a vzácnosť tovarov a efektívnu alokáciu obmedzených zdrojov.

Neoklasická ekonómia reagovala na nedostatky klasickej politickej ekonomie, ktoré nachádzala v nedostatočnom vysvetlení teórie hodnoty a trhových cien. Klasická ekonómia poznala iba skutočnú, objektívnu hodnotu tovaru nezávislú na subjektívnom ocenení spotrebiteľa. Smith oddeľoval výmennú hodnotu a užitočnú hodnotu – *paradox hodnoty vody a diamantu*. Napriek tomu, že voda je užitočná jej výmenná hodnota (cena) je nízka, diamant, ktorý je v porovnaní s vodou oveľa menej užitočný dosahuje mnohonásobne väčšiu výmennú hodnotu. Zdá sa to rozumné, ale neoklasickí ekonómovia sa pýtajú: *o akej užitočnosti Smith hovorí; uvažoval užitočnosť celej zásoby vody (diamantu), alebo poslednej jednotky?* Samozrejme mal na mysli celkovú užitočnosť a vôbec neuvažoval vzťah medzi užitočnosťou a vzácnosťou a hraničné množstvá tovarov, ktoré spotrebiteľia zvažujú podľa subjektívnych potrieb. Na obzore bola tzv. *marginalistická revolúcia*. Kým klasická ekonómia poznala len stranu ponuky, ktorá bola vyjadrená pracovnými nákladmi a klesajúcimi výnosmi z produkcie, neoklasická ekonómia sa orientovala na dopytovú stránku rovnice (Peet a Harwick, 2009).

Marginalistická revolúcia súvisela s rozvojom teórie hraničnej (alebo marginálnej) užitočnosti, ktorá sa formovala nezávisle vo viacerých krajinách. V prípade rakúskej školy išlo o neformálne vyjadrenie dôležitosti rôznych tovarov. Hodnota tovaru je subjektívnou záležitosťou, pričom tovary rozdelili podľa stupňa dôležitosti potrieb, ktoré uspokojujú (napr. potraviny uspokojujú okamžité potreby; tovary druhého rádu uspokojujú potreby nepriamo, sú potrebné na výrobu tovarov prvého rádu). V Anglicku sa rozvinul formalizovaný koncept hraničnej užitočnosti, ktorý odmietal celkovú mieru užitočnosti vyvolanú spotrebou všetkého tovaru a navrhol hraničný (marginálny) stupeň užitočnosti vyvolaný veľmi malým prírastkom pri jeho spotrebe. V praxi to znamená, že každá ďalšia jednotka tovaru má pre spotrebiteľa nižšiu hodnotu, a preto chce za ňu platiť menej. Teória hraničnej užitočnosti hovorí, že *mera užitočnosti tovaru klesá s rastúcim množstvom*. Ide o zákon klesajúceho úžitku. Rodina môže zvažovať kúpu druhého či tretieho auta, ale siedme už stráca hodnotu, stáva sa neužitočné. Keď cena rastie, dopyt po tovare klesá (obrázok 5.1, ľavá časť). Alternatívu k tejto teórii vypracoval *Vilfredo Pareto* (1848–1923), ktorý prišiel s myšlienkou, že užitočnosť sa nedá zmerať, ale len porovnať. Spochybnil predpoklad, že tovary na sebe nie sú závislé, naopak tvrdil, že tovary sú nahraditeľné inými, preto sa môžu medzi sebou porovnávať. Porovnávať by sa mali kombinácie tovarov a ich hraničné úžitky. Spotrebiteľ netvrdí, že preferuje určité množstvo vína pred určitým množstvom chleba. Spotrebiteľ porovnáva určitú kombináciu úžitku vína a chleba pred inou kombináciou úžitku vína a chleba. Nevie určiť, aký veľký úžitok plynie z určitej kombinácie, ale vie ktorá kombinácia je lepšia a ktorá horšia (Holman a kol., 2001). Teória hraničného úžitku sa stala komplementom nákladovej a pracovnej teórie hodnoty.

Na druhej strane, predajcovia požadujú málo za prvú vec, ktorú dodajú na trh, ale už viac za druhú a ďalšie. Čím väčšie množstvo na trh dodajú, tým vyššiu cenu z predaja očakávajú (obrázok 5.1, stredná časť). V teórii rovnováhy sa obe teórie prepojili, výsledkom čoho bol vyrovnávajúci mechanizmus – *trhová cena* (Beinhocker 2006, s. 29) (obrázok 5.1, pravá časť).



Obrázok 5.1 Trhový (cenový) mechanizmus

Zdroj: Vlastné spracovanie

5.2.1 Teória firmy a aglomeračné výhody

Druhá generácia (marginálnych) neoklasických ekonómov rozvinula teóriu hraničnej produktivity, podľa ktorej je výroba efektívna vtedy, ak dané množstvo výstupov vyrobíme s čo najnižším vstupmi. Za vstupy sú považované výrobné faktory (napr. pracovná sila alebo kapitálové vybavenie/stroje), ktoré sú navzájom zameniteľné; ich využívanie je podmienené tým, ako lacno dokážu vyrobiť dané množstvo tovarov. Na týchto myšlienkach sa rozvinula *teória firmy*, ktorá sa správa rovnako racionálne ako ľudia; snaží sa maximalizovať zisk a minimalizovať výrobné náklady. Vychádza sa z predpokladu *dokonalaj konkurencie trhu* (Lisy a kol., 2003):

- ekonomický systém je zložený z veľkého počtu malých jednotiek (domácnosti a podniky), ktoré ceny nemôžu ovplyvniť; prijímajú ich ako dané a na ich základe robia (racionálne) ekonomické rozhodnutia – *malý homogenizovaný trh*,
- všetci ekonomickí aktéri (domácnosti a podniky) konajú úplne nezávisle jeden od druhého, čo vylučuje akékoľvek monopolistické hry – *nezávislosť na okolí*,
- všetky výrobné faktory (práce a kapitál) sú dokonale deliteľné a mobilné – *dokonalá mobilita*,
- všetci ekonomickí aktéri (domácnosti a podniky) majú dokonalé informácie, poznajú podmienky na všetkých trhoch, preto sa správajú racionálne a snažia maximalizovať svoj úžitok – *racionalita ekonomických aktérov (homo economicus)*.

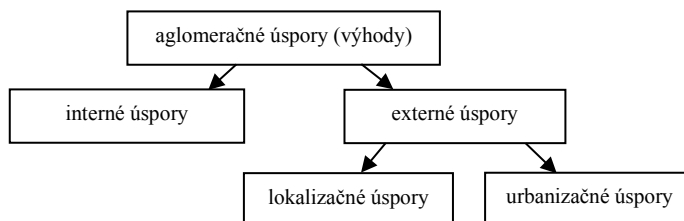
Angličan *Alfred Marshall* (1842–1924) bol najznámejším predstaviteľom tohto obdobia a pričom sa považuje za priekopníka aglomeračnej teórie. Tvrdil, že k zníženiu nákladov firiem dochádza dvoma spôsobmi (obrázok 5.2):

- *interné úspory*,
- *externé úspory*.

Interné úspory sa dosahujú priamo v podniku vďaka rozširovaniu objemu výroby. Inovácie, vložené do efektívnej organizácie alebo technologického zlepšenia výrobného postupu sú ďalšie možnosti ako minimalizovať výrobné náklady. *Externé úspory* sa dosahujú vďaka zdieľanému prostrediu. Marshall predpokladal, že koncentrácia niekoľkých firiem na jednom mieste ponúka spoločný pracovný trh s odbornými znalosťami, čím sa zabezpečí dostatok pracovnej sily v čase expanzie výroby a nižšia pravdepodobnosť nezamestnanosti v regióne. Lokalizácia viacerých firiem na jednom mieste by mohla podporovať výrobu špecializovaných vstupov a lokalizované informácie a poznatky by mohli zlepšiť efektívnosť výrobného procesu firiem v porovnaní s izolovanými firmami. Externé úspory môžeme ďalej rozdeliť na: lokalizačné úspory

a urbanizačné úspory. *Lokalizačné úspory* sú výhody plynúce zo vzájomnej blízkosti firiem v rámci toho istého odvetvia. Podľa Marshalla (1920) existujú tri zdroje lokalizačných úspor, ktoré tvoria základ aglomeračných výhod (efektov):

- *lokálna zásoba kvalifikovanej pracovnej sily,*
- *lokálne dodávateľské firmy ponúkajúce špecializované služby,*
- *prelievanie informácií a znalostí.*



Obrázok 5.2 Systematizácia aglomeračných efektov

Zdroj: Maier a Tödting (1997, s. 138)

Urbanizačné úspory sú výhody plynúce zo vzájomnej blízkosti firiem bez ohľadu na odvetvie. Pôvodne sa spájali skôr s trhovou, resp. populačnou veľkosťou mesta. Priemyselná výroba vyžaduje dostatočne rozvinutý sektor podporných služieb (financie, marketing, obchod, kultúra). Vo veľkých mestách sa nachádza aj vysoká koncentrácia bohatých ľudí, ktorí si môžu dovoliť drahšie produkty a služby. Mestá sa tak stávajú inkubátormi nových trendov vo výrobe a v spotrebe. Tento posun vo vnímaní urbanizačných výhod definuje nový typ externality – *diverzita ekonomických aktivít*. Podľa Jacobsovej (1969) rozrastanie miest je výsledkom rozširovania (štiepenia) ekonomických činností a odvetví do nových oblastí. Každý druh novej práce bol logicky a prirodzene pridaný k určitej časti starej práce. Je to tiež spôsob, ako sa práca v historických dobách diverzifikovala a rozšírila. Autori tak začali rozlišovať diverzifikované regióny, ktoré sa považujú za inkubátor vzniku nových odvetví a zároveň za krematórium niektorých „dozretých“ odvetví a špecializované regióny, ktoré sa atraktívne pre tie firmy a odvetvia, ktoré nedokážu znášať aglomeračné náklady v diverzifikovaných regiónoch.

V súčasnosti externé úspory nadobúdajú rôzne priestorové formy. Termín, ktorý vyjadruje zhlukovanie rôznych aktivít v priestore sa označuje ako *aglomerácia*. Autori Gordon a McCann (2000) identifikovali tri typy aglomerácií podľa charakteru vzťahov, ktoré ich vytvárajú:

- *Model čistej aglomerácie* je založený na externých efektoch, ktoré vznikajú v dôsledku priestorovej blízkosti rôznych subjektov. Trhové interakcie sú založené na ekonomických princípoch (klesajúce dopravné a transakčné náklady, akumulácia ľudského kapitálu, špecifické zdroje a infraštruktúra, maximálny tok informácií), vyznačujú sa samoorganizáciou bez špeciálnej pozornosti regionálnej politiky alebo vládných zásahov. Model čistej aglomerácie sa vyskytuje vo veľkých mestách a metropolitných regiónoch s fragmentovanou odvetvovou štruktúrou, kde sa presadzujú novo vznikajúce odvetvia.
- *Model priemyselných komplexov* je založený na stabilných, výmenných vzťahoch (nákup a predaj), tzv. obchodovateľné vzájomné vzťahy. Firmy majú tendenciu sa koncentrovať pri iných firmách v rámci jedného hodnotového alebo produkčného

reťazca, vytvárať klastrové formy. Model priemyselných klastrov je typický pre priemyselné regióny a mestá, v ktorých sú lokalizované odvetvia v štádiu zrelosti.

- *Model sociálnych sietí* zdôrazňuje sociálne kontakty a vzťahy jednotlivých aktérov. Ekonomika mesta, či regiónu je zasadená do bohatých inštitucionálnych vzťahov a založená na historickom vývoji, miestnej atmosféry dôvery a na vytváraní nových spoločných organizácií. Model sociálnych sietí často prekračuje hranice mesta, či regiónu a prepája vzdialenejšie lokality prostredníctvom spoločných hodnôt a kultúrnej otvorenosti.

5.2.2 Neoklasická teória rastu a regionálne rozdiely

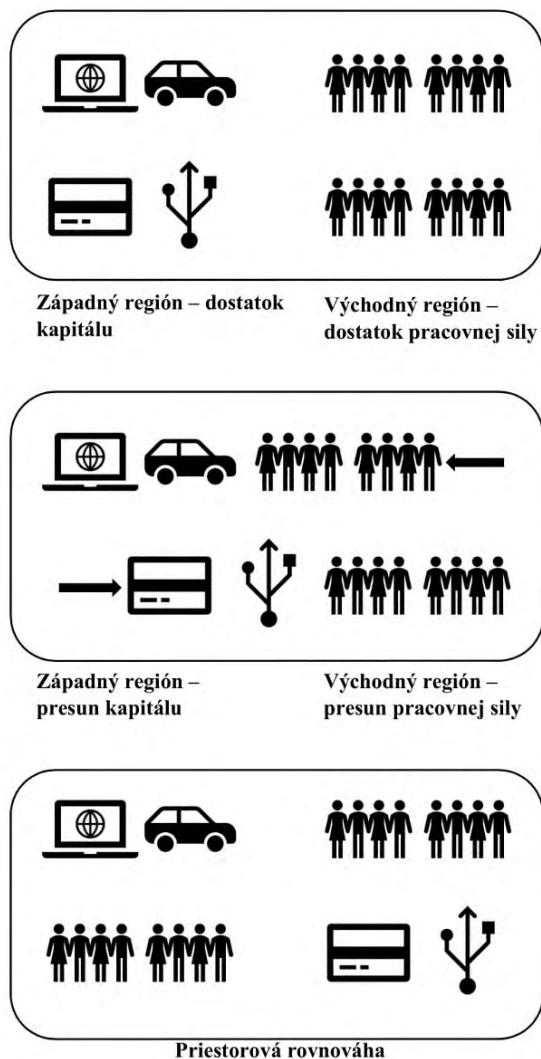
Spomínali sme, že rast nemožno zamieňať s rozvojom. Lenže mnohé ekonomické teórie sa usilujú identifikovať kľúčové zdroje ekonomického rastu, za ktoré považujú:

- *prácu,*
- *kapitál,*
- *technológia.*

Pôvodná verzia teórie rastu tvrdí, že rast závisí od zvýšenia (akumulácie) kapitálu prostredníctvom investícií. Inak povedané, celkový výstup na zamestnanca môže rásť iba v prípade, ak sa zvýši kapitálové nasadenie na zamestnanca. To znamená, že región rastie vtedy, ak kapitál rastie rýchlejšie ako pracovné príležitosti. Lenže tento rast podlieha klesajúcim výnosom, čiže dodatočné vloženie kapitálu na zamestnanca neprináša ekvivalent výstupu. Rast bude mať v dlhodobom horizonte konvergenčnú tendenciu (Buček a kol., 2010). Vyrovnávanie regionálnych rozdielov je v modeli vyjadrené tak, že dochádza k spontánnemu premiestňovaniu výrobných faktorov. Táto interakcia medzi regiónmi stojí na jednoduchšej myšlienke, ktorá je znázornená na obrázku 5.3. Ak sa vyskytnú niekde v ekonomike stavy nedostatku, vznikajú cenové rozdiely, ktoré otvárajú možnosti pre *premiestňovanie výrobných faktorov* podľa teórie hraničnej produktivity. Ak západný región využíva kapitálovo náročnú výrobu a východný región pracovne náročnú výrobu, v súlade s hraničným oceňovaním výrobných faktorov je cena kapitálu a práce odlišná. V západnom regióne je prebytok kapitálu a nedostatok práce, a naopak vo východnom regióne je dostatok práce, ale nedostatok kapitálu. Keďže ekonomickí aktéri sú oboznámení so situáciou na trhu, reagujú na tieto cenové rozdiely presunom kapitálu zo západu na východ, kde sú výhodnejšie podmienky pre investovanie a ziskovosť a presťahovaním pracovnej sily z východu na západ za vyššími príjmami dovtedy, kým sa cenové rozdiely a stavy nedostatku opäť nevyrovnejú (Maier a Tödtling, 1997). Neoklasická teória rovnováhy pracuje s predpokladom, že základnou prirodzenou tendenciou je *vyrovnávanie regionálnych rozdielov*. V princípe dochádza k vyrovnávaniu rastu v hraničnom oceňovaní medzi dvoma výrobnými faktormi v dvoch regiónoch. Celková produkcia bude závisieť na veľkosti zdrojov, pričom trhová rovnováha bude dosiahnutá v prípade plného využitia zdrojov.

Podobná situácia nastane aj v prípade medzinárodného obchodu, s tým rozdielom, že výrobné faktory sú imobilné a tovary dokonale mobilné. Zatiaľ čo v Ricardovom modeli sa predpokladá, že v jednotlivých krajinách existujú technologické rozdiely, model Heckscher-Ohlin predpokladá, že technológie sú v jednotlivých krajinách rovnaké a že komparatívne výhody sú spôsobené rozdielmi v relatívnej zásobe výrobných faktorov a ich hraničnou produktivitou pri výrobe. Ak rôzne odvetvia využívajú produkčné faktory v rôznych pomeroch (práca vs. kapitál), potom sa krajiny budú špecializovať na výrobu tovarov, ktoré vyrobí tými faktormi, ktorými sú relatívne lacno a bohato zásobené. V prípade, že je krajina bohato zásobená lacnou pracovnou

silou, tak sa výroba bude špecializovať v odvetviach náročných na prácu (napr. textil), v prípade, že krajina disponuje veľkou zásobou kapitálu, jej špecializácia bude efektívna v odvetvia náročných na kapitál (napr. elektronika). Potom platí, že rozvinuté krajiny exportujú kapitálovo náročné tovary, kým menej rozvinuté krajiny sa zameriavajú na výrobu tovarov v pracovne náročných odvetviach (Buček a kol., 2010).



Obrázok 5.3 Medziregionálna mobilita kapitálu a pracovnej sily v neoklasickom modeli
Zdroj: vlastné spracovanie

V 50. rokoch 20. storočia sa začalo uvažovať o vplyve technologického pokroku, ktorý sa objavil v práci Solowa (1957). Keďže práca a kapitál podliehali klesajúcim výnosom, technologický pokrok sa z dlhodobého hľadiska považoval za jediný zdroj ekonomického rastu. Samotný model neukazoval ako technologický pokrok vzniká, preto bol považovaný za externý faktor, ktorý je funkciou času. Predpokladalo sa, že technológie sa považujú za verejný statok (sú spravidlá nekonkurenčné a nevy-

lúčiteľné). To znamená, že ak sa s vami podelím o svoje poznatky, váš zisk nezniží moju zásobu. Navyše, akonáhle sú poznatky objavené a zverejnené, hraničné náklady na ich šírenie sú takmer nulové, pretože každý nový spotrebiteľ ich nemusí znovu objavovať. Napriek tomu, v závislosti od povahy poznatkov, príjemcovi môžu vzniknúť náklady v súvislosti s ich hľadaním, porozumením a využitím (Stiglitz, 1999).

V čase neoklasickej syntézy, ekonómovia Solow (1957) a Arrow (1962) tvrdili, že nové poznatky vložené do nových technológií sú dôležitým faktorom ekonomického rastu. Firmy v snahe znižovať náklady investujú časť kapitálu do nových technológií a pracovná sila sa snaží na tieto technologické zmeny adaptovať. Arrow (1962) tvrdí, že získavanie vedomostí sa zvyčajne nadobúda učením praxou. Technologický pokrok sa stáva vnútornou záležitosťou firiem. Arrow (1969) tvrdí, že:

„Technologický pokrok znamená v prvom rade zníženie neistoty. Výsledkom úsilia v oblasti výskumu a vývoja sú kvalitatívne odlišné výstupy, ktoré sú jedinečné. Produkcia poznatkov sa tak v zásade líši svojou povahou od výroby tovaru, kde môžu byť nasledujúce výstupy (tovary) kvalitatívne identické.“
(Arrow, 1969, s. 30)

Toto poznanie nasmerovalo politiky rastu od investovania do strojov k investovaniu do poznatkov. Na týchto predpokladoch je postavená nová teória endogénneho rastu, ktorá tvrdí, že súčasná generácia poznatkov je vybudovaná na predchádzajúcich poznatkoch. Investície do ľudského kapitálu sa považujú za produkčný faktor, ktorý je pozitívnu externalitou pri dosahovaní rastúcich výnosov z rozsahu (Romer, 1986; Lucas, 1988). Ďalším produktom teórií rastu sú konvergenčné teórie (Barro a Sala-i-Martin, 1995), ktoré tvrdia, že regionálne rozdiely sa v priebehu času zmenšujú, pričom sa rozlišuje niekoľko verzií (Kováč a kol., 2011):

- *beta-konvergencia* nastáva, keď chudobnejšia krajina rastie rýchlejšie ako bohatšia, t.j. dobieha ju v úrovni dôchodku alebo produktu na obyvateľa. Ide o mechanizmus dobiehania vyjadrený negatívnym vzťahom medzi začiatočnou úrovňou HDP na obyvateľa a jeho priemernou mierou rastu,
- *sigma-konvergencia* nastáva, keď sa rozptyl dôchodku alebo produktu na obyvateľa znižuje v čase.

* * *

Vážnym problémom neoklasických modelov regionálnej konvergenencie a priestorovej rovnováhy je ich nereálnosť. V praxi to znamená, že migrácia je nákladná, informácie nie sú vždy plne dostupné, konkurencia nie je dokonalá a presúvanie výrobných faktorov môže viesť k rastúcim výnosom. Jednou zo skutočných prekážok pri dosahovaní priestorovej rovnováhy sú dopravné náklady vyjadrené funkciou vzdialenosti. Pre zamestnancov je cestovanie do práce obvykle spojené s nákladmi na dopravu. Pri firmách sú náklady spojené s presunom tovaru medzi miestami výroby a spotreby. Z hľadiska regionálnej politiky je podporovaná mobilita pracovnej sily (podpora dochádzky do zamestnania, finančná pomoc pri sťahovaní). Tento koncept dostal označenie „*pracujúci za prácou*“ (Blažek a Uhlíř, 2011).

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

- Capello, R., Nijkamp, P. (2009). *Handbook of regional growth and development theories*. London: Edward Elgar (časť 1).
- Maier, G., Tödting, F. (1997). *Regionálna a urbanistická ekonomika I: Regionálny rozvoj a regionálna politika*. Bratislava: Elita (kapitola 5).

- Maier, G., Tödtling, F. (1998). *Regionálna a urbanistická ekonomika 2: Regionálny rozvoj a regionálna politika*. Elita: Bratislava. (kapitola 6).
- Parr, J. B. (2002). *Agglomeration economies: ambiguities and confusions*. *Environment and Planning A*, 34, 4, 717-731.
- Gordon, I. R. a McCann, P. (2000). *Industrial clusters: complexes, agglomeration and/or social networks?*. *Urban Studies*, 37,3, 513-532.

5.3 Nová ekonomická geografia

Od 90. rokov 20. storočia sa v ekonómii hlavného prúdu začala intenzívnejšia debata medzi ekonómami a geografmi ohľadom dlhodobu zanedbávanej kategórie: *priestoru*. Veľkú zásluhu na tomto zblížení má americký ekonóm medzinárodného obchodu *Paul Krugman*, (rámček 5.1), ktorý v roku 1991 uverejnil knihu „*Geografia a obchod*“ (Krugman, 1991). Pôvodne uvažoval termín „*lokalizácia*“, lenže usúdil, že nebol dostatočne obsiahly na to, aby pokryl celú šírku priestorových vzťahov v ekonomickom prostredí. Preto sa rozhodol, aj keď si bol vedomý, že strhne na seba pozornosť geografov, osvojiť si termín „*geografia*“ (Krugman, 1991).

*Paul Krugman (*1953) patrí k najplyvnejším popularizátorom ekonomie dneška a patrí k vedcom, ktorí rozhodne nechápu politickú angažovanosť ako degradáciu akademického statusu. Je zaniatený politický glosátor americkej politiky, ktorý sa otvorene hlási v „lavičiarstvu“. Považoval sa za tvrdého kritika Bushovej politiky v komentároch pre New York Times (Muhová, 2009). V knihe „Svedomie liberála“ z roku 2007 obviňuje republikánov z rastúcej nerovnosti príjmov v Amerike. V rámci svetovej politiky prispel do diskusie k možnostiam riešenia veľkej hospodárskej krízy. V knihe „Skoncovať s krízou“ z roku 2012 obhajuje svoju vlastnú víziu New Deal. Snaží sa primárne zodpovedať na otázku: „čo proti kríze môžeme urobiť“ a nie „ako sme sa do nej dostali“ (Krugman, 2013). Tvrdí, že vedomosti a nástroje na jej ozdravenie k dispozícii máme, treba sa len poučiť z histórie. Nakoľko sa sám považuje za neokeynesiánca odkazuje na Keynesovu hospodársku politiku, ktorá bola aplikovaná v čase veľkej hospodárskej krízy v tridsiatich rokoch 20. storočia.*

V roku 2008 mu bola udelená Nobelova cena za ekonomiu za jeho analýzu modelov medzinárodného obchodu a lokalizáciu ekonomických činností. Pre životnú filozofiu Krugmana ako ekonóma a vedca sú typické ním formulované základné pravidlá výskumu, ktoré sú inšpiratívne pochopiteľné aj pre bádateľov iných vedných disciplín, pre geografov osobitne (Muhová, 2009): počívajte aj tých, ktorí nie sú „pravoverní“; kladte si otázky o samotných otázkach; odvážte sa byť nekonvenční a zjednodušujte, zjednodušujte a zjednodušujte.

Rámček 5.1 Príspevok Paula Krugmana k rozvoju ekonomickej vedy

Krugman v snahe ukázať nový prístup v mainstreamovej ekonómii zaviedol termín „*nová ekonomická geografia*“ (NEG), ktorý prvý krát použil v roku 1998. Jeden z kritikov NEG *Ron Martin* tvrdí, že ekonómia hlavného prúdu objavila geografiu a priestor v snahe prepojiť teóriu lokalizácia a teóriu obchodu a tento záujem o ekonomickú geografiu v ekonómii hlavného prúdu označil ako *geografický obrat v ekonómii*:

„Jednoducho povedané, hlavným cieľom novej ekonomickej geografie je zužitkovanie pokroku v matematickej ekonómii zapracovaním nedokonalých konkurencie, rastúcich výnosov z rozsahu a viacerých rovnováh do vysvetľovacích modelov priestorovej aglomerácie v rôznych mierkach, od medzinárodnej cez regionálne, po mestské a miestne. „Nová ekonomická geografia“ je v skutočnosti stará lokalizačná teória. Výsledkom je, že do „ekonomickej geografie“ „vdýchli nový život“ a vytvorili všeobecnú matematickú teóriu priestorovej aglomerácie.“ (Martin, 1999b, s. 387)

5.3.1 Objavenie geografie a priestoru

Neoklasická ekonómia vychádzala z predpokladu homogenity priestoru, ktorý musí mať konečný počet lokalizácií (v zmysle regiónov) a spĺňať dve vlastnosti (Ottaviano a Thisse, 2001):

- *produkcia je v každom regióne rovnaká a*
- *spotrebiteľské správanie je v každom regióne rovnaké.*

To znamená, že ak všetky lokality majú rovnaké ceny a rovnakú štruktúru produktov, potom na výbere lokality nezáleží. Spotrebiteľia žijú v jednom mieste s producentmi, resp. kupujú tovary od najbližších producentov (ako ukazuje príklad centrálnych miest). Firmy a domácnosti potláčajú všetky náklady spojené s prekonávaním vzdialenosti tak, že firmy produkujú presne to, čo spotrebiteľia potrebujú tam, kde sa nachádzajú. Každý región je z hľadiska ponuky a dopytu v rovnováhe a ekonomicky sebestačný (Fujita a Thisse, 2009). Ak sú všetky typy ekonomických aktivít v priestore dokonale rovnomerne rozmiestnené potom *dopravné náklady nemajú význam*. Starrett (1978) zistil, že *dokonala konkurencia a dopravné náklady sa v homogénnom priestore vylučujú*.

Lenže na základe týchto predpokladov by sme nemohli vysvetliť vznik veľkých miest, priemyselných komplexov a ekonomických aglomerácií, ktoré pozorujeme okolo nás. Ak by tieto predpoklady platili, tak potom v údolí Santa Clara, oblasť známa ako Silicon Valley, ktoré bolo stvorené pre marhule, by nikdy nevznikli podmienky pre výrobu čipov, polovodičov a softvéru. Starrett (1978) si uvedomil, že ak sa v ekonomickom prostredí objavujú určité nedeliteľnosti (ak sa niektoré zdroje alebo ekonomické aktivity môžu vyskytovať na jednom mieste z dôvodu úspor z rozsahu), potom preprava niektorých tovarov medzi niektorými miestami zdrojov, (medzi)výroby a spotreby je nevyhnutná a generuje dopravné náklady. Inak povedané, ak *ekonomická realita nie je dokonale deliteľná, tak dopravné náklady majú význam*.

Úsilie zahrnúť vlastnosti priestoru do ekonomických modelov rozvíjala v polovici 20. storočia novovznikajúca priestorová platforma v ekonómii – *regionálna veda*. Jej zakladateľ *Walter Isard* sa snažil dostať priestor do modelov všeobecnej rovnováhy. Uvedomoval si, že prevládajúca paradigma všeobecnej rovnovážnej analýzy založená na dokonalej konkurencii nezohľadňuje priestorové dimenzie. Tento nepriestorový rámec nie je komplexný, pretože nezahŕňa konkrétne efekty dopravných a priestorových nákladov pri distribúcií ekonomických aktivít v priestore. V tom čase boli náklady na dopravu implicitne obsiahnuté vo výrobných nákladoch, preto sa nepovažovali za osobitnú premennú. Lenže z dôvodu existencie monopolných prvkov sa teória monopolistickej konkurencie považuje za totožnú so všeobecnou teóriou lokalizácie a priestorovej ekonomiky (Fujita, 1999). Dôvod, prečo sa priestorová dimenzia nedostala do ekonómie hlavného prúdu, súvisela s technickými nedostatkami, ktoré v tom čase dominantná paradigma ekonomickej teórie prežívala. Krugman (1991) to vysvetľuje nasledovne:

„Rastúce výnosy sa modelujú ťažšie ako konštantné alebo klesajúce výnosy. Ak rastúce výnosy sú pre firmy čisto vonkajšie, stále môžeme použiť nástroje konkurenčnej analýzy, ale ak sú rastúce výnosy pre firmy interné, čelíme potrebe modelovania nedokonalkej konkurencie. Ekonomické trendy sa snažia byť čo najmenej matematicky komplikované. Ekonómovia radi vysvetľujú svet z hľadiska síl, ktoré vedia modelovať. V medzinárodnej ekonómii to znamenalo, že od Ricarda až do 80. rokov 20. storočia dominoval takmer výhradný dôraz na analýzu komparatívnych výhod. Časy sa zmenili. Objavila sa nová vlna teórií a modelov objasňujúca zmenu priemyselnej organizácie, pod vplyvom nedokonalkej konkurencie a rastúcich výnosov z rozsahu.“ (Krugman, 1991, s. 5-6)

V ekonómii hlavného prúdu vzrástol záujem o lokalizačné teórie (rámček 5.2).

Lokalizačné teórie boli dlhé obdobie mimo záujmu geografie a ekonómie hlavného prúdu. Súviselo to s nedocenenou úlohou priestoru v sociálnych vedách. Geografia 19. storočia sa nachádzala v zajatí vyčerpávajúcich opisov, zdôrazňovala neopakovateľnosť a unikátnosť. Priestor sa chápal ako región, v ktorom bola ekonomická realita výsledkom kombinácie jedinečných prírodných a kultúrnych črt, ktoré sa vrstvia a ukladajú v historickom kontexte. Každý región sa vyznačoval inou kombináciou črt, ktoré odlišovali spôsoby života ich obyvateľov. Pre geografiu to znamenalo, že hľadanie priestorových zákonitostí nie je potrebné (Barnes a Farrish, 2006).

V prípade neoklasickej ekonómie sa uplatňovala predstava ideálneho priestoru, ktorá bola v súlade s fyzikálnou koncepciou absolútneho priestoru. Absolútny priestor je neutrálny, nemenný a večný bez ohľadu na aktivity odohrávané sa v ňom. Zároveň obsahuje objekty, ktoré sa navzájom priťahujú. Tak je splnený predpoklad homogenity – všetky objekty sú rovnocenné, rovnaké. Použitím analógie sú tieto objekty uvažované ako body, ktoré vyplňajú večne existujúci priestor – homogénny priestor. Walrasova teória všeobecnej rovnováhy tvrdí, že trh ako najefektívnejší mechanizmus prerozdelenia vzácne zdroje a tovary je redukovaný do jedného bodu, určený interakciou ponuky a dopytu. To znamená, že neexistovali oddelené priestory medzi miestami výroby a spotreby. Trhová konkurencia sa odohráva medzi ekonomickými aktérmi v rámci bodov (lokálnych trhov), nie medzi bodmi (lokálnymi trhmi). Keďže teória všeobecnej rovnováhy pracovala s cenou a množstvom sústredenými v jednom mieste v rámci homogénnej roviny, vzdialenosť a priestor nehrali žiadnu úlohu (Corpataux a Crevoisier 2007).

Rozhodujúci vplyv na formovanie lokalizačnej teórie mala nemecká škola lokalizačnej teórie, ktorá ostala nepovšimnutá predstaviteľmi anglosaskej neoklasickej ekonómie. V súčasnosti tvorí teoretické východiská v oblasti urbánnej a regionálnej ekonómie a politik regionálneho rozvoja. Hlavnou úlohou lokalizačných teórií je identifikovať faktory, ktoré firmy zvažujú pri výbere lokality – lokalizačné správanie ekonomických aktérov a vysvetliť usporiadanie jednotlivých výrobných alebo funkčných činností v priestore – priestorová organizácia ekonomiky. Obsahujú mikroekonomické základy a vychádzajú z predpokladov neoklasickej ekonomickej teórie. Priestor uvažujú ako homogénnu rovinu, v ktorej každé miesto disponuje rovnakými výrobnými podmienkami, čo znamená, že výrobné faktory a vstupy sú všade dostupné za rovnaké ceny. Od Walrasovej teórie všeobecnej rovnováhy sa líšia tak, že akceptujú dôležitosť vzdialenosti, ktorá je vyjadrená dopravnými nákladmi. Dopravné náklady vstupujú do celkovej ceny podľa toho, či náklady na prepravu od miesta výroby k miestu spotreby nesie výrobca (firmy) alebo spotrebiteľ (domácnosť). Ponuka (výrobcovia, predajca), ako aj dopyt (spotrebiteľia), môže byť koncentrovaná alebo rozptýlená v priestore. Na záver konštatujeme, že všetky lokalizačné teórie majú napriek mnohým odlišnostiam päť spoločných znakov:

- sú to normatívne teórie,
- sú vybudované na mikroekonomických základoch,
- využívajú zjednodušujúce predpoklady,
- sú odvodené deduktívnou cestou,
- výsledkom je priestorová rovnováha.

Kritika lokalizačných teórií sa objavovala v radoch geografov aj ekonómov. Geografi poukazujú na dva nedocenené aspekty: idealizovaný koncept priestoru a nereálnosť neoklasických predpokladov. Massey (1973) podrobila lokalizačné teórie kritike, keď tvrdí, že lokalizačná teória nie je objektívna ani neutrálna, ako predkladá vedecké poznanie, pretože stojí na predpokladoch neoklasickej ekonómie. Táto vedecká ideológia je nadizajnovaná tak, aby sledovala prospech a zisky vybraných ekonomických aktérov (firmy, podnikatelia).

Znamená to, že vedecké poznanie bude v určitom aspekte zaťažené ideológiou a vždy bude slúžiť ekonomickým cieľom bez ohľadu na záujmy pracujúcich a spotrebiteľov. Ekonómovia sa snažia zdokonaľiť východiskové predpoklady. Ako tvrdia McCann a Sheppard (2003) tradičné lokalizačné teórie vysvetľujú lokalizáciu ekonomických aktivít v priestore, ale už neponúkajú vysvetlenie prečo sa niektoré ekonomické aktivity zoskupujú a iné nie. Objavenie priemyselných a urbánnych aglomerácií sa považuje za výrobnú-lokalizačný problém, daný topografickými vlastnosťami priestoru.

Ak sú ceny dané a priestor homogénny, potom mikroekonomické lokalizačné rozhodovanie je výsledkom vzťahov medzi vstupmi a výstupmi, resp. ponukou a dopytom. Akonáhle sa produkčné faktory ustália, nájdú rovnováhu medzi miestami vstupov a výstupov, dochádza k priestorovej rovnováhe. Lenže v novej ekonomike, dopravné náklady majú silu vysvetliť geografickú koncentráciu a viaceré stavy rovnováhy. Tento lokalizačný problém rieši nová ekonomická geografia.

Rámček 5.2 Duch lokalizačných teórií

5.3.2 Podmienky vzniku NEG

Ako je vyššie spomenuté do vzniku NEG prehovorili štyri nové východiskové predpoklady, ktoré tvoria základ pre *novú teóriu obchodu*:

- *monopolistická (nedokonalá) konkurencia,*
- *rastúce úspory z rozsahu,*
- *dopravné náklady,*
- *efekt domáceho trhu.*

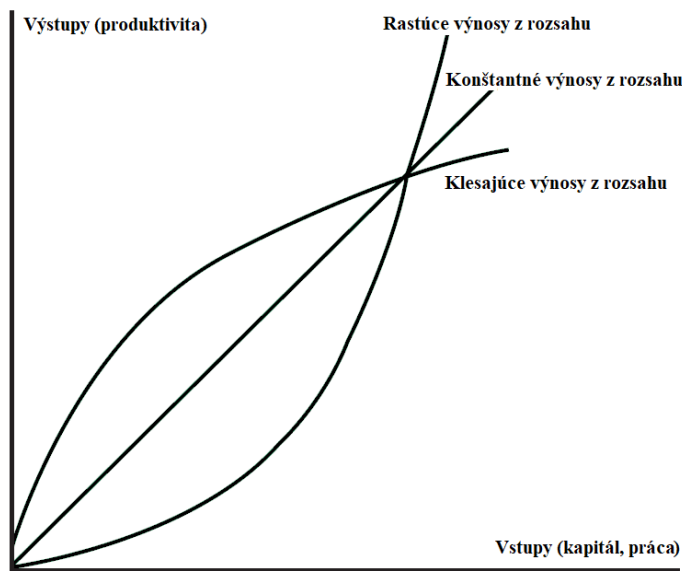
Po druhej svetovej vojne sa medzinárodný obchod odohrával aj medzi krajinami s rovnakou ekonomickou vyspelosťou a podobnými produkčnými faktormi. Ako je možné, že medzinárodné obchodné toky a výmena tovarov sa uskutočňovala bez ohľadu na poznatky teórie komparatívnych výhod? Krugman (1979) tvrdí, že *nová teória obchodu* vyžaduje prijať nové predpoklady. Firmy už nepotrebujú ťažiť z komparatívnych výhod, stačí ak sa budú špecializovať na výrobu podobných výrobkov, aby zabezpečili väčšiu *diverzitu produktov*, ktorú spotrebiteľ vyhľadáva. Firmy tak získajú určitú trhovú silu a stávajú sa monopolistom vo vzťahu k svojej značke – ostatné firmy vyrábajú *substitúty*, ktoré nebudú nikdy dokonalé.

V starej teórii obchodu by sa predpokladalo, že v Amerike bude automobily vyrábať a predávať výlučne jedna značka – Ford. V novej teórii obchodu sa Ford vyrába a predáva nielen v USA, ale po celom svete. A podobne to platí pre konkurenčné firmy nemecké BMW alebo kórejskú KIA. Medzinárodný obchod a súťaž prebieha medzi rôznymi značkami toho istého tovaru. Ak medzi sebou obchodujú krajiny s podobnou štruktúrou trhu, veľkosťou ekonomiky, rovnakými zdrojmi, technológiou a výrobnými faktormi, tak ich komparatívna výhoda sa môže dosiahnuť vnútroodvetvovou špecializáciou (Krugman, 2009). Obchod medzi odvetvami bol nahradený obchodom v rámci odvetvia. Predchádzajúce predpoklady dokonalých trhov a homogénnej spotreby boli v novej teórii obchodu nahradené realistickejšími predpokladmi v podobe *nedokonalaj (monopolistickej) konkurencie* (Dixit a Stiglitz, 1977). Podľa tohto modelu na trhu môže dominovať obmedzený počet silných firiem a ich monopolná sila im umožňuje fungovať v režime rastúcich výnosov z rozsahu.

Rastúce výnosy z rozsahu vyjadrujú situáciu, v ktorej dodatočné pridanie priemernej jednotky práce a kapitálu vedie k nadpriemernému prírastku produkcie. Neoklasické ekonomické modely pracovali s klesajúcimi výnosmi z rozsahu. Od určitého momentu dodatočné pridávanie vstupov už neprináša porovnateľný nárast výstupov. Lenže tvorba znalostí a technologicky náročných výrobkov prebieha v odlišných výrobných podmienkach ako bežné spotrebné tovary. Vytvorenie nového softvéru je síce finančne náročné (vyžaduje si obrovské vstupy), ale jeho šírenie je veľmi lacné. Dodatočné náklady sú takmer nulové (obrázok 5.4). Inak povedané, vo firmách prebieha proces učenia, ktorý smeruje k skutočnosti, že súčasné nákladové funkcie sú funkciou minulých skúseností. Zároveň platí, že úspešné firmy sú nasledované ostatnými firmami. Takýmto spôsobom sa zdokonaľujú nielen firmy, ale samotné odvetvie.

Vzájomné učenie sa odohráva častejšie a rýchlejšie, ak sú firmy priestorovo koncentrované (Buček a kol., 2010).

V ďalšej práci Krugman (1980) popísal situáciu, ako *dopravné náklady* pozitívne vplyvajú na rast vzájomného obchodu. Zároveň motivujú koncentrovať výrobu do jednej lokality. Ak vychádzame z predpokladu určitej heterogenity priestoru a nerovnomerného rozloženia populačne veľkých trhov, tak podľa Krugmana úspora dopravných nákladov vzniká lokalizáciou v blízkosti veľkých trhov – populačne väčších regiónov. Náklady na dopravu sa vyjadrujú prostredníctvom „*ladovca*“, čo je metafora, pri ktorej sa predpokladá, že časť tovaru sa jednoducho „roztopí“ pri preprave. Preto sa uvažuje o blízkom a veľkom trhu. Tento moment dostatočne veľkého regiónu Krugman nazval *efekt domáceho trhu*. Efekt domáceho trhu a dopravné náklady v novej teórii obchodu spôsobili to, že krajiny (regióny) sa stali exportérom určitej variety tovarov, po ktorých existuje relatívne vysoký domáci dopyt.



Obrázok 5.4 Typy úspor z rozsahu

Zdroj: McKinnon a Cumbers, 2019

Termín „veľký domáci trh“ má pôvod v práci amerického geografa Harrisa (1954), ktorý analyzoval vznik veľkého koncentrovaného priemyselného pásu v USA v oblasti jazier. Použitím gravitačného interakčného modelu vyjadril trhový potenciál regiónov. Jeho výsledky potvrdili, že silne priemyselné regióny sú tie, ktoré majú vysoký trhový potenciál, teda dobrý *prístup k trhu*. Fujita a Thisse (2009) uvádzajú, že efekt domáceho trhu implikuje určitý stupeň regionálnej špecializácie v oboch regiónoch. Veľký región sa stáva exportérom produktov v rámci jedného sektora (rôzne technologické odvetvia priemyselnej výroby) a malý región exportuje produkty v inom sektore, ktorý nutne nevyžaduje operovať v režime rastúcich výnosov (napr. poľnohospodárske produkty). Efekt domáceho trhu zároveň generuje určitý stupeň priestorových nerovností v rámci krajiny, pretože väčší trh znamená lepší prístup k trhu a ponúka spotrebiteľom širšie spektrum produktov, čím sa veľký trh sa stáva väčším.

5.3.3 Podstata NEG: model jadro-periféria

NEG sa považuje za modifikovanú verziu novej teórie medzinárodného obchodu. Kľúčový rozdiel spočíva v tom, že v NEG sa uvažuje o medziregionálnej pracovnej mobilite. Dopyt po tovaroch vychádza z vnútra každého regiónu. Firmy menia svoju lokalizáciu podľa miery ziskovosti. Zároveň platí, že lokalizačné rozhodnutia pracovnej sily kopírujú lokalizačné rozhodnutia firiem. Práve táto *endogénnosť* a vzájomná závislosť miest ponuky a dopytu vo všeobecnom rovnovážnom rámci je novým prvkom v Krugmanovej teórii NEG (Krugman, 1991).

Existujú prinajmenšom dva dôvody prečo analyzovať priestorové aspekty ekonomických aktivít a delby práce. Prvý spočíva v tom, že existuje zjavný rozdiel medzi mobilitou pracovnej sily a kapitálu. Viacero autorov sa zhoduje na tom, že mobilita európskeho pracovného trhu je oproti mobilite tovarov a služieb nedostatočná, pretože vyplýva z kultúrnej a etnickej diverzity, sociálnych zvyklostí a legislatívy európskych krajín (Baldwin a Wyplosz, 2013). Aj keď pohyb kapitálu do regiónu so sebou prináša výhody dodatočnej výrobnnej kapacity, výnosy z tohto kapitálu sa nemusia minúť v tom istom regióne. Naopak, keď sa pracovníci presťahujú do nového regiónu, prinášajú so sebou svoje výrobné aj spotrebné kapacity. V dôsledku toho, ich pohyb ovplyvňuje veľkosť trhu práce v regiónoch pôvodu aj v cieľových regiónoch. Jednoducho povedané, kým mobilita kapitálu je vyvolaná rozdielmi v ziskovosti investícií medzi regiónmami, tak mobilita pracovnej sily je výsledkom rozdielov v reálnych mzdách (Fujita a Thisse 2009).

Druhý dôvod súvisí s tým, že vo väčšine krajín prevažná časť populácie žije v urbanizovaných regiónoch, kde klesá podiel poľnohospodárstva v ekonomike a rastie význam odvetví s vyššou technologickou náročnosťou. Zároveň dochádza k poklesu prepravných nákladov. Dokumentuje to tabuľka 5.2, ktorá porovnáva relatívny vývoj nákladov na dopravu a komunikáciu. Ukazuje sa, že práve v druhej polovici 20. storočia poklesli najmä náklady na komunikačné spojenie, čo umožňuje firmám byť v nepretržitom spojení, aj keď sú lokalizované na inom kontinente (Combes a kol., 2008).

Tabuľka 5.2 Náklady na dopravu a komunikáciu (štandardizované indexy, 100 pri prvom pozorovaní)

typy dopravy a komunikácie	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990
Námorná doprava	100	65	67	48	28	29	25	30
Letecká doprava	-	100	70	45	38	25	18	15
Telefónna komunikácia	-	-	100	30	28	18	3	1
Satelitná komunikácia	-	-	-	-	-	100	15	8

Zdroj: Combes a kol. (2008)

Ako funguje model jadro-periféria? Ide v podstate o monopolný konkurenčný model, ktorý vysvetľuje ekonomiku dvoch regiónov s identickými preferenciami a produkčnými funkciami, s dvoma sektormi (priemyselný a poľnohospodársky) a dvoma výrobnými faktormi. Prvý výrobný faktor zastupujú poľnohospodári, ktorí sú imobilní, viazaní na pôdu, ktorá sa považuje za vstup pre výrobu poľnohospodárskych výrobkov v poľnohospodárskom sektore, ktorý funguje v režime konštantných výnosov z rozsahu. Druhý výrobný faktor zastupujú pracovníci, ktorí sú priestorovo mobilní, môžu voľne migrovať do regiónu s vyššou mzdou, a sú využívaní ako vstup pre výrobu priemyselných výrobkov v priemyselnom sektore, ktorý pracuje v režime rastúcich výnosov z rozsahu. Výrobky sa exportujú z jedného regiónu do druhého. S poľnohospodárskymi výrobkami sa obchoduje bez nákladov, priemyselné výrobky sú zaťažené dopravnými nákladmi. Kľúčovou otázkou je, či regióny majú tendenciu smerovať ku geografickej

koncentracií na priemyselné jadro a poľnohospodársku perifériu? Druhou dôležitou otázkou je to, aké sú príčiny geografickej koncentrácie? Je to preto lebo sa tam koncentruje pracovná sila alebo firmy?

Logika regionálneho rozvoja podľa NEG spočíva v rozlíšení dvoch ekonomických síl:

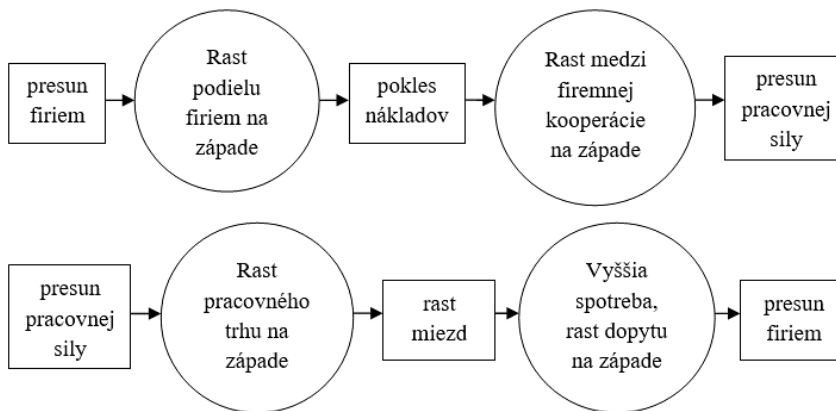
- *koncentračné (centripetálne) a*
- *disperzné (centrifugálne).*

Do portfólia koncentračných síl patria práve tie aglomeračné výhody, resp. efekty, ktoré identifikoval Marshall (1920). NEG využíva predovšetkým predpoklad dostatku pracovnej sily, ktorá je štrukturovaná podľa stupňa dosiahnutého vzdelania. Firmy, a celé odvetvia využívajúce technologicky náročný výrobný proces, budú vyhľadávať región s dostatkom pracovnej sily s vyšším vzdelaním a naopak, firmy využívajúce technologicky menej náročný výrobný proces sa budú koncentrovať v regiónoch, kde prevláda pracovná sila s nižším vzdelaním.

Predstavitelia NEG využívajú aj druhú aglomeračnú výhodu, ktorá súvisí so špecializovanými dodávateľmi. Tento predpoklad sa dôsledne rozpracoval v podobe dodávateľsko-odberateľských väzieb, ktoré sa delia podľa toho, či sledujú dopytovú alebo nákladovú väzbu (obr. 5.5). *Nákladová väzba* súvisí s minimalizáciou dopravných nákladov (obr. 5.5A). Keďže mnoho firiem nakupuje svoje vstupy u dodávateľov alebo využíva špecializované služby, dopravné náklady nabádajú firmy, aby sa lokalizovali vo vzájomnej blízkosti. Čiže, ak sa firma lokalizuje v západnom regióne prinesie so sebou dopyt po medzi(výrobe) alebo špecializovaných službách. Vďaka príchodu novej firmy budú dodávatelia vyrábať vo väčšej mierke. V prípade pracovnej sily existuje efekt nákladov na bývanie. Pracovná sila má tendenciu sťahovať sa do regiónov s väčším počtom firiem (vyššia konkurencia, vyššie mzdy). *Dopytová väzba* (obr. 5.5B) súvisí s veľkosťou trhu. Firmy sa lokalizujú v regióne s dobrým prístupom na trh, kde môžu predat' svoj produkt veľkému počtu miestnych spotrebiteľov. Väčší trh zabezpečí vyššie priemerné mzdy a podporuje presun pracovnej sily z regiónov s nízkymi mzdami (napr. z východu) do regiónov s vyššími mzdami (na západ). S týmto presunom sa zároveň presunie aj časť výdajov, ktoré obyvatelia minú v mieste, kde pracujú. Keďže lokalizačné rozhodnutia pracovnej sily závisia na lokalizačných rozhodnutiach firiem, a naopak, lokalizačné rozhodnutia firiem sledujú mobilitu pracovnej sily, odberatelia prenášajú trhové interakcie na dodávateľov a firmy zase na domácnosti (spotrebiteľov). Prelievanie týchto trhových interakcií medzi firmami a domácnosťami nazývame *peňažné externality*. Peňažné externality založené na báze nákladových a dopytových efektov sa líšia od technologických externalít. *Technologické externality* stoja pri vzniku konkrétnych priemyselných štruktúr (napr. klastrov) a spájajú sa s prelievaním poznatkov medzi firmami.

Tieto väzby sa navzájom podporujú a zvyšujú rozdiely medzi regiónmi. Na vysvetlenie prehlbujúcich sa regionálnych rozdielov Krugman využil starší koncept *kruhovej kumulovanej kauzality*. Krugman predpovedá, že ak by ekonomická integrácia znížila náklady obchodu na nulu, tak by jeden región získal celý priemysel a druhý poľnohospodárstvo, čo by znamenalo, že by sa dosiahol rovnovážny stav.

Disperzné sily pôsobia opačným smerom. Vytláčajú ekonomické aktivity z jadra na perifériu. Hlavnou disperznou silou je sila lokálnej konkurencie. Ak sa v regióne dosiahne kritická úroveň aglomerácie, *efekt vysokej konkurencie* firmy nemusia finančne zvládnuť a sú nútené premiestniť svoju výrobu na perifériu. Medzi disperzné sily sa považujú vysoké ceny nehnuteľností (pôdy), ale aj nedostatočne rozvinutá infraštruktúra, ktorá spomaľuje dopravné toky v regióne a vytvára dopravné zápchy.



Obrázok 5.5 Cirkulačno-príčinný mechanizmus vzniku aglomerácií

Zdroj: vlastné spracovanie

Hlavná kritika, na ktorú upozornil aj Krugman (2011) smeruje k tomu, že *model platí pre industriálne* a nie pre post-industriálne krajiny. Kritizujú sa zjednodušujúce predpoklady, ktoré vstupujú do modelu, ako aj samotný priestorový model: dva regióny, dva sektory a dva výrobné faktory. Naopak v NEG *absentuje úloha lokálnych inštitúcií, štátnych výdajov a regulačný rámec, sociálne, kultúrne a politické vzťahy*. Nedostatočná pozornosť je aj na tzv. nepodchytiteľné faktory ako inovácie, patenty, znalosti a ich šírenie, ktoré sú hybnou silou súčasnej ekonomiky (Martin a Sunley 1996, Martin 1999b). Krugman tvrdí, že faktory, ktoré sa nedajú matematicky podchytiť treba prenechať sociológii, NEG má pracovať s tým čo je merateľné, preto vychádza už z matematicky vyjadrených vzťahov a parametrov. Sunley (2001) tvrdí, že nové nie sú myšlienky, ale formalizovaný model (mechanizmy v podobe kumulatívnych príčin, spätnej väzby, trhový potenciál, dopravné náklady typu „ľadovec“, nedokonalá konkurencia). Kombinuje staré koncepty a predpoklady do nového koherentného teoretického a analytického rámca. Kritici navrhujú termín geografické ekonómie, alebo nová regionálna veda, resp. nová priestorová veda.

Napriek pokroku, ktorý NEG uskutočnila v ekonómii hlavného prúdu, Garrentsen a Martin (2010) objavujú dva slabšie momenty: absenciu *geografie* (relačný priestor) a *histórie* (evolúcie). Podľa Garrentsena a Martina (2010) problém naďalej ostáva v nedostatočnej konceptualizácii priestoru. O regiónoch sa od začiatku predpokladá, že sú identické z hľadiska diverzity produktov a spotrebných preferencií (vďaka substitúcii produktov), technológii, alebo obchodnej otvorenosti a zo začiatku aj z pohľadu faktorov ponuky. NEG zabúda na to, že spotrebné správanie domácností nie je determinované len ekonomickými faktormi (priemernou výškou národných dôchodkov, miezd, daňovým zaťažením – kúpnu silou obyvateľov), ale aj ostatnými prírodnými, historickými, kultúrnymi, národnostnými, náboženskými a inými podmienkami regiónu, napr. zdravotným stavom a rodinnými tradíciami ich obyvateľov. *Kritizuje sa stav rovnováhy*, ku ktorému model NEG smeruje. Predstavitelia NEG síce pripúšťajú viac rovnováh – ale v zásade ide o dve: disperzná rovnováha a tendencia k aglomerácii. V modeloch NEG sa prostredie skladá z predurčeného súboru možných rovnovážnych stavov, z ktorých následne model vyberá. Avšak, v evolučnom procese prostredie nie je predpísané, ale je namiesto toho „otvorené“ – priebežne konštruované a rekonštruované počas vývoja systému.

Efekt lokalizácie a mechanizmus vzniku aglomerácie má praktické dopady na regionálny rozvoj. Ako tvrdia Fujita a kol. (1999), znovuobjavenie priestoru v ekonómii súvislo aj s tým, ako porozumieť ekonomickým procesom v integrujúcej sa EÚ. V kontexte prehlbujúcej sa ekonomickej integrácie predpokladajme, že obchodné náklady neustále klesajú a nútia firmy vyrábať z jedného miesta. Firma uvažuje nad vhodnou lokalizačnou stratégiou. Ponúkajú sa jej tri regióny. Nemecký región Porúrie (Ruhr), je lokalizovaný v centrálnej časti Európy s vysokými mzdami. Druhým je španielske Katalánsko, kde sú výrobné náklady nižšie a relatívne blízko k veľkým európskym trhom. Tretí región je Andalúzia ako európska periféria s nízkou cenou práce. Vďaka prehlbujúcej sa ekonomickej integrácii náklady na obchod neustále klesajú a preto firma zvažuje len jedno výrobné miesto. Zvolí si Katalánsko, ktoré nie je tak vzdialené od veľkých európskych trhov ako Andalúzia a zároveň dosahuje nižšie výrobné náklady ako v regióne Porúrie. Ako zmenila mapu Európskej únie táto stratégia? Dochádza ku konvergencii na úrovni krajín, pretože firma si vybrala krajinu, ktorá je v porovnaní s Nemeckom menej rozvinutá. Rozdiely v ekonomickej výkonnosti sa stierajú (rast miezd, spotreba, dôchodky). Súčasne dochádza k divergencii vo vnútri krajiny, pretože firma si vybrala bohatý región Španielska, v ktorom môže využiť aglomeračné výhody vďaka lokálnej zásobe pracovných síl a nákladovým a dopytovým efektom (Martin, 2003). Faktom ostáva, že konvergencia na európskej úrovni bola/je poháňaná dynamikou metropolitných centier. Existenciu aglomeračných výhod pocíťovali najmä metropolitné regióny, ktoré vysávali kvalitnú a výkonnú pracovnú silu z nemetropolitných regiónov, čo spôsobovalo divergenciu na vnútro-štátnej úrovni (Petrakos a kol., 2011; Cuadrado-Roura a Rodríguez-Pose, 2016).

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

- Fujita, M., Thisse, J. F. (2009). New economic geography: an appraisal on the occasion of Paul Krugman's 2008 Nobel Prize in Economic Sciences. Regional Science and Urban Economics, 39, 2, 109-119.*
- Garretsen, H., Martin, R. (2010). Rethinking (new) economic geography models: taking geography and history more seriously. Spatial Economic Analysis, 5, 2, 127-160.*
- Krugman, P. (1991). Geography and trade. Cambridge: MIT Pres.*
- Krugman, P. (2011). The new economic geography, now middle-aged. Regional studies, 45, 1, 1-7.*

5.4 Neoliberalné teórie regionálneho rozvoja

Neoliberalizmus je teória politických a ekonomických praktík podporujúcich princíp viac trhu, menej štátu. Navrhuje taký inštitucionálny rámec, vrátane vojenských, policajných a právnych štruktúr a funkcií, ktoré by zabezpečili právo súkromného vlastníctva, voľného trhu a obchodu. Úlohou štátu je vytvárať a rozvíjať takto definovaný inštitucionálny rámec. Tie oblasti, ktoré trh nepokrýva (napr. vzdelávanie, zdravotníctvo, sociálne zabezpečenie alebo znečistenie životného prostredia), sa musia zabezpečiť štátnou činnosťou. Za týmito činnosťami úloha štátu končí. Štátne zásahy na trhoch sa musia udržiavať na minimálnej úrovni, pretože podľa princípov liberalizmu štát nebude mať dostatok informácií na to, aby reagoval na trhové signály (ceny), a preto, že silné záujmové skupiny nevyhnutne využijú štátne zásahy (najmä v demokraciách) vo svoj vlastný prospech (Harvey, 2005).

Podľa viacerých autorov (Peck a Tickell, 2002; Brenner a kol., 2010) rozlišujeme tri vývojové fázy neoliberalizmu:

- *proto-neoliberalizmus – rozptýlené lokálne experimenty,*
- *hlboký neoliberalizmus – národne transformované celky,*
- *rozšírený neoliberalizmus – globálne šíriaci sa režim.*

Prvá fáza sa niesla v rovine ideologických zápasov medzi liberalizmom a socializmom, politického vyjednávania medzi *sociálnym štátom* a politikou *laissez-faire* a akademických diskusií medzi neoklasickou ekonómiou a keynesiánskou ekonómiou. Príbeh neoliberalizmu začala písať rakúska liberálna škola. V USA si pozornosť vyslúžili dve Hayekove knihy. V knihe „*Cesta do otroctva*“ (Hayek, 1944), ktorá vznikla v čase rozširovania sovietskeho vplyvu upozorňuje, že štátny kapitalizmus pod vedením Keynesa v Spojených štátoch je prvým krokom na ceste ku komunizmu a „*Ústava slobody*“ (Hayek, 1960), v ktorej tvrdí, že spoločnosť je tak zložitá, že presahuje schopnosti jednotlivca ju pochopiť, riadiť a plánovať. Obavy zo socializmu vyvolali intenzívny pravicový aktivizmus založený z vplyvných politických a ekonomických neziskových organizácií (think-tankov) a nadácií. Neoliberalizmus sa šírila rôznymi spôsobmi napr. médiami a mnohými inštitúciami, ktoré tvoria občiansku spoločnosť – napríklad univerzity, školy, cirkev a profesijné združenia.

Podľa Leitnerovej a kol. (2007) vzostup neoliberalizmu bol výsledkom širokého spektra dôvodov a očakávaní v rôznych častiach sveta. Neokonzervatívi videli príležitosť na podporu osobnej slobody a zodpovednosti, kapitalisti videli možnosť ako zvýšiť svoje zisky znížením štátnych zásahov, pre štátny aparát to bola možnosť ako riešiť svoju fiškálnu krízu a nízkopríjmové skupiny obyvateľstva, ženy a minoritné etniká očakávali, že neoliberalizmus zlepši ich postavenie na trhu práce a v spoločnosti. Neoliberálne myslenie sa exportovalo do celého sveta poukazovaním na zraniteľnosť keynesiánskej ekonomiky a nedostatky socializmu. Lokálne experimenty s neoliberalizmom zažila povojnová rekonštrukcia západného Nemecka, Pinochetova postnacionálna Čile v roku 1973, komunistická Čína, keď v roku 1978 začala rozsiahly program hospodárskych reforiem (Harvey, 2005). Tieto variabilné podmienky neskôr formovali trajektóriu „lokálnych“ projektov neoliberalizmu. Pomerne presvedčivo rozpracované teoretické myšlienky liberalizmu von Misesa, Hayeka alebo Friedmana čakali na to, kým dozreje nová generácia politikov v USA a Británii, ktorá uskutoční neoliberalný obrat. Aj keď sa liberálne myšlienky diskutovali v akademickom prostredí, do vrcholovej politiky sa ich podarilo preťačiť až v 80. rokoch 20. storočia. Politickej zmene predchádzala ekonomická zmena, ktorá sa udiala v organizácii výroby kapitalizmu. Bol to známy prechod od fordizmu k postfordizmu (kapitola 6.4).

Druhá fáza neoliberalizmu je spojená s ústupom úlohy štátu, resp. s úlohou vytvárať voľný, deregulovaný trh. Hlavným cieľom nie je boj s nezamestnanosťou (ako sa usilovala Keynesiánska politika), ale s infláciou, pretože neustály pohyb cenovej hladiny spôsobuje neprehľadnosť situácie na trhu, čo znemožňuje investorom príchod a investovanie v tomto priestore. V máji 1979 bola v Británii zvolená *Margaret Thatcherová* so silným mandátom na reformu hospodárstva. Spustila revolúciu vo fiškálnych a sociálnych politikách, ktoré bránili konkurencieschopnosti, naštartovala *privatizáciu verejných podnikov* (vrátane sociálneho bývania) a vytvorila priaznivé podnikateľské prostredie pre prílev zahraničných investícií (najmä z Japonska). Počet ľudí, ktorí sa zamestnávali sami, stúpil vo Veľkej Británii z necelého 1 milióna na začiatku reforiem na takmer 3,5 milióna na ich konci. V roku 1980 sa do čela americkej administratívy dostáva *Ronald Reagan*, ktorý tvrdil: „*Vláda nie je riešením nášho problému, vláda je problém*“ (Dicken, 2015, s. 170). *Deregulácia* všetkého, od leteckých spoločností a telekomunikácií až po finančné služby otvorila nové možnosti pre medzinárodný obchod. V tomto období, vojnou zničené ekonomiky západného Nemecka a Japonska

začali konkurovať americkej ekonomike. Začala sa monopolistická súťaž, napríklad v automobilovom priemysle, keď sa nemecké a japonské automobily dostali na americký trh. *Liberalizácia obchodu* znamenala prekonanie umelých prekážok obchodu, ako sú cla a kvóty. Daňové úľavy pri investíciách účinne podporovali pohyb kapitálu. Rozvoj nových odvetví vo finančných službách, informatike a vyspelých technológiách a naopak likvidácia starých, dozretých, neprosperujúcich odvetví ťažobného a výrobného sektora sa nazýva *reštrukturalizácia ekonomiky*.

Neoliberálna politika, reprezentovaná R. Reaganom a M. Thatcherovou, bola *dominantným ekonomickým prúdom* v 80. rokoch 20. storočia a v plnom rozsahu spustila procesy globalizácie svetovej ekonomiky a svetového obchodu ako ich poznáme dnes. Názor na začínajúcu globalizáciu dobre vystihol Robertson (1992):

„*Spoločnosť dostala nový charakter, definitívne už nie je redukovateľná na určité teritórium, národ, kultúru, prípadne lokálnu formu moci (štát), ale získala celosvetový rozmer, vzájomná prepojenosť sa týka celého ľudstva, prepojenosť je multidimenzionálna (ekonomická, politická, sociálna, kultúrna aj ekologická).*“

Výdobytky „reaganizmu a thatcherizmu“ možno zhrnúť do troch zásadných bodov:

- *privatizácia verejných podnikov,*
- *deregulácia prirodzených monopolov,*
- *liberalizácia obchodu.*

Najdôležitejší krok smerom k globálnemu neoliberalizmu a voľnému toku kapitálu bol uskutočnený v oblasti *finančného sektora*. Po druhej svetovej vojne vznikli vo Washingtone dve kľúčové medzinárodné organizácie: *Medzinárodný menový fond* (MMF) a *Svetová banka* (SB). Ich cieľom bolo poskytovať finančnú pomoc pre obnovu vojnou zničenú Európu a ochrániť svet pred budúcimi hospodárskymi depresiami. Poskytovali likviditu vo forme pôžičiek tým krajinám, ktoré čelili hospodárskemu poklesu a ktoré nedokázali stimulovať agregovaný dopyt vlastnými zdrojmi (vplyv Keynesiánskej ekonomiky). Vo svojej pôvodnej koncepcii boli obe organizácie postavené na presvedčení, že trhy často nefungujú dobre.

Lenže v 70. rokoch 20. storočia MMF zmenil rétoriku a začal presadzovať nadradenosť trhu. Vyvíjal medzinárodný tlak na rozvojové krajiny v Latinskej Amerike a Afrike, aby realizovali viac expanzívne hospodárske politiky, napríklad zvyšovanie výdavkov, znižovanie daní alebo znižovanie úrokových sadzieb s cieľom stimulovať ekonomiku. Princíp spočíval v tom, aby sa zefektívnili ich finančné aktivity podporujúce prílev investícií. Po splnení týchto podmienok, MMF udelil súhlas a Svetová banka poskytla finančný balík na projekty (ako cesty a priehrady) vo forme *pôžičiek na štrukturálne prispôbovanie*. MMF sa stal stálou súčasťou života vo väčšine rozvojových krajín. Svetová Banka a Medzinárodný menový fond pôsobili ako „*misijné inštitúcie*“ šíriace neoliberalizmus prostredníctvom grantov a pôžičiek chudobným a rozvojovým krajinám (Stiglitz, 2002).

Popri splácaní dlhov voči medzinárodným organizáciám, rozvojové krajiny sa čoraz viac zameriavali na hromadenie dolárových a devízových rezerv. Z hľadiska vývoja to znamená, že niektoré z najchudobnejších krajín sveta mňajú obmedzené zdroje na vytváranie dolárových rezerv – často tým, že nakupujú americké vládne dlhopisy, čím pomáhajú znižovať úrokové sadzby v domácej ekonomike USA – namiesto toho, aby začali realizovať vlastné investičné programy (MacKinnon a Cumbers, 2019). V rámci 5.3 uvádzame príklad medzinárodnej pomoci.

Trpia obyvatelia Nigeru nedostatkom potravín a hladom preto, lebo sú chudobní alebo preto, lebo žijú na území s nevhodnými klimatickými podmienkami, ktoré ničia ich úrodu? Ide o ekonomický, alebo geografický problém? Reportáž Gerainta Vincenta v lete 2005 mapuje jednu z viacerých hladom postihnutých oblastí Nigeru – Masochi. Reportér tvrdí, že Masochi je mesto závislé na pôde, teda na tom, čo si jeho obyvatelia dopestujú. Ak sú klimatické podmienky priaznivé, úroda pokryje potreby obyvateľov, ale ak túto oblasť zasiahnu hoci aj malé výkyvy počasia, tak sa riziko hladomoru zväčšuje. Humanitárna pomoc sa do týchto častí krajiny dostáva len veľmi pomaly. Najviac postihnuté sú deti. Reportér, ale poukazuje na veľký kontrast. Tvrdí, že asi desať minút pešo, hneď vedľa zdravotnej jednotky intenzívnej starostlivosti sa nachádza trh ponúkajúci mnoho poľnohospodárskych produktov. Na základe rozhovorov s miestnymi obyvateľmi si uvedomil, že problém spočíva v tom, že milióny ľudí si jedlo nemôže dovoliť. Deti trpia nedostatkom jedla, pretože nemajú prístup k jedlu (Coe a kol., 2007).

Korešpondenti (reportéri), geografi, ale aj niektorí ekonómovia sa vzáčne zhodujú v tom, že prevláda skôr chudoba, ako nedostatok potravín. „Klimatické a environmentálne faktory hrajú určitú úlohu pri vysvetľovaní hladu, ale nedokážu plnohodnotne vysvetliť, prečo sa tak deje v niektorých miestach a v iných nie. Ľudia sú hladní preto, lebo nemajú peniaze. Hladomor nie je nevyhnutne výsledkom absolútneho nedostatku potravín a environmentálnych kalamít. Hladomor skôr súvisí s trhovou distribúciou a alokáciou potravín ako s množstvom dopetrovaných potravín.“ (Coe a kol., 2007, s. 7) Z vyššie uvedeného vyplýva, že chudoba nie je výlučne environmentálny problém, ale v prvom rade ekonomický problém.

Napriek spomínaným empirickým dôkazom, niektorí rozvojoví ekonómovia vysvetľujú príčiny chudoby naďalej prostredníctvom geografických faktorov odvolávajú sa na koncept environmentálneho determinizmu. Jeffrey Sachs, veľmi vplyvný ekonóm v otázkach (udržateľného) rozvoja, ktorý stál aj pri koncepciách šokovej terapie v krajinách strednej a východnej Európy po roku 1989, v knihe „Koniec chudoby“ tvrdí, že obyvatelia týchto krajín sú chudobní preto, lebo sú lokalizovaní v odľahlom a nedostupnom teréne a v prostredí, ktoré je náchylné na klimatické, hydrologické a pôdne extrémny. Korene a príčiny chudoby sú „geograficky dané“ (Sachs 2005). Sachs ďalej tvrdí, že ekonómia má nástroje na prekonávanie (geografických) znevýhodnení. Tými nástrojmi myslí investície. K tomuto prístupu sa hlási nielen J. Sachs, ale aj MMF a SB, ktoré poskytujú zoznam geografických faktorov vysvetľujúcich chudobu ako sú obmedzené prírodné zdroje, nevyhovujúce klimatické podmienky, nedostatok ornej pôdy, degradácia environmentálneho prostredia, silný demografický rast a nedostatčná infraštruktúra (Coe a kol., 2007, s. 7).

Niektorým podmienkam je nevyhnutné sa prispôsobiť (napr. klimatické, alebo pôdne), ale niektoré iné, ako je regulovanie populačnej dynamiky obyvateľstva, budovanie infraštruktúry, zabezpečenie základne zdravotnej starostlivosti je možné len prostredníctvom finančnej pomoci spomínaných medzinárodných inštitúcií. Ekonóm Ch. Barrett v rozhovore pre reportáž Gerainta Vincenta hodnotí situáciu nasledovne (Coe a kol., 2007):

Reportér: Aké sú korene hladu v Nigeri?

Ekonóm: Príčinou je chronická chudoba. Ľudia sú tak chudobní, že aj najmenší klimatický šok napácha veľké škody. Ceny potravín sú vysoké, skutočný problém neleží v nedostatku potravín, problém ľudí je ten, že si ich nemôžu dovoliť.

Reportér: Pôsobia tu aj iné faktory?

Ekonóm: Niger je rozlohou dva krát väčší ako Texas (Francúzsko; poznámka autorov) a z toho plynnú vážne nároky na infraštruktúru (dopravnú a technickú). Je veľmi náročné a logisticky zložité obslužiť niektoré odľahlé časti krajiny.

Reportér: Niger v posledných rokoch získal niekoľko miliónov dolárov? Čo sa s nimi stalo? Na čo sa použili? Na splatenie starého dluhu?

Ekonóm: Áno, je to pravda, ale veľká časť pomoci smerovala na vyrovnanie dlhu („relief debt“) a na riešenie akútnych problémov. Určite neboli nasmerované do zvýšenia produktivity a zlepšenia zdravotníctva a vzdelania celej populácie. Potom sa zdá, že finančná pomoc sa minula účinkom. Financovanie je naďalej otvorená otázka v tom zmysle, akým podielom máme prispievať, a na čo všetko smeruje finančná pomoc.

Rámček 5.3 Dva príbehy jedného problému: Niger - Masochi

V 90. rokoch 20. storočia autori identifikovali tretiu fázu neoliberalizmu, ktorá je spojená s *rozširovaním neoliberalnej politiky* do všetkých oblastí života a aktívnym vytváraním neoliberalných štátov v rôznych častiach sveta. V tomto štádiu sa neoliberalizmus stal dominantnou ideológiou, bežne vyhľadávaným politickým režimom, považovaný za ekonomiku „*zdravého rozumu*“. Francis Fukuyama (1992) napísal, že liberálna demokracia vytvorila konečnú formu ľudskej vlády, predstavuje *koniec dejín*, pretože žiadne iné spoločenské zriadenie nedokáže lepšie uspokojovať ľudské (materiálne) potreby a túžbu po uznaní. Začiatkom 90. rokov sa v bývalých komunistických krajinách strednej a východnej Európy rýchlo implementovala neoliberalná politika známa ako „*šoková terapia*“ vo forme privatizácie a deregulácie. Mal sa tak urýchliť prechod a využiť nadšenie ľudí s pádu komunizmu.

Koniec 90. rokov znamenal urýchlenie prechodu na otvorenejšie financovanie. Finančné trhy zažili v medzinárodnom meradle silnú vlnu inovácií a deregulácií. V roku 1999 bola integrácia bankového systému ešte viac liberálnejšia, keďže sa spojilo investičné a komerčné bankovníctvo. Nastal *obrat k financIALIZácii ekonomiky a spoločnosti* (kapitola 6.6.3). V medzinárodnom obchode začala úzka spolupráca medzi firmami a finančnými tržmi. Priame zahraničné investície a portfóliové investície rástli v celom kapitalistickom svete. Distribúcia investícií a úverov závisela od stupňa liberalizácie podnikateľského prostredia a deregulácie finančného systému. Na to, aby finančný kapitál vyhľadal vyššiu mieru návratnosti v zahraničí, bolo potrebné vytvoriť globálnu finančnú architektúru. Vznikli finančné centrá po celom svete (New York, London, Frankfurt, Tokyo) (Harvey, 2005).

