

JIRÍ BLAŽEK

## REGIONÁLNÍ INOVAČNÍ SYSTÉMY A GLOBÁLNÍ PRODUKČNÍ SÍTĚ: DVOJÍ OPTIKA NA ZDROJE KONKURENCESCHOPNOSTI V SOUČASNÉM SVĚTĚ?

**BLAŽEK, J. (2012): Regional Innovation Systems and Global Production Networks: Two Views on the Source of Competitiveness in the Present-Day World? *Geografie*, 117, No. 2, pp. 209–233.** – The aim of this article is three-fold. First, to discuss differences between the two major conceptualisations which are driving contemporary regional research in Europe and beyond. Second, to examine the contribution of the so-called “Albertov School” of Czech geography to the fore-mentioned debates. And finally, to set an agenda for future research. This investigation confirms that several decades isolation of the “Albertov School” has, to a significant extent, been overcome already. Moreover, the functioning of Czech society and its accompanying economy resembles that of developed countries and, in this sense, the specifics of the transformation processes are becoming secondary in relevance. Consequently, the basic orientation of research is being increasingly inspired by state-of-the-art regional studies. Nevertheless, several significant imbalances in current research have been identified. Therefore, this article outlines key challenges for future research.

**KEY WORDS:** institutional theories of regional development – regional innovation systems – global production networks – hierarchical organization of regional/settlement systems – divergence – convergence – regional impact of sectoral policies.

Článek vznikl díky podpoře z výzkumného záměru geografické sekce PrF UK „Geografické systémy a rizikové procesy v kontextu globálních změn a evropské integrace“ (MSM 0021620831).

### 1. Úvod

Problematika regionálního rozvoje je v současných podmínkách stále častěji studována v kontextu stále se prohlubující globalizace. Globalizaci přitom podle Dickena (2007) nelze chápat jako jeden univerzální proces přinášející vše „dobré“ i „zlé“ v současném světě, ale spíše jako řadu do různé míry provázaných procesů, vedoucích k celé řadě různě významných globálních posunů či změn (*global shifts*). Jak ukázal přesvědčivě již tým vedený Cookem před více než 20 lety (Cooke a kol. 1989), na globalizaci přitom nelze nahlížet jako na „jednosměrnou ulici“ vedoucí „shora dolů“, ale naopak jako na komplex vzájemně provázaných procesů, které probíhají na globální, národní, regionální i lokální úrovni. Z toho vyplývá i proaktivní závěr Cooka, který tvrdí, že regiony mohou aktivním úsilím vytvořit konkurenční výhodu a zlepšit tak i svou relativní pozici v současném světě (viz např. Cooke, Asheim a kol. 2006).

Zvýšený zájem o regionální problematiku, daný mj. i rostoucí poptávkou orgánů decizní sféry po doporučeních na posílení pozice regionů či států ve světě, vede vzhledem k mimořádné složitosti, resp. multipodmíněnosti této

problematiky k odlišným teoretickým konceptualizacím. Rozdíly v teoretických konceptualizacích jsou podmíněné odlišným výchozím úhlem pohledu klíčových autorů jako je např. preferovaný politicko-ekonomický přístup, specifická osobní zkušenost daná životní dráhou v konkrétních státech a regionech, ale i různá míra podléhání novým módním tématům, případně snaha prosadit vlastní pojetí regionálního rozvoje pomocí atraktivního názvu „nového“ konceptu apod. Celá plejáda těchto faktorů pak vyúsťuje až v nepřehledný soubor pojmů, konceptů i teorií regionálního rozvoje (pro kritiku současných přístupů k regionálnímu výzkumu viz např. Lagendijk 2006). Přesto lze mezi současnými světovými teoretickými přístupy identifikovat alespoň dva výrazné směry. První směr představují současné institucionální přístupy ke studiu a konceptualizaci regionálního rozvoje (výrobní okrsky, klastry, učící se regiony, trojitá šroubovice, regionální inovační systémy apod.), které za hlavní zdroje konkurenceschopnosti považují především komplex tzv. regionálně specifických, převážně měkkých faktorů. Druhý směr tvoří skupina teorií, které naopak zdůrazňují význam především vertikálních vazeb mezi firmami, tj. mezi dodavateli a odběrateli, kteří jsou v době současné globalizované ekonomiky často rozmístěni v různých částech světa (teorie globálních komoditních řetězců – GCC, teorie globálních hodnotových řetězců – GVC, a nejnověji teorie globálních produkčních sítí – GPN). Je však třeba zdůraznit, že ani jeden z obou těchto směrů nehovoří o výlučné roli ať již regionálních (horizontálních) vazeb či faktorů nebo vazeb vertikálních, neboť obě tyto školy v různé míře pracují s oběma typy vazeb i faktorů, nicméně liší se v tom, které typy vazeb či faktorů považují za rozhodující.

Cílem toho článku je pokus o alespoň základní kritickou reflexi obou těchto teoretických směrů, především však pokus o posouzení míry, do jaké se tyto, do jisté míry konkurenční teoretické konceptualizace problematiky regionálního rozvoje, promítají do regionálního výzkumu v „albertovské škole“. Článek má proto následující strukturu. Po úvodní části, věnované základním souvislostem mezi globalizací a evropskou integrací, které tvoří významný rámec pro současné tendence regionálního rozvoje, bude následovat stručný nástin teorií obou škol. V další části budou dosud provedené studie rozděleny podle převládajícího teoretického zasazení a diskutovány jejich výsledky. V dalších částech budou stručně charakterizovány výsledky studií, které nevykazují zřetelnou inspiraci žádným z obou ve světě dominantních teoretických směrů. V závěru budou nastíněny některé implikace z provedené analýzy dosavadních výzkumů regionálního rozvoje pro zaměření budoucího výzkumu.

Současné globalizační procesy usnadněné liberalizačními tendencemi na jedné straně a evropské integrační procesy na straně druhé významným až zásadním způsobem ovlivňují společenský vývoj a v jeho rámci i vývoj regionální diferenciaci, jak na úrovni kontinentální, tak i na úrovni národní, resp. vnitrostátní. Je přitom třeba zdůraznit, že v případě obou těchto „metaprocesů“ (tj. globalizace i evropské integrace) převládá i přes nemalé společensko-ekonomické turbulence na evropské či globální úrovni kontinuita nad diskontinuitou a indukované změny mají spíše plynulý než skokový charakter. Proces evropské integrace a s tím spojené výzvy a rizika je navíc nezbytně nutné chápat právě v kontextu pokračující globalizace. V řadě případů je dokonce obtížné rozlišit, zda daný jev či proces nastal v důsledku globalizace či evropské integrace. Přestože „globalizace“ je pojmem, který je obtížné časově přesněji vymezit, za užitečné lze považovat odlišení, které zavedl Cooke (2005), který rozlišil

mezi globalizací 1 a globalizací 2. Zatímco globalizaci 1 lze s velkou dávkou zjednodušení charakterizovat jako fázi, kdy motorem propojování na globální úrovni bylo především zajištění (levných) surovin a pracovních sil ze strany velkých firem, globalizaci 2 lze pak zjednodušeně charakterizovat jako rozšíření globalizace 1 o globalizaci ve sféře nehmotných aktiv. Zejména se jedná o intenzivní snahu globálních hráčů (nejen velkých firem, ale i např. univerzit a dalších výzkumných institucí) o získávání talentů a *know-how* pro posílení jejich konkurenceschopnosti typu *high-road*, tj. konkurenceschopnosti založené na neustálých inovacích, resp. v případě univerzit pro dosažení co nevyšších objevů.

Ze samotné povahy těchto procesů pochopitelně vyplývá nutně neostrá hranice mezi oběma typy globalizace, resp. nemožnost přesně datovat počátek globalizace 2. Globalizace má však i řadu dalších projevů, nejen ve sféře ekonomické, ale i ve sféře politické, kulturní a sociální (Dicken 2007). Diskuse o globalizaci a s ní spojených procesů představuje mimořádně komplikované téma, které na tomto místě nemůže být systematicky analyzováno. Proto zde pouze odkážeme na jiné práce, které se zabývají geografii globalizace (Dicken 2004; Scott, Stoper 2003) z českých autorů pak např. Hampl (2009), Dostál, Hampl (2008) nebo Sýkora (2000).

Současné globální trendy a rizika z nich vyplývající byly sledovány například v nedávné studii Světové banky (World Bank 2009) a rovněž v rozsáhlé analýze měnících se ekonomických vztahů v rámci globálních hodnotových řetězců (které představují páteř současné světové ekonomiky) v důsledku globální ekonomické krize (Cattaneo, Gereffi, Staritz 2010). Obě tyto studie zřetelně dokumentují dramatickou změnu tradiční polarizace mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi, a to v důsledku impresivního růstu řady rozvojových zemí v Asii i Latinské Americe. Ekonomický růst některých z těchto zemí má i zásadní geopolitické implikace (viz supervelmocenské ambice Číny podporované nejen prudce rostoucí exportně orientovanou ekonomikou, ale i masivními investicemi do veřejných i soukromých aktiv ve vyspělých státech). Tento vývoj pochopitelně vede k oslabení dříve nezpochybnitelné dominantní role vyspělých států ve světové ekonomice i politice, a to včetně států EU. Pokud bude tento trend pokračovat i v dalších desetiletích, dojde k dramatické proměně světové ekonomické i politické mapy světa, což by vedlo mj. i ke zpochybnění evropského socio-ekonomického modelu (viz i aktuální problémy zejména jižního křídla EU).

Orientace globalizace i evropské integrace je tedy v řadě ohledů obdobná (dynamizace vývoje a prohlubování společenské i územní dělby práce), avšak důsledky obou tendencí jsou jen v omezeném souladu, takže dochází právě v případě Evropy k zesilování protichůdných zájmů a k prohlubování vnitrosociální polarizace. Klíčový význam zde má zesilování vnější konkurence v úrovni globálního systému a proti tomu přetrvávající neochota k hlubší – zejména politické – vnitřní integraci Evropy, resp. EU, spojená navíc s preferencí vyrovnávání sociálních a ekonomických rozdílů mezi členskými státy i regiony (Dostál, Hampl 2008). Postupně a v současnosti zrychleně oslabování pozice evropských zemí ve světovém systému z hledisek ekonomických, demografických a následně i geopolitických navozuje naléhavou potřebu posilování technologické a ekonomické konkurenceschopnosti Evropy, a tedy zvýšený důraz na výkonnost a princip zásluhovosti při koncepci všech veřejných politik, včetně politiky regionální, resp. politiky soudržnosti. Všechny tyto změny nepochybně

vyvolávají i posuny v zaměření regionální politiky a posílení snah o její prorůstové zaměření. Tyto skutečnosti do značné míry odrážejí i aktuálně dominující teorie regionálního rozvoje, které kladou výrazný důraz na podporu inovačních aktivit, na vytváření vhodného prostředí pro kvalitativní růst, ať již v úrovni spolupráce hlavních aktérů, tak i v úrovni zlepšování institucionálního rámce pro jejich aktivity.

## 2. Hlavní současné teoretické přístupy ke studiu regionálního rozvoje

I přes výše uvedené odkazy na geografů, kteří se problematikou globalizace alespoň částečně zabývají, je třeba zdůraznit, že v současné české i světové geografii převažují regionálně až lokálně zaměřené studie inspirované současnými institucionálními teoriemi regionálního rozvoje (výrobní okrsky, klastry, učící se regiony, *triple helix* a nejnověji regionálními inovačními systémy) či studie inspirované některými dalšími koncepcemi jako je nová regionální geografie či kulturní geografie studující mj. formování regionálních identit (viz např. Legendijk 2006, Coe a kol. 2004). Těmto přístupům je společné přesvědčení, že aktivita aktéra a její charakter jsou ovlivněny okolním prostředím, které je již dnes dominantně chápáno jako člověkem vytvořené socioekonomické, případně sociokulturní prostředí. Toto pojetí dobře ilustrují v geografické literatuře často se vyskytující pojmy, jako jsou regionální zakořenění, institucionální hustota, inovační milieu, atmosféra v regionu, networking, lidský a sociální kapitál apod.

