

Analytický rámec ekonomických sietí z pohľadu lesných podnikov

Analytical framework of economic networks from the perspective of forest enterprises

Mgr. Jana Lásková

Národné lesnícke centrum – Lesnícky výskumný ústav Zvolen

Odbor lesníckej stratégie, politiky a ekonomiky

T.G. Masaryka 22

960 92 Zvolen

E-mail: laskova@nlcsk.org

Ing. Zuzana Sarvašová, PhD.

Národné lesnícke centrum – Lesnícky výskumný ústav Zvolen

Odbor lesníckej stratégie, politiky a ekonomiky

T.G. Masaryka 22

960 92 Zvolen

E-mail: sarvasova@nlcsk.org

Abstrakt

V súčasnosti je vzhľadom na globalizačné procesy a rozvoj informačných technológií prirodzené, že podniky majú medzi sebou vyvinutý určitý stupeň interakcií, aj keď vždy nejde o priame a chcené väzby. Táto problematika je uchopiteľná aj v lesnom hospodárstve. Kooperácia medzi jednotlivými partnermi a inštitúciami a vytváranie väzieb môže pozitívne ovplyvňovať vývoj v prospech projektov a riešenia problémov. Teoretickým rámcom pre takýto spôsob vzájomného ovplyvňovania subjektov predstavuje teória sietí, ktorá popisuje jednotlivé druhy väzieb, ich intenzitu a postavenie najdôležitejších aktérov. Definícia pojmu sieť nie je jednotná a závisí od vedeckého pohľadu na skúmaný jav. Význam sietí je značný aj pre regionálny rozvoj, kde sa podniky spájajú do sieťového zoskupenia - klastrov.

Kľúčové slová: siete, sieťová ekonomika, aktéri, väzby, uzly.

Abstract

According to globalization process and progress of information technology, it is natural, that different enterprises develop between each other some degree of interactions, though not always direct and intended. This problematic can be applied also to forest enterprises. Cooperation between partners and institutions and creation of linkages may positively influence further development in favor project or existing problems. Theoretical framework for such cooperation and subject's interaction consists in network theory, which describes different types of linkages, their intensity and position of major stakeholders. The definition of network is not uniform and depends on the scientific view and the case. The importance of networks is significant also for regional development, where business connect to networks, called clusters.

Key words: networks, network economy, subjects, linkages, events.

Úvod

Teória sietí, pôvodne vychádzajúca z aplikovanej matematiky, sa rozšírila na mnohé iné odvetvia, ako napríklad, ekonómia, sociológia, medzinárodné vzťahy, biológia, fyzika, chémia, doprava či technológia. Je to znakom toho, že v súčasnosti sa táto teória stala nielen moderným ale aj univerzálne využiteľným prístupom ku skúmaniu mnohých disciplín.

Rozvoj vidieka a zaostalých regiónov v Slovenskej republike závisí na rozvoji poľnohospodárstva, lesného hospodárstva (LH) a na ne nadväzujúcich služieb. Štát sa môže snažiť pomocou svojej politiky stimulovať rozvoj vidieka a regiónov s využitím ich vnútorného potenciálu, t.j. podporou inovačných procesov v podnikoch a kooperácie podnikov a iných účastníkov v rôznych ekonomických sieťach (inovačných, regionálnych, alebo environmentálnych). Stratégia regionálnej politiky štátu predstavuje základný programový rámec pre ovplyvňovanie rozvoja regiónov a vidieckeho priestoru. Regionálnou spolupracou rôznych podnikov a verejných, hlavne výskumných inštitúcií v sieťach sa môžu doceliť pozitívne synergické efekty.

Nemôžeme povedať, že by teória sietí bola jedinou správnou univerzálnou paradigmou, ale v podmienkach, ktoré si stanovuje, slúži dobre na analýzu vzťahov medzi aktérmi, nech skúmame molekuly, osoby, firmy či štáty.

Cieľom článku je vypracovanie analytického rámca pomocou teórie sietí, ktorý bude slúžiť ako teoretický základ pre analýzu fungovania lesných podnikov v nich, s ohľadom na trvalo udržateľný rozvoj vidieka. V tejto súvislosti sa pokúsime prezentovať hypotézy ako možno pomocou teórie sietí popísať vzťahy medzi jednotlivými aktérmi lesníckej politiky a stanoviť výskumné otázky pre projekt IPOLES – Integrácia inovačných, environmentálnych a rozvojových politík pre lesníctvo.

