

JANA SPILKOVÁ

## KONTAKTNÍ SYSTÉMY, MODERNÍ AGLOMERAČNÍ VÝHODY A ZAHRANIČNÍ INVESTOŘI

J. Spilková: *Contact systems, modern agglomeration advantages and foreign investors*. – Geografie – Sborník ČGS, 109, 3, pp. 252–265 (2004). – So far, research on behaviour of foreign investors, their location decisions and contact systems and changing meaning of agglomeration advantages have been on the margin of both theoretical and empirical research in the Czech geography. This article is an introduction to these research problems that gain rising importance due to increasing foreign direct investments in the Czech Republic and also due to political efforts to support successful settlement of current foreign investors. First, the article explains the notion of contact system and gives a review of the most important literature concerned with this field of study. Second, it deals with the role of information in the modern competitive environment and with the new meaning of agglomeration advantages. Crucial theses on the topic are presented and briefly discussed. Finally, a further research agenda is sketched out and key research questions are outlined. KEY WORDS: foreign investors – transition economies – contact systems – agglomeration advantages – information – networks – knowledge – geographical proximity.

### 1. Úvod

V posledním desetiletí minulého století byly v rámci přechodu české ekonomiky k tržnímu hospodářství uskutečněny některé systémové změny na makroekonomické úrovni. Postupná liberalizace vnitřních a vnějších vztahů vedla mimo jiné také k otevření se české ekonomiky pro mezinárodní obchod, k vytvoření podmínek pro vstup zahraničních investorů, čili zahraničního kapitálu, a ke konvertibilitě naší měny.

Právě vstup zahraničních investic se pak stal jedním z klíčových indikátorů při kvantifikování míry globalizace české ekonomiky a zároveň frekventovaným tématem mnoha prací z řad ekonomů i geografů (k významu zahraničních investic blíže např. Oxelheim 1993; Dunning 1994; Viturka 2000, 2002; Rajdlová 2003; Pavlínek 2003 a další). Role zahraničních investic je mnohem důležitější právě v transformujících se (postkomunistických) ekonomikách, mezi které česká ekonomika patří<sup>1</sup>. Faktor levné (či levnější) pracovní síly se stále jeví jako tradiční důležitý lokalizační faktor zahraničních investorů, avšak podporuje posun ve směru odvětví s nižší přidanou hodnotou. Pro úspěšnost reintegrace a restrukturalizace české ekonomiky je však důležité nastoupit na cestu post-industriálního vývoje a kopírovat světové ten-

<sup>1</sup> V roce 2001 dosáhl kumulovaný objem přímých zahraničních investic od počátku transformačního období směřujících do ČR 982,3 miliardy Kč, což představovalo nárůst o 164 miliard oproti minulému roku. Tato suma představuje investice do cca 3 700 společností. Největších 70 společností obdrželo 50 % přímých zahraničních investic celkem (FOREIGN DIRECT INVESTMENT, ČNB 2003).

dence, kde se pozornost přesouvá od materiálových toků k tokům finančním a především informačním.

Česká ekonomika na vstupu do složitého konkurenčního prostředí EU stojí před naléhavou potřebou dalšího zvyšování své konkurenceschopnosti. Je nutno hledat a budovat komparativní výhody, které odpovídají současnému stupni vývoje světové ekonomiky a zohledňují situaci na globálních trzích. Pozornost od tradičních výrobních faktorů a zacházení s nimi se přesouvá k méně uchopitelným (v tradičním slova smyslu) faktorům, jako jsou právě informace a zacházení s nimi pro dosažení dlouhodobého udržitelného ekonomického růstu, role příznivého lokálního prostředí a všeobecná chuť spolupracovat založená na vysoké míře důvěry. Právě těmto faktorům a jejich zarámování ve vybrané odborné teoretické literatuře se mj. věnuje tento článek.

Problematika chování zahraničních investorů, jejich kontaktních systémů a měnícího se významu aglomeračních výhod nebo nevýhod jejich lokalizace však byla také v České republice dosud na okraji teoretického a empirického výzkumu. Cílem článku je stručně představit tuto novou problematiku, která nabývá na důležitosti v souvislosti se stále rostoucím významem zahraničních investic v ČR a se snahou o jejich zakořenění. V první části článku je tedy vysvětlen pojem kontaktní systém a stručně představena nejdůležitější relevantní literatura týkající se kontaktních systémů. Druhá část je pak věnována novému chápání aglomeračních výhod a souvisejícím pracím z oblasti teorie regionálního vývoje. Vyzdvížena je role informací a znalostí, role příznivého lokálního prostředí a vzniku sítí spolupráce a nových organizačních forem územních produkčních systémů. V závěru příspěvku jsou shrnuty hlavní myšlenky článku a nastíněna možná výzkumná agenda této nově studované problematiky.

## 2. Kontaktní systémy a jejich sledování

Informovanost, dostatek informací obecně, je základní podmínkou, jak způsobovat chod firmy a jednotlivé její aktivity požadavkům dynamického konkurenčního prostředí. Na informace je pohlíženo jako na výrobní faktor a úspěšná restrukturalizace vyžaduje mimo jiné vytvoření spolehlivých informačních a komunikačních vazeb s ostatními aktéry v okolí restrukturalizující se firmy. Při restrukturalizaci, ale i podnikání jako takovém, jsou pak podnikatelské informace významným firemním zdrojem, o který je nutno stále pečovat a přiměřeně jej chránit (Vodáček 1998).

V rámci strukturální a regionální politiky je dnes reintegrace do světové globální ekonomiky založena na aktivním formování regionálních sítí rozvoje, spolupráce a modernizace. Zásadní úlohu v těchto tendencích hraje právě příliv zahraničního kapitálu a schopnost místních aktérů umožnit jeho zakořenění v lokálních sítích spolupráce. Strategické spojení se zahraničním partnerem může být samo o sobě jedním ze způsobů jak přistoupit k procesu restrukturalizace. Vznik fungující regionální sítě rozvoje s přítomností zahraničního partnera však vyžaduje vybudování kvalitního komunikačního a informačního systému a institucionální síť umožňující všestrannou spolupráci a rozvoj každé zapojené organizace. Důležité je také dlouhodobé udržení systému a spolupráce nejen v počátečních etapách projektů se zahraniční účastí, ale vytváření podmínek pro další spolupráci a rozvíjení takovýchto systémů.