Všetky spomínané politiky a programy štrukturálneho prispôsobovania sa konsolidovali do tzv. *Washingtonského konsenzu*. Politika Washingtonského konsenzu bola navrhnutá tak, aby reagovala na skutočné problémy v Latinskej Amerike. V 80. rokoch 20. storočia vlády týchto krajín dosahovali obrovské deficity, ktoré boli často výsledkom neefektívne fungujúcich štátnych podnikov. Odporúčania viedli k tomu, aby sa vlády zamerali skôr na poskytovanie základných verejných služieb ako na riadenie podnikov. Vychádzalo sa z predpokladu, že súkromné firmy v konkurenčnom prostredí budú efektívnejšie ako štátne firmy v nekonkurenčnom prostredí. Z tohto dôvodu privatizácia má zmysel. Zároveň sa vyžadovala určitá úroveň fiškálnej disciplíny. Krajiny s vysokou infláciou a voľnou menovou politikou krajiny nemôžu dosahovať udržateľný rast. Pri liberalizácii obchodu – zníženie taríf a odstránenie ďalších protekcionistických opatrení – sa vytvárajú nové pracovné príležitosti, pričom tie neefektívne sa rušia. Washingtonsky konsenzus pozostáva z týchto kľúčových prvkov (Peet a Hartwick 1999, s. 85-86):

- *fiškálna disciplína*: minimalizácia deficitov štátneho rozpočtu,
- *redukovanie verejných výdavkov*: podpora hospodárskej konkurencieschopnosti, nie poskytovanie blahobytu alebo prerozdeľovanie príjmu,
- *daňová reforma*: zníženie daňových sadzieb a posilnenie stimulov,
- *úrokové sadzby*: pri finančnej deregulácii by sa úrokové sadzby mali určovať skôr na základe trhu ako na základe štátu,
- *konkurenčné výmenné kurzy*: výmenné kurzy by mali byť dostatočné konkurencieschopné, ekonomiky by sa mali orientovať exportne,
- *liberalizácia obchodu*: odstránenie obmedzení dovozu,
- *priame zahraničné investície*: odstránenie prekážok pre vstup zahraničných firiem,
- *privatizácia*: odpredaj štátnych podnikov,
- *deregulácia*: zrušenie pravidiel obmedzujúcich hospodársku súťaž,

- *zabezpečenie vlastníckych práv*: bezpečné a dobre definované vlastnícke práva by mali byť dostupné všetkým za primeranú cenu.

Keďže bol neoliberálny štát vtiahnutý do siete globálnej ekonomiky, postupom času sa neoliberalizmus zamieňal s globalizáciou. Proces globalizácie je postupný kumulatívny proces, prechádzajúci viacerými vývojovými etapami a spoločenskými udalosťami. Základné medzníky sa v literatúre (Robertson 1992; Sýkora 2000; Soros 2002; Korec a kol 2005; Stiglitz 2006; Ther 2016 a iní) prezentujú do nasledovných období:

- *začiatok nášho letopočtu*, rozširovanie Rímskej ríše,
- *12.-13. storočie*, začiatok diaľkového obchodovania,
- *15. storočie*, začiatok vývoja svetového kapitalistického systému, zámorské objavy,
- *18. storočie*, nástup priemyslu, začiatok modernizácie spoločnosti,
- *1870 – 1920*, prísun surovín z rozvojových štátov do výroby rozvinutých štátov,
- *1944*, dohody v Bretton Woods, založenie svetovej banky a medzinárodného menového fondu, národné meny viazané na dolár krytý zlatom,
- *50. až 60. roky 20. storočia*, budovanie vojnou zničenej Európy,
- *1971-1973*, uvoľnenie väzby národných mien na dolár, prechod na systém voľne plávajúcich kurzov, ropná kríza,
- *začiatok 80. rokov 20. storočia*, politika Ronalda Reagana a Margaret Thatcherovej, obmedzenie možností štátu zasahovať do ekonomiky a
- *1989*, pád „železnej opony“, vznik globálnej občianskej spoločnosti.

Autori zaoberajúci sa problematikou globalizácie sa zhodujú v tom, že globalizácia rozdelila krajiny sveta do troch základných kategórií. V dôsledku krajne nerovnomerného ekonomického, všeobecne spoločenského vývoja jednotlivých štátov sveta pred nástupom procesov globalizácie, je možné identifikovať krajiny:

- *jadra*,
- *semiperiférie a*
- *periférie*

Krajiny jadra tvoria ekonomicky najvyspelejšie štáty sveta, ktoré boli na začiatku globalizácie prakticky výlučnými domovskými krajinami nadnárodných spoločností. Pre tieto krajiny je však okrem vyspelej ekonomiky charakteristická aj vysoká cena pracovnej sily, čo možno považovať za jeden z kľúčových motívov presúvania výrobných a nevýrobných aktivít nadnárodných spoločností do krajín s lacnejšou pracovnou silou. Tieto krajiny patria do semiperiférie alebo periférie. Pre krajiny semiperiférie sú charakteristické nasledovné črty:

- politická dôveryhodnosť,
- dobrý daňový systém,
- moderný finančný systém,
- dobrý stav súdnictva a vymožitelnosť práva,
- vhodná pracovná sila, jej dobrá kvalifikovanosť, početnosť, ale aj nízka cena v porovnaní s krajinami jadra a iné,
- vyhovujúca dopravná, technická a informačná infraštruktúra,
- výhodná geografická poloha a ďalšie.

Do tejto kategórie patrí aj Slovensko, ale aj Čína, India, Brazília, Česká republika, Poľsko, Maďarsko a iné. Nakoľko majú skúsenosti s neoliberálnymi reformami a ich rozvoj je podmienený globalizáciou a prílevom priamych zahraničných investícií, často sa nazývajú krajinami integrovanej periférie.

Tretiu skupinu krajín, krajiny periférie, tvorí väčšina krajín Afriky a rad krajín južnej Ázie a Latinskej Ameriky. Je to skupina najmenej rozvinutých štátov sveta, pre ktoré sú z pohľadu ekonomickej globalizácie charakteristické negatívne črty, ako politická nestabilita štátu, nerozvinutá dopravná a technická infraštruktúra, nízka kvalifikácia pracovnej sily, vysoká korupcia štátnych úradníkov a ďalšie. Tieto krajiny zostávajú mimo „ekonomických výhod“ globalizácie, a zatiaľ čo krajiny jadra a semiperiférie sú považované za víťazov globalizácie, krajiny periférie sú hodnotené ako postihnuté globalizáciou (Korec a kol., 2005; Šikula, 2006; Mišúnová a Mišún, 2009 a iní).

Veľmi výstižne zhodnotil efekty globalizácie vo svojej práci Soros (2002). Napriek tomu, že ide o prácu starú už takmer 20 rokov, ním uvedené „kriticko-konštruktívne“ hodnotenia globalizácie nestrácajú nič na aktuálnosti. Medzi najzaujímavejšie z týchto efektov patria nasledovné:

- pod pojmom globalizácia rozumieme *voľný pohyb kapitálu* a ovládanie národných ekonomík *globálnymi finančnými trhmi a nadnárodnými spoločnosťami*,
- globalizácia je nevyvážená, *rozvoj národných inštitúcií* nedrží krok s rozvojom a aktivitami medzinárodných finančných inštitúcií a nadnárodných spoločností a politické a sociálne opatrenia štátov *zaostávajú za globalizáciou ekonomiky*,
- globalizácia mimoriadne nahráva „*trhovému fundamentalizmu*“; trhový fundamentalizmus je prirodzená schopnosť kapitálu správať sa ekonomicky čo najefektívnejšie, umiestňovať sa v najvýhodnejších lokalitách a odvetviach (v politicky stabilných krajinách s lacnou a efektívnou pracovnou silou, v regiónoch s dobrou geografickou polohou a vybudovanou základnou infraštruktúrou a iné), vyhýbať sa zdaňovaniu, minimalizovať regulácie a iné; globalizácia je dielom trhových fundamentalistov,
- globalizácia je to *snaha súkromného majetku* ovládnuť verejné statky,
- hlavným zdrojom chudoby a nešťastia v dnešnom svete sú *zlé vlády*; druhým hlavným zdrojom je *zlá geografická poloha*,
- globalizácia spôsobila nerovnomerné rozdelenie ziskov a bohatstva *medzi súkromné statky a verejné statky* v neprospech verejných statkov; súkromný kapitál a trhy sa osvedčujú pri tvorbe bohatstva, nie sú však stvorené na to, aby sa starali o sociálne potreby, prípadne životné prostredie,
- finančné trhy *sú náchylné na krízy*; krízy majú sklon „silnejšie“ postihovať rozvojové ekonomiky a chudobných ľudí,
- mnohým ľuďom v menej rozvinutých krajinách a odľahlých regiónoch, globalizácia ublížila a títo ľudia nenachádzajú sociálnu oporu v štáte; mnohé krajiny a regióny *vytlačila globalizácia na okraj*.

Názory na úlohu a význam globalizácie vo vývoji svetovej spoločnosti sú rôzne. Vedľa veľkého počtu hlasov, ktoré globalizáciu hodnotia pozitívne je však aj veľký počet hlasov, ktorí globalizáciu kritizujú. Za kritikov je dobré uviesť názor Baumana (2000) na globalizáciu, ktorý je akoby protagonistou odporcov globalizácie: „Nejasnosť, rozpornosť a zmätenosť, ako sa tento termín používa v politických, ekonomických i iných odborných kruhoch, nie je vôbec náhodná. Termín „globalizácia“ vlastne len vystihuje všeobecne rozšírený pocit a poznanie, že *sa nám veci jednoducho vymkli z rúk*. Globalizácia je ten najvernejší výraz pre *neurčitosť, neusporiadanosť, nekontrolovateľnosť, nepredvídanosť a nepredstaviteľnosť situácie*, v ktorej sa svet ocitol a v ktorej je unášaný dopredu svojou zotrvačnosťou, resp. silou ekonomiky. Globalizácia je len *iné meno pre absenciu poriadku*. Je to výraz, ktorý vlastne neoznamuje nič iné len našu kapituláciu pred pomermi, ktoré sa vyvinuli, bez toho, aby to mal niekto v pláne. Krátko povedané, zdá sa, že *dnes nikto nemá nad ničím kontrolu*, a čo je ešte horšie, nie je jasné,

ako by takáto kontrola za daných okolností mohla vypadáť. Dicken (2015) rozlišuje dve názorové skupiny:

- *Neoliberáli a hyperglobalisti* tvrdia, že žijeme vo svete bez hraníc, v ktorom termín „národný“ už nie je relevantný. Globalizácia je ideologickým projektom, novým poriadkom. Je to svet, v ktorom sa spotrebné preferencie homogenizujú a uspokojujú prostredníctvom poskytovania štandardizovaných globálnych produktov vytvorených globálnymi korporáciami. „Globálny“ je teda vyhlásený za prirodzený (ekonomický, politický a kultúrny) poriadok, nevyhnutný stav vecí, v ktorom je čas a priestor stlačený do jedného globálneho miesta, nastáva „*koniec geografie*“ (O'Brien, 1992), a podľa Thomasa Friedmana „*svet je plochý*“ (Friedman, 2005). Extrémnosť názorov odráža skutočnosť, že problémom globalizácie je to, že je príliš malá a nie, že je veľká.
- *Pre anti-liberálov a anti-globalizátorov* je hyperglobalizácia mýtus, ktorý nikdy nebude fungovať. Globalizácia je problémom, nie riešením. Slobodné fungovanie trhových síl považujú za jadro problému. Ide o deštruktívnu silu, ktorá nevyhnutne vytvára nerovnosti. Neregulované trhy nevyhnutne vedú k zníženiu blahobytu pre všetkých (okrem malej menšiny bohatých), ako aj k vytváraniu veľkých environmentálnych problémov. Trhy sa preto musia regulovať v širšom spoločenskom záujme. Jediným logickým riešením je úplné odmietnutie globalizačných procesov a návrat k „lokálnym“. Podľa Harveyho je neoliberalizmus triedny projekt, ktorý vznikol z krízy v 70. rokoch 20. storočia, maskovaný rétorikou o slobode jednotlivca, osobnej zodpovednosti a efektoch privatizácie, slobodného trhu a obchodu. Irónia neoliberalizmu spočíva v tvrdení, že štát by nemal zasahovať do fungovania ekonomiky, avšak štátna moc má za každú cenu chrániť kľúčové finančné inštitúcie (Harvey, 2012).

Verdikt nad neoliberalizmom je neustále predmetom akademických, politických a verejných diskusií. Kritizuje sa predovšetkým univerzálnosť neoliberalizmu. Predkladá sa ako účinný všeliak na všetky rozvojové problémy. Jeffrey Sachs (2005) tvrdí, že ekonómovia majú nástroje na prekonávanie (geografických) znevýhodnení. Tými nástrojmi myslí investície. Investície vyvolávajú radu otázok. Do akej miery sa investíciám darí zmiernovať regionálne rozdiely a komu v skutočnosti investície pomáhajú? Prečo sa investičná pomoc uskutočňuje účelovo a bez rozdielu? Rodríguez-Pose (2010), kritizujúc Správu o svetovom rozvoji hovorí o „*priestorovo slepej politike*“, ktorá sa snaží aplikovať univerzálne ekonomické pravidlá a poučky bez kontextuálneho porozumenia lokálnych podmienok. Preto je nevyhnutné, aby neoliberálne politiky, ktoré sa aplikujú do rozvoja jednotlivých krajín, zodpovedali lokálnemu kontextu. Inak povedané, aby sa zohľadnilo nielen to, ako by ekonomika mala pracovať, ale najmä, kde bude fungovať. Stiglitz (2002), bývalý riaditeľ Svetovej banky, si myslí, že liberalizácia kapitálového trhu sa presadzovala napriek skutočnosti, že neexistuje žiadny dôkaz, ktorý by dokazoval, že podporuje ekonomický rast. Myšlienka štruktúrneho prispôsobovania bola vyvinutá s cieľom vyrovnáť sa s problémami, ktoré sa týkajú krajín Latinskej Ameriky. Lenže rovnaké programy boli zavedené do rozvojových krajín, ktoré sa nachádzali v odlišných vývojových fázach rozvoja alebo neboli na to dostatočne pripravené. Ak sa model „*jeden vzor pre všetkých*“ aplikuje pre rôzne miesta s odlišnou históriou a kultúrou, musíme zákonite očakávať turbulencie v ekonomickej a sociálnej oblasti. Reakcie jednotlivých miest a regiónov na štruktúrne zmeny v ekonomike budú rozdielne a prehĺbenie priestorových rozdielov je treba chápať ako nevyhnutný a zákonitý prejav ekonomickej transformácie, čo nie je z politických dôvodov vopred explicitne zdôrazňované.

Harvey (2005) tvrdí, že úspech Japonska, východoázijských „tigrov ekonomiky“ a západného Nemecka sa dosiahol s minimálnou podporou neoliberalných reforiem. Postupné znižovanie obchodných bariér vytvorilo konkurenčné tlaky, ktoré vyústili do jemného procesu, ktorý by sa mohol nazývať „plazivá neoliberalizácia“. Tieto dôkazy sťažujú tvrdenie, že neoliberalizácia pokročila na svetovej scéne a predstavuje jedinú alternatívu spoločenského rozvoja.

V reakcii na rastúcu kritiku, MMF a Svetová banka v roku 2000 upravili svoj prístup tak, že definovali tzv. *post-Washingtonsky konsenzus* (Sheppard a Leitner, 2010), ktorý kladie väčší dôraz na vládnutie a znižovanie chudoby ako na štrukturálne úpravy a privatizáciu. Okrem šírenia trhových princípov začala postupná transformácia vyvolaná vnútornou potrebou vyrovnávania sa s dôsledkami už realizovaných politík (nezamestnanosť, nové metódy sociálnej kontroly súvisiace napr. s kriminalitou, reformy systémov sociálneho zabezpečenia a pod.).

V uplynulých 30 rokoch, keď už bolo aj Slovensko „naplno vtiahnuté“ do procesov spojených s globalizáciou, sa vo svetovom diani objavil celý rad udalostí, ktoré, možno povedať, dôrazne upozornili na nedostatky globalizácie. Z najdôležitejších treba menovať predovšetkým *hypotekárnu krízu v USA* v rokoch 2008-2009, ktorá vyvolala celosvetovú hospodársku krízu (na tento možný problém však upozorňoval už Soros (2002) i ďalší ekonómovia a finančníci), *dlhovú krízu v Európskej únii* z roku 2011, ako dôsledok finančných problémov Grécka, *obchodné vojny* medzi USA a Čínou, USA a EÚ po nástupe Donalda Trumpa do prezidentského úradu v USA, *odchod Veľkej Británie z Európskej únie*, tzv. „brexit“, ktorý začal referendum vo Veľkej Británii v roku 2015 a formálne bol ukončený 31. januára 2020, *svetová pandémia s korónou vírusom* v roku 2020, ktorá poukázala na nepripravenosť ekonomicky globalizovaného sveta na takéto kritické udalosti a iné. Ako *určitý paradox* možno chápať fakt, že zatiaľ čo v 80. rokoch minulého storočia boli americký prezident a britská premiérka pri „zrode“ globalizácie, v uplynulých štyroch rokoch boli americký prezident (Donald Trump) a britská premiérka (Theresa May) pri „zrode“ myšlienky „viac národného štátu a menej globalizácie a bude nám lepšie“. Podotýkame, že britská premiérka bola proti odchodu Veľkej Británie z Európskej únie.

* * *

V 80. a 90. rokoch 20. storočia sa ozývalo takmer na celom svete - „menej štátu viac slobody“. Neoliberalizmus ako politický projekt uvoľnil regulácie, ktoré brzdili voľný tok kapitálu, tovaru, ľudí a informácií a podporil privatizáciu prirodzených monopolov. Národné ekonomiky sa ocitli v centre trhovej konkurencie. Na to, aby uspeli v tomto priestore museli prispôbiť svoje rozvojové politiky s cieľmi medzinárodných inštitúcií a zosúladiť potreby a zámery s požiadavkami nadnárodných spoločností v kontexte toku priamych zahraničných investícií. V tomto období sa aktivoval azda najvýznamnejší prvok dynamizujúci tok kapitálu a pracovnej sily s priamymi dopadmi na regionálny rozvoj. Išlo o dereguláciu finančného systému, ktorý urýchlil realizáciu investičných projektov a nadhodnocoval ekonomickú silu regionálnych ekonomík.

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

Harvey, D. (2005). *A brief history of neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.

Sheppard, E., Leitner, H. (2010). *Quo vadis neoliberalism? The remaking of global capitalist governance after the Washington Consensus*. *Geoforum*, 45, 185–194.

World Bank (2009). *World Development Report 2009: Reshaping economic geography*. Washington, DC: The World Bank Group.

6 Regionálny rozvoj a viditeľný štát

Názov kapitoly napovedá, že štátu sa pripisuje viditeľná sila organizovať ekonomické činnosti v priestore. V predchádzajúcej kapitole sa regionálny rozvoj chápal prostredníctvom abstraktného trhu. Regionálny rozvoj bol skúmaný a vysvetľovaný na ekonomických princípoch dopytu a ponuky, vstupov a výstupov, príčin a následku. Tento (neoklasický) ekonomický prístup je často kritizovaný z viacerých pohľadov. Po prvé, metodológia neoklasického prístupu je zameraná výhradne na matematické vyjadrenie regionálneho rozvoja. Skúmané problémy sa zjednodušujú na modelové a pravdepodobnostné riešenia. Po druhé, takýto prístup je neúplný pre komplexné pochopenie vývoja a reštrukturalizácie kapitalistickej ekonomiky v rozmanitých geografických prostrediach. Nakoniec, ignoruje sa úloha štátu. Jeho vplyv síce oslabujú neoliberaálne politiky, ale stále zabezpečuje dôležité úlohy v regionálnom rozvoji, predovšetkým pri podpore zaostávajúcich alebo periférnych regiónov.

Táto kapitola vychádza z dvoch prístupov. Prvý, *keynesiánsky prístup* zdôrazňuje aktívnu úlohu štátu pri vytváraní dopytu, od poskytovania tovarov a služieb, cez tvorbu legislatívy až po usmerňovanie fiškálnej a hospodárskej politiky. Viaceré opatrenia sa uplatnili v praxi regionálneho rozvoja a regionálnej politiky. Štátne zásahy reagovali na neoklasickú ekonómiu a povahu kapitalizmu. Pre toto obdobie je charakteristický prechod od alokačných teórií k rastovým teóriám. Zdôrazňovali sa modernizačné a rastové teórie, ktoré napriek snahám zlepšiť bohatstvo krajín viedli k prehľbovaniu sociálnych a priestorových nerovnomerností. Keynesiánsky prístup je súčasťou skupiny teórií jadro a periféria.

Druhý *prístup politickej ekonómie* ekonomiku nechápe ako súbor, realitu zjednodušujúcich predpokladov založených na individuálnom vlastnom záujme (neoklasická ekonómia), ale analyzuje ju v jej spoločenskom a politickom kontexte. Zdá sa, akoby sme sa vrátili späť do obdobia Smitha, Ricarda a Milla, ktorí rozvíjali klasickú politickú ekonómiu. Lenže Marx na rozdiel od Smitha tvrdil, že *bohatstvo* sa nerozdeľuje rovnomerne, ale *má tendenciu sa koncentrovať* (rámček 6.1). Existencia politických a ekonomických konfliktných línií viedla k sociálnym problémom a nadobudla viditeľné priestorové nerovnomernosti. Geografická politická ekonómia spája diferencované geografické kontexty s rozdielnou schopnosťou dynamiky premien kapitalizmu (Sheppard, 2011). Tento prístup nepovažuje kapitalizmus za historicky nevyhnutný alebo prirodzený proces, ale je iba jedným zo spôsobov organizácie ekonomických aktivít spoločnosti. Geografický kontext je aktívne vytváraný v kontexte rastúcej globalizácie, čo znamená, že nové formy economickej činnosti vytvárajú nové regióny rastu spolu s úpadkom starších priemyselných regiónov. Dochádza k novej (medzinárodnej) priestorovej del'be práce. Ekonomické procesy sa posudzujú vo vzťahu k paralelným evolučným, sociálnym a kultúrnym procesom. Regionálny rozvoj v kontexte politickej ekonómie je reakciou na krízu kapitalizmu, ktorá sa v americkej spoločnosti objavila v 70. rokoch 20. storočia v podobe dvoch spoločenských problémov (Peet a Thrift, 1989):

- *angažovanie USA vo vojne vo Vietname – boj o krajiny tretieho sveta a*
- *prepuknutie sociálnych hnutí v mestách v boji za ľudské práva a sociálnu spravodlivosť.*

V tejto kapitole si priblížime nasledovné teórie:

- *teória variet kapitalizmu,*
- *keynesiánske teórie a politiky,*
- *regulačná teória,*
- *teória priestorových delieb práce,*
- *teória (krízy) kapitalizmu.*

Kritické myslenie ovplyvnilo aj sociálnu teóriu. Spoločenský a najmä priemyselný vývoj sa začal vysvetľovať podľa historického materializmu. Vplyvným, až revolučným myslením kritizujúcim kapitalizmus bola marxistická filozofia. Karl Marx (1818–1883), ktorý bol súčasťou nemeckej idealistickej filozofickej školy, mal v porovnaní so západnou liberálnou školou odlišný pohľad na materiálny svet. Od Hegela prevzal myšlienku dialektického konfliktu prostredníctvom troch protichodných síl. Téma reprezentuje pôvodnú predstavu výrobného spôsobu, antitéza je jej negáciou a syntéza predstavuje riešenie tohto konfliktu. Syntéza sa v ďalšom vývoji stáva tézou, kým sa neobjaví nová antitéza. Marx ju neaplikoval na svet hodnôt, významov a ideálov, ale na materiálny svet kapitalizmu. Kľúčovou myšlienkou dejín spoločenského vývoja je dialektika výrobných vzťahov a výrobných spôsobov, ktorá predstavuje fundamentálny základ, od ktorého sa história odvíja – historický materializmus. Marx tvrdí, že dejiny všetkých doterajších spoločností sú dejinami triednym bojov: Slobodný a otrok, feudál a poddaný, cechový majster a tovariš, stáli vždy proti sebe vo večnom protiklade, ktorý sa zakaždým končil revolučným pretvorením celej spoločnosti. Moderná buržoázna spoločnosť, ktorá vzišla zo zániku feudálnej spoločnosti, triedne protiklady nezrušila. Celá spoločnosť sa štiepila na dva veľké, proti sebe stojace triedy: buržoáziu a proletariát. Objavením Ameriky sa pre buržoáziu otvorili nové možnosti. Rozvoj kolonializmu a výmenný obchod s kolóniami spôsobili rozvoj trhu, dopravy, priemyslu, ktoré boli revolučnými prvkami v rozpadajúcej sa feudálnej spoločnosti, pretože pôvodný výrobný spôsob nestačil rastúcemu dopytu. Cechový spôsob a manufaktúry boli vytlačené veľkými priemyselnými komplexmi, cechových majstrov a priemyselný stredný stav nahradili priemyselní milionári. Teda vidíme, že moderná buržoázia je produktom dlhého vývojového procesu viacerých prevratov v spôsobe výroby a výmeny tovarov (Marx a Engels, 1983, s. 11-15).

Dôležitá je myšlienka významu ekonomiky pre vývoj spoločnosti. Marx tvrdil, že myšlienky, názory, postoje, morálka nie sú oddelené od ekonomiky, ale existujú ako jej dôsledok. Sociálne a politické procesy majú pôvod v materiálnych životných podmienkach. Výrobné vzťahy a výrobné sily tvoria reálnu (ekonomickú) základňu, nad ktorou sa dvíha politická a právna nadstavba. Základom pochopenia historického materializmu je poznanie dvoch terminov: ekonomická základňa a nadstavba. Marx tvrdil, že medzi ekonomickou základňou a nadstavbou je dialektický, podmienený, dynamický a neustále meniaci sa vzťah. Ekonomická základňa je vyjadrená výrobnými silami, ktoré zahŕňajú stroje, technológie, inovácie alebo prírodné zdroje a výrobnými vzťahmi, ktoré sú ustanovené vlastníckymi vzťahmi alebo duševnými právami (vzťahom kapitalistu a pracovníka). Nadstavba existuje v podobe formálnych (štát) a neformálnych (náboženstvo, kultúra, rodina) štruktúr a závisí od ekonomickej základne, ktorá ich produkuje a pretvára. Výrobné sily sú dynamickej povahy sú produktom intelektuálnej činnosti človeka, naopak výrobné vzťahy sú relatívne statické, inštitucionálnej povahy. Rozoznáva dve triedy. Vládnuca trieda vlastníkov kapitálu ovláda výrobné sily a žije z práce pracujúcej triedy. Kapitalisti si privlastňujú výnos získaný z práce pracujúcich v podobe nadhodnoty. V začiatkovej fáze vývoja každého spôsobu výroby ponúka spoločný prienik výrobných síl a výrobných vzťahov viaceré možnosti ako akumulovať a reprodukovať bohatstvo. Lenže v neskoršej fáze vývoja sociálne a politické štruktúry a výrobné vzťahy v rámci trhu práce nedokážu efektívne reagovať na všetky inovácie a produkty technologického pokroku (výrobné sily). Z tejto dialektiky medzi výrobnými vzťahmi a výrobnými silami sa rodí sociálny a triedny konflikt, ktorý vedie k revolučným zmenám (Cresswell, 2013).

Rámček 6.1 Marx, kapitál a ekonomika

6.1 Úloha štátu v regionálnom rozvoji

Štát je základnou organizačnou jednotkou politického a verejného života. Zahŕňa súbor verejných inštitúcií na ochranu a udržiavanie spoločnosti, do ktorých zaraďujeme: parlament, štátnu službu, súdnictvo, políciu, ozbrojené sily, bezpečnostné služby, miestne orgány. Čiže štát je oveľa viac, ako len vláda. Štáty majú zákonnú moc nad konkrétnym územím a majú monopol legitímnej sily.

Geografia štátnych zásahov odmieta predstavu samoregulačnej ekonomiky prostredníctvom cenového mechanizmu. Naopak, intervencionistické chápanie tvrdí, že ekonomika je regulovaná rôznymi formami sociálnej regulácie vrátane sociálnych zvyklostí, administratívnych pravidiel a kultúrnych noriem (Aglietta, 1979). Štát zohráva kľúčovú úlohu pri koordinácii trhových mechanizmov a pri formulovaní širokej škály pravidiel a zákonov, ako sú zdaňovanie podnikov, obchodné politiky, politika zamestnanosti. Úloha štátu v ekonomike je všeobecne zameraná na podporu ekonomického rastu. To znamená, vytvorenie podmienok, ktoré umožňujú podnikom dosahovať zisky a pracujúcim nájsť si zamestnanie, a tým vytvárať príjmy prostredníctvom rôznych foriem zdaňovania. Z geografického hľadiska zohrávajú štáty kľúčovú úlohu pri regulácii širších procesov nerovnomerného rozvoja zavádzaním špecifických regionálnych politík v konkrétnych miestach a regiónoch (napríklad staré priemyselné regióny).

Štát sa považuje za dynamickú entitu, regulujúcu trhové interakcie a sociálne napätie. Regulačná perspektíva zdôrazňuje stabilizačnú a udržateľnú povahu kapitalizmu. Namiesto zamerania sa na veľkosť štátu a rozsah jeho intervencií, meraného z hľadiska jeho podielu na národnom bohatstve, úrovne zdaňovania a objemu vynaložených sociálnych dávok, súčasná vízia štátu zdôrazňuje podstatu týchto zásahov (strategické plánovanie) a sociálne a ekonomické ciele, ku ktorým smeruje. Podľa Painterera (2000) sme svedkami posunu od záujmu o kvantitatívne aspekty štátnej intervencie k záujmu o jeho kvalitatívne charakteristiky. Koncept *kvalitatívneho štátu* vychádza z troch hlavných bodov (O'Neill, 1997):

- Odmieta sa predstava štátu ako jediného aktéra s vysoko centralizovanou štruktúrou. Namiesto toho je štruktúrovaný neustálym procesom interakcie medzi štátnymi agentúrami a neštátnymi aktérmi a silami.
- Štáty hrajú rozhodujúcu úlohu pri budovaní a fungovaní trhov, vrátane trhov v medzinárodnom meradle. Medzi dva kľúčové spôsoby, ktorými štáty v posledných rokoch aktívne formovali trhy sú privatizácia bývalých štátnych priemyselných odvetví, ako sú distribúcia elektrina alebo telekomunikácie a podpora liberalizácie v dôsledku politík zameraných na zníženie obchodných prekážok a podporu hospodárskej súťaže.
- Definícia kvalitatívneho štátu odmieta argument, podľa ktorého sú právomoci národného štátu narušené globalizáciou a neoliberalizmom. To viedlo k tvrdeniam typu: „smrť národného štátu“. Namiesto toho zdôrazňuje, že vlády v globalizujúcich sa procesoch nie sú bezmocné, môžu stále regulovať trhy a dosahovať širšie sociálne ciele, ako je plná zamestnanosť alebo zdravotná starostlivosť pre všetkých. Aj keď štáty mohli stratiť právomoci v niektorých oblastiach (obchod, menová politika), do veľkej miery si ich ponechali v iných (zahraničná politika) a v určitých oblastiach si dokonca mohli rozšíriť dosah (bezpečnosť, blahobyť).

Od 70. rokov 20. storočia sa však úloha štátu vytráca. Súvisí to so vznikom neoliberalného štátu, ktorý zohráva kľúčovú úlohu pri dohľade nad pravidlami fungovania trhov. Neoliberalná politika deklaruje, že štát nie je dobrý hospodár a navrhuje postupné *vyprázdňovanie štátu*, ktoré prebieha v troch smeroch (Jessop, 2004):

- *nahor* – strata reálnej politickej moci v prospech nadnárodných inštitúcií (v prípade Slovenska je to Európska únia) a medzinárodných organizácií (NATO) znamená výkonnejšiu (voľný obchod, vyššia konkurencieschopnosť voči USA) a bezpečnejšiu (boj s terorizmom) krajinu,
- *nadol* – decentralizácia politickej moci, odovzdávanie kompetencií hierarchicky nižším úrovniam (v prípade Slovenska vyššie územné celky, miestna samospráva). Decentralizácia sľubovala, že vykompenzuje procesy globalizácie a umožní občanom riešiť kľúčové problémy ovplyvňujúce ich regióny,
- *do strán* – prenechávanie niektorých kompetencií neštátnym, mimovládny alebo súkromným inštitúciám.

Tieto presuny kompetencií a moci sa musia chápať ako relatívny posun, čo znamená, že národný rozsah naďalej hrá hlavnú úlohu v ekonomike štátu, avšak rastie vplyv regionálnej a najmä nadnárodnej úrovne. To znamená, že suverenita štátu a teritorialita je neustále vyjednávaná a potvrdzovaná prostredníctvom politických a ekonomických procesov odohrávajúcich sa na rôznych mierkových úrovniach. Amin (2002) tvrdí, že v súvislosti s procesmi globalizácie, lokalizácie, regionalizácie, (de)teritorializácie, vyprázdňovaním národného štátu dochádza k intenzívnejšiemu preskupovaniu a prelínaniu vzťahov a procesov naprieč rôznymi mierkami – *proces premierkovania (zmeny mierky)* (rámček 6.2). Neočakáva posun smerom k rovnováhe moci medzi rôznymi mierkovými úrovňami, ale na základe rastúcej rutinizácie globálnych sieťových činností predpovedá oslabenie teritoriálnych foriem organizácie spoločnosti (pôsobenie štátu) a zintenzívnenie priestorovej mobility a konektivity organizácie a praxe na diaľku, pretože výkon podnikateľských aktivít, politických zámerov a spoločenských záujmov je prakticky možný z akéhokoľvek miesta na svete. Globalizácia tak zvyšuje napätie medzi teritoriálnymi vzťahmi (napríklad zmena občianstva, vyvlastňovanie, menšinové zákony, vzostup globálnych vlastníckych práv, napr. vojenské základne). Toto napätie medzi globálnym a lokálnymi by malo byť predmetom politického vyjednávania. Mierka sa tak stáva súčasťou politiky vládnutia. V tejto súvislosti sa objavujú koncepty *politika mierky*, resp. *politika miesta*, alebo *územná politika*, ktoré odkazujú na politiku sociálno-priestorovej organizácie, teda na presadzovanie politických zámerov odohrávajúcich sa v rámci relatívne uzavretých priestorových jednotiek, ako je domácnosť, alebo územie (Brenner, 2001).

V prípade Slovenska je štát najviditeľnejším aktérom, ktorý sa nielenže podieľa na realizácii rôznych územných politík na rôznych mierkových úrovniach, ale aj „konštruuje mierky“ prostredníctvom formovania vyšších územných celkov, reformy verejnej správy a prenosu kompetencií zo štátnej správy na samo-správy. Štát tak určuje oblasti kompetencií rôzneho geografického rozsahu. Problémy spojené s produkciou politickej mierky nastanú vtedy, ak sa konkrétne záujmové územie stane predmetom viacerých politík na viacerých mierkových úrovniach. Príkladom takéhoto prelínania „mierkových politík“ je samotné mesto Bratislava, kde sa pretínajú hranice pôsobnosti politiky mestských častí (päť bratislavských okresov), politika magistrátu (hlavné mesto), politika vyšších územných celkov (Bratislavský kraj) a čiastočné pôsobenie štátu. Fixácia mierky je potom politický projekt, na ktorom participujú rôzni aktéri rôznych mierkových úrovni (Šuška, 2014). Týmto sa vytvorilo zložené a rozdrobené organizačné prostredie zložené z mnohých aktérov a organizácií na miestnej, regionálnej a národnej úrovni, čo vytvára skutočné problémy s koordináciou politík a politickou zodpovednosťou.

Rámček 6.2 Politika a konštrukcia mierky: príklad mesta Bratislava

Podľa viacerých autorov (Coe a kol., 2013; Dicken, 2015; MacKinnon a Cumbers, 2019) štát zohráva aktívnu úlohu pri manažovaní kapitalizmu, ktorá sa prejavuje v štyroch oblastiach:

- *Štát ako ručiteľ* znamená, že štát zohráva rozhodujúcu úlohu pri fungovaní základných ekonomických nástrojov a inštitúcií vrátane meny, finančného systému a určitých firiem, ktoré sa považujú za strategicky dôležité pre ekonomiku. Zabezpečuje nepretržitú činnosť týchto nástrojov a inštitúcií. V prípade vážnych kríz (finančné krízy, epidémie, prírodné katastrofy) sa považuje za *inštitúciu poslednej inštancie*. Štát poskytuje a zabezpečuje ochranu práv súkromného vlastníctva prostredníctvom právnych a zákonných nariadení.
- *Štát ako regulátor* je v súlade s definíciou kvalitatívneho štátu. Regulácia je často navrhnutá tak, aby trhové interakcie zohľadnili sociálne normy, hodnoty a pravidlá. Štát by mal neustále vyjednávať a brániť záujmy svojich občanov. Využíva na to dva nástroje. *Fiškálna politika* je založená na zvyšovaní alebo znižovaní daní a výške verejných výdavkov. Takéto dane sú zdrojom príjmu pre činnosť štátu, vďaka čomu sú štáty finančne závislé na zdraví národného hospodárstva. Daňová politika ovplyvňuje úroveň hospodárskej činnosti zvýšením daní, ktoré vedú k zníženiu domáceho dopytu (zníženie disponibilného príjmu ľudí) a možnému poklesu ekonomiky, zatiaľ čo zníženie daní stimuluje domáci dopyt. *Fiškálnu politiku* využívala keynesiánska politika. *Menová politika* súvisiaca s riadením ponuky peňazí a ich obehu vo forme úveru. Kontrola inflácie prostredníctvom úrokovej politiky tu má ústredný význam. Túto funkciu často vykonávajú centrálné banky. Zníženie úrokových sadzieb by malo stimulovať ekonomickú aktivitu tým, že firmám a spotrebiteľom zlacnie požíčanie peňazí, zatiaľ čo zvyšovanie úrokových sadzieb má opačný efekt. Menová politika je v centre záujmu neoliberalných politik.
- *Štát ako vlastník a poskytovateľ verejných služieb* znamená, že štát vystupuje proaktívne prostredníctvom zámerných politík určených na podporu konkrétnych cieľov. Všeobecne sa tieto politiky zameriavajú na sociálne ciele vrátane národnej bezpečnosti a maximalizácie úžitkov z ťažby prírodných zdrojov. Preto je štátne vlastníctvo bežnejšie v odvetviach zdrojov a infraštruktúry, ako sú energetika, elektrina a doprava, ktoré spadajú pod kategóriu *prírodný monopol*. Bežne sa rozlišuje medzi štátnymi podnikmi, ktoré spomínané odvetvia priamo vlastní a riadia a vládnu prepojenými spoločnosťami, kde štát vlastní iba podiel a nevykonáva priamu manažérsku kontrolu. Štát zvyčajne preberá zodpovednosť za poskytovanie verejných služieb financovaných z daní, vrátane vzdelávania, zdravotníctva, infraštruktúry a sociálnych vecí. Zároveň sú tieto služby zdrojom zamestnanosti. Štát ako vlastník a poskytovateľ verejných služieb.

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

Dicken, P. (2015). *Global shift: mapping the changing contours of the world economy*. New York: Guilford Press. (kapitola 6)

6.2 Variety kapitalizmu

V oblasti komparatívnych štúdií v rámci politickej ekonómie vznikli práce, ktoré vyzorovali existenciu rôznych variet kapitalizmu. Tieto reflektujú úlohu štátu pri vytváraní a dodržiavaní „pravidiel hry“, ktorými sa riadi ekonomický život. Hall a Soskice (2001) identifikovali dve hlavné variety kapitalizmu, ktoré sa výrazne zameriavajú na národný rozsah:

- *Ekonomiky koordinovaného trhu* spojené s krajinami ako Nemecko, Japonsko a Švédsko. Avšak v rámci EU Amable (2003) rozlíšil *štáty kontinentálnej Európy*, ktoré sú svojou povahou vysoko koordinované, založené na silnom sociálnom partnerstve medzi zamestnávateľmi a odborovými zväzmi, aj keď medzi krajinami existujú značné rozdiely v rozsahu ochrany zamestnanosti. Vyznačujú sa úzkymi väzbami medzi financiami a priemyslom a regionálnymi bankami, ktoré často hrajú kľúčovú úlohu pri nasmerovaní finančných prostriedkov predovšetkým do malých firiem. Sociálny štát je svojou povahou vysoko korporatívny a so zaručenými sociálnymi právami financovanými prostredníctvom systémov sociálneho poistenia. Ďalej identifikoval *sociálno-demokratické štáty severnej Európy* vyznačujúce sa vysokou mierou univerzálnosti poskytovania služieb na základe konsenzu medzi podnikmi, odbormi a štátom. Trhy sú regulované prostredníctvom aktívnych politik trhu práce podporujúcich plnú zamestnanosť a rýchleho opätovného začlenenia nezamestnaných do pracovného procesu. Sociálny štát bol navrhnutý na podporu rovnosti medzi občanmi prostredníctvom univerzálnosti podporovanej vysokou úrovňou zdanenia, na rozdiel od reziduálneho prístupu prijatého neoliberálnymi štátmi. Rovnako terciárne vzdelávanie ťaží z vysokej úrovne verejných výdavkov. Nakoniec popísal *kapitalizmus stredomorských štátov južnej Európy*, ktoré sú charakteristické regulovanými trhmi práce. Vzťahy medzi podnikmi a odborovými zväzmi majú skôr konfliktnú povahu. Správa a riadenie spoločností sú často slabé a zodpovednosť za finančné a priemyselné odvetvia je vysoko koncentrovaná v rukách malého počtu kľúčových aktérov. Poskytovanie sociálneho zabezpečenia štátom je obmedzené, pričom dôležitú rolu preberajú občianske inštitúcie ako cirkvi, rodina a súkromné charity. Tieto štáty majú relatívne slabé vzdelávacie systémy s nízkou úrovňou výdavkov a vážnym nedostatkom vedy a techniky, ktoré znižujú ich konkurencieschopnosť.
- *Trhovo liberálne ekonomiky*, ktorých príkladom sú Spojené kráľovstvo, USA a Austrália. Neoliberálne štáty sa vyznačujú spoliehaním sa na trhové mechanizmy, pričom štát zohráva kľúčovú úlohu pri dohľade nad pravidlami, ktoré upravujú fungovanie trhov. Tieto štáty boli na čele neoliberálnej reformy od začiatku 80. rokov 20. storočia, ktorá zahŕňala politiku deregulácie, liberalizácie a privatizácie. Aktívne podporovali flexibilitu trhu práce ako spôsob prispôsobenia sa zvýšenej konkurencii a uprednostňovali miestne vyjednávanie o mzdách medzi spoločnosťami a odborovými zväzmi na úrovni firiem, ochrana zamestnanosti bola oslabená a úloha odborových zväzov znížená. Finančný systém hrá v ekonomike dôležitú úlohu, je založený na maximalizácii hodnoty pre akcionárov a ponechaní spoločností závislých od prístupu k úverom od bánk a iných veriteľov. Účasť na vysokoškolskom vzdelávaní je silná, ale odborné vzdelávanie je slabé a účasť spoločností je obmedzená.

Kapitalizmus je v skutočnosti oveľa rozmanitejší. Peck a Theodore (2007) tvrdia, že túto rozmanitosť je potrebné vnímať z hľadiska prebiehajúcej „pestrosti“ typov štátov v čase. Štáty sú každým okamihom konfrontované s trhovými silami na globálnej úrovni. Preto chápanie variet kapitalizmu ako pevných kategórií nie je správne. Dôkazom tejto dynamiky vývoja variet kapitalizmu sú špecifické variety v krajinách strednej Európy (Nölke a Vliegenthart, 2009) (kapitola 7.9.2).

Ku koncu prvej dekády 21. stor. sa však zdalo a stále zdá, že príbeh neoliberizmu sa stáva minulosťou. Vývoj po veľkej finančnej a hospodárskej kríze ukazuje, že moc štátu sa vracia. Tieto tendencie naberajú oveľa väčšiu váhu práve dnes, kedy sa národné štáty konfrontujú s dôsledkami pandémie vírusu Covid-19. Politici nielen v roz-

výjajúcich sa krajinách, ale aj v krajinách ekonomicky vyspelých, vrátane Slovenska a celej V4, sa chopili príležitosti a začali rozhodovať o veciach, ktoré dovtedy nechávali na trhu. V priebehu uplynulých rokov sa na medzinárodnú scénu „prebojoval“ nový typ spoločnosti, ktorý vystihuje termín „štátny kapitalizmus“ (Bremmer, 2014).

Priložený obrázok 6.1 ukazuje priestor, v ktorom sa pohybujú štáty vzhľadom na ich vzťah k národnej ekonomike. Tento priestor môžeme považovať za trhové spektrum. Na protiľahlých koncoch sa nachádzajú ideologické extrémny, utopický komunizmus a utopický neoliberalizmus. Tieto extrémny jednotlivé štáty nikdy nedosiahnu, pretože aj v najtotalitnejšom štáte sú prvky trhu a takisto aj v plne liberalizovanej ekonomike sa uplatňujú prvky štátnej moci. Za reálne okrajové pozície teda treba považovať plánované hospodárstvo (striktný štátny kapitalizmus) a trhové hospodárstvo (striktný kapitalizmus voľnej súťaže). Medzi týmito dvomi okrajovými pozíciami sa nachádza reálny svet skutočných foriem kapitalizmu, do ktorých sa dajú zahrnúť tak trhové ekonomiky s malými zásahmi štátu, ako aj plánované ekonomiky s výrazne obmedzenými trhovými aktivitami (napr. Severná Kórea).

Predložená schéma je síce veľmi zjednodušená, ale na druhej strane dobre ukazuje širokú škálu možnej intenzity vplyvu štátu na ekonomiku. Obrazne povedané, každá krajina sveta je trvalo v pohybe a osciluje na tejto škále zľava doprava a naopak. Práve finančné krízy, hospodárske recesie, významné politické zmeny v štáte, ale aj prezidentské alebo parlamentné voľby v jednotlivých štátoch sú udalosťami, ktoré môžu iniciovať alebo zrýchliť iluzórny pohyb štátu zľava doprava a naopak. Na obrázku je naznačená situácia, keď po významnej politickej zmene v roku 1989 začal výrazný posun krajín V4 zľava, od plánovaného hospodárstva, doprava, k trhovému hospodárstvu. Finančná a hospodárska kríza, ktorá začala v roku 2009 a nadväzujúce víťazstvá ľavicovo orientovaných politických strán v parlamentných voľbách iniciovali v krajinách V4, ako je to naznačené na obr. 6.1 spätný pohyb sprava doľava.



Obrázok 6.1 Priestor pozície štátu (reálny svet) v národnej ekonomike

Zdroj: Bremmer (2014), upravené autormi

Bremmer (2014) definuje štátny kapitalizmus 21. storočia ako systém, v ktorom štát prevzal úlohu významného ekonomického hráča a využíva trh predovšetkým na dosiahnutie svojich politických cieľov. Presný bod, ktorý by oddelil štátny kapitalizmus od zástancov voľného trhu neexistuje. Štátny kapitalizmus nie je ideológiou, ani inak nazývaný komunizmus alebo nešpecifikovaná forma centrálného plánovania. Je to systém, keď štát akceptuje kapitalizmus, ale vláda používa jeho nástroje na svoje (politické) účely. Neexistuje len jeden model štátneho kapitalizmu, štáty, ktoré ho „prevádzkujú“, majú silne vyvinutý zmysel pre kreativitu a vyhýbanie sa rizikám.

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

- Amable, B. (2003) *The Diversity of modern capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
 Hall, P., Soskice, D. (2001). *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: Oxford University Press.

6.3 Keynesiánske teórie regionálneho rozvoja

Ak by sme učebnicu písali na základe kritéria vývojových etáp regionálneho rozvoja, keynesiánske teórie by sme zaradil hneď za neoklasické. Dominanciu neoklasickej ekonómie narušil ekonóm z Cambridge *John Maynard Keynes* (1883–1946). V porovnaní s neoklasickou teóriou, ktorá bola zameraná viac na modelovanie ideálnych podmienok a rovnovážnych stavov sa keynesiánska politika dotýkala oveľa viac skutočných problémov. Z metodologického hľadiska prevládali skôr „mäkké“ faktory regionálneho rozvoja (motívy konania, očakávania, neistota aktérov, vplyv kolektívnych spoločenských procesov, úloha štátu). Postuláty neoklasického prístupu, ako napríklad, že nezamestnanosť bola „dobrovoľná“, začal spochybňovať ešte pred vypuknutím Veľkej hospodárskej krízy (rámček 6.3) v roku 1929. Keynesiánska teória je založená na analýzach makroekonomických veličín (objem produkcie, miera zamestnanosti, agregátny dopyt) s dôrazom na stranu dopytu, aby sa dosiahla želaná veľkosť produkcie a úroveň zamestnanosti.

Veľká hospodárska kríza v USA bola zapríčinená nezodpovedným konaním aktérov na finančných trhoch. Je treba dodať, že svetové hospodárstvo bolo poznačené povojnovými dlhmi. Nemecko ako porazená krajina mala hrať všetky škody víťazným mocnostiam (Francúzsko, Veľká Británia), tie zase splácali dlh USA za pomoc, ktorú poskytli prostredníctvom vojenského materiálu. Vynálezom 20. rokov 20. storočia bol okrem pásovej výroby aj spotrebiteľský úver. So spotrebiteľským úverom rástla spotreba, no zároveň sa zvyšovali ceny. Investičné bankovníctvo bohatlo na špekuláciách, ktoré nafúkovali ceny a vytvárali tak bubliny na trhu. Špekulácie na trhu znamenajú, že nakupujeme len preto, lebo očakávame, že ceny budú rásť, aby sme tovar predali drahšie. Najčastejším príkladom sú ceny nehnuteľnosti. Podobný princíp môžeme pozorovať pri predpredajových cenách vstupeniek napr. na festival. V prípade oficiálneho vypredania kapacity, špekulanti, ktorí vstupenky zakúpili za akciové ceny ich ponúkajú za niekoľko násobne vyššiu cenu.

Práve na druhej strane Atlantiku sa USA spamätávalo z veľkej hospodárskej krízy, ktorá kulminovala v roku 1932 25 % nezamestnanosťou. Novo zvolený prezident Franklin D. Roosevelt, rok na to, spustil program nazývaný Nový údel s jasným poslaním: dať nezamestnaným prácu a dostať banky pod kontrolu. Ako zamestnať ľudí, ak súkromné firmy v čase krízy nemajú ani na mzdové náklady? Roosevelt navrhol podporu v nezamestnanosti takým spôsobom, že štát poskytoval prácu nezamestnaným na rôznych infraštruktúrnych projektoch (mosty, tunely), v parkoch a záhradách. Správa sociálneho zabezpečenia poskytovala dôchodkové a invalidné poistenie a správa pre stabilizáciu poľnohospodárstva nakupovala od farmárov v úrodných rokoch, aby stabilizovala prepad cien počas neúrodných období. Koniec bublinám na finančných trhoch zabezpečil Glass-Steagallov zákon, ktorý oddeľoval investičné a obchodné banky. Bol to ideálny spôsob regulácie bankového sektora, ktorý harmonizoval súkromnú iniciatívu s verejným záujmom. Nový údel dôsledky krízy úplne nevyriešil, len zmiernil. Zároveň sa objavoval nový fenomén, výdajový deficit (Goodwin, 2014).

Rámček 6.3 Veľká hospodárska kríza (1929-1933) a Nový údel

„Všeobecná teória zamestnanosti, úrokov a peňazí“ (Keynes, 1936) hovorí, že konkrétna úroveň zamestnanosti v ekonomike je určená *agregovaným dopytom* po tovaroch a službách. Keynes predpokladal, že pri neutrálnej úlohe vlády agregovaný dopyt ovplyvňujú dva faktory:

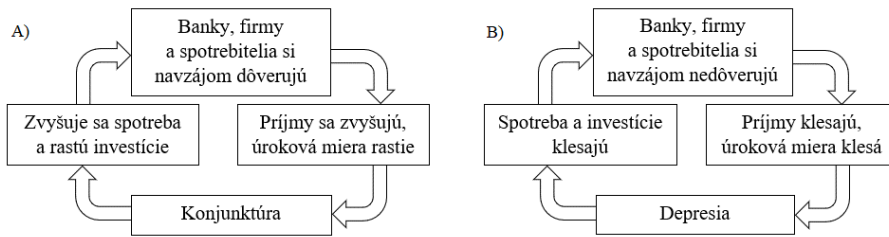
- *spotrebitelia kupujúci spotrebný tovar a*
- *investori kupujúci výrobné prostriedky.*

Ekonomická teória podľa Keynesa hovorí, že ak sa spotrebiteľom zvyšujú príjmy, tak sa zvyšujú aj ich výdavky. Lenže, ak spotreba závisí od príjmu, potom od čoho závisia príjmy? V keynesiánskom systéme boli *skutočné investície* (výdavky na nové továrne, nástroje, stroje a väčšie zásoby tovaru) rozhodujúcou premennou. Rozhodnutie investovať závisí od porovnania očakávaných ziskov (z investície) a prevládajúcej úrokovej miery. V prvom prípade zamestnanosť závisela od miery dôvery investorov, v druhom prípade na špekuláciách o budúcich cenách akcií, ktoré určovali úrokové sadzby. Čím väčšia dôvera investorov a menšia miera špekulácií na investičných trhoch tým vyššia zamestnanosť. Napríklad, nižšie úrokové sadzby vedú k vyšším investíciám. Investori kúpia stroje, čím umožnia výrobcom strojov (zamestnancom) pracovať a získať príjem. Zamestnanci tieto peniaze minú na spotrebný tovar, čím umožňujú týmto výrobcem spotrebného tovaru získať príjem. Takto sa podľa Keynesa zvyšuje národný dôchodok, ktorý závisí od toho, aký podiel z príjmu sú spotrebitelia ochotní minúť a ušetriť – *marginálny sklon k spotrebe* (Peet a Hartwick, 1999). Keynes takto popísal *multiplikačný efekt*, ktorý jednoducho hovorí, že *každý výdaj je súčasne aj niekoho príjem*. Na obr. 6.2 je znázornený multiplikačný efekt v dvoch smeroch. V dobrých časoch, v období ekonomického rastu (obr. 6.2A), ľudia cítia dôveru, banky radi požičiavajú aj keď za vysoký úrok, investori vidia príležitosť investovať do väčších projektov a dávajú tak prácu mnohým ľuďom. S prácou rastie mzda a s rastúcou mzdou rastie spotreba a investície. V zlých časoch, v období ekonomickej depresie (obr. 6.2B), banky zvažujú riziká úverov, podniky čelia riziku krachu. Tieto signály spôsobujú pokles investičnej činnosti a vedú k prepúšťaniu časti obyvateľstva, ktoré prichádza o príjmy. Nižšie príjmy znamenajú nižšiu spotrebu. Ľudia svoje peniaze radšej šetria na „horšie časy“. Aj keď je úroková miera nízka, investori trhom nedôverujú.

Symbolom keynesiánskej teórie a politiky regionálneho rozvoja sa stala *modernizačná teória* navrhnutá Americkým ekonómom Walterom Rostowom (1960) v knihe „*Stupne ekonomického rastu*“, kde popísal úroveň modernizácie spoločnosti rozvojových krajín prostredníctvom postupných ekonomických krokov smerujúcich k evolučne vyššiemu stupňu spoločenského rozvoja. Rostowov model ekonomického rastu pozostáva z piatich ekonomických krokov pripomínajúci tvar logistickej krivky:

- *tradičná spoločnosť,*
- *predpoklady ekonomického rastu,*
- *ekonomický rast,*
- *cesta k vyspelosti a*
- *masová spotreba.*

Obdobie masovej spotreby predstavovalo posledný krok v Rostowovom päť-úrovňovom modeli rozvoja, po ktorom sa spoločnosť mala sústrediť na riešenie sociálnych a ekologických dopadov kumulovaného ekonomického rastu (Blažek a Uhlíř 2011). Rostowov model bol priekopnícky v tom zmysle, že cestu k modernizácii nevysvetľoval ako výsledok revolučných zmien v sociálnej oblasti, ako to bolo u Marxa, ale ideou ekonomického a technologického rozvoja.



Obrázok 6.2 Efekt multiplikátora
Zdroj: Goodwin (2014, s. 123), upravené autormi

Keynesiánci nepredpokladali existenciu rovnováhy trhu. Práve naopak uvažujú o trhovej nerovnováhe a usmerňovaní ekonomiky vládnymi zásahmi, aby sa vyhlí sociálnym problémom, ako sú nezamestnanosť a chudoba. Príčinu trhovej nerovnováhy Keynes videl v nízkej spotrebe. Zo strany štátu je nevyhnutné *podporovať objem spotreby*. Toto zasahovanie do ekonomiky je však *krátkodobé*. Teórie tak predpokladajú existenciu trhovej nerovnováhy, ktorá je ovplyvnená veľkosťou dopytu po tovaroch z určitého regiónu. Preto je v súbore týchto teórií význam na strane *dopytu*. Všeobecnosti môžeme hovoriť o skupine teórií jadro–periféria, ktoré sa objavovali po celom svete. Za významné považujeme nasledujúce teórie (Maier a Tödtling, 1998; Blažek a Uhlíř, 2011):

- *teória exportnej bázy,*
- *teória rastových pólov,*
- *teória kumulatívnych príčin,*
- *teória polarizovaného rozvoja.*

6.3.1 Teórie exportnej bázy

Autorom teórie exportnej bázy je Douglas North (North, 1955). Úspech rozvoja regiónu závisí na schopnosti vyrobiť „predajnú“, exportnú komoditu. Odmietal predpoklad o postupnom prechode od „poľnohospodárskych“ ekonomík do rozvinutých ekonomík „industriálneho“ typu s vyššou mierou špecializácie. Americké skúsenosti potvrdili, že región sa môže stať úspešný aj vtedy, keď bude rozvíjať exportný sektor. Nemusí nutne prejsť všetkými vývojovými fázami rozvoja. North tvrdil, že proces špecializácie zameraný na rozvoj exportného odvetvia je podmienený dopytom, teda je tvorený „zhora“, na základe vonkajšieho impulzu a nie postupným rozvojom deľby práce vo vnútri regiónu. Regióny Severnej Ameriky dosiahli ekonomickú výkonnosť za základe využívania a exportu prírodných zdrojov (Blažek a Uhlíř, 2011).

Teória exportnej bázy rozlišuje zamestnanosť v *základnom (exportnom) a lokálnom (obslužnom)* sektore skúmaného regiónu. Základný sektor (*B*) pozostáva z odvetví, ktoré produkujú tovary a služby pre nadregionálne trhy. Ich existencia závisí od exportu. Lokálny sektor (*S*) pozostáva z odvetví zabezpečujúcich chod základného sektora (napr. dodávatelia) a zásobujúcich lokálny dopyt. Celková zamestnanosť regiónu (*E*) súvisí so zmenami v základnom sektore. Preto veľkosť a zmeny lokálneho sektora závisia od zmien v celkovej zamestnanosti. Inak povedané, príjmy z exportu regionálnych tovarov v základnom sektore vyvolávajú rast príjmov v lokálnom sektore (obrázok 6.3). Nastáva teda *regionálny multiplikačný efekt*, pričom platí:

$$E = B + S$$

$$S = \alpha E, \text{ pričom } 0 < \alpha < 1$$

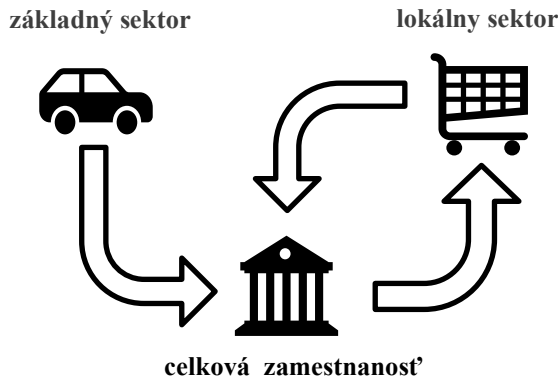
Model vyjadruje lineárnu závislosť medzi základnou a celkovou zamestnanosťou v regióne. Parameter α udáva počet pracovných miest v lokálnom sektore pripadajúcich na jedno pracovné miesto vo všetkých odvetviach. Podstata multiplikačného efektu spočíva v pozitívnej spätnej väzbe medzi celkovou a lokálnou zamestnanosťou. Primárny prírastok zamestnanosti vyvolaný zmenou základného sektora generuje sekundárny prírastok zamestnanosti lokálneho sektora, ktorý ako prírastok k celkovej zamestnanosti generuje ďalší prírastok. Formálne vyjadrený prírastkový tvar modelu ekonomickej bázy:

$$\alpha = \frac{\Delta S}{\Delta E}$$

$$\Delta E = \Delta B \frac{1}{1 - \alpha}$$

Predstavme si situáciu, že lokalizácia novej automobilky v regióne vyvolá očakávaných 4 tisíc nových pracovných miest v exportnom sektore. Odhaduje sa, že každý 10 nových pracovných miest v ekonomike regiónu vytvorí jedno pracovné miesto v lokálnom sektore. Miestnu samosprávu by potom zaujímalo, aké dopady by mala lokalizácia novej automobilky na celkovú zamestnanosť v regióne? Využitím prírastkového modelu zistíme, že miestna samospráva sa bude musieť pripraviť na príliv dodatočných 4444 pracovných miest (4 tisíc priamo v základnom sektore a 444 nepriamo v lokálnom sektore).

Rozhodujúcu úlohu v ekonomickom raste bude vždy zohrávať základný sektor, ktorému sa bude prispôsobovať lokálny sektor. Výsledkom je rozdielna miera dynamiky rastu u oboch sektoroch, ktorá sa prejaví objemom investovaných investícií, kvalitou pracovných síl, čo sa premieta v diferencovanej príjmovej úrovni. Preto North predpokladá nerovnomerný vývoj, ktorý z dlhodobého hľadiska môže byť nivelizovaný mobilitou výrobných faktorov.



Obrázok 6.3 Regionálny multiplikátor v prírastkovom modeli

Zdroj: vlastné spracovanie

Kritika Northovej teórie vychádza zo skutočnosti, že bola založená na analýze historického vývoja v USA. Kritizuje sa najmä „nedotknuteľnosť“ postavenia základného sektora, pričom podceňuje význam lokálneho sektora. Teória exportnej bázy je vhodná na krátkodobé prognózy hospodárskeho rozvoja relatívne malých regiónov, pretože úloha exportu sa najvýraznejšie prejaví na lokálnej úrovni v rámci (industriálnych) miest. S rastom veľkosti územia úloha vonkajších impulzov klesá a rastie význam

vnútroregionálnych rozvojových faktorov. Čím väčší región, tým je pravdepodobnejšie, že kľúčové sily (faktory) pre jeho rozvoj sa nachádzajú vo vnútri regiónu (Blažek a Uhlíř, 2011).

Kritizuje sa nejasnosť vymedzovania hraníc základného a lokálneho sektora (Maier a Tödtling, 1998). Diskutuje sa najmä rozlišovacie kritérium. Z metodologického hľadiska sa na určenie základného odvetvia využíva lokalizačný koeficient, známy ako *Hoover-Balassa index* (Balassa, 1965). Tento *index komparatívnych výhod* meria podiel exportu tovaru (odvetvia) na celkovom exporte krajiny relatívne k pomeru exportu daného tovaru na celkovom globálnom exporte. Inak povedané, porovnáva podiel krajiny na svetovom trhu s tovarom s podielom na svetovom trhu so všetkými komoditami. Môže sa interpretovať aj tak, že porovnáva podiel exportu určitého tovaru medzi dvoma krajinami. V regionálnom rozvoji porovnáva regionálne a národné hodnoty. Hoover-Balassa koeficient môžeme vyjadriť vzorcom:

$$HBI_{ij} = \frac{X_{ij}/X_i}{X_{jn}/X}$$

X_{jn} je napr. národná hodnota zamestnanosti v odvetví j , X_{ij} je regionálna hodnota zamestnanosti v odvetví j . X_i je celková zamestnanosť v regióne a X je celková zamestnanosť v krajine- Hoover-Balassa koeficient môže nadobúdať hodnoty väčšie alebo menšie ako 1. Ak sa hodnoty pre konkrétne odvetvie v konkrétnom regióne blížia k 1, tak úroveň koncentrácie zamestnanosti v konkrétnom odvetví v regióne zodpovedá koncentracii zamestnanosti daného odvetvia na národnej úrovni. Nadpriemerne koncentrovaná zamestnanosť v regióne dosahuje koeficient vyšší ako 1 a naopak. Interpretácia býva veľmi zjednodušená, pretože sa predpokladá, že všetci spotrebiteľia majú v priestore rovnaké preferencie. Práve vo väčších regiónoch sa lokálne firmy snažia uspokojiť špecifické potreby lokálnych spotrebiteľov, ktoré sa môžu líšiť od preferencií celej krajiny. Krajina sa považuje za uzavretý celok, ktorý neexportuje do iných krajín. Lokalizačný koeficient nehovorí nič o veľkostnej štruktúre podnikov. Napríklad, je vysoká koncentrácia zamestnanosti výsledkom jedného, resp. dvoch veľkých podnikov, alebo mnoho malých a stredne veľkých podnikov (Šipikal a kol., 2010)?

Rozšírením myšlienok teórie exportnej bázy sa zaoberá *teória input-output*. *Wassily Leontief* zostavením input-output tabuľky za USA pre rok 1936 vytvoril predpoklady kvantitatívneho vyjadrenia komplexných väzieb v národnom hospodárstve za čo mu bola v roku 1973 udelená Nobelova cena za ekonómiu. Multiplikačný efekt interpretoval nasledovne: „*zvýšený predaj áut v New Yorku zvyšuje dopyt po potravinách v Detroite*“ (Leontief, 1951, s. 3). V kontexte slovenskej ekonomiky by sme tvrdili: „*Rastúci dopyt v zahraničí po automobiloch vyrobených na Slovensku, zvyšuje dopyt po potravinách a spotrebných tovaroch v regiónoch Slovenska.*“ (Luptáčik a kol., 2011). Input-output analýza sa pokúša zachytiť vzájomné interakcie regionálnych odvetví a odkryť priame, nepriame a indukované efekty v skúmanom odvetví hospodárstva. Indukované efekty môžeme definovať ako efekty, ktoré sa vzbudzujú vo všetkých hnaných aktivitách v dôsledku impulzov vychádzajúcich z hnacích aktivít. Štruktúra input-output tabuľky pozostáva z troch častí: matica medziodvetvových vzťahov, matica konečného dopytu a matica primárnych vstupov. Snaží sa vystopovať ako dopyt po tovaroch vzniká a putuje medzi odvetviami. Ak máme k dispozícii potrebné dáta vstupov a výstupov (pretože každý výstup je zároveň vstupom) vieme predpovedať dôsledky plánovania ohľadom veľkých investícií, budovania produkčných jednotiek (priemyselné parky). Aplikácia Leontiefovho modelu je vhodná pre analýzu relevantných otázok hospodárskej politiky (rámček 6.4).

Cieľom štúdie autorov Luptáčik a kol. (2011) bolo preskúmať význam automobilového priemyslu pre slovenskú ekonomiku s využitím input-output modelu, ktorý umožňuje odhaliť jeho previazanie a väzby s ostatnými odvetviami v SR. Zo štúdie vyplývali pre rok 2012 tieto hlavné výsledky. Automobilový priemysel generoval priamo 12 %, celkom až 17 % hrubej produkcie slovenskej ekonomiky. Výroba automobilového priemyslu zamestnávala na Slovensku priamo 60 828 ľudí, čo predstavuje 2,7 % celkovej zamestnanosti v SR. Ďalších 140 000 pracovných miest sa generovalo v slovenskej ekonomike nepriamo, tzn. že vyše 200 000 zamestnancov (9 % celkovej zamestnanosti) je naviazaných na automobilový priemysel. Jedno pracovné miesto vo výrobe automobilov generovalo 6 ďalších pracovných miest v slovenskej ekonomike. Pridaná hodnota na zamestnanca vytvorená vo výrobe automobilov na Slovensku činila vďaka vysokej produktivite práce 74 546 eur, čo je vysoko nad priemerom slovenského hospodárstva (29 850 eur). Pridaná hodnota vytvorená priamo v automobilovom priemysle predstavovala 4 % celkovej pridanej hodnoty slovenskej ekonomiky. Priamo, nepriamo a indukované generovaná pridaná hodnota tvorila až 11 % celkovej pridanej hodnoty národného hospodárstva SR. Príjmy domácností generované automobilovým priemyslom tvorili takmer 4 mld. eur a viedli k podielu na celkovej spotrebe domácností v SR vo výške 10 %. Automobilový priemysel generoval 26 % celkového vývozu, 20 % celkového importu a zlepšoval obchodnú bilanciu o 4,5 mld. eur.

Rámček 6.4 Input-output analýza automobilového priemyslu na Slovensku v roku 2012

6.3.2 Teória rastových pólů

Autor tejto koncepcie, Francúz *Francois Perroux* (1950) chápe priestor ako ekonomický priestor. Ten sa líši od geografického priestoru, ktorý je vymedzovaný bodmi, čiarami a plochami abstraktnosťou a mnohorozmernosťou. Ekonomický priestor je vyjadrený vzťahmi ekonomických veličín (peniaze, dodávanie tovaru), teda definovaný ekonomickými vzťahmi, ktoré existujú medzi ekonomickými subjektmi. Fyzické vzdialenosti ako napr. vzdialenosť nie sú dôležité. Chápanie priestoru je bližšie relačnej perspektíve. Rozlišuje tak tri typy ekonomických priestorov. Ekonomický priestor ako *plán, silové pole, homogénny agregát*.

V ďalšej práci sa Perroux (1955) už venuje regionálnym aplikáciám silových a rastových pólů. Predpokladá, že rast je dôsledkom nerovnováhy a dominancie. Nerovnomerný rozvoj je preto nevyhnutný: „*Rast sa neobjavuje všade rovnako; objavuje sa v miestach alebo pólůch rastu s rôznou intenzitou; šíri sa rôznymi cestami a má rôzne účinky na celú ekonomiku*“ (Perroux, 1955, s. 309). Teória vychádza zo vzájomnej kombinácie dvoch základných konceptov: statická teória vzájomnej závislosti priemyslu a z dynamickej teórie rozvoja založenej na inováciách. Vo svojej teórii rozlišuje *hnacie odvetvia* a *hnané odvetvia*. Hnacie odvetvia sú definované ako rýchlo rozvíjajúce sa odvetvia, v ktorom dominujú veľké, neustále inovujúce sa firmy – póly rastu, ktoré šíria rozvojové impulzy do svojho okolia, kde vznikajú (existujú) *hnané odvetvia* (Blažek a Uhlíř, 2011).

Hnacie odvetvia sa od hnaných odlišujú veľkosťou, dominantným postavením vo vzťahu k iným odvetviám, silnými medziodvetvovými vzťahmi s inými odvetviami a silným rastom. Intenzita ekonomických interakcií určuje vzdialenosť medzi hnaným a hnacím odvetvím. Ak existujú pozitívne externé efekty, rast hnacieho odvetvia je vyvolaný nízkymi jednotkovými nákladmi, čo vedie ku koncentracii a ekonomickému rastu. Tento rastový impulz sa prenáša na ostatné odvetvia hospodárstva – hnané odvetvia, pretože tie dodávajú vstupy pre hnacie odvetvia. Interné efekty vyjadrené veľkosťou hnacieho odvetvia sú dôležitým inovačným faktorom. Pomocou výrobných a procesných inovácií, hnacie odvetvie zlepšuje svoju pozíciu pred inými odvetviami. Prejavuje sa to v monopolistickej rente, teda vo vyššom zisku, ktorý uľahčuje financovanie ďalších inovácií (Maier a Tödtling, 1998).

K rozšíreniu Perrouxovej teórie prispel Boudeville (1966), ktorý spojil teóriu rastových pólov s teóriou centrálnych miest. Svoju teóriu nazval *teória rastových centier a rastových osí*. Za rastové centrum (pól rastu) sa považuje súbor dynamických a vzájomne prepojených odvetví, ktoré sú sústredené okolo hnacieho odvetvia. Potom za hlavný faktor regionálneho rastu sa považujú také hnacie odvetvia, u ktorých rast produkcie indukuje ešte výraznejší nárast produkcie v hnaných odvetviach. Za kľúčové hnacie odvetvia sa v tom čase považovali automobilový priemysel, oceliarstvo a chémia. Rast môže byť znásobený *regionálnym multiplikátorom*, ktorého hodnota je súčtom priamych (príjmy plynúce zo zvýšeného dopytu po tovaroch produkovaných v regióne), nepriamych (príjem v kooperujúcich odvetviach) a indukovaných (zvýšené výdaje domácností spôsobené zvýšeným príjmom v dôsledku priamych a nepriamych efektov) efektov (Blažek a Uhlíř, 2011).

V 60. rokoch 20. storočia sa stala teória rastových pólov základnou rozvojovou stratégiou pre regionálne problémy v krajinách rozvinutého i rozvojového sveta. Najčastejšie sa stratégie uplatňovali *pri oživovaní depresných oblastí* v súvislosti s poklesom významu ťažby uhlia a ťažkého priemyslu.

Problém depresie sa týkal regiónov, ktoré síce predstavovali nositeľov hospodárskeho pokroku, ale následne boli nepriaznivo ovplyvnené externými šokmi. Ekonomiky depresných regiónov, charakterizované relatívne vysokou nezamestnanosťou, nízkymi príjmami na obyvateľa, podpriemernou úrovňou rozvoja ľudského kapitálu, výraznou sociálnou depriváciou, nedostatočnou úrovňou poskytovania verejných služieb a infraštruktúry, mali na jednej strane staršiu odvetvovú špecializáciu so značnou urbanizáciou alebo boli založené na využívaní zdrojov v menej urbanizovanom alebo vidieckom prostredí. V oboch prípadoch sa regionálne problémy objavili v dôsledku kolapsu alebo významného poklesu exportnej základne a následného spustenia negatívnych multiplikačných účinkov. Tento problém sa zhoršoval selektívnou migráciou práce, únikom kapitálu a vznikom slabej fiškálnej základne.

Národné vlády využívali dva politické nástroje, ktoré smerovali do vybraných rastových centier v rámci zaostávajúcich regiónov. *Preťahovanie pracovníkov za prácou* (neoklasické opatrenie) prostredníctvom podpory medziregionálneho pohybu pracovnej sily z depresnej oblasti a *prestahovanie práce k pracovníkom* prostredníctvom rôznych investičných stimulov, vrátane zlepšenia infraštruktúry, poskytovania dotácií súkromným podnikom. Na tento problém sa nemalo pozerieť ako na presun práce k zamestnancom alebo naopak, ale na presun práce a pracovníkov podľa potreby, na tie miesta v rámci regiónu, kde bude ekonomika konkurencieschopnejšia. Pokiaľ ide o faktorový pohyb, takýto prístup kombinoval *medziregionálny pohyb kapitálu s vnútroregionálnym pohybom pracovných síl*, pričom sa predpokladalo, že ľudia migrujú skôr do rastového centra vo svojom vlastnom regióne, ako by mimo neho (Parr, 1999).

Ďalšie stratégie sa týkali podpory plánovanej regionálnej dekoncentrácie vytvorením nových rastových centier mimo dosahu metropolitných regiónov na zníženie hustoty vnútorného mesta a zároveň na obmedzenie rastu metropolitných oblastí. Zároveň sa nezabúdalo na minimálnu veľkosť nového rastového centra, aby sa vytvorila nevyhnutná ekonomická základňa a aglomeračné výhody, ktoré by podporovali rozvíjať konkurencieschopnosť.

Parr (1999) tvrdí, že aj keď sa základný cieľ týkal zabezpečenia a zlepšenia úrovne regionálnej prosperity alebo regionálnej ekonomickej výkonnosti, očakávania, ktoré boli vkladné do tejto koncepcie sa nenaplnili v plnom rozsahu. Väčšina stratégií zameraných na póly rastu nedokázala jasne rozlíšiť medzi pólom rastu ako rysom dynamickej priestorovej ekonomiky a pólom rastu ako kľúčovým prvkom stratégie určenej na zlepšenie výkonnosti regionálnej ekonomiky. Na jednej strane vznikali póly

rastu „*prirodeným*“ alebo „*spontánnym*“ spôsobom a na strane druhej existovali pólly rastu „*plánovaným*“ alebo „*indukovaným*“ procesom.

6.3.3 Teória kumulatívnych príčin

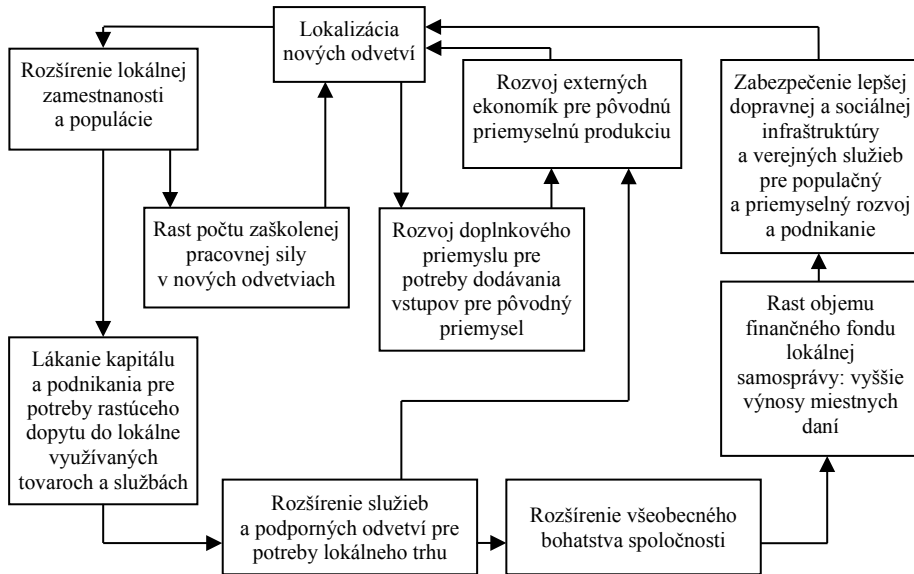
Teória kumulovaných príčin, ktorú predstavil Švédsky ekonóm Gunnar Myrdal (1957), odmieta neoklasickú predstavu, že dočasná nerovnováha vyvoláva procesy, ktoré vedú nevyhnutne k rovnováhe. Naopak tvrdí, že nerovnováha sa v priebehu času často zosilňuje a vedie k nerovnomernému vývoju. Spolu s Hirschmanom (1958) tvrdili, že v regionálnom rozvoji pôsobia dva protichodné efekty spätnej väzby (obrázok 6.4):

- *negatívny sťahujúci, polarizujúci efekt,*
- *pozitívny rozširujúci, presakujúci efekt.*

Často uvádzané faktory ako mobilita kapitálu (odčerpávanie finančných prostriedkov z periférie do jadra), selektívna migrácia (vysávanie“ mozgov“ z periférie do jadra) sú považované za spôsoby presmerovania toku zdrojov rastu z menej vyspelých regiónov do vyspelých regiónov. Dopady na menej rozvinuté regióny sa prejavujú ako *negatívne sťahujúce efekty*. Regionálny rozvoj smeruje dole rastovou špirálou. Rozvinuté regióny majú tendenciu rásť na úkor rastu zaostávajúcich regiónov. Naopak, *pozitívne rozširujúce efekty* prejavujúce sa skôr výnimočne, sú charakteristické presunom zdrojov rastu z vyspelých regiónov do menej vyspelých. Ako príklad uvádzame rastúci dopyt po poľnohospodárskych produktoch vo vyspelých regiónoch, ktorý sa prenáša v podobe vyššej produkcie v menej rozvinutých regiónoch. Zároveň môžu rastúce náklady na pôdu, prácu a kapitál v jadrovom regióne spolu so súvisiacimi problémami, ako je dopravné preťaženie, vytlačiť investície do periférnych regiónov. Tento problém pravidelne zasahuje ekonomiky jadrových regiónov, v juhovýchodnom Anglicku sa často označuje ako „*prehrievanie*“ (MacKinnon a Cumbers, 2019). Regionálny rozvoj tak smeruje hore rastovou špirálou. Zaostávajúce regióny rastú vďaka veľkosti rozvinutých regiónov. Novinkou je, že tieto spätné väzby nepôsobia náhodne, jednorazovo, ale neustálym kumulatívnym procesom (Maier a Tödtling, 1998).