Důraz řady současných přístupů i autorů na studium těchto tzv. měkkých faktorů regionálního rozvoje vede přirozeně ke zvýšenému zájmu o regionální specifika a k zaměření výzkumů na detailní empirické studie často jedinečného socioekonomického a kulturního kontextu regionů. Tento přístup na jedné straně umožňuje pomocí detailních analýz vzájemných interakcí mezi faktory, procesy a aktéry regionálního rozvoje prohloubit poznání problematiky konkurenceschopnosti, resp. rozvoje na regionální úrovni, na druhé straně však vede nejen ke ztrátě jistého „nadhledu“ (což je vzhledem k samotné povaze geografie paradoxní), ale i ke skepsi ohledně možnosti vytvoření široce platné teorie regionálního rozvoje, natož teorie vývoje globálního. V tomto kontextu je třeba zdůraznit, že na rozdíl od zakladatelů institucionálních přístupů (Myrdal 1957, Hirschman 1958), kteří zdůrazňovali existenci základních principů v geografické organizaci společnosti, za které považovali polaritu jádro–periferie (byť tehdy ještě dichotomicky pojímanou) a převahu kumulativních mechanismů spontánního vývoje, které vedou k divergenčním tendencím, současné institucionální teorie regionálního rozvoje tyto klíčové principy v řadě ohledů opomíjejí a preferují spíše studium buď parciálních vztahů či podmíněností nebo obtížně hodnotitelných, byť jistě významných, faktorů sociokulturních.

Přesto by však bylo příliš zjednodušující tvrdit, že současné institucionální teorie regionálního rozvoje jsou „zahleděny“ pouze na lokální/regionální specifika a odhlížejí od faktorů, procesů a aktérů působících na vyšších rádo-  
vostních úrovních. Např. v rámci výzkumu regionálních inovačních systémů je zdůrazňována vysoká míra otevřenosti těchto systémů a jejich provázanost na další inovační systémy na regionální, národní i globální úrovni. Výzkumy prováděné v rámci teorie regionálních inovačních systémů tak často sledují

např. intenzitu znalostních toků klíčových aktérů daného RIS na různých řádovostních úrovních. Především je však třeba v tomto kontextu zdůraznit skutečnost, že sám autor pojmu regionální inovační systémy Phil Cooke je současně i autorem výše zmíněného rozdělení na globalizaci 1 a globalizaci 2, což prokazuje, že představitelé současných institucionálních teorií regionálního rozvoje nepodceňují význam nadlokálních faktorů a procesů, nicméně jejich teoretickou konceptualizaci teprve rozvíjejí.

Druhou významnou výjimkou v rámci institucionálních teorií regionálního rozvoje, která rovněž explicitně zdůrazňuje význam translokálních vazeb, je koncept *local buzz – global pipelines* (Bathelt, Malmberg, Maskell 2004). Autoři tohoto konceptu argumentují, že pro získání vysoké konkurenceschopnosti je nutné rozvinout dvojí typ intenzivních vazeb. Prvním typem vazeb jsou plánované i neplánované osobní kontakty mezi aktéry v rámci regionu (tj. *local buzz*). Přílišná zahleděnost na lokální úroveň může být v podmínkách globalizace zdrojem zranitelnosti a může vést až k ustrnutí, resp. uzamčení na určitém stupni vývoje, proto jsou nezbytné také vazby směrem ven (tj. *global pipelines*), které zajistí propojení na klíčové aktéry vně regionu, resp. na globální znalostní centra. Zatímco původní představa o získávání znalostí ze strany firem byla založena na dichotomickém předpokladu, že lokální kontakty přenášejí nekodifikované znalosti a globální kontakty slouží k přenosu kodifikovaných znalostí Bathelt, Malmberg, Maskell (2004) tvrdí, že obojí vazby mohou přenášet i nekodifikované znalosti a odmítají představu, že kodifikované znalosti jsou díky své globální dostupnosti snadno získatelné a naopak upozorňují na nemalé náklady spojené s jejich vyhledáním, posouzením, a využitím (blíže viz Blažek, Uhlíř 2011). Ve srovnání s teoriemi GPN/GVC však model *local buzz – global pipelines* chápe vertikální vazby do jisté míry jako černou skříňku, jejíž vnitřní povaha či struktura se zpravidla dále nestuduje (výjimkou je např. Bathelt, Schuldt 2008).

Teoriemi, které se zásadně liší od výše zmíněných institucionálních přístupů explicitním zdůrazňováním významu translokálních, resp. přímo globálních vazeb, jsou teorie globálních komoditních, resp. globálních hodnotových řetězců (GCC, resp. GVC; viz Gereffi 1994) a relativně nedávno koncipovaná teorie globálních produkčních sítí (GPN; Dicken a kol. 2001). Cílem těchto, dnes již velmi podobných, teorií je snaha o pochopení faktorů a procesů, které utvářejí podobu současné globální ekonomiky, přičemž tyto procesy běžně překračují hranice jednotlivých států a jsou tedy tradičními ekonomickými studiemi konkurenceschopnosti, založenými na analýzách dat na národní úrovni, zpravidla nezjistitelné. Mezinárodní ekonomická integrace se sice výrazně projevovala i před staletími, avšak podstatným rozdílem oproti současnosti je podle Dickena (2007) mj. skutečnost, že zatímco dříve se jednalo o „mělkou“ integraci, tj. o obchodní vztahy mezi nezávislými firmami, v současnosti dochází k „hluboké“ integraci, kdy je výroba organizována prostřednictvím globálních produkčních sítí. GPN se často vyznačují výraznou mocenskou asymetrií mezi jednotlivými zapojenými aktéry a firmy jsou propojeny řadou mechanismů různých typů, takže se rozhodně nejedná o anonymní tržní vztahy předpokládané neoklasickou ekonomii. U každé globální produkční sítě je podle Dickena (2007) třeba studovat tři klíčové dimenze: 1. způsob vládnutí/řízení (tj. míru mocenské asymetrie mezi jednotlivými firmami), 2. jejich geografickou konfiguraci a 3. jejich územní zakořenění, tj. rozsah, v jakém jsou aktéři těchto sítí závislí na specifickém



politickém, institucionálním a sociálním kontextu. Teorie GPN/GVC tedy usilují o poznání, jak je z globálního hlediska strukturováno rozdělení tvorby hodnoty ekonomických činností i jakými faktory je ovlivňován způsob dělby vytvořené hodnoty a jak na globální úrovni probíhá distribuce i spotřeba.

Tyto teorie vycházejí mj. ze skutečnosti, že nejen složité a sofistikované výrobky, ale často i jednoduché výrobky jsou vyráběny prostřednictvím spolupráce mnoha firem, přičemž je využíváno *know-how*, surovin, kapitálu a lidské práce z různých částí světa (Blažek, Uhlíř 2011). Propojení všech těchto geograficky rozptýlených zdrojů proto vyžaduje specifický způsob organizace výroby, který zajišťují vedoucí firmy, kterými jsou obvykle velké nadnárodní firmy. Vedoucí firmy organizují a řídí celý řetězec či síť subdodavatelů různých úrovní, resp. stupňů. Vedoucí firmy stojí buď na vrcholu produkční pyramidy (v případě tzv. výrobou řízených GPN, které jsou typické například pro automobilový průmysl, se jedná např. o Ford či Volkswagen) nebo na konci odbytového řetězce (v případě nákupem řízených GPN; např. Tesco či Ahold). Jednotlivé produkční sítě mohou být řízeny i velmi odlišným způsobem a liší se mj. v míře autonomie, kterou vedoucí firma poskytuje svým subdodavatelům různých stupňů (např. subdodavatel prvního stupně dodává celé složité funkční celky, např. přístrojovou desku, zatímco dodavatel např. 3. stupně dodává jen jednoduché dílčí komponenty, např. spojovací materiál; blíže viz Gereffi, Humphrey, Sturgeon 2005).

Proponenti teorie GVC/GPN jsou proto přesvědčeni, že klíčové pro rozvoj dané firmy jsou její vztahy k dalším firmám v rámci GVC/GPN, tj. vertikální vazby k dodavatelům a odběratelům, kteří se však často nacházejí mimo region (tzv. zakořenění v síti místo tradičního zakořenění v regionu, blíže viz Coe, Dicken, Hess 2008a, 2008b). Podle těchto autorů tedy klíčové podněty pro rozvoj firmy přicházejí z daného řetězce či sítě a perspektiva rozvoje, kterou má daná firma před sebou, významně závisí i na její pozici v těchto strukturách (blíže viz Blažek, Uhlíř 2011).

Můžeme tedy shrnout, že institucionální teorie regionálního rozvoje tvrdí, že chování aktéra je významně ovlivňováno jeho okolím, které je příslušnými autory chápáno jako regionální kontext (tj. sociokulturní prostředí regionu, včetně příslušného institucionálního a legislativního rámce). Klíčové zdroje pro rozvoj se tedy nacházejí uvnitř daného regionu, zatímco vnější prostředí tyto teorie pojmají zpravidla jen jako odbytiště výrobků, případně jako sféru, ze které přichází ohrožení. Teorie GPN/GVC sice rovněž tvrdí, že chování aktéra a jeho možnosti jsou ovlivněny jeho okolím, avšak toto okolí chápou především jako jeho pozici v rámci hierarchie GPN/GVC, tj. v rámci vnitřního prostředí příslušného řetězce. Ani studie inspirované teoriemi GVC/GPN tak zpravidla nesledují celý komplex vztahů mezi všemi klíčovými aktéry. Ve středu pozornosti teorií GVC a do značné míry i GPN je především vertikální uspořádání vztahů mezi soukromými firmami a vztahy k dalším aktérům jsou studovány zpravidla horizontálně, tj. na dané řádovostní/měřítkové úrovni. Je však třeba zdůraznit, že zejména teorie globálních produkčních sítí (GPN) pracuje s daleko širším spektrem aktérů, než jsou jen nadnárodní firmy a jejich dodavatelé a zahrnuje mj. i výzkum aktivit řady dalších aktérů na národní úrovni (např. stát, který mj. definuje legislativní prostředí či odbory, které spoluutvářejí pracovní-právní standardy) i výzkum aktérů a faktorů na regionální úrovni (role orgánů samospráv, místní kultury apod.). Coe a kol. (2004) tak explicitně hovoří o „globalizaci regionálního rozvoje“. Přesto i tato teorie představuje

zúžený pohled na komplexní realitu současného světa, neboť i široký soubor vnějších aktérů je uvažován primárně z hlediska zájmů a potřeb zkoumané globální produkční sítě a tedy více či méně jednostranně. I tak teorie GPN představuje jeden z možných spojovacích článků k současným institucionálním teoriím regionálního rozvoje v budoucím výzkumu. Oběma těmito skupinám teorií, tj. institucionálním teoriím i teoriím GVC/GPN, však schází zasazení do základního rámce, kterým je geografická organizace společnosti, a to především ve smyslu hierarchické povahy této organizace. Ta je ovšem přinejmenším dvojdimenzionální, protože kombinuje prostou velikostní (měřítkovou) hierarchii s hierarchií kvalitativní (sociokulturní a ekonomická vyspělost).