## 2.1. Počátky studia kontaktních systémů a průkopnické práce tohoto období

Průkopnickou prací v oblasti kontaktních systémů je článek B. Thorngrena (1970), který tvrdí, že výměna informací může spotřebovávat značné zdroje a je tak významnou činností v rámci podnikových aktivit. Kombinace aktérů, kontaktních vzorců a kontextu komunikace se může opakovat s určitou pravidelností a tím formovat kontaktní systém. Dochází k tomu, že rozličné vzory kontaktních systémů jsou použity v různých situacích a že zlepšená výměna informací a její zrychlení kupodivu vedlo k další prostorové koncentraci podnikání. Dále upozorňuje na to, že forma kontaktního systému může usnadnit nebo naopak omezit rozvoj v jednotlivých regionech. Kontaktní systém může také působit coby nadstavba, spojující rozdílné organizace dohromady (viz např. skupiny spojené materiálovou výměnou, tzv. commodity chain organization). Varuje však před polarizací na informačně bohaté aglomerace a na oblasti s méně příležitostmi pro kontakty.

Každá podnikatelská aktivita či aktivita v rámci firmy vyžaduje přístup k informacím. Jednotlivé aktivity a jejich charakter se však v požadavcích na informace liší. Např. podle toho, k jakému účelu bude informace sloužit, či podle časového horizontu, jak dlouho bude využívána. Ehrlemark (1964, cit. v Thorngren 1970, s. 413) rozlišuje mezi programovanými procesy, vztahujícími se k rutinním úkolům v rámci firmy, jako je např. pohyb materiálu a jednoduché opakující se transakce s okolím, a plánovacími procesy, které jsou spojeny se změnou programovaných procesů. Třetím typem jsou podle něj orientační procesy, které se snaží řídit plánovací procesy dle potřeb a změn v okolí firmy. Je důležité podotknout, že každý z těchto procesů má naprosto odlišné požadavky na své vztahy s okolím a stejně tak rozdílné požadavky na formu komunikačního systému či dostupnost partnerů, stejně jako na vnitřní řídicí mechanismy uvnitř firmy.

Při sledování struktury kontaktních systémů Thorngren opět rozlišoval jejich tři typy – pro jednotlivé procesy vždy vlastní kontaktní systém. Kontaktní síť programovaných procesů tvořila asi 70 % a je charakterizována rychlými a krátkými kontakty, sledujícími koordinaci rutinních záležitostí. Kontaktní síť plánovacích procesů představovala telefonní i osobní kontakty s ustavenými a známými protějšky, na většinou předem známé téma. Kontaktní systém orientačních procesů pak tvořila sofistikovaná a časově náročná setkání, tedy pouze osobní kontakty. Schůzky se plánují déle a předem, čas kontaktu je také delší (i několik hodin) a účastníků se sejde více. Hledají se nové nápady, kombinace lidí, technik a trhu vstupujících do systému se rozšiřuje.

Z Thorngrenovy práce také vyplývá, že nové komunikační technologie nabídnou možnost volnější lokalizace rutinním, tj. programovaným, aktivitám. Plánovací a především orientační aktivity však zůstanou závislé na osobním kontaktu a na lokalizaci v blízkosti kontaktních partnerů či v jejich výhodné dostupnosti.

Další z nejvýznamnějších prací v oblasti studia kontaktních systémů pochází z pera Gunnara Törnqvista (viz Törnqvist 1970). Jako výsledek aglomerace podniků a jednotlivců označuje Törnqvist rostoucí informační hustotu regionu. Regionální systém je propojen toky materiálu, osob a informací. Přesun zaměstnanosti směrem k terciéru a přechod od industriální k post-industriální společnosti pak nutně v době vzniku této studie směřoval zájem od oblasti studia toku zboží a pracovních migrací (kterým byla věnována řada stu-

dií) k informačním tokům a jejich studiu (ale také ke studiu strukturálních změn a růstu významu kvartérních aktivit).

Ve své práci rozlišoval mezi přímým a nepřímým přenosem informací. Pro přímý přenos informací je nezbytnou podmínkou osobní kontakt mezi jedinci, zatímco nepřímý přenos informací se může dít za použití korespondence či telekomunikační techniky. Zcela suverénně se ukázalo, že pokud jde o kvantitu, nepřímé kontakty dominují kontaktním aktivitám obecně. Dále se však soustředil pouze na osobní kontakty, protože osobní kontakty jsou efektivnější než ostatní výměna informací a pouze ony měly vliv na lokalizaci ekonomických aktivit.

Törnqvist (1970) uvádí, jaké jsou výhody přímých osobních kontaktů. Důležité však je, že množství a kvalita osobních kontaktů závisí na kategoriích zaměstnanců a jejich postavení v zaměstnání. Cituje také některé studie kontaktů z 50. a 60. let, kdy se ukázalo, že technologické pokroky v komunikačních technologiích nezredukovaly základní potřebu setkávat se osobně a některé kontakty zkrátka nemohou být úspěšně nahrazeny telekomunikacemi či novými technologiemi, ale vyžadují osobní kontakt (Törnqvist 1970; Dostál 1984). Následná šetření se pak soustředila na to:

- jak identifikovat pracovní funkce, které jsou závislé na přímém osobním kontaktu
- jak měřit čas strávený těmito kontakty
- jak zjistit zda informační proudy mezi jednotlivými aktéry mají nějaký pevný vzorec.

Mezi nejzásadnější zjištění pak můžeme počítat to, že množství kontaktů souvisí s vnitřním dělením organizace na výrobní jednotku a administrativní jednotku, přičemž osobní kontakty jsou většinou výdobytkem právě té administrativní. I v rámci administrativní jednotky pak existují rozdíly v kontaktních kompetencích a kontaktní aktivita je závislá na pozici v zaměstnání. Nejvíce kontaktů pak nalezneme mezi stejnými úrovněmi jednotlivých organizací a většinou také v rámci jednoho sektoru. Prostorový pohled pak potvrdil koncentrační tendence a ukázal, že nejvyšší počet kontaktů je realizován v domácím městě podniku a nebo v jeho blízkém okolí, či nejbližším velkém centru (Törnqvist 1970; Dostál 1984, s. 22-23). Domnívám se, že i dnes, o několik desítek let později, by byl vzorec kontaktního systému obdobný, přestože informační a komunikační technologie dnes dovolují překonat téměř jakoukoliv vzdálenost a bariéry technického charakteru.

## 2.2. Období rozvoje studia kontaktních systémů a nejdůležitější výstupy dalšího výzkumu

K obdobným závěrům dochází Lars-Olof Olander (1979) ve své stati o kancelářských a administrativních aktivitách obecně a jejich systémech působení. Připomíná, že nejdůležitější výměna informací, co se týče kvality, stále vyžaduje, aby se jedinci setkávali osobně, přestože velká část informací může být přenášena mezi jednotlivými lokalitami díky moderním komunikačním technologiím. V souvislosti s podobnými otázkami ohledně jednotlivých aktivit ve firmě pak byly zkoumány právě časové náklady, plánovací čas, počet aktérů v různých kontaktních systémech a jejich prostorové rozložení.

