

SOCIÁLNY KAPITÁL AKO PRIESTOROVÁ EXTERNALITA V ROZVOJI REGIÓNOV

SOCIAL CAPITAL AS A SPATIAL EXTERNALITY IN REGION DEVELOPMENT

Ing. Daniel Bánoci, CSc.

Univerzita A. Dubčeka v Trenčíne
Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
banoci@tnuni.sk

Abstract

There are number of different reasons for firms to cluster or form any type of spatial or functional agglomeration, particularly in knowledge-intensive industries of the knowledge economy where knowledge spillovers and innovation are determined by social capital. These circumstances results in that the collaboration between firms, research institution and government seems highly relevant to the success of these industries.

Key words: Knowledge economy, social capital, agglomeration, clustering, producer and place surplus, externalities, interactions

Úvod

Priemyselné odvetvia, predovšetkým znalostne – intenzívne, sa v prvých etapách svojho vývoja koncentrovali do určitých lokalít, označovaných ako klastre. Čo je hnacou silou takehoto vývoja a aký význam majú inovácie a sociálny kapitál v týchto priestorovo koncentrovaných rozvíjajúcich sa procesoch znalostnej ekonomiky? Čo je úlohou sociálneho kapitálu v teóriách, ktoré diskutujú javy ako klastre, priemyselný kraj, inovačný systém a triple helix spolupráca?

Priestor a sociálny kapitál na seba od nepamäti vzájomne pôsobia kumulatívnym a protichodným spôsobom. *Fyzický* priestor, vyjadrený vzdialenosťou, vo všeobecnosti prispieva k formovaniu divergentného kapitálu v navzájom oddelených skupinách v priestore. Existencia sociálneho kapitálu je nevyhnutnou podmienkou pre kohéziu skupiny, pričom sa zmierni interakcia medzi skupinami, ktoré sa v priestore izolovali. Ak sa skupina alebo organizácia rozprestiera mimo daný priestor, vďaka svojmu sociálnemu kapitálu, jeho pretváraním a prispôbovaním, prekonáva prekážky vytvorené priestorom. Teda môžeme rozlišovať medzi utužovaným sociálnym kapitálom v rámci skupiny (sociálny kapitál ako internalizačný faktor) a sociálnym kapitálom budujúcim sieť premošťujúce priestor (externalizačný faktor).

V prípade *sociálneho* priestoru je sociálny kapitál nevyhnutným predpokladom pre kohéziu sociálnych skupín a ich vzájomné ohraničenie – a vytváranie „kľúčových väzieb“ medzi skupinami prispieva k vzájomnému pochopeniu, spolupráci a predchádzaniu konfliktom. Teda v prípade sociálneho priestoru môžeme rozlišovať medzi sociálnym kapitálom ako „intra – akčnej“ podpory, t.j. internalizačný faktor, a sociálnym kapitálom ako podporou interakcie skupín, t.j. externalizačný faktor.

Táto duálna funkcia sociálneho kapitálu – za určitých okolností prispieva k priestorovej a internej kohézii v skupine, za iných okolností uľahčuje tvorenie väzieb, teda podporuje priestorovú interakciu prostredníctvom fyzických a sociálnych hraníc – robí sociálny kapitál oveľa viac zložitejším než budovanie dôvery, faktora znižovania transakčných nákladov. Z hľadiska priestoru majú určité zložky sociálneho kapitálu internalizačný vplyv a sú riadené činiteľmi v tej ktorej lokalite/regióne, kým ostatné zložky umožňujú prístup k externalitám, ktoré lokálne/regionálne činitele nedokážu riadiť. Podobný záver môžeme vyvodiť z pohľadu firmy. Interný sociálny kapitál je formovaný manažmentom a zamestnancami a z hľadiska prežitia firmy existujú určité stimuly k internalizovaniu firemných špecifických poznatkov – avšak aj rozhodnutím o umiestnení firmy a inými investíciami podnik buduje väzby a vzťahy, aby získal prístup k takým externalitám ako znalosti a informácie.