Dlouhodobé úsilí o vyplnění této mezery je patrné z prací Hampla (Hampl 2005, 2009, 2010). Hampl (2010) usiluje o systémový přístup k vysvětlení geografické organizace společnosti a jejího vývoje, a to na základě rozlišení 3 základních typů systémů podle míry jejich komplexity: relativně homogenní soubory lidí (parciální systémy, tj. soubory relativně homogenních elementů), sociální (semikomplexní) systémy a systémy socio-geografické (komplexní). Dalšími dimenzemi, které Hampl pro klasifikaci reálných systémů a typů jejího vývoje (rehomogenizace, resp. rehierarchyzace, blíže viz Hampl, 2010) používá, je princip vývojové složitosti a řádovosti. Rámcovou platnost své teorie Hampl opakovaně prokázal na různých empirických příkladech (viz např. Hampl 2005). Jednou z principiálních implikací je pak závěr, že s poklesem řádovostní úrovně reálných systémů dochází k nárůstu významu měkkých faktorů, včetně role aktivity individuálních aktérů a tedy i variability v důsledku specifických podmínek, tj. k rozvolnění podmíněnosti vývoje dané pozicí aktéra v komplexním systému, za který Hampl považuje hierarchicky uspořádaný systém osídlení.

Regionální a sídelní hierarchie má podle Hampla z hlediska společenského vývoje dva hlavní významy. Hierarchická diferenciací především poskytuje vývojové podněty, neboť různé vnější podmínky navozují různé reakce aktérů. Druhým efektem hierarchické uspořádání osídlení je pak proces difúze úspěšných inovací (chápaných v nejšířším smyslu) (Hampl 2010). Role hierarchicky uspořádaného sociogeografického systému je pak z hlediska aktéra chápána v souladu s Giddensem (1984) jako omezující i jako umožňující, resp. podporující struktura, resp. faktor. Zásadní otázkou je pak možnost bližší specifikace míry autonomie, resp. prostoru pro aktivitu podle typu aktéra, řádovostní úrovně i charakteru sociogeografického systému podle jeho velikostně-významových charakteristik (počet obyvatel) i charakteristik strukturálně-významových (vyspělostních) (např. podíl zaměstnanosti v progresivních odvětvích, podíl vysokoškoláků). Lze však oprávněně předpokládat, že v současném intenzivně propojeném a přitom velmi polarizovaném světě bude díky rostoucímu významu nehmotných faktorů rozvoje (což připouští i Krugman, přestože to odporuje jím konstruovaným modelům – viz Krugman 2011) docházet k postupnému zvětšování míry této rozvolněnosti, tj. ke zvětšování prostoru pro aktivitu aktéra na úkor významu jeho pozice v sociogeografickém systému. Je však evidentní, že míra této rozvolněnosti (a změna této míry, ke které pravděpodobně dochází v souvislosti s probíhajícími procesy na globální i evropské úrovni) se bude dle výše uvedených charakteristik lišit. Přesnější specifikace role pozice aktéra v hierarchii sociogeografického systému pro jeho rozvojové šance v současném globalizovaném světě je tak velkou výzvou pro další výzkum. Rámcovou komparací výše zmíněných současných (převážně institucionálních) teorií či přístupů

Tab. 1 – Základní charakteristiky vybraných současných konceptů či teorií regionálního rozvoje

Autor/ autoři	Název teorie	Jádro teorie	Základní tendence regionálního vývoje
Etzkowitz, Leydesdorff (2000)	Triple Helix	Socioekonomický vývoj je poháněn zamýšlenými i nezamýšlenými změnami vztahů mezi aktéry uvnitř 3 šroubovic (firmy, univerzity a veřejný sektor) i změnami vztahů mezi těmito šroubovicemi. Základní charakteristikou trojitě šroubovice jsou její neustále proměny pod vlivem změn tržních sil, politických a institucionálních změn, technologického vývoje apod.	Zpravidla nestudují
Porter (1998)	Klastry	Úspěch firmy závisí i na kvalitě okolního prostředí; lokalizace jednotlivých aktivit v rámci hodnotového řetězce není proto otázkou druhotnou, ale strategickou	Zpravidla nestudují
Cooke (1992)	Regionální inovační systémy (RIS)	RIS je tvořen 2 subsystemy; subsystemem, který znalosti produkuje a subsystemem, který znalosti ekonomicky zhodnocuje; cílená podpora konkurenceschopnosti a <i>upgradingu</i> firem prostřednictvím RIS je podstatným doplňkem existujících spontánních, resp. i náhodných synergických efektů vyplývajících z široce chápaných aglomeračních výhod	Zpravidla nestudují
Gereffi (1994), Dicken a kol. (2001), Coe a kol. (2004)	Globální komoditní (hodnotové) řetězce, globální produkční sítě (GCC/GVC/ GPN)	Snaha o pochopení faktorů, motivů a procesů, které utvářejí podobu současné globální ekonomiky; možnosti a chování firem jsou významně ovlivněny jejich pozicí v rámci GCC/GVC/GPN organizovaných obvykle velkými nadnárodními firmami	Zpravidla explicitně nestudují, zabývají se však problematikou nerovnoměrného rozvoje
Haml (2005, 2010)	Teorie geografické organizace společnosti	Rozlišování reálných systémů z hlediska úrovně komplexity (kvalitativní různorodosti), zdůraznění rozdílů mezi homogenitou druhových souborů elementů (např. lidské populace), omezené hierarchizace v uspořádání semikomplexů (sociálních systémů) a rozvinutou hierarchizací a extrémně asymetrickou diferenciací systémů komplexních (sociogeografické systémy)	Zřetězení vývojových cyklů podle posloupnosti divergenční – konvergenční fáze

Zdroj: upraveno a rozšířeno na základě Blažek, Uhlíř (2011)



Příčina meziregionálních rozdílů	Hlavní mechanismy způsobující divergenci/konvergenci	Hlavní aktéři	Implikace pro regionální politiku
Různá ekologie vztahů uvnitř každé ze tří šroubovic (tj. veřejný sektor, firmy, akademická sféra)	Promyšlená rozhodnutí jednotlivců i jejich skupin (i když i ta mohou být doprovázena nezamýšlenými důsledky), ale i náhodné jevy	Firmy, veřejný sektor, akademické instituce	Transformace veřejného sektoru s cílem vytvořit pro-inovačně koncipovaný veřejný sektor, orientovaný na učení a management změn; podpora vzájemné spolupráce a synergie mezi aktéry 3 šroubovic
Firemní strategie, charakter konkurence mezi firmami, kvalita a cena vstupů, náročnost trhů a kvalita návazných a podpůrných odvětví	Aglomerační úspory (vznik dostatečné zásoby kvalifikované pracovní síly, vybudování specializované infrastruktury a vznik specializovaných dodavatelů, šíření znalostí a inovací)	Firmy, univerzity, agentury a obchodní asociace různých směrů, které navzájem soutěží, ale také spolupracují	Řada faktorů konkurenceschopnosti má regionální povahu, proto doporučena výrazná decentralizace průmyslové politiky; podpora externalit vyplývající z vazeb mezi aktéry z různých klastrů
Různá kvalita institucí VaV, různá schopnost firem inovace vytvářet a absorbovat, různá kvalita vzájemného propojení obou subsystémů	Různá míra konektivity a důvěry mezi aktéry v rámci a mezi oběma subsystémy	Firmy, VaV instituce, zprostředkující instituce (TT firmy, vědeckotechnické parky apod.)	Podpora spolupráce mezi subsystémem znalosti produkujícím a subsystémem znalosti zhodnocujícím; podpora talentů, podpora podnikání
Asymetrie v moci vedoucích firem a subdodavatelů	Schopnost aktérů tvořit a udržet hodnotu, změna mocenské asymetrie mezi aktéry, <i>upgrading, downgrading</i>	Vedoucí firmy, dodavatelé 1. řádu, v případě GPN i další aktéři (stát, regiony, odbory a řada dalších institucí)	Rozvoj místních zdrojů a podpora jejich „strategického párování“ s potřebami nadnárodních firem, podpora <i>upgradingu</i> , příp. regulatorní podpora státu s cílem změnit mocenskou asymetrii v rámci GPN
Nerovnocennost vnějších (přírodních a polohových) podmínek (např. konfrontace relativně homogenních jedinců s hierarchicky uspořádaným sídelním systémem), nerovnocennost vnitřních částí sociálně geografického systému (např. regionů, sídel), která je postupným vývojem umocňovaná	Reprodukční procesy, tj. rehierarchyzační procesy u významových znaků komplexních systémů, rehomogenizační procesy u parciálních systémů (např. demografická revoluce) Rehomenizační procesy u strukturálně druhovostních znaků U strukturálně významových znaků dochází u komplexních (soc.-geografických) i semikomplexních (sociálních) systémů k částečné a vývojově proměnlivé hierarchizaci	Komplexní aktéři (stát, kraje, obce), dále firmy a zájmové sociální skupiny	Vytváření vhodných „pravidel hry“ podporujících růst organičnosti systémů prostřednictvím „spontánních“ autoregulací; nalezení vhodné dělby práce (specializace) odpovídající pozici aktéra v regionální a sídelní hierarchii

ke studiu regionálního vývoje nabízí tabulka 1 (pro charakteristiku ostatních teorií regionálního rozvoje viz Blažek, Uhlíř 2011).

Z hlediska provedených sledování je významné, že výzkum byl prováděn současně ve všech hlavních výše identifikovaných směrech, tj. v rámci současných institucionálních teorií regionálního rozvoje, v rámci směrů, které zdůrazňují význam vertikálních vazeb k odběratelům i dodavatelům integrovaným v rámci GCC/GVC/GPN i v rámci pokusů o rozpracování integrálních přístupů k regionálnímu rozvoji. Systematická pozornost byla rovněž věnována problematice regionálních nerovností a jejich vývoji, a to včetně regionálních dopadů současné ekonomické krize. Nemalá pozornost je v rámci současného výzkumu věnována také problematice regionálních dopadů a tzv. regionalizaci sektorových politik.

### **3. Výzkum inspirovaný institucionálními teoriemi regionálního rozvoje**

V rámci tohoto směru byla věnována systematická pozornost výzkumu periferních území, jakožto území, která jsou výrazně ohrožena možnými polarizačními tendencemi ve sféře regionálního rozvoje (viz např. Jančák a kol. 2008, 2010; Chromý, Skála 2010). Těžištěm výzkumu se staly i pokusy o vyhodnocení celé soustavy aktérů a procesů a jejich vzájemného (často i protichůdného) působení (Hampl, Blažek, Žížalová 2008; Havlíček a kol. 2008). Studium vývoje polarizace prostoru a problematiky periferních území vyžaduje kombinaci hodnocení vnějšího prostředí (dané pozicí periferních území v regionální struktuře) s hodnocením sociokulturních poměrů těchto území (Chromý, Skála 2010). Výzkum periferních oblastí v souladu s konceptem tzv. neoregionalismu vychází z přesvědčení, že rozvoje těchto regionů není možno dosáhnout pouze podporou shora, ale především aktivizací místních aktérů, zvyšováním kvality jejich lidského a sociálního kapitálu apod. (Chromý, Skála 2010). Z tohoto důvodu také nabývá na významu výzkum „měkkých“ faktorů regionálního rozvoje jako je regionální identita a proces její institucionalizace, image regionu apod. Zatímco regionální identita obyvatel center, založená na jejich výhodné pozici v systému osídlení je v čase relativně stabilní, regionální identita obyvatel periferií se často generačně liší (Chromý, Skála 2010). Ve studii Jančák a kol. (2010) byla sledována celá řada subjektivně podmíněných charakteristik regionálního rozvoje (míra místní participace, míra důvěry k různým institucím, spokojenost s životem v obci apod.) ve 13 periferních územích. Hlavním výsledkem bylo zjištění existence zřetelných, byť nikoliv zásadních, rozdílů v úrovni těchto faktorů mezi dosídlenými a nedosídlenými periferními územími, což je vzhledem ke značnému časovému odstupu od událostí spojených s druhou světovou válkou překvapující. Pozitivním výsledkem je zjištění, že zkoumaná periferní území vykazují poměrně vysokou úroveň sociálního kapitálu, což je významným předpokladem pro aktivizaci těchto území v budoucnu. Na druhou stranu, vysoká úroveň sociálního kapitálu může být v nedynamických, stagnujících regionech také zdrojem „uzamčení“ a bránit strukturálním změnám a modernizaci (Rumpel, Waack 2004). Nejnižší hodnoty sociálního kapitálu byly zjištěny v území, které patří mezi dosídlené a současně se nachází v rozsáhlé vnitřní periferii (Žluticko). Naproti tomu nejvyšší hodnoty

sociálního kapitálu byly zjištěny v oblastech v blízkosti větších center (Jančák a kol. 2010). Hlavním diferencujícím faktorem periferií tedy není poloha z hlediska západovýchodního gradientu socioekonomické vyspělosti, ale spíše kontinuita osídlení, hustota zalidnění, poloha vůči krajskému centru a úroveň vzdělanosti (Jančák a kol. 2010).