Myrdal zavádza *koncept kruhovej kumulovanej kauzality*, ktorý vysvetľuje rôzne vývojové situácie. Môže objasňovať pôsobenie viacerých faktorov rovnakým smerom, ale aj situácie, kde zmena jedného faktoru môže vyvolať zmenu pôsobenia iných faktorov, tak že tieto sekundárne zmeny posilňujú prvotnú zmenu. Myrdalov koncept kruhovej kumulovanej kauzality spája všetky metodologické prvky kritického realizmu. To znamená, že pri vysvetľovaní regionálneho rozvoja nemá zmysel hľadať nejaký hlavný, určujúci faktor. Vzájomná previazanosť faktorov dynamizuje alebo utlmuje prvotný impulz (Blažek a Uhlíř, 2011).

Pre lepšie pochopenie celej problematiky si predstavme, že v regióne sa zavrie veľký automobilový závod a tisíce ľudí ostanú bez práce. Objavila sa nerovnováha na trhu práce – rast počtu nezamestnaných a na trhu s tovarmi – výpadok vo výrobe. Podľa neoklasických predstáv klesne mzda v dôsledku nezamestnanosti, zvýši sa dopyt po pracovnej sile a rastie aj cena automobilov. Túto situáciu využije konkurencia rastúcou produkciou, na ktorú zamestnajú uvoľnenú pracovnú silu z krachujúceho závodu. Tým sa dosiahne regionálna rovnováha, pretože uvoľnená pracovná sila v postihnutom regióne sa premiestňuje do regiónov, kde je dopyt po práci a zároveň podniky sa do tohto regiónu lokalizujú vzhľadom na uvoľnenú pracovnú silu a nízke ceny pozemkov, ktorými región láka nových investorov. Prebytočná ponuka pracovných síl a prebytočný dopyt po výrobkoch konverguje k rovnováhe. Pôvodne negatívny impulz vedie k pozitívnym výsledkom (Maier a Tödtling, 1998).



Obrázok 6.4 Proces kumulatívnej kauzality

Zdroj: Chapman a Walker (1991)

Napriek tomu, že zaostávajúce regióny disponujú nízkymi nákladmi na výrobné faktory, tieto výhody sú pre podniky kompenzované aglomeračnými výhodami v rozvinutých regiónoch. Podniky preto starostlivo zvažujú svoj odchod z vyspelejších do zaostávajúcich regiónov vzhľadom k pozitívnym efektom, ktoré plynú z aglomeračných výhod. Preto pozitívny rozširujúci efekt je zriedkavou alternatívou (Buček a kol., 2010).

Druhá situácia pôsobí opačným smerom. Ak v regióne veľký zamestnávateľ ohlási koniec výroby, nastane rast nezamestnanosti a pokles miezd. Táto situácia zapríčiní pokles dopytu, ktorý sa prenesie na dodávateľov, služby a obchod. Tento výpadok spôsobí ďalšie prepúšťanie a odchod podnikov v lokálnom sektore. Daňové príjmy regiónu poklesnú, nastáva útlm investičných aktivít v oblasti podnikania a rozvoja infraštruktúry. Kvalifikovaná mladá pracovná sila migruje a región je schopný príťahovať podniky, ktoré využívajú nízku technologickú náročnosť a nekvalifikovanú pracovnú silu. To znamená, že negatívny impulz vedie cirkulárnymi súvislosťami ku kumulatívnemu procesu úpadku regiónu. Pôvodný negatívny impulz sa zosilňuje (Maier a Tödtling, 1998).

Myrdal sa nedomnieva, že by sa pozitívne a negatívne efekty navzájom vyrovnávali a dosiahli stav rovnováhy, skôr platí, že pozitívne efekty sú viditeľné v období prosperity ako v období ekonomickej recesie, z čoho vyplýva, že pozitívne impulzy predstavujú len prechodnú fázu vývoja regionálneho rozvoja periférnych regiónov. Vývoj medziregionálnych rozdielov (vyjadrené Gaussovou krivkou) prebieha v troch etapách:

- *selekcia – diferenciácia subjektov na úspešné a neúspešné,*
- *expanzia úspešných subjektov – subjekty využívajú svoje dominantné postavenie na trhu dosahujú maximálny úspech – najväčšie rozdiely,*
- *integrácia/difúzia – rozdiely sa znižujú vďaka rastu vzájomnej spolupráci, kooperácii a organizácii systému.*

Vzhľadom na kumulatívnu povahu vývoja regionálnych rozdielov Myrdal predpokladá, že po skončení cyklu budú rozdiely väčšie. Hirschman (1958) je v porovnaní s Myrdalom optimistickejší. Je presvedčený, že po určitom čase pozitívne mechanizmy

prevládnu (je to v záujme jadra, keďže perifériu potrebuje ako dodávateľa, tak aj odberateľa tovarov). V prípade, že budú prevládať negatívne mechanizmy, je dôvod aby zasiahol štát prostredníctvom verejných financií, mobilizácie regionálnych inštitúcií, daňových úľav, exportu z periférie, ktorý by bol podporovaný zvláštnym zvýhodňovaním a naopak import z jadra nie. Hirschman ďalej upozorňuje na možnosť zapájania sa ekonomík rozvojových krajín do výrobného reťazca a tak predísť postupným a náročným procesom prechodu od ťažby surovín a výroby jednoduchých výrobkov k výrobe technologicky náročnejších výrobkov. Pri riešení tradičnej dilemy, či investovať do infraštruktúry, alebo do výroby, Hirschman sa prikláňa k druhej možnosti, keďže rozvoj výroby vyvolá tlak na infraštruktúru, pričom opačne nie je zaručené, že po vybudovaní infraštruktúry sa naštartuje aj výrobný proces (Blažek a Uhlíř, 2011).

V rozvinutých štátoch je divergencia zmierňovaná koncepciou sociálneho štátu (podpora z verejných zdrojov na rôzne sféry – sociálna, infraštruktúra.). Za základný nástroj prekonania zaostávania regiónov Myrdal považuje integrovaný rozvojový plán, ktorý obsahuje celospoločensky užitočné investičné projekty za výdatnej pomoci štátu. Myrdalova teória je jedným z povojnových konceptov, ktorý sa ujal vo Švédsku (výrazný rast životnej úrovne, ale aj vysoké daňové zaťaženie) – škandinávsky (sociálny) model (Blažek a Uhlíř, 2011).

6.3.4 Teória polarizovaného rozvoja

Teóriu polarizovaného rozvoja, ktorú rozpracoval *John Friedmann* (1972) je akousi generalizujúcou teóriou rastových polí, efektov spätnej väzby a kumulatívnych mechanizmov, pričom zaviedol pojem *jadro-periféria*. Zároveň sa neobmedzuje len ekonomickými aspektmi a teóriu sa snaží presadiť v rámci širších koncepcií spoločenského rozvoja. Ešte pred Friedmannovou teóriou, Hirschman upozorňoval na vplyv sociálno-psychologických faktorov v regionálnom rozvoji. Rozvinuté (jadrové) regióny alebo odvetvia sú do určitej miery opojené svojím vlastným úspechom a na ostatné regióny (odvetvia) sa pozerajú s pohrdaním a zdôrazňujú svoj odstup od nich. Zdôrazňovanie nadradenosti má kumulatívny účinok. Úspešní sa začnú separovať, budú zdôrazňovať svoju zásluhu a pracovitosť až napokon tomu uveria a podľa toho budú vychovávať ďalšie generácie. Na druhej strane, obyvatelia z menej úspešných regiónov obviňujú úspešných z prehnaného materializmu, ich úspech spojujú s netransparentnými praktikami a potláčaním tradičných národných a kultúrnych hodnôt. Rovnako tak aj Friedmann tvrdí, že príčinou polarizovaného rozvoja je nerovnomerné rozdelenie moci v ekonomike a v spoločnosti, ktoré vzniká z premien vzťahov autority a podriadenosti. Medzi jadrom a perifériou je základným rozlišovacím znakom práve ich miera autonómie, resp. závislosť na iných regiónoch (Blažek a Uhlíř, 2011).

Významný je aj ďalší rozvojový element – inovácie, ktoré Friedman nechápe len v ekonomickom zmysle, ale v širšom zmysle sociálnej zmeny (nové formy organizácie, nový životný štýl). Jadrá majú schopnosť tieto inovácie priťahovať a z množovať a určovať smery a trendy rozvoja. Moc centra nad perifériou Friedmann odvodzuje od šiestich zosilňujúcich sa efektov spätnej väzby (Maier a Tödting, 1998):

- *efekt dominancie* – presun kapitálu a práce z periférie do jadra – sťahujúci polarizačný efekt,
- *informačný efekt* – vyplýva z vyššie interakčnej hustoty v jadre regiónu,
- *psychologický efekt* – pôsobenie úspešného príkladu inovácie pre budúcich potencionálnych inovátorov,
- *modernizačný efekt* – pôsobí na systém spoločenských hodnôt, vzťahov a inštitúcií, ktoré sa na základe nepretržitého pohybu ľahšie prispôbia budúcim zmenám,

- *efekt väzieb* – tendencia inovácii vytvárať ďalšie inovácie,
- *výrobný efekt* – znižovanie nákladov v dôsledku úspor z rozsahu a externých úspor.

Dopad týchto mechanizmov vedie k narastajúcemu napätiu medzi jadrom a periferiou. Vzniknuté napätie je možné riešiť rôznymi formami decentralizácie – *pozitívny rozširujúci a presakujúci efekt*. Tým sa môže posilniť pozícia periferie, čo môže viesť k vzniku nového jadra. V konečnom dôsledku môže nastať situácia, kedy sa ekonomický a sociálny potenciál v jadre vyčerpá a jadrá regiónov sa dostanú do pozície periférneho regiónu voči novému jadrú, ktoré vzniklo pozitívnymi efektmi. V českej a slovenskej literatúre sa vzťah jadra a periferie a polarizácie diskutoval najmä v súvislosti s post-socialistickou transformáciou (rámček 6.5).

Periférny región nie je vôbec jednoduchá záležitosť. Pochopíme ho vtedy, ak využijeme post-štrukturalistický koncept dekonštrukcie. Jeho význam odhalíme, ak ho konfrontujeme s jeho protikladom. Tým je jadro. Jedno bez druhého by neexistovalo. Vzťah jadra a periferie autori Džupinová a kol., (2010) diskutujú z hľadiska mierky a času. V prvom prípade rozlišujú globálnu úroveň, kde jadro-periféria nadobúda rozmer kopírujúci rozloženie kontinentov vo vzťahu k miernemu pásu na bohatý sever a chudobný juh. Práve v severnej časti sa koncentruje rozhodujúca ekonomická sila. Na národnej úrovni sa pozorujú rozdiely medzi regiónmi v rámci štátov, ktoré nadobúdajú rôzne polarizácie (východ-západ v prípade Slovenska, sever-juh v prípade Talianska, či Veľkej Británie, alebo mesto-vidiek). Nakoniec existuje lokálna úroveň, kde objektom záujmu sú zóny a ich pozícia v rámci vnútromestských štruktúr. Často sa diskutuje o relatívnej vzťahu jadro-periféria. To znamená, že v jadrovom priestore na globálnej úrovni (napr. Slovensko) môžeme identifikovať jadro a periferiu na regionálnej úrovni (napr. západné Slovensko ako jadrovú oblasť a východné Slovensko ako periférnu oblasť) a ďalej v rámci tejto periferie na regionálnej úrovni môžeme identifikovať jadro a periferiu na lokálnej úrovni (Košice ako súčasť východného periférneho Slovenska je jeho jadrovou časťou, ale v rámci mesta Košice existuje tak Lunik 9 ako periferia). Autori tak tvrdia, že aj periferie môžu mať svoje jadrá a jadrá svoje periferie.

V druhom prípade sa čas chápe ako dynamizujúci prvok vzťahu jadro-periféria, ktorý sa odlišuje rôznou mierou stability a odlišným potenciálom premien v postavení jadra a periferie. Autori Havlíček a Chromý (2001) vyčlenili štyri abstraktné typy vývoja vzťahu jadro-periféria. Prvým je narastajúca polarizácia, ktorá predstavuje najčastejšie pozorovaný typ, kedy v priebehu času dochádza k prehĺbovaniu sociálno-ekonomických rozdielov medzi jadrom a periferiou. Druhým je stagnujúca polarizácia vyskytujúca sa v plánovacích ekonomikách s cieľom zachovania a udržiavania výhod pre oba typy regiónov. Tretím typom predstavuje ubúdajúca polarizácia, v ktorom význam periferie narastá. Dochádza k zámernému zvýhodňovaniu periférií v politickej a ekonomickej oblasti. Nakoniec štvrtý typ predstavuje nivelizujúcu polarizáciu, ktorá v reálnych podmienkach z dlhodobého hľadiska neexistuje, pretože polarita jadro-periféria sa formuje v jeden rovnaký celok.

Rámček 6.5 Vzťah jadro-periféria a ich vývojové typy

Friedmann ďalej hovorí o hierarchii jadier v sídelnom systéme, kedy jeden región môže byť podriadený jadrám na vyššej hierarchickej úrovni, no súčasne plniť funkciu jadra voči iným regiónom. Jadro a periferiu si netreba predstavovať príliš ideálne ako protipóly, ale skôr ako kontinuum, v ktorom sa vzťah jadra a periferie dynamicky mení. Na podporu Friedmanovej teórie Wallerstein (1979) pri analýze svetového systému zavádza prechodnú kategóriu tzv. *semiperifériu*.

Samotný model jadro-periféria Friedmann považoval za druhý stupeň vývoja priestorovej ekonomiky. Celý vývoj pozostáva zo štyroch fáz (Blažek a Uhlíř, 2011):

- *predindustriálna spoločnosť,*
- *jadro-periféria,*

- *disperzia ekonomických aktivít smerom do periférie a*
- *integrovaná ekonomika.*

Prvé dve fázy sú charakterizované polaritou jadro–periféria ako nevyhnutnou podmienkou pre ďalší rozvoj. Ďalší krok vo vývoji pozostával v posilňovaní úlohy periférie *pozitívnymi rozširujúcimi a presakujúcimi efektmi*. Práve transformácia vzťahov jadro–periféria je Friedmanom považovaná za základnú podmienku dlhodobu udržateľného rastu.

* * *

Keynesiánska politika regionálneho rozvoja bola na začiatku pomerne vyhľadávanou rozvojovou stratégiou. V princípe kritizovala neoklasickú ekonómiu preto, lebo výrobné faktory spôsobujú z dlhodobého hľadiska nerovnomerný rozvoj, ktorý je možné korigovať plánovaným rozvojom zo strany štátu. Cieľom podpory sa stali zaostávajúce regióny, resp. ich jadrá vybudovaním exportných, hnacích odvetví – *koncept práca za ľudmi*. Naopak, na rozvinuté regióny sa uvalili reštriktívne opatrenia na zmiernenie exportu, expanzie a infraštruktúrneho preťaženia. Avšak jednostranné pritiahnutie zahraničných investícií bez prepojenie s domácimi firmami a miestnymi inštitúciami môže viesť z dlhodobého hľadiska k problémom. Takýmto príkladom je Írsko. Jeho vzostup bol sprevádzaný daňovou reformou, závislosťou od priamych zahraničných investícií (najmä amerických) a vysokej úrovne pracovnej migrácie. V roku 2004 bolo Írsko označené za najviac globalizovanú krajinu na svete, odrážajúc jeho malú veľkosť a vysoko medzinárodný charakter. Tento nový prístup k hospodárskej politike bol spojený s dramatickým zlepšením ekonomickej výkonnosti, keď HDP vzrástol v rokoch 1993 až 2000 v priemere o 8,1 %, zatiaľ čo nezamestnanosť klesla z 19 % v roku 1991 na 4,3 % 2002. Rast bol podporený členstvom v EÚ, čím sa zabezpečil prístup na jednotný trh a investície zo štrukturálnych fondov. Na začiatku 21. storočia sa stále viac uvoľňovala domáca spotreba. To sa odrazilo v neriadenom procese výstavby, keď Írsko spolu so Španielskom vyprodukovalo dvakrát toľko jednotiek nehnuteľností na obyvateľa ako zvyšok Európy. Stavebný boom bol financovaný rozsiahlymi pôžičkami a povzbudený vládnu filozofiou ľahkej regulácie založenej na znížených daniach z nehnuteľností a rôznych schém daňových stimulov pre developerov. V období rokov 2007 až 2009 došlo v Írsku k obzvlášť výraznému hospodárskemu poklesu HDP o takmer -5 % medziročne. Nezamestnanosť sa v rokoch 2010-2011 zvýšila na 15 %, čo viedlo k obnoveniu tradičného modelu čistej emigrácie (MacKinnon a Cumbers, 2019). Príklad rozkvetu a pádu je ukážkou meniacej sa intenzity prílevu kapitálu a spôsobov sociálnych regulácií v rôznych vývojových obdobiach. Na pochopenie tejto zásadnej zmeny vývoja kapitalizmu je potrebné sa oboznámiť s teóriou regulácie.

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

- Blažek, J., Uhlíř, D. (2011). *Teorie regionálního rozvoje (nástin, kritika, klasifikace)*. Praha: Karolinum. (kapitola 3.2)
- Maier, G., Tödtling, F. (1998). *Regionálna a urbanistická ekonomika 2: Regionálny rozvoj a regionálna politika*. Elita: Bratislava. (kapitola 3 a 5)
- Parr, J. B. (1999). *Growth-pole strategies in regional economic planning: A retrospective view: Part 1. Origins and advocacy*. *Urban Studies*, 36, 7, 1195-1215.
- Parr, J. B. (1999). *Growth-pole strategies in regional economic planning: a retrospective view: Part 2. Implementation and outcome*. *Urban Studies*, 36,8, 1247-1268.

6.4 Regulačná teória

Regulačný prístup, odvodený od práce skupiny francúzskych ekonómov Michel Aglietta, Robert Boyer a Alain Lipietz v 70. rokoch 20. storočia, bol vyvinutý na vysvetlenie vnútornej nestability kapitalistickej spoločnosti. Myšlienkovy vychádza z marxizmu a definuje koncepty režim akumulácie a spôsob regulácie. *Režim akumulácie* vyjadruje stav dlhodobého stabilného rastu a je sprevádzaný konkrétnym *spôsobom regulácie*. V regulačnej teórii zohráva dôležitú úlohu sociálna regulácia. Je definovaná a uskutočňovaná inštitucionálnym kontextom a podieľa sa na riadení a udržiavaní kapitalistickej spoločnosti v stabilnom rastovom stave. Inštitucionálny kontext obsahuje pracovnoprávne a mzdové vzťahy, formy konkurencie a vzťahy medzi firmami, vzťahy finančného a menového systému, vzťah štátu a (verejnej) ekonomiky. Prispôsobuje sa tak, aby zladil protichodné a konfliktné správanie jednotlivcov kolektívnym princípom režimu akumulácie. Aj keď je vytvorený tak, aby tlmiť dôsledky krízy, každý režim akumulácie nakoniec skončí sociálnymi nepokojmi alebo ekonomickou stagnáciou (Dunford a Perrons, 1994). To znamená, že režim akumulácie je relatívne stabilný, ale časovo obmedzený. Rozoznávajú sa tri režimy akumulácie:

- *režim extenzívnej akumulácie,*
- *režim intenzívnej akumulácie – fordizmus,*
- *režim flexibilnej akumulácie – postfordizmus.*

Režim extenzívnej akumulácie prebiehal v 19. storočí na pozadí budovania priemyselných komplexov s dominanciou ťažobného priemyslu. Vyvrcholil počas veľkej hospodárskej krízy na konci 20. rokov 20. storočia. Režim intenzívnej akumulácie existoval v období fordizmu, ktorý predstavuje štvrtú Kondratievovu vlnu. Fordizmus preto, lebo v 20. rokoch 20. storočia Henry Ford aplikoval do pracovného procesu v podmienkach rozvinutej mechanizácie pásovú výrobu (rámček 6.6).

Vo fordizme dominuje veľkosériová štandardizovaná výroba s veľkými skladovými plochami, kde prácu nachádza aj menej kvalifikovaná pracovná sila. Výsledkom bol enormný nárast objemu pracovnej sily, rast miezd a zvýšená spotreba. Inými slovami fordizmus bol založený na princípe masovej výroby a masovej spotreby. Štát prijal intervenčný prístup, ktorý vychádzal z teórií britského ekonóma Johna Maynarda Keynesa, ktorý zdôraznil dôležitú úlohu vlády pri vytváraní celkovej úrovne dopytu v ekonomike s cieľom zabezpečiť úplnú zamestnanosť. Režim intenzívnej akumulácie bol sprevádzaný príslušným *režimom politickej a sociálnej regulácie* – odbory, zamestnanosť, sociálna ochrana (Harvey, 1989).

Éra fordizmu vo vyspelých krajinách (najmä USA) dosiahla svoj vrchol v 70. rokoch 20. storočia z niekoľkých dôvodov. *Nepružnosť* ekonomiky sa prejavila v dlhodobých a rozsiahlych investíciách do fixného kapitálu, na trhoch práce a v pracovných zmluvách. Nastalo obdobie stagflácie, keď popri vysokej inflácii cien rástla aj nezamestnanosť, pričom produktivita stagnovala. Akýkoľvek pokus o prekonanie týchto nepružností narazil na nehybnú silu hlboko zakorenenej moci robotníckej triedy – štrajkové vlny a prerušenie práce v období 1968–1972. Potom, čo krajiny vyvážajúce ropu OPEC v roku 1973 uvalili ropné embargo na krajiny západnej Európy a USA, nastal prudký dopyt po rope. *Ropná kríza* v roku 1973, ktorá bola výsledkom geopolitických a vojenských konfliktov na Blízkom Východe, vyvolala rast cien ropy a bola signálom, aby sa ekonomiky rozvinutých krajín preorientovali na udržateľné technológie a energeticky menej náročné spotrebné výrobky. *Ekonomická integrácia sveta* umožnila presun tradičného fordovského modelu výroby do ekonomicky menej vyspelých krajín. Obrat k novému medzinárodnému obchodu bol uľahčený radikálnou

reorganizáciou dopravných systémov – kontajnerizáciou a rozvojom komunikačných systémov. Zároveň vznikali modifikované verzie fordizmu a taylorizmu založené na využívaní, resp. zneužívaní lacnej pracovnej sily (žien a detí) s minimálnou sociálnou ochranou a nevhodnými pracovnými podmienkami (napr. štáty juhovýchodnej Ázie). Tradičná masová výroba v rozvinutých krajinách fungujúca pod ochranou sociálneho štátu bola konfrontovaná s oveľa tvrdšou konkurenciou periférneho fordizmu a krvavého taylorizmu v menej rozvinutých krajinách (Harvey 1989; Blažek a Uhlíř, 2011).

Symbolickým dátumom začatia fordizmu je rok 1914, keď Henry Ford predstavil päť dolárovú osemhodinovú pracovnú mzdu pre pracovníkov obsluhujúcich automatizovanú linku. Tým sa podarilo znížiť fluktuáciu pracovnej sily a umožniť pracovníkom, aby si kúpili autá, ktoré vyrábali. Kľúčový moment fordistickej organizácie výroby súvisí so zavedením vedeckého manažmentu tzv. taylorizmu, ktorý zahŕňal reorganizáciu práce navrhnutú na maximalizáciu produktivity. Organizácia výroby mala tri prvky. Dochádza k rozvinutiu technickej delby práce, ktorá oddeľuje manuálnu a nemanuálnu pracovnú silu, pod dohľadom manažmentu. Manuálna práca sa zameriava na relatívne jednoduché, ľahko zapamätateľné činnosti, pričom ich opakovanie zvyšovalo produktivitu práce. Nasledovala opätovná integrácia výrobného procesu, ktorá znamenala zvýšenie koordinácie a kontrolu zo strany manažmentu. Nakoniec, manažment dohliadal na výkonnosť a organizáciu pracovníkov.

Táto revolúcia v organizácii výroby bola sprevádzaná experimentovaním s novými výrobnými technikami. Najznámejšou a najrozšírenejšou z nich bola pohyblivá, automatizovaná montážna linka, prvýkrát zriadená v závode v Highland Park v Detroiti v Michigane v rokoch 1911 až 1913. Vyvolala revolúciu v automobilovom priemysle. Namiesto toho, aby pracovník montoval autá tak, že sa pohybuje po továrni a postupne vyzdvihoval rôzne časti, teraz tieto časti prídu k pracovníkovi na konkrétne miesto výroby. Stačí, aby ovládal iba jednu špecializovanú úlohu. Úspora času a reštrukturalizácia pracovných úloh mali dramatický vplyv na produktivitu. Medzi rokmi 1911 a 1914 sa výroba automobilov štvornásobne zvýšila zo 78 tisíc na približne 300 tisíc, zatiaľ čo počet zamestnancov sa v tomto období iba zdvojnásobil (MacKinnon a Cumbers, 2019).

Rámček 6.6 Henry Ford, fordizmus a taylorizmus

Postfordizmus je charakteristický novým režimom akumulácie, ktorý nazývame *flexibilná akumulácia*. Najvýraznejšími črtami postfordizmu sú (Blažek a Uhlíř, 2011):

- *zvyšovanie špecializácie vo výrobe* v porovnaní s masovou výrobou úzkeho sortimentu,
- *väčšia flexibilita* v porovnaní s nepružnosťou štandardizovanej výroby.

Flexibilita výrobného procesu zasiahla všetky úrovne výroby počnúc vyššími nárokmi v oblasti vzdelania pracovníkov (*re-skilling*), až po vznik rôznych špecializovaných firiem a subdodávateľských vzťahov – *vertikálna dezintegrácia firiem*. Vertikálna dezintegrácia znamená rozloženie výrobného procesu pôvodne nachádzajúcom sa v jednom podniku do viacerých podnikov. „*Outsourcing*“ je ďalší spôsob prenechávania špecializovaných aktivít, ktoré nesúvisia s hlavnou činnosťou podniku na externý subjekt (rámček 6.7). Flexibilita výrobného procesu umožnila vznik dodávateľskej metódy „*just-in-time*“, ktorá reagovala na nedostatok skladovacieho priestoru pre materiál a finálne výrobky. Vznikla v Japonsku (Toyota) a neskôr sa rozšírila do USA a Západnej Európy.

Zásadnou zmenou prešiel trh práce. Vzhľadom na zvýšenú konkurenciu a zmenšujúce sa ziskové rozpätie zamestnávateľia presadzovali oveľa *flexibilnejšie pracovné zmluvy*. Trh práce sa posunul od pravidelného zamestnania na plný úväzok k nepravidelnému zamestnaniu na čiastočný úväzok, dočasný alebo subdodávateľský pracovný pomer. Jadroví zamestnanci s výhľadom kariérneho rastu mali väčšiu istotu zamestnania, relatívne veľkorysé dôchodkové podmienky a poistné zmluvy, boli viac učenliví,

flexibilní a v prípade potreby aj geograficky mobilní, pričom hlavná skupina manažérov zostala relatívne málo početná. Periférni zamestnanci sa rozdeľujú do dvoch odlišných podskupín. Prvá skupina zamestnancov pracuje na plný úväzok so zručnosťami, ktoré sú ľahko dostupné na trhu práce, napr. administratívna a menej kvalifikovaná manuálna práca, druhá skupina zahŕňa zamestnancov na čiastočný úväzok, príležitostných zamestnancov, zmluvných zamestnancov na dobu určitú, dočasných zamestnancov, subdodávateľov a štáristov z verejných oblastí, s ešte menšou istotou zamestnania ako prvá periférna skupina (Harvey, 1989). Jedným z kľúčových trendov v spôsobe regulácie bolo upustenie keynesiánskych politík v prospech neoliberalného prístupu, ktorého cieľom bolo znížiť zásahy štátu do ekonomiky, prijať voľný trh, výhody podnikania, konkurencie a samostatnosti jednotlivcov. Podstatné rozdiely medzi fordizmom a postfordizmom zachytáva tabuľka 6.1.

„Outsourcovanie“ (ako outsourcing sa v ekonómii označuje odovzdanie vnútro podnikových aktivít zvyčajne nesúvisiacich s hlavnou činnosťou podniku externému subjektu, pôsobiacemu často v inej krajine ako daný podnik) znalostných činností predstavuje v súčasnosti veľký problém v súvislosti s domácou zamestnanosťou v rozvinutých štátoch. Po odchode pracovných miest v priemysle z krajín jadra, od začiatku druhého milénia odchádzajú z krajín jadra aj pracovné miesta v komerčných službách. Hádám žiadna iná krajina sveta nedisponuje tak veľkou a veľmi dobre kvalifikovanou pracovnou silou ako India. India produkuje viac absolventov univerzít ročne ako USA a Kanada dohromady. Pritom dobrý programátor integrovaných obvodov zarobí v Kalifornii ročne asi 80-100 tis. USD, rovnako kvalitný programátor zarobí na Taiwane asi 40 tis. USD a v Indii len 15-20 tis. USD. Je pochopiteľné, že veľmi veľa amerických firiem sú klientmi indických softwarových spoločností. Dnešná prax je úplne jednoduchá. Na konci pracovnej doby posielajú zákazníci v USA e-mailom svoje prevažne finančné problémy svojej americkej firme, ktorá ich následne „presmeruje“ do Indie. Zatiaľ čo zákazníci americkej firmy a aj zamestnanci firmy doma spia, indická softvérová firma „lacno“ pracuje, hľadá riešenia a vyriešené problémy posielajú opäť e-mailom späť firme. Americký zákazník firmy je ráno ešte doma pri káve a v otvorenom notebooku si už nachádza vyriešený svoj problém. Spokojní sú všetci traja, americký zákazník firmy, americká firma a aj indická softwarová spoločnosť. Americký zákazník platí za služby svojej americkej firme, tá časť tejto platby poukazuje do Indie a softvérová spoločnosť v Indii je s výškou platby spokojná.

Rámček 6.7 Outsourcing v USA

Pre postfordizmus sú charakteristické rýchle zmeny v nerovnomernej distribúcií medzi odvetviami, čo viedlo k výraznému nárastu zamestnanosti v odvetví služieb v oblasti financií, obchodu a marketingu. Vznikli úplne nové odvetvia výroby v oblasti vyspelých informačných a komunikačných technológií. Proces „kreatívnej deštrukcie“, ktorý súvisí so vznikom nového technologického systému založeného na informačných technológiách, viedol k dramatickým geografickým posunom. Dochádzalo k formovaniu nových priemyselných priestorov v pôvodne nedostatočne rozvinutých regiónoch (ako napríklad „tretie Taliansko“, Flámsko, Silicon Valley). Súčasne, v mnohých starých priemyselných regiónoch došlo v dôsledku nadmernej produkcie, nízkej konkurencie a zníženému dopytu k úpadku tradičného spracovateľského priemyslu, výsledkom čoho bola vysoká nezamestnanosť, chudoba a environmentálne ťažkosti. Napríklad, kým v stredoatlantickom regióne USA (New Jersey, New York, Pensylvánia) došlo v rokoch 1969 až 1976 k čistej strate viac ako 175 tisíc pracovných miest, tak región v južnom Atlantiku zaznamenal v rovnakom období čistý zisk viac ako 2 milióny pracovných miest. Podobné skúsenosti zažíval britský pracovný trh. Región West Midlands v Anglicku, ktorý bol súčasťou priemyselného centra Spojeného kráľovstva, stratil v rokoch 1971 až 1993 viac ako pol milióna pracovných miest vo výrobe, čo predstavuje 50 % celkovej zamestnanosti vo výrobe (MacKinnon a Cumbers, 2019).

Tabuľka 6.1 Základné rozdiely fordizmu a postfordizmu

<i>fordizmus</i>	<i>postfordizmus</i>
<i>výrobný proces</i>	
štandardizované tovary	rôznorodosť tovarov
masová výroba	malosériová výroba
špeciálne stroje	flexibilné technológie
veľké skladové plochy	nízke objem skladovania
vertikálna integrácia podnikov	vertikálna dezintegrácia podnikov
<i>práca</i>	
špecializované úlohy	mnohostranné úlohy
menší okruh zodpovednosti	väčší záber zodpovednosti
hierarchická pracovná organizácia	väčšia horizontálna organizácia
rutinná práca, strojová práca	neustále učenie sa novým veciam
<i>priestor</i>	
funkčná priestorová špecializácia	aglomerácia, klastrovanie
homogenizácia regionálnych trhov	diverzifikované regionálne trhy
práce	práce
priestorová deľba práce	(medzinárodná) priestorová integrácia práce
<i>štát</i>	
regulácie	deregulácie
kolektívne vyjednávanie	podnikové vyjednávanie
centralizácia	decentralizácia
štátny blahobyť	privatizácia verejných oblastí
štátna podpora	podnikavosť
národná regionálna politika	teritoriálna regionálna politika
<i>ideológia</i>	
masová spotreba	individuálna spotreba
štrukturálny prístup k reformám	flexibilný prístup k reformám
modernita	postmodernita

Zdroj: Harvey (1989)

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

Maier, G., Tödtling, F. (1998). *Regionálna a urbanistická ekonomika 2: Regionálny rozvoj a regionálna politika*. Elita: Bratislava. (kapitola 8)

6.5 Teória priestorových delieb práce

Teóriu priestorovej deľby práce rozvinula britská geografa *Doreen Massey* (1944–2016). Podľa Barnesovej (2004) kniha „*Priestorové deľby práce*“ (Massey, 1984) je jednoznačne produktom konkrétneho času a miesta. Autorka diskutuje prepojenie geografie priemyslu a nerovnomerného rozvoja prostredníctvom výrobných vzťahov na pozadí ekonomickej reštrukturalizácie. Vychádza z marxistickej perspektívy, ktorú neskôr prekonáva tým, že odmieta tvrdenie, že výrobné vzťahy sú založené čisto na ekonomických princípoch. Práve naopak, treba ich vnímať v širších sociálnych, politických a ideologických vzťahoch. Tak s dostáva k novej konceptualizácii priestoru, keď tvrdí, že priestorové procesy samé o sebe neexistujú. Existujú sociálne vzťahy, ktoré sú prítomné v priestore. Priestor je konštruovaný sociálnymi vzťahmi, no zároveň aj sociálne vzťahy sú konštruované priestorom (Massey, 1985). Na vysvetlenie pojmu priestorová deľba práce najskôr preskúmame dva kľúčové súvisiace pojmy (Sokol, 2009):

- *technická del'ba práce* zahŕňa del'bu práce v rámci firmy, tak ako sme uviedli pri podniku na výrobu špendlíkov,
- *sociálna del'ba práce* je všeobecnejším konceptom, ktorý presahuje hranice firmy a popisuje úlohy, ktoré vykonávajú rôzni ľudia alebo skupiny ľudí v celej spoločnosti. Sociálna del'ba práce sa tak môže vzťahovať na del'bu práce medzi rôznymi sektormi (napr. poľnohospodárstvo, automobilový priemysel, bankový sektor, školstvo, zdravotníctvo), alebo na pracovníkov v rôznych zamestnaniach alebo profesiách. (napr. farmár, pracovník automobilky, bankár, učiteľ, zdravotná sestra).

Marxistickú perspektívu ukazuje na výrobných vzťahoch. Tie sú štruktúrované na základe vzťahov medzi prácou a kapitálom, resp. medzi sociálnymi triedami (manažér vs. pracovník). Od tohto vzťahu sa odvíja štruktúra spoločnosti, organizácia výroby a mnoho ďalších skutočností. Avšak Massey ide ešte ďalej. Tým, že poukazuje na to, že výrobné vzťahy sú organizované aj priestorovo, jej výskum presahuje tradičný marxistický prístup v prospech kritického realizmu. Medzi spoločensky relevantné výskumné otázky sa začali považovať dopady širších reštrukturalizačných procesov na ekonomickú výkonnosť konkrétnych miest a regiónov. Všetky individuálne prípady boli označené ako produkt spoločnej príčiny. Lenže všeobecné procesy nie sú dostatočnou podmienkou na to, aby vysvetlili dianie v konkrétnych okamihoch, alebo na konkrétnych miestach. V každom regióne je prítomná konkrétna história, kde existujú špecifické podmienky, ktoré spôsobujú, že všeobecné reštrukturalizačné procesy prinášajú rôzne výsledky. Massey (1984) sa pýta, ako vysvetliť regionálnu transformáciu, ak chceme rešpektovať všeobecné procesy a varietu konkrétnych miest. V prvom rade jedinečnosť miest vo vzťahu k všeobecným procesom transformácie nemôžeme považovať za problém a v druhom rade rozmanitosť výstupov nemôže byť vnímaná ako odchýlka od očakávaných (racionálnych) predstáv. Massey (1985) tvrdí, že každá zmena v organizácii priemyselnej výroby a výrobných vzťahoch produkuje aj zmeny v organizácii priestoru a priestorovej del'be práce. Nedostatok pracovných príležitostí môže nastať aj v oblastiach s vhodnými lokalizačnými podmienkami. Aplikácia lokalizačnej teórie preto nemôže zaznamenať všetky vzťahy podieľajúce sa na zmene distribúcie pracovných príležitostí. Upozorňuje na vzácnu kombináciu jedinečných vlastností regiónov (*náhodných vzťahov*) a kapitalistických výrobných vzťahov (strata konkurencie, nižšia produktivita, vyčerpanie potenciálu, nové technológie – *nutných vzťahov*) produkujúcich regionálnu diferenciaciu a objavenie sa zaostávajúcich a prosperujúcich regiónov.

V kapitalistickej spoločnosti však technická aj sociálna del'ba práce odráža základné kapitalistické výrobné vzťahy, ktoré sú priestorovo usporiadané. *Teória priestorových delieb práce* hovorí, že rôzne časti ekonomických aktivít sa vykonávajú v rôznych regiónoch. Vychádzala z predpokladu, že kapitál sa snaží využívať geografické rozdiely v ponuke, zručnostiach a nákladoch na prácu. Medziregionálne rozdiely (pôvodne fyzicko-geografického pôvodu) sú podľa Massey v ďalšom vývoji umocňované práve odlišnou reakciou firiem na medziregionálne rozdiely. V nasledujúcej fáze (kontinuálny proces) sú novo vznikajúce firmy v jednotlivých regiónoch už ovplyvnené rozhodnutiami uskutočnenými v predchádzajúcej etape. Tento kumulatívny proces vedie k vytváraniu určitého sociálneho a ekonomického profilu jednotlivých regiónov, ktorý prichádzajúce firmy musia zohľadniť. Z tohto pohľadu nerovnomerný rozvoj je výsledkom výrobných vzťahov medzi regiónmi a úloh, ktoré plnia v širšej kapitalistickej ekonomike. Ekonomická výkonnosť jednotlivých regiónov závisí od ich postavenia v rámci širších sociálnych a výrobných vzťahov (Blažek a Uhlíř, 2011).

V súvislosti s vertikálnou dezintegráciou, rastom veľkých spoločností (fúzie, akvizície) a rozvojom vyspelých dopravných a komunikačných systémov podniky čoraz častejšie oddeľovali pracovné miesta na vyšších úrovniach riadenia, ako je vrcholový manažment, výskum a vývoj (nazývaných biele goliere), od pracovných miest na nižšej a výrobnjej úrovni, napríklad pri spracovaní alebo konečnej montáži výrobkov (modré goliere). Massey (1995) identifikovala tri príklady firemných stratégií, ktoré viedli k rôznym výsledkom priestorových delieb práce (obrázok 6.5):

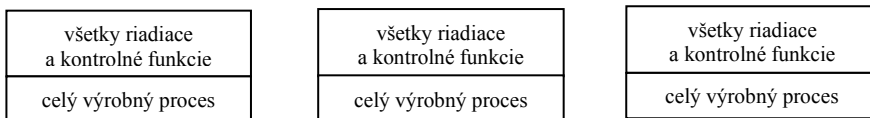
- *Lokálne sústredená priestorová del'ba práce* predstavuje tradičnú del'bu práce medzi regiónmi na základe odvetvovej špecializácie z 19. storočia, kde sa všetky hlavné fázy výroby sústredili v rámci toho istého regiónu. V súčasnosti sa táto stratégia nepreferuje.
- *Klonová priestorová del'ba práce* vyjadruje situáciu, v ktorej existuje jedno ústredie a niekoľko pobočných závodov zabezpečujúcich celý výroby proces. Takto definované podniky nie sú závislé na dodávateľských vzťahoch z iných podnikov v rámci spoločnosti. Potom sa predpokladá ich intenzívnejšie prepojenie s inými podnikmi v rámci regiónu. Ich relatívna autonómnosť vo výrobe môže viesť k vzájomnému súpereniu na základe produktivity. Na druhej strane pozícia vo firemnej hierarchii môže spôsobiť, že zatváranie podnikových pobočiek sa nemusí riadiť kritériom výkonnosti.
- *Oddelená priestorová del'ba práce* je definovaná rozložením výrobného procesu a riadenia prostredníctvom podnikových hierarchií s rôznymi fázami výroby v rôznych regiónoch. To znamená, že rôzne funkcie sa vykonávajú na rôznych miestach. Prostredníctvom vzniku veľkých korporácií s viacerými dcérskymi závodmi nadobúda táto del'ba práce priestorovú formu. Funkcie vyššieho poriadku zastúpené veľkými korporáciami sa lokalizujú v mestách a regiónoch, kde existuje veľké množstvo vysoko vzdelaných a kvalifikovaných pracovníkov a funkcie nižšieho poriadku zastúpené ich pobočkami a výrobnými závodmi v regiónoch a miestach, kde sú najnižšie náklady (najmä mzdové). V dôsledku toho sa organizácia konkrétnych odvetví stáva priestorovo „natiahnutá“. Jednoducho povedané, strategické, kontrolné a výskumné a vývojové funkcie zostali koncentrované vo veľkých metropolitných regiónoch v rozvinutých krajinách; špičkové výrobné závody boli lokalizované do vysoko vyspelých priemyselných regiónov; a rutinné operácie a samotná veľkosériová výroba boli lokalizované v periférnych a zaostávajúcich regiónoch. V kontexte Slovenska je zaujímavá tretia úroveň, ktorá sa vyznačuje dvojitém podriadením (vlastníckym – v oblasti riadenia a rozhodovania a výrobným – keď závod zabezpečuje len jednu fázu výroby). Označuje sa ako „katedrála (veľkosť podniku) v púšti (izolovanosť)“. Nevýhodou týchto typov podnikov sú nízke mzdy, nepriaznivá kvalifikačná štruktúra a nízka miera autonómie – vzťah podriadenosti a dominancie v geografickom zmysle (hierarchia regionálnych jednotiek) a v zmysle sociálnom (kontrola výroby zo strany príslušnej sociálnej vrstvy, ktorá v regióne nie je prítomná) (Blažek a Uhlíř, 2011).

Massey hovorí, že pozícia konkrétnej firmy v hierarchii firiem je oveľa dôležitejšia ako jej sektorová príslušnosť, pretože o využívaní zisku často rozhoduje vedenie firmy, ktoré je lokalizované vo vzdialenom, metropolitnom regióne. Výsledkom oboch typov priemyselných organizácií je odlišný model nerovnomerného rozvoja a regionálnych rozdielov.

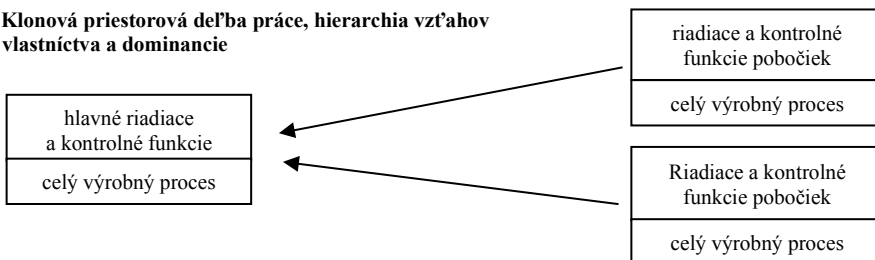
V druhom vydaní knihy *Priestorové del'by práce*“ Massey (1995) skúmala meniace sa lokalizačné stratégie priemyselných podnikov vo Veľkej Británii na príklade Londýna. Ten bol (a stále je) hlavným miestom kontroly a riadenia strategického

plánovania, financií a zdrojov na výskum a vývoj v porovnaní s odľahlými regiónmi Spojeného kráľovstva, ako sú Škótsko, Wales a sever Anglicka. V týchto regiónoch boli lokalizované podnikové pobočky, kde dominovala jednoduchá montážna výroba, alebo iné podriadené úlohy. V kontexte regionálnej štruktúry sa Londýn dostal do pozície štrukturálnej dominancie v porovnaní s ostatnými regiónmi krajiny. Massey teda trvá na tom, že nejde o geografiu pracovných miest, ale skôr o *geografiu „mocenských vzťahov dominancie a podriadenosti“* (Massey, 1995, s. 3). Polarita Londýn a zvyšok Británie je podobná polarite Bratislava a zvyšok Slovenska. K priestorovému rozptýleniu rutínnej výroby došlo aj v medzinárodnom meradle, prostredníctvom novej medzinárodnej deľby práce, keďže nadnárodné spoločnosti so sídlom v západných krajinách presunuli výrobné prevádzky do transformujúcich sa a rozvojových krajín s oveľa nižšími výrobnými nákladmi. Jedným z dôsledkov bola reindustrializácia krajín strednej Európy v kontexte rozvoja automobilového priemyslu – globálne produkčné siete (kapitola 7.8), alebo vzostup nových industrializovaných krajín východnej a juho-východnej Ázie, ktoré sa stali dôležitými centrami priemyselnej výroby (MacKinnon a Cumbers, 2019).

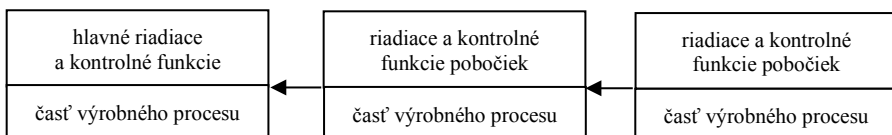
A/ Lokálne sústredená priestorová deľba práce, žiadna vnútropodniková hierarchia



B/ Klonová priestorová deľba práce, hierarchia vzťahov vlastníctva a dominancie



C/ Oddelená priestorová deľba práce, hierarchia podnikov v rámci veľkej firmy podľa jednotlivých výrobných fáz vo vzťahu k hierarchii regiónov



Obrázok 6.5 Typy priestorových delieb práce

Zdroj: Massey (1995)

V období klasickej ekonómie medzinárodný obchod fungoval tak, že suroviny boli dovážané z rozvojových krajín do vyspelých krajín, kde sa spracovali. Lenže vlna ekonomickej integrácie a globalizácie, ktorá nastala v 70. a 80. rokoch, vyústila do rôznych spôsobov hľadania nižších výrobných nákladov. Vo vyspelých krajinách rástla cena práce, regulačné opatrenia napr. v oblasti životného prostredia, čo viedlo k presúvaniu investícií do menej rozvinutých krajín s nižšími výrobnými nákladmi.

Tento proces je známy ako *nová medzinárodná del'ba práce* (Froebel a kol., 1980). Nová medzinárodná del'ba práce nadobúdala jasné priestorové vzorce. Činnosti s vyššou pridanou hodnotou v oblasti rozhodovania a výskumu a vývoja zostali sústredené vo veľkých metropolitných regiónoch vyspelého sveta, zatiaľ čo rutinnejšie výrobné činnosti boli rozptýlené v závislosti od pracovných schopností a úrovne technológií do periférnejších oblastí. Nová medzinárodná del'ba práce bola formovaná a uľahčená interakciou medzi tromi základnými faktormi (Wright, 2002):

- *rozšírená technická del'ba práce vo výrobe*, ktorá zredukovala pôvodne náročnú prácu na jednoduché rutinné činnosti, ktoré si vyžadovali nižšie vzdelanie a minimálne zaškolenie,
- *vývoj pokročilých dopravných technológií*, ako sú kontajnerová doprava a letecká nákladná doprava, ktoré umožňujú lacný a efektívny presun materiálov, výrobkov a polotovarov na veľké vzdialenosti,
- *uvolnenie poľnohospodárskej pracovnej sily* ako zdroja nízkych miezd na mestské trhy práce v menej rozvinutých ekonomikách prostredníctvom modernizácie a zintenzívnenia poľnohospodárstva v rámci „zelenej revolúcie“.

Keďže mzdová úroveň sa medzi vyspelými a menej vyspelými krajinami výrazne líšila, investície smerovali najmä do priemyselných odvetví náročných na pracovnú silu, ako sú textilný priemysel, obuv, hračky a elektronika. Manažment firiem vyhľadával krajiny s bohatými zásobami lacnej pracovnej sily. Delokalizácia sa uskutočňovala do geograficky blízkych krajín, napríklad zo západnej Európy do južnej Európy a severnej Afriky, z USA do Mexika a z Japonska do krajín východnej Ázie. Pre rozvojové krajiny bol nárast zamestnanosti často spojený so zlými pracovnými podmienkami a nízkym platom. Výroba sa často uskutočňovala v exportných spracovateľských zónach, čo sú zóny voľného obchodu, ktoré investorom poskytujú stimuly zahŕňajúce 100 % zľavy z miestnych daní, zabezpečenie infraštruktúry alebo zmiernenie pravidiel pre zahraničné vlastníctvo. V literatúre sa často objavujú dva mechanizmy delokalizácie výroby a služieb:

- *offshoring* je založený premiestnení ekonomických aktivít formou založení dcérskych spoločností v zahraničí (spojené s investíciami v zahraničnom regióne),
- *outsourcing* je spôsob prenechávania špecializovaných aktivít, ktoré nesúvisia s hlavnou činnosťou podniku na externý subjekt.

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

Blažek, J., Uhlíř, D. (2011). *Teorie regionálního rozvoje (nástin, kritika, klasifikace)*. Praha: Karolinum. (kapitola 3.4)

6.6 Teória (krízy) kapitalizmu

Hlavným predstaviteľom teórie (krízy) kapitalizmu v geografii je *David Harvey* (*1935), ktorý nachádzal v marxistickej filozofii mnoho vysvetľujúcich momentov pri rozpracovaní problematiky getoizácie miest a sociálnej spravodlivosti v mestách. Harvey (1972) už nepotrebuje verifikovať faktické skutočnosti, že chudobní sa koncentrujú tam, kde im to ich ekonomické podmienky dovoľujú. Navrhuje, aby sa na miesto ďalších, lepšie kalibrovaných modelov priestorovej štruktúry miest predložila teória, ktorá objasní príčiny formovania geta. Harvey sa dožadoval radikálnych riešení problémov sociálnej nespravodlivosti v mestách. Ak je týmto problémom vytváranie nadhodnoty a kolobeh kapitálu prostredníctvom trhu s nehnuteľnosťami, potom treba tento mechanizmus odstrániť a nahradiť iným mechanizmom organizácie trhu s bývaním.

Modely mestského trhu s pozemkami od von Thüna (1826) po Alonsa (1964) považuje za kontrarevolučné, pretože formálna správnosť teórií len potvrdzuje existujúce sociálne nerovnosti a neponúka spôsoby, ako vytvoriť spravodlivejšiu spoločnosť a bráni skutočnej revolúcii v myslení.

Azda najdiskutovanejším konceptom teórií regionálneho rozvoja je pojem *kapitál*. Jeho kolobeh v ekonomike spôsobuje neustále (triedne) konflikty a odporu a preto ekonomika nevyhnutne smeruje k hospodárskym krízam. Tak ako je kapitál zdrojom triednych rozdielov, tak sa jeho cirkulácia v priestore stáva zdrojom regionálnych rozdielov. Harvey (1982, 2006) definuje tri úrovne kolobehu kapitálu, ktoré sa zároveň stávajú predpokladom krízy:

- *prvá úroveň* sa týka vnútorných rozporov kapitalizmu,
- *druhá úroveň* skúma dynamiku kapitalizmu prostredníctvom peňažných mechanizmov,
- *tretia úroveň* sa zaoberá geografickými aspektmi, ktoré integrujú geografiu nerovnomerného vývoja do teórie krízy.

6.6.1 Kolobeh kapitálu

Karla Marxa zaujímala rovnaká otázka ako Adama Smitha: *ako sa vytvára bohatstvo v spoločnosti a ako sa rozdeľuje medzi jej členov?* Avšak jeho zistenia sú v ostrom kontraste so situáciou prospešnou pre všetkých, ktorú predkladal Smith. Marx tvrdil, že bohatstvo sa bude čoraz viac koncentrovať v rukách kapitalistov. Na pochopenie kolobehu kapitálu v ekonomike sa vrátíme späť do podniku na výrobu špendlíkov.

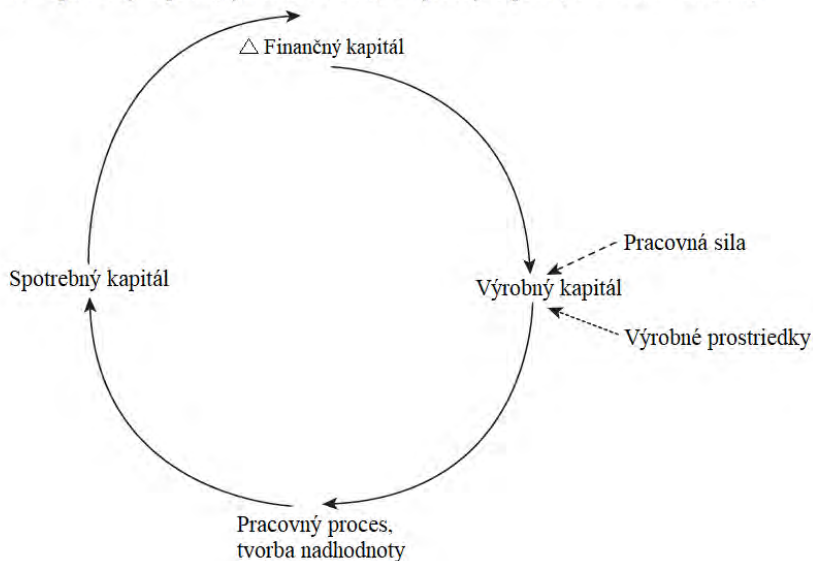
Klasická politická ekonómia tvrdila, že rast produktivity sa dosiahne deľbou práce, resp. špecializáciou. Ak by bol podnik v spoločnom vlastníctve všetkých desiatich pracovníkov, ktorí tam pracujú, je možné si predstaviť situáciu, že výhody ich výroby by si rozdelili medzi sebou. Lenže v kapitalistickej trhovej ekonomike je pravdepodobné, že podnik bude v súkromnom vlastníctve. Vlastník podniku (kapitalista) tak musí vykúpiť pozemky, postaviť budovy, zabezpečiť suroviny a stroje. To znamená, že kapitalista vlastní výrobné prostriedky. S pracovnou silou je to iné. Pracovníci výrobné prostriedky síce nevlastnia, ale kapitalistom ponúkajú, resp. predávajú svoj voľný čas vo forme vlastnej práce. V kapitalistickej trhovej ekonomike sa teda samotná práca stáva tovarom – pracovnú silu je možné kupovať a predávať, ako každý iný tovar. Takže pracovníci dostávajú mzdu výmenou za svoju prácu (Sokol, 2011). Otázka znie, z akej činnosti získavajú mzdu kapitalisti? Podľa Marxa sa musia zapojiť do kolobehu kapitálu a dosahovať *zisk*. Hudson (2005) tvrdí, že kolobeh kapitálu zahŕňa tri odlišné, ale integrálne spojené okruhy (obrázok 6.6):

- *finančný kapitál*,
- *výrobný kapitál*,
- *(komoditný) spotrebný kapitál*.

Celý kolobeh začína vstupným kapitálom vo forme financií – finančný kapitál potrebný na investovanie. Finančný kapitál sprostredkujú finančné inštitúcie v podobe pôžičiek a úverov. Podnikateľ sa snaží finančný kapitál premeniť na výrobný kapitál. Čiže investuje do pracovnej sily, napr. desiat' pracovníkov a výrobných prostriedkov, napr. postaví výrobnú halu, nakúpi suroviny, stroje. Pracovná sila a výrobné prostriedky – výrobný kapitál sa potom spoja pod dohľadom majiteľov kapitálu, alebo ich manažérov a zástupcov – pracovný proces. Hudson (2005) tvrdí, že v okamihu pracovného procesu sa stanú dve veci: vytvorí sa iná forma kapitálu – *spotrebný kapitál* (nový tovar) a *nadhodnota*. Investované financie do výrobných prostriedkov vo forme surovín, strojov a vyrobených komponentov vytvorí nový tovar. Nadhodnota je možná práve

preto, že pracovná sila počas pracovného procesu vytvára nový tovar, ktorý stelesňuje väčšiu hodnotu, ako bola obsiahnutá vo finančnom, resp. výrobnom kapitále použitom na zakúpenie ich pracovného času. Nový, spotrebný kapitál sa môže zmeniť späť na finančný kapitál, keď vlastník továrne predáva tovar (špendlíky) na trhu za určitú cenu. To znamená, že suma financií, ktoré vlastník dostane výmenou za vyrobené tovary, musí byť vyššia ako suma financií, ktoré investoval do výroby. Rozdiel medzi výmennou hodnotou a investovanou hodnotou tvorí zisk. Hľadanie zisku je motivačnou silou kapitalistickej ekonomiky.

$$\text{Zisk} = \text{spotrebný kapitál (výmenná hodnota)} > \text{výrobný kapitál (investovaná hodnota)}$$



Obrázok 6.6 Kolobeh kapitálu v ekonomike

Zdroj: Hudson (2005)

Kľúčovou myšlienkou Marxistickej analýzy kolobehu kapitálu je, že v konečnom dôsledku všetka hodnota pochádza z ľudskej práce a jediný spôsob, ako kapitalista môže dosiahnuť zisk, je primeraná nadhodnota (hodnoty). Nadhodnota je rozdiel medzi mzdami, ktoré vlastník podniku vypláca pracovníkom za ich prácu, a hodnotou, ktorú pre nich títo pracovníci vyrábajú – *teória hodnoty*. Neustálym kolobehom kapitálu sa nadhodnota akumuluje a kapitalista musí rozmýšľať, čo so získaným bohatstvom. Ponúkajú sa dve možnosti:

- *jednoduchá reprodukcia kapitálu,*
- *rozšírená reprodukcia kapitálu.*

Jednoduchá reprodukcia znamená, že časť zisku (finančného kapitálu) sa spotrebuje na (luxusné) tovary a služby. Lenže tu prípadne narážame na fyzické limity spotreby. Potom skutočnou odpoveďou ako riešiť krízu prebytku kapitálu je reinvestovanie kapitálu. Časť zisku sa znovu investuje späť do výrobného kapitálu, ktorý sa pod tlakom konkurencie inovuje. Po každom reinvestovaní kapitálu dochádza k rozšíreniu celkového množstva kapitálu, ktoré tvorí základ *akumulácie kapitálu* (Hudson, 2005). Dnešný dopyt po expanzii konzumuje prebytky tovarov a služieb vyprodukovaných včera. To, čo sa javí ako problém nedostatočnej spotreby sa obmedzuje na problém, ako nájsť investičné príležitosti pre časť včera vyprodukovaného prebytku (Harvey, 2012).

To čo sme opísali je prvá úroveň kolohebu kapitálu, ktorá má svoje limity. Je pravdepodobné, že skôr či neskôr sa objaví kríza nadmernej akumulácie. Kríza je nesúlad medzi dopytom a ponukou. Na jednej strane môže byť vyvolaná nadprodukciou, kedy sa veľké zásoby nevedia v požadovanom čase skonsumovať, alebo nedostatočnou spotrebou (klesajúci dopyt). Kríza nadmernej akumulácie bude pre kapitalistu znamenať pokles miery zisku. Okruh kapitálu je prerušený, pretože nie je možné vytvoriť nadhodnotu. Harvey sa zamerával na spôsoby ako sa kapitalizmus vyrovnáva s krízovými situáciami. Kolebeh kapitálu rozšíril o geografické aspekty v koncepte priestorových záplat.

6.6.2 Akumulácia kapitálu: časové a priestorové záplaty

V diele „*Limity kapitálu*“ Harvey (1982, 2006) identifikoval základný rozpor medzi geografickou stálosťou a pohybom kapitálu. Pojem „limity“ kapitálu Harvey chápe v dvoch rovinách ako *nedocenenie geografických aspektov (priestoru)* v Marxovej teórii a sám *kapitalizmus* ako ekonomický systém má svoje nedostatky (*limity*) (Castree, 2006). Podľa Harveyho (2006) riešenie krízy akumulácie kapitálu kapitalisti vidia v raste kapitalizmu, napríklad nárast populácie, ktorá konzumuje prebytočný spotrebných kapitál a poskytuje silný základ pre trvalú akumuláciu. Krízy sa zmenšujú na menšie *krízy prepínania*, keď sa toky kapitálu a pracovnej sily presúvajú z jedného regiónu do druhého, z neziskových výrobných oblastí do ziskových výrobných oblastí, alebo rozvojom dopravnej infraštruktúry, ktorá uľahčuje tok kapitálu a práce. Napríklad, ak klesá dopyt po automobiloch a rastie záujem o elektroniku, kapitalista by mal vo vlastnom záujme presunúť kapitál do ziskovejšej oblasti ekonomiky. Lenže ak kríza zachváti celú ekonomiku, ďalším riešením je *znehodnotenie kapitálu*, napríklad znehodnotenie peňazí (prostredníctvom inflácie), znehodnotenie práce (prostredníctvom nezamestnanosť), ako aj znehodnotenie výrobných kapacít (fyzické zničenie).

Problém tu predstavujú teritoriálne aliancie, ktoré operujú na rôznych mierkových úrovniach. Predstavujú zoskupenia aktérov (štátne inštitúcie, samosprávy, medzinárodné korporácie, vlastníci pozemkov, developeri, banky), ktorí sa snažia vynaložené investície premeniť na čo najväčší zisk. Všetky tieto sily, ktoré sú vo vzájomnom konflikte, posilňujú trend smerom k geografickej zotrvačnosti a bránia tak pružnej ekonomickej reštrukturalizácii. Platí, že čím previazanejšie budú sily geografickej zotrvačnosti pôsobiť, tým intenzívnejšia bude kríza prepínania, aby sa obnovila narušená rovnováha. Extrémnym príkladom je totálna reorganizácia miestnych aliancií (najhorším príkladom bol/je nárast fašizmu). Štát ako najsilnejší teritoriálny aktér hrá zásadnú úlohu takmer vo všetkých aspektoch reprodukcie a znehodnocovania kapitálu. Príkladom sú náhle technologické zmeny s rozsiahlym znehodnotením starých technológií, celková rekonfigurácia fyzických a sociálnych infraštruktúr často v dôsledku štátnych deficitov, vedenie obchodných vojen, manipulácia s menovými kurzami, migračná politik a pod. Harvey dokonca tvrdí, že vojna je extrémnou formou likvidácie akumulovaného kapitálu (podľa Harveyho kríza v 30. rokoch 20. storočia nebola prekonaná keynesiánstvom, alebo Roosveltovou politikou „New deal“, ale druhou svetovou vojnou).

Harvey (2006) identifikoval ďalšie formy kolobehu kapitálu, ktoré riešia krízu nadmernej akumulácie kapitálu. Ide o časovú (dočasnú) a priestorovú záplatu. Pojem „záplata“, „oprava“ (angl. fix) Harvey interpretuje nasledovne:

Určitá časť kapitálu je doslova pripútaná (fixovaná) k zemi v nejakej fyzickej podobe po relatívne dlhú dobu v závislosti od ekonomickej alebo fyzickej návratnosti. Niektoré sociálne výdavky (napríklad verejné školstvo alebo zdravotníctvo) sa tiež teritoriálne lokalizujú v zmysle ústavnej garancie (napr.

štátne investícia do vzdelania – pozn. autorov). Na druhej strane, „záplata“ je metaforou konkrétneho druhu riešenia kapitalistických kríz prostredníctvom časového odkladu a geografickej expanzie. (Harvey, 2003, s. 115)

Investovanie nadbytočnej hodnoty do *fixného kapitálu* prostredníctvom finančných mechanizmov dynamizuje kolobeh kapitálu. Znamená to, že včera zarobené peniaze je potrebné okamžite *vložiť do obehu ako nový kapitál*, pretože peniaze, ktoré stoja negenerujú zisk a strácajú dôveru na finančných a investičných trhoch. Na prekonanie časovej medzery medzi včerajším prebytkom a dnešným reinvestovaním sa vyvinuli rôzne druhy finančných produktov (úver). Finančné inštitúcie urýchľujú tok kapitálu – *druhá úroveň krízy kolobehu kapitálu*. Nielenže umožňujú presmerovať veľké množstvo kapitálu z prvej úrovne kolobehu kapitálu do budúcich príležitostí na výrobu, prepravu a potrebu tovarov, ale pomáhajú realizovať veľké investície do fixného kapitálu, ktorý je pripútaný k určitému miestu a spĺňa definíciu vybudovaného prostredia. Na to, aby kolobeh kapitálu prebiehal, musia byť vybudované štyri typy prostredia (Castree, 2006, s. 67):

- *výroba (továrne),*
- *spotreba (obchodné centrá),*
- *reprodukcia (domy/nehnutelnosti) a*
- *komunikácie (letiská).*

Musíme však rozlišovať medzi fixným kapitálom, ktorý je mobilný, a tým, ktorý nie je. Napríklad lietadlá (vysoko mobilná forma fixného kapitálu) vyžadujú investície do letiskových terminálov (nemobilná forma fixného kapitálu). Aby sa náklady investované do letiskových terminálov vrátili späť, vzdušná preprava musí byť čo najfrekventovanejšia. Letisko musí byť využívané pasažiermi a tovarmi. Na druhej strane sa očakáva návratnosť investícií do lietadiel. Letiská a letové spoločnosti musia podporovať prepravu a vytvárať čo najatraktívnejšie miesta styku tovarov, služieb, ľudí. Letiská potrebujú lietadlá a naopak.

Harvey (2012) ponúka rýdzo geografický príklad kolobehu kapitálu. Krízové tendencie kapitalizmu (nadmernej akumulácie) sa vyriešili prostredníctvom *produkcie priestoru*. Typickým príkladom produkcie priestoru je suburbanizácia. Po druhej svetovej vojne sa objavili nové rezidenčné a spotrebné spôsoby života. Bežnými vecami sa stali auto, benzín, diaľnice, nákupné centrá, klimatizácia, trávnik. Rozširujúca sa suburbanizácia a narastajúci životný priestor v rozľahlých domoch premenil tieto tovary na absolútne potreby. Túžba sa premenila na samozrejmosť. Neustále navodzovanie nových potrieb sa stalo kľúčovým predpokladom trvalej akumulácie kapitálu. Rastúca individualizácia dopravy si vyžiadala nielen zvýšený objem výroby automobilov a uvoľnenie bariér v medzinárodnom obchode s týmto tovarom, ale aj rozsiahle investície do budovania diaľničnej siete. Fixný kapitál (mobilný aj nemobilný) sa navzájom potrebuje, aby stimuloval symbiotické formy akumulácie (suburbanizácia potrebuje autá a naopak a autá potrebujú diaľničné siete a naopak).

Investície do fixného kapitálu (napr. nehnuteľností) sú často špekulatívneho charakteru. Investori očakávajú zisky v budúcnosti, buď vo forme príjmu z prenájmu, alebo z dôvodu zvýšenia budúcej predajnej ceny budovy. Niektoré z týchto vybudovaných prostredí sú náročné na financovanie a svoj zisk generujú až v dlhodobom horizonte (napr. diaľnice a diaľničné poplatky). Čiže existuje časový posun medzi hodnotou investície a časom, keď sa investície premenia na zisky. Fixný kapitál má časovú dimenziu a v kapitalistickom systéme odďaľuje hrozbu krízy. Tento koncept sa nazýva *časová záplata*.

Tretia úroveň krízy kolobehu kapitálu spája problematiku nerovnomerného rozvoja s teóriou krízy kapitalizmu. Kolobeh kapitálu má svoj priestorový rozmer. Nerovnomerný regionálny rozvoj je vyvolaný *napätím medzi miestami a tokom kapitálu*, o ktorý sa lokality uchádzajú. Mestá, regióny a štáty v snahe získať investície a kapitál vstupujú do konkurencie s inými mestami, regiónmi a štátmi, čo znamená, že vo vnútri miest dochádza k neustálej tvorbe sociálnych a environmentálnych konfliktov (o pôdu), k pretváraniu sociálnych a ekonomických vzťahov a k zneužívaniu (politickej) moci. Priestorové štruktúry (vybudované prostredie) vytvorené okolo nás (napr. suburbanizácia, nákupné centrá, kancelárske budovy) možno považovať za súčasť kolobehu kapitálu. Termín *priestorová záplata* odkazuje na proces riešenia nadmernej akumulácie kapitálu v priestore (Harvey, 1975). Priestorové záplaty sú spojené s cirkuláciou finančného kapitálu a investícií, ktoré sú vkladane do fixného kapitálu, ktorý sa v ďalšej fáze vývoja kapitalizmu znehodnocuje a stáva sa priestorovou bariérou jeho rozvoja. Priestor sa tak stáva súčasťou produkčných síl a základom fungovania kapitalizmu:

„Geografická expanzia a geografická koncentrácia sa považujú za produkt výrobných síl a vzťahov snažiaci sa vytvoriť nové možnosti pre akumuláciu kapitálu. Kapitál sa tu premieňa a zhmotňuje vo forme fyzicky vybudovaného prostredia (urbanizácia). Investovaný kapitál do imobilného prostredia sa časom dostáva do pasce niekdajšieho úspechu. Zisk z pôvodne vybudovaného prostredia (nehnuteľnosti, letiská) sa znižuje, pretože na trh prichádzajú noví aktéri, priestor obsadzuje konkurencia s novými technologickými riešeniami a organizačnými postupmi. Tak sa staré geografické prostredie stáva v nových podmienkach kapitalizmu bariérou ďalšej akumulácie kapitálu. Priestor je tak pohltý časom, ktorý ponúka progresívnejšie formy a efektívnejšie spôsoby akumulácie kapitálu.“ (Harvey, 2001a, s.246-247)

Dôležitým aspektom kapitalizmu je *proces tvorivého ničenia*. Kolobeh kapitálu v priestore je veľmi dôležitý. Harvey (2012) vidí tok kapitálu ako krv pretekajúcu našim organizmom (priestorom). Táto krv je pulzom nášho života. Ak sa zastaví, telo umiera. Preto sa vynakladá veľké úsilie pri prekonávaní priestorových bariér, ktoré spomaľujú tok kapitálu:

Ak vznikne v nejakej časti sveta kríza nadmernej akumulácie kapitálu možnosťou je export prebytkov kapitálu a práce do nových oblastí, ktoré sa stávajú novými produkčnými miestami (tak ako sa udialo v 19. storočí v čase masívnej migrácie pracovnej sily z Európy do USA). V druhom prípade, ak je táto nadmerná akumulácia spôsobená nedostatočným dopytom po produktoch, potom je najlepšou cestou otvorenie nových trhov v nekapitalistických krajinách (Harvey, 2001b, s. 26).

Nielen čínske skúsenosti s integráciou ich medzinárodného obchodu v rámci WTO, ale aj pád železnej opony v krajinách strednej a východnej Európy sú toho jasným dôkazom. V tomto svetle možno chápať deindustrializáciu mnohých etablovaných centier výroby v „rustbeltoch“ Severnej Ameriky a západnej Európy od konca 70. rokov a rast nového priemyslu v regiónoch „sunbelt“ a v nových priemyselných krajinách východnej Ázie. Časové a priestorové záplaty predstavujú spôsob ako sa vysporiadať s obdobiami vnútorných kontradikcií, kedy jednoducho povedané starý kapitál súperí s novým, stará technológia s novou alebo starý trh s novým. Ak (re)produkcia akumulácie kapitálu narazí na hranice svojich možností, teritoriálne aliancie hľadajú nové spôsoby, kde a ako ho absorbovať. Kým časová záplata zodpovedá za rozšírenie časových horizontov kolobehu kapitálu (investície s dlhodobou návratnosťou), tak priestorová záplata zodpovedá za rozšírenie priestorových horizontov kolobehu kapitálu (produkcia priestoru). Medzi priestorové záplaty môžeme zaradiť:

- *vybudované prostredie – produkcia priestoru (urbanizácia, suburbanizácia, dopravná infraštruktúra),*
- *obnova starých častí pôvodne (industrializovaných) vnútorných miest (centrálne obchodné štvrte, WTC),*
- *otvorenie nových výrobných priestorov (napr. priestorov s lacnejšími výrobnými nákladmi),*
- *priestorová expanzia na nové trhy (export spotrebného kapitálu),*
- *hľadanie nových zdrojov surovín (africké krajiny).*

Neil Smith (1954–2012) vo svojej knihe „*Nerovnomerný rozvoj: príroda, kapitál a produkcia priestoru*“ (Smith, 1984, 2008) predstavil *teóriu kolísania* založenú na efekte prelievania kapitálu. Procesy nerovnomerného vývoja sú podľa Smitha výsledkom dialektiky priestorovej diferenciacie a nivelizácie, ktorá je ústredná pre logiku kapitalizmu. Koncept priestorových záplat vyjadruje cieľavedomú činnosť ekonomických aktérov (teritoriálnych aliancií). Kapitál vyhľadáva miesta, kde očakáva tvorbu zisku (teda populačne veľké regióny, regióny s lacnou pracovnou silou a daňovými úľavami). Kapitál sa presúva do oblastí, ktoré investorom poskytujú najvyššie zisky, čo vedie k ekonomickému rozvoju týchto oblastí. Geografická koncentrácia výroby na týchto miestach vedie k diferenciacii, pretože iné priestory nie sú pre investorov atraktívne a dochádza k poklesu regionálnej výkonnosti (poklesom dopytu po tovaroch a službách, rast nezamestnanosti, migrácia obyvateľstva, zastavenie výstavby). Výsledkom je, že životná úroveň a mzdové rozdiely sa medzi regiónmi výrazne líšia. V istom momente investori prehodnocujú situáciu v rozvinutom regióne, pretože samotný proces koncentrácie začína byť prekážkou ďalšieho investovania a tvorby zisku. Trh práce sa vďaka vyššej konkurencii dožaduje vyšších miezd, príchod nových firiem tlačí na vyššie ceny pozemkov, rastie význam odborových zväzov, objavujú sa dopravné preťaženia. Všetky tieto negatívne externality vedú k znižovaniu miery zisku. V menej rozvinutých regiónoch s nízkymi mzdami, vysokou nezamestnanosťou a relatívne nízkymi cenami nehnuteľností sa vytvára základňa pre zisk. Regióny s týmito parametrami priťahujú kapitálové investície. V priebehu času sa bude kapitál prelievať z rozvinutých do menej rozvinutých oblastí a bude „hojdat“ (*see-saw*) medzi miestami v úsilí o udržanie úrovne zisku. Práve tento pohyb kapitálu vytvára vzorce nerovnomerného vývoja. V tomto zmysle Smith (2008, s. 202) tvrdí, že „*kapitál je ako stádo kobyliiek. Usadí sa na jednom mieste, pohltí ho a pokračuje ďalej presunutím na ďalšie miesto*“.

Podľa Smitha prežitie kapitalizmu závisí na prelievaní kapitálu medzi miestami s vysokým potenciálom pretaviť kapitál na peniaze a nízkym potenciálom na rôznych mierkových úrovniach. Produkcia priestoru v kapitalizme vedie k vzniku troch geografických úrovní ekonomickej a politickej organizácie: mestské, národné a globálne. V súlade s Harveyem tvrdí, že pohyb kapitálu je najviditeľnejší v mestách, čo vedie k rýchlej gentrifikácii (obnove fyzického fondu vnútorných miest prostredníctvom prilákania investícií a nových obyvateľov strednej triedy). Preto sú urbánne systémy najmenej stabilné. Naopak, nerovnomerný vývoj vykazuje relatívnu stabilitu v globálnom meradle, kde rozdiely medzi rozvinutými a rozvojovými krajinami zostávajú také veľké, ako kedykoľvek predtým, hoci východná Ázia sa od 60. rokov minulého storočia dostala do jadra globálnej ekonomiky.