Koncentrácia firiem z pohľadu priestoru a ich vzájomné spriaznenie a spojenie s inými činiteľmi, charakter a zloženie interného sociálneho kapitálu firmy je prvým dôležitým faktorom. Činnosť podniku, druh výroby a produktu, vlastníctvo (čiastočné alebo časovo obmedzené) monopolných produktov, potreba zintenzívňovania znalostí a informácií, typ vlastníckeho práva na podnik, dodávateľsko – spotrebiteľské siete, a iné závislosti prispievajú k internalizácii a externalizácii rôznych aktivít firmy. Firma so silnou potrebou udržať si internalizované tacitné znalosti – a so zdrojmi ďalej vytvárať znalosti interne – nepociťuje silné stimuly spolupracovať s inými firmami okrem bežných trhových transakcií. Firma pripútaná k formálnym sieťam by dokonca nemusela dostať súhlas vstúpiť do určitej interakcie, ktorá je externá voči sieti. Na druhej strane má skupina nezávislých firiem, ktorých aktivity sa navzájom dopĺňajú, silné stimuly zdieľať

poznatky a vzájomne kooperovať vo výskume a vývoji. Teda aktivity firmy, vlastníci firmy a iné závislosti riadia príležitosti firmy využívať a profitovať z externalít aglomerácie (zhlukovania) – a podľa toho sa tiež rozhoduje, kde bude viesť svoju činnosť. Firma formuje svoj sociálny kapitál podľa týchto potrieb a sociálny kapitál sa tak stáva faktorom podporujúcim a upevňujúcim pozíciu firmy na báze internalizácie – externalizácie. Týmto spôsobom interný sociálny kapitál firmy odzrkadľuje imidž svojich externých sociálnych kapitálov.

Na úrovni priestorových aglomerácií rozhodujúce sociálne kapitály sú:

1. interný sociálny kapitál aglomerácie, t.j. príbuzne – orientovaný sociálny kapitál firiem a ostatných činiteľov, a
2. sociálne siete medzi činiteľmi aglomerácie a zvyškom prostredia.

Apriori, interný sociálny kapitál musí byť silnejší než externý – inak by sa aglomerácia rozplynula alebo by sa uchovala inými silami než sociálnymi.

Surplus miesto a výrobca

Rozdielne typy sociálneho kapitálu majú zároveň odlišný vplyv. Homogénny finančný kapitál sa vyznačuje homogénnym vstupom, tzn. väčšie množstvo finančného kapitálu, ktoré môže byť spotrebované alebo investované. Výstup fyzického kapitálu pozostáva z produktov, ktoré sú buď spotrebované alebo investované ako nový fyzický kapitál. Ľudský kapitál sa sám reprodukuje obdobným spôsobom do dvoch vyššie uvedených kapitálových typov s tým rozdielom, že výstup ľudského kapitálu neporovnateľne viac zväčšuje. Ani finančný, fyzický či sociálny kapitál nemôžu vzniknúť a ani sa akumulovať bez ľudského kapitálu. Preto ľudský kapitál aktívne prispieva k investovaniu do ostatných foriem kapitálu.

Podľa Beckera, vplyvy sociálneho kapitálu „pochádzajú viacmenej výhradne od činiteľov“ (Hardin 1999). Avšak prosperita činiteľov má samozrejme aj externé účinky. Collier (1998) identifikuje tri účinky sociálneho kapitálu, predstavujúce externality:

- Sociálny kapitál pozostáva zo znalostí, vtrúsených a obmieňaných v sieťach, v dôsledku čoho rastie úroveň ľudského kapitálu;
- Zvyšuje sa obojstranná dôvera medzi činiteľmi, dôsledkom čoho sa znižujú transakčné náklady;

- Zvyšuje kapacitu pre vzájomnú súčinnosť. Normy a pravidlá v sociálnom kapitáli korigujú počínanie si činiteľov, konformnosť a znižujú náklady pre formálne systémy kontroly a sankcií. Sociálny kapitál je schopný autoreprodukcie, nakoľko jeho spotrebu prirodzene tvoria investície.