Poměrně významná pozornost byla věnována také problematice formování regionálních inovačních systémů v Česku. Koncept regionálních inovačních systémů vytvořil na počátku 90. let 20. století britský geograf Cooke (viz např. Cooke 1992), a to na základě inspirace z tehdy již poměrně frekventovaného pojmu „národní inovační systém“ rozpracovaného Freemanem (1987) a Lundvallem (1992). Koncept/teorie regionálního inovačního systému poskytuje základní rámec pro výzkum konkurenceschopnosti a inovační výkonnosti jednotlivých regionů, ale je současně i nástrojem využitelným pro systematickou podporu procesu učení v daném regionu (Asheim, Coenen 2004). Základním argumentem tohoto konceptu je přesvědčení, že specifický sociokulturní kontext regionu vede ke specifickému procesu učení a k vytvoření specifických znalostí, a to díky existenci celé řady vazeb a sítí mezi firmami i jednotlivci, přičemž vzájemná blízkost mezi aktéry usnadňuje jak tvoření a získávání znalostí, tak i jejich využití (Cooke, Asheim a kol. 2006). Za regionální inovační systém lze považovat široce chápanou infrastrukturu podporující tvorbu inovací v interakci s výrobní sférou regionu, kterou lze rozlišit do dvou základních subsystémů. Prvním je subsystém tvorby znalostí (veřejné i soukromé výzkumné instituce, vysoké školy, centra pro transfer technologií, specializované vzdělávací instituce, apod.), druhým je subsystém znalosti ekonomicky zhodnocující (tj. výrobní základna regionu, tvořená především firmami); blíže viz Blažek, Žižalová (2010). Je však třeba zdůraznit, že hranice mezi těmito dvěma subsystémy nemůže být ostrá, neboť je např. zřejmé, že firmy nejen znalosti ekonomicky zhodnocují, ale v nemalé míře rovněž vytvářejí. Tuto skutečnost v Česku nedávno potvrdil Csank (2010), který detailními průzkumy mezi manažery firem prokázal poměrně širokou relevanci tzv. interaktivního modelu inovací, tj. modelu *Doing, Using, Interacting* (DUI), který zdůrazňuje mj. roli podniků od zákazníků a konkurence pro zavádění inovací ve firmách (blíže pro diskusi interaktivního a lineárního modelu inovací, tj. Science, Technology, Innovation STI, viz Jensen a kol. 2007). Pro efektivní tvorbu a implementaci inovací je však nezbytné nejen aby oba subsystémy byly navzájem vhodně propojeny (např. organizacemi zaměřenými na podporu transferu technologií), ale je nutné i vhodné propojení na další inovační systémy, a to na regionální, národní i globální úrovni.

Právě geografická struktura vazeb různých typů se stala hlavním předmětem komparativního výzkumu mezi vybranými aktéry ve dvou českých regionech (biotechnologické firmy v Praze, IT firmy v Ostravě, resp. na Ostravsku; Blažek a kol. 2011). V souladu s Boschmou a Ter Walem (2007) byly rozlišeny dva základní typy vazeb významné pro konkurenceschopnost firem – vazby související se získáváním znalostí o technologiích a vazby týkající se znalosti o trhu. Hlavním cílem výzkumu byla tedy analýza významu lokálních/regionálních, národních a globálních kontaktů pro získávání znalostí důležitých pro konkurenceschopnost firem v různých odvětvích. Hlavní předpoklady byly formulovány na základě práce Asheim, Gertler (2005), tj. očekávány byly intenzivnější interakce na lokální/regionální úrovni v případě IT firem (které reprezentují obory syntetické znalostní základny, silně založené na tvorbě

a aplikaci nekodifikovaných znalostí) než v případě biotechnologických firem, reprezentující analytickou znalostní základnu využívající především kodifikované znalosti. U biotechnologických firem byly proto očekávány intenzivnější vazby na aktéry na globální úrovni. S ohledem na skutečnost, že soubor jak IT firem, tak i biotechnologických firem je vnitřně výrazně heterogenní (např. pokud jde o velikost, vlastnickou strukturu, stáří firem apod.) však nebyly očekávány zásadní rozdíly v geografické struktuře klíčových vazeb.

Výsledky však toto očekávání nepotvrdily, naopak byly zjištěny až překvapivě výrazné rozdíly v geografické struktuře znalostních vazeb obou typů (tj. jak znalostí o technologiích, tak i znalostí o trhu). V případě technologických znalostí byly v případě biotechnologických firem v Praze zjištěny nejintenzivnější vazby na další aktéry v Praze, vazby na aktéry v jiných českých regionech byly relativně nejslabší a významné vazby byly zjištěny i na aktéry v Evropě. Naproti tomu mezi ostravskými IT firmami byly jako nejvýznamnější zdroj znalostí o technologiích identifikovány firmy z ostatních českých regionů (dominantně z Prahy, která však ve výrazné míře plní roli „pouze“ prostředníka pro transfer poznatků od v ní lokalizovaných nadnárodních firem), na dalším místě se umístili aktéři z Ostravska, zatímco vazby na zahraniční subjekty byly podstatně slabší.

V případě znalostí o trhu byly u pražských biotechnologických firem zjištěny poměrně intenzivní lokální vazby, téměř neexistující vazby na jiné aktéry v Česku, avšak nejsilnější vazby byly zjištěny na zahraniční partnery (jak evropské, tak mimoevropské). Naproti tomu pro ostravské IT firmy byly za nejdůležitější zdroj znalostí identifikovány aktéři z Ostravy, těsně následovaní aktéry z ostatních českých regionů (opět především z Prahy), zatímco role zahraničních partnerů byla okrajová. Tyto výsledky potvrzují existenci významných rozdílů v geografické struktuře znalostních toků, a to jak v souladu s teoretickou konceptualizací analytické a syntetické znalostní základny, tak i podle typu znalostí (znalosti o technologiích versus znalosti o trzích). Současně se však také ukázalo, že významnou roli hraje pozice daného města či regionu v regionální struktuře Česka i ve strukturách nadnárodních. Konkrétně, zjištěné výsledky potvrzují vztahovou asymetrii v systému osídlení, tj. v případě aktérů lokalizovaných mimo metropolitní region hlavního města mají kontakty na národní úrovni značný význam, zatímco v případě aktérů z hlavního města jsou vazby na ostatní aktéry v Česku považovány za méně významné, a to ve prospěch vazeb na nadnárodní úrovni. Tento výsledek je v souladu s Hamplovou teorií geografické organizace společnosti (Hampel 2005, 2010), současně však zjištěné rozdíly v geografii znalostních toků mezi IT a biotechnologickými firmami naznačují i rozdílný význam vztahové asymetrie v různých sférách, resp. oborech a tyto rozdíly se tak mohou stát jedním z východisek při hledání vhodné specializace firem v různých regionech.

#### **4. Výzkum inspirovaný teoriemi globální komoditní řetězce, globální hodnotové řetězce a globální produkční sítě (GCC/GVC/GPN)**

Tyto teorie představují nejen silný analytický nástroj pro výzkum fungování a organizace současné světové ekonomiky, ale jedná se o teorie, které mají navíc

i mimořádný potenciál pro odvození implikací pro orgány decizní sféry. Nejedná se přitom jen o koncepci případných podpůrných politik, ale především o nastavení celkového institucionálního rámce, který by měl potřeby firem vyplývající z jejich integrace do GCC/GVC/GPN reflektovat. Je však nezbytné zdůraznit, že možnosti ovlivnit prostřednictvím vhodného regulatorního prostředí fungování či pozici firem v rámci GCC/GVC/GPN ze strany menších států a méně významných států, jako je např. Česko, jsou (na rozdíl např. od Číny) jen omezené.

Význam pozice firem daného regionu či státu v GCC/GVC/GPN je dán mimo jiné zvyšujícím se podílem světové výroby, který je s postupující globalizací realizován v rámci těchto nadnárodních výrobních uskupení. Tuto skutečnost dokládají údaje z roku 2006, podle kterých 56 % světového obchodu připadá na nehotové výrobky (Sturgeon, Kawakami 2010). Je tedy zřejmé, že výroba a vývoz polotovarů různých typů je dominantním trendem současné světové ekonomiky.

V souladu s teoriemi GCC/GVC/GPN je v každé ekonomice možné rozlišit firmy do dvou základních segmentů, a to podle toho, zda jsou nebo nejsou integrovány do těchto řetězců či sítí. I když je pochopitelné, že existují firmy, které vyrábějí vlastní produkt a které současně dodávají i některému z GCC/GVC/GPN, a výše navržené rozlišení je proto nutně jen přibližné, je evidentní, že výzvy, kterým firmy náležející do různých segmentů čelí, jsou principiálně odlišné. V případě firem, které nejsou integrovány do GVC/GPN (nebo do GVC/GPN dodávají jen malou část své produkce), je výzvou zajištění celého výrobního cyklu, tj. od vývoje nového produktu až po zajištění marketingu a distribuce. Naproti tomu firmy integrované do GPN/GVC (zejména dodavatelé nižších stupňů, tj. 2. a 3. řádu) mají zpravidla od vedoucích firem velmi přesně specifikováno, co a často i jak mají vyrábět. Vedoucí firmy navíc zajišťují či organizují doprovodné služby, jako je marketing, distribuce, poprodejní služby apod. Pozice subdodavatelů 2. i 3. stupně sice firmám umožnila dosáhnout řady cílů (např. dosažení mezinárodních standardů kvality, zvýšení zaměstnanosti zajištěním odběru velkého množství komponent), pozice subdodavatelů jednoduchých komponent však současně znamená nesmírný tlak na cenu těchto subdodávek, pod hrozbou nahrazení levnějším subdodavatelem. Nízká realizovaná cena pak neumožňuje investovat disponibilní prostředky jinak než na bezprostřední udržení stávajícího výrobního programu. Pozice subdodavatele pak také často znamená úplné odříznutí od strategických informací, jako je vývoj na koncových trzích, např. nové technologické trendy, vývoj požadavků zákazníků apod. (blíže viz Csank 2010).