Olanderova práce je významná také tím, že nabízí přehled některých starších studií kontaktních systémů. Carlson (1951, cit. v Olander 1979) začal s obdobným výzkumem již v roce 1951 a věnoval se tomu, jak vrcholoví manažeři rozdělují svůj čas mezi různé aktivity ve firmě. Jasně dokazuje, že vel-

ký podíl jejich času je věnován právě zacházení s informacemi a setkávání různého druhu.

Goddard (1973, cit. v Olander 1979) obdobně sledoval kontaktní systémy organizací v Londýně a také těch, které decentralizovaly svoji strukturu z Londýna do ostatních regionů v Anglii. Došel pak k tomu, že existuje několik skupin možností a překážek, které ovlivňují kontaktní chování organizací a mnoho z nich je totožných právě s těmi, které navrhl Olander (1979). Mezi některé předpoklady a nebo naopak některé překážky řadí např. individuální představy o prostředí, administrativní a legislativní pravidla, problém individua jako nedělitelného zdroje v čase, dopravní systémy, strukturu prostředí atd. Pro další výzkum Olander navrhuje sledovat volnost, kterou nabízejí, nebo naopak snižují, různé možnosti a překážky v komunikaci a důležitost a vliv, který mají na systémy aktivit, které dohromady tvoří jednotlivé organizace. Důležité bylo především to, že Olander se nevěnoval pouze překážkám a předpokladům technického charakteru, ale zmiňoval již také psychologické a sociální bariéry či naopak předpoklady komunikace (a poukázal i na důležitost retrospekce přístupů k dané problematice).

V rámci švédské školy se pak kontaktům věnoval ještě Hedberg (1970, cit. v Olander 1979), jež sledoval časové výdaje na personální kontakty a jejich funkční a regionální distribuci pro různé funkce v mnoha organizacích. Sahlberg (1970, cit. v Olander 1979) zpracoval studii funkční a regionální struktury kontaktní práce různých organizací prostřednictvím údajů ze švédských vnitřních leteckých linek. Charakteristické závěry vyplývající z jejich studií jsou především tyto: setkávání se většinou odehrává v rámci regionu či v ostatních nejbližších regionech a časové výdaje na cestování za kontakty tvoří velkou část pracovní náplně vybraných jedinců. Ve své další práci s Engströmem (Engström, Sahlberg 1973) dále rozvíjeli metody studia společnosti jako kontaktního systému. Tvrdí také (Engström, Sahlberg 1973, s. 11), že potřeba osobních kontaktů mezi zaměstnanci v soukromém a veřejném sektoru představuje jednu z hlavních hnacích sil regionálního rozvoje, zvláště pak ve společnostech vstupujících do post-industriálního stádia<sup>2</sup>. Proces, který vedl k aglomeraci na kontaktu závislých klíčových pracovníků (a tím i ekonomických aktivit a populace do několika městských regionů), může být popsán jako řetězec kauzálních vazeb, které vyvolaly multiplikační a kumulativní efekty. Tyto efekty je pak nutno uvažovat, když se snažíme interpretovat regionální organizaci a lokalizaci různých ekonomických aktivit. Jednoduše řečeno, sledujeme-li jakoukoliv regionální ekonomiku a její produkční systém, neobejdeme se bez studia vztahů mezi jednotlivými aktéry, ať již formou sledování kontaktních systémů či např. formou sledování vzniku různých nových organizačních forem v regionu.

Novější práce pochází z pera Kerstin Cederlundové (1980), která se věnovala kontaktním systémům v institucích veřejné správy. Do svého výzkumu zapojila i zajímavé přístupy tzv. time geography, tj. kdy během dne nastává nejvíce kontaktů, jak dlouho trvají jednotlivé druhy kontaktů apod. Primárně se snažila zjistit, zda telefonní a osobní kontakty mají stejný vzor, což se potvrdilo. Zásadní pak byla otázka, zda by byla možná substituce pro osobní kontakt – tj. nějaká jiná možnost výměny informací. V odpovědích na tuto otázku se pak potvrdilo, že osobní kontakty stále zůstávají v mnoha oborech a situacích (např. plánovací aktivity, výzkum a vývoj atd.) nenahraditelné

<sup>2</sup> V sedmdesátých letech do byla právě švédská společnost. ČR však vstupuje do tohoto stádia v současné době, a tak lze jeho závěry aplikovat na současnou situaci naší společnosti.

i přes existenci a rozvoj moderní komunikační techniky. K obdobnému závěru bychom zajisté došli i dnes, přestože komunikační technologie jsou již na mnohem vyšší úrovni. Tuto skutečnost je však nutno potvrdit empirickým výzkumem. Je přitom paradoxní, že právě dynamický rozvoj nových technologií (digitální ústředny, mobilní telefony) a také vztahů v informační společnosti (ochrana dat) prakticky znemožňuje provést dnes obdobný výzkum jako Cederlundová (1980)<sup>3</sup>. Kerstin Cederlundová se věnovala kontaktním systémům i později, v současnosti je však pozornost jejího výzkumu (a jejích kolegů z University v Lundu) zaměřena na kontaktní systémy švédských univerzitních pracovišť (blíže např. Cederlund 1999).

### 3. Moderní aglomerační výhody – informace, prostředí, spolupráce

Aglomeraací jednotlivých firem se vytváří tzv. externí úspory, čímž jsou myšleny ekonomické a další výhody, kterých dosahují jednotlivé firmy, když operují v blízkosti jedna druhé. Takto seskupené firmy využívají společného trhu materiálů, pracovních sil, dopravních a komunikačních zařízení, obchodních služeb, služeb specialistů a odborných poradců a vzájemně tak snižují riziko z podnikání pro každou firmu. Vzájemná blízkost jim umožňuje flexibilně reagovat na změny trhu atd. (viz aglomerační úspory v pojetí Marshalla 1920). Stejně tak jako výhody z aglomerace mohou však vznikat i nepříznivé efekty a aglomerační výhody či nevýhody se tak mění v závislosti na typu aktivity a odvětví podnikání (podrobněji např. Törnqvist 1970).