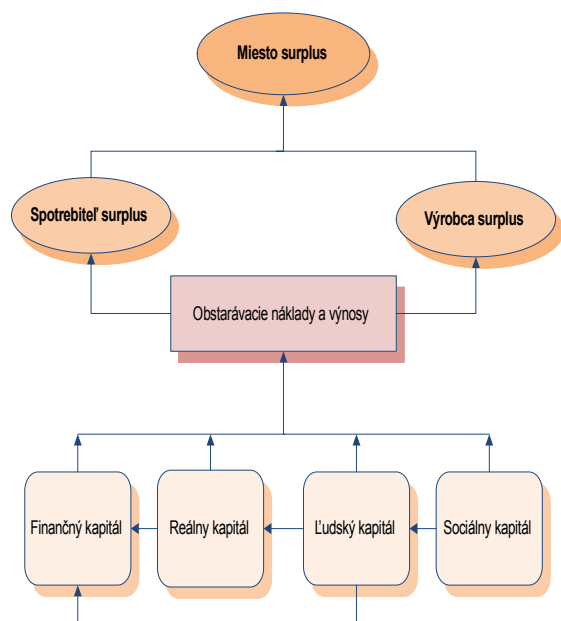
Dvoma základnými konceptami v teórii mikroekonómie sú spotrebiteľ surplus a výrobný surplus. Podľa Boltana (2002), z pohľadu ohraničeného priestoru tvoria tieto dva surplusy *miesto surplus*. Koncentruje sa na vzťah medzi spotrebiteľským surplus a výrobným surplus. Tu máme možnosť objasniť druhú stranu, tzn. štruktúru výrobného surplus, pričom sa kladie dôraz na úlohu sociálneho kapitálu v jeho vytváraní. Zameriame sa na tú časť sociálneho kapitálu, ktorá pozostáva z väzieb medzi činiteľmi a úrovňami spoločnosti, pretože tie môžu byť považované za najdôležitejšie zložky priestorovo ohraničeného sociálneho kapitálu, ktorý prispieva k miestu surplus.

Obr.1 popisuje výrobný surplus ako funkcie 4 typov kapitálu. Z obrázku vyplýva, že sociálny kapitál pôsobí na výrobný surplus dvoma spôsobmi. Prvý spôsob je vplyv na obstarávacíe náklady a výnosy (obstarávacíe náklady tu definujeme ako súčet transakčných, transportných, výrobných a vývojových nákladov (Johansson a Westin 1994)). Druhý spôsob je vplyv sociálneho kapitálu na ľudský kapitál.

Sociálny kapitál priamo pôsobí na transakčné náklady. Ovpľyňuje informácie a ich infiltráciu, a teda aj informácie a vyhľadávacie náklady, pôsobí na dôveru medzi činiteľmi, a teda na zmluvné náklady. Ďalej má vplyv aj na konformitu, a teda na kontrolné a sankčné náklady. Obstarávacíe náklady sú ovplyvnené sociálnym kapitálom prostredníctvom stupňa dôvery a prostredím bežnej spolupráce na pracoviskách jednotlivcov, medzi firmami a činiteľmi v regióne.

Sociálny kapitál vplýva na výrobný surplus aj prostredníctvom svojich účinkov na ľudský kapitál. Sociálny kapitál môže byť sám o sebe opísaný ako istý druh znalostí, ktoré sú rozptýlené a vymieňané, dôsledkom čoho rastie úroveň ľudského kapitálu (Collier 1998).

Tieto zmeny v ľudskom kapitáli môžu v podstate pôsobiť na všetky zložky obstarávacích nákladov a výnosy. Je známe, že ľudský kapitál má v konečnom dôsledku vplyv na reálny kapitál a finančný kapitál.



Obr.1 Schématické znázornenie významu sociálneho kapitálu v produkcii miesta surplusu.

Externality

Typ javov, v ekonomickej literatúre označovaných ako *externality*, sú dôsledkom rozhodnutia o mieste sídla podniku a iných investícií do ľudského kapitálu. Koncept externalít pochádza od Marshalla (1920 [1890]) a už vtedy sa považoval za takmer nedefinovateľný a ťažko formalizovateľný (Scitovsky 1954). Sraffa (1926) chápe externality za jediný zdroj zvyšujúcich sa ziskov v podmienkach dokonalej konkurencie a tvrdí, že hoci sú externality vonkajšie voči firme, sú interné voči priemyslu (porovnaj s vyššie spomínaným hľadiskom priestoru).