Jedním z klíčů pro úspěšný rozvoj firem i pro rozvoj regionální a národní je proto zvýšení míry, v jaké jsou konkrétní firmy schopny vytvořit přidanou hodnotu i míry této hodnoty, kterou jsou díky své pozici v rámci GPN schopny udržet. Hlavní výzvou pro firmy zapojené do GPN/GVC je tedy *upgrading*, tj. zlepšení jejich pozice v rámci daného řetězce či sítě, tedy zvýšení hodnoty produktu či služeb, které dodávají. Posun výše v hierarchii GPN/GVC je však velmi obtížný, neboť vyžaduje nejen vysoké kompetence (v oblasti výroby i tzv. měkké dovednosti), ale často i určitou velikost, protože vedoucí firmy raději koordinují menší počet větších, nejlépe globálních subdodavatelů. Proces *upgradingu* má zásadní význam pro konkurenceschopnost firem na celém světě, pro bývalé komunistické státy Evropy to však platí dvojnásob, neboť místní firmy zpravidla zaujímají v rámci GVC/GPN nejméně výhodné pozice, tj. pozice



dodavatelů 3. nebo 2. řádu. V této souvislosti můžeme hovořit o významném riziku uzamčení subdodavatelských firem v Česku na stávající nevýhodné pozici, tj. o určité pasti, do které se zejména dodavatelé 3. řádů dostali či mohou dostat. Studium integrace firem v Česku do GPN/GVC a zejména výzkum, zda v Česku dochází k *upgradingu*, případně v jaké míře a jakého typu, má proto mimořádný význam.

Problematikou integrace české ekonomiky do GPN/GVC se dlouhodobě zabývá tým vedený Pavlínkem, a to především na příkladě automobilového průmyslu. Podle nedávné detailní analýzy pozice firem v těchto nadnárodních řetězcích či sítích v Česku převažují dodavatelé 3. stupně, zatímco dodavatelů 2. stupně a zejména dodavatelů 1. stupně je podstatně méně. Automobilový průmysl odpovídá kvazi-hierarchickému typu GPN, tj. síti, kde vedoucí firmy disponují vůči svým dodavatelům mimořádnou silou (Pavlínek, Ženka 2011). Tento typ GPN/GVC plošně vyžaduje procesní *upgrading* (tj. snížení ceny subdodávek díky lepší organizaci výroby a využití modernějších technologií), méně často i produktový *upgrading* (tj. zvyšování přidané hodnoty výrobků) a jen výjimečně funkční *upgrading* (tj. získání nových funkcí s vyšší přidanou hodnotou), resp. přechod od ekonomických aktivit s nízkou přidanou hodnotou k aktivitám s vyšší přidanou hodnotou (Gereffi, Humphrey, Sturgeon 2005). Tato „nejvyšší“ forma *upgradingu* je však zpravidla omezena na dodavatele 1. řádu, což bývají takřka výlučně velké nadnárodní firmy, nikoliv tedy české, které jsou zpravidla malé či střední, firmy (Pavlínek, Ženka 2011). Podle těchto autorů je potenciál pro *upgrading* pro malé a střední firmy omezen i tím, že v automobilovém průmyslu existuje relativně malý počet vedoucích firem a každá globální produkční síť má svá výrazná specifika, takže „přeskočit“ do jiné sítě není snadné. Výzkum provedený Pavlínkem a Ženkou (2011) pomocí analýzy finančních dat a dat o zaměstnanosti ve výzkumu a vývoji na úrovni jednotlivých firem prokázal, že v Česku dochází v automobilovém průmyslu k výraznému procesnímu a méně často i produktovému *upgradingu* (zpravidla u dodavatelů vyšších stupňů). Naopak k funkčnímu *upgradingu* dochází jen zřídka, překvapivě však nejen u firem se zahraničními vlastníky, ale i u ryze českých firem.

Pavlínek a Janák (2007) také zkoumali, zda i v Česku dochází v rámci GPN/GVC k trendu umísťovat výrobu v blízkosti cílových trhů a k tlaku vedoucích firem na ko-lokalizaci klíčových dodavatelů v jejich blízkosti z důvodů odlaďování nového výrobního programu. Tento trend byl Pavlínkem a Janákem (2007) potvrzen, tj. dodavatelé vyšších stupňů vykazují vyšší míru územní koncentrace (především do oblasti Mladoboleslavska) než dodavatelé nižších stupňů, což může ve středně a dlouhodobém horizontu vést k riziku prohlubující se regionální polarizace.

V další studii Pavlínek a Ženka (2010) sledovali, jak se globální ekonomická krize projevila na zaměstnanosti v automobilovém průmyslu. Konkrétně tito autoři zjišťovali, zda existuje souvislost mezi intenzitou propouštění pracovní síly během současné krize a pozicí dané firmy v globálních hodnotových řetězcích, resp. globálních produkčních sítích. Autoři předpokládali, že firmy nižších stupňů budou mít vzhledem k menším nárokům na kvalifikaci pracovní síly dané nízkou sofistikovaností produkce větší tendenci propouštět zaměstnance než firmy zaměstnávající kvalifikovanější pracovníky, kterých je na trhu za běžné ekonomické situace nedostatek. Žádná souvislost tohoto typu však

autory nalezena nebyla. Autoři však prokázali, že firmy se zahraničními vlastníky propouštěly v době krize v Česku více než české firmy (Pavlínek, Ženka 2010). Často uváděné riziko závislosti hostitelských ekonomik na zahraničních vlastnících tak bylo v době globální ekonomické krize částečně potvrzeno. Ve své zatím poslední studii pak Pavlínek (2012) ukázal, že i přes dynamický rozvoj automobilového průmyslu v Česku dochází v tomto odvětví k pouze omezenému rozvoji vývojových kapacit. Ačkoliv v Česku došlo v výrazném nárůstu výdajů na automobilový výzkum a vývoj a významně narostl i počet zaměstnanců v automobilovém vývoji především u zahraničních firem, tak zároveň došlo ke změně jeho povahy. Až na několik výjimek, jako jsou Škoda Auto či Visteon Autopal, má většina automobilového vývoje v Česku povahu technické podpory výroby, zatímco strategicky nejdůležitější výzkum a vývoj je koncentrován v zahraničí. Dříve se v Česku vyvíjely celé automobily, zatímco dnes se zde v nejlepším případě vyvíjejí některé součástky. Přežívající domácí dodavatelé automobilek v naprosté většině vykonávají pouze omezený vývoj s malým počtem zaměstnanců, což je jedním z důsledků jejich uzamčení v nízkých patrech globálních produkčních sítí s řadou nepříznivých implikací pro budoucí vývoj, zejména pro podíl hodnoty, který se v naší zemi podaří vytvořit a udržet (Pavlínek 2012).

Konečně je třeba zdůraznit, že i když se české firmy zpravidla nacházejí v nevýhodné pozici dodavatelů 3. a 2. stupně, a jsou proto ohroženy riziky z této pozice vyplývající, mají nicméně dvě významné výhody, které přitom obě souvisí s geografickou polohou Česka. První výhodou je blízkost obrovského, (byť výhledově spíše stagnujícího) západoevropského trhu, druhou výhodou je pak skutečnost, že několik velmi významných GPN/GVC je řízeno z Německa, tj. z relativně blízkého okolí.

## 5. Divergence nebo konvergence?

Jedním z nejčastěji zkoumaných témat v oblasti regionálního rozvoje, které má navíc mimořádnou společensko-politickou relevanci, je otázka, zda se rozdíly mezi regiony snižují či zvyšují. Relevance těchto otázek vyplývá ze dvou hlavních důvodů. Prvním je jedinečný charakter a rozsah společensko-ekonomické transformace, ke které v Česku v posledních dvaceti letech došlo a který měl nevyhnutelně výraznou regionální dimenzi. Druhým důvodem je pak hluboká globální ekonomická krize, která propukla v letech 2007–2008 a která do Česka dorazila ve druhé polovině roku 2008. Rovněž otázka, zda během krize dochází ke snížení či zvýšení meziregionálních rozdílů patří mezi tradiční výzkumná témata.

Problematice regionálních rozdílů se věnoval především Novotný (2007, 2010). V práci Novotný, Nosek (2007) autoři rozlišují 3 typy sociálně-geografických nerovností, a to nevážené regionální rozdíly (tj. analýzy vývoje průměrných hodnot jednotlivých jevů v regionech), vážené regionální rozdíly (tj. analýzy vývoje průměrných hodnot jednotlivých jevů v regionech při zohlednění rozdílné velikosti regionů) a relativní význam regionálních rozdílů (tj. zjištění, jakou část celkové diference lze připsat rozdílům v průměrech jednotlivých regionů). Výsledkem řady empirických analýz bylo doložení významného zvýšení příjmové i mzdové diference po roce 1989, přičemž k výraznému nárůstu nerovností došlo zejména v počátečním období post-komunistické transformace,

diferenciace se však zvyšovala i v dalších letech (Novotný, Nosek 2007). Dalším významným závěrem této studie je skutečnost, že regionální rozdíly se stávají stále významnější složkou celkové sociálně-ekonomické diferenciace české společnosti. Např. meziregionální složka mzdových nerovností vysvětlovala v roce 2001 na úrovni okresů více než 60 % mzdové diferenciace mezi 12 sledovanými odvětvími (Novotný, Nosek 2007).

Otázkám regionální konvergence versus divergence v evropském kontextu se věnoval Novotný (2010). Hlavním cílem práce bylo zjištění existence či neexistence nepodmíněné  $\sigma$ -konvergence mezi evropskými regiony v období 1992–2006, a to podle sedmi různých ukazatelů (mzdy, výdaje domácností, maloobchodní tržby, investice, produktivita, HDP, HDP v paritě kupní síly). Jednoznačně převládajícím trendem mezi evropskými regiony se ukázala konvergence v relativních rozdílech. S výjimkou ukazatelů HDP v paritě kupní síly a investice však byla v období po roce 2000 souběžně zjištěna divergence v absolutních diferencích. Tento zdánlivě paradoxní výsledek lze snadno vysvětlit skutečností, že u většiny socioekonomických jevů závisí výše absolutního přírůstku na výchozí úrovni. Je proto přirozené, že pravděpodobnost nalezení divergence v absolutních rozdílech roste s výchozí heterogenitou sledovaného souboru regionů, jako je tomu v případě evropských regionů (Novotný 2010). Analýzy dále ukázaly, že i přes existenci výrazných regionálních rozdílů v řadě zemí závisí konvergence evropských regionů (ze statistického hlediska) především na snižování mezistátních rozdílů. Zjištěná bi-modalita křivek většiny rozložení ukazuje na výrazné a do značné míry přetrvávající rozdíly mezi regiony „starých“ a „nových“ členů EU. Tato polarita tak nahradila tradiční severo-jihní gradient charakteristický pro území „staré“ EU (Novotný 2010).

Dílním cílem této analýzy bylo také zhodnocení vývoje postavení českých regionů mezi evropskými regiony. Významný nárůst rozdílů mezi českými regiony vede k jejich zvyšující se disperzi mezi evropskými regiony (Novotný 2010). Podle tohoto autora pouze Praha a v podstatně menší míře i Střední Čechy si ve sledovaném období vylepsily svoje pozice na žebříčcích evropských regionů, ostatní české regiony zaznamenaly větší či menší poklesy v pořadí. Rostoucí disperze českých regionů mezi evropskými regiony potvrzuje, že rozdíly mezi českými regiony jsou v evropském kontextu značné. Z této skutečnosti vyplývá nezbytnost stále pečlivějšího zohlednění konkrétní situace v jednotlivých krajích při koncepci národních politik, resp. tato skutečnost ukazuje na riziko možné neadekvátnosti plošných intervencí koncipovaných na národní úrovni pro některé regiony, resp. kraje.