Podľa Harveyho (2012) donucovacie zákony konkurencie nútia firmy, finančné korporácie a štáty (teritoriálne aliancie), aby sa snažili získať výhody plynúce z lepšieho ovládania priestoru a času. Buď nájdete novú technológiu, know-how, alebo expandujete svoju produkciu do geografického priestoru. Všetky tieto riešenia sú dočasné a len

odd'ávajú krízu kapitalizmu, ktorá sa objaví v ešte väčšej sile. Podľa Harveyho *kríza je integrálnou súčasťou kapitalizmu*, ktorá sa nedá s konečnou platnosťou vyriešiť, ale len oddialiť (Castree, 2006).

6.6.3 Kolobeh financií: financionalizácia spoločnosti

Problematika financií a financionalizácie spoločnosti získala pozornosť aktérov regionálneho rozvoja v dôsledku vývoja kapitalizmu, ktorý sa premenil z priemyselného kapitalizmu 20. storočia na finančný kapitalizmus 21. storočia (Clark, 2005). Východiskovým bodom je to, že financovanie by sa malo chápať ako kľúčovým prvok dynamiky kapitalizmu, čo ukázal Marx ako druhú úroveň kolobehu kapitálu, ale analytické a geografické rozpracovanie financií v podmienkach deregulovaného finančného sveta chýbalo.

Na základe Harveyho (1982, 2006) konceptualizácie úrovni kolobehu kapitálu zaviedol Aalbers (2008) pojem *štvrtá úroveň kolobehu kapitálu*, ktorý predstavuje kapitálový trh ako samostatný investičný kanál. Financionalizáciu možno charakterizovať „ako kapitál prechádzajúci všetkými úrovňami kolobehu kapitálu, ktoré sú silne previazané so štvrtou úrovňou. Od ostatných kolobehov kapitálu sa líši preto, lebo nejde o trh výrobcov alebo spotrebiteľov, ale o trh určený iba na zarábanie peňazí. Dôležité je, že financionalizácia prepisuje pravidlá akumulácie kapitálu, pretože štvrtá úroveň kolobehu kapitálu dominuje nad ostatnými. V zásade ide o *kolobeh financií*.

Kľúčovým aspektom kolobehu financií, resp. financionalizácie spoločnosti je *dlh*. Ako píše Krugman (2012), dlh nemusí byť vôbec zlý. Umožňuje zvyšovanie spotreby v prípade, že nemáme hotovosť, alebo sa stáva prostriedkom na zvýšenie inovatívnosti, alebo efektívnosti fungovania podniku, napr. zakúpením výrobných prostriedkov. Zvyšovanie úrovne dlhu bolo viditeľné najmä v USA. Dlh, ktorý bol príznačný pre štáty a firmy sa rozšíril aj medzi samosprávy a domácnosti. Rozdiel medzi tým, čo pracujúci zarobia a čo môžu minúť bol prekonaný rozvojom kreditných kariet. Podľa Harveyho (2012) v 80. rokoch 20. storočia priemerná domácnosť USA dlhovala 40 tisíc dolárov, avšak začiatkom 21. storočia to bolo približne 130 tisíc dolárov. Dlh teda nafukujú peňažnú bázu. Prostredníctvom dlhu sa vytvára stále väčší podiel objemu peňazí v systéme, ktorý sa nazýva *likvidita*.

Podstatnou charakteristikou finančného systému je cirkulácia hodnoty vyjadrená prostredníctvom vzťahu veriteľa (banky) a dlžníka (klienta). Klient na seba berie riziko splácania dlhu a banka očakáva z poskytnutej pôžičky zisk. Zjednodušene povedané, *vzťah medzi úverom a dlhom* umožňuje prevod hodnôt medzi veriteľom a dlžníkom. Aby vzťah medzi úverom a dlhom fungoval, musí byť suma peňazí, ktoré veriteľ z tohto vzťahu v priebehu času získal, vyššia ako pôvodne investovaná suma (poskytnutý úver dlžníkovi). Inými slovami, veriteľ získava nadhodnotu od dlžníka. Lazzarato (2012) v tejto súvislosti zavádza pojem *homo debitor* (človek žijúci na dlh), ktorý je podľa neho síce slobodný, ale jeho konanie a správanie je obmedzené dlhom, ktorý na seba prevzal. Popísali sme jednoduchý tok hodnoty medzi dvoma ekonomickými aktérmi, pričom každý z nich môže byť lokalizovaný na inom geografickom mieste a prislúchať k inej sociálnej vrstve. Preto má proces toku hodnôt sociálne a priestorové rozmery (Sokol, 2013).

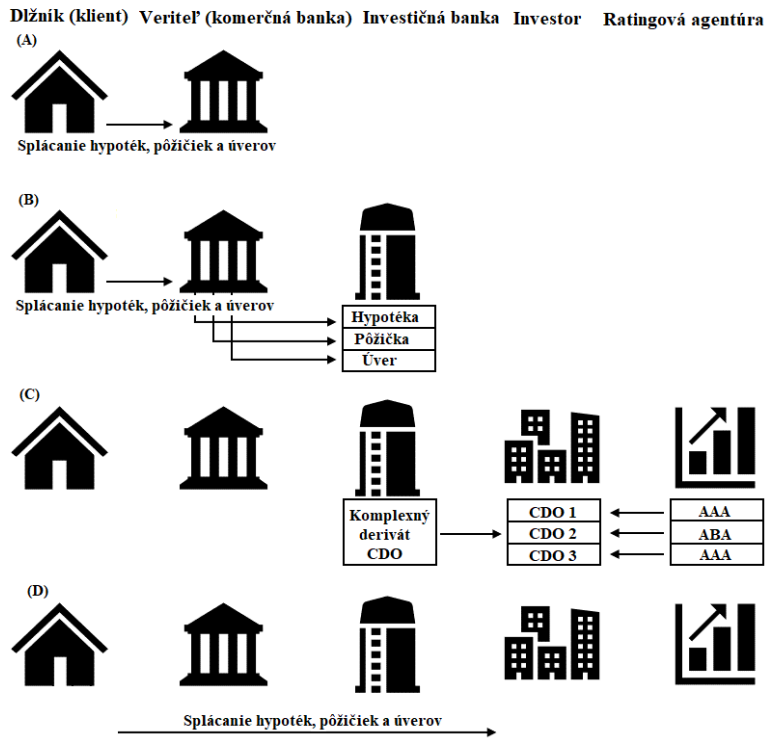
V literatúre sa objavuje päť významných faktorov, resp. podmienok rozvoja financionalizácie spoločnosti, ktoré súvisia s nedávnou hypotekárnou bublinou. Tieto podmienky zároveň definujú *nový globalizovaný model lokálnych hypotekárných úverov* (Martin, 2011; MacKinnon a Cumbers, 2019):

- *deregulácia finančných trhov,*
- *vývoj pokročilých komunikačných technológií,*
- *nové finančné inštitúcie,*
- *vznik nových finančných produktov,*
- *rizikové nízkoprijmové pôžičky.*

Deregulácia finančných trhov sa uskutočnila prostredníctvom neoliberalných politík. V starom finančnom systéme boli finančné operácie kontrolované vládami prostredníctvom celého radu pravidiel, ktoré oddeľovali rôzne druhy činností, napríklad bankovníctvo od poisťovníctva a obmedzovali vstupu firiem do finančného sektora. Hypotekárne banky v USA a Veľkej Británii sa riadili schémami s prísnymi produktovými a geografickými obmedzeniami. V priebehu 80. rokov 20. storočia došlo prostredníctvom deregulačných programov k postupnej strate kontroly nad finančnými inštitúciami. Finančný sektor začal žiť vlastným životom. Odstránili sa prekážky medzi rôznymi finančnými činnosťami, zrušili sa obmedzenia vstupu zahraničných bánk a uľahčila sa expanzia amerických bánk. V USA bolo najdôležitejšou legislatívnou zmenou zrušenie zákona Glass-Steagall, ktorý vznikol v roku 1933 na predchádzanie ekonomických bublín. V roku 1999 sa odstránili bariéry medzi komerčnými a investičnými bankami, ktoré umožnili vykonávať špekulatívnejšie investovanie na každodennej báze v oblasti nehnuteľností a reálného trhu. Banky už nemuseli držať celú hotovosť, ale požičiavali si navzájom. Pákový efekt znamená, že banky obvykle požičiavajú hodnotu prevyšujúcu hodnotu všetkých držaných vkladov. Ak banka disponuje miliónom eur, ktoré tam vložili všetci ich klienti, potom pákový efekt napr. 1:10 vyjadruje stav, v ktorom hodnota hotovosti v banke predstavuje sto tisíc eur. Ostatné peniaze banky investujú, resp. požičiavajú. Problém nastáva vtedy, ak by všetci klienti požiadali o výber hotovosti naraz.

Počítače zmenili platobné systémy tým, že umožnili veľkú rýchlosť pohybu elektronických peňazí po celom svete. Zavedenie čipov (mikroprocesorov) umožňuje zákazníkom platiť za nákupy pomocou plastu vo forme kreditných a debetných kariet. Technologické inovácie uľahčili 24-hodinové obchodovanie na globálnej báze. V podstate žijeme v dobe elektronických (virtuálnych) peňazí. Martin (1999a) tvrdí, že žijeme v dobe „*bezhotovostnej*“ spoločnosti, v ktorej sú financie rozhodujúcim činiteľom časopriestorovej kompresie prekonávajúcej vzdialenosti v zmysle rýchleho pohybu kapitálu a informácií.

Túžba po zisku v období konjunktúry prilákala *nové finančné inštitúcie*. V novom finančnom svete si našli svoje miesto centrálné banky, štáty, poisťovne, ratingové agentúry a nadnárodné korporácie. Komerčné banky mohli obchodovať s investičnými bankami. Investičné toky tak mohli putovať cez viacerých finančných sprostredkovateľov. Harvey (2012) zdefinoval *štátno-finančný nexus*, kde finančné inštitúcie poskytujú úvery, odoberajú úroky a dane, prerozdeľujú kapitál a napomáhajú jeho akumulácii v úzkej skupine nadnárodných korporácií a štátny aparát, naopak podporuje konkurenciu tým, že zavádza protimonopolné opatrenia, ale aj tým, že ponúka finančné stimuly a daňové úľavy. Zároveň začala rásť (monopolistická) konkurencia, vznikali nové finančné spoločnosti (Goldman Sachs, DB, USB, RBS), ktoré súťažili o to, kto uskutoční najväčší „obchod“ a dosiahne najvyšší zisk. (Morálny) problém spočíval v tom, že investori neinvestujú priamo do produkcie, ale do nehnuteľností, cenných papierov, či kultúrnych, alebo charitatívnych podujatí. Napríklad keď padla banka Lehman Brothers, Múzeum moderného umenia v New Yorku prišla o tretinu sponzorských príjmov (Harvey, 2012).



Obrázok 6.7 Nová finančná architektúra sveta – proces sekuritizácie

Zdroj: vlastné spracovanie

Ďalší faktor rozvoja financializácie spoločnosti súvisí so vznikom nových finančných produktov. Ich cieľom je uľahčiť presun úverov po celom svete. Aby sme pochopili logiku procesu vzniku nových finančných produktov sledujeme obrázok 6.7. V starom finančnom svete (obrázok 6.7A) úver na bývanie poskytovali prevažne lokálne zamerané hypotekárne inštitúcie. Tieto inštitúcie vydávali dlhodobé hypotéky financované z vkladov hlavne miestnych sporiteľov na základe prísnej kontroly solventnosti dlžníkov. Pôvodný hypotekárny model by sa dal charakterizovať ako *lokálne pochádzajúci a lokálne spotrebovaný úver*.

V novom finančnom svete hypotéky a úvery skupujú od komerčných bánk investičné banky. Investičné banky potom zabalia tieto finančné produkty (úvery z kreditných kariet, hypotéky na dom, študentské pôžičky, životné poistenie), ktoré pochádzajú z celého sveta do veľkých balíkov tzv. komplexných derivátov (napr. zabezpečená dlhová obligácia, angl. collateralized debt obligation, CDO) (obrázok 6.7B). Očakávalo sa, že takéto komplexné produkty – deriváty rozpúšťajú riziká na finančných trhoch, pretože ak sa niektoré hypotéky ocitnú v splátkovej neschopnosti, väčšina iných, solventných tieto straty vykryje. Tieto komplexné deriváty sa ďalej predávajú investorom na financovanie nehnuteľnosti, infraštruktúry, ale aj dôchodcovským fondom, štátom, samosprávam, bankám po celom svete (obrázok 6.7C). Na to, aby sa tieto komplexné deriváty lepšie predávali boli prizvané ratingové agentúry, ktoré ich spravidla hodnotili známku AAA, ako bezpečné investície (obrázok 6.7D). Riziko bolo znížené rozmachom produktov poisťujúcich riziko návratnosti úverov (credit default swaps, CDS). Poisťovne ručili za solventnosť komplexných derivátov. Celý

proces vzniku komplexných derivátov sa nazýva proces sekuritizácie. Sekuritizácia úverov podstatne zvýšila objem a dostupnosť hypotekárnych úverov v čase a priestore. Finančná kríza v roku 2007 vznikla synergickým pôsobením všetkých spomínaných faktorov (najmä posledných troch) (rámček 6.8).

Rozšírenie hypotekárnych úverov sa ukázalo výhodné pre banky, ktoré zarábali každou „predanou“ hypotekou. Spomínali sme, že rozvoj kreditných kariet urýchlil kolobeh kapitálu a financií. Zadlžovanie najprv postihlo tú časť obyvateľstva, ktorá mala stabilné zamestnanie, ale koncom 90. rokov bol tento trh vyčerpaný. Banky disponovali stále väčším prebytkom financií, ktoré bolo potrebné investovať. Na finančné inštitúcie ako Fannie Mae a Freddie Mac (hypotekárne banky v USA) bol vyvíjaný politický tlak, aby uvoľnili úverové podmienky. Hypotekárny trh sa otvorili aj pre nízko príjmové skupiny obyvateľstva. Zrazu si mohol požičať každý a splniť si tak svoj *Americký sen* (Harvey 2012). Vznikli *rizikové nízko príjmové pôžičky*, ktoré boli na prvý pohľad nedôveryhodné. Avšak zabalené so solventnými akciami do veľkých investičných balíkov – komplexných derivátov a hodnotené ratingovými agentúrami známou AAA získali potrebnú dôveru na globálnom trhu cenných papierov. O tieto rizikové nízko príjmové pôžičky bol záujem v štvrtiach starých miest, ktoré obývali rôzne etnické menšiny. Viaceré štúdie zistili, že Afroameričania mali viac ako dvakrát vyššiu pravdepodobnosť a Američania hispánskeho pôvodu 40 % vyššiu pravdepodobnosť, že dostanú rizikovú pôžičku ako majoritné obyvateľstvo. V rokoch 1993 až 1999 úvery rizikových hypoték narástli v rámci vnútorných miest o 900 % (Dymski, 2010). Riziká sa preniesli do regiónov. Avšak opäť sa argumentovalo geografickou diverzifikáciou, ktorá rozkladala riziká nesolventnosti. Ak sú vo veľkom investičnom balíku nehnuteľnosti z viacerých regiónov USA, dočasný pokles cenovej úrovne v niektorých regiónoch je poistený rastom v ostatných regiónoch. Navyše prevládala všeobecná viera v dlhodobý rast cien nehnuteľností. V roku 1994 dosiahli americké rizikové nízko príjmové hypotéky 35 miliárd dolárov, čo je 5 % z celkovej počtu hypotekárnych úverov, kým v roku 2006, na vrchole cenovej bubliny s nehnuteľnosťami, dosiahli zhruba 600 miliárd dolárov, čo je viac ako 20 % z celkových hypotekárnych úverov (Martin, 2011). Na druhej strane treba dodať, že niektoré rizikové pôžičky boli špekulatívneho charakteru. Mnoho z nich boli realizované v štátoch Kalifornia alebo Florida. Nehnuteľnosti sa stávajú finančnými aktívami na účely výmeny hodnoty, a nie prostriedkami na uspokojenie základných ľudských potrieb, ako je bývanie.

Epicentrum vzniku finančnej krízy bolo v nízko príjmových štvrtiach starých miest v Clevelande a Detroit, kde vzrástol podiel hypotekárnej platovej neschopnosti. Avšak oficiálne miesta a médiá si toho nevšimli. Ale až v roku 2007, keď vlna prepadaných hypoték zasiahla strednú triedu v mestských a prímestských oblastiach na juhu USA, hypotekárny problém sa objavil a premenil v hypotekárnu krízu. Investori po celom svete (od dôchodkových fondov, cez európske banky až po štáty a samosprávy) zistili, že ratingovou agentúrou vysoko oceňované hypotéky sa stali bezcenným kusom papiera tzv. toxický odpad. Americká vláda sa pustila do záchrany bankového sektora a finančných inštitúcií až potom, čo nechala „padnúť“ banku Lehman Brother 15. augusta 2008 (Harvey, 2012).

Paul Krugman v knihe „Skoncovat' s krízou“ (Krugman, 2013) predstavil príčiny krízy a najmä možnosti jej riešenia. Tvrdí, že ani 700 miliárd dolárov vytvorených na podporu veľkých bánk nepomohlo odvrátiť krízu, ale iba ju spomalil. Riešenie? Navrhuje ešte vyššie výdaje a investície štátu. Autor aj s dávkou provokácie hovorí, že krízu by opäť utlmila nejaká vojenská udalosť, alebo hrozba nepriateľskej invázie (s. 40), keďže vládne výdaje na „obranu“ pomohli oživiť americkú ekonomiku v čase druhej svetovej vojny a rovnako tak aj počas studenej vojny. Na strane 189 túto súvislosť medzi vládnymi výdajmi a závodmi v zbrojení aj empiricky dokladá, avšak upozorňuje na problém efektivity týchto investícií.

Aké bolo systémové pozadie krízy z roku 2007? Krugman tvrdí, že hospodárska kríza súvisí s tým, čo predpovedal ekonóm H. Minsky, že „v období ekonomickej stability sa vytvárajú podmienky pre rast osobnej zadlženosti, pretože nikto (ani spotrebiteľia, ani bankári) neberú riziko zadlženosti (poskytnutých úverov) vážne. Tento rast pripravuje pôdu pre ekonomickú nestabilitu a následne pre ekonomickú a finančnú krízu“ (s. 43). Miera zadlženosti sa prejavuje tak, že dlh rastie rýchlejšie ako príjem. Ako píše Krugman (2012), na bezprostrednej príčine nezáleží, dôležité je, že veritelia (banky) znovuobjavia riziko úverov a spotrebiteľia (domácnosti a firmy) riziko dlhov. Dlhová a deflačná špirála sa prejaví tak, že spotrebiteľia prestanú míňať a začnú šetriť, čím výrazne poklesne záujem o nehnuteľnosti a spotrebný tovar. To ale znamená, že poklesne záujem aj o úvery a hypotéky, zastaví sa výstavba rozbehnutých aj plánovaných nehnuteľností, firmy obmedzia svoju produkciu a pristúpia na znižovanie zamestnanosti a miezd, pretože nebudú mať pre koho vyrábať. Do podobných problémov sa dostanú aj investori, ktorí nemajú kde, resp. do čoho investovať. Bankový sektor v snahe oživiť ponuku pôžičiek stlačí výšku úrokových sadzieb na minimum, čím sa dostáva do situácie, kedy ani nulové úrokové sadzby nie sú dosť nízke na to, aby spotrebiteľia boli ochotní kupovať toľko tovarov a služieb, koľko chcú vyprodukovať – pasca likvidity. Investičné banky si prestanú dôverovať a navzájom si požičovať, cenné papiere „kryté“ hypotékami sa znehodnotia a skončia ako „toxický odpad“. Iným slovami bankovníctvo a investovanie sa stane neproduktívnym, pretože „dlžníci míňať nemôžu a veritelia nebudú“. Realitná bublina splasla a kríza sa stala realitou.

Keďže finančný svet je globalizovaný, finančné toky krízu zaviedli do celého sveta. Svet sa zdal zaplavený likviditou – prebytočnými domami, kancelárskymi, obchodnými centrami, prebytkom produkčných kapacít a najmä pracovnou silou. Postihnuté ostali európske štáty GIPSI (súbor krajín Európy najviac postihnutých krízou: Grécko, Taliansko, Portugalsko, Španielsko a Írsko), Island, niektoré východoeurópske krajiny, ale aj niekdajšie „ekonomické tigre“ na východe a juhovýchode Ázie (Tchaj-wan, Čína, Japonsko, Južná Kórea).

Krugman (2012) tvrdí, že problémy s krízou a ich riešenia sú v európskom priestore komplikovanejšie ako v Amerike. Za týmito komplikáciami vidí problém jednej meny – eura a iný typ mechanizmu vytvárania realitnej bubliny. Do príchodu eura sa španielske, talianske, či grécke dlhopisy považovali za rizikové, avšak zavedením spoločnej meny sa obavy investorov rozplynuli a tieto dlhy sa stali rovnako bezpečné ako tie nemecké. Všetky riziká mali byť „kryté“ eurom a maastrihtskými kritériami. To viedlo k nižším nákladom pri poskytovaní úverov, čo sa prejavilo masívnym rozvojom výstavby v celej južnej Európe, ktorý sa rýchle zmenil v realitnú bublinu. Samotný mechanizmus týchto realitných bublín bol odlišný ako v Amerike. Európska centrálna banka (ECB) do európskej ekonomiky „nenalievá virtuálne peniaze“ (ako Americká centrálna banka), ale viac podporuje priame pôžičky medzi komerčnými bankami. Keďže miestne banky (napr. španielske) vďaka rastúcemu dopytu disponovali nedostatočným kapitálom pri poskytovaní hypoték, museli tieto prostriedky získať od bánk európskeho jadra (napr. nemeckých). Odliv kapitálu z krajín európskeho jadra priaznivo počítali ľudia na periférii Európy tak, že rástla inflácia, ktorá sa pretavila do zvyšovania miezd a rastúcej spotreby. Nemecké banky za to inkasovali benefity v podobe úrokov. Pád Lehman Brothers však odštartoval hon na banky. Výstavba nehnuteľností sa zastavila a investičné ekonomiky krajín južnej Európy sa musela preorientovať zo stavebníctva na výrobu. To nebolo možné, pretože kvôli vysokej inflácii (vysokým platom) neboli tieto regióny konkurencieschopné. Naopak, v Nemecku sa začal ukladať prebytok kapitálu, ktorý prostredníctvom ECB ponúkajú na riešenie dlhovej krízy v krajinách GIPSI. V snahe zachrániť kredit eura – euroval ECB „nalieva“ peniaze do týchto nefunkčných ekonomik kupovaním ich štátnych dlhopisov. Oni na oplátku pristúpili na radikálne rozpočtové škrtý a obmedzenie výdajov (najmä v prípade Grécka). Krugman tvrdí, že konkurencieschopnosť Španielska by sa dala obnoviť znížením plátov, alebo devalváciou meny. Avšak prvá možnosť je prakticky nereálna, pretože by vyvolala radu občianskych nepokojov, ako v Grécku, kde naopak, deflácia je jediným riešením ako obnoviť, ani nie tak konkurencieschopnosť, ako dôveru na finančných trhoch (v Grécku sú problémom vysoké verejné výdavky, nie investičné, ako v prípade Španielska). Druhá možnosť by nastala, ak by sa v Španielsku, či Grécku eurom neplatilo.

Problémom Európy je nevyvážená obchodná bilancia krajín jadra a periférie. Dôvod? „Európa nie je celok, je to súbor štátov s vlastnými rozpočtami (nízka miera fiškálnej integrácie) a trhmi práce (slabá mobilita pracovnej sily)“. Z tohto dôvodu sa zrodila myšlienka dvojrychlostnej Európy, ktorá vo svetle verejnosti a politických alternatív vedie skôr k dezintegračným procesom.

Rámček 6.8 Globálna finančná kríza

V dôsledku toho, že sa vzťah úveru a dlhu natiahal medzi viacerých finančných sprostredkovateľov operujúcich po celom svete, mal nový globalizovaný model lokálnych hypotekárnych úverov vážne geografické dôsledky. Na jednej strane globalizoval lokálne vyprodukované hypotekárne úvery v rámci globálnych trhov s investičnými fondami a cennými papiermi. Súčasný hypotekárny model by sa dal charakterizovať ako *lokálne pochádzajúci a globálne distribuovaný úver*. Ten istý proces zároveň lokalizoval globálne trhy s investičnými fondami a cennými papiermi, pretože hodnota globálne obchodovaných hypotekárnych cenných papierov nakoniec závisela od lokálnych podmienok, konkrétne od stavu miestneho bytového fondu, výkonnosti lokálnej ekonomiky a štruktúry trhu práce a vekového a etnického zloženia (Martin, 2011). To, že hypotekárny trh je geograficky diferencovaný dokladuje Aalbers (2007), ktorý hodnotil prístup k hypotékam na príklade talianskeho mesta Miláno. Zistil, že stratégie bánk poskytovať hypotéku sa líšia podľa atraktivity lokality. Neatraktívne lokality banky zámerne prehliadali a odmietali poskytovať hypotéky, na druhej strane „zelenú“ mali tieto projekty, ktoré boli lokalizované v atraktívnom prostredí.

Tabuľka 6.2 Vývoj cien domov v rokoch 1997-2007

<i>krajina</i>	<i>percentuálna zmena v priemerných cenách domov v rokoch 1997-2007</i>
Írsko	251
Spojené kráľovstvo	205
Španielsko	184
USA	175
Austrália	139
Francúzsko	137
Belgicko	129
Švédsko	126
Dánsko	118
Nový Zéland	114
Kanada	72
Švajčiarsko	17
Nemecko	-10
Japonsko	-32

Zdroj: Martin (2011, s. 594)

Lapavitsas (2013) zistil, že od roku 1980 finančné aktíva v pomere k celkovému HDP rástli v USA, Veľkej Británii, Nemecku a Japonsku. Avšak Spojené kráľovstvo zaznamenalo najväčší rast financií vo vzťahu k zvyšku ekonomiky, čo sa prejavuje pokračujúcou dominantnou úlohou Londýna ako globálneho finančného centra. Je zaujímavé, že rast finančných aktivít nevedol k významnému rastu pracovných miest, čo je spôsobené automatizáciou a reštrukturalizáciou bankového sektora. Lenže začiatkom koncom 90. rokov rozsah financionalizácie spoločnosti závisel na rôznych geografických kontextoch. Teoretické zdôvodnenie nájdeme v teóriách variet kapitalizmu. Napríklad Spojené kráľovstvo a USA predstavujú trhovo liberálnu

ekonomiku, ktoré boli konfrontované s účinkami deregulácie trhu a bublinami aktív, najmä na trhu nehnuteľností. Naopak, regulovanejšie finančné trhy majú krajiny tzv. koordinovanej trhovej ekonomiky (Nemecko, Japonsko), v ktorých sa realitné bubliny takmer nevyskytujú (tabuľka 6.2).

* * *

Nová finančná architektúra vniesla do obchodovania a investovania neistotu a riziko. Hlavným cieľom financionalizácie spoločnosti je urýchliť tok kapitálu bez ohľadu na to, z ako bezpečných investícií je vytvorený. Vo vzťahoch veriteľov a dlžníkov zohrávajú kľúčovú úlohu sprostredkovatelia, teda finančné inštitúcie, najmä banky, ktoré nielen uľahčujú procesy úverovania, ale prispievajú aj k celkovému efektu exploatacie. Financionalizácia prostredníctvom procesov sekuritizácie viedla k tomu, že tradičný model požičiavania, ktorý bol lokálne zakorenený sa stal globálnym. Jednoducho povedané, problém prebytku likvidity bol prekonaný dočasným úverovým a dlhovým financovaním. Finančné inštitúcie majú pod kontrolou dopyt, ako aj ponuku. Na to, aby tok financií neustále obiehal musia finančné inštitúcie zosúladiť svoje ciele s cieľmi regionálnych inštitúcií a nadnárodných spoločností.

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

Harvey, D. (2012). Záhada kapiálu. Přežije kapitalismus svou poslední krizi? Praha: Rybka Publisher.

Krugman, P. (2013). Skoncovat s krizí. Praha: Vyšehrad.

Martin, R., Pollard, J. eds. (2017). Handbook on the geographies of money and finance. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

7 Regionálny rozvoj a inštitucionálne prostredie

Nasledujúca kapitola definuje nové koncepty a podmienky, ktoré presahujú rámec neoklasickej ekonomickej teórie a zasadujú ich do širšej siete vzťahov a evolučných procesov. Inštitucionálna ekonómia sa odpútala od dominancie neoklasických modelov a pracuje s behaviorálnymi, psychologickými a interpretačnými prístupmi. V rámci vedeckého výskumu sa do pozornosti dostávali mäkké faktory regionálneho rozvoja (pozri Slach a kol., 2013). Avšak, inštitucionálna ekonómia nie je v rozpore s ekonómiou hlavného prúdu, akceptuje jej základné predpoklady týkajúce sa individuálnej motivácie (napr. hraničného/maximalizujúceho úžitku, racionálnej voľby) a trhového mechanizmu (napr. cena ako hlavný alokačný mechanizmus). Trh chápe komplexným spôsobom, ako sieť interakcií medzi ľuďmi a inštitúciami. Inštitucionálna ekonómia vidí (ekonomický) priestor ako sociálne konštruovaný sieťou rôznych (formálnych a neformálnych) inštitúcií.

Myšlienka vplyvu inštitucionálneho prostredia v regionálnom rozvoji sa vyvinula s postupujúcou ekonomickou globalizáciou, technologickými zmenami a novými spôsobmi režimu akumulácie a regulácie. Na tieto radikálne zmeny sa museli prispôbiť aj jednotliví aktéri regionálneho rozvoja operujúci v lokálnych prostrediach. V čase rastúcej globalizácie, kedy sa oslabovala vyjednávacía sila štátov, zdroje a mechanizmy rastu sa lokalizovali do miest a regiónov. Glaeser (2011) v knihe „*Triumf miest*“ tvrdí, že globalizácia zariadila, že rozvoj miest už nezáležal na pôvodných (komparatívnych) výhodách. Napríklad, vďaka technologickému rozvoju sa fyzické vzdialenosti medzi ľuďmi a spoločnosťami odstránili. S rozvojom dopravnej infraštruktúry sa priemyselné komplexy už nemuseli priestorovo koncentrovať v centrálnych, husto zastavaných štvrtiach vnútorných miest, ale presunuli sa do voľnejších oblastí v zázemí miest. Naopak, vo vnútorných zónach miest sa začali koncentrovať obchod, služby a kreatívne odvetvia. Glaeser tvrdí, že mestá nie sú o stavbách, ale o ľuďoch. Mestám sa darí tam, kde je lokalizovaných veľmi veľa malých a stredne veľkých podnikov a dostatok kvalifikovanej pracovnej sily. Kvalifikovaní ľudia sa považujú za čoraz mobilnejších a preto niektorí teoretici tvrdia, že mestá by sa mali zamerať na vybavenosť a rozvoj v oblasti kultúry, športu, umenia a voľného času, aby prilákali kreatívnu triedu obyvateľstva a nie firmy ako také. Florida (2002) tak vymedzuje kreatívnu triedu, ktorá sa koncentruje v aglomeračných regiónoch. Za hlavné faktory determinujúce úspešnosť rozvoja miest a regiónov považuje existenciu 3T faktorov ekonomického rozvoja:

- *technológia,*
- *talent,*
- *tolerancia.*

Kým doterajšie teórie regionálneho rozvoja zdôrazňovali rozhodujúcu úlohu trhu a štátu, tak inštitucionálne teórie regionálneho rozvoja zvažujú okrem spomínaných vplyvov aj úlohu inštitúcií. Veblén (1899), zakladateľ inštitucionálnej a evolučnej ekonómie, definoval inštitúcie ako:

„Ustálené vzory myslenia a správania, ktorými sa ľudia a komunity riadia počas určitého obdobia. Vývoj sociálnej štruktúry – inštitúcie – bol a je procesom prirodzeného výberu najvhodnejších vzorov správania a procesom nútenej adaptácie jednotlivcov na prostredie, ktorého sú súčasťou.“ (Veblén, 1899, s.125-126)

Čiže medzi človekom a inštitúciou, tvorenou súhrnom ustálených vzorov správania sa, existuje vzájomné ovplyvňovanie. Činnosť jednotlivca môže meniť existujúce inštitúcie a naopak, inštitúcie majú socializačný vplyv na jednotlivca. Rozvoj týchto inštitúcií je rozvojom spoločnosti.

Douglas North (1990) chápe inštitúcie ako „*pravidlá hry v spoločnosti, ako ľudmi navrhnuté obmedzenia, ktoré ovplyvňujú ľudské vzťahy*“. Ide o obmedzenia, ktoré na seba ľudia sami uvalujú. Inštitúcie sú abstraktné pojmy, vytvorené jednotlivcami na to, aby ich aktivity nadobudli predvídateľnú a stabilnú štruktúru ľudských vzťahov. Niektoré ustálené vzory myslenia a správania presahujú ľudský život, sú inštitucionálnizované a prejavujú sa v rôznych podobách. Inštitúcie môžeme chápať ako *formálne* a *neformálne*. Formálne inštitúcie, nazývame aj reálne, či objektívne. Patria k nim organizácie (podniky, samosprávy, vládne rezorty alebo univerzity). Ide o politické, či ekonomické normy a pravidlá zapísané v zákonnej, legislatívnej rovine. Neformálne inštitúcie sú sociálne prenášané, informácie týkajúce sa kultúry, zvykov, tradícií, rodinných sietí.

Karl Polanyi (1886–1964) v knihe „*Veľká transformácia*“ vyslovil tézu, že „*samo-regulačná trhová ekonomika bez vplyvu inštitúcie je číra utópia* (Polanyi 1944, s. 9). Tvrdil, že *ekonomika je inštitucionálny proces* (Polanyi, 1957), pretože rozširovanie trhovej organizácie bolo sprevádzané sieťou politických opatrení integrovaných do mocenských inštitúcií za účelom regulovať pôsobenie trhu vo vzťahu k práci, pôde a peniazom. Ekonomika je založená na sociálnych vzťahoch medzi inštitúciami. Táto perspektíva súvisela s rozvojom *teórie štrukturácie*, ktorá prispela k priestorovému obratu v sociálnych vedách zdôrazňovaním priestorovosti (inštitucionálnizovaných) sociálnych vzťahov (rámček 7.1). Jej autor *Anthony Giddens* (*1938) tvrdí, že každodenná (sociálna) prax sa vykonáva ako sociálna interakcia medzi aktérom a štruktúrou len v rámci existujúcich pravidiel a zdrojov, pričom každá sociálna interakcia je situovaná v čase a priestore.

Prepojenie teórie štrukturácie s regionálnym rozvojom nájdeme v koncepte lokality. *Lokalita* sa tu nechápe ako fyzický priestor, ale časť priestoru, v ktorom sú situované ľudské aktivity a uskutočňované sociálne interakcie. Giddens považuje lokalitu za dejisko aktivít, ktoré v čase nadobúda špecifický sociálny význam. Lokalita nezáleží na veľkosti, alebo priestorových parametroch, ale od spôsobu a možností vykonávania aktivít. Za lokalitu možno považovať dom, ulicu, mesto, územie štátu (Werlen, 2009). Koncept lokality sa stal východiskom pre *rekonceptualizáciu miesta*. Miesta sa nepovažujú za uzavreté, nemenné, dané a objektívne, ale za proces neustáleho historického vznikania – sú otvorené s nejasnými hranicami, konštituované sociálnymi interakciami (Pred, 1984). Miesta získavajú inštitucionálnizovanú podobu, spoločenský význam, identitu (Passi, 1986). V tejto súvislosti sa región chápe ako časť priestoru, ktorý umožňuje, ale aj obmedzuje pôsobenie človeka v ňom. Región môžeme vnímať tak, že ľudia vytvárajú históriu a miesta, ale aj tak, že ľudia sú ovplyvnení históriou a miestami, čo implikuje, že čas, priestor a miesto môžu vytvárať významy a mať socializačný efekt (Werlen, 2009).

V súvislosti s vplyvom globalizácie Giddens hovorí, že dianie v konkrétnom mieste je výrazne formované spoločenskými vplyvmi, ktoré sú od neho značne vzdialené. Až postupom času sa utvárajú vzorce sociálneho správania a sociálnych praktík zakoreňujú v sociálnej praxi. Rovnako tak aj reflexívna povaha ľudského konania si vyžaduje čas na prehodnocovanie niektorých činností. To znamená, že sociálne situácie sú situované na určitom mieste po určitú dobu (nie sú trvalé). V lokalitách sa prelinajú rozmanité sociálne a kultúrne praktiky a procesy, rekonfigurujú mocenské vzťahy, ktoré sa zakoreňujú v regióne a tvarujú špecifické formy regionálnej identity.

Vznik štrukturačnej teórie je reakciou na turbulentné spoločenské a politicko-ekonomické zmeny v 80. rokoch. Okrem nových politik kultúrneho, ekologického a feministického zamerania, dochádza k postupnej decentralizácii moci a vzostupu nového regionalizmu. (Peet a Thrift, 1989). Pôvodné sociálne teórie už neboli schopné v plnom rozsahu objasniť napätie medzi štruktúrou a aktérom, súkromným a verejným, lokálnym a globálnym. Nová sociálno-priestorová paradigma mala vysvetliť príčiny radikálnej premeny regionálnych ekonomík a sociálnych vzťahov na pozadí neoliberalnej deregulácie.

V tomto období boli vydané tri zásadné publikácie (Massey 1984, Sayer 1984 a Giddens 1984), ktoré svojim prínosom rozšírili poznatkovú bázu sociálnych vied. V oblasti sociálnej teórie sa rozvíjala teória štrukturácie a v oblasti metodológie sociálnych vied sa vytvoril rámec pre kriticko-realistické výskumy. Giddensova teória štrukturácie rozpracovaná v knihe „Utváranie spoločnosti“ (Giddens 1984) prekonáva nedostatky klasických prác Durkheima, Webera a Marxa tým, že priestor a priestorovosť integruje do všeobecnej sociálnej teórie. Giddens sa nesnaží objavovať nové vzory sociálneho života, ale predstaviť novú ontológiu poznávania sociálnej reality, ktorá je previazaná s priestorom a časom. Štrukturačná teória netvrdí, že ľudské konanie je výlučne determinované činnosťou (ekonomických) štruktúr, ako tvrdí marxistický prístup, ani to, že ľudia sú vo svojom konaní úplne slobodní, ako uvádzajú liberálne prístupy. Zdôrazňuje to, že naše aktivity sú umožňované a zároveň obmedzované. Slobodne si vyberáme z toho, čo je aktuálne k dispozícii.

Vzájomne ovplyvňovanie štruktúry a aktéra je procesom vyúsťujúcim do sociálnej praxe, sociálnych praktík. Na rozdiel od klasických sociálnych teórií Giddens nepovažuje sociálne praktiky za dané a nemenné, alebo za sled nesúvisiacich udalostí. Sociálne praktiky sú neustále reprodukované činnosťou ľudského konania, ukazujú sa ako nepretržitý tok aktivít a vzťahov medzi štruktúrou a ľudským konaním. Z tejto dichotómie sa vyvinula teória štrukturácie. Štrukturáciu môžeme charakterizovať ako proces tvorby a reprodukcie sociálnych praktík v čase a priestore za účasti jednotlivých aktérov a štruktúr. Štrukturáciu treba chápať ako otvorený, nekončiaci proces zmeny a nie ako konečný sled našich aktivít.

Z metodologického hľadiska je teória štrukturácie ovplyvnená hermeneutikou v tom zmysle, že aktér interpretuje charakter štruktúry, ktorá je premenlivým rámcom vykonávania jeho aktivít. Sociálnu realitu tvorí vzájomný obohacujúci vzťah štruktúry a aktéra. Štruktúra označuje pravidelné, rutinné, všeobecne ustanovené činnosti sociálneho života, vzťahuje sa k inštitúciám (formálne, či neformálne), objavuje sa v podobe pravidiel, noriem, zákonov, predpisov. Aktér je charakteristický individuálnymi prejavmi a motívmi (slobodnou voľou). Jeho aktivity a myslenie vychádzajú z poznatkov a skúseností nadobudnutých každodenným životom. Všetky činnosti a aktivity nesú v sebe aj nezamýšľané dôsledky ľudského konania, preto sú vopred nepredvidateľné. Táto vlastnosť zdôrazňuje, že aktéri a ich aktivity nepodliehajú kauzálnym vzťahom. Ľudia v skutočnosti konajú inak ako si to naplánovali (Lippuner a Werlen 2009).

Rámček 7.1 Teória štrukturácie

7.1 Základné koncepty inštitucionálnych teórií regionálneho rozvoja

Konkrétne formy ekonomických aktivít sú prítomné nielen v sociálnych vzťahoch, ale aj na konkrétnych miestach. Inštitucionálne prístupy regionálneho rozvoja využívajú štyri koncepty:

- *zakorenenie,*
- *inštitucionálna hustota,*
- *blízkosť,*
- *uzamknutie,*
- *sieť.*

Koncept zakorenenia súvisí so zameraním na úlohu miestnych inštitúcií a ich vzťahov pri mobilizácii zdrojov v rámci regionálneho rozvoja. Hess (2004) identifikoval tri kategórie zakorenenia:

- *spoločenské zakorenenie* vyjadruje pozíciu jednotlivých aktérov v širších inštitucionálnych a regulačných rámcoch (zosúladenie aktérov s miestnymi nariadeniami),
- *sieťové zakorenenie* zdôrazňuje kvalitu sociálnych vzťahov, na ktorých sa zúčastňujú aktéri (firmy) z dôvodu hľadania recipročných a vzájomne obohacujúcich vzťahov,
- *územné zakorenenie* sa týka lokalizovaných sociálnych vzťahov na konkrétnom mieste ponúkajúce výhody zo sústredeného súboru viacerých firiem a inštitúcií.

Podľa Ettligerovej (2003) zakorenenosť potom nemusí nutne nadobúdať priestorový význam, pretože pri akceptovaní viacerých geografických perspektív, môže byť zakorenenosť lokalizovaná na základe určitých sociálnych alebo kultúrnych významov (kultúrne tradície), alebo sa môže vyskytnúť v celom priestore, ako sociálna interakcia zakotvená v samotnej sieti, ktorá nie je nevyhnutne viazaná na konkrétnu lokalitu. Takéto zakorenenie sa môže časom prerušiť, pretože konkurenčné tlaky vedú firmy k investíciám do iných, často menej nákladných lokalít a k vytváraniu výhodnejších inštitucionálnych podmienok.

Inštitucionálna hustota formuje nové vzťahové podoby medzi rôznymi aktérmi operujúcich na rôznych mierkových úrovniach. Firmy svoje podnikanie nezakladajú výlučne na trhovom mechanizme. Ten je nutnou, no nie je dostačujúcou podmienkou upevňovania obchodných a dodávateľských vzťahov. Storper (1995) zavádza pojem *neobchodovateľné vzájomné závislosti*, ktorý odkazuje na skutočnosť, že vo firmách sa objavuje nová kultúra komunikácie a sociálnych kontaktov založená na ustálených vzájomných vzťahoch. Vytvára sa *sociálny kapitál*, ktorý môžeme definovať ako sieť vzťahov dôvery, pravidiel a noriem, ktoré vytvárajú hodnoty, zlepšujú výkonnosť spoločnosti a uľahčujú sociálnu organizáciu a spoluprácu (Putnam, 1993). Sociálny kapitál tak napomáha redukovat' transakčné náklady. Inštitucionálna hustota spĺňa nasledovné charakteristiky (Amin a Thrift, 1994):

- *počet a diverzita organizácií* – firmy, miestna správa, finančné inštitúcie, rozvojové agentúry, odbory, výskumné centrá, neziskový sektor,
- *stupeň medziinštitucionálnej interakcie* umožňuje sieťovanie, kooperáciu a výmenu poznatkov a vytváranie podmienok pre dôveru,
- *vytváranie koalícií* medzi zúčastnenými aktérmi znamená vhodne definovať hierarchie a dominancie štruktúr s cieľom obmedziť konflikty,
- *rozvoj spoločnej agendy* znamená uvedomenie si spoločnej vzájomnosti, presadzovanie kolektívnych záujmov, zosúladiť ciele inštitúcií s identitou lokálneho prostredia.

Koncept blízkosti sa študuje v kontexte tvorby a šírenia poznatkov a dynamiky inovácií. Výskum v tejto oblasti sa snaží odpovedať na otázku, či dochádza v podmienkach vzájomnej priestorovej blízkosti medzi aktérmi k jednoduchšiemu toku poznatkov, alebo transfer poznatkov sa uskutočňuje rovnako aj na väčšie vzdialenosti (Cooke a kol. 2011)? Výsledky empirického zisťovania (napr. Varga, 2000) ukazujú, že medzi-regionálne prelievanie poznatkov z oblasti vedy a výskumu (napr. patenty) vo vzťahu k ekonomickému rastu sa realizuje len do konkrétne merateľnej hranice (300 km). Pričom po jej prekročení žiadne významné efekty zistené neboli. Táto skutočnosť potvrdzuje, že významným aspektom úspešnej interakcie je priamy osobný kontakt aktérov.

Difúzia poznatkov, inovácií a nápadov sa javí ako intenzívnejšia práve v podmienkach vzájomnej priestorovej blízkosti. Naopak, s rastúcou geografickou vzdialenosťou podľa mnohých výskumov dochádza k znižovaniu miery difúzie. Lenže koncept blízkosti sa prejavuje v rôznych podobách, a nemusí sa výlučne spájať s fyzickou vzdialenosťou. Blízkosť nadobúda päť základných dimenzií (Boschma, 2005):

- *kognitívna blízkosť* sa týka rozsahu, v akom dvaja aktéri zdieľajú rovnakú vedomostnú základňu,
- *geografická blízkosť* je vyjadrením fyzickej vzdialenosti, napríklad v podobe aglomeračných výhod,
- *sociálna blízkosť* sa všeobecne spája s osobnými vzťahmi medzi aktérmi vyplývajúca z minulej spolupráce,
- *organizačná blízkosť* označuje členstvo viacerých organizačných jednotiek (dve dcérske spoločnosti) v rámci spoločnej materskej spoločnosti,
- *inštitucionálna blízkosť* je významná vtedy, keď aktéri fungujú podľa rovnakého súboru noriem a stimulov, napr. keď sa nachádzajú v tej istej krajine alebo pôsobia v rovnakom sociálnom subsysteme, napríklad v rámci akademickej obce, alebo priemyselného parku.

Spoločná evolučná dynamika medzi vytváraním sietí znalostí a blízkosťou závisí od kontextových faktorov (rozsah, štruktúra, intenzita a dĺžka spolupráce) a stimulov pre spoluprácu. Keď význam blízkosti rastie v dôsledku minulých interakcií, náklady na budúcu spoluprácu pravdepodobne klesnú. Lenže v prípade, že sa dosiahne vysoký stupeň blízkosti, ktorý môže brániť kreativite, výhody budúcich spolupráci sa môžu úplne zastaviť. Najlepším príkladom je kognitívna blízkosť. Podľa Nootebooma (2000) kognitívna blízkosť by nemala byť ani príliš tesná, pretože ak všetci aktéri narábajú s relatívne podobným okruhom poznatkov, nedochádzalo by k tvorbe nových vecí, ale ani príliš vzdialená, pretože by sa vytratila príležitosť vzájomného obohacovania a efektivity zdieľania a absorpcie poznatkov. Nájdenie optimálnej vzájomnej blízkosti podporuje možnosti imitácie, kopírovania, zdieľania a rekombinácie myšlienok a organizačných postupov.

Inštitucionálne usporiadanie regiónu, teda existujúce (teritoriálne) aliancie, zakorenené zvyky a organizačné rutiny, ustálená spolupráca medzi firmami, spôsob organizácie verejnej (samo)správy a jej regulačný rámec ovplyvňujú vývojové trajektórie regiónu. Tieto súvisiace podmienky regionálneho rozvoja opisuje evolučný koncept *závislosť od zvolenej cesty*. Koncept sa pôvodne vyvinul v súvislosti s historickou analýzou náhodných udalostí, ktoré z dlhodobého hľadiska, pôsobením kumulatívnych efektov, viedli k vzniku určitého organizačného vzoru. Koncept uzamknutia okrem iného objasňuje, aký význam zohrávajú predchádzajúce skúsenosti ukotvené v inštitucionálnom prostredí. V literatúre sa objavujú štyri typy uzamknutia (David, 1985; Grabher, 1993):

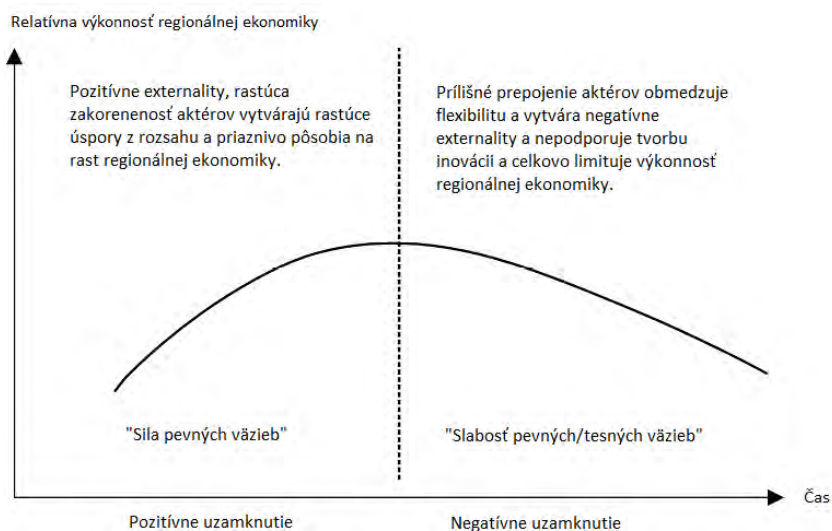
- *technologické* – historické udalosti a pozitívna spätná väzba dokážu ustáliť a uzamknúť niektoré, aj keď nie optimálne rutinné činnosti, či spôsoby využívania určitej technológie. Príkladom je klávesnica QWERTY,
- *funkčné* – pasívny prístup k absorpcii, integrácii a využívaniu inovácií. Firmy sa spoliehajú na existujúce vzájomné vzťahy, ktoré môžu časom viesť k strate flexibility. Prílišné zameranie sa na tesné vzťahy a silné väzby medzi podnikmi má obmedzujúce dopady na prijímanie nových impulzov,
- *kognitívne* – prílišné sociálne zakorenenie, fixácia všeobecne bežných názorov a myšlienok na svet vytvorených v dôsledku dlhodobých a časovo stabilných

osobných vzťahov medzi miestnymi aktérmi (zástupcovia verejnej správy, miestne banky, priemysel),

- *politické* – politická podpora existujúcej priemyselnej produkcie alebo rozvojovej trajektórie.

Zároveň platí, že poznatky majú kumulatívny charakter, pretože učenie je produktom predchádzajúcich skúseností. Tie sa môžu prejavovať pozitívne, ale aj negatívne. Podľa Martina a Sunleyho (2006) regionálne ekonomiky prechádzajú rôznymi cyklami premeny a adaptácie, dozrievania a úpadku. Rastúce výnosy plynúce z aglomeračných úspor a sieťového prehustenia aktérov môžu v určitej etape vývoja byť nahradené klesajúcimi výnosmi z rozsahu. Evolúcia regionálnej ekonomiky sa môže vyvíjať smerom od pozitívneho uzamknutia, v ktorom rastúce výnosy a pozitívne externality zosilňujú lokálnu ekonomickú dynamiku k negatívnemu uzamknutiu, kde sa procesy a štruktúry vybudované v predchádzajúcej etape stanú zdrojom inštitucionálnej a technologickej nepružnosti a stagnácie (obrázok 7.1). V prvom prípade mobilita ľudského kapitálu, prelievanie znalostí a dôvera medzi aktérmi predstavuje väčšiu šancu prispôbiť sa novým technologickým riešením a prehĺbuje inštitucionálne vzťahy. V druhom prípade, sa priemyselné regióny po určitom období stanú obeťami svojho niekdajšieho úspechu, pretože už vyčerpali svoje inovačné kapacity, stratili adaptačné mechanizmy alebo podľahli technologickému uzamknutiu. Z tejto perspektívy vyplýva, že vznik nového lokálneho priemyslu nemusí byť spôsobený „náhodou“ alebo „historickou udalosťou“, ako tvrdili David (1985) alebo Arthur (2009), ale môže byť stimulovaný už existujúcimi lokálnymi zdrojmi, kompetenciami, zručnosťami a skúsenosťami, ktoré boli zdedené z predchádzajúceho vývoja. Martin (2010) rozlišuje dve cesty rozvoja:

- *cesta ako pohyb do stabilného stavu*, na ktorej dochádza k posilneniu vybraných technológií a zvýšeniu nepružnosti súvisiacich štruktúr, sietí a tvorby znalostí,
- *cesta ako dynamický proces zmien*, na ktorej dochádza k postupnému vývoju závislému od prechádzajúcich udalostí a procesov a neustálej obnovy regionálnej ekonomiky.



Obrázok 7.1. Evolúcia princípu „uzamknutia“

Zdroj: Martin a Sunley (2006)

Sieť sa považuje za takmer univerzálny princíp sociálneho organizovania. Stala sa metaforou, paradigmou, metódou aj spoločenskou praxou. Capra (2009) vo svojej knihe „*Skryté súvislosti*“ ukázal, že metabolické siete biologických systémov korešpondujú s komunikačnými sieťami v sociálnych systémoch, alebo prúdenie energie a hmoty korešponduje s prúdením informácií a myšlienok. Nakoniec, aj vo veku informácií, sú sociálne funkcie a procesy organizované ako siete, či už ide o korporácie a finančné trhy, alebo sociálne siete a médiá. Siete a sieťovanie sa stali významným spoločenským javmi, ako aj významným zdrojom moci. Sieť predstavuje základnú organizačnú štruktúru života.

Túto myšlienku v sociálnych vedách načrtnol sociológ *Mark Granovetter* (1973, 1985), ktorý skúmal, aké kontakty ľudia využívajú pri hľadaní zamestnania. Dospel k zaujímavým výsledkom, keď zistil, že úspešní uchádzači o zamestnanie získali potrebné informácie o trhu práce nie v kruhu najbližších priateľov, či rodiny, s ktorými zdieľajú relatívne rovnaké informácie, ale vtedy, keď boli v kontakte s priateľmi, s ktorými nemajú príliš tesný kontakt. Vzdialení priatelia totiž disponujú iným súborom informácií a majú odlišný okruh spoločenských kontaktov. Zistil, že spoločnosť je zoskupená do vysoko prepojených zhlukov, ktoré sa skladajú so silných a slabých väzieb. Práve sila slabých väzieb drží celú spoločnosť pohromade. Globálna spoločnosť pozostáva zo siete lokálnych vzťahov, ktoré sa usilujú zdieľať spoločný sociálny kapitál. Preto jednou zo silných stránok sieťových prístupov je, že žiadna z mierkových úrovní sa nepovažuje za privilegovanú. Vzťahy medzi úrovňami nie sú hierarchické, alebo merané vzdialenosťou, ale sú konštituované v zmysle miery konektivity, alebo silou prepojenia (Dicken a kol., 2001). Inštitucionálne prístupy zdôrazňujú organizačnú diverzitu, kreativitu a evolučné vlastnosti inštitúcií. V literatúre existujú veľký počet konkrétnych územne vymedzených koncepcií regionálneho rozvoja založených na tvorivosti, poznatkoch a inováciách, v ktorých inštitucionálne prostredie zohráva kľúčovú úlohu. Z pomedzi viacerých do rámca inštitucionálnych teórií regionálneho rozvoja vyberáme nasledovné (Maier a Tödtling, 1998; Knox a kol. 2003; Moualert a Sekia, 2003; Cooke, 2009; Sokol, 2011):

- *diskusie o lokalitách,*
- *nové priemyselné priestory,*
- *teória učiacich sa regiónov,*
- *inovačné systémy,*
- *trojitá špirála,*
- *klastre,*
- *globálne produkčné siete.*

7.2 Diskusie o lokalitách

Variety vzťahov príčin a následkov sa líšia v závislosti od skúmaného problému. Závisia na rozpoznaní priestorovej mierky a lokálnych podmienok. V súvislosti s rastúcim vplyvom globalizácie sa pozornosť sústreďuje na vzťahy medzi lokálnym a globálnym, konkrétne, ako a prečo dochádza k odlišným regionálnym výsledkom pri pôsobení tých istých globálnych štruktúr. To viedlo k sérii lokálnych štúdií, ktoré sa pokúšali konfrontovať skúsenosti konkrétnych lokálnych prípadov reštrukturalizácie priemyslu s teoretickými prístupmi globálnych procesov ekonomickej integrácie (Sayer, 1991).

Diskusie o lokalitách boli dominantnou črtou britského mestského a regionálneho výskumu v 80. a 90. rokoch. Lokalita bola kľúčovým organizačným konceptom pre tri výskumné programy financované Radou pre hospodársky a sociálny výskum vo Veľkej Británii. Cieľom týchto „lokálnych štúdií“ bolo zhromaždiť podrobné empirické dôkazy na pomoc pri identifikácii povahy, príčin a dôsledkov ekonomickej transformácie (Cooke, 1989). Výskum priniesol sériu metodologických a teoretických problémov, ktoré sa vyznačovali, niekedy až prudkými debatami. Diskutovali sa napríklad otázky vymedzenia lokalít pre výskum, relevantnosti kritického realizmu, posúdenia do akej miery by sa mali lokality považovať za „proaktívnych“ aktérov ich vlastnej transformácie, politiky „empirického obratu“ (Smith, 1987).

Aplikácia teórie štrukturácie našla praktické využitie pri výskume lokalít v regiónoch Veľkej Británie. Typické pre projekt „*Meniaci sa mestský a regionálny systém*“ (angl. skratka CURS) bolo to, že sa zámerne sústredil na sedem odlišných lokalít, ktoré v 80. rokoch dosahovali neobyčajný rast a lokality, ktoré boli kedysi úspešné no počas ekonomickej reštrukturalizácie sa stali upadajúcimi. Obeťou reštrukturalizačných procesov v priemysle sa stali tradičné priemyselné regióny severnej Británie a globalizácia sa považovala za hlavnú príčinu ich úpadku. Lenže projekt sa nesnažil nájsť návod na „úspešnú“ transformačnú stratégiu, ale v duchu kritického realizmu objasniť, ako boli zdanlivo homogénne procesy globalizácie transformované špecifickými mechanizmami miestnych spoločenských vzťahov a podmienok do zásadne nových a odlišných hospodárskych, sociálnych a politických výsledkov. Zdôrazňoval *rôznorodosť regiónov*. Vplyv štrukturačnej teórie nachádzame v samotnom koncepte lokality. Lokality majú možnosť prevziať zodpovednosť a kontrolu nad svojim osudom aktivizáciou miestnych aktérov a ich participáciou na regionálnom rozvoji. Lokalita tak poskytuje priestor pre mobilizáciu lokálnych záujmov a sociálnych vzťahov na pozadí globalizácie a reštrukturalizácie (Blažek a Uhlíř, 2011). Cooke (2009) tvrdí, že:

„Tradiccia myslenia zhora nadol, a to tak v akademickej ako aj vládnej sfére nikdy nemohla pochopiť to, že lokality boli trochu ako laboratória, v ktorých neočakávané stimuly vyvolajú silný účinok. Je pozoruhodné, že na konci výskumu bol objavený miestny „sociálny kapitál“, hoci sme ho nazvali „miestna proaktivita“. To uľahčilo reakcie a iniciatívy niektorých lokalít na zlepšenie ich životných a pracovných podmienok v rámci obmedzení a možností, ktoré boli na miestnej úrovni k dispozícii.“ (Cooke, 2009, s.260)

Koniec formálnych výskumných programov znamenal ústup pojmu lokalita. Nové teoretické a filozofické myšlienkové prúdy sa podieľajú na revitalizácii pojmu lokalita. V súčasnosti sa oveľa väčší dôraz kladie na relačné a sieťovo prepojené koncepty lokality a na väzby medzi lokalitami s inými priestorovými mierkami. Teória aktér-sieť tvrdí, že lokality treba vnímať tak, že ich tvoria rôzne siete aktérov rôznej mierky, ktoré nemusia byť teritoriálne ukotvené. Mestské podniky, partnerstvá, klastre a agentúry miestneho rozvoja patria medzi tieto „asociatívnejšie“ formy, ktoré vstupujú do vyjednávania so všeobecnými procesmi globalizácie. Napokon tieto posuny predznamenávajú niečo, ako „postmoderne“ lokalizovaný rozvojový diskurz, keď sa lokality vyrovnali so zánikom veľkých príbehov socializmu, sociálneho štátu a predpokladu „práce na celý život“ (Cooke, 2009).

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

Cooke, P. (1989). *Localities: the changing face of urban Britain*. London: Unwin Hyman.

7.3 Nové priemyselné priestory

Scott a Storper (1992) tvrdia, že *nové priemyselné priestory* vznikajú ako centrá flexibilnej akumulácie. Nové investície do odvetví špičkových technológií vyhľadávajú nové priestory priemyslu, ktoré sa líšia od starých priemyselných jadier fordistického typu tak, že ponúkajú atraktívne prírodné prostredie a vysokú kvalitu života pre manažérskych a vysoko špecializovaných pracovníkov. Keďže nový režim akumulácie sa týkal vysoko špecializovaných odvetví, často sa označoval aj ako *flexibilná špecializácia*. Regionálny charakter nových priemyselných priestorov sa prejavuje zapojením podnikov do regionálnych sietí, zvýšenou úlohou inštitúcií pri podpore podnikateľských aktivít, vzdelávania a inovačných projektov, ako aj novým modelom kultúry správania. Identifikované boli rôzne oblasti nových priemyselných priestorov (Tickell a Peck, 1992; Knox a kol. 2003):

- *teória výrobných okrskov,*
- *centrá inteligentných a technologických odvetví,*
- *centrá pokročilých finančných a produkčných služieb.*

Teória výrobných okrskov (Piore a Sabel, 1984) zodpovedala hospodárskemu vývoju v Európe. Je definovaná ako zoskupenie malých a stredných firiem zameraných na dizajnovú intenzívny priemysel vyrábajúci produkty ako sú textil, šperky, obuv, keramika, obrábacie stroje a nábytok. Relatívne rýchly hospodársky rast postihol oblasti „tretieho Talianska“ (Benátsko, Toskánsko, Emilia-Romagna), ktoré nepatrili do tradičných priemyselných a urbanizovaných oblastí, ale vznikli z podpory lokálnych a regionálnych inštitúcií. Autori Becattini (1978) a Brusco (1982) zistili, že tieto oblasti využívali špecifické socio-ekonomické podmienky ako súdržnosť miestnych komunit, miestna kultúra, dôvera, rodinné prostredie, tradičné hodnoty obyvateľov, ktoré boli nábožensky hlboko zakorenené. Tento výrobný systém je založený na „outsourcingu“ a subdodávateľských vzťahoch. Významným faktorom úspechu výrobných okrskov bol spôsob využívania pracovnej sily (dobré platená vysoko kvalifikovaná pracovná sily a pomocná nekvalifikovaná pracovná sily) a spoliehanie sa na rodinné práce a remeselnícke zručnosti. Teória výrobných okrskov mala svojich zástancov aj oponentov. Kritika smerovala k tomu, že príčina úspechu tkvie v tvrdom vykorisťovaní neorganizovanej pracovnej sily (ženy v domácnosti, dôchodcovia a študenti) a rozsiahlym praktikám zneužívania sociálneho systému (daňové úniky) (Blažek a Uhlíř, 2011). Amin (1989) upozorňuje na rozdielne prístupy politických elít a podporných inštitúcií a tvrdí, že model flexibilnej špecializácie nie je možné zaviesť do iných regiónov a zovšeobecňovať tieto poznatky do novej paradigmy. Ide o špecifický prípad organizácie ekonomických, politických a sociálnych podmienok vyžadujúce neopakovateľné a neprenosné podmienky. Naopak zástancovia tejto teórie tvrdia, že tento model je možné vytvoriť pomocou vhodnej, široko chápanej infraštruktúry (rekvalifikačné a vzdelávacie kurzy, priemyselný park, inštitúcie poskytujúce reálne služby a pod.). V tomto prípade sa väčší dôraz kladie na endogénne zdroje a prístupy regionálnej politiky, ako na exogénne ovplyvňovanie prostredníctvom zahraničných investorov (Blažek a Uhlíř, 2011). Tento koncept rozširuje evolučne orientovaný *koncept lokalizačných príležitostí* (rámček 7.2).

Okrsky inteligentných technologických odvetví sú typické pre vývoj americkej ekonomiky, kde sa rozvíjali nové špecializované odvetvia s vysokou technologickou náročnosťou ako moderná elektronika, počítačový dizajn a výroba, farmaceutický priemysel a biotechnológia. Lokalizovali sa v blízko veľkých metropol s integrovaným miestnym trhom práce, ktorý pracovníkom umožňuje zmeniť zamestnanie bez toho, aby

opustili tento priestor. Ako príklad možno uviesť „Silicon Valley“ v blíz-kosti Los Angeles, „Route 128“ v okolí Bostone, koridor M4 a región Cambridge vo Veľkej Británii a Grenoble vo Francúzsku. Tieto oblasti sa vyznačujú rýchlym rastom a schopnosťou tvoriť inovácie, ktoré sa často zakladajú na sieťach malých firiem. Prepojenia s univerzitami sú významné z hľadiska poskytovania výskumnej a vývojevej infraštruktúry, ktorá podporuje inovácie a vzdelávanie. O regionálnu aplikáciu sa pokúsila tzv. kalifornská škola. Hollywood, postmoderné mesto, gentrifikačia a kultúra inakosti to všetko viedlo k vzniku nových kreatívnych odvetví (filmový priemysel, médiá, šport, polovodiče) v nových priestoroch. Scott a Storper (1986) sa pokúšali nájsť väzby medzi spôsobom regulácie ekonomiky ako celku so špecifickými regionálnymi formami organizácie výroby a politickým, spoločenským, či kultúrnym vplyvom. Zdôrazňovali zdravú rovnováhu medzi konkurenciou a spoluprácou. Spolupráca medzi špecializovanými a spolupracujúcimi firmami v regióne sa prejavovala v neobchodovateľných väzbách závislosti. Podľa kalifornských geografov nové impulzy v organizácii výroby v podobe neobchodných väzieb vzájomnej závislosti (neformálne vzťahy firiem) ponúkajú možnosť predávať si know-how, šíriť technológie, či inovácie (Blažek a Uhlíř, 2011).

Špeciálnu kategóriu tvoria *centrá pokročilých finančných a produkčných služieb* lokalizovaných často v centrálnych zónach veľkých globálnych miest, ako sú Londýn, New York a Tokio. Koncentrácia funkcií centrály spoločností a významných finančných inštitúcií je podporovaná špecializovanými sieťami firiem v činnostiach ako účtovníctvo, právne služby, poradenstvo v oblasti riadenia a reklamy. Tieto regióny sa vyznačujú vysokou úrovňou diverzifikácie trhu práce, ktorý je otvorený rodovým a etnickým menšinám. Geografická blízkosť je dôležitá z dôvodu osobnej komunikácie, čo vedie k vyššej miere dôvery zákazníkov. Vysokošpecializované výrobné služby tak napomáhajú vzniku urbanizačných úspor.

Koncept lokalizačných príležitostí čerpá myšlienky a poznatky z evolučnej a inštitucionálnej ekonómie. Rozlišuje neutrálny priestor a reálne miesta (Boschma a Frenken, 2006). Neutrálny priestor vyjadruje všeobecné podmienky, ktoré región firmám ponúka (kvalifikovaná pracovná sila, univerzity, infraštruktúra, legislatíva). Reálne miesta sa „objavujú“ v neutrálnom priestore, v ktorom si nové priemyselné odvetvia vytvárajú vlastnú sieť ekonomických aktivít a inštitucionálnych vzťahov. Kreativita a invencia ekonomických subjektov priťahujú nové produkčné faktory, kombinujú ich a regióny tak oveľa ľahšie prekonávajú problémy s adaptáciou v konkrétnych (sociálno-kultúrnych) podmienkach (aktivizáciou a užšou spoluprácou s lokálnymi inštitúciami). Na to, aby vzniklo nové priemyselné odvetvie, nie sú rozhodujúce všeobecné podmienky, ktoré sú v priestore relatívne rovnomerne rozložené, ale kreatívna schopnosť ekonomických aktérov prispôsobiť sa lokálnym podmienkam a vybudovať úplne nové špecifické ekonomické prostredie. Reálne miesto sa tak stáva miestom vzniku (v prípade úspešnej adaptácie), ale aj zániku (v prípade neúspešnej adaptácie) firiem (Boschma, 1997; Boschma a Lambooy, 1999). Koncept lokalizačných príležitostí znamená, že pôvodne všeobecné podmienky získavajú špecifický význam. Lokálne prostredie sa stáva súčasťou globálneho systému. To znamená, že v priebehu času sa počiatočný „neutrálny priestor“ transformuje na „reálne miesto“, ktoré je hnacím motorom ekonomického rozvoja. Zdôrazňujú sa tri vzájomne prepojené prvky (Boschma a van der Knaap, 1999): náhoda, ktorá je významná najmä v začiatkovej fáze vzniku priemyselného odvetvia, kreativita ekonomických aktérov v zmysle adaptácie na zmenené podmienky a diskontinuita vývoja znamená, že nevieme s určitosťou povedať, kde nové priemyselné odvetvia vzniknú a či budú úspešné.

Rámček 7.2 Lokalizačné príležitosti

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

Scott, A. J., Storper, M. (1992). *Industrialisation and regional development*. In: Scott, A. J., Storper, M. eds. *Pathway to industrialisation and regional development*. London: Routledge, 3–17.

7.4 Teória učiacich sa regiónov

Koncept *učiacej sa spoločnosti* prezentoval Peter Drucker už koncom 70. rokov v knihe „*Vek diskontinuity*“ (Drucker, 1969), v ktorej nastoľuje myšlienku poznatkovej spoločnosti, pretože za kľúčový zdroj ekonomického rastu a sociálneho rozvoja považuje poznatky. Východiskovým bodom konceptu učnivej/učiacej sa ekonomiky je názor, že ak poznatky predstavujú najdôležitejší faktor ekonomického rozvoja, tak potom učenie je najdôležitejšou ekonomickou aktivitou.

Podľa Asheima (2012) koncept učiacich sa regiónov nemá jasne vymedzený konceptuálny rámec. Napríklad v USA sa spája s dôležitosťou kvalitnej poznatkovej infraštruktúry popredných univerzít a výskumných inštitúcií. Tie potom priťahujú a následne produkujú vysokokvalifikovaných pracovníkov (napríklad Silicon Valley). V Európe sa oveľa väčší dôraz kladie na význam sociálneho kapitálu a dôvery pri podpore formálnych a neformálnych sietí a proces interaktívneho učenia (napríklad priemyselné oblasti v regióne tretieho Taliansko).

Hlavným rozdielom medzi teóriou výrobných okrskov a teóriou učiacich sa regiónov je ten, že teória učiacich sa regiónov sa nesnaží nájsť univerzálny model rozvoja regiónov, ktorý by sa mohol aplikovať na každý región. Snahou je objasniť príčinu úspechu či neúspechu regiónu pomocou kultúrnych procesov, ktoré v priestore nadobúdajú rôzne formy kontaktov, tokov informácií a ich interakcie. Pri týchto vnútorných zdrojoch je dôležitý samotný význam vzťahov, ktorými sú definované postupy konania. Kultúrny koncept (interpretácia významu, diskusia) môže napomôcť k poznaniu nových problémov (Blažek a Uhlíř, 2011).

Dôležité je rozoznať *proces regionálneho učenia* sa od *konceptu učiaceho sa regiónu*. V prvom prípade ide o proces vzájomnej spolupráce, ktorej vedľajším efektom je proces výmeny poznatkov v určitom regióne. Tento jav je iniciovaný samotnými aktérmi. Lundvall a Johnson (1994) rozoberajú rôzne aspekty učenia sa. Učenie už nechápu len v úzkom význame naberania vedecko-technických poznatkov, ale definujú ho širšie ako učenie sa zmenám prebiehajúcich v organizačnom a inštitucionálnom prostredí. Učenie je prezentované ako interaktívny a dynamický proces zameraný na akumuláciu poznatkov na úrovni firmy a celej ekonomiky. Učenie zasahujúce do celého výrobného procesu zahŕňa:

- *učenie praxou (learning by doing)*,
- *učenie používaním (learning by using)*,
- *učenie vyhľadávaním (learning by searching)*,
- *učenie spoluprácou (learning by interacting)*.

Učenie ako kolektívny proces sa neobmedzuje iba na jednotlivcov alebo na jednotlivé firmy, ale vyskytuje sa medzi firmami (výrobcami, dodávateľmi, konkurenciou); medzi podnikmi a spotrebiteľmi (používateľmi); a medzi firmami a množstvom miestnych alebo regionálnych inštitúcií (Sokol, 2011). Ak sa poznatky kodifikujú, stanú sa všadeprítomné, umožní sa ich dostupnosť konkurencii a prestanú byť zdrojom konkurenčnej výhody. Teda, tradičné lokálne vstupy sa prostredníctvom procesu globalizácie ekonomiky stanú „všadeprítomné“. Znamená to teda, že ďalej nemôžu byť zdrojom udržateľnej (dlhodobej) konkurenčnej výhody, pretože sú široko dostupné

konkurentom na celom svete (Rehák, 2011). Preto sa pozornosť obrátila na nekodifikované (tiché) poznatky. Tiché poznatky si vyžadujú pravidelné osobné kontakty zúčastnených aktérov (face2face kontakty), vyžadujú priame skúsenosti a odbornú prax, činnosti, ktoré nie sú prenosné prostredníctvom písomných dokumentov. Je to forma praktického „know-how“ zasadená do zručností a pracovných postupov jednotlivcov alebo organizácií. Osobné kontakty využívajú zdieľaný spoločný jazyk, symboly, „slang“. V priemyselných odvetviach, ako je stavebníctvo, sa praktické zručnosti tradične získavajú prostredníctvom zaučania sa v rámci učňovskej praxe. Vo všeobecnosti platí, že kým kodifikované poznatky sa čoraz viac globalizujú, tak tiché poznatky sú viazané na lokálne prostredie, pretože komunikácia a interakcie medzi firmami vyžaduje geografickú blízkosť. Tiché poznatky sa považujú za zdroj konkurencieschopnosti (Maskell a kol., 1998; Maskell a Malmberg, 1999).

Florida (1995) tvrdí, že koncept učiacich sa regiónov je spojený so strategickým a dlhodobým myslením, s väčším ohľadom na trvalú udržateľnosť a odklonom od preferovanej myšlienky rýchleho maximalizujúceho zisku. V tomto ohľade je potrebné zachovať inštitucionálnu rozmanitosť a nesnažiť sa rozdiely vyrovnať za každú cenu, ale prijať tieto podmienky v prospech ich kreatívneho využívania. Podstata dlhodobého úspechu spočíva v zachovaní inštitucionálnej rozmanitosti, vrátane praktík a rutiny, ktoré sa nám môžu javiť ako zbytočné a z krátkodobého hľadiska ako neekonomické. Schopnosť kombinovať a prepájať zdanlivo odlišné formy poznania a racionality sú považované za kľúč k zotrvačnému procesu tvorby inovácii a k schopnosti učiť sa (learning to learn). Problém tejto aplikácie spočíva v tom, že ide o ideálny stav, ktorý je ťažko realizovateľný (Blažek a Uhlíř, 2011)

V prípade učiaceho sa regiónu v centre pozornosti stoja inštitucionálne siete. Na to, aby kolektívny proces učenia sa bol úspešný je potrebné prehlbovať súbor neformálnych inštitúcií, ako sú zvyky, tradície, normy správania, ktoré sú poháňané miestnou atmosférou dôvery. Predpokladá sa, že neformálne inštitúcie pripútané ku konkrétnym miestam sú podporované regionálnymi formálnymi inštitúciami, ktoré zaručujú nepretržitú inovačnú schopnosť tvoriť poznatky, uľahčujú výmenu poznatkov a myšlienok medzi regionálnymi aktérmi a zabezpečujú koordináciu regionálnych činností v prospech všetkých účastníkov. Zdôrazňuje sa význam regionálnych rozvojových koalícií a sietí. Potrebné je aj podporovať malých a stredných podnikateľov, vznik miestnych organizácií a vzájomnú komunikáciu medzi jej členmi. Vzťahy a siete kontaktov medzi inštitúciami tu nevstupujú do trhovej konkurencie, ale sú podstatné pre fungovanie miestnej ekonomiky (Amin a Thrift, 1994; Storper, 1995). Vďaka „lokalizovanému učeniu“ a „inštitucionálnej vybavenosti“ (Maskell et al., 1998) môžu učiace sa regióny prosperovať v globálnej poznatkovej ekonomike, pričom sa môžu stať základnými organizačnými jednotkami takejto ekonomiky.