Scitovsky (1954) klasifikuje externality na peňažné a technologické, Johansson (2004) rozlišuje medzi *vnútro-trhovými* a *mimo-trhovými* externalitami podniku. Vnútro-trhové externality sú sprostredkované zostavením cien, kým mimo-trhové externality zahŕňujú väzby, siete, dohody a iné pravidlá, ale aj presuny informácií a znalostí, ktoré Fujitu a Thissa (2002) označili ako komunikačné externality. Zakladanie väzieb, sietí a pod. je cieľavedomou činnosťou firmy s cieľom internalizovať transakcie v rámci siete, ktoré by inak mali byť trhovými transakciami. Naopak, vedľajšie externality môžu byť výsledkom stanovených cieľov a necielených vedľajších produktov. Johansson (2004) zároveň rozlišuje medzi *vzájomne blízkymi* externalitami v rámci mestského regiónu alebo štvrte, a *článkovými* externalitami, ktoré sú viacmenej vzdialenostne nezávislé. Väzby možno zakladať v rámci jedného regiónu alebo medzi regiónmi; v druhom prípade sa chápu ako substitúty pre príbuznosť.

Existuje množstvo konceptov, ktoré sú formulované k popísaniu a analýze príbuzne alebo článkovo založenej interakcie medzi jednotlivými firmami a ostatnými činiteľmi produkujúcich externality. *Priemyselné kraje* (okrsky) – pojem zavedený Marshallom – sú definované ako prirodzene vytvorené priestorové aglomerácie malých a stredných podnikov v jednom alebo v niekoľkých komplementárnych odvetviach priemyslu. Tento termín sa používa predovšetkým pre aglomerácie malých a stredných podnikov v Taliansku.

Klaster, koncept s množstvom jemne sa odlišujúcich interpretácií, si získal enormne veľkú pozornosť vo výskume a zároveň aj v strategických kruhoch publikáciou Michaela Portera (1990) *Konkurenčná výhoda krajín*. Klastre sa najčastejšie definujú ako priestorovo ohraničené priemyselné systémy bez ohľadu na veľkosť podniku (Paniccia 2002). Porter (1990) považuje klastre za existenciu funkčných (logických) priemyselných systémov bez príbuznej dimenzie (veľičiny) (Malmber 2002). Ďalšou nejednoznačnosťou v literatúre o klastroch je, že kým sú klastre prezentované ako výhradne priestorové koncentrácie spríbuzených firiem, Porter (1998, 2000) explicitne do definícií klastrov zahŕňa verejné inštitúcie ako vládne vzdelávacie inštitúcie a podporné vzdelávacie strediská. Zväčšujúca sa popularita konceptu, v prvom rade v politike priemyslu zapríčinila, že „klaster“ sa stal potenciálnym označením takmer každej aglomerácie ekonomickej činnosti.

Napriek tomu, že sa klastre niekedy označujú ako zhluk firiem a verejných inštitúcií, klastre aj priemyselné kraje sa zameriavajú na aspekt inter – firemných vzťahov, ktoré môžu mať vnútro a mimo-trhový charakter. Mimo-trhový charakter môže mať 2 formy:

1. organizované transakčné – prepojené externality, kde výmena znalostí je premysleným cieľom vzťahov,
2. vedľajšie externality. Tieto inter – firemné presuny môžu vznikáť horizontálne, a to medzi podobnými firmami. Alebo vertikálne, a to medzi kupujúcou firmou a jej dodávateľmi, alebo medzi predávajúcou firmou a jej odberateľskými firmami.

V oboch smeroch sú znalostné presuny vedľajším produktom interakcie na trhu.

Zatiaľ čo pojmy ako priemyselný kraj a klaster sa používajú najmä pre miestne a regionálne vzťahy medzi firmami, koncept *inovačných systémov* bol pôvodne formulovaný pre systémy na národnej úrovni, ktorý označoval nielen inter – firemné vzťahy, ale taktiež aj väzby medzi firmami a vládou, firmami a výskumnými inštitúciami alebo medzi všetkými tromi zároveň.