K podobnému závěru o nutnosti specifikace nástrojů podpůrných politik dospěli i Perlín, Kučerová, Kučera (2010), a to na základě dlouholetého výzkumu venkovského prostoru. Perlín, Kučerová, Kučera (2010) provedli na základě řady sociálně-geografických charakteristik typologii venkovského prostoru a zdůraznili právě nutnost vymezení specifických nástrojů podpory pro jednotlivé typy venkovských území ve vazbě na rozdílné potřeby, ale i rozdílný rozvojový potenciál těchto území. Takto cílená podpora může podle autorů nejen lépe reflektovat odlišnou absorpční kapacitu různých typů venkovských prostorů, ale především může omezit rizika neefektivního vynakládání veřejných prostředků.

Výzkumu regionálních dopadů globální ekonomické krize v deseti státech střední a východní Evropy včetně Česka, a to na základě údajů o míře nezaměstnanosti, byla věnována studie Blažek, Netrdová (2012). První výzkumnou

otázkou byl pokus o zjištění, zda v rámci jednotlivých států došlo během krize ke konvergenci či k divergenci z hlediska velikosti meziregionálních rozdílů, druhým hlavním cílem bylo provedení pokusu o typologii sledovaných států podle zjištěného regionálního vzorce během krize. Provedené analýzy ukázaly, že vztah mezi ekonomickou recesí a velikostí regionálních rozdílů závisí kromě tradičně uvažovaných faktorů (blíže viz Blažek, Netrdová 2009, 2012) i na samotné hloubce a povaze krize. Pokud se jedná o skutečně hlubokou krizi, jakou byla současná ekonomická krize, která navíc poměrně rychle zachvátila podstatnou část celé ekonomiky, z regionálního hlediska poněkud překvapivě dojde ke zřetelné konvergenci, byť se jedná o „konvergenci v mizérii“. Hluboká krize, které se rychle rozšíří do všech významných sektorů ekonomiky, vede totiž v zásadě k plošnému útlumu ekonomiky a tím i k regionálně relativně málo diferencovaným dopadům, a to i podle tradičně uvažovaných kategorií problémových regionů jako jsou regiony strukturálně postižené či regiony hospodářsky slabé.

Na druhou stranu, pokud byla sledována meziregionální variabilita míry nezaměstnanosti v době takto hluboké ekonomické krize podle jednoduchého, byť hrubého ukazatele variability, kterým je variační rozpětí, výsledky byly zcela odlišné. Ve všech státech a na všech sledovaných řádovostních úrovních (kromě úrovně LAU 1 v Maďarsku) totiž došlo během krize ke zvýšení variačního rozpětí v míře nezaměstnanosti mezi regiony. Provedené analýzy tak potvrzují nejednoznačnost vztahu mezi ekonomickou krizí a velikostí meziregionálních rozdílů, resp. jejich podmíněnost, jak samotnou povahou a hloubkou krize, tak i použitou metodikou hodnocení.

Globální ekonomickou krizi ve sledovaných státech střední a východní Evropy však nelze charakterizovat jednotným regionálním vzorcem, a to i přes řadu významných podobných rysů ekonomik těchto států. Příčinou je často jedinečná kombinace řady tvrdých (zejména makroekonomických) a měkkých faktorů regionálního rozvoje. Provedené analýzy nicméně naznačují, že hlavní příčinou nerovnoměrných regionálních dopadů krize je rozdílný ekonomický a sociální profil jednotlivých regionů. Ten často souvisí s vertikální geografickou polohou (tj. pozicí centra daného regionu v sídelní a regionální hierarchii) i se západovýchodním gradientem v socioekonomické vyspělosti, který se dlouhodobě projevuje v řadě sledovaných států. Dalším diferencujícím faktorem byla rozdílná výchozí makroekonomická situace v jednotlivých státech, což přispělo k aplikaci velmi rozdílných protikrizových opatření národních vlád (např. pokud jde o strategii zaměstnanosti ve veřejném sektoru v době krize či o objem a charakter vládních výdajů). Jediným významným rysem společným pro většinu států tak byl relativně omezený dopad krize na hlavní města (s výjimkou hlavních měst Pobaltských států).

Pokud jde o územně podrobnější hodnocení situace v Česku, je možno konstatovat, že během roku 2009 došlo k velmi výrazné diferenciaci mezi okresy, které před krizí vykazovaly velmi nízkou míru nezaměstnanosti, tj. méně než 7 % (Blažek, Netrdová 2012). Analýza ukázala, že významným diferenciačním znakem byla populační velikost okresního města, resp. přesněji, jeho pozice v systému osídlení, protože k nejvýraznějšímu zhoršení situace na trhu práce došlo v okresech s relativně malými okresními městy. To do značné míry odpovídá i rozdílům ve významu terciérního sektoru. V krajských a dalších velkých okresních městech je totiž značná část zaměstnanosti koncentrována

do terciérního sektoru (jak v rámci veřejného, tak i soukromého sektoru). Dopady globální krize se tak na zaměstnanosti, resp. nezaměstnanosti v těchto okresech projeví nepřímo a postupněji než v případě ostatních okresů, tj. až během roku 2010. Zatímco tedy v roce 2009 došlo mezi dříve úspěšnými okresy ke zřetelné diferenciaci, v roce 2010 se krize projeví i v těch okresech, které krizi odolávaly nejdéle a došlo tak k opětovnému sblížení míry nezaměstnanosti v těchto okresech avšak pochopitelně na výrazně vyšší úrovni. K podobnému vývoji jako v Česku došlo i na Slovensku (viz Buček 2010).

Globální ekonomická krize je exemplárním příkladem vnějších rizik, které zdánlivě s Českem nesouvisí, které se však přes řetěz mechanismů zažehnutých krizí projeví výrazně v celém vyspělém světě, včetně Česka. Globální krize ukázala, že k zvláště dramatickým dopadům došlo ve státech, které v době ekonomického boomu podceňovaly vytváření vnějších i vnitřních ekonomických nerovnováh (Mauer 2010). Průběh krize současně ukázal, že veřejné výdaje v Česku sehrály stabilizační roli pouze krátkodobě, protože zachování veřejných výdajů na předkrizové úrovni by v podmínkách dramatických výpadků na straně příjmů vedlo k závažným středně až dlouhodobým potížím s prudce rostoucím veřejným dluhem. Z regionálního hlediska tak měla krize v zásadě plošný charakter, avšak se dvěma výjimkami. Relativně lépe se zejména v první fázi krize dařilo regionům s většími městy se silným terciérním sektorem. Naopak krize výrazně zasáhla ty mikroregiony, kde došlo ke krachu či závažným problémům u klíčového zaměstnavatele. Rozmístění takto postižených mikroregionů však nevykazuje jednoznačně interpretovatelný regionální vzorec.

Konečně dalším významným tématem v rámci regionálního výzkumu, je problematika regionální dimenze sektorových politik (viz Blažek, Macešková 2010). Studie byla založena na analýze několika datových souborů, které pokrývaly investiční výdaje ze státního rozpočtu a z mimorozpočtových fondů za období 11 let (1995–2005). Ve sledovaném období byly ve výsledné databázi (tj. po metodickém očištění dat – blíže viz Blažek, Macešková 2010) evidovány investiční výdaje přesahující částku 600 mld. Kč. Jednotlivé investiční výdaje byly kategorizovány do několika základních oblastí (životní prostředí, zdravotnictví, věda a výzkum, doprava, regionální rozvoj apod.). Hlavním výsledkem bylo zjištění překvapivě výrazné nerovnoměrnosti v územní distribuci těchto zdrojů, a to i přes skutečnost, že byly sledovány výdaje během 11letého období. Překvapivým výsledkem byla také skutečnost, že relativně menší objem prostředků, a to jak ve vztahu k počtu obyvatel, tak i k regionálnímu HDP, byl alokován do strukturálně postižených regionů (s významnou výjimkou investic do velkých dopravních staveb, které však mají liniový charakter). Zjištěný regionální vzorec státních investičních výdajů tak má spíše charakter strategické než pojišťovací regionální politiky (blíže viz Blažek, Macešková 2010). Řada dalších neočekávaných zjištění naznačuje slabou roli strategických koncepčních dokumentů, resp. objektivizujících kritérií, ze kterých by měla alokace veřejných zdrojů vycházet. Výzkum tak potvrdil skutečnost, že alokace veřejných prostředků je doprovázena celým řetězem neefektivit různých typů (Transparency International 2009) a zjištěné regionální disproporce v alokaci veřejných investic tak představují další významnou dimenzi této problémovosti.



## 6. Závěrečné poznámky

Hlavním cílem tohoto příspěvku byl pokus o diskuzi zaměření a výsledků studia problematiky regionálního rozvoje v „albertovské škole“, a to především prostřednictvím zasazení uskutečněných výzkumů do kontextu současných teoretických přístupů světové geografie. Toto sledování bylo usnadněno skutečností, že někdejší izolovanost české geografie byla již alespoň do určité míry překonána (viz Bajerski, Siwek 2012) a také realita vývoje české společnosti dosáhla již povahy obdobné vyspělým a demokratickým zemím. V tomto smyslu jsou již specifika transformačního vývoje v Česku významově sekundární a základní témata studia jsou často inspirovaná, resp. propojená na výzkum mezinárodní. To dokládá i uspořádání tohoto příspěvku právě podle základní tematické orientace sledovaných studií, které zřetelně reflektuje světový vývoj výzkumu ve sféře regionálního rozvoje. Z diskuse v rámci těchto tematických okruhů, ale především z jejich vzájemného srovnání, které bylo zhuštěně provedeno tabelární formou, lze odvodit několik podstatných dilemat či nerovnováh v současném výzkumu, které mohou sloužit i jako výzva pro budoucí výzkum. Tyto možné výzvy jsou stručně shrnuty do následujících bodů.

1. V současnosti je patrný posun ve studiu regionálního rozvoje, který lze charakterizovat jako odklon od „velkých“ teorií a důraz na zkoumání spíše specifických problémů regionálního rozvoje. Zjednodušeně lze hovořit i o přechodu od hledání průběhu a podmínek regionálních rozvojových cyklů (zejména Myrdal 1957 a Friedmann 1966) ke zdůrazňování jednotlivých faktorů/zdrojů regionálního rozvoje (viz např. výrobní okrsky, učící se regiony, GVC). Návaznost na klasické institucionální koncepce obou zmíněných autorů je tak v řadě ohledů podceňována, resp. nevyužita: viz např. evidentní vázanost inovačního „výkonu“ regionů na polaritu jádra a periférie, resp. na hierarchické uspořádání na základě této polarity.
2. Významnou výzvou pro budoucí výzkum mohou být snahy o větší propojení, resp. o rozšíření obou přístupů, které v současném regionálním výzkumu dominují, tj. institucionálních teorií regionálního rozvoje reprezentovaných v současnosti zejména teorií regionálních inovačních systémů a teorie globálních produkčních sítí, resp. teorie globálních hodnotových řetězců. Oba tyto přístupy nepochybně představují cennou konceptualizaci klíčových faktorů konkurenceschopnosti, oba jsou však svým způsobem omezené. Zatímco regionální inovační systémy zdůrazňují především roli měkkých regionálně vázaných zdrojů a roli celé plejády aktérů rozvoje především na regionální úrovni, teorie GVC/GPN zdůrazňují především roli vertikálních vztahů firem k dodavatelům a odběratelům integrovaných v rámci daného GVC/GPN, kteří jsou často lokalizováni mimo region. Tato situace evokuje známý příběh Sayera o příčném a podélném řezu polenem, přičemž v obou případech bude mít dřevo velmi odlišnou strukturu (letokruhy versus liniová struktura). Tento příběh dobře vyjadřuje možnost pravdivosti, avšak současně i neúplnosti pohledu obou diskutovaných skupin teorií. (Sayer tento příběh použil v jiném kontextu, a to při konfrontaci liberálních a marxistických přístupů k regionálnímu výzkumu, blíže viz Sayer 1995). Je však třeba zdůraznit, že z hlediska koncepce podpůrných politik nečiní dosud nedostatečné propojení obou těchto přístupů v praxi větší problém, naopak oba přístupy poskytují již v současné podobě řadu důležitých implikací pro

design inovačních strategií na národní i regionální úrovni. Významným podnětem pro integraci obou těchto přístupů by mohlo být jejich zasazení do rámce, který představuje hierarchická organizace geografických systémů (viz následující bod 3).