1. Teória sietí

Definovať sieť vo všeobecnosti nie je problém, pretože definície vychádzajú z jej pôvodného zdroja – matematiky. Ide predovšetkým o skúmanie vzťahov medzi jednotlivými aktérmi. Tieto vzťahy môžu z matematického hľadiska nadobudnúť rôznu hodnotu a intenzitu, symetriu či asymetriu. V tejto práci využijeme teóriu sietí z ekonomického hľadiska, zameriame sa teda na subjekty, ktoré vytvárajú produkty a služby a vzťahy medzi nimi.

Pre využitie teórie sietí z pohľadu lesných podnikov si budeme musieť stanoviť priestor siete. Tento nemusí byť v každom prípade pevne stanovený. Pokiaľ medzi sebou napríklad spolupracujú 3 podniky v rámci spolupráce na spoločnom projekte, ide o sieť s tromi aktérmi. Tieto však pri realizácii daného projektu vstupujú do interakcií aj s inými subjektami ako len medzi sebou navzájom. Ide predovšetkým o podporné organizácie, či verejný sektor, ktoré vstupujú do siete nepriamo. Počet aktérov v sieti sa tak nedá vymedziť presne. Je potrebné si uvedomiť, že každá firma je v sieti napojená na iné a tie na ďalšie. Následne sa títo aktéri spájajú aj s ostatnými v rámci inej formy spolupráce, a tak vznikajú nekonečné interakcie, ktoré môžu siahať až na globálnu úroveň. V súčasnosti je už celý svet prepojený, a to hlavne finančne, čo môže byť aj výhodou (ľahšie prevody kapitálu) aj nevýhodou (finančná a hospodárska kríza). Pri takomto prístupe, s čo najväčším počtom subjektov, však môžu dôjsť k zavádzajúcim záverom.

Pri jednotlivých projektoch, kde je pevne stanovený počet subjektov, ktorí sa na ňom podieľajú sa pohybujeme len v uvažovaní o tomto priestore. Výhodnejšie je použiť metódu len priamych väzieb – to znamená tých, ktoré predstavujú priame vzťahy vo forme spolupráce na základe zmluvy, nezávislých konzultácií či finančnej podpory. Existujú tu aj nepriame vzťahy či väzby v rámci siete s partnermi, ktorí napríklad nie sú priamo zapojení na spoločnom projekte (Obrázok 1). Na druhej strane, ak sa takéto firmy viac či menej podieľajú na technológiách, inováciách či riadení jednej firmy zo spolupráce na spoločnom projekte, nepriamo ovplyvňujú aj ostatných aktérov tým, že v podstate majú možnosť ovplyvniť konečnú podobu projektu.

Väzby medzi jednotlivými aktérmi nie sú rovnaké. V takomto prípade hovoríme o váhe, ktorá predstavuje hodnotu interakcie alebo transakcie. Uzly (podľa Obrázka 1) sú podniky, ktoré predstavujú najstrategickejších partnerov. Môžu to byť iniciátori projektov s dobrými myšlienkami, tvorcovia či poskytovatelia technológií a inovácií. Ide o firmy, tak strategické, že ich postavenie v sieti je dominantné. V inom chápaní môžeme za uzly považovať aj geograficky výhodne položené firmy alebo ich infraštruktúry. Zdatnosť uzla je potom meradlo, ako dokáže podnik obstáť v konkurencii. (PORTER, 1998).

Obrázok 1 – Teoretická ukážka zobrazenia siete

1.2 Definície siete z pohľadu ekonomických subjektov

Dôležitým poznatkom o sieťach v ekonomickom ponímaní je, že jednotlivé subjekty siete sú súčasne partnermi aj konkurentmi. Partneri kooperujú v rámci spoločného cieľa alebo cieľov, ktoré chcú dosiahnuť alebo v jednej či viacerých oblastiach.