V poslednom desaťročí sa čoraz intenzívnejšie venuje konceptu regionálneho informačného systému (RIS). Regionálny prístup k informačnému systému je podľa Doloreuxa a Parta (2004) normatívny a deskriptívny, založený na dvoch nosných vetvách. Prvou je metóda národných inovačných systémov, vychádzajúca z vývojových, non-equilibristických teórií, v ktorých sú inovácie výsledkom procesov interných aj externých voči firme. Tieto procesy nemajú iba technický a ekonomický charakter, ale tiež sociálny. *Učenie*, prostredníctvom interakcie, je kľúčovým konceptom inovačných procesov. Druhou vetvou je hľadisko regionálneho prostredia, integrovanosti a význam vzájomnej pribuznosti.

Podľa analytikov RIS sa koncept čoraz viac stáva komplexným pojmom pre interakcie medzi firmami a ostatnými činiteľmi na regionálnej úrovni. V typológii RIS, Cooke (2003) prezentuje RIS ako univerzálnejší než klaster a priemyselný kraj, ktoré on považuje len za varianty RIS. Talianske priemyselné kraje sa považujú za „koreňový“ typ RIS, ale aj za „klasické klastre“. Cooke ďalej rozlišuje medzi nemecko-rakúskym typom „integrovaného“ RIS, a medzi francúzskym a východoeurópskym typom „štátom riadený“ RIS.

Ďalší koncept, ktorý sa silne spája s vyššie spomínaným, je *triple helix* – „... je špirálovým modelom inovácií, ktoré zachytávajú viacnásobný recipročný vzťah na rôznych miestach v procese znalostnej kapitalizácie ... Triple helix predstavuje vzťah univerzita – priemysel – vláda, ako jeden z relatívne rovných, pritom vzájomne závislých inštitucionálnych sfér, ktorý pokrýva a preberá na seba úlohu ostatných.“ (Etzcowitz 2000 str. 2). Nie náhodou je univerzita ako činiteľ vymenovaná ako prvá. Podstatný rozdiel medzi inovačným systémom a prístupom *triple helix* je, že „inovácie čoraz pravdepodobnejšie prichádzajú z vonku jednotlivých firiem alebo dokonca z takej inštitucionálnej sféry ako univerzita...“ (Etzcowitz 2002 str.1). *Triple helix* procesy sú realizovateľné na regionálnej, národnej a nadnárodnej úrovni.

Formalizované a neformalizované interakcie

Štyri prístupy naznačujú jednu spoločnú charakteristiku: zameranie sa na *interakciu* bez ohľadu na umiestnenie a sektorovú pôsobnosť, v ktorej sú firmy zaangažované. Prístup priemyselného kraja (okrsku) je najviac vymedzený, ak zahŕňa len interakciu na lokálnej úrovni medzi malými a strednými podnikmi v jednom alebo v niekoľkých, úzko súvisiacich odvetviach priemyslu. Odlišná interpretácia klastrov – z čisto priemyselných krajov zahrňujúcich výhradne firmy, k nepriestorovým, sektorovým systémom inovácií s niekoľkými typmi činiteľov – je vyjadrením popularity konceptu, ale zároveň aj jeho slabej stránky ako analytického

nástroja. Podobná kritika sa objavila aj proti konceptu RIS, ktorý je navyše považovaný za širší pojem než klaster. Prístup *triple helix* je vyhradeným normatívnym prístupom, ktorý prezentuje nielen to, že tri typy činiteľov *by mali* vzájomne pôsobiť, ale tiež, že sa ich aktivity čiastočne *prekrývajú*. Pritom sa *triple helix* primárne nesústreďuje na znalostné vstupy firiem a inovačné procesy, ale na interakciu ako takú a ako transformuje činiteľov.

Aj napriek nie vždy explicitnému vyjadreniu majú tieto štyri prístupy spoločné aj niečo iné, a to potvrdenie externalít formou *transferu (tacitných) znalostí, znalostných presunov, nástupu pokrokových znalostí a (kolektívneho) učenia* ako primárneho výsledku interakcie. Práve týmito procesmi, znalosti – tvoriacimi a transferovými, sociálny kapitál predstavuje všadeprítomný a viacstranný faktor.