Asheim (2009) kritizuje teóriu učiacich sa regiónov v štyroch oblastiach. Prvá spočíva v tom, že učiť sa môžu iba ľudia a firmy, a nie regióny. Učenie je činnosť, ktorú zastupujú ľudia pracujúci v rôznych organizáciách. Protiargument nachádzame v perspektíve inovačného systému, podľa ktorej interaktívne vzdelávanie je sociálne a inštitucionálne, a teda teritoriálne zakorenené. Uznatie kontextu znamená, že firmy sú umiestnené v širšej sieti aktérov. Môže tak dôjsť k rozvoju firiem v rámci regiónu, ale zabudne sa na rozvoj regiónu ako celku. Druhý argument súvisí s limitami učenia sa v kapitalistickej ekonomike. Často sa zabúda, že v rôznych krajinách sa preferujú rôzne variety kapitalizmu. Vypozorovaná bola základná dichotómia medzi „koordinované trhovými ekonomikami“, ktoré môžeme nájsť v Nemecku, Japonsku, alebo severských krajinách Európy a „liberálne trhovými ekonomikami“, čo je anglo-americký model.

Prístup variet kapitalizmu tvrdí, že rôzne národné inštitucionálne rámce podporujú rôznym spôsobom rozvoj poznatkovej spoločnosti.

Po tretie, sa kritizuje tvrdenie, že učenie môže byť iba reprodukčné, že môže iba napodobňovať už existujúci jav. Naopak, učenie môže byť vývojové a tvorivé, ktoré sa uskutočňuje počas práce (učenie praxou, učenie učením) pri riešení problémov. Nakoniec sa kritizuje sociálny kapitál ako niečo, čo je kolektívne zdieľané a sprítomnené v regióne. Sociálny kapitál by sa mal považovať ako zdroj jednotlivcov, ako konkurenčná výhoda jednotlivca. Sociálny kapitál samozrejme môže byť oboje, ale ak sa pozrieme opäť na severské krajiny, tak zistíme silnú koreláciu medzi vysokou prítomnosťou sociálneho kapitálu a dôverou vlády, politických orgánov a dôležitých spoločenských inštitúcií, čo vytvára silnú sociálnu súdržnosť. To sa okrem iného prejavuje optimistickjšími postojmi mladšej generácie, napríklad ku globalizácii, ako v iných európskych krajinách s nižšou prítomnosťou sociálneho kapitálu. Ak sú učiace sa regióny definované ako koalície regionálneho rozvoja, podobajú sa na široko definovaný regionálny inovačný systém (RIS), ktorý zahŕňa širšie nastavenie organizácií a inštitúcií ovplyvňujúcich a podporujúcich vzdelávanie a inovácie v regióne s výslovným zameraním na budovanie kompetencií (Asheim a Gertler, 2005).

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

Florida, R. (2002). *The rise of the creative class*. New York: Basic Books.

Lundvall, B.-A., Johnson, B. (1994). *The learning economy*. *Journal of Industry Studies*, 1, 23–43.

7.5 Inovačné koncepcie

Inovácie sa chápu ako sociálne a územne zakorenený interaktívny vzdelávací proces, ktorý nemožno pochopiť nezávisle od jeho inštitucionálnych a kultúrnych kontextov (Lundvall a Johnson, 1994). Porozumieť koncepcii inovácií vyžaduje poznať súvisiace pojmy ako informácia a poznatok. Východiskovým bodom sú informácie, ktoré na rozdiel od racionálnej koncepcie ekonomického aktéra (rovnaké, vždy dostupné), nie sú vždy úplné a dostupné, Informácie sú územne diferencované takým spôsobom, že každý účastník regionálneho rozvoja prichádza s vlastnou interpretáciou informácií. Vychádza sa z konceptu *obmedzenej racionality aktérov* (Simon, 1957), ktorý hovorí, že ak ekonomickí aktéri nepoznajú všetky informácie o trhu, potom hľadajú také alternatívy, ktoré síce nie sú ekonomicky optimálne, ale sociálne uspokojujúce. To znamená, že na trhu prevláda skôr *asymetria informácií* (Stiglitz, 1979) (rámček 7.3).

V teóriách regionálneho rozvoja existujú dva presvedčivé dôvody, ktoré objasňujú prečo sa tvorbe a šíreniu poznatkov najlepšie darí v sieťach inštitucionálneho prostredia:

- *Transakčné náklady* (Williamson, 1975) – firmy v procese tvorby nových poznatkov kombinujú vnútrofirémne zdroje (vnútrofirémne učenie, výskum a vývoj) s externými zdrojmi poznatkov. Pomer využitia interných a externých poznatkov sa však môže u firiem líšiť. Napríklad obstaranie nových externých poznatkov môže prebiehať rôznymi spôsobmi od nákupu patentov a licencií, zamestnaním kvalifikovaných pracovníkov, ktorí pôsobili v iných firmách, až po rôzne interakcie s výskumnými inštitúciami, univerzitami, zákazníkmi, dodávateľmi a konkurentmi (Rehák, 2011).
- *Rastúce výnosy* – inovácie vyžadujú veľké vstupné investície, no akonáhle je nový produkt obsahujúci inováciu vytvorený, jeho ďalšia výroba je relatívne nenákladná. Napríklad vývoj nového softwaru je dlhý interaktívny proces, no po úspešnom

testovaní sú náklady na vytváranie jeho ďalších kópií takmer nulové. Poznatky na rozdiel od práce sú zdrojom rastúcich výnosov (raz vytvorený poznatok nie je potrebné objavovať, avšak automobily vyrábajú ľudia), čo môže oslabovať konkurenciu a ich účelovým hromadením viesť k monopolnej sile.

Inovácie sa získavajú na základe poznatkov a poznatky sú vytvorené z informácií. David a Foray (2002, s. 13) tvrdia, že informácie je možné zhromaždiť v databáze, či štruktúre a naopak, na využitie poznatkov je potrebná schopnosť kognitívnej kapacity a interpretácie, ktorú aktéri nenájdu v trhovom mechanizme, ale objavia v inštitucionálnom prostredí. Poznatky sú potom premenené informácie, ktoré nadobudli určitú hodnotu. Informácie sa stávajú poznatkami len vtedy, ak sú „prečítané“ a „pochopené“ jednotlivcami.

Keďže tvorba poznatkov je kolektívny proces, v ktorom prebieha interakcia a výmena myšlienok medzi rôznymi aktérmi, náklady vyplývajú z potreby vzájomnej blízkosti aktérov a vytvárania špecifickej lokálnej „kultúry“. Zároveň platí, že firmy by bez poplatkov nemali žiadnu motiváciu tvoriť poznatky. Aby sa poznatky mohli poskytovať pre komerčné účely, musia byť vyslovené, hmatateľné a musí existovať určitá forma ich „ochrany“. Niektoré poznatky nemožno jednoducho sprístupniť verejnosti, či konkurencii. Príslušné inštitúcie by mali zabezpečovať ochranu obchodného tajomstva, alebo práv duševného vlastníctva. Z toho vyplýva, že poznatky nie sú čistý verejný statok, ako sa pôvodne predpokladalo. Nemusia byť dostupné vždy a všade rovnako a bezodplatne. Polanyi (1967) identifikoval dva typy poznatkov: kodifikované (vyslovené), ktoré sú zhmotnené, stelesnené v konkrétnych formách (kniha, patent) a nekodifikované, resp. tiché (nevyslovené), ktoré máme uchované v ľudskom vedomí. Spravidla je veľmi náročné ich verbalizovať, v ich komunikácii je nutné využiť kreativitu a intuíciu. Zradíme sem tiež všetky druhy schopností a zručností, získané praktickou činnosťou a učením sa.

Rámček 7.3 Informácie, poznatky a inovácie

7.5.1 Inovačné modely

Koncepcia inovácie sa objavila ešte v prvej polovici 20. storočia vo viacerých prácach Aloisa Schumpetera (1883–1950). Bol jeden z prvých autorov, ktorý ekonomiku chápal ako evolučný a dynamický proces. Základom dynamickej ekonomiky sú podľa Schumpetera (1928) zmeny, ktoré vznikajú vo vnútri systému. To znamená, že ekonomický vývoj je „samočinný“, založený výlučne na endogénnych inováciách a tvorcom týchto inovácií je samotný podnikateľ. Podnikateľ svojou tvorivou činnosťou vytvára nové kombinácie existujúcich výrobných síl a vzťahov s cieľom vyvinúť niečo nové, čo sa odlišuje od pôvodného. Schumpeter (1987) pod pojmom inovácie chápe:

- zavedenie nového výrobku na trh, resp. výrobku novej kvality,
- zavedenie novej výrobných metódy,
- objavenie nových trhov,
- využitie nových spôsobov výroby alebo nových výrobných zdrojov,
- zmena v organizácii výroby, vrátane vytvorenia monopolu.

Kapitalizmus a hospodársky cyklus popísal konceptom *kreatívne ničenie*:

„Prvotná inovácia vyvolá rast, ktorý sa postupne na základne odvodených inovácií rozšíri do celej ekonomiky. Tým vznikajú nové podniky, vyrábajúce s nižšími výrobnými nákladmi ako staré podniky. Konkurencia spôsobuje, že tí, ktorí nie sú schopní sa prispôsobiť novým výrobným podmienkam, zanikajú. A tak rast postupne vystrieda pokles, ktorý je však príležitosťou pre nové kombinácie a inovácie.“ (Schumpeter, 1987, s. 50).

Inovácie často zahŕňajú využitie najnovšej technológie na lepšie uspokojenie a niekedy dokonca na vytvorenie túžob zákazníkov. Medzi súčasné príklady patrí víťazstvo

zariadení Apple iPhone a Android spoločnosti Google nad produktmi konkurenčných spoločností ako BlackBerry a Nokia, alebo rast významu spoločnosti Uber v taxi službách (MacKinnon a Cumbers, 2019).

Podľa Schumpetera sa inovácie a technológie stali zdrojom hospodárskych vln a cyklov. Najznámejšou teóriou, ktorá v sebe zahŕňa evolučnú povahu výrobných cyklov a dynamiku odvetvových ekonomík je koncepcia dlhých cyklov Nikolaja Kondratieva (1935) (rámček 7.4). Vzhľadom na dĺžku hospodárskych cyklov rozlišujeme: dlhodobý hospodársky cyklus (45-60 rokov, Kondratievové dlhé cykly spojené s radikálnymi inováciami), strednodobý cyklus (7-11 rokov, tzv. Juglarové cykly založené na výrobných cykloch) a krátkodobé cyklické výkyvy (3-5 rokov, ktoré zodpovedajú Kitchinovým cyklom obmene tovaru, alebo tzv. volebné cykly pred začiatkom nového volebného obdobia) (Sirůček, 2007).

Inovačný proces vznikania nových činností zo starých ďalej rozvinula sociálna teoretička Jane Jacobsová (1969). V jej často citovanej knihe „*Ekonomia miest*“ tvrdí, že priemysel a remeslá sa rozvíjali v mestách dávno pred poľnohospodárstvom. Na viacerých príkladoch popisuje logiku vznikania novej práce zo starej. Inovácie prichádzajú z dostupných materiálov a schopností alebo vychádzajú z konkrétnych problémov v priebehu práce. Zachovaním starej práce a pridaním novej sa deľba práce prehlbovala. Takýmto spôsobom rástol počet výrobných odvetví a priemyselňa štruktúra miest sa diverzifikovala.

Kondratievova koncepcia predpokladá sériu dlhých vln, ktorá začína na konci 18. storočia, teda v čase nástupu moderného priemyslu. Doteraz boli úplne identifikované štyri vlny Kondratievovho cyklu, piata začala a ešte nie je ukončená. Každá vlna trvá približne 50 rokov a pozostáva zo štyroch fáz: konjunktúry (1), recesie (2), depresie (3) a ozdravenia, oživenia hospodárstva (4). Cyklus v zásade funguje na báze dlhodobej rovnováhy, kedy sa ekonomika po krátkodobom vychýlení spôsobenom nejakou fluktuáciou (inováciou) vráti do pôvodného stavu. V teórii dlhých vln je každá vlna opísaná šiestimi charakteristikami: pomenovanie vlny a obdobia jej pôsobenia (1), hlavné odvetvia priemyslu ako „nositelia“ inovácie (2), využívaná infraštruktúra (3), dominujúca organizácia priemyselnej výroby (4), úloha štátu pri rozvoji priemyslu (5) a inovačné regióny, štáty, ktoré sú považované za „lídry“ zmien (6) (Stryjakiewicz, 1999):

I. dlhá vlna – K1

- skorá mechanizácia, 1770/80 – 1830/40,
- hutníctvo a výroba železa, využívanie vodnej energie, textilný priemysel, výroba textilných strojov
- splavné vodné toky, cesty s tvrdým povrchom,
- malé firmy (do 100 zamestnancov), individuálne vedenie firm, lokálny kapitál, mechanizácia a hromadná produkcia výroby umožňujú nárast ziskov,
- ústup inštitucionálnych pozostatkov feudálneho štátu, malý vplyv štátu na prevádzku firm,
- Veľká Británia, Francúzsko, Belgicko.

II. dlhá vlna – K2

- energia vodnej pary a železnice, 1830/40 – 1880/90,
- stroje založené na využití sily pary, využívanie železa a ocele, stroje a zariadenia pre železnice
- železnice, námorná doprava,
- akciové spoločnosti, spoločnosti s r. o., ďalší nárast objemov výroby, rozširovanie trhov odbytu výrobkov, okrem iného ako dôsledok zdokonaľovania dopravy,
- laissez-faire (štát ochraňuje „neregulované“ pravidlá voľného trhu)
- Veľká Británia, Francúzsko, Nemecko, USA.

III. dlhá vlna – K3

- elektrotechnický priemysel, 1880/90 – 1930/40,
- stroje a zariadenia pre energetiku, zbrojný priemysel, lodný priemysel, výroba chemikálií (okrem iných aj syntetických farieb),
- železnice, cesty, vodná doprava, zdokonalená distribúcia energie,
- objavenie sa veľkých firiem, kartelov, trustov, koncentrácia finančného kapitálu, nárast úlohy stredného manažmentu vo veľkých firmách,
- začiatky sociálnej politiky štátu a nástup inštitúcií spoločenského prospechu,
- Nemecko, USA, Veľká Británia, Francúzsko, Belgicko, Holandsko, Švajčiarsko.

IV. dlhá vlna – K4

- fordovská pásová hromadná výroba, 1930/40 – 1980/90,
- výroba osobných i nákladných automobilov, lietadiel, syntetických látok, petrochémia,
- diaľnice, letiská a letecká doprava, rozsiahle energetické systémy,
- mnohonárodné korporácie, konkurencia oligarchií, vertikálna integrácia v rámci rovnakej hierarchickej úrovne, hromadná produkcia a štandardizácia kvality výroby, vznik nových technostruktúr, vznik nových priemyselných regiónov,
- štát blahobytu (welfare) so silne rozpracovaným systémom intervencií,
- USA, Nemecko, Francúzsko, Veľká Británia a ďalšie štáty Európskej únie, Švajčiarsko, Japonsko, Kanada, Austrália.

V. dlhá vlna – K5

- informácia a komunikácia, 1980/90 –
- počítače a ich programové vybavenie, mikroelektronika, roboty, optické prístroje, telekomunikácie, informačné služby,
- telekomunikačné siete, satelity,
- rozvoj elastických systémov výroby (napr. „just in time“) ako reakcia na individualizáciu dopytu, získavanie výhody zo sortimentu (economies of scope), vytváranie rôznych štruktúr sietí malých a stredných firiem, úspory z rozsahu (economies of scale),
- deregulácia,
- Japonsko, USA, štáty Európskej únie (osobitne Nemecko a Švédsko), východoázijské malé tigre (Tajvan, Južná Kórea), Kanada, Austrália, Čína.

Životné cykly individuálnych produktov, alebo odvetví sú špeciálnym prípadom hospodárskeho cyklu. Teória výrobných cyklov (Vernon, 1966), alebo teória ziskových cyklov (Markusen, 1985) hovorí o tom, že produkty, resp. zisky sú relatívne, vyvíjajú sa cez rôzne vývojové štádiá – od obdobia vzniku, cez fázu zrelosti, nasýtenia až po úpadok, pričom každý výrobný cyklus sa vyznačuje rôznymi lokalizačnými vzormi. Po ukončení tohto (životného) cyklu spôsobenom vyčerpaním potenciálu, dochádza k spontánnemu objaveniu sa nového. Nové výrobné cykly začínajú spravidla v jadre a staré výrobné cykly sa presúvajú do periférnych oblastí. Tento proces výrobných cyklov je oveľa komplikovanejší, pretože firmy sa snažia dosiahnuť ekonomický profit v každej etape výrobného cyklu hľadaním nových investičných oblastí pre svoj rozvoj (Sokol, 2011).

Rámček 7.4 Teória hospodárskych cyklov

Dosi (1982) zavádza pojem *technologická paradigma*, ktorý hovorí, že súbor inovácií je namierený určitým smerom, predstavuje vzory riešenia technologicko-ekonomických problémov a predurčuje technologické možnosti pre ďalšie inovácie – technologický pokrok. *Technologický pokrok* vedie určitým smerom pozdĺž technologickej cesty. Ako príklad technologických paradigiem môžeme uviesť proces miniaturizácie v elektronike (husté integrované obvody, znižovanie hmotnosti, spotreby) (Maier a Tödtling, 1998). Technologický pokrok vedie k *technologickým revolúciám*, ktoré sú charakteristické zavedením veľkého množstva nových výrobkov a technológií, ktoré menia správanie a štruktúru ekonomického systému, sú stelesnením nového technologického systému. Zmeny „*technologického systému*“ spôsobujú ďalekosiahle zmeny v niektorých odvet-

viach ekonomiky, ako aj to, že vedú k vzniku nových odvetví. Freeman a Perez (1988) rozoznávajú dva druhy inovácií, ktoré vplývajú na technologický pokrok:

- *Prírastkové inovácie* sú len malé kontinuálne zlepšenia výrobkov, alebo technológií, ktoré sú výsledkom invencii a zlepšenia vo výrobných procesoch prostredníctvom rôznych foriem učenia sa: učenie praxou a učenia používaním. Objavujú sa v rámci technologických paradigiem a prebiehajú pozdĺž technologických ciest (v kontexte automobilového priemyslu: spaľovacie motory, naftové motory, hybridné motory).
- *Radikálne inovácie* sú výnimočné, menej často sa vyskytujúce, ktoré trh predtým nepoznal, majú diskontinuálnu povahu a sú nerovnomerne distribuované medzi ekonomickými sektormi. Objavujú sa v období hlbokej recesie a vedú k technologickým revolúciám a k vytvoreniu nových technologických systémov (telegraf, telefónna sieť, mobilná sieť).

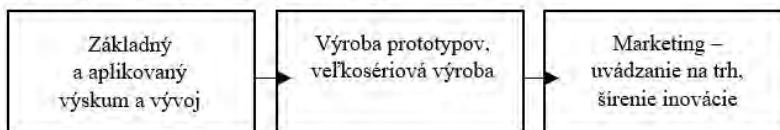
Tradičný pohľad bol postavený na presvedčení, že inovácie vznikali kumulatívnym procesom prostredníctvom dvoch mechanizmov (Godin, 2006). Prvý zdôrazňuje *inovácie tlačené technológiami*. Pozornosť je namierená na potrebu získavať nové technológie a dosiahnuť tak konkurenčnú výhodu. Technológiami tlačené inovácie začínajú myšlienkou alebo objavom. Kreativita, poznatky a predstavivosť predstavujú základnú bázu toho, aby sa prvotná myšlienka alebo objav pretavili do vynálezu s praktickým využitím. Základnom inovačného procesu je vedecký alebo aplikovaný výskum. Odtiaľ sa postupuje dizajnom, výrobným procesom k distribúcii (obrázok 7.2).

Druhý mechanizmus vychádza z neoklasickej predstavy, že technologické inovácie uprednostňujú spotrebiteľský dopyt po inováciách – *inovácie ťahané trhom*. Spotrebiteľia požadujú nový tovar, ktorý zatiaľ na trhu nie je k dispozícii. Nedostatok sa prejaví v cenách alebo očakávaniach budúcich cien. Firmy tieto skryté trhové signály vidia alebo rozpoznávajú. Výrobcovia reagujú na očakávané signály vývojom nového tovaru. Stimul pre inováciu vychádza z potrieb spoločnosti alebo konkrétnej časti trhu. Teória potom spočíva v tom, že ak prieskum trhu odhalí nové potreby, vyvinie sa inovácia, ktorá je šitá na mieru konkrétnej potrebe. K tejto myšlienke prispel ekonóm *Kenneth Galbraith* (1958) v knihe „*Spoločnosť hojnosti*“, v ktorej poukázal, že svetovej ekonomike dominujú nadnárodné obchodné spoločnosti, ktoré sa nepodriaďujú prániam spotrebiteľa, ale naopak manipulujú spotrebiteľmi tak, aby kupovali to, čo tieto spoločnosti vyrábajú. To znamená, že vytvorí sa predstava potreby nového tovaru, ktorý je navrhovaný tak, aby rýchle zostarol. Nakoniec sa média a reklama stali prostriedkami vytvárajúce dopyt po našich potrebách (Goodwin, 2014). Marketingový priestor využívajú firmy na to, aby živili našu túžbu po spotrebe. Ako príklad môžeme uviesť umývačku riadu, kuchynské roboty. Ako píše Tomáš Sedláček (2013, s. 232) „*uspokojenie túžby len vzbudzuje novú túžbu a v tomto zmysle nebudeme nikdy sýti. Naše potreby rastú rýchlejšie ako ich naplníme*“ (obrázok 7.2B). Trvalý tlak na spotrebu sa stal dôvodom, prečo sme sa po druhej svetovej vojne začali nazývať spotrebiteľia, resp. konzumná spoločnosť (pôvodne sme boli v prvom rade zamestnanci).

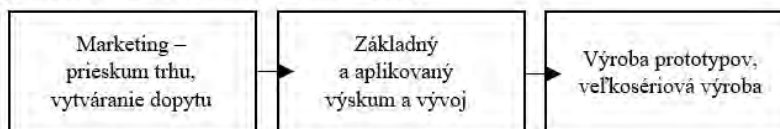
Oba mechanizmy sú ukázkou *lineárneho inovačného modelu* (obrázok 7.2A,7.2B), ktorý je podľa Jensena a kol. (2007) charakteristický postupnosťou: *veda – technológia – inovácia* (STI science, technology, innovation). Jednoducho povedané, výdavky na výskum a vývoj vedú k výrobe nových tovarov a služieb, ktoré spotrebiteľia potrebujú a sú ochotní za ne platiť. Nové technické riešenia sa vyvíjajú najprv v oblasti výskumu – *invencia*. Podniky ich môžu dosahovať využitím poznatkov z interných a externých zdrojov. Ak novinka sľubuje úspech, vyvinie sa prototyp, ktorý sa neskôr prenesie do výroby a nakoniec sa hotové výrobky dostanú na trh. *Inováciiou* rozumieme úspešné

zavedenie novinky na trh. „Zaplavenie“ trhu inováciou nazývame *difúzia* (Maier a Tödtling 1998). Príkladom lineárneho inovačného modelu je teória výrobného cyklu.

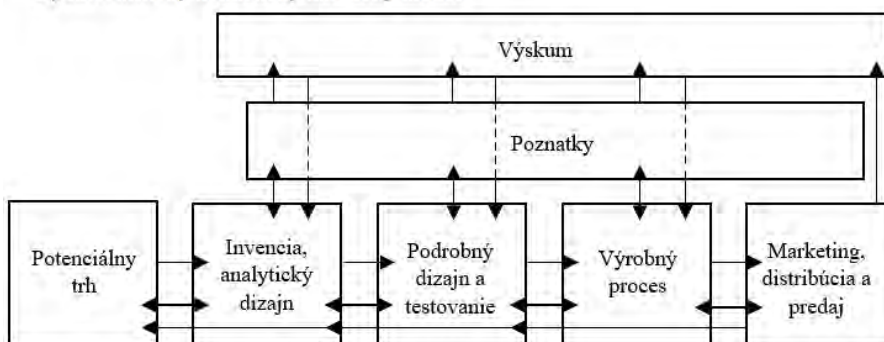
A) Lineárny inovačný model - technológiami tlačný



B) Lineárny inovačný model - trhom ťahaný



C) Interaktívny nelineárny inovačný model



Obrázok 7.2 Typy inovačných modelov

Zdroj: Maier a Tödtling (1998), Godin (2006), upravené autormi

V uplynulom desaťročí sa rozvíjalo nové chápanie inovačného procesu. Tradičné koncepty ako lineárny model inovácie alebo schumpeterovský pohľad na firmy inovujúce izolovane boli nahradené moderným teoretickým vývojom zdôrazňujúcim systémový prístup k inováciám. Hlavnými nedostatkami lineárneho inovačného modelu bolo podcenenie viacerých zložitých spätných väzieb. Nový model zdôrazňuje *interaktívny nelineárny inovačný priebeh*, v ktorom firmy intenzívne komunikujú a spolupracujú s dodávateľmi, spotrebiteľmi, inštitúciami. V novom modeli sa kombinujú oba predchádzajúce mechanizmy. Na základe meniacich sa nárokov a potrieb potencionálnych spotrebiteľov (realizovaných prostredníctvom prieskumov alebo testov), aktuálne dostupných invencií, poznatkov a technológii alebo verejných a politických požiadaviek v jednotlivých výskumných, vývojových a výrobných etapách má zavedenie nového tovaru na trhu často nepredvídateľný priebeh s otvoreným koncom. Tento model sa charakterizuje ako *prax – používanie – spolupráca* (DUI, doing, using, interacting) (obrázok 7.2C). Režim DUI je model riadený používateľmi alebo trhom produkujúci väčšinou prírástkové inovácie (Asheim, 2012).

7.5.2 Inovačné systémy

Koncept inovačného systému použil prvý krát Freeman (1987) pri analýze prosperujúceho Japonska. Myšlienka národného inovačného systému (NIS) zdôrazňovala dôležitosť interaktívneho učenia sa a úlohu národných inštitúcií (štátu) pri vysvetľovaní rozdielov v inovačnej výkonnosti, a tým aj v ekonomickom raste, v rôznych krajinách (Lundvall, 1992). NIS býva často dávaný do protikladu s regionálnym inovačným systémom. Pôvodne sa predpokladalo, že NIS efektívnejšie prerozdeľujú vzácné zdroje navrhovaním výskumných priorít, podporovaním financovania výskumu a univerzitného vzdelania. Lenže v kontexte dynamizácie globálnej ekonomiky nedokázali zabezpečiť rovnovážny rozvoj regiónov, pretože sa ukázalo, že hoci krajina disponovala všetkými prvkami inovačného systému, v rámci jednotlivých regiónov určité prvky chýbali (Hudec, 2006). Na odstránenie vzniknutých nedostatkov bolo potrebné vyvinúť nový pohľad na regionálnu politiku a ekonomický rast – *regionálny inovačný systém* (RIS).

RIS sú analytickým rámcom pre výskum konkurencieschopnosti a inovačnej výkonnosti regiónov, ako aj nástrojom pre systematickú podporu procesu učenia sa v danom regióne. Preto inovačný proces je úzko spätý s procesmi priestorovej blízkosti, ktoré uľahčujú šírenie nekodifikovateľných a kodifikovateľných znalostí (Asheim a Gertler, 2005). RIS predpokladá existenciu dvoch základných subsystémov (Cooke, 1998; Tödting a Trippel, 2005):

- *ekonomický subsystém zhodnocujúci poznatky,*
- *vedecký subsystém tvorby a difúzie poznatkov.*

Prvý subsystém zhodnocujúci poznatky je tvorený zákazníkmi, obchodnými partnermi, konkurenciou, priemyselným sektorom, medzi ktorými fungujú vertikálne aj horizontálne vzťahy. Druhý subsystém predstavujú inštitúcie sprostredkovania technológií ako sú verejné a štátne výskumné organizácie (napr. univerzity), alebo inštitúcie na sprostredkovanie pracovnej sily. Oba subsystémy sú prepojené s územno-správnymi inštitúciami a regionálnymi rozvojovými agentúrami, ktoré vytvárajú právny a organizačný rámec zastrešujúci fungovanie inovačného systému. Často je vertikálne previazaný na národnú a globálnu úroveň. Rozdelenie týchto subsystémov je rámcové, pretože vyprodukované poznatky môžu ekonomicky zhodnocovať aj samotné univerzity napr. prostredníctvom vzniku novej firmy ako produktu existujúcej organizácie (*spin-off*), či založenia vedecko-výskumných parkov. Podobne to platí aj o firmách, ktoré nielen zhodnocujú, ale sa aj pokúšajú produkovať poznatky s cieľom ich ďalšieho zhodnocovania.

Nové pohľady na proces inovácie a tvorbu a šírenie poznatkov identifikovali ďalších aktérov (subsystémy), ktorí sa neustále pokúšajú skúmať, hľadať, a tvoriť. Popri teóriách učiacich sa regiónov a RIS sa v hromadiacej literatúre stretávame s konceptom trojitá špirála (Triple helix), v ktorom vystupujú traja kľúčový aktéri: *firmy (priemysel), univerzity (verejná inštitúcia) a vláda (štát)*. Univerzita sa ocitá na strane produkcie a distribúcie znalostí, pričom úspešne dokáže podporovať napredovanie a inovačný proces len v prípade, že je v tomto procese efektívne prepojená s ďalšími partnermi. To znamená, že nielen strana ponuky (infraštruktúra a inštitúcie, transfer inovácií) je pre inovačný proces dôležitý, ale aj strana dopytu má nezastupiteľnú pozíciu (absorpcia a zhodnocovanie inovácií).

V posledných rokoch sú procesy vytvárania a inovovania poznatkov čoraz zložitejšie, rozmanitejšie a vzájomne prepojenejšie. Kritérium, či sú poznatky kodifikované alebo tiché je veľmi obmedzujúce. Vyvinuli sa poznávacie rámce, ktoré sa snažia prekonať túto jednoduchú dichotómiu. Výsledkom týchto snáh sú tri skupiny poznatkovej základne (Asheim a kol. 2011):

- *analytické poznatky (nanotechnológie, biotechnológie),*
- *syntetické poznatky (strojárstvo, automobilový priemysel),*
- *symbolické poznatky (móda, umenie, dizajn, hudba, film, reklama).*

Poznatkové základne obsahujú rôzne kombinácie tichých a kodifikovaných poznatkov a odlišne reagujú na geografickú vzdialenosť. Tvorba analytických znalostí býva menej citlivá na zmenu vzdialenosti, čo uľahčuje vytváranie globálne prepojených lokalizovaných znalostných sietí. Napríklad na výskume nových technológií sa môžu podieľať výskumné tímy pracujúce na druhej strane Atlantiku. Tvorba syntetických a symbolických poznatkov má na druhej strane tendenciu byť relatívne citlivejšia na efekt blízkosti medzi zúčastnenými aktérmi, čo podporuje miestnu spoluprácu (Asheim, 2009).

Spomínané poznatkové základne si vyžadujú osobitý prístup k vývoju a výskumu. V prípade analytickej poznatkovej základne sa dôraz kladie na poznanie prírodných zákonov (molekulárna biológia, biochémia, farmaceutika). Dominujú nové (radikálne) poznatky využívajúce základný a aplikovaný výskum založený na formálnych modeloch s prevahou kodifikovateľných znalostí. Využíva sa STI inovačný režim. V prípade syntetických poznatkových základní ide o technické odbory, ktoré využívajú DUI inovačný režim medzi zákazníkmi a výrobcami. Kombinujú sa už existujúce poznatky s dôrazom na aplikačný výskum s prevahou nekodifikovateľných poznatkov. Symbolické poznatkové základne kladú dôraz na invenciu, kreativitu, predstavivosť, využívajú sa nekodifikovateľné poznatky v kombinácii s praktickou „remeselnou“ prácou. Inovačný proces je skôr inšpirovanou kultúrou „ulice“, profesionálnymi komunitami a životným štýlom mladých ľudí. Toto delenie je akýmsi ideálnym typom a nie je vylúčené, že v rámci jedného odvetvia sa prelínajú viaceré znalostné základne (Asheim a Gertler, 2005; Asheim a kol. 2011).

Existuje veľké množstvo rôznych typov regionálnych inovačných systémov. Poznáme pozitívne skúsenosti z regiónov, kde územné kompetencie existujú už relatívne dlhé obdobie, na druhej strane spektra sú krajiny, v ktorých sa národné vlády bránia podobnému vývoju. Niektoré príklady sú uvedené v rámečku 7.5.

Wales: v krajine klesá počet veľkých podnikov, úspešná je politika podpory dodávateľsko-odberateľských vzťahov medzi malými a veľkými podnikmi. V súčasnosti sa budujú horizontálne medziodvetvové väzby s cieľom posilnenia tvorby znalostí a inovácií. Interaktívne učenie je silne podporované inovačnou politikou a rozvojovými agentúrami. Úloha štátu je tu oveľa silnejšia z dôvodu zlyhania trhu v upadajúcich odvetviach. Problémy so zručnosťami sa riešili zapojením vysokých škôl. Štátne agentúry však koordinovali inovačné politik zapojením priamych zahraničných investícií, ktoré sa otvorením trhov presunuli do krajín strednej Európy.

Centro: portugalský región je typický malými podnikmi (57 % pracovnej sily je v podnikoch do 100 zamestnancov). Ich úspešnosť je výsledkom podpory prepojenia s univerzitami. Regionálna správa je pomerne obmedzená, prevláda národné riadenie inovácií. Existujú však aktívne obchodné združenia v oblasti textilného, strojárskeho a hutníckeho priemyslu, výroby korku. V systéme prevládajú individualistické a klientelistické prvky a preto úlohou pre budúcnosť je budovanie sociálneho kapitálu, ekonomickej kultúry spolupráce.

Baskicko: región je podobný Walesu z pohľadu poklesu významu ťažkého priemyslu. Neprijemným prvkom je politická situácia, ktorá je charakterizovaná vysokou mierou regionálnej autonómie, ktorá bráni prílevu zahraničných investícií. Región sa spolieha na endogénne faktory rozvoja. Až 94 % zamestnancov v priemysle je v podnikoch s počtom do 100 zamestnancov. Vybudované technologické centrá pomocou baskických programov podpory inovácií a sieťovania dosiahli úspechy. Úlohami pre budúcnosť sú prepojenie existujúcej inovačnej kapacity s vonkajšími zdrojmi znalostí a podpora klastrových iniciatív v silných odvetviach.

Toskánsko: v regióne existujú tesne zviazané priemyselné dištrikty, so špecializáciu v odevnom, kožiarskom a nábytkovom priemysle a výrobe šperkov. Ide o jasný príklad ekonomiky založenej na malých a stredných podnikoch. Na regionálnej úrovni neexistuje podporná politika pre tento sektor, na druhej strane dominuje kultúra priamych kontaktov medzi zamestnávateľmi, združeniami, miestnou samosprávou, obchodnými komorami, atď. Dobre funguje aj vzdelávanie a školenie v spolupráci s univerzitami. Pre budúcnosť je témou zbavenie sa „lokálnosti“, nadviazanie kontaktov a kooperácia s partnermi mimo miesta pôsobenia a prípadne aj mimo regiónu.

Štajersko: je regiónom s aktívnym systémom regionálneho riadenia a správy, s vysokou podporou podnikania zameraným na prevažne domácu priemyselnú základňu. Horné Štajersko má svoju slabú štrukturálnu stránku v oceliarstve, v Dolnom Štajersku sú inovatívne malé podniky v elektronickom a automobilovom priemysle, ktoré často vznikli odčlenením (spin-off) od Technickej Univerzity v Grazi. Podporná politika je zameraná na ovplyvnenie kooperatívnej kultúry, založenej na partnerstve s cieľom budovať v regióne automobilový klastrov.

Írsko: ako širšie poňatý región je typický silnou základňou priamych zahraničných investorov, najmä v elektronickom a farmaceutickom priemysle. Tradičná sektorová izolovanosť sa v krajine prekonáva pomocou Národného programu, pôvodné malé a stredné podniky sa stávajú dodávateľmi pre zahraničné firmy. Očakáva sa vznik silných a dobre prepojených klastrov, ktoré nachádzajú partnerov v podobe regionálnych technických škôl a univerzít.

Bádensko-Württembersko: región má reputáciu dobre zosieťovanej priemyselnej ekonomiky pôsobiacej v rámci aktívneho štátneho systému. Dominujú veľké podniky nad 500 zamestnancov v automobilovom, strojárskom a elektronickom priemysle. Rovnako existuje silný sprostredkovateľský sektor organizácií pre podporu podnikov a prepojenie medzi priemyslom a vzdelávacími centrami. Existuje isté nebezpečenstvo zablokovania rozvoja v dôsledku závislosti na strojárskych sektoroch, ktoré sú vnímané ako zraniteľné. Úsilie smeruje k orientácii na nové odvetvia ako biotechnológia, multimédia a fotočlánky.

Fínsko: krajina je príkladom malej a úspešnej ekonomiky, ktorá po mnoho rokov obchodovala so západnou aj východnou Európou. Mnoho odvetví obchodne naviazaných na bývalý Sovietsky zväz utrpelo šok spojený s liberalizáciou po roku 1990. V reštrukturalizácii fínskej regionálnej ekonomiky sa kládol dôraz na decentralizáciu rastových príležitostí a často aj do pomerne odlahých regiónov na základe akademického podnikania alebo spin-off projektov naviazaných na univerzity. Vedecké parky a inkubátory sa prepájali s veľkými výskumnými divíziami podnikov ako napríklad Nokia v elektronickom priemysle. Existujú obavy z prílišnej špecializácie fínskej ekonomiky a vznikajú snahy, napríklad v Tampere, na vyhľadávanie a rozvíjanie nových klastrov v oblasti zdravotníckych technológií a multimédií.

Rámček 7.5 Príklady RIS v Európe

Zdroj: Hudec (2006, s. 93-95), (Cooke, 2001, s. 954-958)

Ponaučenie, ktoré si môžu vziať transformujúce krajiny strednej a východnej EÚ, je usilovať sa o vývoj RIS, ktoré podporujú endogénny rozvoj v nových technologických odvetviach, ktoré sa môžu učiť od pokročilých používateľov a výrobcov, napríklad počítačov, farmaceutík a telekomunikácií. Momentálne sa najviac rozvíjajú tie učiace sa regióny, ktoré sa skôr prispôbujú, než napodobňujú alebo jednoducho fungujú ako produkčné platformy (Cooke, 2001).

RIS sa skúma v oveľa širšom politicko-ekonomickom kontexte. To, čo sa vyčítalo učiacim sa regiónom, že chýba rozlíšenie regiónov podľa intenzity vplyvu trhových mechanizmov a sociálnych opatrení, to RIS vo svojom konceptuálnom rámci obsahujú. Podľa viacerých autorov (Cooke, 2004; Asheim a Gertler, 2005) sa rozlišujú dva základné RIS vo vzťahu k ich riadeniu:

- inštitucionálny RIS,
- podnikateľský RIS.

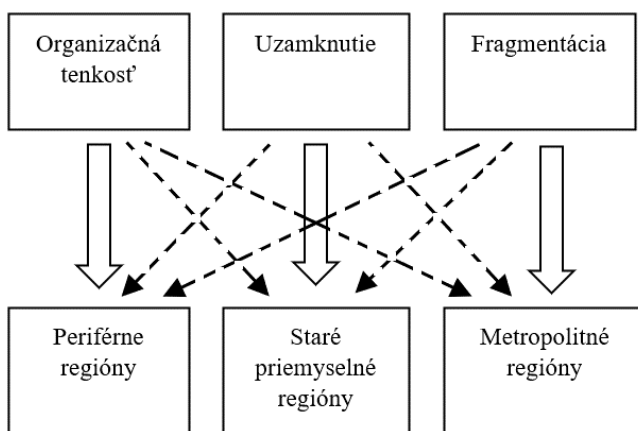
Inštitucionálny RIS je založený na verejnej podpore výskumu a verejných výskumných inštitúciách. Je príkladom koordinovanej trhovej ekonomiky, v ktorých prevládajú odvetvia využívajúce syntetickú poznatkovú základňu, inovácie sú skôr prírastkové, založené na predchádzajúcom vývoji. Vďaka lokalizovanému procesu učenia sa firmy nachádzajú vo vzájomnej blízkosti a reagujú na potreby trhu. Firmy sú územne zakorenené a regionálne zosieťované. Najväčšie benefity prichádzajú z vnútra regiónu, čo môže viesť k potenciálnemu uzamknutiu na vývojovej trajektórii. Koncept je blízky prístupu zdola nahor. V rámci inštitucionálneho RIS autori identifikovali aj regionalizovanú obdobu NIS s vysokou úlohou centrálnych inštitúcií (región Rhône), kde zohrávajú významnú úlohu vonkajšie faktory a aktéri regionálneho rozvoja. Koncept je podobný prístupu zhora nadol. Naopak, podnikateľský RIS je menej inštitucionalizovaný, viac trhovorientovaný, v ktorom sa ťažiskové radikálne inovácie objavujú v odvetviach využívajúcich analytickú poznatkovú základňu. Tento systém je oveľa viac flexibilnejší, ale na druhej strane z dlhodobého hľadiska menej stabilný. V rámci tohto systému sa rozlišuje lokalizované RIS, kde prevládajú flexibilné vzťahy medzi malými a strednými firmami, ktoré sú prostredníctvom niekoľkých veľkých firiem napojené na globálny trh (Toskánsko) a globalizované RIS s dominanciou veľkých firiem doplnených o stredne veľké firmy (napr. Silicon Valley).

Tödttling a Tripplová (2005) sa pokúsili o zovšeobecnenie predchádzajúcich príkladov a identifikovali tri typy problémových regiónov, v ktorých sa vyskytujú konkrétne bariéry inovačného rozvoja (obrázok 7.3):

- *Periférne regióny (organizačná slabosť)* – slabo rozvinutá klastrová organizačná forma a organizačná sieť, prevládajú malé a stredné podniky; menšia intenzita výskumu a vývoja a nižší podiel produktových inovácií. Inovácie sa tu viac zameriavajú na prírastkové a procesné inovácie. Chýbajú špecializované a podporné služby, inštitúcie podporujúce prenos inovácií, existuje nízka úroveň kvalifikácie a zručností.
- *Staré priemyselné oblasti (uzamknutie)* – inovačný potenciál je utlmený nadmernou špecializáciou na odvetvia využívajúce zastaralé technológie, ako aj príliš silná orientácia existujúcich inštitúcií na tradičné odvetvové a sektorové ekonomiky. Dominujú veľké podniky. Podobne ako v prípade periférnych regiónov aj tu sú inovácie zamerané na tvorbu prírastkových a procesných inovácií. V oblasti vzdelávania sa regióny orientujú na technické zručnosti. Regionálne koalície napojené na tradičné odvetvia a štátne inštitúcie sa spravidla snažia zachovať status quo (napríklad udržať zamestnanosť prostredníctvom dotácií – hrozí technologické uzamknutie).
- *Metropolitné oblasti (fragmentácia)* – existuje rozvinutá sieť malých a stredných podnikov spravidla v technologicky náročných odvetviach, prítomnosť výskumných inštitúcií, prevládajú produktové inovácie. Vysoká koncentrácia služieb, dôraz na vzdelávanie a prelievanie poznatkov sa uskutočňuje v priemyselných klastroch a aglomeráciách a v širšom metropolitnom regióne na väčšie vzdialenosti, čo môže obmedzovať vzájomnú komunikáciu a spoluprácu.

V tabuľke 7.1 autori prezentujú politické odporúčania odvodené od „ideálnych typov“ inovačných problémov opísaných vyššie. Ich výsledné stanovisko je, že neexistuje univerzálny prístup k inovačnej politike. *Neexistujú „osvedčené postupy“*. Je potrebné predložiť námietku voči prístupu politiky inovácie „*šitej na mieru*“, „*jeden vzor pre všetky*“. Problematika RIS sa musí naďalej rozvíjať a prispôbovať konkrétnemu miestnemu kontextu.

Periférne regióny trpia nízkou inovačnou úrovňou (predovšetkým malých a stredných podnikov). Inovačná politika by mala uprednostňovať organizačné a technologické „dobehanie učenia“ (nové organizačné postupy, technológie výrobkov a procesov) v kontexte malých a stredných podnikov. V prípade, že je endogénny potenciál slabo rozvinutý, nápady a poznatky treba importovať zo zahraničia (napríklad priame zahraničné investície). V mnohých prípadoch však existuje prístup kombinujúci endogénne a exogénne zdroje inovácií – podporovať zakladanie nových firiem a zvyšovať inovačné schopnosti existujúcich. V záujme zlepšenia regionálnej znalostnej infraštruktúry treba prilákať pobočky národných výskumných inštitúcií alebo výskumných centier (napríklad zriadením škôl technického zamerania, technických škôl, umožniť programy mobility).



Obrázok 7.3 Bariéry RIS a typy problémových regiónov

Zdroj: Tödtling a Trippl (2005, s. 1208)

V prípade starých priemyselných regiónov musia byť rozvojové stratégie zamerané na prelomení cesty závislosti a uľahčenie obnovy regionálnej ekonomiky. „Vymazanie“ naučených zvykov a rutinného správania sa inštitúcií počas obdobia technologickej trajektórie je v tomto ohľade rozhodujúcim bodom. Inovačná politika v tejto súvislosti spočíva v podpore prechodu do nových oblastí a trajektórií a stimulovaní inovácií výrobkov a procesov na nových trhoch. V oblasti klastrových iniciatív medzi kľúčové výzvy patrí tak reštrukturalizácia a revitalizácia „starých“ priemyselných odvetví, ako aj rozvoj klastrov v nových alebo príbuzných priemyselných odvetviach alebo technológiách. Rozvoj subsystému získavania a šírenia poznatkov by sa mal uskutočniť prostredníctvom založenia univerzít a výskumných stredísk podporujúcich obchodné aktivity v nových priemyselných a technologických oblastiach. Podporiť transformáciu sieťovej štruktúry regiónu zameranú na „otvorenie“ a obnovu tradičných sietí, ako aj na vznik nových sietí prepojených s medzinárodným prostredím (iniciatíva vzniku partnerských miest s podobnými transformačnými výzvami, mobilita, sťaže). Autori Trippl a Tödtling (2009) v súvislosti s hľadaním možností reštrukturalizácie tradičných klastrových foriem v starých priemyselných regiónoch Sárska a Štajerska uvádzajú tri možné scenáre:

- *postupné inovačné zmeny prispôsobovania sa,*
- *diverzifikácia priemyselnej štruktúry v rámci etablovaných odvetví,*
- *radikálna zmena smerom k novým technologickým a znalostným odvetviam.*

Tabuľka 7.1 Prístupy inovačnej politiky k problémovým regiónom

	<i>Periférny región</i> <i>Organizačná slabosť</i>	<i>Staré priemyselné regióny</i> <i>Uzamknutie</i>	<i>Metropolitný región</i> <i>Fragmentácia</i>
<i>Stratégia regionálnej ekonomiky</i>	Posilnenie regionálnej ekonomiky	Obnova regionálnej ekonomiky	Zlepšenie pozície regionálnej ekonomiky v globálnej poznatkovej ekonomike
<i>Inovačná stratégia</i>	Dobiehajúce učenie MSP Zlepšovanie inovačnej schopnosti MSP	Inovácie do nových oblastí a trajektórií vývoja Produktové a procesné inovácie pre nový trh	Radikálne inovácie založené na VaV, nové podniky Posilniť interakcie medzi priemyslom a tvorcami znalostí
<i>Firmy a regionálne klastre</i>	Upevniť potenciálne klastre v regióne Pritiahnuť a prepojiť firmy s klastrami mimo regiónu Podporiť rast existujúcich podnikov	Podpora klastrov v nových/príbuzných odvetviach/technológiách Reštrukturalizácia pôvodne dominantného odvetvia Prilákať zahraničné investície súvisiace s klastrami	Podpora vzniku klastrov v súlade s poznatkovou bázou regiónu Príťažlivosť na báze špecializácie Podporiť vznik start-upov
<i>Poskytovatelia poznatkov</i>	Pritiahnuť pobočky národných výskumných organizácií súvisiacich s regionálnou ekonomikou	Založiť organizácie vedy a výskumu a univerzitné pracoviská v nových odvetviach	Rozšíriť organizácie vedy a výskumu a univerzitné pracoviská v nových odvetviach
<i>Vzdelávanie a zručnosti</i>	Zamerať sa na budovanie zručností strednej úrovne (technické, inžinierske, manažérske)	Budovanie nových zručností technického a univerzitného zamerania	Založiť univerzitné pracoviská a školy zamerané na vysokošpecializované kvalifikácie a zručnosti
<i>Siete</i>	Prepojiť podniky s tvorcami znalostí a sprostredkovateľmi vnútri aj mimo regiónu na základe dopytu po poznatkoch	Sieťovanie v smere k novým odvetviam a technológiám na národnej, regionálnej aj medzinárodnej úrovni	Vytvárať atmosféru dôvery, podporovať regionálne sieťovanie medzi podnikmi

Zdroj: Tödting a Trippel (2005, s. 1213)

Pre fragmentované metropolitné regióny je kľúčovým rozvojovým cieľom prekonať ich nízku úroveň integrácie a nájsť si miesto v globálnej poznatkovej ekonomike. Inovačná politika môže byť v tomto ohľade účinným nástrojom, ak obsahuje tri kľúčové prvky. Po prvé, kľúčovou prioritou môže byť zameranie na vytváranie nových podnikov a radikálne inovácie v odvetviach založených na vede. Po druhé, tvorcovia politik by mali riešiť problém fragmentácie zvyšovaním úrovne komunikácie a spolupráce medzi firmami a medzi priemyslom a poskytovateľmi poznatkov. Po tretie, pre metropolitné regionálne inovačné systémy je veľmi dôležité, aby boli dobre prepojené s medzinárodnými poskytovateľmi poznatkov.

Kritika RIS má viaceré podoby. V prácach sa nejednotne definujú pojmy systém, región, inovácie a zároveň chýba jasné vymedzenie medzi RIS a NIS. Z pozície geografov kritika často smeruje k pojmu región. Regióny sa považujú do značnej miery za uzavreté (rozvoj v regióne). Značná časť hodnotového reťazca sa uskutočňuje v jeho hraniciach. Zároveň sa región v teórii RIS považuje za ekvivalent administratívnej jednotky klasifikovanej podľa NUTS, ktoré v mnohých prípadoch nekorešpondujú s koncepciou prirodzených alebo funkčných regiónov. Doloreux a Parto (2005, s. 148) tvrdia, že:

„Rôznorodosť typov regionálnych inovačných systémov však vedie k významnému stupňu „nejasností definícií“ a problémov empirickej validácie, čo sťažuje výskumníkom a tvorcami politik, aby si predstavili, čo je alebo má byť regionálny inovačný systém. Tento prístup tak trpí absenciou jednotného koncepčného rámca, z ktorého by mohol vzniknúť univerzálny model, ktorý by slúžil ako návod pri výskume a tvorbe politiky.“ (Doloreux a Parto, 2005, s. 148)

Väčšina výskumov je zameraná na úspešné regióny. Špeciálne sa táto výhrada týka transformujúcich sa krajín strednej a východnej EU, kde nájdeme oveľa viac príkladov neúspešných, štrukturálne znevýhodnených regiónov. Prenos „podnikateľskej kultúry“ a tvorba sociálneho kapitálu v týchto krajinách je generačným problémom. Výmena generácií musí byť podporená transparentným a systémovým inštitucionálnym prostredím.

Kritika možností RIS v krajinách V4 v kontexte ich podpory regionálnej konkurencieschopnosti smeruje do viacerých oblastí, z ktorých za najvážnejšie sa považujú (Cyz, 2010; Ženka a kol. 2014; Molnar, 2019):

- Je zrejme, že v priebehu post-komunistickej transformácie krajiny „V4“ urobili chyby v zmenách univerzitnej a vedecko-výskumnej bázy a kreovaním špecializovaných inžinierskych alebo konzultačných centier orientovaných skôr na krátkodobé a jednoduché výskumné úlohy. Tento argument je určite relevantný najmä v prípade Slovenska, kde nastala *prílišná atomizácia univerzitného vzdelávania a vedecko-výskumnej bázy*. Veľký rozptyl univerzít, počtom aj v priestore, výrazne sťažuje vytvorenie efektívnej vedecko-výskumnej bázy a vedie k neefektívnej alokácii finančných prostriedkov, v ekonómii známemu ako proces „poprašovania priestoru“.
- Konkurencieschopnosť regiónov krajín „V4“ by mala byť vo väčšej miere založená na ich vlastnom výskume a vývoji a schopnostiach tvoriť vlastné inovácie, ako na snahe čakať na externé poznatky zo zahraničia. Smerovanie investícií do inovačných programov zo strany zahraničných nadnárodných spoločností je v krajinách „V4“ nízke. Tie sa orientujú predovšetkým na *investície do „stredne technologicky“ náročnej priemyselnej výroby*.
- Miestne priemyselné firmy v krajinách V4 vstupujú už dnes svojimi produktmi štandardných tovarov a služieb do *konkurencie s krajinami s podstatne nižšími*

nákladmi na výrobu (napr. Rumunsko, Turecko, Čína a iné). Napriek tomu väčšina týchto firiem nemá ambície reorientovať svoju výrobnú produkciu smerom k vyššiemu podielu inovácií, ktoré sú kľúčom k vyššej pridanej hodnote a trvalej konkurencieschopnosti.

* * *

Existuje viacero možností, na aké ciele sa sústrediť pri uplatňovaní inovačnej politiky. Závisí na tom, či sú v popredí vo väčšej miere technologicko-politické alebo regionálno-politické ciele:

- *podpora „high-tech“ technológií a technologických klastrov v rozvinutých regiónoch,*
- *zlepšenie inovačnej schopnosti podnikov v zaostávajúcich regiónoch.*

V prvom prípade mnoho procesov zabezpečujú koncepty rastúcich výnosov a transakčných nákladov, ktoré vyžadujú optimálnu reguláciu v oblasti fiškálnej politiky (výber daní) na národnej a miestnej úrovni a dostatočne priepustnú infraštruktúru. Ďalej je nutné zdôrazniť potrebu financovania v oblasti vzdelávania, vedy a výskumu. Univerzity v mnohých prípadoch zabezpečujú dve funkcie: posilňujú spoločenskú dimenziu rozvoja regiónu – produkcia ľudského kapitálu a podporujú ekonomickú dimenziu rozvoja – tvorba podnikania. V rámci zaostávajúcich regiónov je potrebné zamerať sa na zrýchlenie transferu technológií a tvorbu prírastkových inovácií na miesto snahy o technologické vodcovstvo a radikálne výrobkové inovácie. Inovačné bariéry sú často v nedostatočnej znalosti trhu a rozvoja technológií zo strany podnikov, v malom využívaní vonkajších informačných kanálov a zdrojov a v slabej alebo v zastaranej kvalifikácii pracovníkov a ich rutinných manažérskych praktík. Na druhej strane sa dané regionálne prostredie môže zlepšiť napr. prostredníctvom výstavby dopravnej a telekomunikačnej infraštruktúry, vzdelávacích inštitúcií. Najdôležitejšou cieľovou skupinou inovačno-politických opatrení by mali byť malé a stredné podniky, pretože v zaostávajúcich regiónoch sú vystavené väčším inovačným bariéram (Hudec, 2006).

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

Cooke, P., Asheim, B. T., Boschma, R., Martin, R., Schwartz, D., Tödtling, F. eds. (2011). *Handbook of regional innovation and growth*. Cheltenham: Edward Elgar.

7.6 Trojitá špirála

Autori konceptu trojitá špirála Henry Etzkowitz a Loet Leydersdorff (1998) tvrdia, že nejde o novú teóriu, ale analytický nástroj, prostredníctvom ktorého je možné interpretovať dynamiku a usporiadanie vzťahov jednotlivých aktérov v štruktúre inovatívneho prostredia. Priestor inovačnej aktivity prezentujú prostredníctvom trojice zúčastnených aktérov: *akademická sféra (univerzity), súkromná sféra (firmy) a vládne záujmy (vláda)* (obrázok 7.4A). Aktéri sú teda vymedzení inštitucionálne, každý z nich plní svoje štandardné úlohy, využíva osobitý komunikačný systém a disponuje vlastnou sieťou vzájomných vzťahov a kontaktov. Každý z aktérov stelesňuje určitý hodnotový systém (kultúru) a spôsoby správania sa, z čoho vyplýva rozdielna schopnosť podporovať inovačný proces a vstrebávať inovácie. Cieľom každého aktéra je dosiahnuť rovnovážny, udržateľný stav prostredníctvom neustáleho napredovania. Poznatky

nadobudnuté každým individuálnym aktérom sú následne prenesené do praxe ostatných dvoch. Preto by sa mali títo aktéri dobre poznať (dôvera), vedieť čo najviac o problémoch a potrebách svojich partnerov. Ide o nevyhnutný predpoklad efektívnej vzájomnej spolupráce. V mieste, kde sa prekrývajú oblasti ich aktivity a vzájomnej spolupráce sa dokážu generovať hybridné typy organizačnej štruktúry.

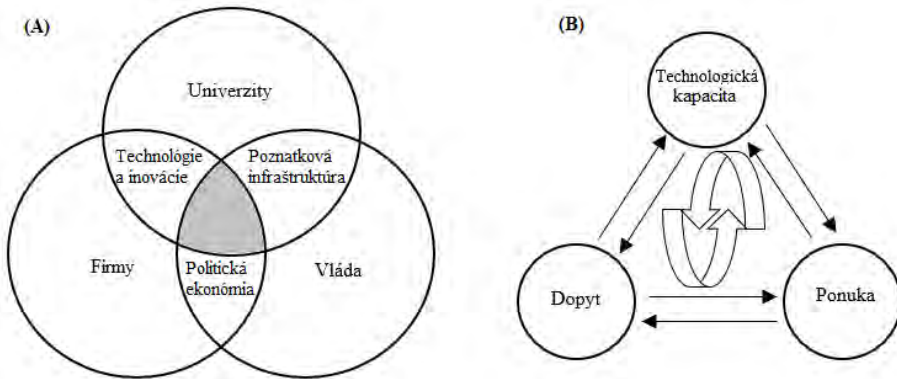
Základnou charakteristikou trojitej špirály sú tak jej neustále premeny, ku ktorým dochádza najmä pod vplyvom:

- *zmien trhových síl,*
- *politických zmien (cyklické obmeny politických reprezentantov zastupiteľov),*
- *zmien v inštitucionálnej sfére (vrátane kontroly, vo vedení vysokých škôl),*
- *sociálnych hnutí a*
- *technologického vývoja.*

Vzájomné interakcie sa v modeli trojitej špirály prejavujú vo formovaní prekrývajúcich sa aktivít, resp. funkcií, komunikujúc rôznorodým spôsobom. Inovácie sa teda objavujú ako dôsledok systematického, v tomto prípade nelineárneho procesu tvorby. Koncept trojitej špirály, v rámci ktorej prebieha i celý rad spätných väzieb je inovačným modelom, ktorý sa vyznačuje tromi hlavnými dimenziami (Etzkowitz, 2002; Blažek a Uhlíř, 2011). Prvou dimenziou je *vnútorná transformácia jednotlivých aktérov špirály*. Každý z aktérov sa prispôbuje vyjednaným pravidlám spolupráce, snažia sa eliminovať technické alebo organizačné bariéry vytváraním nových typov väzieb medzi firmami ako sú napr. strategické aliancie firiem zamerané na spoločný výskum a vývoj, alebo prehodnotením významu komerčných hodnôt v rámci univerzít, ktoré viac oceňujú ekonomický prínos vytvorených poznatkov. Druhou dimenziou je *vzájomné ovplyvňovanie zostávajúcich aktérov špirály*. Príkladom je zmena legislatívy v oblasti duševného vlastníctva, zmeny systémov organizácie a financovania základného i aplikovaného výskumu, podpora mobility vedeckých pracovníkov zo strany verejného sektoru, koncepcia a spôsob realizácie priemyselných a inovačných politík. Treťou dimenziou je potom *vytvorenie novej siete vzťahov a organizácií*, a to aj trojstranných, s cieľom podnietiť vznik nových myšlienok a technológií a možností ich komerčného (ekonomického) zhodnotenia.

Obrázok 7.4B uvažuje o nelineárnom trojrozmernom modeli inovácie so spätnými slučkami. Zobrazuje aktérov trojitej špirály, ale aj tri hlavné funkcie v inovačnom procese: ponuku, dopyt a technologické možnosti na generovanie nových výrobkov, procesov a služieb. Trojuholník vzťahov umožňuje zachytiť synergický potenciál medzi ľubovoľnými dvoma dimenziami, pričom výsledok sa môže zvýšiť alebo utlmiť aktívnym vstupom tretej dimenzie. Napríklad vzťah medzi dopytom a technologickými kapacitami môže viesť k novej ponuke produktov, procesov alebo služieb. Inými slovami, vzťahy medzi obidvomi dimenziami môžu byť autokatalyzované treťou. Tento model už nie je inštitucionálne zameraný na siete aktérov, ale je evolučný, pretože sa týka interakcií medzi výberovými prostrediami. Týmito prostrediami sú technológie a poznatková infraštruktúra (univerzity), inštitúcie politickej ekonomie (štát a jeho regulačný rámec) a generovanie bohatstva (firmy, trhy) (Leydersdorff a Ivanova, 2016).

Regióny s výskumnými univerzitami zažívajú rastúci dopyt po tvorbe prenose poznatkov do priemyslu a spoločnosti prostredníctvom vlády. Očakáva sa, že priemysel a vláda je ochotná zaplatiť viac za prístup k inováciám (napr. financovanie výskumu, dotovanie infraštruktúry ako sú inkubátory a vedecké parky a stimulovaním akademických podnikateľských zručností) (Etzkowitz a Leydersdorff, 1998).



Obrázok 7.4 Trojitá špirála

Zdroj: Leydersdorff a Ivanova (2016)

Niektorí autori (Camagni, 2009; Malecki, 2012) tvrdia, že koncept trojitá špirála sa nijako zásadne odlišuje od konceptu inštitucionálnej hustoty, ktorá je stmelovaná akousi sociálnou klímou sociálneho kapitálu. Predstavuje viacvrstvový systém sietí poznatkov, formovaných sociálnym kapitálom do určitých, pozorovateľných, resp. merateľných podôb. Na meranie tejto komplexnej dynamiky autori vytvorili ukazovateľ vzájomnej informácie (relačnej závislosti) vyjadrený v podobe miery entropie – identifikácia miery neistoty medzi súčasnými aktérmi.

Podľa autorov Cooke a Leydersdorff (2006) koncepcia trojitej špirály predstavuje popri klasických výhodách (komparatívnej a konkurenčnej) tretí typ výhod nazývaný ako *vytvorená (konštruovaná) výhoda*. Stáva sa súčasťou regionálnej inovačnej stratégie praktického využitia pre firmy, akademikov a tvorcov politik. Koncept trojitej špirály je priamo spätý s procesom tvorby rozvojovej politiky. Medziinštitucionálna výmena, resp. inštitucionalizovaná dimenzia varíruje v závislosti na lokalite a preto nie je možné uplatniť jeden unifikovaný pohľad na analýzu ktoréhokoľvek vnútorného systému prepojení. Za vzorový príklad tohto fenoménu sa považuje Massachusettský technologický inštitút (Etzkowitz, 2002).

V dôsledku empirického skúmania sa predstavy o dynamickej a komplexnej spolupráci inštitucionalizovaných aktérov, rozšírili do viacdimezióneho modelu. Súčasné výskumy identifikovali *štvrtú špirálu*. Ku komplexnému systému trojice aktérov pripojili štvrtý nezávislý stavebný prvok, reprezentujúci spoločenskú, kultúrnu, umeleckú, resp. kreatívnu dimenziu inovačného procesu. Štvrtý okruh aktérov sa odvoláva na vplyv médií a kultúrnych hodnôt a je označovaný ako *verejnosť*.

Dimenzia občianskej spoločnosti jej iniciatív a inkluzívnosť v procese tvorby inovácií definuje pojem kreatívneho lepidla – poukazuje na následný vznik pozitívnych externalít ako základný, univerzálny motív rastu. Organizácie (jednotky), ktoré sú piliermi štvrtej dimenzie sú charakteristické nezávislosťou a neziskovosťou, kombinujú verejné aj súkromné finančné zdroje. O zodpovednej, tzv. *občianskej univerzite* v tomto kontexte hovoril Goddard (2009, s. 7), ktorý upozorňuje, že takáto inštitúcia „*by mala byť zviazaná generovať prosperitu a blaho, a udržiavať v rovnováhe ekonomické a kultúrne hodnoty*”.

7.7 Klastre

Klastre sú základnými prvkami subsystému aplikácie a využívania poznatkov. S RIS majú spoločné to, že firmy sú naviazané na poznatkovú bázu. V porovnaní s konceptom učiacich sa regiónov a RIS sa klastre zameriavajú oveľa viac na technologické inovácie. RIS je tvorený niekoľkými klastrami, nie naopak.

Myšlienka klastrov nie je vôbec nová. Už na prelome 19. a 20. storočia Alfred Marshall tvrdil, že firmy získavajú aglomeračné výhody, ak sú lokalizované v tesnej blízkosti. Pre zoskupenia podobných alebo navzájom prepojených malých firiem používal termín priemyselné dištrikty. Iným príkladom klastrových foriem ponúkajú oblasti tretieho Talianska. Tie sa v dôsledku globalizácie transformovali z priemyselných okrskov na klastre (zvýšenie outsourcingu, závislosť na tokoch medzinárodných znalostí prostredníctvom priamych zahraničných investícií a nadnárodných spoločností, prílev lacnej pracovnej sily).

Teória klastrov vznikla ako výsledok štúdia konkurencieschopnosti firiem v kontexte globálnej ekonomiky. Autor teórie *Michael Porter* (1990) v práci „*Konkurenčná výhoda štátov*“ tvrdí, že konkurencieschopnosť chápe ako exportnú úspešnosť firiem. Porterov diamant konkurenčnej výhody je založený na tvrdení, že klastre zvyšujú konkurencieschopnosť a produktivitu podporou interakcie medzi štyrmi súbormi faktorov (obrázok 7.5):

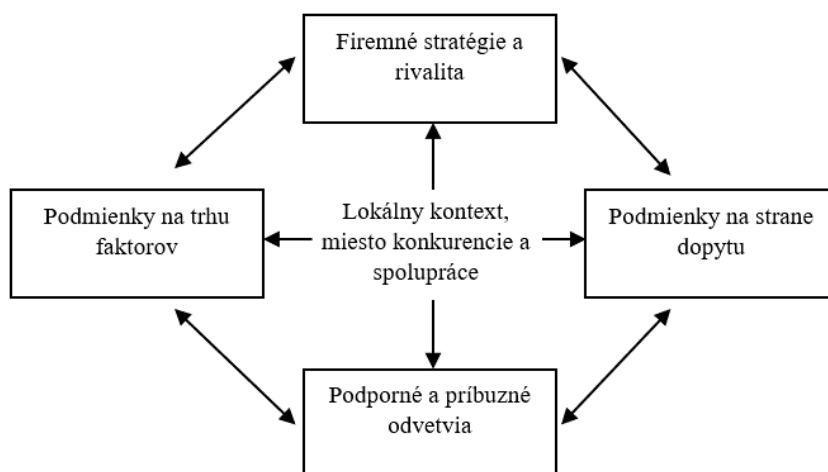
- *podmienky na strane trhu* vstupných faktorov, produkčné faktory podporujúce výrobu a služby (prírodné, ľudské, kapitálové zdroje a vedecká, technická a administratívna infraštruktúra),
- *podmienky na strane dopytu* charakterizujú dopyt po (špecializovaných) tovaroch a službách. Klastre tak obsluhujú globálne trhy,
- *podporné a príbuzné odvetvia*, prítomnosť schopných lokálnych dodávateľov, miestna podpora a rozširovanie priemyselných odvetví, podporuje pokročilé zručnosti, odbornú prípravu a infraštruktúru,
- *firémne stratégie* a zodpovedajúca miera rivality podnecuje tvorbu inovácií. Priestorová blízkosť firiem umožňuje reagovať na kroky konkurencie.

Aj napriek obavám z časopriestorovej kompresie a rastúcej globalizácie, lokálne faktory prostredia zohrávajú naďalej významnú úlohu. Kľúč úspechu firiem závisí na prostredí, v ktorom sa nachádzajú. Lokálny kontext povzbudzuje efektívnosť, inovácie a zdravú konkurenciu. Zosúladienie faktorov na strane vstupov a výstupov sa premieta do firemných stratégií. Medzi aktérmi klastrov dochádza tak k dvom typom väzieb. *Horizontálne väzby* sa uskutočňujú medzi firmami, ktoré produkujú podobné tovary a tak si navzájom konkurujú a *vertikálne väzby*, ktoré vyjadrujú subdodávateľskú aktivitu, firmy si medzi sebou vymieňajú výstupy vstupy a tak vzájomne spolupracujú (Blažek a Uhlíř, 2011).

Buček a kol. (2010) používajú inú perspektívu delenia klastrov. Rozlišujú klastre založené na:

- *kompetenciách*, ktoré sú charakteristické koncentráciou firiem, ktoré vznikli na využití špecifických poznatkov rozvíjajúcich sa v regióne (napr. špecifický regionálny výskum). To znamená, že firmy nemusia byť prepojené vzájomnými obchodnými väzbami. Môže ísť o firmy, ktoré podnikajú v rôznych odvetviach (napr. firmy zaoberajúce sa informačnými technológiami, ktoré tvoria software, poskytujú poradenstvo, servis a pod.),
- *hodnotovom reťazci*. Firmy sú prepojené vzájomnými obchodnými väzbami. Na to, aby sa nejaký tovar dostal na trh musí nasledovať postupnosť výrobných činností

vrátane vývoja, marketingu, predaja, či recyklácie. Hodnotový reťazec prebieha vždy v prostredí rôznych inštitúcií na rôznych miestach.



Obrázok 7.5 Porterov model konkurenčnej výhody

Zdroj: Porter (1990)

Pri hodnotení klastrov v krajinách „V4“ autori Ženka a kol. (2014) uvádzajú nasledovné skutočnosti:

- hlavná črta klastrov „výmena poznatkov medzi firmami klastra a tvorba inovácií“ je často ignorovaná a klastre sa často zamieňajú za iné typy priestorovej koncentrácie priemyselných firiem, napr. jednoduchý zhuk výrobné nespojených firiem,
- v klastroch nefungujú horizontálne spojenia, ako aj napojenie na externé firmy nadnárodnej a medzinárodnej úrovni; výraznejšie sú vertikálne spojenia, výsledkom čoho je absentujúca komplementarita výroby a služieb,
- úloha priestorovej blízkosti pre možnú spoluprácu na inováciách je všeobecne preceňovaná, s výnimkou klastrov vo veľkých metropolitných regiónoch; poznatkové zdroje často korešponujú so sídelnou hierarchiou, preto je vo väčšine klastrov nedostatok výskumných inštitúcií a univerzít, pričom existuje aj veľa bariér transferu vedomostí z metropolitných do regionálnych centier a
- doterajšia úloha klastrov v krajinách V4, spočíva najmä v spoločnom využívaní infraštruktúry jednotlivými firmami, konkurencieschopnosť regiónov V4, kde sa nachádzajú klastre, je založená na exportne orientovaných výrobných procesoch.

Kritika klastrov vo všeobecnosti spočíva na tom, že pod klastrom sa rozumie široké spektrum rôznych priemyselných zoskupení a špecializácií, dodávateľsko-odberateľských vzťahov, alebo samotná organizácia priemyselnej výroby. Spájanie klastrov s konkurencieschopnosťou (výkonnosťou, produktivitou) firiem, odvetví, štátov a v súčasnosti aj lokalít a regiónov je veľmi príťažlivé, ale zjednodušujúce. Martin a Sunley (2003) sú presvedčení, že takéto voľné chápanie umožňuje rôznorodé interpretácie a znemožňuje vytvoriť jednotný model alebo teóriu klastra. Pripisujú mu status „chaotického konceptu“, ktorý sa uplatňuje v teórii i praxi ako ten osvedčený postup. Klastrové iniciatívy sa stali akýmsi „čarovným receptom“ na riešenie výziev novej ekonomiky až do tej miery, že sa stali nebezpečne módnymi (Anderson a kol., 2004).

7.8 Globálne produkčné siete

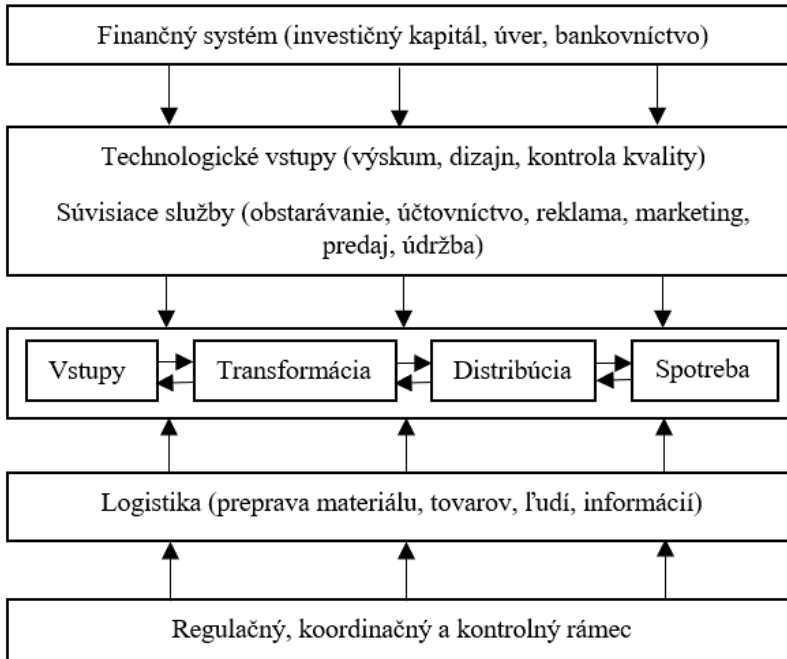
V súbore koncepcií označovanom ako globálne produkčné siete (GPS) sa autori snažia vymaniť z tradičného deterministického zovretia. Snažia sa prekonať prístup *nového regionalizmu* (zdola nahor), ktorý hovorí, že rozhodujúce zdroje rozvoja sa nachádzajú vo vnútri regiónu, pričom vzťahy smerom von z regiónu sa nepovažujú za dôležité. Vonkajšie prostredie sa chápe ako priestor pre export výrobkov. Na druhej strane relativizujú aj marxistické prístupy politickej ekonómie (zhora nadol), ktoré tvrdia, že globálna úroveň je tou esenciálnou základňou, ktorá produkuje rôzne variety ekonomík na lokálnej úrovni a determinuje ich rozvoj. Podstatou súboru koncepcií GPS je, že zahraničná nadnárodná spoločnosť, majúca globálny vplyv, vyhľadáva lokalitu, ktorá ponúkne najlepšie podmienky pre tvorbu (nad)hodnoty. To znamená, že potrebuje povolenie k užívaniu lokálnych nehnuteľností, vyjednať daňové úľavy a kolektívne zmluvy v spolupráci so štátom, zaškoliť pracovnú silu, rozvíjať obchodné väzby s miestnymi dodávateľmi, dohodnúť sa s komerčnými finančnými inštitúciami (Herod, 2009). Globálna spoločnosť je vnorená do siete lokálnych vzťahov, no zároveň jej rozhodnutie operovať na lokálnej úrovni rozširuje možnosti globalizácie. GPS predkladá nový záujem o nadregionálne vzťahy alebo vzťahy „mimo“ regiónov, pričom sa snaží zachovať určité „nové inštitucionálne“ pohľady, najmä predstavu regionálnych inštitúcií.

Viaceri autori (napr. Castells, 2000; Massey, 2005) tvrdia, že na to, aby sme pochopili dynamiku rozvoja miest a regiónov, musíme pochopiť, ako sú tieto priestory transformované tokmi kapitálu, pracovných síl, poznatkov, moci, a zároveň ako tieto miesta a regióny a ich špecifické inštitucionálne a sociálne kontexty spätne regulujú tieto toky. Globalizácia podkopala platnosť tradičných, na miesto viazaných ekonomických procesov a obchodných vzťahov a do pozornosti posunula nadregionálne, nadnárodné a globálne väzby. V súčasnosti vzťah medzi priestormi miest a priestormi tokov predstavuje kľúčovú výskumnú tému dynamiky regionálneho rozvoja na lokálnej, regionálnej a globálnej úrovni súčasne.

Filozofické ukotvenie procesov a mechanizmov operujúcich pozdĺž globálno-lokálneho kontinua zahŕňajúcich trhy, štáty a inštitúcie nachádzame v sieťovej paradigme. Od 90. rokov 20. storočia pozorujeme systematickú snahu teoretikov, analytikov, plánovačov porozumieť rastúcej komplexnosti globálneho trhu v oblasti produkcie, obchodu a tvorby inovácií, ktorá viedla k formovaniu troch konceptuálnych rámcov (analytických nástrojov, alebo metodologických prístupov) (Coe a Hess, 2011; Blažek a Uhlíř, 2011):

- *globálne komoditné reťazce,*
- *globálne hodnotové reťazce,*
- *globálne produkčné siete.*

Spoločným poznávacím základom všetkých troch uvedených koncepcií je to, že rozširujú pôvodné inštitucionálne teórie zaberajúce sa výrobnými okrkami, učiacimi sa regiónmi, klastrami a RIS o nadregionálne väzby a globálne prepojenia. Na jednej strane akceptujú význam inštitucionálnej hustoty, kvalitatívne vzťahy medzi firmami a ich zakorenenie v regióne, na druhej strane firmy sú súčasťou komplexných vnútro- podnikových, medzipodnikových a mimopodnikových sietí presahujúcich hranice regiónu. GPS možno definovať ako globálne organizovanú a integrovanú sieť vzájomne prepojených funkcií a operácií firiem a inštitúcií, prostredníctvom ktorých sa vyrábajú, distribuujú a spotrebúvajú tovary a služby (Henderson a kol., 2002).