Sieť je dynamicky sa rozvíjajúca entita, ktorá sa neustále mení na základe interakcií všetkých aktérov. Zmena nemusí byť vždy pozitívna, či viesť k pozitívnemu ekonomickému výsledku, preto je dôležité, aby boli jednotliví aktéri pripravení na každú zmenu a vedeli sa jej prispôbiť. Sieť sa tak stane samoregulujúcim sa prvkom. V prvom rade je príčinou potreby

prispôsobovania sa, vyhnúť sa kaskádovému zlyhaniu (tzv. domino efektu), kedy sa nestabilita jedného subjektu postupne pretransformuje na nestabilitu siete. (PORTER, 1998)

4 typy ekonomických sietí (HUNT ET AL., 2005):

1. Sieť ako skupina firiem s vyhradeným členstvom a zameraním. Firmy majú v rámci takejto siete podpísané dohody s kontraktačnými a obchodnými cieľmi na dosiahnutie spoločných najmä finančných cieľov. Členstvo v danej sieti je uzavreté, podmienené pôsobením spoločnosti v určitej oblasti, v rámci ktorej si potom firmy delia svoje zameranie a špecifikujú výrobu, prípadne poskytovanie služieb. Splnenie podmienok však nie je zárukou členstva, firmy – už účastníci vzťahov v sieti si vyberajú nových členov.
2. Sieť ako výber nezávislých firiem, ktoré sú zapojené do tvorby tovarov a služieb založených na otvorených kontraktach. V takejto sieti je možnosť uplatnenia viacerých aktérov ako v prípade (1), pretože aktéri nemajú na spoluprácu stanovené obmedzujúce podmienky. Kooperovať môžu aj neziskové organizácie.
3. Sieť ako spojenie prvého a druhého prístupu, čo je prepojenie aktérov s formálnymi aj neformálnymi väzbami. Aktérmi takejto siete sú okrem firiem aj jednotlivci, či rôzne agentúry – napríklad aj vládne. Na základe celistvosti môžeme nazvať takúto sieť aj komplexnou sieťou s vysokým ekonomickým dosahom a plošným pokrytím.
4. Posledným chápaním siete je najhodnotnejšie prepojenie firiem. Firmy sa spájajú na základe uskutočnenia spoločných a spravidla veľkých projektov – najčastejšie vývojových. Na takúto spoluprácu je nutné zdieľanie určitých zdrojov a know-how. Aj keď sú napríklad firmy v určitej oblasti konkurenti, v spoločnom projekte pôsobia ako partneri. Príkladom takýchto firiem sú napríklad známe Silicon Valley zo Spojených štátov.

Pojem siete je úzko spojený so sieťovou ekonomikou. Z definícií sietí môžeme určiť, čo je obsahom sieťovej ekonomiky. Táto je výsledkom progresívneho prepojenia medzi firmami s cieľom vytvárať a dodávať hodnoty (CHUDOBA, 2008). Problematika vytvárania hodnôt nie je v teórii sietí pevne ukotvená. Na jednej strane existuje všeobecná definícia, hovoriaca len o vzťahoch medzi aktérmi, o ich interakciách, ale v skutočnosti nie je jasné, či je súčasťou siete aj vytváranie hodnôt, ktoré prináša ich vzájomná spolupráca. V podstate platí, že v každom prípade je potrebné stanoviť individuálny prístup k problematike. Napríklad pri vytváraní spoločného projektu *Tatry bez bariér*¹ je primárnou premennou vytváranie hodnôt zo spolupráce firmy Hartmann-Rico a Štátnych lesov Tatranského národného parku. Na príklade Vydrovská dolina² je naopak zaujímavejšie skúmanie kooperácie aktérov zo súkromného, verejného aj neziskového sektora. (Prípadové štúdie boli predmetom výskume v rámci projektu IPOLES.)

Sieťová ekonomika však nepredstavuje len systém vzťahov navonok, ale aj dovnútra smerom k marketingu firmy, prípadne zoskupenia firiem. V takomto chápaní môžeme hovoriť o sieťovej stratégii firmy. Jej súčasťou sú 3 neoddeliteľné po sebe nasledujúce prvky: sieťové myslenie, riadenie, konanie. Sieťové myslenie (network thinking) môžeme chápať z dvoch uhlov. Po prvé, ako uvedomenie si, že aktivity a zdroje firmy sú súčasťou väčšieho celku, v ktorom sa firma spája s viacerými aktérmi (externými) a vytvárajú sa medzi nimi prepojenia. Takýmto prístupom sa firme podarí lepšie pochopiť svoje problémy, ako aj príležitosti. Na druhej strane, je dôležité aj uvedomenie si svojho postavenia v rámci vzťahov s ostatnými aktérmi, s ktorými je firma v interakcii a schopnosť pozerat' sa na seba „z vonku“. Pre efektivitu riadenia je potrebné, aby podniky zahrnuli oba prístupy sieťového myslenia, pokiaľ je to možné v osobe či osobách, ktoré by bola pre takúto pozíciu špeciálne vyškolené.