Podľa Johanssona (2004) sa transfer znalostí a kolektívne učenie uskutočňujú prostredníctvom dvoch typov procesov:

1. uvážené, formalizované transakčné spojenia, dohody, siete a iné členské dohody medzi firmami navzájom a medzi firmami a ostatnými činiteľmi, a
2. necielené znalostné presuny medzi firmami alebo medzi firmami a ostatnými činiteľmi, spôsobené neformalizovanými interakciami. Tieto typy interakcií pozostávajú z:
 - a) vertikálnych technických/ekonomických interakcií medzi firmami a ich dodávateľmi a/alebo ich odberateľmi,
 - b) vyčlenenie nových firiem z tých existujúcich, fluktuácia a výmena na trhu práce,
 - c) horizontálna interakcia vo forme neformálnej výmeny informácií a poznatkov v (lokálnej/regionalnej) spoločnosti medzi jednotlivcami, ktorí sú spojení s firmami alebo ostatnými činiteľmi.

V prvom prípade, vo formalizovaných transakčných väzbách a sieťach, je formalizácia sama o sebe prejavom vôle firmy investovať do väzieb s dlhšou životnosťou, než ktorú má bežná trhovacia transakcia. Dôvod vzniku týchto fixovaných väzieb/sietí nespočíva v očakávaní firmy profitovať z neformálnych znalostí a informačných presunov a iných výsledkov flexibilných inter – subjektových interakcií – ale v snahe internalizovať znalosti v rámci fixných sietí, často podnikových zoskupení.

Motívy k investovaniu do väzieb kompletne vychádzajú z ekonomických úvah, pričom výsledok tohto „dlhodobého“ investovania je závislý okrem iného na sociálnych vzťahoch medzi činiteľmi, ktorí zakladajú, používajú a zhodnocujú väzby. Teda je v záujme všetkých

činiteľov, ktorí investujú do zlúčenia alebo siete, aby zároveň vytvorili pozitívny sociálny kapitál medzi užívateľmi.

Väzby a siete alebo hodnoty a názory vytvorené a udržiavané pre špecifické ciele môžu vyústiť do samovoľných presunov informácií a znalostí. Pre sieť ako celok, ako aj pre podnikovú podpriemernú produktivitu, sú znalostné presuny pravdepodobne pozitívne, pretože inklinujú k nazretiu do najlepších prevádzok, zintenzívňovaniu rivality, zvyšovaniu priemernej produktivity. Pre firmy s nadpriemernou produktivitou môžu byť samovoľné odtoky informácií krátkodobo negatívne, ak majú za následok stratu podnikových monopolných aktív viazaných v tacitných znalostiach. Avšak z dlhodobého hľadiska môžu tieto firmy získať, pretože rastúca konkurencia ich intenzívnejšie stimuluje v udržiavaní tempa zavádzania inovácií. Prosperujúce podniky musia uvažovať aj s týmito možnými (krátkodobými) nevýhodami budovania väzieb/sietí s neefektívne fungujúcimi činiteľmi. Dôvod spolupráce špičkových firiem so stagnujúcimi podnikmi v rámci vytvárania a podporovania sietí musí byť ten, že pokrokové firmy hodnotia vplyvy väzieb viac pozitívne než negatívne a vidia väčší úžitok než riziko.

V druhom prípade, neformalizované interakcie pozostávajú z troch typov, pričom každý z nich je schopný zrealizovať presuny znalostí. Prvý typ, vertikálny, technické/ekonomické interakcie medzi firmami a dodávateľmi a/alebo odberateľmi, je podobným procesom ako proces cielených väzieb majúci necielené vplyvy. Účelom týchto interakcií je kúpiť vstup alebo predat' výstup, a znalostné presuny sa objavujú ako vedľajší efekt medzi zaangažovanými činiteľmi (pozn. „Reverzné inžinierstvo“ japonských firiem je dokonalým príkladom *cielených* znalostných presunov bez sociálnych väzieb, iba prostredníctvom skúmania produktov produkovaných na Západe. Avšak vzdelávacie procesy v japonských firmách sú vysoko závislé na *internom* sociálnom kapitáli prispôsobenom týmto úlohám).