Obrázok 7.6 Všeobecný rámec globálnych sietí

Zdroj: Dicken (2015)

Obrázok 7.6 zobrazuje štyri základné dimenzie: vstupy, transformáciu, distribúciu a spotrebu. Tento proces závisí od celého radu technologických a servisných vstupov a logistických služieb. Celý proces je poháňaný nástrojmi finančného systému, ktorý je regulovaný, koordinovaný a kontrolovaný zo strany mnohých aktérov vrátane vedúcich firiem, nadnárodných organizácií a vlád.

7.8.1 Globálne komoditné reťazce

Tvorcovia tohto konceptu sa inšpirovali teóriou svetového systému a teóriou medzinárodnej delby práce, ktoré skúmali tok kapitálu medzi rôzne vyspelými krajinami a meniacu sa globálnu organizáciu výroby. Krajiny jadra pod vplyvom neoliberalnej politiky presúvali výrobný proces do menej nákladných krajín periferie (offshoring). V centre záujmu globálnych komoditných reťazcov (GKR) je poznanie ako sú komoditné reťazce organizované a koordinované vedúcimi firmami, ktoré svoje výrobné pobočky umiestňovali do menej vyspelých častí sveta. To znamená, že GKR sa snažia objasniť organizačný rámec, prepojenie medzi rôznymi ekonomickými aktérmi (dodávatelia surovín, tovarov, obchodníci a predajcovia) a spôsoby riadenia komoditného reťazca v rôznych častiach sveta. Hľadajú odpoveď na otázku, ako je *rozložená moc* v rámci globálneho reťazca. Popisujú tak funkčné integrovanú a zároveň geograficky rozptýlenú organizáciu výroby (Bair, 2005). Podľa sociológa Gereffiho (1994) existovali dva spôsoby riadenia komoditných reťazcov (tabuľka 7.2):

- *Poháňané výrobcami* – ide o veľké priemyselné nadnárodné firmy, ktoré hrajú centrálnu úlohu pri kontrole globálnych výrobných štruktúr. Reťazce zamerané na výrobcov sú typické pre odvetvia s vysoko kapitálovou a technologickou náročnosťou, ako sú lietadlá, motorové vozidlá a počítače, ktoré si vyžadujú obrovské množstvo investícií v začiatkovej fáze výskumu a vývoja. Reťazec je

koordinovaný veľkými výrobcami, ktorí sa spoliehajú na konvenčné hierarchické väzby zhora nadol s radom dodávateľov komponentov. Ako príklad uvádzame automobilku Volkswagen.

- *Poháňané kupujúcimi* – ide o veľkých maloobchodníkov a značkových obchodníkov, ktorí sa sústreďujú na dizajn, predaj, marketing a financie, zatiaľ čo skutočná výroba je zabezpečovaná dodávateľmi v rozvojových krajinách. Tento typ reťazca je charakteristický pre odvetvia spotrebného tovaru náročných na pracovnú silu, ako sú odevy, obuv a hračky. Medzi príklady známych firiem, ktoré pôsobia prostredníctvom reťazcov poháňaných kupujúcimi patria Tesco, Ikea, Nike.

Tabuľka 7.2 Typy komoditných reťazcov

<i>Zameranie komoditného reťazca</i>	<i>Výrobca</i>	<i>Kupujúci</i>
Kontrolovaný typ kapitálu	Priemyselný	Komerčný
Kapitálovo-technologická náročnosť výroby	Vysoká	Nízka
Pracovné zručnosti	Vysoké	Nízke
Kontrolované firmy	Výrobcom	Obchodníkom
Výrobná integrácia	Vertikálna	Horizontálna
Kontrola	Hierarchická	Trhová
Typ dodávateľov	Komponenty	Konečné výrobky
Príklad odvetvia	Automobilový	Odevný

Zdroj: Coe a kol. (2013)

7.8.2 Globálne hodnotové reťazce

V poslednej dobe sa prístup globálneho komoditného reťazca vyvinul do prístupu globálneho hodnotového reťazca (GHR). GHR uprednostňujú ekonomický pohľad s dôrazom na konkurencieschopnosť firiem a implikácie pre priemyselnú politiku. Tento termín označil Michael Porter (1985) ako základný nástroj identifikácie konkurenčných výhod a hľadania spôsobov, ako ju zvýšiť. Hodnotový reťazec znamená, že vedúce firmy rozdeľujú výrobný proces do viacerých aktivít ako sú dizajn, samotná výroba, marketing, distribúcia. Hlbšou vnútro firemnou organizáciou a kooperáciou sa má dosiahnuť redukcia celkových výrobných nákladov a nájdenie nových spôsobov tvorby hodnoty. Podľa predstaviteľov GHR je Porterov koncept veľmi zjednodušujúci, pretože je zameraný na firmy a nevenuje pozornosť otázkam korporatívnej moci, ktorá je prerozdeľovaná v rámci jednotlivých výrobných etáp. Chýba aj pohľad na inštitucionálne a územné usporiadanie. GHR zdôrazňujú priestorovú štruktúru a charakter väzieb medzi jednotlivými fázami výroby v globálnom reťazci. Zdôrazňuje, že každá výrobná etapa prispieva inou hodnotou k celkovej hodnote tovaru. Skúma konkrétne *spôsoby riadenia a ovládania* globálneho reťazca. Z hľadiska vzťahov medzi vedúcimi firmami a dodávateľmi v reťazci sa v literatúre rozlišuje päť základných typov GHR (Gereffi a kol., 2005; Slušná a Balog, 2015):

- *Riadenie trhom* je jednoduchý spôsob riadenia reťazca, ktorý vyžaduje vysokú kodifikovateľnosť informácií. Produkty sú veľmi jednoduché, vedúce firmy nevstupujú do dlhodobých kooperačných vzťahov s dodávateľmi. Firma zabezpečujúca výrobu môže byť veľmi ľahko nahradená inou. Hlavným kritériom výberu firmy je cena produktu. Typickým príkladom je napríklad nákup štandardnej obuvi

od miestnych výrobcov, ktorú potom vedúca firma (obchodný reťazec) predáva buď pod značkou výrobcu, alebo pod vlastnou značkou.

- *Modulárne riadenie* sa uplatňuje pri komplexných produktoch, kde prevláda výmena veľmi zložitých avšak zároveň kodifikovateľných poznatkov. Typickým príkladom je výroba jednoduchších komponentov v automobilovom priemysle. Vedúca firma špecifikuje svoje požiadavky na kvalitu komponentu a celý proces dizajnu a výroby prenechá dodávateľom. Dodávatelia na výrobu jednoduchších komponentov môžu použiť generické technológie, bez nutnosti investovať do špičkového vybavenia.
- *Vzťahové riadenie* sa uplatňuje pri produktoch a procesoch s vysokou informačnou náročnosťou, kde sa vyžaduje častý osobný kontakt a zdieľanie poznatkov medzi aktérmi. Vzťahy v tomto type reťazca sú založené na vzájomnej dôvere partnerov.
- *Priame riadenie* sa vyskytuje v prípadoch, keď miestni dodávatelia nemajú dostatočne rozvinuté kompetencie pre aktivity s vyššou pridanou hodnotou. Dodávateľské firmy vyrábajú pre jedného, resp. niekoľko málo odberateľov, podľa špecifikácie výrobcov. Na rozdiel od modulárneho riadenia im kľúčová firma poskytuje know-how a aktívne monitoruje výrobu u svojich dodávateľov. Tento typ riadenia reťazca je založený na tesných vzťahoch vedúcimi firmy s jej dodávateľmi. Zmena dodávateľov i odberateľov je v tomto type riadenia reťazca nákladná.
- *Hierarchické riadenie* je časté pri veľmi komplexných produktoch, kde sa využívajú tiché, nekodifikované poznatky. V týchto prípadoch je veľmi ťažké nájsť kompetentných dodávateľov. Vedúca firma sa rozhodne pre vertikálnu integráciu produkčných aktivít a snaží sa koncentrovať celý proces dizajnu, vývoja a výroby v rámci hierarchickej štruktúry vlastných oddelení a závodov. Firma zvyčajne realizuje jednotlivé fázy produkcie v rámci vlastnej siete pobočiek. Tento typ správy hodnotového reťazca je dnes už menej častý ako v minulosti.

7.8.3 Globálne produkčné siete 1.0 a 2.0

Globálne produkčné siete (GPS) rozširujú poznatky predchádzajúcich konceptov o význam inštitucionálneho a regulačného rámca na rôznych mierkových úrovniach. GPS sa odlišuje od globálnych komoditných reťazcov a globálnych hodnotových reťazcov v štyroch kľúčových aspektoch (Coe a Hess, 2011; Coe a Yeung, 2015). Po prvé, GPS zahŕňajú *mimofirmné siete a organizácie* – napríklad nadnárodné organizácie, vládne agentúry, odbory, združenia zamestnávateľov, mimovládne organizácie a skupiny spotrebiteľov, ktoré majú potenciál formovať firemné aktivity v konkrétnych lokalitách zapojených do globálnych produkčných sietí. Po druhé, analýza GPS je *viac mierková*, berie do úvahy interakcie odohrávajúce sa na všetkých priestorových mierkach od lokálnej po globálnu. Po tretie, GPS sa snaží prekročiť analytické obmedzenia pojmu „reťaz“ v prospech pojmu „sieť“. Produkčné systémy sa považujú za *sieťové*, pretože zohľadňujú vertikálne a horizontálne prepojenia. Podľa Sturgeona (2001, s. 10): „*reťaz mapuje vertikálny sled udalostí vedúcich od výroby, k dodaniu, spotrebe a obsluhu tovarov a služieb... zatiaľ čo sieť zdôrazňuje povahu a rozsah medzi-podnikových vzťahov, ktoré viažu súbory firiem do väčších ekonomických zoskupení.*“ Pojem komodita odkazuje skôr k výrobe základných tovarov ako sú potraviny, či odevy, pričom produkčnosť zahŕňajú celé spektrum aktivít od výskumu a vývoja, dizajnu, výroby, vzťahov s dodávateľmi až po marketing a predaj. Cieľom je eliminovať deterministické a lineárne interpretácie fungovania produkčných systémov. Po štvrté, *charakteristiky riadenia* GPS sa považujú za oveľa komplexnejšie, náhodné a premenlivé v čase, ako sa prezentuje v analýzach predchádzajúcich prístupov. Výskum GPS sa zaoberá distribúciou korporatívnej moci v sieťach, najmä pokiaľ ide

o vzťahy medzi vedúcimi firmami a riadením a medzi týmito firmami a ich dodávateľmi. Možno identifikovať celý rad typov firiem, ako napríklad vedúce firmy (BMW alebo Apple), strategickí partneri, špecializovaní dodávateľia (špecifickí pre dané odvetvie), generickí dodávateľia a zákazníci (tabuľka 7.3).

Tabuľka 7.3 Firmy ako aktéri a ich úlohy v globálnych produkčných sieťach

<i>Aktéri globálnych produkčných sietí</i>	<i>Úloha v sieti</i>	<i>Vytvorená hodnota</i>
<i>Vedúce firmy</i>	koordinácia a kontrola	definovanie produktu
<i>Strategickí partneri</i>	čiastočné alebo úplné riešenia pre vedúce firmy	návrh a vývoj v oblasti výroby alebo pokročilých služieb
<i>Špecializovaní dodávateľia</i>	špecializované dodávateľské vzťahy s vedúcimi firmami a ich partnermi	moduly, komponenty alebo výrobky a služby vysokej hodnoty
<i>Generickí dodávateľia</i>	nezavislí poskytovatelia tovarov a služieb	štandardné produkty a služby nízkej hodnoty
<i>Zákazníci</i>	medzispotreba alebo konečná spotreba	prenos hodnoty do vedúcich firiem

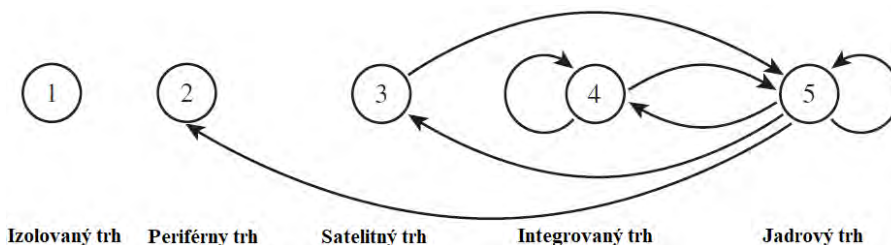
Zdroj: Yeung a Coe (2015).

Nadnárodné spoločnosti (NNS) sa považujú za kľúčových tvorcov a hybné sily globálnej ekonomiky. NNS sú vo viacerých pozíciách, ako koordinátori a kontrolóri geograficky rozptýlených sietí partnerov a dodávateľov, prostredníctvom ktorých sa produkujú jednotlivé tovary a služby. Geografická mobilita NNS im umožňuje presúvať investície medzi regiónmi na globálnej úrovni, čo znamená, že ich rozhodnutia investovať alebo reinvestovať majú vplyv na národné a regionálne ekonomiky, bohatstvo a blahobyt zamestnancov, ktorí sú zvyčajne pripútaní ku konkrétnemu miestu výroby.

Glückler a Panitz (2016) rozvíjajú relačný (sieťový) pohľad na miesta jadra a periférie, v ktorých aktéri GPS pôsobia. Namiesto kategorických definícií jednotlivých pozícií predkladá model piatich trhových pozícií, pričom každá je definovaná v presných relačných pojmoch (obrázok 7.7). Na jednej strane vedúce firmy tvoria jadro trhu, majú husté, súdržné prepojenia na ostatných aktéroch v sieti. Krátke cesty, ktoré znižujú celkovú zraniteľnosť voči prerušeniam spojenia sú vytvárané so strategickými partnermi a špecializovanými dodávateľmi v rámci integrovaného trhu. Na druhej strane periférne firmy nie sú navzájom prepojené a k jadrú sú pripojení iba riedkymi jednosmernými vzťahmi. Spojenie s inými dodávateľmi a kupujúcimi sa uskutočňuje prostredníctvom sprostredkovateľov. Izolované trhy nie sú zapojené do GPS.

Už sme spomínali, že GPS sa zaoberá otázkou, kde sa vyrába pridaná hodnota v rámci produkčnej, resp. hodnotovej siete a kto ju vlastní. Prístup GPS je založený na troch koncepčných kategóriách (Henderson a kol., 2002; Sturgeon a kol., 2008):

- *hodnota, jeho tvorba, zvyšovanie a zachytávanie,*
- *riadenie a vykonávanie moci a*
- *zakorenenosť.*



Obrázok 7.7 Relačný pohľad na miesta jadra a periférie v GPS
 Zdroj: Glückler a Panitz (2016)

Hodnota je tu chápaná nielen v marxistickej perspektíve ako *tvorba* nadhodnoty, ale aj v podobe jej *zvyšovania* a *zachytávania*, resp. privlastnenia. Firmy môžu vytvárať hodnotu výrobným procesom, výmenou pracovnej hodnoty za novú hodnotu ukotvenú v tovaroch alebo rôznymi formami ekonomickej renty (napr. kontrola nad konkrétnymi technológiami). Zvyšovanie hodnoty súvisí s konkurenciou na trhu, napríklad prostredníctvom procesov prenosu poznatkov a technológií alebo spolupráce vedúcich firiem s dodávateľmi a subdodávateľmi s cieľom zlepšiť kvalitu a technologickú vyspelosť ich výrobkov, v dôsledku čoho sa časom zvyšujú nároky na zručnosť v daných pracovných procesoch. Zvyšovanie hodnoty je vyjadrené procesom *posunu v hodnotovom reťazci*. To všetko nastoľuje otázku zachytávania hodnoty. To znamená, ktoré subjekty a miesta v sieti sú schopné zachytiť a udržať vytvorenú hodnotu? Dôležité sú otázky vlastníctva a kontroly (súkromné vs. verejné, domáce vs. zahraničné).

Moc je definovaná z hľadiska schopnosti vykonávať moc. Henderson a kol. (2002) identifikujú viaceré formy moci. Korporatívna moc existuje vo vzťahu k riadeniu kľúčových zdrojov, informácií, vedomostí, zručností a značiek v rámci produkčnej siete. Inštitucionálnu moc vykonávajú národné a miestne štáty, nadnárodné orgány ako Európska únia, „brettonwoodské inštitúcie“ (Svetová banka, Medzinárodný menový fond a Svetová obchodná organizácia), rôzne agentúry OSN (najmä Medzinárodná organizácia práce) a hlavné medzinárodné úverové ratingové agentúry. Kolektívna moc sa týka konania rôznych kolektívnych aktérov vrátane odborových zväzov, organizácií zamestnávateľov a mimovládnych organizácií.

Medzi rôznymi dimenziami *zakorenenosti* sú zaujímavé dve súvisiace formy. *Územné zakorenenie* sa zaoberá „ukotvením“ rôznych spoločností GPS na rôznych miestach (od národného štátu po miestnu úroveň), čo ovplyvňuje vyhliadky na rozvoj týchto lokalít. Lokalizácia vedúcich firiem na konkrétnych miestach môže vytvoriť miestne alebo regionálne zoskupenie hospodárskych a sociálnych vzťahov, ktoré budú stimulovať rast existujúcich firiem a lákať nové. Územné zakorenenie sa potom stáva kľúčovým prvkom v regionálnom ekonomickom raste a v zachytávaní globálnych príležitostí. Na podobnom princípe môžu fungovať politiky lokálnych samospráv (školiace programy, daňové výhody), ktoré vytvárajú podmienky pre príchod rôznych častí GPS do konkrétnych miest alebo regiónov. Z pohľadu regionálneho rozvoja je územná zakorenenosť dôležitým faktorom pre vytváranie, zvyšovanie a zachytávanie (výrobnej) hodnoty GPS vo vzťahu k určitému miestu.

Sieťové zakorenenie sa týka sieťovej štruktúry, stupňa prepojenia v rámci GPS a stability vzťahov aktérov regionálneho rozvoja. Spojenia medzi aktérmi siete sa uskutočňujú bez ohľadu na ich krajinu pôvodu alebo miesto ukotvenia. Je to predovšetkým „architektúra“, trvanlivosť a stabilita týchto vzťahov, formálnych i neformálnych, ktoré určujú individuálnu sieťovú zakorenenosť aktérov (aktér v sieti), ako aj štruktúru a vývoj GPS ako celku. Sieťová zakorenenosť sa skladá nielen z aktérov

zapojených do výroby konkrétneho tovaru alebo služby, ale využíva aj širšie inštitucionálne siete vrátane nepodnikateľských aktérov (napr. vláda a iné subjekty). Ide o produkt procesu budovania dôvery medzi sieťovými aktérmi, ktorý je dôležitý pre recipročné vzťahy.

Súčasný výskum GPS sa snaží nadviazať na predchádzajúce koncepčné základy rozvojom dynamickej teórie. Rozlišujú sa globálne produkčné siete prvého a druhého rádu (jednoducho GPS 1.0 a GPS 2.0). GPS 1.0 venujú veľkú pozornosť organizácii a riadeniu produkčných sietí v geografickom prostredí. Analyzuje sa relatívne globalizovaný priemysel, pokračuje sa v analýze dopadov na miesta a regióny, ale zabúdajú na to, ako kľúčoví aktéri v tomto priemysle vytvárajú GPS. Koncept GPS 2.0 sa snaží prekročiť koncepcie hodnoty, moci a zakorenenosti a lepšie teoretizovať vzťahy GPS medzi (Coe a Yeung, 2015; Yeung a Coe, 2015; Coe a Yeung, 2019):

- *dynamikou konkurencie,*
- *firemnými stratégiami,*
- *trajektóriami zachytávania hodnôt a*
- *výsledkami regionálneho rozvoja.*

Yeung a Coe (2015) tvrdia, že kapitalistická dynamika umožňuje vytvárať rôzne firemné stratégie v rôznych národných a regionálnych ekonomikách. Identifikovali tri hlavné súbory dynamiky konkurencie. Po prvé, *optimalizácia pomeru nákladových kapacít* zahŕňa spôsoby znižovania nákladov spojené s globalizáciou a outsourcingom, ale aj možnosti ako využívať výhody, zdroje a zručnosti, ktorými firma disponuje. Z tohto pohľadu možno firmy považovať za organizačné a manažérske jednotky optimalizujúce akumuláciu a rozmiestnenie jej dostupných zdrojov, pri čo najnižších nákladoch. Po druhé, *získavanie nových trhov* zdôrazňuje úlohu výrobcov a spotrebitel'ov pri vytváraní trhových sietí. Firmy vyvíjajú stratégie, skúmajú a sprístupňujú trh, snažia sa formovať správanie a preferencie zákazníkov prostredníctvom rôznych reklamných a marketingových aktivít. Po tretie, *finančná disciplína* vyvíja tlak na firmy, ktoré potrebujú prístup k externým financiám. Preto firmy v GPS sú konfrontované s potrebou riadiť riziká, ktoré môžu mať ekonomický, produktový, regulačný, pracovný alebo environmentálny charakter (Coe a Yeung, 2019).

Coe a Yeung (2015) identifikujú štyri typy firemnej stratégie v GPS. Po prvé, *vnútropodniková koordinácia* je založená na vnútropodnikovej výrobe v rámci firmy, ktorá zahŕňa internalizáciu a konsolidáciu hodnôt v rámci vedúcej firmy, strategického partnera alebo dodávateľa, s cieľom znížiť náklady, vnieť väčšiu schopnosť reagovať na trh a vyvíjať kvalitnejšie výrobky a služby. Po druhé, *vnútropodniková kontrola* spočíva v tom, že firma presúva (outsourcing) veľkú časť svojich výrobných aktivít na nezávislých dodávateľov, pričom vykonáva prísnu kontrolu nad širšími výrobnými procesmi a normami kvality. Táto stratégia je založená na logike znižovania nákladov vedúcimi firmami, ktoré sa snažia prejsť z aktivít s nižšou pridanou hodnotou k aktivitám s vyššou pridanou hodnotou. Po tretie, *medzipodnikové partnerstvo* zahŕňa úzku spoluprácu medzi vedúcimi firmami a ich strategickými partnermi a špecializovanými dodávateľmi, ktorá zodpovedá relačným alebo modulárnym formám riadenia. Po štvrté, *mimopodnikové vyjednanie* sa týka často sporného obojsmerného procesu vyjednanie medzi firmami a ostatnými nie firemnými aktérmi, ako sú štáty, nadnárodné organizácie, odbory, organizácie spotrebiteľov a občianskej spoločnosti, ktorých aktivity môžu mať významný vplyv vývoj GPS.

GPS 2.0 sa snaží lepšie pochopiť výsledky, ktoré vzišli z výsledkov predchádzajúceho vývoja. Na rozdiel od lineárnych a deterministických spôsobov zlepšovania pozície firiem, ktoré sú typické pre niektoré prístupy GHR, GPS 2.0

upozorňuje na rôzne trajektórie získavania hodnoty, ktoré môžu vyplynúť, keď sa firma v konkrétnej lokalite pripojí ku globálnej výrobnej sieti. Tento prístup umožňuje zohľadnenie viacerých možných výsledkov, odráža rozmanité úlohy, ktoré môže jedna firma vykonávať v širšej sieti.

7.8.4 Posun v hodnotovom reťazci

Posun v GPS súvisí so zvýšením hodnoty, ktorú firma vytvorí v konkrétnej fáze produkčného reťazca. Mnoho autorov sa zameralo na identifikáciu ekonomického zlepšenia pozície firmy v globálnych produkčných sieťach – tzv. *upgrading*. Upgrading sa považuje za významný mechanizmus dosahovania konkurencieschopnosti firmiem alebo regiónov prostredníctvom prechodu na činnosti s vyššou hodnotou. Doterajšie výskumy identifikovali štyri typy upgradingu (Humphrey a Schmitz, 2002):

- *procesné* zlepšenie je zamerané na zavedenie nových výrobných technológií alebo reorganizáciu výrobného procesu tak, aby sa dosiahol efektívnejší pomer vstupov a výstupov,
- *produktové* zlepšenie je najčastejším typom upgradingu a vyjadruje zmenu orientácie výrobného portfólia smerom k sofistikovanejším produktom,
- *funkčné* zlepšenie sa zameriava na reštrukturalizáciu funkcií v rámci produkčného cyklu (ovládnutie funkcií s vyššou pridanou hodnotou). Firma získava nové kompetencie (napr. dizajn, výskum, branding), ktoré jej umožňujú posunúť sa do vyššej fázy produkčného reťazca,
- *sektorové* zlepšenie je pomerne zriedkavý typ upgradingu. Nastáva vtedy, keď firmy presúvajú svoje zdroje do nových (často príbuzných) odvetví.

Naopak, trendu zhoršovania ekonomickej pozície – *downgrading* – keď firmy postupujú smerom dole produkčným reťazcom, kde vykonávajú úlohy s nižšou pridanou hodnotou sa venuje pomerne malá pozornosť. V súvislosti s finančnou krízou sa objavili prípady, kedy vedúca firma rozšírila svoje výrobné kapacity, pričom od dodávateľa požadovala len základné suroviny/materiál. Tento typ spolupráce znamenal pre niektoré firmy posun do najnižších stupňov dodávania s nízkou pridanou hodnotou (Cattaneo a kol., 2010). Podľa Blažeka (2016) funkčné zhoršenie pozície v produkčnej sieti má tri hlavné formy:

- *pasívne zhoršenie pozície* predstavuje nedobrovoľný posun vo výrobe smerom k jednoduchšiemu tovaru v dôsledku rozhodnutia kupujúceho na vyššej úrovni. Najčastejším motívom je nespokojnosť kupujúceho s cenou alebo kvalitou produktu alebo s jeho dodávkou,
- *adaptívne zhoršenie pozície* nie je vyvolané zmenou dopytu kupujúceho na vyššej úrovni, ale predstavuje situáciu, kedy sa samotní manažéri firmy rozhodnú reagovať na zvýšené konkurenčné tlaky presunom výroby do nižších hodnotových pozícií,
- *strategické zhoršenie pozície* súvisí s cieľným rozhodnutím firiem zamerať sa na zabezpečenie tých komponentov alebo trhových segmentov, kde by mohli čo najlepšie využiť svoje základné kompetencie a zvýšiť tak svoju ziskovosť.

Ekonomický upgrading má dosah na sociálny upgrading, ktorý je chápaný ako proces zlepšovania pracovných podmienok a pracovného prostredia, ktorý zvyšuje kvalitu ich zamestnania a vedie k lepším pracovným vzťahom (Barrientos a kol., 2011). Sociálny upgrading možno rozdeliť na dva prvky. Prvým sú merateľné štandardy, ako napríklad úroveň miezd, sociálna ochrana a pracovný čas, iné, ako právo na kolektívne vyjednávanie, nediskriminácia sú kvantifikovateľné ťažšie. Aj keď sa často predpokladalo, že ekonomický upgrading sa premieta do sociálneho upgradingu, množstvo

štúdií ukázalo, že to neplatí nevyhnutne pre všetkých pracovníkov, najmä pre ženy. Ilustruje to príklad spoločnosti Hon Hai Precision, taiwanského zmluvného výrobcu, ktorý sa z dodávateľa plastových komponentov tretej úrovne rozrástol na najväčšieho poskytovateľa služieb v oblasti výroby elektroniky na svete prostredníctvom svojej činnosti v spoločnosti Foxconn. Ekonomický upgrading v roku 2011 bol sprevádzaný nedostatočným sociálnym upgradingom, ktorý bol zdokumentovaný nadmerným počtom hodín, nízkymi mzdami a krutými pracovnými podmienkami, čoho výsledkom boli viaceré samovraždy žien (MacKinnon a Cumbers, 2019).

Činnosti hodnotového reťazca firmy možno v zásade rozdeliť do troch kategórií (Mudambi, 2008):

- *vstupy,*
- *výstupy alebo trh,*
- *masová výroba.*

Zatiaľ čo vstupné činnosti zahŕňajú dizajn, základný a aplikovaný výskum a vývoj, výstupné činnosti zahŕňajú marketing, distribúciu, budovanie značky a predaj. Aktivity nachádzajúce sa v strede zahŕňajú výrobu, montáž a ďalšie opakujúce sa procesy, ktoré sú predmetom masovej výroby. Na základe svojej analýzy hodnotového reťazca počítačového priemyslu zakladateľ spoločnosti Acer Stan Shin (1996) tvrdil, že krivka pridanej hodnoty v priemysle má smejúci sa tvar. *Smejúca sa krivka* znázorňuje vzťah medzi fázami hodnotového reťazca a výškou pridanej hodnoty (obrázok 7.8).



Obrázok 7.8 Smejúca sa krivka

Zdroj: Mudambi (2008), upravené autormi

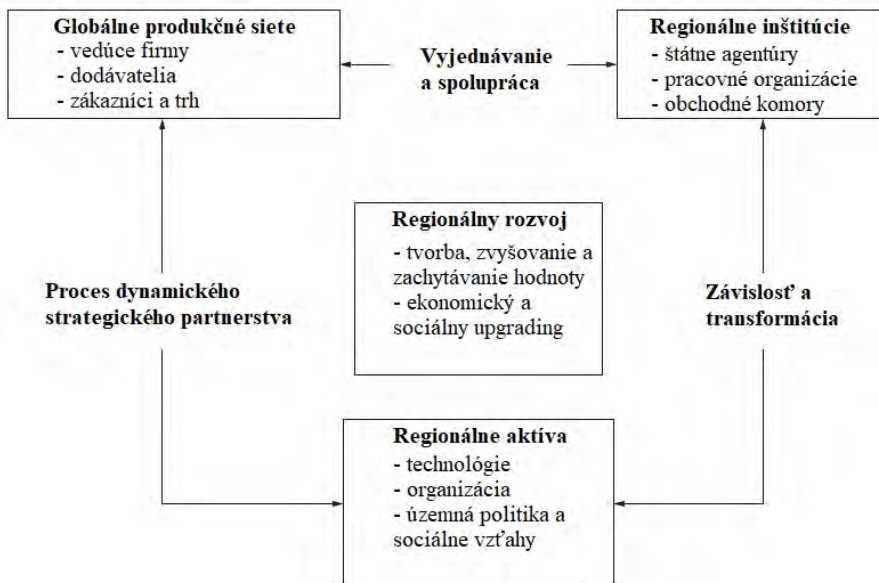
Najvyššiu hodnotu vytvárajú firmy na dodávateľskom aj odberateľskom trhu (umiestnené na ľavej aj pravej strane krivky), ako sú dodávateľia komponentov a vedúce firmy, avšak firmy zaoberajúce sa montážnou výrobou (umiestnené v strede) pridávajú najnižšie hodnoty. Podľa Shiha sú hlavnými faktormi určujúcimi úroveň pridanej hodnoty vstupné bariéry a akumulácia kapacít: čím vyššie sú vstupné bariéry a vyššia akumulácia schopností, tým vyššia je pridaná hodnota. Napríklad výroba mikroprocesorov má vysoké vstupné bariéry, ako sú duševné vlastníctvo a tvorba značky.

Vyžaduje mnoho rokov investícií do výskumu a vývoja a marketingu. Na druhej strane, vstupné bariéry a náklady na konci výrobného reťazca, pri zostavovaní samotného počítača, sú oveľa nižšie, pretože naakumulované výrobné a procesné kapacity umožňujú rýchlu imitáciu a intenzívnu konkurenciu. Jednoducho povedané, krivka zobrazuje príležitosti dosahovať vyššiu pridanú hodnotu na začiatku a konci hodnotového reťazca (Shin a kol., 2012).

7.8.5 Globálne produkčné siete a regionálny rozvoj

Perspektíva GPS venuje pozornosť jednak endogénnym faktorom rastu v konkrétnych regiónoch, ako aj strategickým potrebám externých aktérov koordinujúcich GPS. Regionálny rozvoj je možné chápať ako dynamický výsledok komplexnej interakcie medzi regionálnymi sieťami (územne zakorenenými sieťami) a GPS v kontexte meniacich sa štruktúr riadenia medzi vedúcimi firmami (NNS) a ostatnými inštitucionalizovanými aktérmi (obrázok 7.9). Práve tieto interaktívne vzťahy a efekty prispievajú k regionálnemu rozvoju. Napriek určitým trajektóriám závislosti na predchádzajúcom vývoji zostáva regionálny rozvoj vysoko náhodným procesom, ktorý sa nedá vopred predpovedať (Coe a kol., 2002).

Endogénne faktory sú potrebné, ale nedostatočné na vytvorenie regionálneho rastu. Rozvoj regiónov predpokladá prítomnosť regionálnych aktív v podobe technológií, organizácie a územnej politiky, ktoré Storper (1997) nazýva „svätá trojica“. Na obrázku 7.9 používame výraz „regionálne aktíva“ na opísanie tohto nevyhnutného predpokladu regionálneho rozvoja. Všeobecne môžu tieto aktíva vytvárať dva typy ekonomík. Na jednej strane existujú *úspory z rozsahu* v podobe vysoko lokalizovaných koncentrácií špecifických poznatkov, zručností a odborných činností. Dostatočný počet firiem vytvára podmienky pre trhové interakcie a aglomeračné výhody. Na druhej strane existujú *úspory zo sortimentu*, ktoré vyjadrujú situáciu, kedy regióny získavajú výhody v podobe vzdelávania, výmeny poznatkov a atmosféry spolupráce zakotvených v týchto aglomeráciách. Tento efekt je známy ako efekt prelievania. Úlohou regionálnych inštitúcií je prilákať a udržať si investície formovaním regionálnych aktív tak, aby vyhovovali potrebám vedúcich firiem v GPS. Výsledkom týchto procesov vzájomného prepájania je spolupráca a vytvorenie „dočasnej koalície“ medzi skupinami aktérov, napr. manažérmi pobočiek NNS a politikmi lokálnej alebo regionálnej samosprávy (Yeung, 2009). Ako je znázornené na obrázku 7.9, ak bude existovať komplementárny efekt medzi regionálnymi aktívami a GPS, naštartuje sa rozvojový *proces strategického partnerstva*, v ktorom výhody regiónov pozitívne interagujú so strategickými potrebami nadnárodných aktérov (vedúcich firiem) pôsobiacich v rámci GPS. Regionálny rozvoj preto závisí od *procesu partnerstva*, ktorý sa vyvíja v čase s rozdielnou dynamikou: rýchlo meniace sa strategické potreby globálnych produkčných sietí a pomalšie zmeny v regionálnych sieťach prostredníctvom úspor z rozsahu a zo sortimentu (Coe a kol., 2002).



Obrázok 7.9 Analytický rámec regionálneho rozvoja a GPS
Zdroj: Coe a kol. (2002)

MacKinnon (2012) identifikuje tri formy strategického partnerstva medzi regionálnymi aktívami a GPN (niektoré príklady uvádzame v rámečku 7.6):

- *Organické partnerstvo* znamená, že vývoj GPS je založený vybavení regiónu technológiami, firmami a územnou politikou, ktorá je v súlade s predstavami vedúcich firiem. Dynamika regionálneho rastu sa odráža vo vývoji GPS, ktoré rozširujú svoje pôsobenie aj mimo domovský región. Táto forma strategického partnerstva zahŕňa značnú autonómiu pre operácie NNS v regióne ako aj v rámci GPS. Pre región, v ktorom vedúce firmy, často NNS, pôsobia, zachytávajú podstatnú časť hodnoty. Medzi príklady tohto typu organického partnerstva patrí BMW vo východnom Bavorsku, Apple alebo Google v Silicon Valley v Kalifornii a Microsoft a Starbucks v Seattli.
- *Funkčné partnerstvo* je založené na zámerných a vzájomne prospešných väzbách medzi GPS a regionálnymi aktérmi. Na jednej strane domáce firmy dosahujú až ku GPS, na strane druhej NNS zasahujú do regiónu zvonka, majú vplyv na regionálnu ekonomiku. Ponúkajú danému regiónu značné stupne autonómie v rámci širších GPS a zachytávania hodnôt prostredníctvom aktivít pobočiek NNS a dodávateľov lokalizovaných v regióne. Funkčné prepojenie prevláda najmä na Taiwane a Singapure, dvoch pôvodných východoázijských „ekonomických tigroch“. V prvom prípade sa zachytenie hodnoty odvodzuje od domácich firiem, ktoré slúžia ako strategickí partneri pre vedúce firmy v elektronickom priemysle (výroba počítačov a iPhone), zatiaľ čo v druhom prípade je zachytenie hodnoty založené na priamych zahraničných investíciách vedúcich firiem v odvetviach ako elektronika, chemikálie, financie, doprava a logistika.
- *Štrukturálne partnerstvo* zahŕňa vedúce firmy a ďalších aktérov prepájajúcich región s GPS. Táto forma partnerstva je charakteristická pre globálne priemyselné odvetvia organizované podľa konceptu novej medzinárodnej delby práce. Vyznačuje sa závislosťou na investíciách NNS, nedostatočnou autonómiou a zachytávaním nízkej hodnoty, ktorú vykonáva nízko kvalifikovaná pracovná sila. Zahraniční investori

(NNS) vyhľadajú regióny s nízkymi výrobnými nákladmi, dostatkom pracovnej sily a štátnymi finančnými stimulmi. Región sa stáva „montážnou dielňou“ na zhromažďovanie prevažne dovážaných komponentov a výrobu hotových tovarov, ktoré sú určené na exportné trhy. Ako príklady uvádzame investície v oblasti delty rieky Jang-c'-ťiang v Číne, malajzijský región Penang, región v Bangkoku, závody maquiladora v Mexiku, veľká časť „Silicon Glen“ v Škótsku a veľké časti regiónov strednej Európy v kontexte automobilového priemyslu.

Nemecká automobilka BMW poskytuje zaujímavý príklad vývoja GPS a jeho organizácie v priestore. Predstavuje príklad rozvoja automobilového odvetvia v GPS v ére globalizácie (vysoká úroveň kapitálovej a technologickej náročnosti, globalizovaná forma organizácie, spoliehanie sa na „štíhlu výrobu“ a využívanie „just-in-time“ stratégie, čo často vedie ku geografickému zoskupeniu dodávateľov okolo výrobných a montážnych závodov). So sídlom v Mníchove má spoločnosť BMW významný vplyv na regionálnu ekonomiku východného Bavorska prostredníctvom viacerých investičných etáp. Priamo zamestnáva približne 35 000 ľudí v regióne a ďalších v širšom dodávateľskom reťazci. V reakcii na tlaky globalizácie a konkurencie v automobilovom priemysle prijala spoločnosť BMW v posledných rokoch stratégiu internacionalizácie. V súčasnosti vyrába svoje výrobky v 30 závodoch v 14 rôznych krajinách a na štyroch kontinentoch. Priestorová reorganizácia výroby bola navrhnutá tak, aby sa zabezpečilo uspokojenie meniacich sa požiadaviek zákazníkov a trhu. Okrem prevádzok v Severnej a Južnej Amerike a Južnej Afrike otvorila spoločnosť BMW nedávno závod v brazílskom Araquari v štáte Santa Catarina a v súčasnosti stavia závod v mexickom San Luis Potosí. V máji 2004 otvorila spoločnosť BMW závod v Shenyanhu v provincii Liaoning na severovýchode Číny na základe spoločného podniku s čínskou spoločnosťou Brilliance Automotive. V roku 2007 tiež otvorila závod v Chennai v Indii, aby využila rast indického trhu. Spoločnosť BMW tiež prevádzkuje montážne závody v thajskom Rayongu, malajzijskom Kuala Lumpur a indonézskej Jakarte, aby slúžila na juhovýchodnom ázijskom trhu. V Kaliningrade zabezpečuje ruský trh.

Západné a stredné Škótsko bolo jedným z kľúčových regiónov priemyselného kapitalizmu v druhej polovici 19. storočia. Lenže deindustrializácia v 70. rokoch 20. storočia znamenala, že bolo nevyhnutné prilákať nové odvetvia, čo malo za následok rastúce investície do elektroniky. Škótsko ponúкло uvoľnenú pracovnú silu a súbor vládnych stimulov. V 80. rokoch sa výraz „Silicon Glen“ používal na označenie škótskeho elektronického priemyslu s odvolaním sa na úspech „Silicon Valley“ v Kalifornii. Klaster sa nachádza v strednom Škótsku, ale jeho geografia je pomerne rozptýlená. Do roku 2000 sa elektronika stala veľmi významným odvetvím škótskej ekonomiky, predstavovala viac ako 40 000 priamych pracovných miest (a ďalších asi 29 000 podporovala nepriamo) a takmer polovica hodnoty škótskej výroby išla na export. To je spôsob ako vytvárať hodnotu prostredníctvom priťahovania investícií, poskytovania infraštruktúry a odbornej prípravy pracovných síl v spolupráci so Škótskou agentúrou pre rozvoj, ktorá zohrala kľúčovú úlohu pri prepájaní regionálnych aktív so strategickými potrebami vedúcich spoločností v rámci GPS – proces vytvárania partnerstva. K určitému zvýšeniu hodnoty došlo v 90. rokoch prostredníctvom ďalších inovácií a rozvoja zručností s dôrazom na výskum a vývoj a vývoj k prechodu k činnostiam s vyššou pridanou hodnotou. Avšak takéto zvýšenie hodnoty sa nepremietlo do významného zachytenia hodnoty, čo odráža pretrvávajúci nedostatok vo formách vlastníctva a spôsobe kontroly. Nedostatky tejto formy partnerstva sa prejavili počas prudkého poklesu globálneho elektronického odvetvia začiatkom 21. storočia, čo malo za následok, že škótsky elektronický priemysel sa v rokoch 2000 až 2005 znížil o 46 % z hľadiska produkcie, v porovnaní s 27 % znížením v prípade britského priemyslu. Prepad na trhoch vedúce firmy riešili posunom v hodnotovom reťazci k činnostiam s nižšou pridanou hodnotou presunom alebo ukončením výroby v dôsledku objavenia sa nových konkurenčných priestorov v strednej a východnej Európe a vo východnej Ázii, kde sú náklady výrazne nižšie (MacKinnon a Cumbers, 2019).

Rámček 7.6 Príklady firemných stratégií, tvorba, zvyšovanie a zachytávanie hodnoty v GPS

V 70. rokoch 20. storočia rozvoj štúdia priamych zahraničných investícií (PZI) vo vyspelých ekonomikách súvisel s marxistickou perspektívou, ktorá naznačovala, že prílev investícií môže viesť k vzťahom závislosti medzi vyspelými a zaostávajúcimi ekonomikami. Podľa teórie závislosti, ktorá opisovala ekonomickú závislosť rozvojových krajín Latinskej Ameriky, krajiny ekonomického jadra využívajú podrozvinutosť krajín economickej periférie. Lokálne kontrolované ekonomiky sa čoraz viac podriaďujú požiadavkám NNS. Namiesto vytvárania silného domáceho trhu sú krajiny svetovej periférie závislé na obchode, technológiách a exporte. V tejto súvislosti sa zaviedol pojem *ekonomika pobočkových závodov*, ktorý odráža skutočnosť, že pracovne náročné výrobné procesy sa presúvajú do krajín, či regiónov s nižšími nákladmi a strategické plánovanie a výskum a vývoj ostáva v sídlach NNS (Phelps, 1993).

Procesy dynamického strategického partnerstva predstavujú nový konceptuálny rámec prílevu priamych zahraničných investícií. V 90. rokoch 20. storočia zažila Veľká Británia a USA vlnu PZI prichádzajúcu od východoázijských spoločností so snahou vytvoriť lokálne integrované priemyselné komplexy v rámci GPS. Tieto investície sa považovali za strategickejšie a dlhodobejšie. Namiesto toho, aby sa zaoberali čisto výrobnými nákladmi konkrétneho miesta, zamerali sa na využitie miestnych zručností a „know-how“, čo malo za následok vytváranie lokálne zakorenených foriem investícií. Išlo o prechod od centralizovaných byrokratických hierarchií k plochým a decentralizovanejším štruktúram, čo znamená, že rozhodovacie právomoci a operácie na vyššej úrovni sú prenesené na miestne pobočky NNS. Najväčšie výhody pre hostiteľské krajiny predstavujú funkčné formy strategického partnerstva medzi regionálnymi aktívami a globálnymi poznatkovými sieťami NNS, čo umožňuje regiónom zvýšiť ich konkurencieschopnosť. Napríklad v 80. rokoch 20. storočia japonské investície do pobočkových závodov v oblasti Veľkých jazier v USA sa považovali za podporné prostriedky na oživenie regionálnej ekonomiky prostredníctvom prenosu nových typov riadenia podľa „osvedčených postupov“ (napr. zadávanie zákaziek a vykonávanie dodávok presne načas „just in time“) do miestnych firiem. Tie sa ukázali oveľa flexibilnejšie a efektívnejšie ako techniky montážnej linky spojené s fordizmom (MacKinnon a Cumbers, 2019).

V strednej a východnej Európe boli účinky PZI na hostiteľské regióny zmiešané. Na jednej strane PZI poskytujú celú radu výhod ako sú tvorba pracovných miest, prílev kapitálu a technológii, otvorenie nových trhov, nová firemná kultúra, rast objemu miestnych daní. Napriek nepochybniteľným prínosom so sebou PZI prinášajú aj rôzne riziká, ktoré je pri poskytovaní investičných stimulov nevyhnutné zohľadniť. Keďže PZI patria k exogénnym faktorom regionálneho rozvoja, nevýhody budú plynúť z hierarchického vzťahu medzi výrobnými pobočkami a riadiacimi centrálnymi NNS. NNS rozhodujú o stratégiách, miere spolupráce, transfere poznatkov a technológií, ale aj o prepúšťaní a uzatváraní výroby v dôsledku externých kríz. Tieto tendencie sa uplatnili aj v transformujúcich sa krajinách strednej Európy, kde sme svedkami asymetrického toku zahraničných investícií. Na jednej strane sa krajiny ako Slovensko, alebo Česko ocitli v pozícii cieľovej destinácie pri získavaní PZI, na druhej strane krajiny západnej Európy majú vyrovnanjšiu bilanciu tokov zahraničných investícií. V tabuľke 7.4 Pavlínek (2004) poskytuje prehľad pozitívnych aj negatívnych efektov PZI v krajinách strednej a východnej Európy (SVE). Medzi priame pozitívne výhody sa považujú vytvorené pracovné miesta, prijaté investície alebo zvýšenie miestnych príjmov. Tieto majú tendenciu prevažovať nad širšími nepriamymi pozitívnymi výhodami na regionálnu ekonomiku, ktoré existujú prostredníctvom intenzívnejších väzieb s miestnymi dodávateľmi, prelievania poznatkov, rozvoja zručností a vyjednávania miery autonómie miestnych pobočiek NNS.

Tabuľka 7.4 Výhody a nevýhody PZI v hostiteľských krajinách

<i>Výhody PZI</i>	<i>Nevýhody PZI</i>
Zvýšenie produktivity	Lokálna závislosť na zahraničnom kapitále
Prístup ku kapitálu	Nízka autonómia pobočiek NNS
Prístup ku globálnym trhom a produkčným sieťam	Rastúca konkurencia na lokálnych trhoch prostredníctvom cenového mechanizmu
Transfer technológií, "know-how" a učenie sa prostredníctvom imitácie "osvedčených vzorov"	Obmedzený transfer poznatkov, výskum a vývoj ostáva v sídle NNS
Rekvalifikačné kurzy, nové zručnosti	Obrat k jednoduchým rutinným činnostiam
Príležitosť pre lokálne firmy zlepšiť si pozíciu v produkčnom a hodnotovom reťazci	Zhoršenie pozície lokálnych firiem v produkčnom a hodnotovom reťazci
Vytvorenie nových a udržanie existujúcich pracovných miest	Lákание menej lacnej pracovnej sily z "tretích" krajín
Zvýšenie miezd	Daňové stimuly
Zvýšený základ dane	Pokles exportu v dôsledku dopytových šokov
Zvýšenie konkurencieschopnosti	
Rast z exportu	

Zdroj: Pavlínek (2004).

Za hlavné determinanty prílevu PZI na národnej úrovni sú v súčasnosti považované bezpečnosť a politická stabilita krajiny, veľkosť trhu, otvorenosť ekonomiky a regionálna integrácia, stupeň industrializácie a ekonomická rozvinutosť krajiny, štátna podpora a regulačné mechanizmy. Na regionálnej, prípadne na lokálnej úrovni sa zvažujú prírodné zdroje, priemyselné tradície, dostatok pracovnej sily s príslušnou kvalifikáciou, existujúca sieť subdodávateľov, dopravná infraštruktúra, regionálne a miestne zvýhodnenia (ceny pozemkov), blízkosť vedeckovýskumnej inštitúcie, kultúrna blízkosť (Šipikal, 2008; Blažek a Uhlíř, 2011; Dicken, 2015).

Podľa Pavlíneka (2002) sa investor rozhoduje medzi miestami, v ktorých sú prítomné priemyselné tradície, zručnosti a znalosti a miestami, ktoré ponúkajú výhody plynúce z veľkosti pracovného trhu. V prvom prípade je lokálna zakorenenosť predpokladom pre rozvinutie existujúcich zručností, transfer technológií a aplikovaný výskum, čo v konečnom dôsledku vedie k produkcii s vyššou pridanou hodnotou a procesu zlepšovania pozície v rámci subdodávateľských sietí. V druhom prípade, ak je táto priemyselná zakorenenosť slabá, primárnym motívom investora je vybudovanie montážnych závodov s cieľom dosiahnuť zníženie prevádzkových nákladov. Hlavné motívy a lokalizačné stratégie zahraničných investorov sú v tomto prípade orientované na získanie nových trhov s exportným potenciálom v snahe zvýšiť svoju konkurenciu na trhu a využitie nových zdrojov a výrobných kapacít so snahou minimalizovať náklady ako je cena práce, energie, pozemkov.

V súvislosti s transformačnými stratégiami automobilového priemyslu a vplyvom PZI v krajinách SVE rozlišujeme dva spôsoby vstupu investora do hostiteľskej krajiny (Pavlínek, 2002):

- *investície do starých výrobných priestorov (brownfield) a*
- *investície do budovania nových výrobných priestorov na zelenej lúke (greenfield).*

V prvom prípade ide o investície do vzniku spoločného podniku (*joint venture*). Investor vytvorí spoločný podnik s domácim subjektom, ktorý riadia a spravujú spoločne. V tomto zmysle sú investície v rámci brownfield považované za kontinuálny vývojový proces, ktorý je závislý na predchádzajúcom (socialistickom) vývoji. Príkladom takejto investície je transformácia Bratislavských automobilových závodov (BAZ) na Volkswagen Slovakia, a.s. (VWS) (rámček 7.7). Problémy investícií do brownfield sú spojené s nejasnými vlastníckymi vzťahmi majiteľov starých priestorov.

Druhý spôsob vstupu investora do hostiteľskej krajiny je ten, že investor vybuduje úplne nový výrobný závod na zelenej lúke. Zahraničný investor získa plnú, 100 % kontrolu nad podnikom, respektíve prevádzkou výroby. Podľa Petrikovej a kol. (2013) výhodou greenfield je, že investor nie je nútený zbúrať alebo inak prispôbiť objekt svojmu zámeru. Svoju investíciu si môže lokalizovať v blízkosti dopravnej infraštruktúry. V roku 2011 bolo takmer 70 % nových priemyselných parkov založených na zelenej lúke. Príkladom realizovaných projektov v rámci greenfield je viacero, napríklad KIA – Teplička nad Váhom, Jaguar Land Rover – Nitra, z odvetví mimo automobilového priemyslu napríklad Samsung – Voderady, Amazon - Sered'.

Pavlínek (2002) uvádza, že transformácia BAZ v porovnaní so Škodou bola síce investícia do brownfield, ale nespĺňala predstavu lokálnej zakorenenosti. BAZ vznikol v 70. rokoch 20. storočia s cieľom posilniť dodávateľské vzťahy so spoločnosťou Škoda. Pôsobil ako dodávateľ komponentov s nízkou mierou autonómie v oblasti výrobných a technologických zručností. Počas transformácie v 90. rokoch sa vytvoril spoločný podnik BAZ a VWS. Lenže nemeckí investori nevyvinuli snahu presunúť oblasť výskumu a vývoja do bratislavského závodu, ale namiesto toho závod použili na zníženie výrobných nákladov presunom montáže prevodoviek a výroby špecifických osobných automobilov. Nízka cena práce a existencia pracovnej sily v širšom zázemí Bratislavy, ktorá nepracovala v BAZ pred založením spoločnosti VWS naznačuje, že existujúce výrobné zručnosti pre spoločnosť VWS neboli príliš dôležité. Úloha komponentov, ktorú spoločnosť BAZ mala v rámci štátneho socializmu, nahradila globálne integrovaná stratégia montážneho závodu. Problémom bola aj neexistujúca sieť slovenských dodávateľov. Preto približne 85 % komponentov používaných vo výrobe bolo dodávaných priamo od výrobcov komponentov VW v Nemecku. Absencia zakorenenosti automobilového priemyslu nútila západných dodávateľov spoločnosti VW zakladať výrobné zariadenia v blízkosti závodu. V dôsledku toho boli regionálne ekonomické efekty investícií VWS v Bratislave veľmi obmedzené v porovnaní s investíciami na zelenej lúke so zakorenenou tradíciou. Do roku 2014 zahraniční dodávateľia komponentov vybudovali 128 nových závodov a zahraničný kapitál takmer úplne ovládol automobilový priemysel na Slovensku (Pavlínek, 2017).

Rámček 7.7 Príklad transformácie závodu BAZ na VWS

Pavlínek (2018) tvrdí, že krajiny strednej Európy v kontexte globálnych produkčných sietí sa etablovali ako krajiny integrovanej periferie, ktoré ponúkajú podmienky pre výrobu a montáž automobilov s nízkou pridanou hodnotou a lacnou pracovnou silou v blízkosti veľkých odbytových trhov. Tak ako je Mexiko integrovanou perifériou pre USA, tak sú krajiny ako Slovensko či Česko integrovanou perifériou pre krajiny západnej Európy. Súčasnú hodnotenie GPS automobilového priemyslu Pavlínek (2020) zasadzuje do Harveyho globálneho toku kapitálu a konceptu priestorovo-časovej záplaty. Tvrdí, že integrované periferie sú len dočasné. Ak sa potenciál spojený s inštitucionálnou (skončia štátne stimuly) a technologickou záplatou (infraštruktúra je prehustená, stroje zastarané) vyčerpá, výrobný proces sa presúva do lacnejších regiónov. Jeho analýza ukazuje nielen výrazný úbytok pracovných miest v starších integrovaných perifériách akými sú Belgicko, Španielsko a Portugalsko, ale aj vo viacerých krajinách SVE, napríklad v Českej republike a Poľsku. Je to dôkaz toho, že automobilové spoločnosti neustále hľadajú ziskovejšie miesta s nižšími mzdami, nižšími daňami

a väčším prebytkom pracovných síl. Integrované periférie automobilového priemyslu predstavujú z dlhodobého hľadiska riziká dnešných dobrých výsledkov.

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

Coe, N. M., Yeung, H. W. C. (2015). *Global production networks: Theorizing economic development in an interconnected world*. Oxford: Oxford University Press.

Pavlínek, P. (2017). *Dependent growth: Foreign investment and the development of the automotive industry in East-Central Europe*. Cham: Springer.

7.9 Regionálna konkurencieschopnosť

V posledných desaťročiach, predovšetkým od 90. rokov minulého storočia, sa pojem regionálna konkurencieschopnosť, resp. konkurencieschopnosť regiónov, stal pomerne frekventovaným nielen medzi politikmi a ekonómami zodpovedajúcimi za riadenie štátu a prosperitu jeho regiónov, ale aj v akademickej sfére v oblasti vedeckého bádania, pričom tento pojem oslovil okrem ekonómov aj geografov, sociológov, politológov i bádateľov z iných vedných disciplín.

Treba hneď na začiatku upozorniť, že v niektorých prípadoch dochádza v spoločnej praxi často aj k jeho zneužívaniu, keďže koncept regionálnej konkurencieschopnosti, prípadne konkurencieschopnosti všeobecne (firemnej, regionálnej, národnej), traktuje priamo najzásadnejšie otázky týkajúce sa kvality života, lepšieho pochopenia priestorovej distribúcie bohatstva a vzniku regionálnych rozdielov na rôznych hierarchických úrovniach. V prostredí nielen EÚ ako celku, ale aj na úrovni jej národných štátov sa stalo zvýšenie konkurencieschopnosti (únie ako celku v globálnej mierke, jednotlivých štátov v rámci EÚ, jednotlivých regiónov v rámci štátu i v rámci EÚ) jedným z kľúčových politických cieľov, čo predstavitelia Európskej únie explicitne deklarovali napríklad už v Lisabonskej stratégii z roku 2000 a neskôr v celom rade ďalších dokumentov. Konkurencieschopnosť sa stala široko a bežne používaným pojmom, za ktorým sa však ukrýva veľa fenoménov.

Dnes sa javí stále aktuálne diskutovať k základným črtám vzájomného vzťahu regionálnej konkurencieschopnosti na jednej strane a primárnym potenciálom regiónov, históriou regiónov, teóriami regionálneho rozvoja, regionálnou politikou, globalizáciou, novou ekonomickou geografiou, znalostnou ekonomikou a inovačnými procesmi, globálnymi výrobnými sieťami a ďalšími fenoménmi na strane druhej. Je celý rad prác, ktoré sa explicitne zaoberajú týmito vzťahmi a pokúšajú sa ich aj formalizovať (Porter, 1990; Krugman a Venables, 1995; Fujita a kol., 1999; Fujita a Krugman, 2003; Šikula, 2006; Zarycki, 2007; Enyedi, 2009; Affuso, a kol., 2011; Shearmur, 2011; Blažek, Uhlíř, 2011; Blažek, 2012; Martin, 2012; Boschma, 2015; Huggins a Thompson, 2015; Martin, Sunley, 2015; Masik, 2018 a iní).

Pri definovaní regionálnej konkurencieschopnosti autori zdôrazňujú predovšetkým relatívnu pozíciu hodnoteného regiónu vo vzťahu k ostatným regiónom. Koncept konkurencieschopnosti môžeme v zásade chápať na rôznych hierarchických úrovniach. Najčastejšie sa rozlišuje mikroúroveň firiem a makroúroveň štátov (Porter, 1990, 1992; Adámek a Šikula, 2006; Wokoun, 2009; Wrobel, 2013; Sagan a Masik, 2014 a iní). Na úrovni firiem je chápanie pojmu konkurencieschopnosť pomerne veľmi jasné a priamočiare. Spočíva v schopnosti firiem nepretržite a so ziskom produkovať tovary alebo služby, ktoré sú úspešné na otvorených trhoch. Každá firma, ktorá si chce udržať pozíciu na trhu, prípadne rásť, musí tieto požiadavky splniť, pričom konkurencieschopnejšie firmy získavajú na trhu stále väčšie podiely. Na druhej strane nekonkurencieschopné

firmy aj napriek rôznym umelým ochranným opatreniam, ktoré sú im poskytované, napokon z trhu budú musieť odísť. Na makroúrovni, resp. mezoúrovni sa konkurencieschopnosť nechápe tak jednoznačne. Napriek zjavnému súhlasu o potrebe zlepšovať národnú konkurencieschopnosť, prípadne konkurencieschopnosť jednotlivých regiónov v rámci štátu, čo neustále prezentujú ako významný cieľ regionálnej politiky predovšetkým politici, narážajú tieto snahy na problém neurčitosti pojmu a nejasnú otázku o jeho zmysluplnosti. Práve neurčitosť tohto pojmu a neexistujúci všeobecne akceptovaný koncept necháva priestor na vznik silnej kritiky, ktorá odmieta zakladanie regionálnej politiky na takýchto nejasných a vágnych konceptoch umožňujúcich rozličné interpretácie a chápania (Maening a Ölschläger, 2001; Turok, 2003; Huggins, 2003; Budd a Hirmist, 2004; Martin, 2012 a iní). Ak nahliadame na koncept regionálnej konkurencieschopnosti cez spomínanú úroveň národnej ekonomiky alebo regionálnej ekonomiky narazíme na viaceré problémy, až obmedzenia. Na regionálnej úrovni napr. nefungujú mechanizmy, ktorými môžeme ovplyvniť konkurencieschopnosť ako napr. výmenné kurzy, hladina úrokovej miery a iné, ktoré má k dispozícii úroveň národná. Na druhej strane na regionálnej úrovni prebiehajú niektoré procesy, vyvolané napríklad globalizáciou, ktoré konkurencieschopnosť regiónov priamo podporujú alebo ohrozujú (Šikula, 2006; Enyedi, 2009; Czyz, 2010; Korec a kol., 2011 a iní). Z týchto dôvodov teda nemôžeme v diskusii voľne zamieňať úroveň štátov za úroveň regiónov.

Regionálna konkurencieschopnosť teda spočíva niekde medzi jej dvomi krajnými dimenziami, firemnou a národnou. Ako tvrdia Gardiner a kol. (2004), nie je však ani jednoduchým agregátom firemnej ani odvodeninou národnej konkurencieschopnosti. Dôležité je porozumieť charakteru konkurencie medzi regiónmi. Danilov (2007) definuje dva typy meziregionálnej konkurencie:

- *vertikálnu*, ako konkurenciu medzi rôznymi úrovňami vlády, centrálnej, regionálnej a miestnej, ktoré sa vyznačujú rôznymi kompetenciami a rôznymi možnosťami rozdelenia finančných zdrojov,
- *horizontálnu*, t.j. konkurenciu medzi regiónmi na jednakej hierarchickej úrovni, kde je predmetom konkurencie všetko, čo môže byť využité ako reálny i potenciálny zdroj rozvoja (ekonomické zdroje, trhy odbytu, spotrebitelia, pracovná sila, školstvo, znalosti, technológie, investície a iné).

Huggins (2003) predstavil trojdimenzionálny model faktorov definujúcich regionálnu konkurencieschopnosť. V prvej dimenzii vstupov definuje faktory podnikateľského prostredia, vyjadrené firemnou hustotou (počet firiem na 1000 obyvateľov), podielom podnikov znalostnej ekonomiky na celkovom počte podnikov a mierou zamestnanosti. Ďalšiu dimenziu nazýva výstupy. Predstavuje produktivitu ekonomiky vyjadrenú prostredníctvom HDP na obyvateľa a ako poslednú dimenziu uvádza úroveň blahobytu (výsledky) vyjadrená najmä prostredníctvom výšky príjmov a mierou nezamestnanosti.

Aj napriek určitej nejasnosti definovania pojmu „regionálna konkurencieschopnosť“ je možné považovať chápanie tohto pojmu ako ho už v roku 1999 „zadefinovala“ Európska komisia za pomerne výstižné z pohľadu ekonomických a regionálnych geografov. Regionálna konkurencieschopnosť je podľa Európskej komisie:

„Schopnosť regionálnej ekonomiky udržať vysoký životný štandard svojich obyvateľov formou generovania vysokej úrovne zamestnanosti a príjmov, pričom zostáva odolná voči postupne sa zvyšujúcej vonkajšej konkurencii,“ prípadne, „schopnosť regiónov produkovať tovary a služby, ktoré obstoja pred konkurenciou na domácich a medzinárodných trhoch a zároveň v rovnakom čase zachovávajú vysokú a udržateľnú úroveň príjmov obyvateľstva regiónu.“
(European Commission, 1999, s. 4)

Martin a Tyler (2003), upozorňujú, že dôležité pri bádani v oblasti regionálnej konkurencieschopnosti je najskôr porozumieť charakteru konkurencie medzi regiónmi, v čom si regióny konkurujú. Podľa citovaných autorov regióny si konkurujú v troch kľúčových oblastiach:

- zvädzajú boj o *prilákanie investícií* vo forme súkromného, verejného a zahraničného kapitálu,
- snažia sa *získať a udržať na svojom území zručných pracovníkov*, podnikateľov a kreatívnych pracovníkov a
- majú záujem o *rozvoj*, využívanie a vývoj *nových technológií* spojený s realizáciou poznatkových a inovačných aktivít.

Porter (1998) rozoznáva štyri etapy rozvoja konkurencieschopnej ekonomiky. V prvej etape pozorujeme v krajinách periférie, ktoré využívajú lacné a bohaté zdroje regiónu – *faktormi poháňaná ekonomika*. Technológie sú sem importované z vyspelých krajín, firmy majú obmedzenú úlohu v hodnotovom reťazci, produkujú tovary určené na export. Ekonomika poháňaná faktormi je citlivá na fluktuácie ekonomických cyklov. Druhá etapa je charakteristická pre krajiny semiperiférie, ktoré efektívne využívajú nielen zdroje, ale hlavne zahraničné investície – *investíciami poháňaná ekonomika*. Ide o veľké investície do infraštruktúry, hospodárska politika štátu uvoľňuje kapitálové možnosti. Technológie sa získavajú nákupom licencií a patentov alebo založením spoločného podniku (*joint venture*). Firmy si zlepšujú pozíciu v hodnotovom reťazci, orientujú sa na export. V tretej etape sa rozvinuté krajiny uberajú cestou inovácie – *inováciami poháňaná ekonomika*. Domáci vývoj a výskum zvýši konkurencieschopnosť v tradičných odvetviach. Inovačná činnosť je zosilnená vznikom (odštiepením) nových firiem od pôvodnej organizačnej jednotky (spin-off). Firmy vyvíjajú inovácie a exportujú ich krajín prvej skupiny. Pracovná sila je vysoko kvalifikovaná a globálne trhy sú diferencované. V poslednej etape rozvoja *ekonomiky poháňanej bohatstvom*, firmy ťažia z naakumulovaných výhod. Firmy sa snažia zlepšiť svoju pozíciu v konkurencii fúziami a akvizíciami. Ostávajú pasívne pri investovaní do nových kapacít. Produktivita začína stagnovať, je to signál blížiaceho sa úpadku (Skokan, 2004).

Alokácia investícií z úrovne štátu sa javí ako jeden z kľúčových faktorov zabezpečenia konkurencieschopnosti nielen na národnej, ale aj na regionálnej úrovni. Aj Ručinská (2008) za jeden z hlavných determinantov konkurencieschopnosti regiónu považuje produktivitu regiónu. Podľa citovanej autorky závisí rozvoj konkurencieschopnosti od piatich predpokladov produktivity, pričom investície a ich alokáciu považuje za rozhodujúci predpoklad. Týmito predpokladmi sú:

- *primerané investície a ich alokácia,*
- *schopnosti ľudského kapitálu,*
- *produkcia inovácií,*
- *podmienky pre konkurenciu,*
- *kvalitný podnikateľský sektor.*

Zaujímavú prácu v kontexte vzťahu regionálnej konkurencieschopnosti a globalizácie publikoval Šikula (2006). Podľa tohto autora možno konštatovať, že konkurenčný prah lokálneho a regionálneho podnikateľského prostredia je vo všeobecnosti podstatne nižší na semiperiférii ako v súťaži regiónov krajín jadra. V dôsledku toho sa podľa Šikulu (2006) sformovala zložitá viacúrovňová sieť globálnej konkurencie najmä medzi nasledovnými typmi subjektov všetkých troch základných hierarchických úrovní (firma, región a štát):

- medzi firmami z vyspelých ekonomík pri využívaní globalizačných aktivít,
- medzi firmami z vyspelých ekonomík a firmami z krajín semiperiférie pri určovaní podielu na realizácii komparatívnej výhody,
- medzi firmami z krajín semiperiférie usilujúcimi sa o napojenie na siete globálnych produkčných sietí prostredníctvom nadnárodných spoločností,
- medzi štátmi semiperiférie súperiacimi prostredníctvom investičných podmienok o priame zahraničné investície,
- medzi štátmi jadra podporujúcimi globálnu expanziu domácich firiem,
- medzi regiónmi a mestami v rámci štátov semiperiférie (vnútroštátna konkurencia) usilujúcich sa o získanie domácich a zahraničných investícií,
- medzi regiónmi a štátmi viacerých krajín semiperiférie (medzinárodná konkurencia), usilujúcich sa o získanie zahraničných investorov.

Regionálne investície do fyzického kapitálu a na podporu podnikania sú dôležitým determinantom rastu. Na rast vplyvajú schopnosti a kompetencie ľudského kapitálu, ktorý spolu s fyzickým kapitálom tvorí vstup do výroby firiem. Nevyhnutným predpokladom rozvoja regiónu je rast konkurencie v rámci samotného regiónu, keďže konkurenčný tlak pôsobí motivačne na rast produktivity a inovačných aktivít podnikov. Zároveň konkurenčný boj podnecuje investície do regiónu.

Z pohľadu spoznania úloh pre región je zaujímavá poznámka Blažeka a Uhlířa (2011), ktorí uvádzajú porovnanie kľúčových faktorov konkurencieschopnosti podľa niektorých významných ekonómov a geografov:

- Krugman (1998) – nová ekonomická geografia: dopravné náklady, úspory z rozsahu, mobilita výrobných faktorov, resp. veľkosť trhu;
- Marshall (1890/1920) – aglomeračné (lokalizačné) výhody sú definované využívaním spoločného pracovného trhu, existenciou špecializovaných dodávateľov a infraštruktúry, šírením informácií a poznatkov;
- Porter (1990) – klastre hovoria o intenzite konkurencie a type stratégie firiem, existencii podporných odvetví, náročnosti trhu, kvalite výrobných faktorov;
- Etzkowicz (2002) – trojitá špirála definuje charakter spolupráce medzi vládou, výskumnými inštitúciami a súkromným sektorom a kvalitu vnútornej ekológie vo vnútri týchto troch dimenzií;
- Cooke a Asheim (2006) – regionálne inovačné systémy: schopnosť tvorby inovácií, schopnosť vychovávať a získavať talenty, podnikateľský duch;
- Florida (1995) – 3T: technológia, talent, tolerancia;
- Larédo (2006) – kvalita inštitúcií a schopností miestnej vlády, ekonomické faktory (infraštruktúra, odvetvová štruktúra ekonomiky), kvalita poznatkov podnikateľskej a výskumnej bázy regiónu, konektivita, prepojenosť (vzorce spolupráce, existencia sprostredkovateľských subjektov, mobilita pracovných síl, počet spin-offs).

Na samotný koncept regionálnej konkurencieschopnosti však pozerá množstvo autorov aj s narastajúcou nedôverou. V tejto súvislosti si niektorí z nich dokonca kladú otázku, či je rozumné hovoriť o konkurencieschopnosti na regionálnej úrovni vo všeobecnosti (Wokoun, 2009). Pojem regionálna konkurencieschopnosť je na jednej strane všeobecne akceptovaný fakt (Bristow a Healy, 2014), t. j. je to niečo čo skutočne existuje, ale z druhej strany, tento pojem sa používa v ekonomických, politických alebo regionálno-politických diskusiách len ako akási nejasná predstava niečoho čo nie je jasné. Kritika argumentuje tým, že koncepcia regionálnej a národnej konkurencieschopnosti vo svojej podstate „nemá zmysel“. Krugman (1994, 1996) vo svojich argumentáciách zachádza až tak ďaleko, že označuje koncepciu regionálnej a národnej konkurencieschopnosti za

nebezpečnú obsesiu (posadnutosť), pričom uvádza tri hlavné argumenty jej odporcov. Po prvé, je zavádzajúce a nekorektné používať analógiu v prípade krajiny, regiónu a firmy. Zatiaľ čo neúspešná firma musí skutočne skončiť s podnikaním, neexistuje ekvivalentné konanie v prípade regiónu, či krajiny. Po druhé, zatiaľ čo podniky možno pozorovať, ako si navzájom konkurujú pri získaní čo najväčšieho podielu na trhu a úspech jednej firmy ide na úkor ostatných, úspech určitého štátu, či regiónu nelikviduje štáty, prípadne regióny, ale vytvára pre nich spravidla nové príležitosti, obchod medzi štátmi a regiónmi nie je hrou s nulovým výsledkom, ale vedie k celkovému zlepšeniu pozície všetkých zúčastnených. Po tretie, treba si položiť otázku, či je konkurencieschopnosť aj niečím odlišným alebo iba jednoducho iným označením pre produktivitu, pričom rast životnej úrovne obyvateľov regiónu a štátu je rozhodujúcou mierou determinovaný rastom produktivity.

Diskusia o koncepte regionálnej konkurencieschopnosti nezmizla ešte ani dnes z teoretických diskusií ani z politickej praxe. Konkurencieschopnosť, ktorá je niekedy skrytá v novej terminológii, však zostáva ústredným fenoménom, ako sa môžu regionálne a národné ekonomiky navzájom kvalitatívne a kvantitatívne odlišiť. Poslednou snahou o nahradenie alebo doplnenie regionálnej konkurencieschopnosti je pojem regionálna odolnosť (resilience). Viacerí autori (Bristow, 2010; Martin, 2012) rozlišujú tri rôzne interpretácie odolnosti: technická, ekologická a adaptívna. V prípade technickej odolnosti regióny považujeme za odolné vtedy, ak sa po externom šoku (kríze) dokážu, čo najrýchlejšie vrátiť do predkrízového stavu. Ekologická odolnosť znamená, že regionálne ekonomiky sa po externom šoku dostávajú za hranice pôvodného vývoja, či už v pozitívnom lebo negatívnom zmysle. Nakoniec adaptívna odolnosť je schopnosť systému podstúpiť predvídateľnú alebo reakčnú reorganizáciu formy alebo funkcie tak, aby sa minimalizoval dopad externého šoku. Dôraz je kladený na spontánne, samoorganizačné procesy a mechanizmy. Martin (2012) hovorí, že ak chceme mať regionálne ekonomiky v zmysle spomenutých interpretácií odolnosti, je potrebné uvažovať štyri vzájomne súvisiace dimenzie:

- *rezistencia* vyjadruje mieru zraniteľnosti alebo citlivosti regionálnej ekonomiky na voči narušeniu systému v podobe krízy alebo recesie,
- *zotavenie*, jeho rýchlosť a rozsah na vonkajšie šoky,
- *reorientácia* znamená do akej miery regionálna ekonomika prechádza štruktúrnymi zmenami a aké dôsledky z tejto premeny pre región vyplývajú,
- *obnova* vyjadruje situáciu do akého stavu obnovenia rastu sa regionálnej ekonomike podarilo dostať.

Rešpektujúc význam poznatkovej ekonomiky, inovácií a kreativity pre regionálnu konkurencieschopnosť, dovoľme si namietat, že väčšina konceptov regionálnej konkurencieschopnosti zdôrazňujúcich poznatkovú ekonomiku, inovácie a kreativitu bola testovaná na najrozvinutejších regiónoch západnej Európy alebo Severnej Ameriky, s vysokou firemnou hustotou, so špičkovým univerzitným zázemím a početnými výkonnými výskumnými centrami. Na príkladoch z viacerých makro priestorov sveta (Čína, India, Brazília, Mexiko, krajiny „V4“ a iné) možno dokumentovať, že hlavnou bázou konkurencieschopnosti väčšiny regiónov týchto štátov, všeobecne by sme mohli povedať regiónov štátov svetovej semiperiférie, resp. integrovanej periférie, je stále jednoduchý „montážny“ priemysel.

7.9.1 Koncept regionálnej konkurencieschopnosti krajín strednej Európy

Ženka a kol. (2014) si vo svojej práci kladú za cieľ kritické hodnotenie konceptov regionálnej konkurencieschopnosti v krajinách „V4“, ako aj poukázanie na implikácie získaných poznatkov pre regionálnu politiku. Hoci stredná Európa a krajiny „V4“ zďaleka nepredstavujú homogénny priestor vo vzťahu k endogénnym faktorom a k silám podporujúcim konkurencieschopnosť, vyznačujú sa niektorými charakteristikami, ktoré ich robia odlišnými od ekonomicky rozvinutejších krajín jadra. V kontexte diskusie nad konceptom regionálnej konkurencieschopnosti je potrebné upozorniť najmä na šesť charakteristík regiónov krajín „V4“:

- všeobecne *nízka hustota zaľudnenia* a malý „objem ekonomiky“ regiónov,
- *administratívne členenie* na úrovni NUTS2, NUTS3 a NUTS4 *je nevhodné*, sú v ňom „umelé prvky“, ktoré nerešpektujú geografickú organizáciu priestoru,
- *historicky založený „západo-východný gradient“* v možnostiach rozvoja ekonomiky, ako dôsledok ich polohy k ekonomicky rozvinutej západnej Európe,
- je všeobecne akceptované, že kapitalizmus krajín „V4“ je vo viacerých smeroch unikátny, viacerí autori hovoria o „závislej trhovej ekonomike“ (nízke výrobné náklady – lacná kvalifikovaná pracovná sila, dobrá geografická poloha, politická stabilita a iné),
- väčšina ekonomicky dôležitých nemetropolitných regiónov krajín „V4“ *sú exportne orientované, závislé na PZI*, s málo rozvinutým sektorom poznatkovo orientovaných „business“ služieb, pričom priemysel tu hlavnú silu konkurencieschopnosti,
- krajiny „V4“ *sú považované za krajiny nachádzajúce sa medzi výrobným (priemyselným) a inovačným štádiom*, schopnosť tvoriť inovácie je však v dlhodobom horizonte potrebné považovať za rozhodujúci faktor trvalo udržateľnej konkurencieschopnosti ich regiónov.