3. Navzdory dlouhodobě zdůrazňované existenci pronikavé regionální diferenciace a územních nerovnoměrností, stále existují snahy o nalézání obecných modelů (příp. návodů) regionálního rozvoje. Je přitom zřejmé, že podobnost, resp. opakovatelnost na úrovni regionů či sídel lze nalézt jen omezeně. Základní pravidelnosti v geografické realitě se týkají v prvé řadě formy rozrůznění celých systémů, kterým je rozrůznění hierarchické. Proto se rozvojový potenciál různých regionů rovněž liší a je primárně podmíněn pozicí ve významové hierarchii příslušného systému. Diferencován je přitom jak rozvojový potenciál, tak i zájmy a potřeby individuálních aktérů v jednotlivých regionech. K tomu dále přistupují i vnitřní specifika regionů/sídel, která představují – v rámci hierarchicky podmíněných rozvojových předpokladů – potenciál pro volbu a prohlubování jejich funkční specializace. To vše navozuje v oblasti výzkumu regionální problematiky důraz na postižení poměrů v celém systému a potřebu diferencovaného hodnocení/řešení problémů jednotlivých regionů (viz též bod 2 výše).
4. Princip hierarchické organizace regionálního/sídelního systému je pochopitelně akceptován ve většině teorií regionálního rozvoje obdobně jako s touto hierarchií související komplex aglomeračních, resp. koncentračních výhod. Je však často chápán zjednodušeně, např. dichotomicky, bez potřebné hlubší strukturace a bližšího typového rozlišení. To platí i pro skupinu teorií označovaných podle polaritý jádra a periferie, které však hierarchický princip organizace geografických systémů reflektují nejvíce. V tomto kontextu je zřejmé, že hierarchické uspořádání je často postiženo pouze ve zúžené specifické podobě na úrovni asymetrických vztahů mezi firmami (např. teorie GVC a částečně i GPN, a to poněkud překvapivě na rozdíl od první generace teorie globálních komoditních řetězců, která se širším, resp. globálním pohledem na organizaci výroby a integraci periferních ekonomik do globálního ekonomického systému zabývala (blíže viz Patel-Campillo 2011)). Existuje tedy potřeba hlubšího a systematického studia hierarchické organizace geografických systémů a snahy o propojení makropohledu s mikropohledem zaměřeným na analýzy vztahů na firemní úrovni (Patel-Campillo 2011). Klíčový význam má jednak řádovostně-měřítková hierarchizace (a to nejen v rozsahovém smyslu) a jednak velikostní a vyspělostní hierarchizace územních jednotek a jejich vzájemné kombinace (blíže viz Hampl 2010). Potenciál, potřeby a zájmy aktérů ve vyspělých a zaostalých regionech jsou odlišné, rozdílné jsou i možnosti pro nastavení regulatorního prostředí ze strany vyspělých a zaostalých, velkých a malých celků. Evidentní je také proměnlivost významu lokalizačních a růstových faktorů na různých řádovostních úrovních. Podobně existuje i možnost nejen výrazných proměn vztahů v rámci mocenské hierarchie konceptualizované v rámci GCC/GVC/GPN, ale dokonce i možnost úplného obrácení mocenské hierarchie, tj. např. přechod od nákupem řízených k výrobou řízeným GCC/GVC/GPN, a to za předpokladu vhodného regulatorního rámce a cílené strategicky zaměřené aktivity klíčových aktérů (Patel-Campillo 2011). Všechny tyto skutečnosti zdůvodňují potřebu „na míru“ koncipovaných rozvojových strategií.

5. Zřetelným trendem je také širší chápání regionálního rozvoje než jen rozvoje ekonomického. V současnosti existuje výrazný zájem o širší, především socio-kulturní podmíněnosti regionálního rozvoje. Právě s rozvojem tzv. znalostní ekonomiky a odpovídajícího důrazu na inovační aktivity, nabývá kvalita širšího a komplexně chápaného prostředí na mimořádném významu. Do hodnocení tak ovšem nutně vstupují tzv. měkké faktory, jejichž objektivizace a eventuální kvantifikace je obtížná. Navíc zde vyvstává riziko dichotomickeho chápání úlohy tvrdých a měkkých faktorů, které může být i obdobou protikladného pojetí extenzivního a intenzivního výzkumu (Sayer 1992). Žádoucí je proto odmítnutí alternativního chápání obou přístupů a zdůraznění jejich komplementarity.
6. Problémy institucionálního a regulatorního zabezpečení a navazující pokusy o ovlivňování regionálního vývoje přetrvávají ovšem i v rámci národních systémů. Jak bylo blíže prokázáno na příkladu Česka, mají sektorové politiky podstatně větší vliv na regionální vývoj než vlastní regionální politika (Blažek, Macešková 2010). Regionální aspekty jsou v sektorových politikách reflektovány jen omezeně (převážně v případech zajištění obslužnosti dopravní, školské či zdravotní; významnou výjimku představuje aktivní politika zaměstnanosti, na kterou jsou zdroje alokovány jednotlivým úřadům práce podle situace na daném trhu práce). Tradiční nerovnováha mezi komplexním řízením územního rozvoje samosprávných celků na jedné straně a sektorovým řízením na celostátní, a tedy územně „necitlivé“ úrovni na straně druhé, je tedy stále velmi výrazná. Významným tématem studia může proto být systematické vyhodnocení územní struktury finančních toků v rámci veřejných rozpočtů, výzkum role aktérů veřejného sektoru na regionální rozvoj i povaha vztahů veřejného a soukromého sektoru.

*Autor děkuje Martinu Hamplovi za detailní diskuzi a řadu podnětů poskytnutých během zpracování tohoto článku.*

### **Literatura:**

- ASHEIM, B., COENEN, L. (2004): The role of regional innovation systems in a globalizing economy: comparing knowledge bases and institutional frameworks of Nordic clusters, paper presented at the DRUID conference, Elsinore, 15 s.
- ASHEIM, B., GERTLER, M. S. (2005): The Geography of Innovation: Regional Innovation Systems, In: Fagerberg, J., Mowery, D. C., Nelson, R (eds.): The Oxford Handbook of Innovation, Oxford University Press, Oxford, s. 291–317.
- BAJERSKI, A, SIWEK T. (2012): Bibliometrická analýza české geografie v databázi Scopus, Geografie 117, č. 1, s. 52–71.
- BATHELT, H., MALMBERG, A., MASKELL, P. (2004): Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. Progress in Human Geography. 2004, 28, č. 1, s. 31–56.
- BATHELT, H., SCHULDT, N. (2008): Temporary face-to-face contact and the ecologies of global and virtual buzz, SPACES online, 6, č. 4, 23 s.
- BLAŽEK, J., MACEŠKOVÁ, M. (2010): Regional Analysis of Public Capital Expenditure: To Which Regions is Public Capital Expenditure Channelled – to ‘Rich’ or to ‘Poor’ Ones?, Regional Studies, 44, č. 6, s. 679–696.
- BLAŽEK, J., NETRDOVÁ, P. (2009): Can development axes be identified by socio-economic variables? The case of Czechia. Geografie, 114, č. 3, s. 245–262.

- BLAŽEK, J., NETRDOVÁ, P. (2012): Regional unemployment impacts of the global financial crisis on the new member states of the EU in Central and Eastern Europe, *European Urban and Regional Studies*, 19, č. 1, s. 42–61.
- BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. (2011): Teorie regionálního rozvoje: nástin, kritika, implikace, Karolinum, Praha, 342 s.
- BLAŽEK, J., ŽÍŽALOVÁ, P. (2010): The biotechnology industry in the Prague metropolitan region: a cluster within a fragmented innovation system?, *Environment and Planning C: Government and Policy*, 28, č. 5, s. 887–904.
- BLAŽEK, J., ŽÍŽALOVÁ, P., RUMPEL, P., SKOKAN, K. (2011), Where does the knowledge for knowledge intensive industries come from? The case of biotech in Prague and ICT in Ostrava, *European Planning Studies*, 19, č. 7, s. 1277–1303.
- BOSCHMA, R. A., TER WAL A. L. J. (2007): Knowledge networks and innovative performance in an industrial district: the case of a footwear district in the South of Italy. *Industry and Innovation*, 14, č. 2, s. 177–199.
- BUČEK, J. (2010): Financial and economic crisis in Slovakia – its spatial aspects and policy response. In: Gorzelak, G., Goh, Ch. (eds.) *Financial crisis in Central and Eastern Europe: from similiarity to diversity*, Warszawa: Scholar, s. 190–208.
- CATTANEO, O., GEREFFI, G., STARITZ, C. (2010): Global value chains in a postcrisis 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*, The World Bank, Washington, DC, s. 3–20.
- COE, N. M., DICKEN, P., HESS, M. (2008a): Introduction: global production network – debates and challenges, *Journal of Economic Geography*, 8, č. 2, s. 267–269.
- COE, N. M., DICKEN, P., HESS, M. (2008b): Global production networks: realizing the potential, *Journal of Economic Geography*, 8, č. 2, s. 271–295.
- COE, N. M., HESS, M., YEUNG, H., DICKEN, P., HENDERSON, J. (2004): “Globalizing” regional development: a global production network perspective, *Transactions of The Institute of British Geographers*, 29, s. 469–484.
- COOKE, P. a kol. (1989): *Localities: The Changing Face of Urban Britain*. Unwin Hyman: Londýn, 321 s.
- COOKE, P. (1992): Regional innovation systems: competitive regulation in the new Europe, *Geoforum*, 23, s. 365–382.
- COOKE, P. (2005): Regionally asymmetric knowledge capabilities and open innovation: Exploring ‘Globalisation 2’ – A new model of industry organization. *Research Policy*, 34, č. 8, s. 1128–1149.
- COOKE, P., ASHEIM, B. a kol. (2006): *Constructing Regional Advantage. Závěrečná zpráva expertního panelu*, DG RESEARCH, Brusel, 104 s.
- CSANK, P. (2010): Bariéry pro technologický transfer v kontextu současných teoretických přístupů: případová studie Jihomoravského kraje, nepublikovaná studie, Berman Group, Praha 16 s.
- DICKEN, P. (2004): Geographers and “globalization”: (yet) another missed boat? *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29, č. 1, s. 5–26.
- DICKEN, P. (2007): *Global shift: Mapping the changing contours of the world economy*, Sage, 5. vydání, Londýn, 599 s.
- DICKEN, P., KELLY, P., OLDS, K., YEUNG, H. (2001): Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing global economy, *Global Networks* 1, s. 89–112.
- DOSTÁL, P., HAMPL, M. (2008): Europe in the global system: is the European integration necessary? In: Dostal, P. (ed.): *Evolution of geographical systems and risk processes in the global context*. Charles University in Prague, Faculty of Science, Praha, s. 37–56.
- ETZKOWITZ, H., LEYDESDORFF, L. (2000): The Dynamics of Innovation: From National Systems and ‘Mode 2’ to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations. *Research Policy*, 29, s. 109–123.
- FREEMAN, C. (1987): *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. Londýn, Pinter, s. 155.
- FRIEDMANN, J. (1966): A general theory of polarized development. In: Hansen, N. M. (ed.): *Growth Centres in Regional Economic Development*. New York: Free Press, s. 82–107.