Význam regionálních aglomeračních faktorů se přesouvá k tzv. neobchodovatelným vztahům, kterými jsou konvence, neformální pravidla, zvyky, tradice, ustálené chování ekonomických subjektů v jistých situacích atd. (viz Storper 1997). Právě tyto neobchodovatelné skutečnosti nacházející se v různých typech oblastí, především ale v prostředí obecné podnikatelské nejistoty a ne snadné předvídatelnosti budoucích trendů (viz Törnqvist 1970, Dostál 1984), pak tvoří moderní aglomerační výhody<sup>4</sup>. V tomto kontextu se pak zvyšuje potřeba teoretických studií konkurenčních výhod spojených s blízkostí, inovujícím prostředím a sítěmi inovací a informací.

#### 3.1. Role informací a znalostí

Kontaktní systém je tedy podmínkou fungování všech úrovní organizace, neboť zajišťuje informace a jejich výměnu v potřebném množství a struktuře dle potřeb jednotlivých úrovní, aktivit a situačního kontextu.

A. Amin a F. Wilkinson se ve své úvaze (Amin, Wilkinson 1999) zamýšlejí nad tím, jak je v současné době rychle se vyvíjejících technologií a nepředvídatelnosti ekonomického prostředí důležité, aby firmy dokázaly přijímat znalosti, inovace a adaptovat se rychle na měnící se podmínky. Vrací se ke konceptu schopnosti („competences“, zde chápaných jako konkurenční výhody) organizace, které podle jejich shrnutí představují:

<sup>3</sup> Blíže k metodice studií kontaktních systémů a k historii švédského výzkumu viz Persson 1974.

<sup>4</sup> Dostáváme se tak k novému chápání externích úspor a aglomeračních výhod, které se od tradiční blízkosti ke zdrojům či trhům posouvají směrem k méně uchopitelným charakteristikám transakčních nákladů. Aglomerační výhody jako např. dostupnost kvalifikované pracovní síly a existence výzkumných center, významně ovlivňují konkurenceschopnost či kapacitu pro inovace.

- schopnost přijmout, zapojit a použít externí informace a znalosti
- schopnost učit se a generovat znalosti a informaci v rámci firmy
- dokonalé ovládnutí a rutinní zvládnutí technologií a produkce
- aplikace a efektivnost procedur zaměřených na řešení klíčových problémů
- pochopení poptávky a potřeb uživatelů (Dosi, Malerba 1996, cit. v Amin, Wilkinson 1999, s. 121).

Je jasné, že základem takovýchto schopností jsou pak samozřejmě potřebné znalosti a informace. Klíčovou schopností pak je schopnost tvořit a udržet efektivní sociální vztahy s okolím organizace.

Geografická blízkost tedy zůstává důležitým činitelem, avšak nabývá různých stupňů důležitosti v závislosti na vybraných faktorech. Důležitá je vždy, ale v některých případech může být nahrazena mobilitou aktérů nebo použitím komunikačních technologií<sup>5</sup>. Především je pak geografická blízkost podmínkou výměny informací. Rallet a Torre (2000) ale připomínají, že znalosti již nejsou považovány za veřejný statek, volně dostupný v ekonomice. Klíčové je rozdělení mezi dvěma typy znalosti – nekodifikovanými (tacitními) a kodifikovanými. Nekodifikovanými se myslí ty znalosti, „které nemůžeme jednoduše přenášet, protože nejsou vysloveny v explicitní formě“ (Foray, Lundvall 1996, cit. v Rallet, Torre 2000, s. 373). Kodifikované znalosti jsou pak zprávy, které lze jednoduše přenášet mezi ekonomickými aktéry i na dálku pomocí telekomunikačních prostředků. Nekodifikované znalosti vyžadují většinou osobní kontakty lidí s podobnými zkušenostmi a zájmy.

Vzniku ekonomiky založené na znalostech („knowledge-based economy“) se věnují také Maskell a Malmberg (1999). Jejich článek se zabývá generováním znalostí a jejich efektům a především pak roli prostorové blízkosti při podněcování firemní konkurenceschopnosti. Maskell a Malmberg (1999) připomínají, že velká část znalostí zůstává v tacitní (tj. nekodifikované) formě v rámci skupiny nebo organizace. Empirické výzkumy ukazují, že v prostředí, kde firmy sdílejí stejné hodnoty, pozadí a chápání technických a obchodních problémů, dochází k výměně nekodifikovaných znalostí. Schopnost vyměnit si jinak čistě interní informaci tak představuje důležitou část konkurenčních výhod prostorových aglomerací a blízkosti jednotlivých firem a odvětví. Takováto výsledná aglomerace různých typů vytváření znalostí zvyšuje atraktivitu regionu s již existujícím atraktivní institucionální vybaveností. Důležitou schopností, na kterou poukazují, je však také schopnost kreativně se odnaučit (např. staré metody) pro to, aby mohlo dojít k novému a efektivnějšímu učení. Právě tato zmínka o kreativním odnaučování je důležitá především pro transformující se ekonomiky, kde lpění na starých metodách práce a komunikace často představuje velký problém a může zásadním způsobem komplikovat komunikaci a spolupráci se zahraničním investorem či jej dokonce zcela odradit od spolupráce s domácími podniky.

Veřejný charakter technologických znalostí a informací je také námětem článku C. Antonelliho (2000). Antonelli navrhuje zvyšovat produktivitu infor-

<sup>5</sup> Výsostně důležitá je např. u projektů, kde chybí silná autorita, která by koordinovala jednotlivé aktivity a kroky. Aktéři se tak často setkávají při neformálních příležitostech během všech fází projektu. S vyšším podílem neformálních vztahů je také složitější komunikace na dálku. Pokud je projekt vyvíjen organizací s jasně definovanými cíli a silnou centrální aktivitou, pokud je práce jasně rozdělena do jednotlivých úkolů a pokud partneři sdílejí stejné představy, geografická blízkost hraje důležitou roli pouze v některých specifických stádiích projektů, především při spuštění projektu. V oborech náročných na výměnu tacitních znalostí však komunikační technologie nemohou nahradit osobní setkávání.

mací jejich společným sdílením. Tvrdí (2000, s. 537), že „technologické znalosti jsou kolektivní pokud jsou výsledkem procesu, který kombinuje části informací a znalosti, které vlastní různé strany a nedá se s nimi samotnými obchodovat“. Varuje však před zjednodušeným chápáním inovačních systémů a především technologických externalit, které v současné literatuře vystupují jako něco, co je volně dostupného v atmosféře, ovzduší, regionu bez větší námahy. Pro kvalitní komunikaci se musí počítat s výraznými náklady. Pokud v Antonelliho postulátech nahradíme technologické znalosti, jakýmikoliv podnikatelskými znalostmi a informacemi obecně, opět se dostaneme k zásadnímu významu komunikačních systémů v původním slova smyslu a k nezaměnitelné úloze osobní výměny informací v moderním konkurenčním prostředí.