Druhý typ neformálnych interakcií, a to vyčlenenie nových firiem už z existujúcich firiem, fluktuácia a výmena na trhu práce, predstavujú trhové interakcie s evidentným vplyvom na difúziu znalostí a informácií. Pre klastre – alebo iný typ priestorovej alebo funkčnej aglomerácie – majú tieto trhové interakcie podobné pozitívne účinky ako formalizované siete, t.j. inklinujú k rozšíreniu najlepších prevádzok, zvyšovaniu konkurencie a priemernej produktivity. Pre jednotlivé firmy sú vplyvy závislé na tom, či sú interakcie vertikálne alebo horizontálne, či sú firmy vedúce alebo dobiehajúce, a na časovom horizonte.

Vertikálne vyčlenenie z firiem nastáva vznikom novej firmy, cieľom ktorej je stať sa dodávateľom alebo odberateľom pôvodnej firmy. Jedná sa o nekonkurenčnú interakciu, kde sociálny kapitál vytvorený v pôvodnej firme pokračuje v uľahčovaní znalostných presunov v oboch smeroch. Ak však novovzniknutá firma začne spolupracovať s konkurenciou pôvodnej firmy, neformálne väzby zabezpečujúce výmenu znalostí sú vystavené riziku. Podobné okolnosti nastávajú, ak sa jedná o horizontálne vyčlenenie, t.j. ak sa novovzniknutá firma stane konkurentom pôvodnej firmy. Prirodzene, že pôvodná firma vníma takéto vyčlenenia negatívne, pretože tak stráca časť svojich monopolných znalostí a zamestnancov, a tým čelí rastúcej konkurencii. Na druhej strane však podnik môže byť intenzívnejšie podnecovaný k rozvoju inovácií.

Iná forma neformalizovanej trhovej interakcie, ktorá má dopad na znalostné presuny, je fluktuácia na trhu práce. Na dokonalom regionálnom trhu práce je práca prerozdelená tak, aby sa dosiahla maximálna produktivita. Na nedokonalom trhu práce je pravidlom, že: čím väčší trh práce, tým lepšie porovnávanie. V protiklade so spontánnymi vyčleneniami, ktoré sú z pohľadu jednotlivých firiem jednostrannými odtokmi znalostí, s ktorými môže firma stratiť spojenie, fluktuácia pracovnej sily pozostáva z odtokov a prítokov znalostí, teda aj sociálneho kapitálu. Práve tak, ako sa každý podnik snaží optimalizovať svoj konglomerát znalostí prispôbený svojim aktivitám, vyvíja rovnakú snahu optimalizovať aj konglomerát sociálneho kapitálu.

Pracovná sila s optimálnou zmesou sociálneho kapitálu má optimálnu hodnotu a kombináciu externých a interných väzieb, hodnôt a vzťahov prispôbených firemným aktivitám. Takúto pracovnú silu možno nájsť v tých priestorových aglomeráciách, kde sa realizujú vzájomne podobné aktivity. Záverom je, že externality trhu práce pozostávajú z výberu práce nielen s patričnými znalosťami, ale tiež s odpovedajúcim sociálnym kapitálom.

Súhrn

Jeden z dôvodov, prečo sa firmy zoskupujú do klastrov, je ich potreba internalizovať poznatky, výskum a vývoj v uzavretej sieti činiteľov a snaha profitovať z flexibilných inter – firemných vzťahov a znalostných presunov. Na jednej strane sa vytvorí príležitosť k vzniku silného partnerstva, v ktorom dochádza k internalizácii tacitných znalostí. Na druhej strane, firmy majú možnosť kupovať „semi – tacitné“ informácie a znalosti.