¹ Tatry bez bariér – prípadová štúdia (www.ipoles.sk)

² Vydrovská dolina – prípadová štúdia (www.ipoles.sk)

Toto však ešte nezabezpečí, že bude podnik fungovať efektívne, pretože sieťové myslenie sa musí pretransformovať aj do konkrétnych výstupov v podobe riadenia a pôsobenia.

Sieťové riadenie (network organizing) súvisí s mierou spolupráce firiem v sieti - s kapacitami, ktoré predstavujú jednotlivé firmy, ktoré sú závislé od kapacít iných, organizačného usporiadania siete firiem a samozrejme rozsahu zdieľania informácií. Nakoniec sieťové konanie je výsledkom predchádzajúceho myslenia a riadenia (CHUDOBA, 2008).

Sieť nemôžeme chápať ako stabilnú, ale ako dynamicky sa rozvíjajúcu kooperáciu. Každá jedna zmena v sieti, na ktorú reagujú aj ostatné firmy sa odrazí na zmene v štruktúre siete samotnej. Preto je potrebné vytvoriť také prostredie, v ktorom je možné reagovať pružne na zmeny, aby neboli vznikom destabilizácie siete firiem.

Spojenie firiem, ktoré predstavuje sieť, nie je možné charakterizovať v každom prípade rovnako. Tieto spojenia sa od seba odlišujú, tak ako to bolo načrtnuté pri definícií samotných sietí. S prvou definíciou by sme mohli spájať takzvané **tvrdé siete (formálne)**, ktoré sú orientované na kooperujúcu výrobu či odbyť. Sú to firmy spojené v rámci určitej špecifikácie – napr. výroba drevených paliet / energetickej štiepky z drevnej biomasy. Súčasne sú zamerané na spoločný zisk a na kooperáciu, ktorá im na trhu poskytne určité výhody – tzv. konkurenčná výhoda. Opak tvoria tzv. **mäkké siete (neformálne)** - spojenie firiem, ktoré spolu zdieľajú informácie, skúsenosti a know-how väčšinou kvôli spoločnému projektu alebo kvôli riešeniu problémov, ktoré v danom odvetví nemôže jedna firma odstrániť. Takéto zoskupenia nie sú orientované na vytváranie spoločného zisku, medzi nimi prebieha len tok informácií. V lesnom hospodárstve by takúto sieť mohli predstavovať subjekty, ktoré sa spojili pri riešení napr. veternej kalamity. Najvyšším stupňom spojenia subjektov je vytvorenie tzv. **siete hodnotových reťazcov** (Value Chain Network), ktorá predstavuje vstupy aj výstupy, tzn., sú tu zahrnutí výrobcovia, dodávatelia, odberatelia. Príkladom sú veľké priemyselné skupiny zahrňujúce viacero sektorov. (A PRACTICAL GUIDE TO CLUSTER DEVELOPMENT, 2003)