Autori podrobili kritike štyri koncepcie regionálneho rozvoja, ktoré sú v Západnej Európe frekventované a často aj predmetom záujmu regionálnych politik. Zdôrazňujú, že vzhľadom na to, že väčšina regiónov strednej Európy predstavuje predovšetkým montážne platformy nadnárodných spoločností, ktoré technologické a organizačné inovácie dovážajú zo zahraničia, motivácia rozvíjať intenzívnu spoluprácu v oblasti výskumu a vývoja s miestnymi dodávateľmi a univerzitami sa nepovažuje za zdroj konkurenčnej výhody. Spolupráca medzi firmami integrovanými do rôznych RIS je teda zďaleka menej dôležitým stimulom ekonomickej výkonnosti ako pozícia a strategická úloha dcérskych spoločností v hierarchiách nadnárodných spoločností. Z toho dôvodu regionálne politiky v krajinách strednej Európy zamerané na budovanie regionálnej konkurenčnej výhody prostredníctvom podpory spolupráce v oblasti výskumu a vývoja a väzieb medzi akademickou obcou a podnikateľským sektorom spravidla strácajú zmysel, prinajmenšom v mnohých nemetropolitných regiónoch. Keďže dopyt po inováciách v podnikateľskom sektore a v mnohých prípadoch aj vytváranie znalostí je v porovnaní s krajinami západnej Európy neporovnateľne slabý, výhrady smerovali k nadmernému využívaniu koncepcií RIS alebo klastrov sme uviedli v predchádzajúcich kapitolách. Autori tak navrhujú zamerať pozornosť na dve perspektívy:

- *globálne produkčné siete* – cesta vedie skôr zlepšovaním pozície v hierarchii dodávateľsko-odberateľských vzťahoch,
- *ekonomická komplexita a koncept súvisiacej rozmanitosti* – využitie širokej škály existujúcich kapacít vo forme medziodvetvovej modernizácie sprevádzanej prenosom vedľajších poznatkov prostredníctvom hodnotového reťazca v hnacích

odvetviach (automobilový priemysel). Všeobecným dôsledkom týchto koncepcií pre praktickú politiku bude podpora mestskej a regionálnej ekonomickej diverzity („inteligentná špecializácia“) a medziodvetvové väzby, na úkor nadmernej špecializácie – napr. prechod výroby na elektromobily.

Tieto pripomienky ich viedli k tvrdeniu, že nie je možné jednoducho aplikovať niektorý zo známych konceptov regionálnej konkurencieschopnosti na krajiny „V4“, práve pre špecifický charakter, najmä ekonomický charakter týchto krajín. Neprekvapuje preto, že jednoduchá kompaktná definícia alebo koncept regionálnej konkurencieschopnosti, aj v kontexte úvah o regionálnej konkurencieschopnosti v krajinách „V4“, stále chýba.

Zaujímavú štúdiu k chápaniu a hodnoteniu regionálnej konkurencieschopnosti predložila Czyz (2010). Podľa tejto autorky „*v procese prispôsobovania sa globálnym spoločenským zmenám, vrátane ekonomických, je jednou zo základných výziev pre región reagovanie, resp. zaujatie stanoviska na rozhodujúci charakter súčasného sociálno-ekonomického vývoja, ktorým je adaptácia na poznatkovo založené ekonomiku. Toto je považované za kľúčový aspekt revitalizácie a modernizácie ekonomiky regiónu a zvýšenie jeho konkurencie-schopnosti. Imperatívom pre regióny Poľska, resp. regióny krajín V4, je zvýšenie podielu poznatkovo založenej ekonomiky na „outpute“ regiónu*“. V súčasných teóriách regionálneho rozvoja je zreteľná tendencia nahrádzania významu tradičných faktorov podmieňujúcich regionálny rozvoj (pôda a nerastné suroviny, pracovná sila, kapitál a iné) faktormi poznatkovo založenej ekonomiky (vedomosti, kreativita, inovácie). Czyz (2010) pripomína, že tá časť ekonomiky, ktorá je rozhodujúcou mierou podmieňovaná vedou a výskumom je všeobecne známa ako poznatkovo založená ekonomika. V súvislosti so skúmaním vplyvu poznatkovo založenej ekonomiky na konkurencieschopnosť regiónov zohľadňuje štyri dimenzie konkurencieschopnosti regiónov, z ktorých každá má niekoľko indikátorov:

- *ľudský a sociálny kapitál* (hodnotený na základe 13 indikátorov),
- *investičný kapitál a aplikované poznatky* (7 indikátorov),
- *vybavenosť infraštruktúrou a nová ekonomika* (16 indikátorov) a
- *výkonnosť ekonomiky* (12 indikátorov).

Z viacerých výsledkov práce hodnotiacich konkurencieschopnosť regiónov Poľska zaujme, podľa nášho názoru očakávané zistenie, že regióny Poľska, vojvodstvá Poľska, majú slabo rozvinutú poznatkovo orientovanú ekonomiku, vrátane regiónov veľkých aglomerácií. Kľúčovými faktormi determinujúcimi nízku úroveň poznatkovo orientovanej ekonomiky sú slabý ľudský a sociálny kapitál, nízky objem investičného kapitálu a nedostatok aplikovaných poznatkov. Napriek pomerne veľkému objemu priamych zahraničných investícií do ekonomiky poľských regiónov, zahraničné firmy majú malý vplyv (a malý záujem) na rozvoj inovácií, pretože všeobecné technologické zaostávanie firemných prevádzok a vedy a výskumu v Poľsku sťažuje formovanie poznatkovo orientovaných sietí.

Poľská geografická škola, ktorá je veľmi rešpektovaná v medzinárodnom hodnotení (Markowski 2005, Zarycki, 2007; Gorzelak, 2009; Czyz, 2010; Masik, 2018 a iní), v kontexte chápania pojmu regionálna konkurencieschopnosť hovorí, že konkurencieschopnosť regiónu môžeme definovať nasledovne: „*Je to schopnosť regiónu prispôbiť sa meniacim sa ekonomickým, sociálnym, a environmentálnym výzvam a úlohám, ako aj schopnosť vytvárať nové možnosti pre rozvoj, ktoré umožňujú regiónu udržať si alebo posilniť svoju pozíciu v národnom alebo v medzinárodnom systéme*“ (Gorzelak, 2009).

Novšiu prácu zaoberajúcu sa možnosťami zvýšenia konkurencieschopnosti menej rozvinutých regiónov východoeurópskych krajín publikoval poľský geograf Masik (2018). Na príklade analýzy menej rozvinutého Pomorského regiónu v Poľsku predstavil základné determinanty konkurencieschopnosti na úrovni štátu a na úrovni regiónu, ktoré sú nevyhnutné pre konkurencieschopnosť v trhovom prostredí. Základné determinanty rozdelil na ekonomické a sociálne determinanty. Treba poznamenať, že autor používa vo svojej práci termín odolnosť (resilience), ale vzhľadom na skôr uvedené vysvetlenie tohto termínu, môžeme v nižšie uvádzanom kontexte používať pojem konkurencieschopnosť.

Za základné ekonomické determinanty konkurencieschopnosti na úrovni štátu Masik (2018) považuje pohyblivý výmenný kurz meny, bilanciu medzinárodného obchodu, diverzifikovanú výrobu, najmä priemyselnú, diverzifikované exportné destinácie a cenovú konkurencieschopnosť produkováných výrobkov. Zo širokej škály sociálnych determinantov konkurencieschopnosti na úrovni štátu poukázal na význam vysokej spotreby obyvateľstva, sociálneho konsenzu pre vývoj plátov vo verejnom a súkromnom sektore, flexibilných foriem zamestnania, obavy z poklesu populácie v produktívnom veku a emigrácia do krajín západnej Európy (export zamestnanosti). Bez dlhšej diskusie možno považovať uvedené determinanty za veľmi dôležité v kontexte hodnotenia konkurencieschopnosti jednotlivých štátov strednej a východnej Európy, bývalých členov „komunistického bloku“. V súvislosti so zlepšením regionálnej konkurencieschopnosti menej rozvinutých regiónov poukázal Masik (2018) na nasledovné determinanty:

- diverzifikovaná ekonomika regiónov,
- diverzifikovaný export, aj podľa produktov aj podľa destinácií,
- cenovú konkurencieschopnosť produktov,
- technologická flexibilita firiem,
- početné „centrály“ vedúcich firiem (tie nachádzajú sa spravidla mimo regiónov),
- malé a stredne veľké flexibilné podniky.

Zo sociálnych determinantov konkurencieschopnosti na úrovni regiónov považoval Masik (2018) za potrebné menovať nasledovných päť:

- aktívnu lokálnu spoločnosť v regiónoch,
- vysokú, resp. primeranú úroveň podnikania,
- vysokú, resp. požadovanú úroveň kvalifikácie zamestnancov,
- flexibilný trh práce,
- aktívni lídri na úrovni osobností, firiem a inštitúcií.

Do diskusie o regionálnej konkurencieschopnosti prispela aj maďarská geografická škola. Podľa Enyedího (2009) sa v rokoch prvej dekády 21. storočia, tak ako vo vedeckom výskume tak aj v ekonomických teóriách začal prejavovať „dychtivý“ záujem o regionálnu konkurencieschopnosť. „Konkurencieschopnosť“ sa stala magickým slovom pre vysvetlenie alebo plánovanie ekonomického úspechu na mikroekonomickej (úroveň firmy) a aj makroekonomickej (národná úroveň) mierke, napriek tomu, že sa stále ešte len „horúco“ diskutovalo o koncepte tohto pojmu a metódach a spôsoboch merania. Uvedený autor podotýka, že diskusie o regionálnej konkurencieschopnosti sa v prvej dekáde 21. stor. odohrávali v rovine niekoľkých zjednodušení:

- regióny sami o sebe nie sú konkurenčnými jednotkami, sú to predovšetkým firmy a inštitúcie operujúce v rámci ich hraníc i v blízkom okolí,

- existujú neúspešné firmy v prosperujúcich regiónoch, ako aj prosperujúce firmy v regiónoch chudobných, takže hovoriť o konkurencieschopnom regióne je potrebné hovoriť veľmi uvážlivo,
- termínom „konkurencieschopný región“ konštatujeme, že región má mnoho endogénnych faktorov priaznivých pre ekonomický úspech firiem a inštitúcií operujúcich v regióne a
- konkurencieschopnosť nie je výsostne ekonomický pojem, ale má silný sociálno-kultúrny rozmer, ktorý sa v regióne formuje dlhodobo.

Enyedi (2009) upozorňuje, že konkurencieschopnosť ako vlastnosť regiónov má zmysel hodnotiť vtedy, ak porovnávame jej úroveň medzi rôznymi regiónmi. Neexistuje jednoduchý ľahko kvantifikovateľný a merateľný ukazovateľ konkurencieschopnosti. Pri jej hodnotení musíme vychádzať z akýchsi zástupných indikátorov, ktoré sú schopné vyjadriť úroveň javov, ktoré považujeme pre konkurencieschopnosť regiónu za kľúčové a determinujúce. Nevyhnutné je takisto obrátiť pozornosť na indikátory, ktoré sú relevantné, dostupné, porovnateľné a sledované. Konkurencieschopnosť regiónov Maďarska Enyedi (2009) hodnotil pomocou troch navzájom súvisiacich sociálno-ekonomických parametrov regiónu, ktoré sú navzájom kompatibilné s ich všeobecne uvádzanými definíciami:

- HDP regiónu v prepočte na obyvateľa,
- produktivita práce vyjadrená ako podiel HDP regiónu na jeho ekonomicky aktívne obyvateľstvo a
- miera zamestnanosti v regióne.

Na základe hodnôt troch uvedených parametrov zaradil Enyedi (2009) regióny Maďarska do troch štádií regionálneho rozvoja, ktoré odpovedajú konkurencieschopnosti regiónov:

- *štádium poznatkovo orientovanej ekonomiky (metropolitný región Budapešti),*
- *štádium založené na akceptovaní investícií (6 severozápadných regiónov),*
- *štádium neofordizmu ekonomického rozvoja, keď ekonomická reštrukturalizácia ešte len začína (12 regiónov severného a východného Maďarska).*

K exaktnému hodnoteniu konkurencieschopnosti regiónov sa podľa Enyediho (2009) v zásade pristupuje dvomi spôsobmi. Po prvé, hodnotí sa úroveň faktorov ovplyvňujúcich konkurencieschopnosť regiónov a následne sa na základe exaktného štatistického hodnotenia ukazuje, ktoré regióny sú viac a ktoré menej konkurencieschopné. Takúto metodiku využili vo svojich prácach napríklad Czyz (2010) a Hajko a kol. (2011) i iní. Po druhé, hodnotí sa existujúca úroveň vybraných indikátorov ekonomického a sociálneho rozvoja regiónov a následne sa poukazuje na ich konkurencieschopnosť vzhľadom na hodnoty týchto indikátorov najčastejšie predstavené v určitej sumárnej hodnote. Takto postupoval pri hodnotení konkurencieschopnosti regiónov Maďarska na úrovni NUTS2 samotný Enyedi (2009) alebo aj Korec (2009) a Korec a kol. (2011).

Na Slovensku sa objavila publikácia z prostredia Podnikateľskej aliancie Slovenska, v ktorej Hajko a kol. (2011) hodnotili konkurencieschopnosť 79 okresov Slovenska podľa indexu regionálneho podnikateľského prostredia (IRPP). IRPP je výsledkom analýzy 106 indikátorov majúcich vzťah ku kvalite podnikateľského prostredia, pričom indikátory rozdelili do nasledovných 4 subindexov a 8 pilierov:

- subindex I: Ekonomická aktivita (1. pilier - ekonomické prostredie, 2. pilier - ekonomické výstupy),

- subindex II: Verejná správa a legislatíva (3. pilier - legislatíva, 4. pilier - verejná správa),
- subindex III: Technológie a infraštruktúra (5. pilier - infraštruktúra, 6. pilier - technológie),
- subindex IV: Vzdelávanie a ľudské zdroje (7. pilier - ľudské zdroje, 8. pilier - vzdelávanie).

Odporúčaná rozširujúca literatúra:

Bristow, G., Healy, A. (2014). Regional resilience: An agency perspective. Regional Studies, 48, 923–935.

Martin, R., Sunley, P., J. (2015). On the notion of regional economic resilience: Conceptualisation and explanation. Journal of Economic Geography, 15, 1-42.

8 Regionálny rozvoj na Slovensku

Všeobecne akceptovaným konštatovaním je, že regionálny rozvoj Slovenska v období po roku 1989 sa odohrával na pozadí štyroch nových fenoménov systémového prostredia:

- vznik samostatného štátu vrátane vytvorenia miestnej a regionálnej samosprávy, nového územno-správneho členenia alebo decentralizácie verejnej správy.
- ekonomická (spoločenská) transformácia smerujúca k demokratizácii spoločnosti a trhovej ekonomike (nápravná post-komunistická transformácia regionálnej štruktúry),
- prechod z industriálnej do post-industriálnej fázy spoločenského vývoja, vrátane procesov globalizácie (výrazný je hlavne rast významu služieb a vplyv priamych zahraničných investícií),
- ekonomická (európska) integrácia súvisí s postupným prehľbovaním integračných snáh v rámci Európskej únie, spoločnej menovej politiky, Schengenského priestoru alebo členstva v NATO ale aj možnosťami byť súčasťou rozpočtovej politiky EÚ.

V kapitole zosumarizujeme endogénne a exogénne faktory podmieňujúce regionálny rozvoj. Ich význam a intenzita sa líši v závislosti od prebiehajúcej fázy regionálneho rozvoja. Práve tieto faktory formovali rôzne politiky rastu, súdržnosti, či konkurencieschopnosti regiónov.

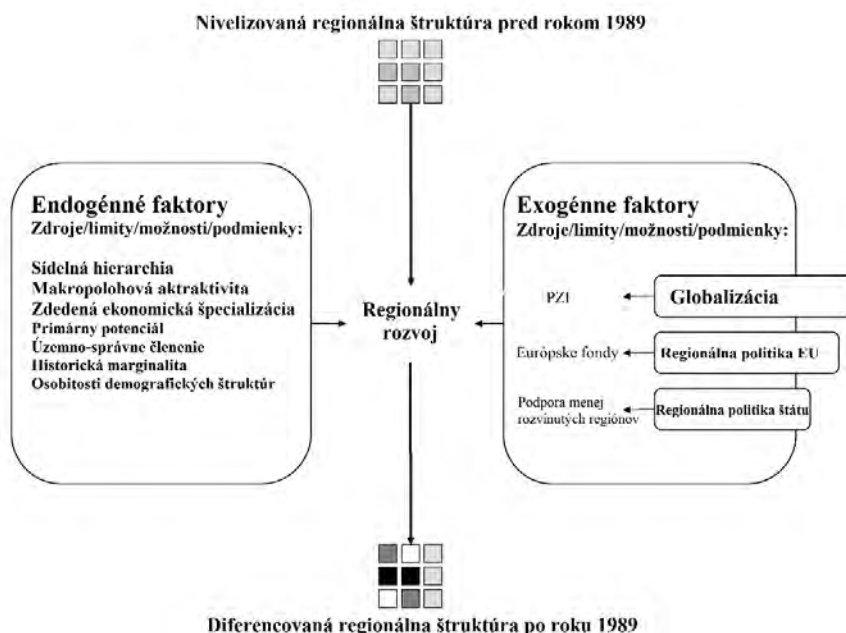
8.1 Endogénne a exogénne faktory regionálneho rozvoja

Vývoj regionálnej štruktúry bol vyvolaný pôsobením rôznych faktorov podmieňujúcich regionálny vývoj tak v krajinách strednej a východnej Európy v období postkomunistickej transformácie (Dostál, Hampl 1992; Paulov, 1992; Pavlínek, 1995; Smith, 1998; Hampl, 2001, 2005; Dostál a Hampl, 2004; Chojnický a Czac, 2004; Maurel, 2008; Gorzelak, 2009, Viturka, 2009), ako aj na Slovensku (Buček, 2003; Korec, 2004; Korec a kol., 2005; Gajdoš, 2005; Ira a kol., 2005; Korec a Ondoš, 2006, 2007). Tieto faktory sa spravidla delia na dve skupiny. *Endogénne faktory* sú regiónom „dané“, možnosti a podmienky rozvoja nachádzame vo vnútri regiónov. *Exogénne faktory* predstavujú možnosti a podmienky rozvoja, ktorá nachádzame mimo regiónov. Na jednej strane regióny disponujú určitou vnútornou vybavenosťou a kapacitou, na strane druhej regióny prijímajú impulzy z vonkajšieho prostredia, v podobe hospodárskej alebo regionálnej politiky štátu, exportu alebo procesmi globalizácie (Capello, 2009). Obrázok 8.1 je príkladom pôsobenia oboch faktorov na regionálny rozvoj Slovenska po roku 1989.

V dvoch skorších prácach (Korec, 2004; Korec a kol., 2005) sme podrobne analyzovali vplyv desiatich faktorov podmieňujúcich rozvoj regiónov Slovenska po roku 1989:

- *sídelná hierarchia*, t. j. prítomnosť, resp. absencia veľkých miest v regióne,
- *makropolitická atraktivita*, t. j. poloha k rozvinutým regiónom Európy a k hlavnému mestu štátu (na Slovensku sa vzhľadom k polohe hlavného mesta na hranici s Rakúskom „objavil“ tzv. „východo-západný gradient“, pokles pozitívnej výhody polohy od západu na východ),

- *veľká dopravná infraštruktúra* t. j. poloha regiónu ku kľúčovým prvkom veľkej dopravnej infraštruktúry, najmä k diaľniciam a rýchlostným cestám, letiskám, dvojkolajovým elektrifikovaným železniciam a prístavom,
- *(zdedená) ekonomická špecializácia regiónov*, t. j. historicky vytvorená „ekonomika“ regiónu, keď výhodnejšou sa ukazuje diverzifikovaná ekonomika s vysokým podielom komerčných služieb,
- *depresnosť prilahlých regiónov*, t. j. dôležitá je ekonomická úroveň regiónov susedných štátov, ktoré obklopujú región (región východného Slovenska je napr. obklopený najmenej rozvinutými okresmi nielen Poľska a Maďarska, ale aj Ukrajiny),
- *územno-správne členenie štátu*, t. j. dôležité je, či daný región, okres alebo kraj, je reálny funkčný región alebo bol vymedzený na základe politickej objednávky,
- *charakter osídlenia*, t. j. hodnotenie vidieckosti územia regiónu, v kontexte vzdialenosti obcí regiónu od veľkých miest štátu (na Slovensku sú rozdiely vo vidieckosti jeho regiónov veľmi veľké),
- *historická marginalita*, t. j. akceptovanie do určitej miery historického zaostávania regiónov najmä od začiatku modernizácie, t. j. od začiatkov rozvoja priemyslu a budovania železníc (na Slovensku napr. od rakúsko-uhorského vyrovnania v roku 1867),
- *osobitosti demografických štruktúr*, t. j. požiadavka zohľadnenia viacerých črt demo-grafickej štruktúry obyvateľstva regiónu (nielen vzdelanostnej štruktúry, resp. podielu vysokoškolsky vzdelaného obyvateľstva, ale aj vekovej štruktúry, etnickej štruktúry a iných) a
- *primárny potenciál územia*, t. j. komplexné zhodnotenie podmienok rozvoja regiónu, ktoré vytvára poloha regiónu a jeho prírodné podmienky.



Obř. 8.1 Faktory vplývajúce na vývoj regionálnej štruktúry Slovenska po roku 1989
 Zdroj: Korec a Ondoř (2006)

Uvedených desať faktorov odporúča zohľadňovať pri štúdiu regionálneho vývoja Slovenska aj Ira (2005), pričom k ukázanej skupine desiatich faktorov pridal ešte dva, „*akčnosť samosprávy*“ a „*environmentálnu situáciu*“ regiónu. K prvému z uvedených faktorov poznamenáva, že dlhoročná absencia demokraticky zvolenej samosprávy viedla k tomu, že sa nevytvorili mechanizmy, ktoré by výraznejšie ovplyvňovali správu a rozvoj regiónov. Schopnosti obcí, a neskôr aj krajov, iniciovať a viesť partnerstvá, získavať financie z rôznych fondov, vrátane európskych a efektívne ich využívať, inštitucionálne zlepšovať verejnú správu a iné skutočnosti, posúvajú tento faktor do veľmi dôležitej pozície v regionálnom rozvoji.

V prvej etape ekonomickej transformácie rozhodujúcim spôsobom ovplyvnili regionálny rozvoj Slovenska predovšetkým *tri endogénne faktory*. Za nesporne najvýznamnejší faktor regionálneho vývoja v krajinách strednej a východnej postkomunistickej Európy po roku 1989 je potrebné oprávnené považovať *faktor sídelnej hierarchie* (Hampl, 2001; Korec a kol., 2005). Za významovo druhý faktor regionálneho vývoja je možno označiť *polohu regiónu, špeciálne jeho makropolohu*, ktorá je na Slovensku zvýraznená *veľkou dopravnou infraštruktúrou*. Tretí najdôležitejší faktor sa akceptuje široko chápaná, z komunizmu zdedená, *ekonomická špecializácia regiónov*.

Výrazne dominantná pozícia veľkých miest a ich regiónov v regionálnej štruktúre štátu plynie z kombinácie viacerých skutočností (Dostál a Hampl, 1992; Paulov, 1992; Dostál a Hampl, 2004; Hampl, 2005; Korec a kol., 2005; Gorzelak, 2009; Parysek, 2007; Buček a kol., 2010; Ženka a kol., 2014; Korec a kol., 2016 a iní). Z nich treba menovať predovšetkým nasledovné:

- vysoký podiel regiónov veľkých miest na *počte obyvateľov i HDP* daného štátu,
- efekt tzv. funkcie *vstupnej brány* nielen pre vstup zahraničného kapitálu a investícií, ale aj myšlienok a inovácií,
- sústredenie orgánov *štátnej správy, firemných riaditeľstiev, transakčných aktivít* akými sú finančníctvo a poisťovníctvo a kvalifikovanej pracovnej sily,
- „imidž“ a reputácia veľkých miest ako *národných a kontinentálnych metropol*,
- ekonomická báza veľkých miest je *diverzifikovaná* so silným podielom terciérneho a kvartérneho sektora,
- prednosťou veľkých miest je možnosť „*face-to-face*“ *kontaktov* v obchode a podnikaní,
- veľké mestá majú lepšiu *sociálnu a technickú infraštruktúru* a spravidla disponujú významným univerzitným a vedecko-výskumným potenciálom,
- je tu priaznivejšia aj demografická, najmä *vzdelanostná štruktúra* obyvateľstva,
- v neposlednom rade treba poukázať na samotnú „*mohutnosť*“ *populácie* veľkých miest, ktorá pozitívne ovplyvňuje rozvoj aktivít terciérneho sektora a aglomeračných efektov.

Positívny efekt geografickej makropohy sa dá interpretovať pomerne jednoducho. Mestá a ich regióny, ktoré sa nachádzajú v blízkosti hraníc so štátmi bývalej západnej Európy a v blízkosti hlavného mesta a ďalších metropol štátu, mali po roku 1989 a majú stále, lepšie podmienky pre ekonomický a sociálny rozvoj, ako regióny s „východnejšou lokalizáciou“ a vzdialenejšie od hlavného mesta. Výsledky v tomto zmysle predložila aj štúdia nemeckého inštitútu Empirica sídliaceho v Bonne (Institute Empirica, 1993), ktorá analyzovala 471 regiónov celej Európy s cieľom odpovedať na otázku: „Kde investovať v Európe, s najefektívnejšou návratnosťou investícií?“ Na prvých štyroch miestach sa umiestnili v uvedenom poradí: región Bratislavy, región západných Čiech, región Győr-Sopron a región Poznane.

Trojuholník Viedeň-Bratislava-Győr bol označený v uvedenej štúdii za „zlatý trojuholník“ Európy.

Na národnej úrovni je potrebné zohľadňovať, ako už bolo uvedené skôr, aj makropoložku regiónov k hlavnému mestu štátu a ostatným metropolám v štáte. Ako upozorňuje Hampl (2001) „*bolo by však veľmi zjednodušujúce chápať faktor makropoložky len z „priestorového“ pohľadu. V podstate sa jedná o integrálne podmienené usporiadanie ako územné, tak aj sociálno-kultúrne formované „dlhodobým vývojom“*“. Skutočnosť, že v období modernej urbanizácie Slovenska, t.j. v období po spomínanom roku 1867, sa výrazne uplatňuje makropoložková atraktivita v zmysle západovýchodného gradientu je podrobne hodnotená v práci Korec a kol. (2005). Na príkladoch industrializácie Slovenska v rokoch 1867-1918, zahraničnej emigrácie po roku 1867 až do začiatku 2. svetovej vojny, ako dôsledku hospodárskeho zaostávania východných silne emigračných regiónov, ale aj iných skutočností, sa v uvedenej práci poukazuje na permanentne vyššiu atraktivitu západného Slovenska v období po roku 1867, v porovnaní so stredným a východným. Do značnej miery na túto skutočnosť poukazuje vo svojej štúdii aj Lukniš (1985), ktorý hodnotí možnosti rozvoja jednotlivých regiónov Slovenska na základe ich primárneho potenciálu (prírodných podmienok a polohy) a sekundárneho potenciálu.

Faktor (zdedenej) ekonomickej špecializácie sa interpretuje zložitejšie. Celý rad regiónov v postkomunistických krajinách malo v roku 1989 nepriaznivú ekonomickú špecializáciu. Išlo predovšetkým o jednostrannú orientáciu na „zlé“ priemyselné odvetvia, prípadne vo vidieckych oblastiach s malými mestami dokonca o orientáciu na jeden, prípadne dva ťažiskové priemyselné závody a poľnohospodársku výrobu. Takéto oblasti boli náchylné na rýchly „ekonomický kolaps“ pri prechode na štandardnú trhovú ekonomiku po roku 1989 v dôsledku stagnácie alebo zníženia výkonnosti prítomných ekonomických subjektov. Spoločným znakom takýchto typov oblastí bola aj nízka sociálno-profesná flexibilita pracovných síl, v prípade vidieckych oblastí negatívnym rysom bolo spravidla aj ich „klasické“ vidiecke osídlenie (bez výrazných regionálnych centier). Naopak, regióny veľkých miest so zdravou a diverzifikovanou ekonomikou mali viac šancí na úspešnú transformáciu, okrem iného aj preto, že sa javili príťažlivejšie pre zahraničné investície.

V období ekonomickej transformácie sa z troch spomínaných exogénnych faktorov najvýraznejšie prejavil faktor globalizácie v podobe priamych zahraničných investícií. Tento faktor sa v druhej etape, ekonomickej integrácie, stal kľúčovým zdrojom ekonomického rastu, no zároveň spôsobil selektívne zvýhodňovanie metropolitných regiónov. Ekonomická transformácia po roku 1989 neznamenal nielen prechod od plánu k trhu, ale aj integráciu v rámci medzinárodnej del'by práce a zapojenie sa do GPS. Dochádza tak k nielen transformácii ekonomického systému socialistického typu smerom k trhovej ekonomike, ale aj k ekonomickej integrácii a vzájomnej závislosti v rámci globálnej ekonomiky. Na konci 90. rokov zahraniční investori vnímali slovenský kapitálový trh ešte ako príliš nestabilný a rizikový. Súviselo to so zlou finančnou bilanciou privatizovaných podnikov, netransparentným kapitálovým trhom a neprivatizovaným bankovým sektorom (Baláž a kol., 2007). Táto štátna monopolizácia v niektorých odvetviach trvala až do roku 2002, kedy sa uskutočnila posledná vlna liberálnych reforiem. V nových trhových podmienkach sa otvorili možnosti zahraničným investíciám, ktoré sa stali hlavným zdrojom konkurencieschopnosti regiónov a ekonomického rastu jednotlivých postsocialistických krajín (Pavlínek, 2002; Radoševič, 2004). S liberalizáciou obchodu a globalizáciou trhu sa pre Slovensko otvorila možnosť zafinancovať priemyselnú politiku. Začiatkom nového milénia sa vlády rozhodli pokračovať v strojárnej tradícii a nadviazať na

relatívne úspešnú reštrukturalizáciu Bratislavských automobilových závodov na automobilový koncern Volkswagen Slovakia.

Na tomto mieste chceme upozorniť, že procesy (ekonomickej) globalizácie sú súčasťou post-industriálneho štádia vývoja spoločnosti, ktorého začiatky, môžeme na Slovensku datovať do obdobia prakticky hneď po roku 1989, kedy nastáva zmena v geografickej organizácii spoločnosti s priamym dôsledkom na vývoj regionálnej štruktúry. Najdôležitejšou črtou efektov tejto zmeny je skutočnosť, že v tomto vývojovom štádiu môže ťažiť z rozhodujúcich ekonomických aktivít („hnacích“ aktivít terciérneho a kvartérneho sektora) podstatne menej centier, ako tomu bolo v industriálnom štádiu. Na národnej úrovni je v tomto kontexte veľmi dôležitá veľkosť populácie a do určitej miery aj rozloha štátu. Na Slovensku sa aj v dôsledku jeho „veľkosti“, resp. skôr „malosti“, čo do rozlohy a aj veľkosti populácie, vytvorilo v podstate len jedno metropolitné centrum, Bratislava, ktoré ekonomickými ukazovateľmi regionálneho rozvoja výrazne predstihuje ostatné centrá. Napr. už v susednom Poľsku pri jeho 330 tis. km² a takmer 40 mil. obyvateľov je počet metropolitných regiónov oveľa vyšší (Varšava, Krakov, Vroclav, Poznaň, Lodž, Katovice a Gdansk).

Na Slovensku dochádzalo po roku 1989 k pomerne významnej „rehierarchizácii“ regionálnej štruktúry, ktorá sa realizovala „zhora“ (razantný nástup regiónu Bratislavy a rast významu vybraných miest) a aj „zdola“ (pokles významu väčšieho počtu miest a ich regiónov, ktoré „vyniesla“ socialistická industrializácia). Pre rehierarchizáciu zdola vytvoril „predpoklady“ práve vývoj regionálnej štruktúry Slovenska v období 1948-1989. V globálnej trhovej ekonomike neobstál po roku 1989 nielen celý rad priemyselných závodov vybudovaných v období komunizmu, ale ani väčšina poľnohospodárskych podnikov (jednotných roľníckych družstiev a štátnych majetkov). A tak mestá a ich regióny, ktoré neziskali primeranú ekonomickú náhradu, klesli v hierarchii regionálnej štruktúry.

Hlavné mestá post-komunistických krajín získali po roku 1989, v doterajšom vývoji regionálnej štruktúry týchto krajín, aj v dôsledku prebiehajúceho post-industriálneho štádia vývoja spoločnosti tak významnú pozíciu, že v prvej hierarchickej úrovni je možné regióny týchto krajín podľa dosiahnutej ekonomickej úrovne a pozície v regionálnej štruktúre štátu rozdeliť do troch kategórií:

- *výrazne dominantný región hlavného mesta,*
- *rozvinuté regióny metropolitných oblastí a*
- *zaostávajúce, prevažne vidiecke regióny.*

Na tomto mieste je vhodné uviesť poznámku Szelenyiho (1996): *„Aj v prípade Slovenska platí vnímanie transformačného vývoja po roku 1989 ako kombinácia „opravných“ procesov vracajúcich postsocialistické mestá a ich regióny späť na prirodzenú vývojovú dráhu západoeurópskych miest a regiónov a celého súboru globálnych rámcových procesov a zmien vyjadrujúcich prechod východoeurópskych miest a regiónov z fordistickej (industriálnej) fázy do postfordistickej (post-industriálnej) fázy vývoja.“*

V druhej etape ekonomickej integrácie, ktorá sa odohrávala na pozadí prechodu z industriálnej do post-industriálnej fázy spoločenského vývoja rozhodujúcim spôsobom ovplyvnili regionálny vývoj Slovenska exogénne faktory, najmä *procesy globalizácie, regionálna politika na úrovni Európskej únie (EÚ) a regionálna politika na úrovni štátu.* Po vstupe Slovenska do EÚ nastala na Slovensku „renesancia“ regionálnej politiky. Možno uviesť tri vážne dôvody tejto renesancie:

- kohézna politika EÚ smerujúca k vyrovnávaniu regionálnych rozdielov,
- obrovský objem finančných prostriedkov z európskych fondov a
- etablovanie sa samosprávnych veľkých územných celkov, presadzovanie tretieho konceptu chápania regiónu.

Uplatňovanie regionálnej politiky EU v kontexte rozvoja regiónov sa začalo po vstupe Slovenska do EU, čím sa vytvoril priestor pre realizáciu strategických dokumentov regionálnej politiky na národnej úrovni (napr. Národný strategický referenčný rámec 2007-2013). Regióny Slovenska boli zaradené do troch programových období 2004-2006, 2007-2013, 2014-2020, v rámci ktorých sa strategické priority a ciele menili. Z hľadiska hodnotenia objemu prečerpaných financií sú relevantné posledné dve obdobia.

Podľa Rajčákovej a Švecovej (2020) hodnotenie implementácie finančných zdrojov v programovom období 2007-2013 s možnosťou čerpania do konca roku 2015, možno považovať aj v dôsledku fungujúcej regionálnej politiky za úspešné. Napriek komplikáciám spojeným s negatívnymi dopadmi finančnej a ekonomickej krízy, sa podarilo zo sumy 13,61 mld. eur vyčerpať viac ako 85 % alokovaných prostriedkov. Jedným z jeho základných cieľov je konvergencia, čiže sústredenie pomoci regiónom, ktorých hrubý domáci produkt na obyvateľa za tri posledné roky pred prijatím nových nariadení nedosiahol 75 % priemeru krajín rozšírenej EÚ. V prípade Slovenska je to celé jeho územie s výnimkou Bratislavského kraja, čo komplikuje ciele pomoc práve tým najzaostávajúcejším regiónom, keďže ostatné regióny NUTS3 disponujú mimoriadnou vnútornou heterogenitou v úrovni ekonomického rozvoja (Michálek, 2014). Druhým cieľom bolo zameranie sa na posilnenie konkurencie-schopnosti regiónov, rast zamestnanosti, podporu inovácií a spoločnosti založenej na poznatkoch, rozvoj podnikateľského prostredia, trhu práce a sociálnu inklúziu. Tretím cieľom je európska územná spolupráca zameraná na cezhraničnú spoluprácu. Väčšina prác (Michálek 2014; Šipikal a kol. 2017) hodnotiacich efektívnosť regionálne alokovaných prostriedkov v tomto období dospela k záveru, že regionálne rozdiely sa doposiaľ nepodarilo v plnej miere vyriešiť, pretože niektoré zdroje nesmerovali do najzaostávajúcejších regiónov. Problémom menej rozvinutých regiónov je ten, že chýbajú skúsenosti a odborná spôsobilosť s podávaním projektov. Prehliadajú sa riziká spojené so samotnými realizačnými faktormi implementácie projektov, ktoré sú často vystavené tlakom politických subjektov a nominantov.

V rokoch 2007–2013 sa stala regionálna konkurencieschopnosť a zamestnanosť predmetom regionálnej politiky EU, čo bolo v súlade Lisabonskou stratégiou, prijatou Európskou Radou v roku 2000 (od roku 2010 ako Stratégia Európa 2020), ktorá zaväzuje členské štáty EÚ prispievať ku konkrétnym cieľom, zameraným na využitie endogénneho ľudského potenciálu. V ďalšom období sa konkurencieschopnosť zacielená na podporu malých a stredných podnikov. Lisabonská stratégia si za cieľ stanovila tvorbu najkonkurencieschopnejšej a dynamickej poznatkovej ekonomiky sveta, schopnej udržateľného ekonomického rastu zakladajúc na trojici pilierov:

- *podpora inovácií – ako hnacia sila ekonomickej zmeny,*
- *budovanie poznatkovej ekonomiky a infraštruktúry a*
- *modernizácia vzdelávacieho a sociálneho systému.*

Východiskom pre regionálny rozvoj a politiku súdržnosti v programovacom období 2014-2020 je šesť operačných programov zameraných na výskum a inovácie, integrovanú infraštruktúru, ľudské zdroje, kvalitu životného prostredia, efektívnu verejnú správu, integrovaný regionálny operačný program a technickú pomoc.

Na záver konštatujeme, že v rámci regionálnej politiky sa intenzívne diskutuje o spôsobe jej uplatňovania. Diskusie viedli k trom typom politik (Tödtling a Trippel 2005; World Bank, 2009; Barca a kol., 2012, Iammarino a kol., 2017):

- *Priestorovo slepá a na mieste neutrálna* politika nepodporuje regionálne zamerané politiky, snaží sa vytvárať rovnaké šance pre všetkých aktérov. Avšak táto politika je efektívnejšia vo veľkých mestách a metropolitných regiónoch, v ktorých pôsobenie aglomeračných výhod vie lepšie absorbovať a zhodnocovať poskytnuté zdroje a prostriedky. Periférie sú ovplyvňované len nepriamo, ako dôsledok priestorovej deľby práce a výroby a difúzie poznatkov.
- *Priestorovo orientovaná a na mieste založená* politika zdôrazňuje špecifickosť každého regiónu a lokálnu zakorenenosť poznatkov. Menej rozvinuté regióny majú tendenciu dobiehať rozvinuté regióny. Keďže politiky *jeden vzor pre všetkých* nedokážu využiť potenciál menej rozvinutých regiónov, pretože nedosahujú určitú veľkosť spojenú s pôsobením aglomeračných výhod pre malé a stredne veľké mestá a regióny nie sú vhodné. V týchto regiónoch sa uplatňuje skôr sociálna ako rozvojová politika.
- *Priestorovo distribuovaná a na miesto citlivá* politika je akýmsi kompromisom predchádzajúcich politik. Na maximalizáciu rozvojového potenciálu každého územia a vytváranie príležitostí pre jeho obyvateľov sú potrebné politiky citlivé na konkrétne miesta, ktoré sú odvodené z teórií využívajúcich aglomeračné výhody a zároveň reagujú na špecifické vlastnosti a vybavenosť každého regiónu osobitne.

Z predchádzajúcich poznámok je evidentné, že hľadanie potenciálu konkurencieschopnosti regiónov je kľúčovým motívom ako pomôcť prekonať pretrvávajúce veľké rozdiely v spoločenskom, ekonomickom a sociálnom rozvoji jednotlivých regiónov. Za uplynulých tridsať rokov sme identifikovali dva prístupy k regionálneho rozvoju:

- *Trhom riadený regionálny rozvoj: neoliberalná politika,*
- *Štátom riadený regionálny rozvoj: konzervatívna politika.*

8.2 Trhom riadený regionálny rozvoj: neoliberalná politika

Prvé kroky k trhovej ekonomike Slovensko uskutočnilo v rámci postsocialistickej transformácie. Pre nástup neoliberalnej politiky na Slovensku sú dôležité dva dátumy. Rok 1989, keď sa po páde komunizmu v Československu dostalo aj Slovensko do globálneho svetového diania. Zmena ekonomického systému sa mala dosiahnuť prechodom, ktorý bol v ekonomických teóriách hlavného prúdu spájaný s politickou praxou neoliberalizmu financovanou medzinárodnými finančnými inštitúciami (Smith a Pickles, 1998), podľa politiky štrukturálneho prispôsobovania, známej ako Washingtonský konsenzus. Neoliberalná politika rýchlej obnovy, známa ako šoková terapia, sa tak stala vzorom pri budovaní trhovej ekonomiky na Slovensko. Transformačný model šokovej terapie bol založený na štyroch krokoch: ekonomická stabilizácia, cenová deregulácia, obchodná liberalizácia a privatizácia. Veľká pozornosť sa sústredila na proces privatizácie. Tieto nadšenia z prechodu k plnohodnotnej demokracii sú neustále spochybňované, pretože inštitucionálne dedičstvá z predchádzajúcich režimov výrazne ovplyvňujú konečné výsledky v nových podmienkach. Teória prechodu postavená na princípoch neoliberalnej politiky rýchlej obnovy bola už od jej začiatkov kritizovaná v podobe štyroch vážnych nedostatkov (Rusnák a Korec, 2013):

- *komplexnosť* sa týka rôzneho spektra aktivít od decentralizácie moci, obnovy samosprávy, podnikateľského prostredia a verejného života až po rozmanité životné stratégie a skúsenosti domácností. Teória prechodu sa zamerala na makroekonomický rozmer a nedocenila neekonomické aspekty, najmä inštitucionálnu dimenziu,
- *pluralita* vyjadruje skutočnosť, že v krajinách SVE existovali rôzne spôsoby vyvedenia zo socializmu, ktoré teória prechodu považovala za banálne. Zjednotenie Nemecka, rozdelenie Československa, rozpad bývalej Juhoslávie a Sovietskeho zväzu a odlišné predstavy politických elít pri budovaní trhového prostredia a zavádzaní prístupov politickej ekonómie ostali v prístupoch politickej ekonómie nepovšimnuté,
- *evolúcia* sa týka ukotvenia postsocialistickej transformácie v kontexte postindustriálnej transformácie. Pri budovaní poznatkovej ekonomiky bolo potrebné rešpektovať všeobecný proces európskej ekonomickej integrácie a rastúci význam globálnej ekonomiky. Dodávame, že z pohľadu inštitucionálnej evolučnej ekonómie, evolučné princípy vysvetľujú zotrvačné spôsoby riadenia inštitúcií a štátnych podnikov, ktoré si aktéri preniesli aj do budovania nového systému. Stereotypné správanie sa aktérov je výsledkom prechádzajúceho, silne zakoreneného socialistického zriadenia. Ako píše Stark (1996) toto dedičstvo nemožno pretvoriť zo dňa na deň. Ostalo integrálnou súčasťou novo vznikajúceho systému. Nový kapitalistický systém vzniká na ruinách starého,
- *kontextualita* vyjadruje rozdielne štartovacie podmienky krajín SVE. V dôsledku rozdielov v geografickej polohe, prírodných podmienok, kultúrnych a etnických špecifik a demografického vývoja, univerzálny proces prechodu spôsobil v krajinách rôzne výsledky. Premennivý kontext miesta je vyjadrením defektov v rámci predchádzajúceho socialistického vývoja a efektov plynúcich zo súčasného postsocialistického vývoja.

Druhým dátumom je rok 1998, keď sa vlády na Slovensku ujala prvá Dzurindova vláda. Minister financií Ivan Mikloš, ktorý patril spolu s predsedom vlády v Českej republike Václavom Klausom k protagonistom neoliberalizmu v štátoch postkomunistickej Európy (Smith, Rochovská, 2006; Ther, 2016 a iní), presadil hneď po nástupe Dzurindovej vlády niekoľko zásadných neoliberalných sociálno-ekonomických reforiem. Za kľúčové z nich treba považovať: daňová reforma, najmä rovná 19 % daň z príjmu, reforma sociálneho systému, dôchodková reforma, novelizácia pracovného zákona v prospech zamestnávateľov, krátenie verejných výdavkov v zmysle „staraj sa sám aj Boh Ti pomôže“, nahradenie konceptu verejno-prospešnosti konceptom osobnej zodpovednosti. Špeciálnu pozornosť v medzinárodných diskusiách si získala „rovná daň“, ktorá sa považovala za jeden z kľúčových mechanizmov fiškálnej politiky štátu v boji o zahraničných investorov. „Prieskumními“ boli pobaltské štáty, ktoré už v polovici 90. rokov minulého storočia zaviedli jednotnú daňovú sadzbu pre mzdy, platy a zisky podnikov. Na začiatku výška dane kolísala medzi 25 % a 33 %, čím sa pohybovala približne na úrovni západoeurópskych sociálnych štátov. V roku 2004 však prišlo Slovensko s rovnou daňou vo výške 19 % pre daň z príjmu fyzických a právnických osôb a daň z pridanej hodnoty. Prípád Slovenska spôsobil rozruch v štátoch západnej Európy hlavne preto, že toto zníženie a zjednodušenie daní bolo sprevádzané rozšírením EÚ o desať nových prevažne východoeurópskych členov, vrátane Slovenska. Ale ako správne podotýka Ther (2016), neoliberalizmus už vtedy nestál „pred bránami“ ale bol „vo vnútri“ štátu. Uvedené neoliberalne reformy boli pomerne rýchlo nasledované prílevom priamych

zahraničných investícií a následne aj pozoruhodným rastom HDP v stálych cenách na Slovensku (tabuľka 8.1). V rámci politicko-ekonomických prístupov sa Slovenska zaradilo ku krajinám so *zakoreneným liberalizmom*, ktorý je charakteristický hľadaním kompromisu medzi politikou podpory PZI na jednej strane a výdavkami sociálneho štátu na strane druhej (Bohle a Greskovic, 2007).

Tabuľka 8.1 Rast HDP v stálych cenách na Slovensku (v %)

<i>rok</i>	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
rast HDP	1,4	3,4	4,6	4,8	5	6,6	8,3	10,4	5,8	-4,7
<i>rok</i>	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
rast HDP	4,5	3,6	1,7	1,5	2,6	3,8	3,3	3,4	3,5	3,2

Zdroj: Národná banka Slovenska

Vďaka rozsiahlemu prílevu zahraničných investícií v uplynulých 25 rokoch môžeme dnes Slovensko zaradiť medzi štáty, ktoré úspešne prešli spoločenskou transformáciou a úspešne sa integrovali do globálnej ekonomiky. Do priemyselnej výroby prúdila v začiatkoch 21. storočia v priemere takmer polovica všetkých investícií. Po hospodárskej kríze sa tento objem ustálil na tretinovom podiele. Tabuľka 8.2 zaznamenáva stav PZI v rámci jednotlivých odvetví priemyselnej výroby. Medzi rokmi 2003 a 2007 vidieť obrat vo vývoji slovenského priemyslu. Príchodom automobiliek KIA a Peugeot v roku 2007 odvetvie výroby motorových vozidiel získalo vedúce postavenie v rámci zahraničných investícií. Rástol aj objem PZI v dodávateľských odvetviach ako gumársky a elektrotechnický priemysel.

Verdikt nad stratégiou regionálneho rozvoja Slovenska bol potvrdený rastúcim objemom PZI do odvetví automobilového priemyslu s vysokou exportnou závislosťou. V krajinách strednej Európy, vrátane Slovenska, sa rýchlo vyprofilovali špecifické typy variety kapitalizmu, ako *exportne orientované a závislé trhové ekonomiky* (Nölke a Vliegenthart, 2009; Myant a Drahokoupil, 2011), alebo *integrované periférne ekonomiky automobilových globálnych produkčných sietí*, pre ktoré sú charakteristické vysoká miera závislosti od zahraničného kapitálu, technológií a know-how a slabo rozvinuté väzby medzi zahraničnými dcérskymi spoločnosťami a slovenskými firmami (Pavlínek, 2020). Podľa novej ekonomickej geografie sú regionálne rozdiely vyjadrené priestorovým vzorom jadro-periféria. Regionálne rozdiely sú funkciou rozdielov v úrovni regionálnych miezd. Aglomeračný mechanizmus spôsobuje, že ekonomické aktivity majú tendenciu sa priestorovo koncentrovať v regiónoch, kde pôsobia veľké dcérske spoločnosti NNS s dobrým prístupom k trhom. V prípade Slovenska to znamená v západnej časti krajiny a v metropolitných regiónoch. V týchto regiónoch sa koncentrujú vyššie mzdy vo výrobnom sektore a v obchode, čo spôsobuje prehlbovanie rozdielov v ekonomickej výkonnosti regiónov. Zároveň platí, že rozvinuté, metropolitné regióny rastú rýchlejšie v obdobiach expanzie a pomalšie v obdobiach recesie, kým menej rozvinuté, nemetropolitné regióny sú menej dynamické, viac závislé na podpore štátu (Rodríguez-Pose a Fratesi, 2007), čím strácajú kontakt s reálnym trhovým prostredím. Sú síce chránené počas hospodárskeho poklesu, ale ich štruktúra trhu práce stráca konkurenčnú silu v období hospodárskeho rastu. Podľa Smith a kol. (2014) rastúca konkurencieschopnosť v podobe liberalizácie obchodu a rozširovania EÚ, ale aj dôsledky hospodárskej krízy prinútili firmy v odvetviach náročných na pracovnú silu (odevný priemysel) šetriť výrobné náklady. Centrá odevného priemyslu sa rozpadli na západnom a strednom Slovensku, nové sa objavili na východnom, kde je zásoba lacnej pracovnej sily z Ukrajiny. Podľa autorov Cuadrado-Roura a kol. (2016) narastajúci kontrast medzi

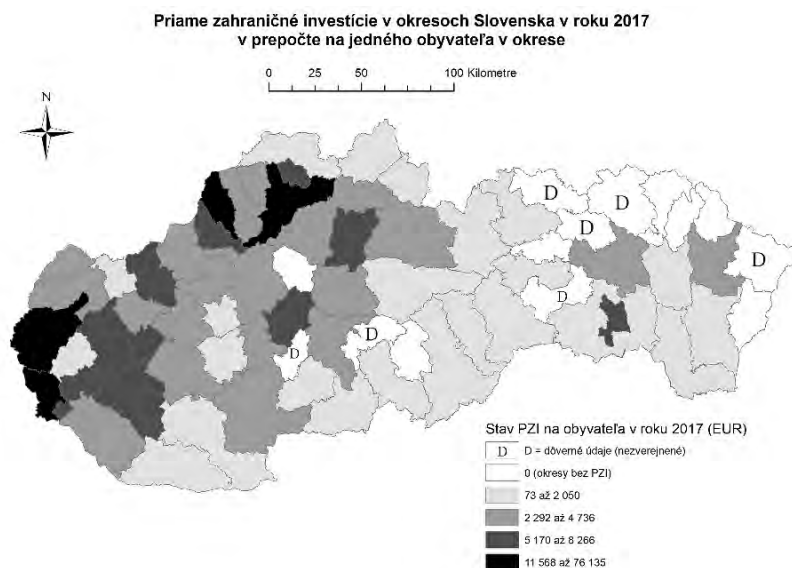
regionálnymi ekonomikami centrálnej a južnej časti EÚ pred a počas krízy viedla Európsku komisiu k rozlíšeniu dvoch typov zaostávajúcich regiónov:

- *regióny dosahujúce nízke tempá ekonomického rastu*, ktoré sú lokalizované prevažne v južnej časti EÚ,
- *regióny dosahujúce nízke príjmy* s HDP na obyvateľa menším ako je 50 % priemeru EÚ, ktoré sú lokalizované v krajinách SVE vrátane Slovenska.

Tabuľka 8.2 Odvetvová štruktúra PZI na Slovensku v rokoch 2003–2015

<i>stav priamych zahraničných investícií v rámci priemyselnej výroby</i>	2003	2007	2011	2015
Výroba motorových vozidiel, prívesov a návesov	9%	21%	17%	21%
Výroba kovov	17%	16%	13%	13%
Výroba koksu, rafinovaných ropných produktov a jadrových palív	14%	12%	10%	10%
Výroba elektrických strojov, prístrojov a zariadení	9%	10%	11%	10%
Výroba strojov a zariadení i. n.	9%	7%	8%	8%
Výroba výrobkov z gumy a plastov	5%	5%	7%	8%
Výroba potravín a nápojov	8%	6%	6%	6%
Výroba ostatných nekovových minerálnych výrobkov	7%	6%	6%	5%
Výroba chemikálií a chemických výrobkov	5%	5%	5%	5%
Výroba kovových konštrukcií a kovových výrobkov	7%	7%	5%	4%
Ostatné odvetvia priemyselnej výroby	10%	5%	11%	9%

Zdroj: Národná banka Slovenska



Mapa 8.1 Stav PZI v okresoch Slovenska v roku 2017

Zdroj: Národná banka Slovenska, spracované autormi

Slovensko sa ocitlo v druhej kategórii. Dosahuje relatívne vysoké tempá ekonomického rastu, ktorý je spôsobený práve nízkou úrovňou regionálnych miezd. Podľa Baláza a kol. (2007) na Slovensku sa vyvinula lokálna varieta kapitalizmu, ktorá je

charakteristická duálnou ekonomikou. Existuje veľký rozdiel medzi exportne orientovanými a technologicky vyspelými pobočkami nadnárodných spoločností, ktoré sú efektívne zapojené v rámci globálnych produkčných sietí a nedostatočne integrovanými domácimi stredne veľkými a malými podnikmi v rámci týchto sietí. Z tohto titulu sme jednou z najkonkurencieschopnejších krajín v strednej Európe. Z pohľadu priestorovej distribúcie PZI, viaceré štúdie potvrdili ich nerovnomerné rozloženie. Vychádzajúc zo štatistík Národnej banky Slovenska (NBS), v období 1997 až 2018 prúdilo do Bratislavského kraja v priemere až viac ako 65 % PZI. Baláž (2004) odhalil tesný vzťah medzi pozíciou Bratislavy v regionálnej štruktúre a objemom zahraničných investícií. Zistil, že s rastúcou vzdialenosťou od Bratislavy klesal počet zahraničných investorov, čím potvrdil významnosť faktoru vzdialenosti. Západno-východný gradient spôsobuje, že Bratislavský kraj je prijímateľom takmer 70 % zahraničných investícií. Na mape 8.1 je tento západno-východný gradient zobrazený prostredníctvom stavu PZI v roku 2017.

8.3 Štátom riadený regionálny rozvoj: konzervatívna politika

Ekonomická integrácia a koncept regionálnej konkurencieschopnosti sa rozvíjal počas vládnutia sociálnych a národných strán (v období 2006 až 2020, s krátkou prestávkou počas vlády Ivety Radičovej v rokoch 2010 až 2011), kde sme vyzorovali dve tendencie. Na jednej strane vidíme enormnú snahu uplatňovať politiku sociálneho štátu. Jej cieľom je vyrovnávať regionálne rozdiely (vlaký zadarmo, zvyšovanie minimálnej mzdy, pomoc menej rozvinutým regiónom), ktoré sú vyvolané (neoklasickým) lokalizačným správaním firiem a prirodzenou povahou ekonomických aktivít sa geograficky koncentrovať do rozvinutých regiónov. Zároveň, vlády čelili výzvam transformácie ťažobného priemyslu na Slovensku. Priemyselná politika Slovenska by mala rešpektovať odporúčania Európskej komisie a začať s razantnou realizáciou konverzie baníctva. V štúdií Rusnák a Lehocký (2019) autori zistili, že ekonomická štruktúra regiónov s vysokou geografickou koncentráciou ťažobného priemyslu sa síce postupne diverzifikuje a rastie zamestnanosť, ale tento proces brzdia štátne dotácie v snahe udržať regionálnu zamestnanosť v štátnych podnikoch z politických a sociálnych dôvodov. Navyše, bane zamestnávajú v čoraz väčšej miere baníkov zo zahraničia. Podľa štátnych úradníkov konverzia baníctva ohrozuje približne 10 tisíc pracovných miest. M. Finka, odborník na transformáciu regiónov postihnutých ťažobným priemyslom, spochybňuje tieto výpočty. Jedna z možností je transformovať stredné školstvo a využiť potenciál automobilky Jaguar Land Rover v Nitre (Ragáčová a Záborský, 2018).

Na druhej strane spomínané vlády podporujú štedrými dotáciami a úľavami sektorovo špecifické odvetvia, ktoré sú prijímateľmi PZI. Balko (2004) hovorí, že začiatok 21. storočia môžeme označiť ako *preteky v získavaní priamych zahraničných investícií* (rámček 8.1). Kritika takto manažovanej priemyselnej politiky sa koncentruje do troch oblastí (Pavlínek, 2016, 2017; Baláž a kol., 2017):

- nedostatočná podpora integrácie malých a stredných podnikov,
- prehlbovanie globálnej závislosti od automobilového priemyslu,
- deficit inovačných politík.

Zvyšujúce sa výdavky štátu na prilákanie zahraničných investícií do automobilového priemyslu oslabuje sieť slovenských subdodávateľov, pretože s príchodom nového

zahraničného investora prichádza aj časť zahraničných subdodávateľov, ktorá sa stáva súčasťou produkčných sietí a bráni procesu zlepšovania pozícií slovenských firiem v rámci dodávateľských reťazcov. Štát by mal s rovnakou štedrosťou podporovať malé a stredné podniky v domácom vlastníctve. Podľa Martiškovej (2018) o investičné stimuly žiadajú vo väčšine prípadov firmy, ktoré už na Slovensku pôsobia (67 % v roku 2017) a predmetom podpory je najčastejšie rozširovanie výroby. Tým sa prehĺbuje závislosť na zvolenej ceste prostredníctvom exportne orientovanej priemyselnej výroby. Podľa Baláža a kol. (2017) doterajšie vládne politiky sa namiesto podpory vedy a výskumu v podobe vyšších výdavkov z HDP rozhodli znížiť dane z príjmu alebo poskytnúť daňové prázdnyiny pre zahraničné spoločnosti. Trhové podmienky sa neustále zlepšovali aj prostredníctvom štátnych stimulov, avšak, slovenský výskum a vývoj a cieľná podpora malých a stredných podnikov sa od slovenskej ekonomiky čoraz viac vzdalovali. Hoci sa globálna ekonomika posunula vpred, tá slovenská zostala uzamknutá na ceste predchádzajúceho vývoja. Tento typ politiky na jednej strane deklaruje pomoc menej rozvinutým regiónom rôznymi sociálnymi balíčkami, ale zároveň podporuje zahraničných investorov lokalizovaných v metropolitných a priemyselných aglomeráciách rôznymi formami úľav.

Po roku 2000 Slovensko zasiahla investičná vlna zakladania montážnych závodov na zelenej lúke a smerovala predovšetkým do automobilového priemyslu. Zákon z roku 2001 o priemyselných parkoch zaviazal vládu zaplatiť podstatnú časť stavebných nákladov pri budovaní priemyselných parkov. To využili dva dodávateľské parky (Lozorno a Küster), ktoré boli postavené v blízkosti spoločnosti VWS. Tretia pobočka bola vybudovaná v Martine medzi rokmi 1998 – 2000 so špeciálnym dotačným plánom. Kým v roku 1997 mala spoločnosť VWS iba štyroch priamych a deväť nepriamych dodávateľov so sídlom na Slovensku tak v roku 2004 to bolo 17 dodávateľov lokalizovaných v spomínaných priemyselných parkoch. Do roku 2015 zahraniční dodávateľia komponentov vybudovali na Slovensku 128 nových závodov (Pavlínek, 2017).

Štát vo svojich investičných zámeroch rozvíjať automobilový priemysel pokračoval. Jeho aktívna úloha v súťaži s okolitými krajinami o získanie PZI vyústila do príchodu PSA a Kia. Tieto preteky boli sprevádzané štedrosťou stimulov, ktoré končili za hranicami právnych a etických noriem. Právne predpisy EÚ povoľujú len 15 %, priamych štátnych dotácií, z celkovej investície. Vlády však ponúkajú iné formy stimulov, ktoré nespádajú pod stanovený predpis. Napríklad štátom dotovaný rozvoj infraštruktúry, výnimky v rámci pracovných a environmentálnych predpisov, príspevky na vzdelávanie, rekvalifikácie a bývanie. Len pre porovnanie, Slovensko zaplatilo 86 000 USD za pracovné miesto vytvorené spoločnosťou Kia v porovnaní s 5 tisíc USD za pracovné miesto vytvorené spoločnosťou PSA Slovakia, 48 tisíc USD od spoločnosti Hyundai v Českej republike a 37 tisíc USD od spoločnosti Toyota Peugeot Citroen (TPCA) v Českej republike (Kolesár, 2007). Ukázkový spor súťaže o investície registrujeme medzi slovenskou a poľskou vládou v súvislosti s príchodom spoločnosti Jaguar Land Rover. Aj keď podľa právnych predpisov EÚ Slovensko ponúklo v rámci priamych stimulov maximálnu povolenú sumu 130 miliónov eur, celkové náklady na získanie JLR vrátane nákladov na prípravu priemyselného parku v Nitre by mohli byť 600 miliónov eur (Pavlínek, 2017). Inou kapitolou sú intervencie vlády počas externých šokov, kedy sú ohrozené exportne orientované, na dopyt citlivé výrobné odvetvia automobilového priemyslu. V tomto prípade dotácie smerujú do zachovania pracovných pozícií, aby nedošlo k skokovitému zvýšeniu nezamestnanosti. Často sa uplatňujú aj finančné nástroje, ako je pokles úrokových sadzieb, alebo zavedenie šrotovaného.

Rámček 8.1 Preteky v získavaní PZI riadené štátom

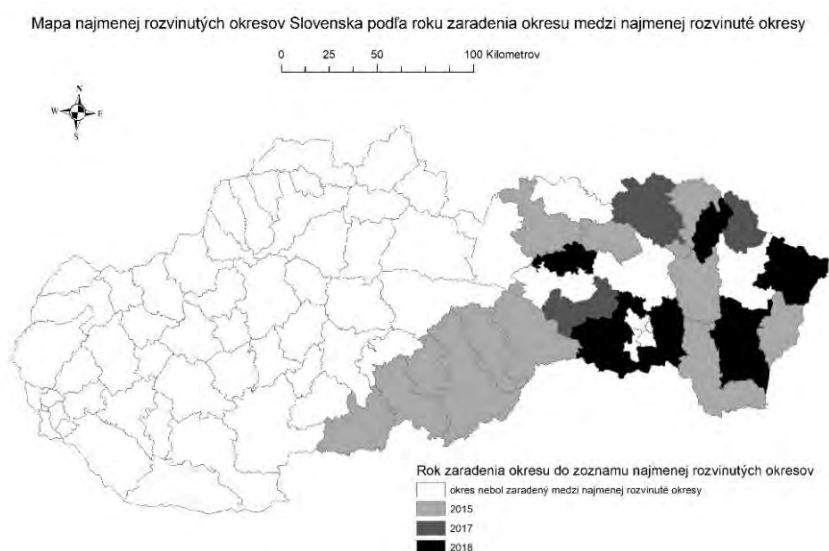
V zaostávajúcich, resp. najmenej rozvinutých okresoch Slovenska začala vláda „razantný boj“ proti chudobe, s cieľom naštartovať ich ekonomiku a znížiť nezamestnanosť, teda, do určitej miery zlepšiť ich konkurencieschopnosť. Vláda

v prvej etape stanovila 12 zaostávajúcich okresov Slovenska (mapa 8.2), čo bolo deklarované v Zákone č. 336 z 11. novembra 2015 o podpore najmenej rozvinutých okresoch. Okrem iného, zákon definuje, čo sú to najmenej rozvinuté okresy a akým spôsobom ich možno identifikovať. Najmenej rozvinuté okresy sú okresy s mierou evidovanej nezamestnanosti vypočítanej z disponibilného počtu uchádzačov o zamestnanie, ktorá bola v období aspoň 9 kalendárnych štvrtrokov po sebe vyššia ako 1,6-násobok priemernej miery evidovanej nezamestnanosti v Slovenskej republike za rovnaké obdobie. Úprava z roku 2018 znížila kritérium na 1,5 násobok, pričom okres zároveň musí mať mieru evidovanej nezamestnanosti viac ako 8 %.

Problémy pri vymedzovaní najmenej rozvinutých okresov súvisia s indikátorom, ktorý je používaný na identifikáciu menej rozvinutých regiónov. Nezamestnanosť sa často kritizuje pre dva dôvody. Po prvé, evidencia disponibilného počtu uchádzačov o zamestnanie stojí na prísnych podmienkach vyradenia z evidencie o zamestnanie. Za ďalšie skreslenia považujeme dobrovoľnú nezamestnanosť bez evidencie, alebo „nelegálnu prácu“. Druhá výhrada súvisí s tým, že nezamestnanosť je kvantitatívnym ukazovateľom, ktorý nemusí odzrkadľovať konkrétne kvalitatívne aspekty chudoby. Do úvahy prichádzajú ukazovatele ako podiel domácností pod hranicou chudoby, výška priemernej mzdy, podiel dlhodobo nezamestnaného obyvateľstva, ale aj ukazovatele, ktoré by zohľadnili mieru segregácie alebo zadlženosť obyvateľstva.

Tento prístup vlády netreba považovať za nejakú špeciálnu slovenskú cestu, je to pomerne bežná záležitosť, často sa takéto a podobné prístupy robia nielen v krajinách EÚ, ale aj v krajinách OECD. Ak sa v krajine nachádzajú dlhodobo zaostávajúce regióny, je potrebné riešiť túto situáciu. Vláda SR postavila riešenie problémov zaostávajúcich regiónoch na troch pilieroch:

- priamej finančnej pomoci regiónom,
- rozvojových projektoch šitých na mieru a
- využitím ľudského potenciálu okresov, t.j. zapojením všetkých relevantných miestnych aktérov do rozvojových stratégií.



Mapa 8.2 Geografická poloha zaostávajúcich okresov Slovenska

Zdroj: spracované autormi

Tento prístup by sme mohli hodnotiť ako nový (európsky) regionalizmus v praxi. Dôležitou súčasťou tejto stratégie vlády je požiadavka na vypracovanie akčného plánu každým okresom. Požadovaný akčný plán obsahuje, okrem iného, analýzu nepriaznivého hospodárskeho, sociálneho a environmentálneho stavu okresu, zhodnotenie jeho rozvojového potenciálu (vrátane ľudského kapitálu), návrh opatrení a úloh na zabezpečenie realizácie a plnenia akčného plánu, časový harmonogram, spôsoby a zdroje financovania, monitorovanie a hodnotenie dosiahnutých výsledkov.

Tabuľka 8.3 Finančná pomoc vlády zaostávajúcim okresom Slovenska

Okres	rok zaradenia do zoznamu	regionálny príspevok (EUR)	počet subjektov žiadajúcich o regionálny príspevok	miera nezamestnanosti		počet ekonomicky aktívnych obyvateľov	počet vytvorených pracovných miest
				v roku zaradenia do zoznamu	12/2019		
		kumulatívne			12/2019		
Kežmarok	9/2015	3 094 177	25	23,8	14,79	32605	2000
Lučenec	9/2015	3 076 108	39	18,4	8,31	35177	1440
Poltár	9/2015	2 366 115	25	21,4	10,01	10348	750
Revúca	9/2015	2 741 519	28	24,5	12,58	18026	1100
Rimavská Sobota	9/2015	4 897 943	54	27,8	15,14	38826	2300
Rožňava	9/2015	3 458 122	35	22,4	12,14	30059	1345
Sabinov	9/2015	2 810 583	57	12,2	10,00	27063	1115
Sobrance	9/2015	1 867 467	19	19,1	11,35	10512	1225
Svidník	9/2015	2 577 292	33	18,4	10,78	17455	1418
Trebišov	9/2015	4 290 147	40	19,5	11,02	50727	1540
Veľký Krtíš	9/2015	2 715 587	35	20,4	6,40	21244	822
Vranov nad Topľou	9/2015	4 314 589	39	19,7	12,13	38885	2545
Bardejov	9/2017	1 541 485	13	12,2	10,07	39770	1370
Gelnica	9/2017	931 345	10	12,8	8,66	13988	931
Medzilaborce	9/2017	488 458	6	13,4	10,07	5613	377
Košice - okolie	1/2018	1 241 019	35	12,1	9,33	58333	822
Levoča	1/2018	673 994	16	9,8	7,99	15776	515
Michalovce	1/2018	912 712	12	11,3	8,40	53091	824
Snina	1/2018	739 965	14	9,3	7,48	18558	582
Stropkov	1/2018	479 488	6	9,2	8,86	10813	261

Zdroj: Úrad podpredsedu vlády SR pre investície a informatizáciu (2020)

Z tabuľky 8.3 vidieť, že tie okresy, ktoré boli zaradené do zoznamu v roku 2015 zaznamenali výrazný pokles nezamestnanosti s pomerne bohatou výškou regionálneho príspevku. To sa nedá povedať o okresoch zaradených do zoznamu v roku

2017 a 2018. Jedna skupina okresov, tvoriaca zázemia jadrových okresov (Košice-okolie, Gelnica, Levoča), regionálnu mieru nezamestnanosti znížila skôr v dôsledku pracovných príležitostí v jadrových okresoch, druhá skupina prihraničných okresov zaznamenala relatívne malý pokles v miere nezamestnanosti. Tá sa začína v niektorých okresoch približovať úrovni, ktorá zodpovedá rozptýlenosti sídel, nevyhovujúcej dostupnosti, vekovej štruktúre, kvalite vzdelania a sociálnymi podmienkami marginalizovaných sociálnych skupín obyvateľstva.

Napriek tomu, že uvedený prístup vlády možno hodnotiť v kontexte regionálnej politiky ako dobrý krok, prakticky hneď sa objavila aj jeho kritika. Pre lepšiu názornosť je vhodné upozorniť na kritiku takéhoto riešenia problémov zaostávajúcich regiónov z viacerých pohľadov. *Politológia* vyčíta tomuto prístupu možnosť zneužitia politickej moci a protekcionárstvo. Obsah akčných plánov, hoci vyzerá dobre, môže byť nastavený v prospech stranických kolegov, spriaznených podnikateľov, kamarátov a príbuzných. V konečnom dôsledku takáto aktivita smeruje k upevneniu politickej moci. *Ekonomia* poukazuje pri takýchto riešeniach predovšetkým na problém nie najsprávnejšieho zamerania sa na krátkodobé zisky na úkor investícií do dlhodobého, trvalo udržateľného rozvoja a de facto na zvýšenie konkurencieschopnosti regiónov. Ekonomovia hovoria, že takáto forma dotácií deformuje podnikateľské prostredie v rámci okresu, a akčný plán nerieši systémové opatrenia. Sú to len kozmetické úpravy, ktoré pomôžu okresu len dočasne. Trochu pejoratívne hovoria, že takýmito dotáciami sa jedná len o „poprášenie územia“. Odpoveď na otázku, aký je správny spôsob a miera štátnych zásahov do ekonomiky, aby sa dosiahol dlhodobý rozvoj, však nie je jednoduchá. Názor, že, všeobecne povedané, čím viac je priamych štátnych zásahov do „ekonomiky regiónu“, tým je pravdepodobnejšie že bude zaťažená politickými deformáciami, byrokraciou, korupciou a plytvaním štátnych zdrojov, nie je podľa nášho názoru v prípade 20 zaostávajúcich regiónov Slovenska jednoznačný. Ekonomovia takisto pripomínajú, že okres je mohutnosťou ekonomiky malý priestor, aby sa tam dali využiť relevantné nástroje ekonomickej revitalizácie.

Áké pripomienky majú k uvedenému riešeniu problémov zaostávajúcich okresov Slovenska geografii? Je ich viac, rozoberieme tie najpodstatnejšie. Na mape 8.2 môžeme vidieť geografickú polohu zaostávajúcich regiónov Slovenska. Západovýchodný gradient na Slovensku, v zmysle zaostávania východnej časti Slovenska, sa sformoval, možno povedať presne za 150 rokov, od rakúsko-uhorského vyrovnania v roku 1867, keď začalo Uhorsko presadzovať razantnú politiku industrializácie krajiny. Endogénne faktory, ktoré po roku 1989 významne podmieňujú regionálny rozvoj, nie sú v uvedených okresoch najpríhodnejšie. Nepriaznivo sa tu, okrem geografickej polohy, prejavuje predovšetkým faktor sídelnej hierarchie a absencie veľkej dopravnej infraštruktúry. Centrá okresov, ale aj ostatné mestá v dvadsiatich podporených okresoch, sú malé mestá s počtom obyvateľov od 5 000 do 30 tisíc, čo, okrem iného, do určitej miery sťažuje možnosti týchto okresov zapojiť sa do globálnej ekonomiky. Viaceré z uvedených okresov nie sú klasické funkčné mestské regióny, ale zázemia jadrových priestorov (Poltár, Kežmarok, Sabinov, Sobrance a iné). Nepriaznivo pôsobí na rozvojové možnosti týchto okresov aj ich susedstvo so slabo rozvinutými regiónmi susedných štátov (regióny NUTS2 Észak-Magyarország v Maďarsku, Lubelskie a Podkarpackie v Poľsku a tiež západná Ukrajina). Pripomienky geografov k predloženému riešeniu by sa teda dali zhrnúť do štyroch troch bodov:

- nedocenenie endogénnych faktorov (geografickej polohy, sídelnej hierarchie a dopravnej infraštruktúry),

- precenenie, resp. spoliehanie sa na vplyv globálnej ekonomiky (teórie regionálneho rozvoja RIS, GPS a iné),
- územno-správne vymedzenie viacerých z 20 okresov (Poltár, Kežmarok, Sabinov, Sobrance, Gelnica, Košice – okolie, Levice, Medzilaborce) nie vhodne korešponduje so zásadami vymedzovania funkčnosti regiónov podľa dochádzky do zamestnania a
- nerešpektovanie susedstva so slabo rozvinutými regiónmi susedných štátov.

Záver

V predkladanej vysokoškolskej učebnici bolo našou ambíciou predstaviť všetky relevantné teórie regionálneho rozvoja. Táto snaha si vyžadovala oboznámenie sa s elementárnymi ekonomickými princípmi, ktoré tvoria teoretický základ takmer každej teórie regionálneho rozvoja. Do prvej polovice 20. storočia teórie regionálneho rozvoja nemali explicitný implikačný dopad na regionálnu politiku. Výskumy boli orientované na vysvetlenie optimálnej alokácie zdrojov, výrobných faktorov a trhov v regiónoch a medzi regiónmí, ktoré podľa neoklasickej teórie prirodzene smerovali ku konvergencii. Neskôr, rozvoj vystriedal rast, ktorý mal selektívnu povahu a viedol k divergencii. Keynesiánske obdobie regionálneho rozvoja nieslo jasný odkaz pre regionálne politiky. Intervencie vlád smerovali do povzbudzovania dopytu prostredníctvom vyšších štátnych výdavkov.

Za rozhodujúci zlom v zameraní teórií regionálneho rozvoja sa považuje obdobie 80. rokov 20. storočia. Neoliberálne programy regionálneho rozvoja smerovali takmer do všetkých častí sveta a postihli všetky rozvojové dimenzie spoločnosti. Národné vlády vyjednávali o najvhodnejšej stratégii s cieľom urýchliť proces reštrukturalizácie ekonomiky v rozvinutých krajinách, alebo naštartovať proces dobiehania v úrovni sociálneho a ekonomického rozvoja v transformujúcich sa krajinách strednej a východnej Európy. Zároveň globálna previazanosť ekonomiky urýchlila tok kapitálu, inovácií a financií, ktorý urýchlil rast metropolitných regiónov a vyprázdňovanie periférnych regiónov. Globálny tok kapitálu spôsobil nové formy exportnej alebo technologickej závislosti.

V tomto období sa objavili inštitucionálne teórie regionálneho rozvoja, ktoré sa zamerali na kľúčový zdroj rastu, ktorým boli inovácie. Poznatky z oblasti aglomeračnej teórie, úspešne dopĺňajú poznatky z oblasti sociálneho kapitálu, inštitucionálnej hustoty a kognitívnej blízkosti. Výskum, teória a nakoniec aj samotné regionálne politiky zdôrazňujú dôležitosť nehmateľných faktorov a podmienok rozvoja, ktoré sú nevyhnutné pri tvorbe a šírení inovácií. Teórie regionálneho rozvoja sa primárne zaoberajú možnosťami ako zhodnotiť disponibilný potenciál v odlišných inštitucionálnych prostrediach.