### 3.2. Role příznivého lokálního prostředí

Tvoření nových znalostí v aglomeracích spolupracujících firem bývá často popisováno vznikem tzv. příznivého lokálního prostředí, což je území se společnými praktikami chování a společnou technologickou kulturou, tj. způsobem jak rozvíjet, přechovávat a šířit znalosti, technické „know-how“, normy a hodnoty spojené s určitou ekonomickou aktivitou. Takovéto prostředí je pak výsledkem, ale i podmínkou pro vzájemné učení. Řada empirických studií (podrobněji viz Maskell, Malmberg 1999) pak potvrzuje vznik a obecný trend prostorové koncentrace uskutečňující se téměř ve všech ekonomických sektorech a vytváření takovýchto kontaktně intenzivních lokálních prostředí. Uvědomujeme si, že význam územní dimenze tedy nabývá nových rozměrů a je nutno ji nově definovat, neboť prostředí samo se stává aktivní součástí ekonomických procesů a novým výrobním faktorem.

Kniha španělských autorů „Innovación y Territorio“ (Caravaca, Gonzáles, Mendéz a Silva 2001) se věnuje inovačnímu prostředí, které definuje jako soubor vztahů, jimiž je protkána geografická oblast výzkumu, a jež spojuje výrobní systém, technickou kulturu a jednotlivé aktéry. Podnikatelský duch, organizační praxe, chování firmy, používání technologií, chápání trhu a „know-how“ jsou další integrální části prostředí. Takovéto prostředí sestává ze systematicky propojených prvků, které však mohou být analyzovány samostatně a reprezentovat různé dimenze sledované problematiky<sup>6</sup>. Tyto prvky představují jen výběr z oblastí studia, které jsou relevantní při sledování a analyzování komunikačního systému v určitém specifickém území.

V procesech lokálního rozvoje hrají důležitou roli sociální hodnoty. Silná lokální identita a podpora podnikatelské aktivity v místě dovoluje překonat i riskantní situace během podnikání. Důvěra mezi podnikateli podporuje kooperaci a transakce mezi místními podniky, což může výrazně snižovat náklady (právě v otázkách důvěry pak může být problém v případě příchodu zahraničních investorů). Etika práce napomáhá zvyšování kvalifikace a rozvoji lidských zdrojů, redukuje sociální konflikty a podporuje proces akumulace kapitálu. Každá regionální situace je navíc výsledkem určitého historického vývoje, který konfiguroval institucionální, ekonomické a organizační prostředí.

<sup>6</sup> Těmito prvky jsou: místní prostředí (ne v administrativních hranicích, ale spíše jako území s určitými rysy, svými obyvateli či zaměstnanci v něm), soubor aktérů (podniky, instituce, asociace výrobců, veřejná správa, vzdělávací instituce), materiální (infrastruktura, kulturní dědictví, průmyslová zařízení) a nemateriální („know-how“, kultura atd.) zdroje, způsoby komunikace (jak se tvoří vztahy mezi aktéry, jaká je kapacita, jaká je míra konsensu), způsoby učení (kapacita aktérů pro změnu chování, adaptace na změny prostředí, společná technologická trajektorie atd.).



Území regionu a místní prostředí je tedy také činitelem regionálního rozvoje, který se vždy zaručuje za udržení a obranu integrity regionu a územních změn v procesech rozvoje a strukturálních změn (blíže k tématice např. Granovetter 1973, 1985; Vázquez Barquero 2000; Caravaca, Gonzáles, Mendéz a Silva 2001; Blažek a Uhlíř 2002 a další).

Koncept příznivého lokálního prostředí jasně představuje současný přesun od „aglomeračních výhod chápaných v úzkém ekonomickém smyslu k aglomeračním výhodám v oblasti socio-kulturní“ (Blažek 1999, s. 156) neboli jinak řečeno současný přechod od vyzdvihování významu exogenního rozvoje k zdůrazňování endogenního rozvoje, zaměřeného na vnitřní zdroje regionu, atmosféru, etiku práce, sebedůvěru, spolupráci a efektivní vztahy v regionu atd.

### 3.3. Síť spolupráce a nové organizační formy produkčních systémů v území

Klíčovou úlohu lokálních faktorů endogenního rozvoje a aktivity lokálních aktérů pro úspěšné fungování jednotlivých českých regionů v rámci EU a jejího konkurenčního prostředí vyzdvihuje také Blažek (2001) a upozorňuje rovněž na novou tendenci regionálního vývoje, kterou je vytváření nových prostorových organizačních forem – shluků a sítí.

Camagni (1991) přichází s novým činitelem, který podle něj převyšuje v některých směrech význam lokálního prostředí. Tímto činitelem je mezifirmní spolupráce a jejím specifickým behaviorálním modelem je síť firem. Do ekonomické teorie (a firemní praxe) tak zavádí jakýsi čtvrtý prostor chování. Vedle organizačního prostoru (růst díky vnitřnímu rozvoji firmy či akvizicím), konkurenčního prostoru (tvořeného tržními transakcemi) a synergického prostoru (představovaného konceptem lokálního prostředí) se tedy vynořuje ještě kooperační prostor a tvoření sítí představuje jeho behaviorální model. Jak uvádí Blažek a Uhlíř (2002, s. 156) „pojetí regionu se v důsledku „síťového“ chápání ekonomiky proměňuje a řada autorů začíná hovořit o regionu jako o průsečíku prostorových vztahů a sítí kontaktů nebo jako o vztahovém prostoru“.

Článek Lundqvista a Olandera (1999) zkoumal mimo jiné, jaký je rozsah a charakter závislosti firem na domácí základně a jak jej ovlivňují různé faktory. Jedním z nejvýznamnějších faktorů se ukázala být právě možnost zakládat horizontální síť mezi firmami stejné technologické kapacity a zaměření a se stejnými požadavky na pracovní sílu. Domnívám se tedy, že v současném socio-ekonomickém výzkumu by se měly více objevovat právě studie regionálních produkčních systémů z pohledu různých prostorových i organizačních forem těchto systémů a také z hlediska sítí spolupráce a „síťování“ jednotlivých aktérů, tím spíše, pokud je do sítě zapojen zahraniční investor působící v regionu.

Právě síť spolupráce hraje totiž zásadní roli při příchodu zahraničních investic do oblasti, jak již bylo uvedeno. V tomto případě jde o tzv. „issue networks“ (podle Brewer 1993), díky kterým jsou spojeny firmy, vládní agentury a další organizace zainteresované na přílivu zahraničních investic do ekonomiky. Takovéto síťe usnadňují tok informací mezi účastníky procesů spojených s příchodem zahraničních investic a umožňují potenciálním investorům shromáždit a zhodnotit množství různých typů informací, které jsou potřebné pro jejich rozhodování o projektech příchodu zahraničních investic.