- GEREFFI, G. (1994): The organization of buyer-driven global commodity chains, In: Gereffi, G., Korzeniewicz, M. (eds.): *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Praeger, s. 95–122.
- GEREFFI, G., HUMPHREY, J., STURGEON, T. (2005): The governance of global value chains, *Review of International Political Economy*, 12, č. 1, s. 78–104.
- GIDDENS, A. (1984): *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*. Cambridge: Polity Press, 417 s.
- HAMPL, M. (2005): *Geografická organizace společnosti v České republice: transformační procesy a jejich obecný kontext*. Přírodovědecká fakulta Univerzity Karlovy, Praha, 147 s.
- HAMPL, M. (2009): Globální systém: stav, současné tendence a možné perspektivy distribuce mocenského potenciálu. *Geografie*, 114, č. 1, s. 1–20.
- HAMPL, M. (2010): Regionální diferenciacie společnosti: obecné typy vývojových procesů. *Geografie*, 110, č. 1, s. 1–20.
- HAMPL, M., BLÁŽEK, J., ŽÍŽALOVÁ, P. (2008): Faktory – mechanismy – procesy v regionálním vývoji: aplikace konceptu kritického realizmu. *Ekonomický časopis*, 56, č. 7, s. 696–711.
- HAVLÍČEK, T., CHROMÝ, P., JANČÁK, V., MARADA, M. (2008): Innere und Ausere Peripherie am Beispiel Tschechiens. In: *Mitteilungen der österreichischen Geographischen Gesellschaft*, 150, Wien, s. 299–316.
- HIRSCHMAN, A. O. (1958): *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press, 217 s.
- CHROMÝ, P., SKÁLA, J. (2010): Kulturněgeografické aspekty rozvoje přírancičních periferií: analýza vybraných složek územní identity obyvatelstva Sušicka. *Geografie*, 115, č. 2, s. 223–246.
- JANČÁK, V., HAVLÍČEK, T., CHROMÝ, P., MARADA, M. (2008): Regional differentiation of selected conditions for the development of human and social capital in Czechia. *Geografie*, 113, č. 3, s. 269–284.
- JANČÁK, V., CHROMÝ, P., MARADA, M., HAVLÍČEK, T., VONDRÁČKOVÁ, P. (2010): Sociální kapitál jako faktor rozvoje periferních oblastí: analýza vybraných složek sociálního kapitálu v typově odlišných perifériích Česka. *Geografie*, 115, č. 2, s. 207–222.
- JENSEN, M. G., JOHNSON, B., LORENZ, E., LUNDEVALL, B. A. (2007): Forms of knowledge and modes of innovation, *Research policy*, 36, s. 680–693.
- KRUGMAN, P. (2011): The new economic geography, now middle-aged, *Regional Studies*, 45, č. 1, s. 1–7.
- LAGENDIJK, A. (2006): Learning from conceptual flow in regional studies: framing present debates, unbracketing past debates, *Regional Studies*, 40, č. 4, s. 385–399.
- LUNDEVALL, B. A. (1992): Introduction. In: B. A. Lundvall (ed.): *National Systems of Innovation*. Pinter, Londýn, s. 1–19.
- MAUER, P. (2010): The global economic crises: impacts on Eastern Europe, *Acta Oeconomica*, 60, č. 1, s. 3–33.
- MYRDAL, G. (1957): *Economic Theory and Under – developed Regions*. Gerald Duckwords, London, 168 s.
- NOVOTNÝ, J. (2007): On the measurment of regional inequality: does spatial dimension of income inequality matter? *The Annals of Regional science*, 41, č. 3, s. 563–580.
- NOVOTNÝ, J. (2010): Regionální ekonomická konvergence, divergence a další aspekty distribuční dynamiky evropských regionů v období 1992–2006, *Politická ekonomie*, č. 2, s. 166–185.
- NOVOTNÝ, J., NOSEK, V. (2007): Regionální dimenze společensko-ekonomických nerovností v Česku: pojetí, měření, empirie. In: *Česká geografie v evropském prostoru*. Sborník příspěvků z XXI. sjezdu ČGS, Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, s. 218–226.
- PATEL-CAMPILLO, A. (2011): Transforming Global Commodity Chains: Actor Strategies, Regulation, and Competitive Relations in the Dutch Cut Flower Sector, *Economic Geography*, 87, č. 1, s. 79–99.
- PAVLÍNEK, P. (2012): The Internationalization of Corporate R&D and the Automotive Industry R&D of East-Central Europe. *Economic Geography*, 88, č. 3, s. 279–310.
- PAVLÍNEK, P., JANÁK, L. (2007): Regional restructuring of the Škoda auto supplier network in the Czech Republic, *European Urban and Regional Studies*, 14, č. 2, s. 133–155.



- PAVLÍNEK, P., ŽENKA, J. (2010): The 2008–2009 automotive industry crisis and regional unemployment in Central Europe. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3, s. 349–365.
- PAVLÍNEK, P., ŽENKA, J. (2011): Upgrading in the automotive industry: firm-level evidence from Central Europe, *Journal of Economic Geography*, 11, č. 3, s. 559–586.
- PERLÍN, R., KUČEROVÁ, S., KUČERA, Z. (2010): Typologie venkovského prostoru Česka. *Geografie*, 115, č. 2, s. 161–187.
- PORTER, M. (1998): Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, 76, č. 6, s. 77–90.
- RUMPEL, P., WAACK, CH. (2004): Die Mährisch – Schlesische Region. Perspektiven für die tschechische Altindustrieregion im Europa der Regionen. *Geographische Rundschau*, 56, č. 1, s. 53–59.
- SAYER, A. (1992): *A Method in Social Science: A Realist Approach*, Routledge, 2. vyd., London, 313 s.
- SAYER, A. (1995): Liberalism, marxism and urban and regional studies, *International Journal of Urban and Regional Research*, 19, č. 1, s. 79–95.
- SCOTT, A. J., STORPER, M. (2003): *Regions, Globalization, Development*. *Regional Studies*, 37, č. 6/7, s. 191–205.
- STURGEON, T. J., KAWAKAMI, M. (2010): GVCs in the Electronics Industry: Was the Crisis a Windows of Opportunity for Developing Countries? In: Cattaneo, O., Gereffi, G., Staritz, C. (eds.): *Global value chains in a postcrisis world: A development perspective*, The World Bank, Washington, DC, s. 245–302.
- SYKORA, 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, Přírodovědecká fakulta UK, Praha, s. 59–79.
- Transparency International (2009): *Kvalita a integrita veřejných zakázek, Sborník ze seminářů v Praze a Brně, březen–duben 2009*, Transparency International, Praha, 57 s.
- World Bank (2009) *World development report, Reshaping Economic Geography*, Washington D.C., The World Bank.

## S u m m a r y

### REGIONAL INNOVATION SYSTEMS AND GLOBAL PRODUCTION NETWORKS: TWO VIEWS ON THE SOURCE OF COMPETITIVENESS IN THE PRESENT-DAY WORLD?

The aim of this article is three-fold. First, to discuss differences between the two major conceptualisations which are driving contemporary regional research in Europe and beyond, i.e. regional innovation systems and global value chains/global production networks. Key “parameters” of these conceptualisations are compared, in tabular form, with other institutional theories and concepts, as well as with the original theory on the geographical organization of society developed by M. Hampl.

Second, the article aims to examine the contribution of the so-called “Albertov school” of Czech geography to the above-mentioned debates, over the last approx. five years. This investigation confirms that the decades-long isolation of the “Albertov school” has, to a significant extent, been overcome already. Moreover, the functioning of Czech society and its accompanying economy resembles that of the societies and economies of developed European countries and, in this sense, the specifics of the transformation processes are becoming secondary in relevance. Consequently, the basic orientation of research is being increasingly inspired by, or linked to, state-of-the-art regional research. Nevertheless, the article identifies several significant imbalances in current research.

As a result, the article’s third aim is an attempt to set an agenda for future research. It outlines the following key challenges for future research.

Currently one can recognize a discernible trend in regional research moving away from “large” theories of regional development (such as the regional development cycle, developed by Myrdal and Friedmann) towards research of specific regional development problems, issues, factors, etc.

A significant challenge for future research might be an attempt to cross-pollinate major conceptualisations in contemporary regional research, i.e. the theories of regional innovation systems (RIS) with global value chains/global production networks (GVCs/GPNs). While the theory of RIS stresses predominately the roles of soft institutional factors and of various agglomeration factors operating at a regional level, the theories of GVCs/GPNs focus primarily on the relevance of vertical relations among suppliers which are often located outside of a given region. Both these conceptualisations offer important insights into the operation of various mechanisms of regional development, and yet, at the same time, both remain limited in scope.

The principal regularity of geographical systems rests in their specific type of differentiation, which is hierarchical differentiation. This means that the development potential of a particular region or city is predominately related to its position within its respective regional/settlement hierarchy. Moreover, the position of a region or a city within the hierarchy also manifests itself in differences in the needs and “interests” of various actors. Specific features of regions or cities present a basis – within the hierarchically conditioned development potential – for their specialisation. Currently, the hierarchical nature of regional/settlement systems is generally acknowledged, but often only in a simplified form, e.g. as a dichotomy between a core and periphery, without proper structuring. Hierarchical structure is also often considered in its narrow/specific sense, for example as the asymmetric power relations among suppliers integrated within a value chain. Consequently, deeper study of the hierarchical organization of geographic systems is needed as is a combination of macro-, mezo- and micro-dimensions. A change in the relevance of localisation factors is also self-evident, in relation to changes in spatial scale and differences in the position of a given region/city in its regional/settlement hierarchy. This also results in a need for tailor-made regional development strategies.

Another significant regional research trend is its broader conception, in the sense that regional development is no longer considered solely in economic terms but also in light of social and environmental aspects. Consequently, regional research frequently focuses on investigating the role of socio-cultural factors in regional development. In line with growing attention concerning innovation activities, the relevance of these soft factors and of the overall institutional and geographical context is exceptionally strong. However, the objectivization or even quantification of such soft factors is obviously cumbersome, if not impossible. Moreover, stress on soft factors of regional development can easily slip into another dichotomy, i.e. the dichotomy between soft and hard (traditional) factors, while, in reality, these factors interact and complement each other.

Finally, a striking contrast is apparent between a strong research focus upon the role of, inter alia, foreign investors on regional development, while the role of various public bodies that wield both significant financial power and competence remains under-researched. For example, evaluation of the regional impacts of sectoral policies or the development of options concerning the fine tuning of various sectoral policies to meet the needs of particular regions remain in their infancy.

*Pracoviště autora: Univerzita Karlova v Praze, Přírodovědecká fakulta, katedra sociální geografie a regionálního rozvoje, Albertov 6, 128 43 Praha 2; e-mail: blazek@natur.cuni.cz.*

*Do redakce došlo 11. 10. 2011; do tisku bylo přijato 31. 3. 2012.*

#### **Citační vzor:**

BLAŽEK, J. (2012): Regionální inovační systémy a globální produkční síť: dvojí optika na zdroje konkurenceschopnosti v současném světě? *Geografie*, 117, č. 2, s. 209–233.