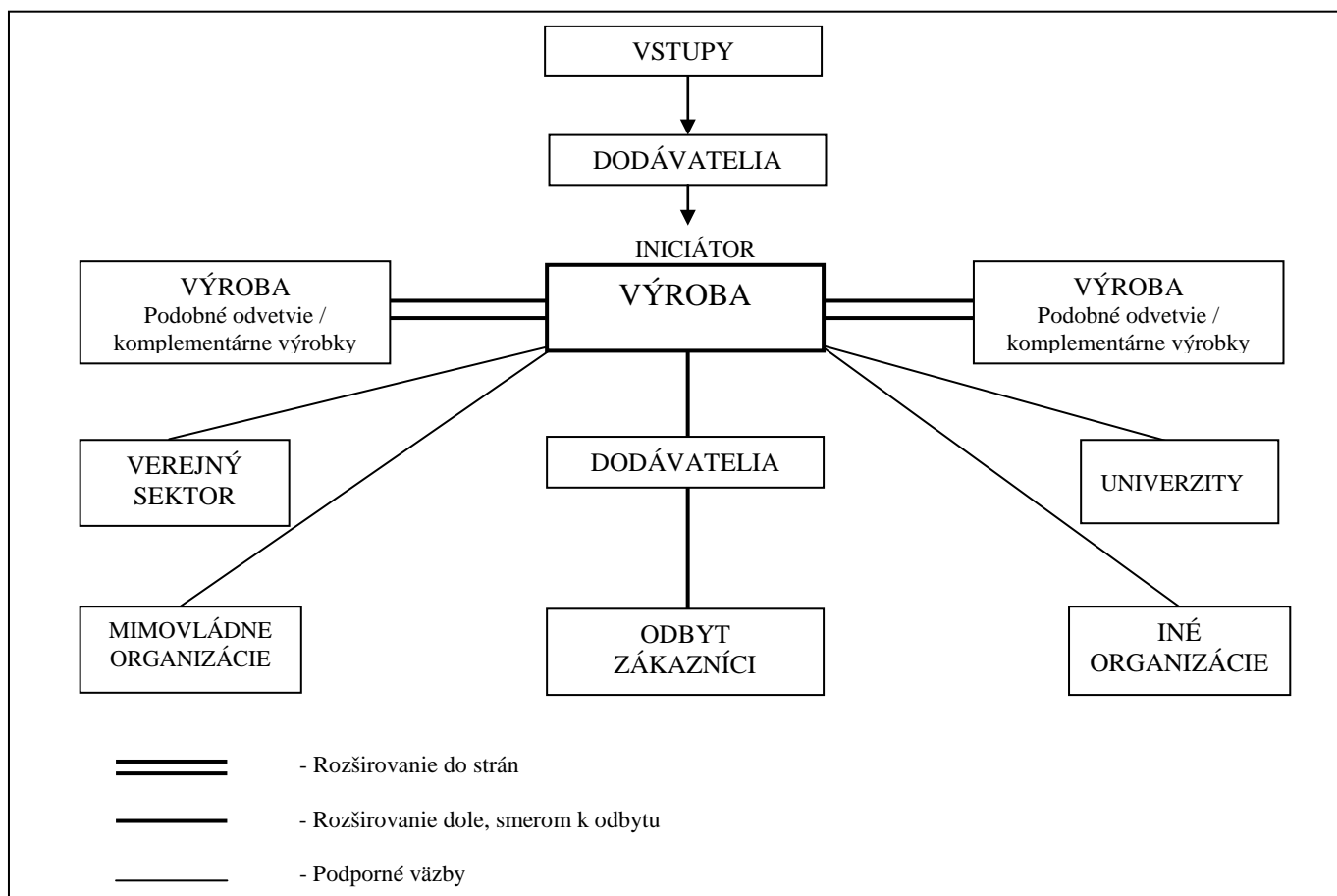
2. Rozvoj sietí a vzťahy medzi aktérmi

Iniciátorom vytvorenia siete môže byť ktorýkoľvek subjekt. Musí si byť však vedomý, že spolupráca by mala byť prínosná aj pre iných ako je on. Väčšinou je sieť vytvorená na základe dohody viacerých aktérov, kde každý jeden vidí určité výhody pre seba. Sieť sa zmluvou uzatvorí už na začiatku vzniku alebo zostane otvorená aj pre iných na základe otvorených kontraktov (CHUDOBA, 2008).

Vznik a možné rozširovanie siete je vlastne vytváranie vzťahov medzi jednotlivými článkami.

Vzťahy v sieti sa môžu utvárať viacerými smermi (PRNO, 2009):

1. do strán – smerom k výrobcom komplementárnych výrobkov a tým spoločnostiam, ktoré pôsobia v rovnakých alebo podobných odvetviach,
2. nadol – smerom ku zákazníkom a odbytu,
3. v sieti existujú aj podporné (doplnkové) vzťahy, a to s neziskovými organizáciami, univerzitami, vládnymi agentúrami atď. (Obrázok 2).



Obrázok 2: Vytváranie vzťahov v sieťach (rozširovanie siete)