Sítě spolupráce mezi jednotlivými aktéry v regionu, ať již soukromými či veřejnými, se staly základem různých prostorově organizačních forem regio-

nálních produkčních systémů. Lokální sítě mezi firmami mohou stimulovat ekonomický růst, viz úspěch tzv. „třetí Itálie“ (práce Bagnasca 1977, Becattiniho 1978 a Brusca 1982, bližší výklad např. Blažek, Uhlíř 2002). Technologický rozvoj a implementace inovací vyžadoval další formy intenzivních lokálních vztahů. S přechodem od fordistického k post-fordistickému způsobu se tyto regionální vazby a jejich potřeba ještě zintenzivnily. Objevily se diskuse o tzv. nových regionálních ekonomikách a pokračovalo se v hledání specifického a jedinečného v regionální dimenzi. Do ohniska zájmu se dostaly regiony inovující, soběstačné, s vysokou kapacitou pro vývoj nových technologií a aplikování těchto technologií do flexibilních výrobních systémů<sup>7</sup>. Principy jako aglomerace více firem stejného zaměření, intenzivní spolupráce a komunikace těchto firem, vyšší inovativnost ve všech směrech a rozvoj specializovaných lokálních institucí jsou však společně všem těmto nově popisovaným organizačním formám (viz Blažek, Uhlíř 2002).

Je tedy jasné, že lokální sítě spolupráce a kontaktní systémy hrají v ekonomice a technologickém rozvoji regionů důležitou roli. Tato skutečnost se pak musí nutně odrazit i v regionální politice. Různé politiky cílené na sdílení informací, znalostí či kompetencí v rámci lokální sítě se stávají doplňkem tradičních politik pracujících s materiální infrastrukturou. Možnosti takovýchto politik jsou však značně omezené, jedním z těchto omezení je např. rozdíl mezi spontánně vytvořenými lokálními sítěmi a sítěmi vytvořenými centrálními institucemi (na tento rozdíl upozorňují již kritiky teorií jádro-periferie, viz diskuse např. Blažek a Uhlíř 2002). Politiky se pak také liší podle toho, zda již spontánní síť existuje nebo ne. Pokud ne, či pokud je pouze slabá, politika jí musí nastartovat nebo rozjet např. pomocí pobídek. Pokud již existuje, je nutno ji podporovat a posilovat rozvíjením vztahů s partnery z odlišných oblastí ekonomického spektra. V obou případech je pak nutno spojit přirozeně vytvořenou síť ekonomických aktérů a institucionální síť představovanou lokálními úřady (Rallet, Torre 2000). V případě příchodu zahraničního investora pak musí regionální politika zvažovat ještě mnohá další kritéria a snažit se efektivně skloubit požadavky zahraničního investora s požadavky místní komunity a podporovat tak dynamický rozvoj sítí spolupráce mezi zahraničními a domácími podniky v regionálním produkčním systému.

#### 4. Shrnutí

Pro budování a udržení konkurenceschopnosti firmy je jednou z nejdůležitějších schopností schopnost přijmout, zapojit a použít externí informace a znalosti a dále schopnost učit se a generovat znalosti a informace v rámci firmy. Pro vyvinutí těchto schopností je naprosto nezbytné vytvořit efektivní síť vztahů s okolím firmy, tj. fungující kontaktní systém a tento systém nadále aktivně budovat, rozšiřovat a prohlubovat. Tato potřeba efektivního kontaktního systému je pak ještě závažnější v případě, že se jedná o firmu zahraničního investora podnikajícího v cizím, dosud neznámém, prostředí, popř. i naopak, pokud jde o českou firmu, která chce dosáhnout na pozici subdodavatele zahraničního investora.

<sup>7</sup> Ucelený přehled organizačních forem regionálních produkčních systémů nabízí ve svém článku Moulaert a Sekia (2003), kteří je nazývají teritoriálními inovačními modely, ve kterých hlavní roli hraje lokální institucionální dynamika. Rozlišují šest těchto modelů: inovativní prostředí, průmyslový okrsek, regionální inovační systémy, nové industriální prostory, lokální produkční systémy a učící se regiony.

Na rozdíl od předchozích etap výzkumu, kdy se pozornost koncentrovala na inovace v technologickém smyslu a prostředí bylo pouze jevištěm inovační aktivity, v současnosti se pozornost přesouvá k prostředí samotnému, jež se stává více než jen kontextem inovačních a produkčních aktivit vůbec a důležitým zdrojem samo o sobě, neboť pozitivně vnímané prostředí je podle mnoha výše uvedených výzkumů schopno silně podporovat spolupráci a vznik inovací. Přesto však role prostředí nesmí být přeceňována a hlavní roli stále hrají jednotliví aktéři samotní a jejich schopnosti.

Studium organizační formy regionálního produkčního systému se stává jedním z důležitých témat současné výzkumné agendy socio-ekonomické geografie a navazující zásadní otázkou je pak citlivá volba vhodné regionální politiky pro jednotlivé organizační formy. Zvláště nutné je věnovat se této problematice právě v případech, kdy jde o zahraničního investora vstupujícího do regionálního produkčního systému a naší snahu úspěšně jej zakořenit v tomto regionu. V tomto případě je nutno hledat rovnováhu mezi podporou tohoto investora a podporou lokální iniciativy, která by zajistila nastartování růstové dráhy a dlouhodobou konkurenceschopnost regionu založenou právě na efektivních sítích spolupráce v regionu. Zvolené nástroje regionální politiky by měly rovnoměrně reflektovat oba tyto směry a především pak hledat cestu, jak je vhodně propojit.

Článek se snažil seznámit čtenáře s nejdůležitějšími termíny a tezemi v rámci sledované problematiky, která dosud nebyla v rámci české geografie dostatečně rozvíjena. Vzhledem k rozsahu článku nemůže být přehled relevantní literatury vyčerpávající a byly tedy vybrány pouze nejzásadnější studie dané problematiky. Na základě přehledu vybrané relevantní literatury jsou vysvětleny nejdůležitější pojmy, nastíněn význam informací v moderním konkurenčním prostředí a vyzdvihnut přesun k novému chápání aglomeračních výhod.