Tieto motívy sú významné predovšetkým pre znalostne – intenzívne odvetvia priemyslu, v ktorých takmer všetky investície tvoria výskum a vývoj a investícia je a priori extrémne citlivá na únik vitálnych znalostí. Teda každá firma pociťuje silné stimuly internalizovať svoje vitálne znalosti v rámci čo najmenšieho počtu externých činiteľov – a pripútať si týchto činiteľov čo najsilnejšie. Ale aj firma potrebuje získať vstupy z väčšieho množstva relevantných informácií z daného priemyselného odvetvia, a tieto informácie sú najaktívnejšie a najjednoduchšie získateľné prostredníctvom personálnych kontaktov, obeh ktorých je uľahčený práve vzájomnou príbuznosťou s týmito kontaktmi. Klastor má potenciál uspokojiť obe, očividne protichodné potreby firmy.

Rôzne dôvody pre vytváranie klastrov podmieňujú vznik rozličných sociálnych kapitálov v rámci firiem, v rámci formálnych a neformálnych skupín činiteľov, a v rámci priestorovej aglomerácie. Spoločnou charakteristikou týchto sociálnych kapitálov je presná proporcia hodnôt a väzieb, ktoré internalizujú špecifické znalosti a podopierajú firemnú/skupinovú solidaritu, *kombinovaná* s presnou proporciou hodnôt a väzieb, ktoré umožňujú externú výmenu neživých informácií. Osobný podiel internalizovania a externalizovania komponentov sa odvíja od niekoľkých faktoroch ako sú veľkosť firmy, druh výroby, znalostná intenzita firmy, formálne a neformálne externé závislosti, trh a pod.

Prenikanie a vymieňanie znalostí vo vyššie analyzovaných procesoch udáva tacitný stupeň, t.j. čo je vlastne formalizuje čiastočne a závisí na neformálnych väzbách, kde názory a hodnoty riadia to, ako je generovaný, aj ako a ktorému činiteľovi je prisúdený. Teda sociálny kapitál je kľúčovým faktorom vo vytváraní znalostí, znalostnej internalizácie a cielených a samovoľných znalostných výmen a presunov.

V prvých štádiách rozvoja znalostne – intenzívnych odvetví priemyslu vystupovali prevažne malé firmy s hlavnou činnosťou zameranou na výskum a vývoj. Práve vďaka ich malej veľkosti sa stala kolaborácia s inými firmami a výskumnými inštitúciami nevyhnutná. Firmy sú v určitom stupni svojho rozvoja často závislé na verejnej podpore, buď vo forme výskumných a vývojových grantov alebo sa inštitúcie verejného sektora môžu stať ich hlavným odberateľom a tým ich podporovať. Teda „zlatý trojuholník“ spolupráce medzi spoločnosťami, výskumnými univerzitami a vládou možno považovať za primerane zodpovedný za úspech a ďalší rozvoj týchto odvetví priemyslu. To znamená, že v porovnaní s klasickými odvetviami priemyslu má rastúci priemysel znalostnej ekonomiky potrebu rozvíjať oveľa komplexnejší sociálny kapitál.

Literatúra

- [1.] Westlund, H.: Social Capital in the Knowledge Economy, Springer – Verlag Berlin Heidelberg 2006
- [2.] Bánoci, D.: Sociálne aspekty vedy a výskumu v regionálnom rozvoji, TU KE SjF Transfer inovácií č.11, 2008, s. 20-23, ISSN 1337-7094
- [5.] Buttel, F.H.: Rural Sociology. International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences, Amsterdam in.: Elsevier, 2001, s.13429-13433
- [3.] Čech, J.: Sociálno – ekonomická efektívnosť v environmentálnom kontexte, TN UAD FSEV vedecký časopis Sociálno – ekonomická revue č.3,4, 2004, s.72-82, ISSN 1336-3727
- [4.] Gorlach, K.: Sozjologia obszarów wiejskich. Problemy i perspektywy, Wydawnictwo Naukowe Scholar, 2004, ISBN 83-73-83-129-0
- [5.] Jahnátek, L.: Investičné stimuly boli dobre vynaložené prostriedky, Euroreport plus, apríl 2007, s. 6-7, ISSN 1336-8796
- [6.] Jahnátek, J., Ferencz, V: Inovácie na Slovensku, inovačná politika, investičné stimuly a nový zákon o investičnej pomoci, Procesný manažér, Slovenská Asociácia Procesného Riadenia, Poprad, 02/2007, str. 5-6, ISSN 1336-8680.