Do globálnej siete vzťahov aktívne vstupujú štáty, ktoré sa snažia byť rovnocenným aktérom regionálneho rozvoja. V prípade krajín, kde pozorujeme asymetrický tok kapitálu sa vlády snažia manažovať regionálny rozvoj rôznymi politikami. Preteky v získavaní PZI vyžadujú určité zdroje, ktoré potom chýbajú na projekty podporujúce domáce podnikateľské a inovačné prostredie. Aktualita zo dňa 10. novembra 2020 tento trend len potvrdzuje. Automobilová spoločnosť VW odsúhlasila miliardovú investíciu v prospech bratislavskej pobočky VW Slovakia. V zápase o investície zvíťazila nad regiónom v Turecku, ktorý síce spĺňa kvantitatívne podmienky (veľkosť trhu, priaznivá veková štruktúra), ale kvalitatívne nedostatky (problémy súvisiace so stabilitou meny, geopolitické problémy a iné) sa nakoniec stali rozhodujúcimi. Tvorba inovácií a transfer technológií bude opäť závisieť od vedúcej, materskej firmy VW sídliacej vo Wolfsburgu.

Zoznam použitej literatúry

- AALBERS, M. B. (2007). Geographies of housing finance: the mortgage market in Milan, Italy. *Growth and Change*, 38, 174–199.
- AALBERS, M. B. (2009). Geographies of the financial crisis. *Area*, 41, 34–42.
- ADÁMEK, P., ŠIKULA, M. (2006). Regionální hospodářská konkurenceschopnost - Projekt identifikace klastrů v ČR - Příručka pro představitele veřejné správy. Praha: Berman Group, Czech Invest.
- AFFUSO, A., CAPELLO, R., FRATESI, U. (2011). Globalization and Competitive Strategies in European Vulnerable Regions. *Regional Studies*, 45, 5, 657–675.
- AGLIETTA, M. (1979). *A Theory of Capitalist Regulation: The US Experience*. London: New Left Books.
- ALAMPIEV, P. M. (1964). *Economic areas in the U.S.S.R.* Moscow: Progress Publishers.
- ALLEN, J. (2003). *Lost geographies of power*. Oxford: Blackwell.
- ALONSO, W. (1964). *Location and Land Use: Towards a General Theory of Land Rent*. Cambridge: Harvard University Press.
- AMABLE, B. (2003). *The Diversity of Modern Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- AMIN, A. (1989). Flexible specialisation and small firms in Italy: myths and realities. *Antipode*, 21, 1, 13–34.
- AMIN, A., THRIFT, N. (1994). *Globalisation, institutions, and regional development in Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- ANDERSSON, T., SCHWAAG SERGER, S., SÖRVIK J., WISE HANSSON, E. (2004). *The Cluster Policies Whitebook*. Malmö: International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development.
- ARMSTRONG, H., TAYLOR, J. (1993). *Regional economics and policy*. London: Philip Allan.
- ARROW, K. J. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing. *The Review of Economic Studies*, 29, 3, 155–173.
- ARROW, K. J. (1969). Classificatory notes on the production and transmission of technological knowledge. *The American Economic Review*, 59, 2, 29–35.
- ARTHUR, W. B. (2009). *The Nature of Technology: What It Is and How It Evolves*. New York: Free Press.
- ASHEIM B. T. (2009). Learning Regions. In: Kitchin, R., Thrift, N. *International Encyclopedia of Human Geography*, vol. 6, Oxford: Elsevier, 172–178.
- ASHEIM, B. T. (2012). The changing role of learning regions in the globalizing knowledge economy: A theoretical re-examination. *Regional Studies*, 46, 8, 993–1004.
- ASHEIM, B. T., GERTLER, M. S. (2005). Regional innovation systems and the geographical foundations of innovation. In: Fagerberg, J., Mowery, D. C., Nelson R. R. *The Oxford handbook of innovation*. Oxford: Oxford University Press, 291–317.
- ASHEIM, B. T., BOSCHMA, R., COOKE, P. (2011). Constructing regional advantage: Platform policies based on related variety and differentiated knowledge bases. *Regional Studies*, 45, 7, 893–904.
- BAIR, J. (2005). Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward. *Competition & Change*, 9, 2, 153–180.
- BALASSA, B. (1965). Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. *The Manchester School*, 33, 2, 99–123.
- BALÁŽ, V. (2004). Trendy v regionálnom vývoji Slovenskej republiky: ekonomická teória a prax. *Ekonomický časopis*, 52, 7, 783–800.
- BALÁŽ, V., KLUVÁNKOVÁ-ORAVSKÁ, T., ZAJAC, Š. (2007). *Inštitúcia a ekonomická transformácia*. Bratislava: Veda.
- BALÁŽ, V., BALOG, M., BOBOVNICKÝ, A., GAVOROVÁ, S., HORVÁTH, M., CHOVAN, I. (2017). *25 rokov inovácií na Slovensku*. Bratislava: SIEA.
- BALDWIN, R., WYPLOSZ, CH. (2013). *Ekonomie evropské integrace*. Praha: Grada.
- BALKO, L. (2004). *Zahraničné investície: sláger súčasnosti*. Bratislava: EPOS.

- BARCA, F., MCCANN, P., RODRÍGUEZ-POSE, A. (2012). The case for regional development intervention: place-based versus place-neutral approaches. *Journal of Regional Science*, 52, 1, 134–152.
- BARNES, T. (2004). Placing ideas: genius loci, heterotopia and geography's quantitative revolution. *Progress in Human Geography* 28, 5, 565–595.
- BARNES, T. J. (2001). Rethorizing economic geography: from the quantitative revolution to the „cultural turn“. *Annals of the Association of American Geographers*, 91, 3, 546–565.
- BARNES, T. J. (2009). Positivism. In: Gregory, D., Johnston, R., Pratt, G., Watts, M. J., Whatmore, S. eds. *The dictionary of human geography*. London: Wiley Blackwell, 557–559.
- BARNES, T. J., FARISH, M. (2006). Between regions: science, militarism, and American geography from World War to Cold War. *Annals of the Association of American Geographers*, 96, 4, 807–826.
- BARRO, R. J., SALA-I-MARTIN, X. (1995). *Economic Growth*. Cambridge: MIT Press.
- 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*, 150, 319–340.
- BAŠOVSKÝ, O., LAUKO, V. (1990). *Úvod do regionálnej geografie*. Bratislava: SPN.
- BAUMAN, Z. (2000). *Globalizace. Důsledky pro člověka*. Praha: Mladá fronta.
- BECATTINI, G. (1978). The development of light industry in Tuscany: An interpretation. *Economic Notes*, 2, 3, 107–123.
- BEINHOCKER, E. D. (2006). *The Origin of Wealth: Evolution, Complexity and the Radical Remaking of Economics*. London: Random House.
- BELL, D. (1973). *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. New York: Basic Book.
- BERGER, P., LUCKMANN, T. (1966). *The Social Construction of Reality*. New York: Penguin.
- BEZÁK, A. (1993). Problémy a metódy regionálnej taxonómie. *Geographia Slovaca*, 3, Bratislava: Geografický ústav SAV.
- BEZÁK, A. (1996). Priestorová efektívnosť a spravodlivosť. *Parlamentný kuriér*, XXXI, 92–94.
- BEZÁK, A. (1997). Priestorová organizácia spoločnosti a územno-správne členenie štátu. *Acta Universitatis Matthiae Belii, Geografické štúdie* 3, 6–13.
- BEZÁK, A. (1998). Regionálna štruktúra a nové kraje na Slovensku. *Sborník prací Pedagogické fakulty Masarykovy Univerzity, Geografie*, 10, 4–8.
- BEZÁK, A. (2000). Funkčné mestské regióny na Slovensku. *Geographia Slovaca*, 15, Bratislava: Geografický ústav SAV.
- BEZÁK, A. (2001). Niekoľko poznámok o revízii systému funkčných mestských regiónov na Sloven-sku. *Acta Facultatis Rerum Naturalium Universitatis Matthiae Belii, Geografické štúdie*, 8, 36–40.
- BEZÁK, A. (2014). Priestorová štruktúra systému funkčných mestských regiónov na Slovensku a jej zmeny v desaťročí 1991-2001. *Geographia Cassoviensis*, 8, 2, 111–118.
- BHASKAR, R. (2008). *A Realist Theory of Science*. London: Routledge.
- BLAUG, M. (1962). *Economic Theory in Retrospect*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BLAŽEK, J. (2012). Regionální inovační systémy a globální produkční sítě – dvojí optika na zdroje konkurenceschopnosti v současném světě? *Geografie*, 117, 2, 109–233.
- BLAŽEK, J. (2016). Towards a typology of repositioning strategies of GVC/GPN suppliers: the case of functional upgrading and downgrading. *Journal of Economic Geography*, 16, 849–869.
- BLAŽEK, J., CSANK, P. (2007). Nová fáze regionálního rozvoje v ČR? *Czech Sociological Review*, 43, 5, 945–965.
- BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. (2011). *Teorie regionálního rozvoje (nástin, kritika, klasifikace)*. Praha: Karolinum.
- BLOTEVOGEL, H. H. (1996). Auf dem Wege zu einer „Theorie der Regionalität“: Die Regionals Forschungs Objekt der Geographie. *Journal of Economic Geography*, 15, 1, 1–42.
- BLOTEVOGEL, H. H. (2000). Zur Konjunktur der Regionsdiskurse. *Informationen zur Raumentwicklung*, 9/10, 491–506.
- BOGGS, J. S., RANTISI, N. M. (2003). The “relational turn“ in economic geography. *Journal of Economic Geography*, 3, 2, 109–116.

- BOHLE, D., GRESKOVITS, B. (2007). The state, internationalization, and capitalist diversity in Eastern Europe. *Competition & Change*, 11, 2, 89–115.
- BOSCHMA, R. A. (1997). New industries and windows of locational opportunity. A long-term analysis of Belgium. *Erdkunde*, 51, 1, 1–19.
- BOSCHMA, R. (2005). Proximity and innovation: a critical assessment. *Regional Studies*, 39, 1, 61–74.
- BOSCHMA, R. A., FRENKEN, K. (2006). Why is economic geography not an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography. *Journal of Economic Geography*, 6, 3, 273–302.
- BOSCHMA, R., VAN DER KNAAP, G. A. (1999). New High-tech Industries and Windows of Locational Opportunity: The Role of Labour Markets and Knowledge Institutions during the Industrial Era. *Geografiska Annaler*, 81B, 2, 73–89.
- BOSCHMA, R. A., LAMBOOY, J. G. (1999). Evolutionary economics and economic geography. *Journal of Evolutionary Economics*, 9, 4, 411–429.
- BOSCHMA, R. (2015). Towards an evolutionary perspective on regional resilience. *Regional Studies*, 49, 733–751.
- BOUDEVILLE, P. (1966). Problems of regional economic planning. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- BRAKMAN, S., GARRETSEN, H., VAN MARREWIJK, C. (2009). The new introduction to geographical economics. Cambridge: Cambridge University Press.
- BRENNER, N. (2001). The limits to scale? Methodological reflections on scalar structuration. *Progress in human geography*, 25, 4, 591–614.
- BRENNER, N., PECK, J., THEODORE, N. (2010). Variegated neoliberalization: geographies, modalities, pathways, *Global Networks*, 10, 2, 1–41.
- BREMMER, I. (2014). Konec volného trhu; státní zásahy a jejich politická rizika. Praha: Vyšehrad.
- BRISTOW, G. (2010). Resilient regions: re-, „place“-ing regional competitiveness. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3, 1, 153–167.
- BRISTOW, G., HEALY, A. (2014). Regional resilience: An agency perspective. *Regional Studies*, 48, 923–935.
- BRUSCO, S. (1982). The Emilian model: productive decentralisation and social integration. *Cambridge Journal of Economics*, 6, 2, 167–184.
- BUČEK, M. (2003). Regionálna integrácia Slovenskej republiky: stratégia využitia podpory Európskej únie. *Ekonomický časopis*, 51, 8, 982–996.
- BUČEK, M. A KOL. (2006). Regionálny rozvoj – novšie teoretické koncepcie. Bratislava: Ekonóm.
- BUČEK, M., REHÁK, Š., TVRDOŇ, J. (2010). Regionálna ekonómia a politika. Bratislava: Iura Edition.
- BUDD, L., HIRMIST, A. K. (2004). Conceptual Framework for Regional Competitiveness. *Regional Studies*, 38, 9, 1015–1028.
- BUSINESS WEEK (2006). The future of outsourcing. January 30, 2006.
- CAMAGNI, R. (2009). Territorial capital and regional development. In: Capello, R., Nijkamp, P. Handbook of regional growth and development theories. London: Edward Elgar, 118–132.
- CAPELLO, R. (2009). Space, growth and development. In: Capello, R., Nijkamp, P. Handbook of regional growth and development theories. London: Edward Elgar, 33–52.
- CAPRA, F. (2009). Skryté súvislosti. Bratislava: Vydavateľstvo Spolku Slovenských Spisovateľov.
- CASTELLS, M. (2000). The Rise of the Network Society. Oxford: Blackwell.
- CASTREE, N. (2006). The Limits to Capital (1982). In: Hubbard, P., Kitchin, R., Valentine, G. eds. Key Texts in Human Geography. London: Sage, 61–70.
- CATTANEO, O., GEREFFI, G., STARITZ, C. (2010). Global value chains in a post-crisis world: resilience, consolidation and shifting end markets. In: Cattaneo, O., Gereffi, G., Staritz, C. eds. Global Value Chains in a Post-Crisis World: A Development Perspective. Washington, DC: World Bank, 3–20.
- CIHELKOVÁ, E. (2007). Nový regionalismus – teorie a případová studie (Evropská unie). Praha: C. H. Beck.

- CLARK, G. L. (2005). Money flows like mercury: the geography of global finance. *Geografiska Annaler*, 87 B, 99–112.
- COE, N. M., HESS, M. (2011). Local and regional development: a global production network approach. In: Pike, A., Rodriguez-Pose, A., Tomaney J. eds. *The Handbook of Local and Regional Development*. London: Routledge, 128–138.
- COE, N. M., KELLY, P. F., YEUNG, H. W. (2007). *Economic Geography: A Contemporary Introduction*. 1st edition, Oxford: Wiley Blackwell.
- COE, N. M., KELLY, P. F., YEUNG, H. W. (2013). *Economic Geography: A Contemporary Introduction*. 2nd edition, Oxford: Wiley Blackwell.
- COE, N., HESS, M., YEUNG, H.W., DICKEN, P., HENDERSON, J. (2004). Globalising regional development: a global production networks perspective. *Transactions of the Institute of British Geographers* 29, 464–484.
- COE, N. M., YEUNG, H. W. (2015). *Global production networks: Theorizing economic development in an interconnected world*. Oxford: Oxford University Press.
- COE, N. M., YEUNG, H. W. (2019). Global production networks: mapping recent conceptual developments. *Journal of Economic Geography*, 19, 4, 775–801.
- COMBES, P. P., MAYER, T., THISSE, J. F. (2008). *Economic geography: The integration of regions and nations*. Princeton: Princeton University Press.
- COOKE, P., LEYDERSDORFF, L. (2006). Regional Development in the Knowledge-Based Economy: The Construction of Advantage. *Journal of Technology Transfer*, 31, 5–15.
- COOKE, P., ASHEIM, B. T., BOSCHMA, R., MARTIN, R., SCHWARTZ, D., TÖDLING, F. (2011). Introduction. In: Cooke, P., Asheim, B. T., Boschma, R., Martin, R., Schwartz, D., Tödling, F. eds. *Handbook of Regional Innovation and Growth*. Cheltenham: Edward Elgar.
- COOKE, P. (1989). *Localities: the changing face of urban Britain*. London: Unwin Hyman.
- COOKE, P. (1998). Introduction: origins of the concept. In: H.-J. Braczyk, P. Cooke, M. Heidenreich eds. *Regional Innovation Systems – The Role of Governances in a Globalized World*. London: UCL.
- COOKE, P. (2004). Introduction: Regional innovation systems – an evolutionary approach. In: Cooke, P., Heidenreich, M., Braczyk, H. J. eds. *Regional Innovation Systems – the role of governance in a globalized world*. London: Routledge, 1–18.
- COOKE, P. (2001). Regional innovation systems, clusters, and the knowledge economy. *Industrial and Corporate Change*, 10, 4, 945–974.
- COOKE, P. (2009). Locality debates. In: Kitchin, R., Thrift, N. *International Encyclopedia of Human Geography*, Oxford: Elsevier, 256–262.
- COOKE, P., ASHEIM, B. (2006). *Constructing Regional Advantage - Final Report*. Brussels: DG Research.
- CORPATAUX, J., CREVOISIER, O. (2007). Economic theories and spatial transformations: clarifying the space-time premises and outcomes of economic theories. *Journal of Economic Geography*, 7, 3, 285–310.
- CRESSWELL, T. (2013). *Geographic thought: a critical introduction*. Cambridge: John Wiley & Sons.
- CRESSWELL, T. (2009). Discourse. In: Kitchin, R., Thrift, N. *International Encyclopedia of Human Geography*, vol. 3, Oxford: Elsevier, 211–214.
- CRONON, W. (1991). *Nature's metropolis: Chicago and the Great West*. New York: WW Norton & Company.
- CUADRADO-ROURA, J. R., MARTIN, R., RODRÍGUEZ-POSE, A. (2016). The economic crisis in Europe: Urban and regional consequences *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 9, 1, 3–11.
- CZYŻ, T. (2010). Competitiveness of the Wielkopolska region in terms of a knowledge based economy. *Quaestiones Geographicae*, 29, 2, 71–84.
- ČERNÍK, V., VICENÍK, J. (2011). *Úvod do metodologie spoločenských vied*. Bratislava: IRIS.
- DANILOV, I. P. (2007). Konkurentosposobnost regionov Rossiji (teoretičeskoje osnovy i metodologija). Moskva: Vydavatelství Kanon+ ROOI Reabilitacija.
- DAVID, P. A. (1985). Clio and the economics of QWERTY. *American Economic Review*, Proceedings, 75, 332–337.

- DAVID, P. A., FORAY, D. (2002). An introduction to the economy of the knowledge society. *International Social Science Journal*, 54, 9–23.
- DE LA BLACHE, V. P. (1910). Régions française. *La Revue de Paris*, 17, 6, 821–849.
- DEMERRITT, D. (2002). What is the social construction of nature? A typology and sympathetic critique. *Progress in Human Geography*, 26, 6, 767–790.
- DICKEN, P., KELLY, P. F., OLDS, K., YEUNG, H. W. (2001). Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing the global economy. *Global Networks*, 1, 89–112.
- DICKEN, P. (2015). *Global shift: mapping the changing contours of the world economy*. New York: Guilford Press.
- DILTHEY, W. (1967). Úvod do duchovných vied. In: Hrušovský, I., Zigo, M., eds. *Analógia z diel filozofov. Pozitivismus, voluntarizmus, novokantovstvo*. Bratislava: Vydavateľstvo politickej literatúry, 565–606.
- DIXIT, A. K., STIGLITZ, J. (1977). Monopolistic competition and optimum production diversity. *American Economic Review*, 67, 297–308.
- DOLOREUX, D., PARTO, S. (2005). Regional innovation systems: Current discourse and unresolved issues. *Technology in Society*, 27, 2, 133–153.
- DOSI, G. (1982). Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. *Research Policy*, 11, 3, 147–162.
- DOSTÁL, P., HAMPL, M. (1992). Urbanization, administration and economies: future geopolitical and geo-economic changes. In: Dostál, P., Illner, M., Kára, J., Barlow, M. eds. *Changing Territorial Administration in Czechoslovakia – International Viewpoints*. Amsterdam: University of Amsterdam, 191–203.
- DOSTÁL, P., HAMPL, M. (2004). Geography of post-communist transformation and general cycle of regional development: experiences of the Czech Republic in a global context. *European Spatial Research and Policy*, 11, 7–29.
- DOWLING, R. (2000). Power, subjectivity and ethics in qualitative research. In: Hay, I. ed. *Qualitative research methods in human geography*. Melbourne: Oxford University Press, 19–29.
- DRAMOWICZ, K. (1981). Czy geografia jest nauka chorologiczna? *Przegląd Geograficzny*, LIII, 2, 215–225.
- DRUCKER, P. (1969). *The Age of Discontinuity*. Oxford: Butterworth-Heinemann.
- DUNFORD, M., PERRONS, D. (1994). Regional inequality, regimes of accumulation and economic development in contemporary Europe, *Transactions of the Institute of British Geographers*, 19, 2, 163–182.
- DYMSKI, G. (2010). Why the subprime crisis is different: a Minskyian approach. *Cambridge Journal of Economics*, 34, 239–255.
- DŽUPINOVÁ, E., HALÁS, M., HORŇÁK, M., HURBÁNEK, P., KÁČEROVÁ, M., MICHNIAK, D., ONDOŠ, S., ROCHOVSKÁ A. (2008). *Periférnosť a priestorová polarizácia na území Slovenska*. Bratislava: Geografika.
- ENYEDI, G. (2009). Competitiveness of the Hungarian regions. *Hungarian Geographical Bulletin*, 58, 1, 33–47.
- ETTLINGER, N. (2003). Cultural economic geography and a relational and microspace approach to trusts, rationalities, networks, and change in collaborative workplaces. *Journal of Economic Geography*, 3, 2, 145–171.
- LEYDESDORFF, L., ETZKOWITZ, H. (1998). The triple helix as a model for innovation studies. *Science and Public Policy*, 25, 3, 195–203.
- ETZKOWITZ, H. (2002). *The Triple Helix of University-Industry-Government, Implications for Policy and Evaluation*. Working Paper 11, Stockholm: Science Policy Institute.
- EUROPEAN COMMISSION (1999). *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation of Regions in the EU*. Brussel: European Communities.
- FERENCOVÁ, M. (2004). Konštruktivistické a esencialistické prístupy k etnickej identite. Prehľad teórií a konceptu identity. In: Marušiak, J., Ferencová, M. eds. *Teoretické prístupy k identitám a ich praktické aplikácie*. Bratislava: Ústav politických vied SAV, 31–42.
- FLORIDA, R. (2002). *The Rise of the Creative Class*. New York: Basic Books.

- FLORIDA, R. (1995). Toward the learning regions. *Futures*, 27, 527–536.
- FOUCAULT, M. (1977). *Discipline and Punish*. London: Penguin.
- FREEMAN, C. (1987). *Technology policy and economic performance: Lessons from Japan*. London: Pinter.
- FREEMAN, C., PEREZ, C. (1988). Structural crises of adjustment, business cycles and investment behaviour. In: Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G., Soete, L. eds. *Technical change and Economic theory*. London: Pinter, 38–66.
- FRIEDMAN, M., FRIEDMAN, R. (1992). *Sloboda volby*. Praha: Liberální institut.
- FRIEDMAN, M. (1953). *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago.
- FRIEDMANN, J. (1972). A General Theory of Polarized Development. In: Hansen, N. M. ed. *Growth Centres in Regional Economic Development*. New York: Free Press, 82–107.
- FRIEDMANN, T. (2005). *The World is Flat: A Brief History of the Twenty First Century*. New York: Farrar, Straus & Giroux.
- FROEBEL, F., HEINRICH, J., KREYE, O. (1980). *The New International Division of Labour*. Cambridge: Cambridge University Press.
- FUJITA, M. (1999). Location and Space-Economy at half a century: Revisiting Professor Isard's dream on the general theory. *The Annals of Regional Science*, 33, 4, 371–381.
- FUJITA, M., KRUGMAN, P. (2003). The new economic geography: Past, present and the future. *Papers in Regional Science*, 83, 1, 139–164.
- FUJITA, M., KRUGMAN, P., VENABLES, A. (1999). *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*. Cambridge: MIT Press.
- FUJITA, M., THISSE, J. F. (2013). *Economics of agglomeration: cities, industrial location and globalization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- FUJITA, M., THISSE, J. F. (2009). New economic geography: an appraisal on the occasion of Paul Krugman's 2008 Nobel Prize in Economic Sciences. *Regional Science and Urban Economics*, 39, 2, 109–119.
- FUKUYAMA, F. (2002). *Konec dějin a poslední člověk*. Praha: Rybka Publishers.
- GADAMER, H. G. (1975). Hermeneutics and social science. *Cultural Hermeneutics*, 2, 4, 307–316.
- GAJDOŠ, P. (2005). Teoretický a metodologický rámec klasifikácie a typológie regiónov Slovenska v kontexte teritoriálnych disparít. In: Ira et al. eds., *Podoby regionálnych odlišností na Slovensku*. Bratislava a Pezinok: Sociologický ústav SAV a FORMÁT, 25–46.
- GALBRAITH, J. K. (1958). *The Affluent Society*. Boston: Houghton Mifflin Co.
- GARDINER, B., MARTIN, R., TYLER, P. (2004). Competitiveness, productivity and economic growth across the European regions. *Regional Studies*, 38, 1045–1067.
- GARRETSEN, M., MARTIN, R. (2010). Rethinking (New) Economic Geography Models: Taking Geography and History More Seriously. *Spatial Economic Analysis*, 5, 2, 127–160.
- GEREFFI, G., HUMPHREY, J., STURGEON, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12, 1, 78–104.
- GEREFFI, G. (1994). The organisation of buyer-driven global commodity chains. In: Gereffi, G., Korzeniewicz, M. eds. *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Greenwood Press, 95–122.
- GIBSON-GRAHAM, J. K. (1996). *The end of capitalism (as we knew it): a feminist critique of political economy*. Oxford: Blackwell.
- GIBSON-GRAHAM, J. K. (2000). Poststructural interventions. In: Sheppard, E., Barnes, T. eds. *A companion to economic geography*. Oxford: Blackwell, 95–110.
- GIDDENS, A. (1984). *The constitution of society: Outline of the theory of structuration*. Cambridge: Polity Press.
- GIDDENS, A. (1982). Hermeneutics and social theory. In: Giddens, A. ed. *Profiles and critiques in social theory*. London: Palgrave, 1–17.
- GLAESER, E. L. (2011). *Triumph of the city: how our greatest invention makes us richer, smarter, greener, healthier, and happier*. New York: Penguin Press.
- GLÜCKLER, J., PANITZ, R. (2016). Relational upgrading in global value networks. *Journal of Economic Geography*, 16, 6, 1161–1185.
- GODDARD, J. (2009). *Reinventing the Civic University*. London: NESTA.

- GODIN, B. (2006). The Linear Model of Innovation: The Historical Construction of an Analytical Framework. *Science, Technology & Human Values*, 31, 6, 639–667.
- GOGORA, A. (2013). Teória siete-aktérov a pojem prekladu. *Filozofia*, 8, 9, 800–811.
- GOODWIN, M. (2014). *Ekonomix. Jak funguje (a nefunguje) ekonomika*. Praha: Paseka.
- GORDON, I. R., MCCANN, P. (2000). Industrial clusters: complexes, agglomeration and/or social networks? *Urban Studies*, 37,3, 513–532.
- GORZELAK, G. (2009). Fakty i mity rozvoju regionalneho. *Studia Regionalne i Lokalne*, 36, 2, 5–27.
- GRABHER, G. (1993). The weakness of strong ties. The lock-in of regional development in the Ruhr area. In: Grabher, G. ed. *The Embedded Firm. On the Socio-economics of Industrial Networks*. London: Routledge, 255–277.
- GRANOVETTER, M. S. (1983). The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociological Theory*, 1, 201–233.
- GRANOVETTER, M. (1985). Economic action, social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 83, 1420–1443.
- GURŇÁK, D., BLAŽÍK, T., LAUKO, V. (2007). *Úvod do politickej geografie, geopolitiky a regionálnej geografie*. Bratislava: Geo-grafika.
- HACKING, I. (1999). *The social construction of what?* New York: Harvard University Press.
- HAGGETT, P. (2001). *Geography: A Global Synthesis*. Harlow: Prentice Hall.
- HAIKO, J., KLÁTIK, P., TUNEGA, M. (2011). *Konkurencieschopné regióny 21*. Bratislava: Podnikateľská aliancia Slovenska.
- HALÁS, M., KLAPKA, P. (2010). Regionalizace Česka z hlediska modelování prostorových interakcí. *Geografie*, 115, 2, 144–160.
- HALÁS, M., KLAPKA, P., BLEHA, B., BEDNÁŘ, M. (2014). Funkčné regióny na Slovensku podľa denných tokov do zamestnania. *Geografický časopis*, 66, 2, 89–114.
- HALÁS, M., KLAPKA, P., HURBÁNEK, P., BLEHA, B., PÉNZEŠ, J., PÁLÓCZI, G. (2019). A definition of relevant functional regions for international comparisons: the case of Central Europe. *Area*, 51, 3, 489–499.
- HALL, P., SOSKICE, D. (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- HAMPL, M. (1998). *Realita, spoločnosť a geografická organizácia: hľadání integrálného rádu*. Praha: DemoArt, Přírodovědecká fakulta Univerzity Karlovy.
- HAMPL, M. (2002). Regionální organizace společnosti: Principy a problémy studia. *Geografie*, 107, 4, 333–348.
- HAMPL, M. (2005). Geografická organizace společnosti v České republice: transformční procesy a jejich obecný kontext. Praha: Univerzita Karlova.
- HAMPL, M. (2008). Nomotetická nebo idiografická geografie: alternativnost nebo komplementarita? *Acta Geographica Universitatis Comenianae*, 50, 19–31.
- HAMPL, M., BLAŽEK, J., ŽÍŽALOVÁ, P. (2008). Faktory-mechanismy-procesy: aplikace konceptu kritického realizmu. *Ekonomický časopis*, 56, 7, 696–711.
- HAMPL, M., MARADA, M. (2015). Sociogeografická regionalizace Česka. *Geografie*, 120, 3, 397–421.
- HAMPL, M. (2001). Regionální vývoj v období transformace. In: Hampl, M. a kol. *Regionální vývoj: specifika české transformace, evropská transformace a obecná teorie*. Praha: DemoArt, 17–41.
- HARRIS, C. D. (1954). The market as a factor in the localization of industry in the United States. *Annals of the Association of American Geographers*, 64, 315–348.
- HARRISON, J., GROVE, A. (2014). From places to flows? Planning for the new “regional word” in Germany. *European Urban and Regional Studies*, 21, 1, 21–41.
- HARTSHORNE, R. (1939). The Nature of Geography. A Critical Survey of Current Thought in the Light of the Past. *Association of American Geographers*, 29, 171–645.
- HARVEY, D. (1972). Revolutionary and counter revolutionary theory in geography and the problem of ghetto formation. *Antipode*, 4, 2, 1–13.
- HARVEY, D. (1975). The geography of capitalist accumulation: a reconstruction of the Marxian theory. *Antipode*, 7, 2, 9–21.
- HARVEY, D. (1989). *The Condition of Postmodernity*. Oxford: Basil Blackwell.

- HARVEY, D. (2001a). *Spaces of Capital*. New York: Routledge
- HARVEY, D. (2001b). Globalization and the spatial fix. *Geographische Revue*, 2, 3, 23–31.
- HARVEY, D. (2003). *New imperialism*. Oxford: Oxford University Press
- HARVEY, D. (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- HARVEY, D. (1982, 2006). *The Limits to Capital*. London: Verso
- HARVEY, D. (2012). *Záhada kapitálu. Přežije kapitalismus svou poslední krizi?* Praha: Rybka Publisher.
- HARVEY, M. E., HOLLY, B. P. (1981). Paradigm, Philosophy and Geographic Thought. In: Harvey, M. E., Holly, B. P. eds. *Themes in geographic thought*. New York: Routledge, 11–37.
- HAVLÍČEK, T., CHROMÝ, P. (2001). Příspěvek k teorii polarizovaného vývoje území se zaměřením na periferní oblasti. *Geografie, Sborník české geografické společnosti*, 106, 1, 1–11.
- HAYEK, F. A. (1944). *The road to serfdom*. Chicago: University of Chicago Press.
- HAYEK, F. A. (1960). *Constitution of liberty*. Chicago: University of Chicago Press.
- HENDERSON, J., DICKEN, P., HESS, M., COE, N., YEUNG, H.W. (2002). Global production networks and economic development. *Review of International Political Economy* 9, 436–64.
- HEROD, A. (2009). Scale: The Local and the Global. In: Clifford, N., Holloway, S., Rice, S., P., Valentine, G. eds. *Key concepts in geography*. London: Sage, 217–235.
- HESS, M. (2004). „Spatial“ relationships? Towards a reconceptualisation of embeddedness. *Progress in Human Geography* 28, 165–186.
- HETTNER, A. (1927). *Die Geographie: Ihre Geschichte, Ihr Wesen und Ihre Methoden*. Breslau: Ferdinand Hirt.
- HIRSCHMAN, A. O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.
- HOGGART, K., L., DAVIES, A. (2002). *Researching human geography*. London: Arnold.
- HOLMAN, R. A KOL. (2001). *Dějiny ekonomického myšlení*. Praha: C. H. Beck.
- HOLT-JENSEN, A. (2009). *Geography. History and Concepts: A Student's Guide*. London: Sage.
- HOLTON, R. (2006). Globalizace. In: Harrington, A. et al. eds. *Moderní sociální teorie*. Praha: Portál, 385–410.
- HUDEC, O. (2007). *Regionálne inovačné systémy: strategické plánovanie a prognózovanie*. Košice: Technická univerzita.
- HUDSON, R. (2005). *Economic Geographies*. London: Sage.
- HUGGINS, R. (2003). Creating a UK Competitiveness Index: regional and local benchmarking. *Regional Studies*, 37, 1, 89–96.
- HUGGINS, R., THOMPSON, P. (2015). Local entrepreneurial resilience and culture: The role of social values in fostering economic recovery. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 8, 313–330.
- HUMPHREY, J., SCHMITZ, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?. *Regional Studies*, 36, 9, 1017–1027.
- CHAPMAN, K., WALKER, D. (1991). *Industrial Location*. Oxford: Blackwell.
- CHOJNICKI Z., CZYŻ T. (2004). Główne aspekty regionalnego rozwoju społeczno-gospodarczego. In: Parysek, J. ed. *Rozwój regionalny i lokalny w Polsce w latach 1989-2002*, Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe, 13–24.
- CHOLLEY, A. (1951). *La géographie (Guide de l'étudiant)*. Paris: Presses universitaires de France.
- CHRISTALLER, W. (1933). *Die zentralen Orte in Süddeutschland*. Jena: Gustav Fischer Verlag.
- CHROMÝ, P. (2003). Formovanie regionálnej identity: nezbytná súčasť geografických výskumu. In: Jančák, V., Chromý, P., Marada, M. eds. *Geografie na cestách poznání*. Praha: Univerzita Karlova, Přírodovědecká fakulta, 163–178.
- CHROMÝ, P. (2009). Region a regionalismus. *Geografické rozhledy*, 19, 1, 2–5.
- CHROMÝ, P., SEMIAN, M., KUČERA, Z. (2014). Regionální vědomí a regionální identita v Česku: případová studie Českého ráje. *Geografie*, 115, 2, 223–246.
- CHYTILOVÁ, J., REICHLOVÁ, N. (2007). Komplexní systémy v teoriích F. A. Hayeka a H. A. Simona. *Politická ekonomie*, 5, 694–707.

- IAMMARINO, S., RODRÍGUEZ-POSE, A., STORPER, M. (2017). Why regional development matters for Europe's economic future. European Commission Directorate General for Regional and Urban Policy. Working Paper 7. Luxembourg: EU.
- INSTITUTE EMPIRICA (1993). Kde sa v Európe oplatí investovať. *Trend*, 38, 22. 9. 1993, 4–8.
- IRA, V., PAŠIAK, J., FALŤAN, Ľ., GAJDOŠ, P. (2005). Podoby regionálnych odlišností na Slovensku. Bratislava a Pezinok: Sociologický ústav SAV a Formát.
- ISARD, W. (1956). *Location and space-economy*. Cambridge: MIT Press.
- IVANIČKA, K. (1983). *Základy teórie a metodológie socioekonomickej geografie*. Bratislava: SPN.
- JACOBS, J. (1969). *The Economy of Cities*. New York: Vintage.
- JACKSON, W. A. (2009). *Economics, culture and social theory*. Cheltenham: Edward Elgar.
- JENSEN, M. B., JOHNSON, B., LORENZ, E., LUNDEVALL, B. Å., LUNDEVALL, B. A. (2007). Forms of knowledge and modes of innovation. *Research policy*, 36, 680–693.
- JESSOP, B. (2004). Hollowing out the nation-state and multi-level governance. In: Kennett, P. ed. *A handbook of comparative social policy*. Cheltenham: Edward Elgar, 11–25.
- JEŽEK, J. (2008). Aktuální témata regionálního rozvoje. In: Wokoun, R., Malinovský, J., Damborský, M., Blažek, J. a kol. *Regionální rozvoj: východiska regionálního rozvoje, regionální politika, teorie, strategie a programování*. Praha: Linde, 282–287.
- JONAS, A. E. G. (2012). Region and place: Regionalism in question. *Progress in Human Geography*, 36, 2, 263–272.
- KANOVSKÝ, M. (2009). Esencializmus a etnicita: sociálno-kognitívne vysvetlenie reprezentovania sociálnych skupín. *Sociologický časopis*, 45, 2, 345–368.
- KELLER, J. (2011). Koncept postindustriální společnosti a jeho slabiny. *Sociológia*, 43, 4, 323–337.
- KELLNER, D. (2006). Západní marxizmus. In: Harrington, A. a kol. eds. *Moderní sociální teorie*. Praha: Portál, 215–240.
- KEYNES, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.
- KITCHIN, R. (2006). Positivist Geographies and Spatial Science. In: Aitken, S, Valentine, G. eds. *Approaches to human geography*. London: Sage, 20–29.
- KLAPKA, P. (2019). *Regiony a regionální taxonomie; koncepty – přístupy – aplikace*. Olomouc: Univerzita Palackého.
- KNOX, P., AGNEW, J., MCCARTHY, L. (2003). *The Geography of the World Economy*. London: Arnold.
- KOELSCH, W., A. (2006). Derwent Stainthorpe Whittlesey. In: Armstrong, P. H., Martin, G. J. eds. *Geographers Bibliographical Studies*, 25. London: Bloomsbury Publishing, 138–158.
- KOFROŇ, J. (2012). Kvalitativní metody jako nástroj nomotetického poznání, aneb má se česká geografie co učit. *Geografie*, 117, 3, 308–328.
- KOLESÁR, P. (2007). Vzťah nadnárodných korporácií a národných vlád v strednej Európe: Konkurencia krajín V4 pri získavaní zahraničných investícií. Brno: Masarykova Univerzita.
- KONDRATIEV, N. (1935). The Long Waves in Economic Life. *The Review of Economic Statistics*, 17, 6, 105–115.
- KOREC, P. (2004). Faktory podmieňujúce regionálnu diferenciáciu Slovenska. *Acta Facultatis Rerum Naturalium Universitatis Mathiae Belii, Geografické štúdie*, 12, 76–90.
- KOREC, P. (2009). General and individual reasons of development of regional structure of the Slovak Republic. In: Tatarin, A. I. ed. *Russia and Slovakia: modern tendencies of demographic and socioeconomic processes*. Ekaterinburg: Institute of Economics, 50–72.
- KOREC, P., MAČANGA, M., SOPKULIAK, A. (2011). Regionálna konkurencieschopnosť v kontexte globalizácie, novej ekonomickej geografie a inovačných procesov. *Geographia Cassoviensis*, 5, 2, 57–66.
- KOREC, P., MATU, P., ONDOŠ, S., PÁLKOVÁ, P. (2005). Regionálny rozvoj Slovenska v rokoch 1989–2004. Bratislava: Geografika.
- KOREC, P., ONDOŠ, S. (2006). Less developed regions of Slovakia: identification and characteristics. *Acta Geographica Universitatis Comenianae*, 48, 55–74.

- KOREC, P., ONDOŠ, S. (2007). Historické a geografické aspekty regionálnej divergencie na Slovensku. In: Kraft, S., Mičková, K., Rypl, J., Švec, P., Vančura, M. eds. *Česká geografie v evropském prostoru*. České Budějovice: Jihočeská Univerzita, 626–631.
- KOREC, P., ONDOŠ, S., RUSNÁK, J. (2016). Regionálne disparity na Slovensku; niekoľko poznámok k ich bádaniu. *Acta Geographica Universitatis Comenianae*, 60, 2, 257–293.
- KOREC, P., POPJAKOVÁ, D. (2019). Priemysel v Nitre: globálny, národný a regionálny kontext. Bratislava: Univerzita Komenského.
- KOREC, P., RUSNÁK, J. (2016). Zaoštvávajúce regióny Slovenska v kontexte nového (európskeho) regionalizmu. *Geografické informácie*, 20, 2, 216–230.
- KOREC, P., RUSNÁK, J. (2018). Prístupy humánnej geografie: filozofia, teória a kontext. Bratislava: Univerzita Komenského.
- KOVÁČ, U., GERULOVÁ, L. K., BUČEK, M. (2011). Metodologické prístupy k meraniu konvergencie. *Prognostické práce*, 3, 5, 395–407.
- KRUGMAN, P. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, 9, 469–479.
- KRUGMAN, P. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *The American Economic Review*, 70, 5, 950–959.
- KRUGMAN, P. (1991). *Geography and Trade*. Cambridge: MIT Press.
- KRUGMAN, P. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99, 3, 483–499.
- KRUGMAN, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73, 2, 21–43.
- KRUGMAN, P. (1995). *Development, economic geography and economic theory*. Cambridge: MIT Press.
- KRUGMAN, P. (1996). *Pop Internationalism*. Cambridge: MIT Press.
- KRUGMAN, P. (1998). What's new about the New Economic Geography? *Oxford Review of Economic Policy*, 14, 2, 7–17.
- KRUGMAN, P. (2009). The increasing returns revolution in trade and geography. *American Economic Review*, 99, 3, 561–571.
- KRUGMAN, P. (2011). The new economic geography, now middle-aged. *Regional Studies*, 45, 1–7.
- KRUGMAN, P. (2013). *Skoncovat s krizí*. Praha: Vyšehrad.
- KRUGMAN, P., VENABLES, A. (1995). Globalization and the Inequality of Nations. *Quarterly Journal of Economics*, 110, 4, 857–880.
- KUCHTOVÁ, A. (2017). Naozaj nič nejestvuje mimo textu? Vonku a vnútri. *Ostium*, 13, 4, 1–8.
- LAPAVITSAS, C. (2013). *Profiting without producing: how finance exploits us all*. London: Verso.
- LARÉDO, P. (2006). Towards criteria for a typology of regions. High Level Group on Constructing Regional Advantage, April 2006, Brussels.
- LATOURET, B. (2003). *Nikdy sme neboli moderní*. Bratislava: Kalligram.
- LAWSON, T. (1997). *Economics and reality*. London: Routledge.
- LAWSON, T. (2003). *Reorienting economics*. New York: Routledge.
- LAZZARATO, M. (2012). *The making of the indebted man: An essay on the neoliberal condition*. Los Angeles: Semiotext(e).
- LEE, R., WILLS, J. (1997). *Geographies of Economies*. London: Arnold.
- LEITNER, H., SHEPPARD, E., SZIARTO, K. (2007). Contesting Urban Futures: Decentering Neoliberalism. In: Leitner, H., Peck, J., Sheppard, E. S. eds. *Contesting neoliberalism: Urban frontiers*. New York: Guilford Press, 1–26.
- LENCZEWICZ, S. (1958). Regiony geograficzne. *Przegląd Geograficzny*, 30, 489–494.
- LEONTIEF, W. (1951). *The Structure of American Economy, 1919–1939: An Empirical Application of Equilibrium Analysis*. New York: Oxford University Press.
- LEYDESDORFF, L., IVANOVA, I. (2016). “Open innovation” and “triple helix” models of innovation: can synergy in innovation systems be measured? *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 2, 1, 1–12.
- LIPPUNER, R., WERLEN, B. (2009). Structuration theory. In: Kitchin, R., Thrift, N. eds. *International Encyclopedia of Human Geography*. Oxford: Elsevier, 39–49.

- LISÝ, J. A KOL. (2003). Dejiny ekonomických teórií. Bratislava: Iura edition.
- LUCAS JR. R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 1, 3–42.
- LUKNIŠ, M. (1977). Geografia krajiny Jura pri Bratislava. Bratislava: Univerzita Komenského.
- LUKNIŠ, M. (1985). Regionálne členenie Slovenskej socialistickej republiky z hľadiska jej racionálneho rozvoja. *Geografický časopis*, 37, 2-3, 137–163.
- LUNDEVALL, B.-A. (1992). National Systems of Innovation. London: Pinter.
- LUNDEVALL, B.-A., JOHNSON, B. (1994). The learning economy. *Journal of Industry Studies*, 1, 23–43.
- LUPTÁČIK, M. A KOL. (2013). Národohospodársky význam automobilového priemyslu na Slovensku: empirické výsledky. Výskumná štúdia. Bratislava: Katedra hospodárskej politiky, NHF, EUBA.
- LYOTARD, J. F. (1993). O postmodernismu. Praha: Filosofický ústav AV ČR.
- MACKINNON, D. (2012). Beyond strategic coupling: reassessing the firm-region nexus in global production networks. *Journal of Economic Geography* 12, 227–245.
- MACKINNON, D., CUMBERS, A. (2019). An Introduction to Economic Geography: Globalisation, Uneven Development and Place. London: Routledge.
- MAENING, W., ÖLSCHLÄGER, M. (2011). Innovative Milieux and Regional Competitiveness: The Role of Associations and Chambers of Commerce and Industry in Germany. *Regional Studies*, 45, 5, 441–452.
- MAIER G., TÖDTLING, F. (1997). Regionálna a urbanistická ekonomika 1: Regionálny rozvoj a regionálna politika. Bratislava: Elita.
- MAIER, G., TÖDTLING, F. (1998). Regionálna a urbanistická ekonomika 2: Regionálny rozvoj a regionálna politika. Bratislava: Elita.
- MAJO, J. (2014). Niekoľko poznámok k fenoménu etnicity v súčasnej slovenskej humánnej geografii. *Acta Geographica Universitatis Comenianae*, 58, 2, 149–172.
- MALECKI, E. J. (2012). Regional social capital: why it matters. *Regional Studies*, 46, 8, 1023–1039.
- MARKUSEN, A. (1985). Profit cycles, oligopoly and regional development. Cambridge: MIT Press.
- MARSHALL, A. (1920). Principles of Economics. London: Macmillan.
- MARTIN, P. (2003). Public policies and economic geography. In: Funck, B., Pizzat, L. eds. *European Integration, Regional Policy, and Growth*. Washington: World Bank.
- MARTIN, R. (1999a). Money and the Space Economy. Chichester: Wiley.
- MARTIN, R. (1999b). The new „geographical turn“ in economics: some critical reflections. *Cambridge Journal of Economics*, 23, 1, 65–91.
- MARTIN, R. (2010). Roepke lecture in economic geography - rethinking regional path dependence: beyond lock-in to evolution. *Economic Geography*, 86, 1, 1–27.
- MARTIN, R. (2011). The local geographies of the financial crisis: from the housing bubble to economic recession and beyond. *Journal of Economic Geography*, 11, 4, 587–618.
- MARTIN, R. (2012). Regional economic resilience, hysteresis and recessionary shocks. *Journal of Economic Geography*, 12, 1–32.
- MARTIN, R., SUNLEY, P. (1996). Paul Krugman's geographical economics and its implications for regional development. *Economic Geography*; 72, 3, 259–292.
- MARTIN, R., SUNLEY, P. (2003). Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea?. *Journal of Economic Geography*, 3, 1, 5–35.
- MARTIN, R., SUNLEY, P. (2006). Path dependence and regional economic evolution. *Journal of Economic Geography*, 6, 4, 395–437.
- MARTIN, R., SUNLEY, P., J. (2015). On the notion of regional economic resilience: Conceptualisation and explanation. *Journal of Economic Geography*, 15, 1–42.
- MARTIŠKOVÁ, M. (2018). Budúcnosť pracujúcich v automobilovom priemysle na Slovensku. Bratislava: Friedrich-Ebert-Stiftung.
- MARX, K., ENGELS, F. (1983). Manifest komunistickej strany. Bratislava: Nakladateľstvo Pravda
- MASIK, G. (2018). An agency perspective of resilience: the case of Pomorskie region. *European Planning Studies*, 26, 5, 1060–1077.

- MASKELL, P., ESKELINEN, H., HANNIBALSSON, 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. (1999). Localised learning and industrial competitiveness. *Cambridge Journal of Economics*, 23, 2, 167–185.
- MASSEY, D. (1973). Towards a critique of industrial location theory. *Antipode*, 5, 229–235
- MASSEY, D. (1984). *Spatial divisions of labor: Social structures and the geography of production*. London: Macmillan.
- MASSEY, D. (1985). New directions in space. In: Gregory, D., Urry, J. eds. *Social relations and spatial structures*. London: Macmillan, 9–19.
- MASSEY, D. (1995). *Spatial divisions of labor: Social structures and the geography of production*. London: Macmillan (2nd edition).
- MASSEY, D. (2003). Spaces of Politics. In: Gebhardt, H., Reuber, P., Wolkersdorfer, G. eds. *Kulturgeographie, Aktuelle Ansätze und Entwicklungen*. Heidelberg: Spektrum, 31–46.
- MASSEY, D. (2005). *For Space*. London: Sage Publications.
- MATLOVIČ, R. (2006). K problematike hľadania platformy symbiôzy idiografického a nomotického spôsobu produkcie geografických poznatkov. *Geografická revue*, 2, 25–39
- MATLOVIČ, R. (2010). Teória regiónov a regionalizácie. In: Michaeli, E., Matlovič, R., Ištók, R. *Regionálny rozvoj pre geografov*. Prešov: Prešovská univerzita, 25–89.
- MAUREL, M. C. (2008). Structural Diversity and Territorial Disparities in Rural Poland. In: Gajdoš, P. ed. *Regional Disparities in Central Europe*. Bratislava: Sociologický ústav SAV, 67–86.
- MAZÁK, J. (2017). Process tracing: zkoumání kauzality v případových studiích. *Sociológia-Slovak Sociological Review*, 49, 1, 55–80.
- MCCANN, P., SHEPPARD, S. (2003). The rise, fall and rise again of industrial location theory. *Regional Studies*, 37, 6-7, 649–663.
- MCDOWELL, L., MASSEY, D. (1994). A woman's place. In: Massey, D. *Space, place and gender*. Oxford: Polity Press, 191–211.
- MÍČIAN, L., ZATKALÍK, F. (1986). *Náuka o krajine a starostlivosť o životné prostredie*. Bratislava: Univerzita Komenského.
- MICHÁLEK, A. (2014). Disparity v alokácii a čerpaní zdrojov s dôrazom na marginálne regióny Slovenska. *Geografický časopis*, 66, 3, 269–286.
- MILL, J. S. (1865, [2005]). *Auguste Comte and Positivism*. London: N. Trübner.
- MIŠŪNOVÁ, E., MIŠŪN, J. (2009). *Priemysel Slovenska a dopady globálnej krízy*. Bratislava: Esprit.
- MOSCHELESOVÁ, J. (1921). *Wirtschaftsgeographie der Tchechoslowakischen Republik*. Prag: A. Haase.
- MOULAERT, F., SEKIA, F. (2003). Territorial Innovation Models: A Critical Survey. *Regional Studies*, 37, 3, 289–302.
- MUDAMBI, R. (2008). Location, control and innovation in knowledge-intensive industries. *Journal of Economic Geography*, 8, 699–725.
- MUCHOVÁ, E. (2009). Príspevok Paula Krugmana k rozvoju ekonomickej vedy. *Ekonomický časopis*, 5, 57, 475–491.
- MYANT, M., DRAHOKOUPIL, J. (2011). *Transition Economies: Political Economy in Russia, Eastern Europe, and Central Asia*. New Jersey: Wiley & Sons.
- MYRDAL, G. (1957). *Economic theory and under-developed regions*. London: Duckworth.
- NAYAK, A., JEFFREY, A. (2011). *Geographical Thought: An Introduction to Ideas in Human Geography*. Harlow: Pearson Education Limited.
- NÖLKE, A., VLIAGENTHART, A. (2009). Enlarging the varieties of capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World Politics*, 61, 4, 670–702.
- NOOTEBOOM, B. (2000). *Learning and innovation in organizations and economies*. Oxford: Oxford University Press.
- NORTH, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- NORTH, D. C. (1955). Location theory and regional economic growth. *Journal of Political Economy*, 63, 3, 243–258.

- NOVÁČEK, A. (2012). *Dualita Evropy: historickogeografická analýza*. Praha: Česká geografická společnost.
- O'BRIEN, R. (1992). *Global Financial Integration: The End of Geography*. London: Pinter
- O'NEILL, P. (1997). Bringing the qualitative state into economic geography. In: Lee, R., Wills, J. eds. *Geographies of Economies*. London: Arnold, 290–301.
- OMAN, C. (1999). Technological Change, Globalization of Production and the Role of Multinationals. In: Hiemenz, U. ed. *Growth and Competition in the New Global Economy*. Paris: OECD.
- OTTAVIANO, G. I., THISSE, J. F. (2001). On economic geography in economic theory: increasing returns and pecuniary externalities. *Journal of Economic Geography*, 1, 153–179.
- PAASI, A. (1986). The institutionalization of regions: a theoretical framework for understanding the emergence of regions and the constitution of regional identity. *Fennia*, 164, 1, 105–146.
- PAINTER, J. (2000). States and governance. In: Sheppard, E., Barnes, T. J. eds. *A Companion to Economic Geography*. Oxford: Blackwell, 359–76.
- PARR, J. B. (1999). Growth-pole strategies in regional economic planning: A retrospective view: Part 1. Origins and advocacy. *Urban Studies*, 36, 7, 1195–1215.
- PARYSEK, J. (2007). Metropolitanisation from Central-European perspective at the turn of 21st century. *Quaestiones Geographicae*, 26 B, 85–96.
- PAULOV, J. (1992). K novému rámcu regionálneho rozvoja Slovenska. *Geographia Slovaca*, 1, 23–28.
- PAVLÍNEK, P. (1993). Anglo-americká geografie ve 20. století. In: Sýkora, L. ed. *Teoretické přístupy a vybrané problémy v současné geografii*. Praha: Přírodovědecká fakulta Univerzity Karlovy, 9–29.
- PAVLÍNEK, P. (1995). Regional Development and the Disintegration of Czechoslovakia. *Geoforum*, 26, 4, 351–372.
- PAVLÍNEK, P. (2002). Teoretické interpretace transformace ve střední a východní Evropě. *Politická Ekonomie*, 50, 5, 717–732.
- PAVLÍNEK, P. (2004). Regional Development Implications of Foreign Direct Investment in Central Europe. *European Urban and Regional Studies*, 11, 1, 47–70.
- PAVLÍNEK, P. (2016). Whose success? The state – foreign capital nexus and the development of the automotive industry in Slovakia. *European Urban and Regional Studies*, 23, 4, 571–593.
- PAVLÍNEK, P. (2017). *Dependent Growth: Foreign Investment and the Development of the Automotive Industry in East-Central Europe*. London: Springer.
- PAVLÍNEK, P. (2018). Global production networks, foreign direct investment, and supplier linkages in the integrated peripheries of the automotive industry. *Economic Geography*, 94, 2, 141–165.
- PAVLÍNEK, P. (2020). Restructuring and internationalization of the European automotive industry. *Journal of Economic Geography*, 20, 2, 509–541.
- PECK, J., TICKELL, A. (2002). Neoliberalizing space. *Antipode*, 34, 3, 380–404.
- PECK, J., THEODORE, N. (2007). Variegated capitalism. *Progress in Human Geography*, 31, 731–72.
- PEET, R. (1998). *Modern Geographical Thought*. Oxford: Blackwell.
- PEET, R., THRIFT, N. (1989). Political economy and human geography. In: Peet, R., Thrift, N. eds. *New models in geography*. London: Routledge, 3–21.
- PEET, R., HARTWICK, E. (2009). *Theories of development: contentions, arguments, alternatives*. New York: Guilford Press.
- PERROUX, F. (1950). Economic Space: Theory and Applications. *The Quarterly Journal of Economics*, 64, 2, 89–104.
- PETRAKOS, G., KALLIORAS, D., ANAGNOSTOU, A. (2011). Regional convergence and growth in Europe: understanding patterns and determinants. *European Urban and Regional Studies*, 18, 4, 375–391.
- PETŘÍKOVÁ, D., VOJVODÍKOVÁ, B. (2013). *Průručka pre regeneráciu brownfieldov*. Bratislava: ROAD.
- PHELPS, N.A. (1993). Branch plants and the evolving spatial division of labour: a study of material linkage change in the North East of England. *Regional Studies*, 27, 2, 87–101.

- PIKE, A., RODRÍGUEZ-POSE, A., TOMANEY, J. (2007). What kind of local and regional development and for whom? *Regional Studies*, 41, 9, 1253–1269.
- PIKE, A., RODRÍGUEZ-POSE, A., TOMANEY, J. (2011). *The Handbook of Local and Regional Development*. London: Routledge.
- PIORE, M., SABEL, C. (1984). *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- POLANYI, K. (1992). The economy as an instituted process. In: Granovetter, M., Swelberg, R. eds. *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press, 29–51.
- POLANYI, K. (1967). *The tacit dimensio*. London: Routledge
- POLANYI, K. (2006). *Velká transformace*. Brno: CDK.
- POPJAKOVÁ, D. (2008). Globálna verzus postsocialistická transformácia priemyslu (na príklade Slovenska). *Acta Geographica Universitatis Comenianae*, 51, 3–25.
- POPPER, K. (1994). *Otvorená spoločnosť a její nepřítelé*. Praha: OIKOYMENH.
- POPPER, K. R. (1995). *Věčné hledání. Intelektuální autobiografie*. Praha: Prostor.
- PORTER, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
- PORTER, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- PORTER, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, 76, 6, 77-90.
- PRED, A. (1984). Place as historically contingent process. *Annals of the American Association of Geographers*, 74, 3, 279–297.
- PUTNAM, R. D. (1993). *Making democracy work: civic tradition in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- RADOSEVIC, S. (2002). Regional innovation systems in Central and Eastern Europe: Determinants, organizers and alignments, *Journal of Technology Transfer*, 27, 1, 87–96.
- RAGÁČOVÁ K., ZÁBORSKÝ, J. (2018). Ako sa horná Nitra pripravuje na koniec baníctva. *Trend*, 25. januára, 4, 10–14.
- RAJČÁKOVÁ, E., ŠVECOVÁ, A. (2019). Regionálny rozvoj a regionálna politika. In: Gurňák, D. et al. *30 rokov transformácie Slovenska*. Bratislava: Univerzita Komenského, 65–82.
- REHÁK, Š. (2011). Regionálne dimenzie znalostnej ekonomiky. Špecifiká transformovaných ekonomík. In: Buček, M., Reháč, Š, Hudec, O. *Regionálne dimenzie znalostnej ekonomiky*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 14–33.
- ROBERTSON, R. (1992). *Globalization: Social Theory and Global Culture*. London: Sage.
- RODRÍGUEZ-POSE, A., FRATESI, U. (2007). Regional business cycles and the emergence of sheltered economies in the southern periphery of Europe. *Growth and Change*, 38, 4, 621–648.
- RODRÍGUEZ-POSE, R. (2010). Economic geographers and the limelight: institutions and policy in the World Development Report 2009. *Economic Geography*, 86, 4, 361–370.
- ROCHOVSKÁ, A., BLAŽEK, M., SOKOL, M. (2007). Ako zlepšiť kvalitu geografie: o dôležitosti kvalitatívneho výskumu v humánnej geografii. *Geografický časopis*, 59, 4, 323–358.
- ROMER, P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 94, 5, 1002–1037.
- ROŚCISZEWSKI, M. (1980). The geography of development. *Geographia Polonica*, 43, 289–294.
- ROSTOW, W. W. (1960). *The stages of economic growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- RUČINSKÁ, S. (2008). Konkurencieschopnosť regiónov s dôrazom na inovácie. *Transfer inovácií*, 12, 181–186.
- RUSNÁK, J. (2018). Niekoľko poznámok k problému vedeckosti v geografickom výskume. *Acta Geographica Universitatis Comenianae*, 62, 2, 151–174.
- RUSNÁK, J., KOREC, P. (2013). Alternatívne koncepcie postsocialistickej transformácie. *Ekonomický časopis*, 61, 4, 396–418.
- RUSNÁK, J., LEHOČKÝ, F. (2019). Aglomeračné výhody a technologická náročnosť odvetví priemyselnej výroby na Slovensku. *Politická ekonomie*, 4, 426–443.
- SAGAN, I. (2004). Współczesne studia regionalne – teoria i metodologia i także praktyka. *Studia Regionalne i Lokalne*, 2, 16, 25–39.

- SAGAN, I., MASIK, G. (2014). Economic resilience. The case study of Pomorskie region. *Raumforschung und Raumordnung*, 72, 153–164.
- SACHS, J. D. (2005). *The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time*. New York: Penguin Books.
- SAYER, A. (1984). *Method in Social Science: A Realist Approach*. London: Hutchinson.
- SAYER, A. (1991). Behind the locality debate: deconstructing geography's dualisms. *Environment and Planning A*, 23, 2, 283–308.
- SAYER, A. (1992). *Method in Social Science: A Realist Approach*. London: Hutchinson.
- SAYER, A. (2000). *Realism and Social Science*. London: Sage.
- SCOTT, A. J., STORPER, M. (1992). Industrialisation and regional development. In: Scott, A. J., Storper, M. eds. *Pathway to industrialisation and regional development*. London: Routledge, 3–17.
- SCOTT, A. J., STORPER, M. (1986). *Production, work and territory*. London: Allen and Unwin.
- SEDLÁČEK, T. (2013). *Ekonomía dobra a zla*. Praha: 65. pole.
- SEMIAN, M. (2006). Region in its complexity: A discussion on constructivist approaches. *Acta Universitatis Carolinae Geographica*, 51, 2, 177–186.
- SHEARMUR, R. (2011). Innovation, Regions and Proximity: From Neo-Regionalism to Spatial Analysis. *Regional Studies*, 45, 9, 1225–1243.
- SHEPPARD, E. (2011). Geographical political economy. *Journal of Economic Geography* 11, 319–31.
- SHEPPARD, E., LEITNER, H. (2010). Quo vadis neoliberalism? The remaking of global capitalist governance after the Washington Consensus. *Geoforum*, 45, 185–194.
- SHIH, S. (1996). *Me-too is not my style: Corporate visions, strategies and business philosophies of the Acer group*. Taipei: Acer Foundation.
- SHIN, N., KRAEMER, K. L., DEDRICK, J. (2012). Value capture in the global electronics industry: Empirical evidence for the “smiling curve” concept. *Industry and Innovation*, 19, 2, 89–107.
- SCHUMPETER, J. (1928). The instability of capitalism. *The Economic Journal*, 38, 361–386.
- SCHUMPETER, J. A. (1987). *Teória hospodárskeho vývoja*. Bratislava: Pravda.
- SIRŮČEK, P. (2007). Inovační přístup k dlouhým vlnám. *Ekonomický časopis*, 55, 1, 54–68.
- SIMON, H. A. (1957). *Models of a man: social and rational*. New York: John Wiley.
- SLACH, O., RUMPEL, P., KOUTSKÝ, J. (2013). *Profilace měkkých faktorů regionálního rozvoje*. Ostrava: Accendo.
- SLUŠNÁ, L., BALÓG, M. (2015). *Automobilový priemysel na Slovensku a globálne hodnotové reťazce*. Bratislava: Slovenská inovačná a energetická agentúra.
- SMITH, A. (1976). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Chicago: University of Chicago Press.
- SMITH, A. (1998). *Reconstructing the Regional Economy: Industrial Transformation and Regional Development in Slovakia*. Cheltenham: Edward Elgar.
- SMITH, A., PICKLES, J. (1998). Introduction: theorising transition and the political economy of transformation. In: Pickles, J., Smith, A. eds. *Theorising Transition: The Political Economy of Post-Communist Transformations*. London: Routledge, 1–22.
- SMITH, A., ROCHOVSKÁ, A. (2006). Neo-Liberalism and Post-Socialist Urban Transformation: Poverty, Inequality and the City. *Acta Geographica Universitatis Comenianae*, 48, 43–54.
- SMITH, A., PICKLES, J., BUČEK, M., PÁSTOR, R., BEGG, B. (2014). The Political Economy of Global Production Networks. Regional Industrial Change and Differential Upgrading in the East European Clothing Industry. *Journal of Economic Geography*, 14, 6, 1023–1051
- SMITH, N. (1987). Dangers of the empirical turn: some comments on the CURS initiative. *Antipode*, 19, 59–66.
- SMITH, N. (2008). *Uneven development: Nature, capital, and the production of space*. Athens: University of Georgia Press.
- SOKOL, M. (2001). Central and Eastern Europe a decade after the fall of state-socialism: Regional dimensions of transition processes. *Regional Studies*, 35, 7, 645–655.
- SOKOL, M. (2011). *Economic Geographies of Globalization. A Short Introduction*. Cheltenham: Edward Elgar.

- SOKOL, M. (2013). Towards a 'newer' economic geography? Injecting finance and financialisation into economic geographies. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 6, 3, 501–515.
- SOLOW, R. M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *The Review of Economics and Statistics*, 312–320.
- SOROS, G. (2002). O globalizácii (Ako funguje globálny kapitalizmus a ako ho zlepšiť). Bratislava: Kalligram.
- STANĚK, P. (1999). Globalizácia svetovej ekonomiky. Bratislava: EPOS.
- STARK, D. (1996). Recombinant property in east European capitalism. *The American Journal of Sociology*, 101, 4, 993–1027.
- STARRETT, D. (1978). Market allocations of location choice in a model with free mobility. *Journal of Economic Theory*, 17, 1, 21–37.
- STIGLITZ, J. (1979). Equilibrium in product markets with imperfect information. *The American Economic Review*, 69, 2, 339–345.
- STIGLITZ, J. (1999). Public policy for a knowledge economy. Remarks at the Department for Trade and Industry and Center for Economic Policy Research, 27, 3, 3–6.
- STIGLITZ, J. (2002). *Globalization and Its Discontents*. New York: W.W. Norton & Company.
- STIGLITZ, J. (2006). Ako napraviť globalizáciu. *Denník Pravda*, 9. 9. 2006, príloha, s. III.
- STORPER, M. (1995). The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies. *European Urban and Regional Studies*, 2, 3, 191–221.
- STORPER, M. (1997). *The regional world: Territorial development in a global economy*. New York: Guilford Press.
- STRYJAKIEWICZ, T. (1999). *Adaptacja przestrzenna przemysłu w Polsce w warunkach transformacji*. Poznań: UAM.
- STURGEON, T. (2001). How do we define value chains and production networks? *IDS Bulletin* 32, 9–18.
- SUNLEY, P. (2001). What's Behind the Models? A Review of the Spatial Economy. *Journal of Economic Geography*, 1, 136–139.
- SÝKORA, L. (2000). Globalizace a její společenské a geografické důsledky. In: Jehlička, P., Tomeš, J., Daněk, P. eds. *Stát, prostor, politika (vybrané otázky politické geografie)*. Praha: Karlova Univerzita, 59–79.
- SZELENYI, I. (1996). Cities under socialism – and after. In: Andrusz, G., Harloe, M., Szelenyi, I. eds. *Cities after socialism: Urban and regional change and conflict in post-socialist societies*. Oxford: Blackwell, 286–336.
- ŠIKULA, M. (2006). Konkurencieschopnosť v súradniciach globalizácie. *Ekonomický časopis*, 54, 10, 965–982.
- ŠIPIKAL, M., REHÁK, Š., LABUDOVÁ, V. (2010). *Metódy a techniky regionálnej analýzy*. Bratislava: Ekonóm.
- ŠIPIKAL, M., SZITÁSIOVÁ, V., PISÁR, P., URAMOVÁ, M. (2017). Spatially blind or place based policy? A comparison of innovation support in the Czech and Slovak Republic. *Economics and Management* 20, 1, 16–28
- ŠTEFANČÍK, R. (2012). Kampaň dvoch svetov. *SME*, 1.3.2012, s.17.
- THER, P. (2016). *Nový pořádek na starém kontinente - příběh neoliberalní Evropy*. Praha: Libri.
- TICKELL, A., PECK, J. A. (1992). Accumulation, regulation and the geographies of post-Fordism: missing links in regulationist research. *Progress in Human Geography*, 16, 2, 190–218.
- TOFFLER, A., TOFFLEROVÁ, H. (1996). *Nová civilizace. Třetí vlna a její důsledky*. Praha: Dokořán.
- TOFFLER, A. (1980). *The Third Wave*. New York: Bantam Books.
- TÖDTLING, F., TRIPPL, M. (2005). One size fits all? Towards a differentiated regional innovation policy approach. *Research Policy*, 34, 8, 1203–1219.
- TRIPPL, M., OTTO, A. (2009). How to turn the fate of old industrial areas: a comparison of cluster-based renewal processes in Styria and the Saarland. *Environment and Planning A*, 41, 5, 1217–1233.
- TUROK, I. (2003). *Cities, Regions and Competitiveness*. *Regional Studies*, 38, 9, 1069–1083.
- URBAN, L. (2017). *Sociologie; klíčová témata a pojmy*. Praha: Grada.

- ÚRAD PODPREDESEDU VLÁDY SR PRE INVESTÍCIE A INFORMATIZÁCIU (2020). Podpora najmenej rozvinutých okresov a regionálny rozvoj. Dostupné na: <https://www.nro.vicemier.gov.sk/>, 9.11.2020.
- VAN DIJK, J., FOLMER, H., OOSTERHAVEN, J. (2009). Regional policy: rationale, foundations and measurement of its effects. In: Capello, R., Nijkamp, P. eds. Handbook of regional growth and development theories, London: Edward Elgar Publishing, 461–478.
- VARGA, A. (2000). Local academic knowledge transfers and the concentration of economic activity. *Journal of Regional Science*, 40, 289–309.
- VEBLEN, T. (1898). Why is economics not an evolutionary science? *Quarterly Review of Economics*, 12, 373–397
- VERNON, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80, 2, 190–207.
- VITURKA, M. (2009). Microeconomic Approaches to Evaluation of Regional Disparities (The Case of the Czech Republic). In: Gajdoš, P. ed., *Regional Disparities in Central Europe*. Bratislava: Sociologický ústav SAV, 231–246.
- VON MISES, L. (2006). *Lidské jednání: pojednání o ekonomii*. Praha: Liberální institut.
- VON MISES, L. (2019). *Liberalizmus*. Praha: Liberální institut.
- VON THÜNEN, J. H. (1826). *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und National-ökonomie*. Hamburg: Frederich Perthes.
- WALLERSTEIN, I. (1979). *The Capitalist World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WERLEN, B. (2009): Structurationist Geography. In: Kitchin, R., Thrift, N. eds. *International Encyclopedia of Human Geography*. Vol. 11. Oxford: Elsevier, 50–58.
- WHITTLESEY, D. (1954). The regional concept and the regional method. In: James P., Jones, C. eds. *American Geography Inventory and Practice*. Syracuse: NY University of Syracuse Press, 19–68.
- WILCZYŃSKI, W. (1997). Ewolucja pojęcia regionu w literaturze geograficznej. *Rocznik Światokrzyski, Seria B – Nauki Przyrodnicze*, 24, 117–129.
- WILLIAMSON, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies*. New York: The Free Press.
- WINDELBAND, W. (1967). Dejiny a prírodné vedy. In: Hrušovský, I., Zigo, M., eds. *Analógia z diel filozofov. Pozitivismus, voluntarizmus, novokantovstvo*. Bratislava: Vydavateľstvo politickej literatúry, 524–537.
- WINTERS, A. (1996). Regionalism versus Multilateralizmus. Non-technical Summary. Discussion Paper Series 125. London: Centre for Economic Policy Research.
- WOKOUN, R. (2009). Teoretické a metodologické prístupy k výzkumu regionální konkurenceschopnosti. *Regionální studia*, 4, 2, 2–7.
- WOKOUN, R., MALINOVSKÝ, J., DAMBORSKÝ, M., BLAŽEK, J. A KOL. (2008). *Regionální rozvoj: východiska regionálního rozvoje, regionální politika, teorie, strategie a programování*. Praha: Linde Praha.
- WOODWARD, K., DIXON, D., P., JONES III, J. P. (2009). Poststructuralism/Poststructuralist Geographies. In: Kitchin, R., Thrift, N. eds. *International Encyclopedia of Human Geography*, Oxford: Elsevier, 396–407.
- WORLD BANK (2009). *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography*. Washington, DC: The World Bank Group.
- WRIGHT, R. (2002). Transnational corporations and global divisions of labour. In: Johnston, R. J., Taylor, P., Watts, M. eds. *Geographies of Global Change: Remapping the World*. Oxford: Blackwell, 68–77.
- WRÓBEL, A. (1965). *Pojęcie regionu ekonomicznego a teoria geografii*. *Prace Geograficzne*, 48, Warszawa: PWN.
- WROBEL, M. (2013). „One for all or all for one“: Clusters, employment and the global economic crisis. Evidence from the German mechanical engineering industry. *Papers in Regional Science*, 94, 273–295.
- WYLIE, J. W. (2006). Poststructuralist Theories, Critical Methods and Experimentation. In: Aitken, S., Valentine, G. eds. *Approaches to Human Geography*. London: Sage, 298–310.

- YEUNG, H. W. (2009). Transnational corporations, global production networks and urban and regional development: a geographer's perspective on multinational enterprises and the global economy. *Growth and Change*, 40, 197–226.
- YEUNG, H. W., COE, N. M. (2015). Towards a dynamic theory of global production networks. *Economic Geography*, 91, 29–58.
- ZARYCKI, T. (2007). History and regional development. A controversy over the 'right' interpretation of the role of history in the development of the Polish regions. *Geoforum*, 38, 3, 458–493.
- ZARYCKI, T. (2010). Orientalism and images of Eastern Poland. In: Stefański, M. ed. *Endogenous factors in development of the Eastern Poland*, Lublin: Innovatio Press, 73–88.
- ŽENKA, J., KOFROŇ, J. (2012). *Metodologie výzkumu v sociální geografii – případové studie*. Ostrava: Ostravská univerzita.
- ŽENKA, J., NOVOTNÝ, J., CSANK, P. (2014). Regional Competitiveness in Central European Countries: in Search of Useful Conceptual Framework. *European Planning Studies*, 22, 1, 164–183.

Regionálny rozvoj označuje všeobecný termín zahrňujúci problémy politického, sociálneho, ekonomického alebo environmentálneho rozvoja regiónov. Rastúci záujem o problematiku regionálneho rozvoja, ktorý pozorujeme od druhej polovice 20. storočia, vyústil do formovania širokého spektra teoretických koncepcií. Zlom v zameraní teórií regionálneho rozvoja nastal v 80. rokoch 20. storočia, kedy neoliberálne politiky jednotlivých štátov vytvorili globálne previazanú ekonomiku. Regióny dnes čelia výzvam globalizácie rozvíjaním podmienok konkurencieschopnosti, štáty sa snažia presadzovať vyvážený regionálny rozvoj a pomáhať menej rozvinutým regiónom a inštitúcie vytvárajú podmienky ako zosúladiť lokálne potreby a verejný záujem s cieľmi nadnárodných spoločností v rámci globálnych produkčných sietí.

Vo vysokoškolskej učebnici „Teórie regionálneho rozvoja a výskum regiónov“ tak rozlišujeme tri dimenzie regionálneho rozvoja. Prvú dimenziu predstavuje neviditeľná ruka trhu, ktorá tvorí nevyhnutný predpoklad regionálneho rozvoja. Mechanizmy a princípy trhovej ekonomiky majú spontánny charakter a môžu spôsobiť neočakávané udalosti. Preto je potrebná určitá miera regulácie, ktorú zastupuje druhá dimenzia, politika štátu. Štáty usmerňujú tok kapitálu, práce a poznatkov tak, že sa snažia zohľadňovať dve stratégie: národnú efektívnosť a medziregionálnu spravodlivosť. Nakoniec, stratégie rozvoja, ako aj plánovania regiónov, závisia od kvality inštitucionálnych vzťahov, čo predstavuje tretiu dimenziu regionálneho rozvoja. Jedným z kľúčových prvkov regionálneho rozvoja je zdieľanie spoločných hodnôt a vytváranie atmosféry dôvery medzi firmami, inštitúciami a obyvateľstvom regiónu.

Vysokoškolská učebnica je určená študentom vysokých škôl, ktorých záujem sa orientuje na problematiku lokálneho a regionálneho rozvoja, územného plánovania, navrhovania strategických dokumentov a riešenia problémov regionálnych nerovností.

Katedra ekonomickej a sociálnej geografie, demografie a územného rozvoja na Prírodovedeckej fakulty Univerzity Komenského v Bratislave patrí už viac ako 65 rokov k popredným pedagogickým a vedecko-výskumným pracoviskám zameraným na otázky ekonomickej, sociálnej a politickej geografie. Prispieva k poznávaniu priestorovej diferenciacie Slovenska, problémov mestského a vidieckeho priestoru, regionálnej politiky a regionálneho rozvoja, hľadaniu optimálneho fungovania verejnej správy, posilnenia procesov priestorového plánovania, či aplikácií nástrojov GIS. Veľkú pozornosť katedra taktiež venuje štúdiu demografických procesov a štruktúr, demografickým prognózam, ako aj populačnej a sociálnej politike.

Pavol Korec je profesorom na Katedre ekonomickej a sociálnej geografie, demografie a územného rozvoja Prírodovedeckej fakulty Univerzity Komenského v Bratislave. Venuje sa sociálnym a ekonomickým problémom miest a regiónov Slovenska, vplyvu globalizácie na regionálny rozvoj a vývoju geografického myslenia.

Jaroslav Rusnák pôsobí ako odborný asistent na Katedra ekonomickej a sociálnej geografie, demografie a územného rozvoja Prírodovedeckej fakulty Univerzity Komenského v Bratislave. Zaoberá sa ekonomickou geografiou, vplyvom priemyslu na regionálny rozvoj a vývojom geografického myslenia.