V rámci sledované problematiky je tedy nutno vytvořit novou metodologii a specifikovat otázky výzkumu. Výzkumná agenda sledované problematiky může zahrnovat např. tyto otázky a problémy:

- Mentální mapy přicházejících zahraničních investorů, jejich percepce podnikatelského prostředí v ČR (rozsáhlý průzkum „jak nás vidí zahraniční investoři“ v rozlišení mezi jednotlivými oblastmi podnikání, zeměmi původu zahraničních investorů atd.).
- Kontaktní systémy a informační hustota – struktura kontaktních systémů, přímé a nepřímé kontakty, časové náklady na komunikaci atd. (intenzivní výzkumy jednotlivých firem a porovnávání výsledků napříč sektory podnikání, oblastmi lokalizace v ČR či zeměmi původu investorů).
- Vývoj kontaktních systémů v průběhu jednotlivých projektů zahraničních investorů či v závislosti na fázi vývoje firmy či životního cyklu výrobku (intenzivní sledování kontaktních systémů individuálních investorů v duchu „time geography“).
- Role lokálního prostředí, sociální kapitál, zakořenění zahraničních investorů (Jak se vyvíjí spolupráce a kontakty v nejbližším okolí firmy? Jak firma vnímá své prostředí a své sousedy? Které organizace či firmy podporují spolupráci? Kde jsou naopak bariéry?).
- Nové pojetí kompetencí a konkurenceschopnosti firem v souvislosti s rostoucím významem informací (např. formou řízených rozhovorů zaměřených na mikroúroveň firmy u jednotlivých investorů).
- Sledování sítí samotných zahraničních firem a nebo sociálních a institucionálních sítí v regionu a efekty generované vznikem těchto sítí (Příchod no-

vých zahraničních investic? Nárůst lokální iniciativy? Další růst podnikatelské aktivity v regionu? Dochází k provázání nových zahraničních investic a lokální iniciativy?

- Porovnání kontaktních systémů zahraničních firem mezi rozvinutými a transformujícími se ekonomikami, mezi jednotlivými sektory (komparativní studie a hledání faktorů ovlivňujících jednotlivé zjištěné rozdíly) atd.

### Literatura:

- AMIN, A., WILKINSON, F. (1999): Learning, proximity and industrial performance: an introduction. *Cambridge Journal of Economics*, 23, Oxford University Press, Oxford, s. 121-125.
- ANTONELLI, C. (2000): Collective Knowledge Communication and Innovation: The Evidence of Technological Districts. *Regional Studies*, 34, č. 6, Regional Studies Association, Cambridge, s. 535-547.
- BAGNASCO, A. (1977): Tre Italie. *La Problematica Territoriale dello Sviluppo Italiano*. Il Mulino, Bologna.
- BECATTINI, G. (1978): The development of light industry in Tuscany: An interpretation. *Economic notes*, 3, č. 2, s. 107-122.
- BLAŽEK, J. (1999): Teorie regionálního vývoje: Je na obzoru nové paradigma či jde o pohyb v kruhu? *Sborník ČGS*, 104, č. 3, s. 141-160.
- BLAŽEK, J. (2001): Regionální důsledky vstupu České republiky do Evropské unie: Pokus o prvotní kvalitativní analýzu. In: Hampl, M. a kol. (2001): *Regionální vývoj: Specifika české transformace, evropská integrace a obecná teorie*. KSGRR PpF UK, Praha, s. 211-225.
- BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. (2002): *Teorie regionálního rozvoje*, Karolinum, Praha, 211 s.
- BREWSTER, T. L. (1993): Foreign Direct Investment in Emerging Market Countries. In: Oxelheim, L. (ed.) (1993): *The Global Race for Foreign Direct Investment: Prospects for the Future*, Springer-Verlag, Berlin, s. 177-203.
- BRUSCO, S. (1982): The Emilian model: productive decentralization and social integration. *Cambridge Journal of Economics*, 6, č. 2, s. 167-184.
- CAMAGNI, R. (ed.) (1991): *Innovation networks*, Belhaven Press, London, 247 s.
- CAMAGNI, R. (1991): Local „milieu“, uncertainty and innovation networks. In: Camagni, R. (ed.): *Innovation networks*. Belhaven Press, London, s. 121-144.
- CARAVACA, I., GONZÁLES, G., MENDEZ, R., SILVA, R. (2001): *Innovación y Territorio: Análisis comparado de Sistemas Productivos Locales en Andalucía*, Junta de Andalucía, Sevilla, 392 s.
- CARAVACA, I., GONZÁLES, G., SILVA, R. (2003): *Redes e innovación socioinstitucional en sistemas productivos locales. Zpráva pro Konferenci španělské geografické společnosti v Barceloně*.
- CARLSON, S. (1951): *Executive Behaviour: A study of the Work Load and the Working Methods of Managing Directors*. Stockholm, Strömberg.
- CEDERLUND, K. (1980): *Administrativ verksamhet som projekt: Exempel fran offentliga sektorn*, The Royal University of Lund, Lund, 99 s.
- CEDERLUND, K. (1999): *Universitet: Platser där världar möts*, SNS Förlag, Stockholm, 215 s.
- CZECHINVEST – výroční zpráva. 2002, .
- ČNB – FOREIGN DIRECT INVESTMENT. Zpráva ČNB, březen 2003, .
- DOSI, G., MALERBA, F. (eds.) (1996): *Organization and Strategies in the Evolution of the Enterprise*, London, Macmillan.
- DOSTÁL, P. (1984): Regional Policy and Corporate Organizational Forms: some questions of interregional social justice. In: Smidt, M., Wever, E. (eds.): *A Profile of Dutch Economic Geography*, Van Gorcum, Maastricht, s. 12-38.
- DUNNING, J. H. (1994): *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Reading, 687 s.
- EHRLEMARK, G. (1964): *Proceedings of International Labour Organisation Advanced Management Seminar*, Ootacamund.
- ENGSTRÖM, M. G., SAHLBERG, B. W. (1973): *Travel demand, Transport Systems and Regional Development*, The Royal University of Lund, Lund, 133 s.

- FORAY, D., LUNVALL, B.A. (1996): The knowledge-based economy. Paris, OCDE, s. 11-34.
- GODDARD, J.B. (1973): Office Linkages and Location. Oxford, Pergamon.
- GRANOVETTER, M. (1973): The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78, s. 1360-1380.
- GRANOVETTER, M. (1985): Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, s. 481-510.
- HEDBERG, B. (1970): Kontaktsystem inom svenskt näringsliv: En studie av organisationers externa personkontakter. Lund.
- LUNDQUIST, K.J., OLANDER, L.O. (1999): Firms, regions and competitiveness: A broad-brush approach. *Geografiska Annaler, ser. B*, 81, č. 3, SSFAG, Motala, s.145-163.
- MARSHALL, A. (1920): *Principles of Economics*. 8. vyd., London, Macmillan. (1. vydání 1890).
- MASKELL, P., MALMBERG, A. (1999): Localised learning and industrial competitiveness. *Cambridge Journal of Economics*, 23, Oxford University Press, Oxford, s. 167-185.
- MOULAERT, F., SEKIA, F. (2003): Territorial Innovation Models: A Critical Survey. *Regional Studies*, 37, č. 3, Regional Studies Association, Cambridge, s. 289-302.
- OLANDER, L. O. (1979): Office Activities as Activity Systems. In: Daniels, P.W. (ed.): *Spatial patterns of office growth and location*. Wiley, Chichester, s. 159-174.
- OXELHEIM, L. (ed.) (1993): *The Global Race for Foreign Direct Investment: Prospects for the Future*. Springer-Verlag, Berlin, 273 s.
- PAVLÍNEK, P. (2003): Transformation of the Czech automotive components industry through foreign direct investment. *Eurasian Geography and Economics*, 44, č. 3, V.H. Winston and Son, Inc., s. 184-209.
- PERSSON, CH. (1974): *Kontaktarbete och framtida lokaliserings-förändringar*, CWK Gleerup, Lund, 195 s.
- RAJDLOVÁ, J. (2003): FDI Location Preferences: Empirical Evidence from the Czech Republic, CERGE Discussion Paper No. 105/2003, CERGE, Praha, 26 s.
- RALLET, A., TORRE, A. (2000): Is geographical proximity necessary in the innovation networks in the era of global economy? *GeoJournal*, 49, č. 4, Kluwer Academic publishers, Dordrecht, s. 373-380.
- SAHLBERG, B. (1970): *Interegionala Kontaktmönster: Personkontakter inom svenskt näringsliv en flygpassagererstudie*. Lund.
- STORPER, M. (1997): *The Regional World: Territorial development in a global economy*, The Guilford Press, New York, 338 s.
- THORNGREN, B. (1970): How do contact systems affect regional development? *Environment and Planning, Pion Publication*, London, č. 2, s. 409-427.
- TORNQVIST, G. (1970): *Contact Systems and Regional Development*, The Royal University of Lund, Lund, 148 s.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (2000): Desarrollo local y Territorio. In: Pérez Ramírez, B., Carrillo Benito, E. (eds.): *Desarrollo local: Manual de uso*. ESIC Editorial, Madrid, s. 94-107.
- VITURKA, M. (2002): Regionálně ekonomické souvislosti procesu integrace ČR do EU. *Studie národohospodářského ústavu Josefa Hlávky*, Praha, 59 s.
- VITURKA, M. (2000): *Zahraniční investice a strategie regionálního rozvoje*. Ekonomicko-správní fakulta MU Brno, Brno, 81 s.
- VODÁČEK, L. (1998): Úkoly restrukturalizace českých podniků. *Politická ekonomie*, 46, č. 5, VŠE, Praha, s. 639-647.

## S u m m a r y

### CONTACT SYSTEMS, MODERN AGGLOMERATION ADVANTAGES AND FOREIGN INVESTORS

In the 1990s, some important systemic changes at the macroeconomic level took place in the Czech economy as a part of transition towards the market-based economy. Liberalisation of both internal and external relations brought, among others, favourable conditions for foreign direct investment inflow and convertibility of the Czech currency. The role of foreign direct investors is a very important development factor mainly in the transition countries, including the Czech Republic.

The Czech economy is on the threshold of joining the complex and much demanding competitive environment of the EU and is thus facing the urgent need to boost its

competitive capacities. For a successful reintegration into European markets, it is necessary to make profit from competitive advantages that are relevant with regard to the current level of world economy dynamics. There is a shift from the traditional production factors to new and less comprehensible ones that are largely based on information means and their handling and that are crucial to ensure a long-lasting and sustainable economical growth.

One of the most important capacities of a company is its ability to receive, implement and use external information and knowledge and also its capacity to learn and generate knowledge and information inside the company. It is essential to develop these abilities through creation of an effective network of relations of the company with its environment (thus creating a contact system) and further through widening and deepening of the network.

Contact system is defined as a combination of agents, contact patterns and communication context that can be repeated with certain regularity (Thorngren 1970). Different activities within company processes require different contact systems in accordance with the importance of activities, levels of routine, etc. It is important to note that some crucial activities in the company still require personal contacts and, in consequence, even the most sophisticated communication technology cannot replace the need of face-to-face meetings and geographical concentration of contacts of key decision-makers.

The contact system is thus a crucial condition for functioning of all levels of a company, because it provides information and its exchange in a useful quantity and structure in accordance to the needs of specific company levels, activities and situational context. The ability to create and develop effective social relations with the environment is an indispensable key company competence.

The interest now shifts from innovations in the technological sense when milieu was only a stage for innovation activities, to the milieu itself that constitutes a sum of conditions of innovative and productive activities and becomes an important resource itself. According to many surveys, a positively perceived environment can support co-operation and further competitiveness of companies. The location and the innovative role of a region now shifts to the importance of untraded interdependencies and their regional concentration. Agglomeration advantages become more complex and difficult to grasp in general.

Modernisation of network building based on intensive contact systems is a crucial condition for both a successful reintegration of the Czech economy into the globalised economy and for an effective structural and regional policy. Consequently, regional policy has to use such instruments that encourage the development of a prosperous local milieu, effective communication linkages and intensive co-operation. The role of a „positive“ local milieu is even more important in a region where a foreign investor intends to localise a business project.

This article introduces main concepts and discusses research problems that have so far been neglected by Czech geographers. The limited scope of an article can only give an overview of relevant literature focused on the most important studies only. New methodologies and further research efforts are needed within this field of study. Therefore, a further research agenda is proposed and focused on the following research questions and problems:

- mental maps of incoming foreign investors and perceptions of the business milieu
- contact systems and informational density – structure of contact systems, direct and indirect contacts, time expenses of communication, etc.
- development of contact system related to project development and to the product life-cycle stage
- role of local milieu, social capital, and settlement of foreign investors
- new roles of competencies and competitiveness of firms related to the increasing importance of information
- empirical research on company networks or socio-institutional networks in a region
- effects due to creation of such networks
- comparison of developed and transition economies, of industrial sectors etc.
- new meaning of the region and the environment in general.

*(Pracoviště autorky: katedra sociální geografie a regionálního rozvoje Přírodovědecké fakulty UK, Albertov 6, 128 43 Praha 2; e-mail: spilkova@natur.cuni.cz.)*

*Do redakce došlo 29. 3. 2004*