Základom každej spolupráce je uvedenie si výhody, ktorá vznikne pri spojení viacerých firiem. Je samozrejmosťou, že hlavným faktorom spojenia, ktorý určuje spoluprácu je dôvera medzi aktérmi. Dôvera a výhody spolupráce nie sú úplne komplementárne, avšak ich spojením určite vznikne pevná a efektívna sieť firiem. Dôvera je určujúca hlavne pre **horizontálne vzťahy** – to znamená, vzťahy medzi firmami, ktoré vyrábajú produkty alebo poskytujú služby v rámci podobného odvetvia. V takomto prípade sa spoločne napríklad podieľajú na „spoločnom výskume a vývoji a spoločne zdieľajú aj jeho náklady, spolupracujú na zahraničnom marketingu, či lobujú vo vláde na získanie podpory pre zlepšenie infraštruktúry či služieb.“ (PRŮVODCE KLASTREM, 2007) V takýchto typoch spolupráce však dochádza k rozporu vo vnútri podnikov ohľadom informácií, ktoré sú ochotné zdieľať so svojimi obchodnými partnermi a tých, ktoré si chcú ponechať pre seba. Ide predovšetkým o technológie, know-how, inovácie, ktoré firma vyvinula ešte pred vstúpením do spolupráce. Je na rozhodnutí manažmentu každej firmy, či chcú takéto informácie postúpiť ďalej, čím by mohli prispieť k efektívnejšej práci v rámci siete, keďže sa zvýši hodnota a kvalita spoločných výstupov, a tak sa môže nakoniec dosiahnuť vyššia úspešnosť stanovených cieľov spolupráce. Na strane druhej si podnik informácie môže ponechať aj pre seba, a tým si udržiavať pomernú výhodu oproti ostatným kooperujúcim aktérom za cenu možnej nižšej efektivity dosiahnutých cieľov.

Druhým typom vzťahov v rámci sietí sú vzťahy medzi podnikom a dodávateľmi a podnikom a odbytom, ktoré tvoria tzv. **vertikálnu väzbu**. Dodávatelia či už vstupov smerom do podniku, alebo produktov a služieb na trh smerom k odbytu patria medzi najdôležitejšie články siete a sú predmetom strategickej koncepcie každej firmy. Podnik ako

taký, ktorý produkuje výrobky a služby, nepredáva svoje výrobky a služby na trhu sám. Umiestnenie výrobkov a služieb na trhu majú za úlohu dodávatelia, ktorí sa nachádzajú bližšie k trhu a sú špecializovaní na predaj. Podnik, ktorý sa totiž primárne zameriava na výrobu, väčšinou nedisponuje takými možnosťami a schopnosťami efektívneho dodania svojich výstupov na trh, pokiaľ sa nejedná o podnik veľkého rozsahu a zamerania. Vzťah výrobca – zákazník, zameraný na vývoj a inovácie produktov je taktiež súčasťou vertikálnych väzieb. Aby sa výrobky a služby na trhu uchytili a boli predajné, podnik si musí robiť neustále analýzy, aké požiadavky si kladú zákazníci na trhu. Vývoj produktov musí ísť ruka v ruku s vývojom požiadaviek zákazníkov. Miesto pre inovácie a voľné miesto na trhu sú pre novo-vznikajúce výrobky a služby, ktoré reagujú na uvedenom nedostatky zákazníkov.

Doplnkovými vzťahmi rozumieme také, ktorými sa podporujú činnosti podnikov. Ide o vzťahy, ktoré sme zatriedili do štyroch hlavných skupín:

1. verejný sektor
2. neziskové organizácie
3. univerzity
4. iné organizácie

Väzby s verejným sektorom môžeme charakterizovať z troch rôznych uhlov. Po prvé, každý ekonomický subjekt sa musí riadiť pravidlami, ktoré vytvára štát. Na strane druhej, štát poskytuje podnikaniu aj podporu vo forme rôznych príspevkov do mnohých oblastí. Sú to dotácie hlavne na výrobné procesy, príspevky pri nepriaznivých situáciách (napr. kalamity), dotácie na technológie a inovácie a na začatie podnikania. Okrem toho existujú aj vládne agentúry (napríklad SARIO - Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu), ktoré podporujú podnikanie a investovanie na Slovensku. Do podpory slovenských podnikov môžeme zaradiť aj európsku úroveň, z kadiaľ majú podniky možnosť čerpať financie zo štrukturálnych fondov a zapájať sa do rôznych programov generujúcich zisk. Využívanie takýchto externých zdrojov je výhodné, no v našich podmienkach má mnoho ohraničení v podobe nízkej miery propagácie, nedostatku zaškolených pracovníkov na zvládanie prísnych administratívnych a strategických postupov pri vytváraní projektov a nutnosťou kofinancovania alebo predfinancovania z vlastných zdrojov. Kvôli týmto prekážkam slovenské podniky stále nevyužívajú európske prostriedky v plnej miere. (ZAUŠKOVÁ ET AL., 2009). Ďalšou časťou v rámci väzby s verejným sektorom je možnosť spolupráce so štátnymi podnikmi, prípadne štátnych podnikov navzájom. Ide najmä o spoluprácu firiem s podobným zameraním. Na mieste iniciátora (Obrázok 2) môže byť štátny podnik spolupracujúci horizontálne so súkromným sektorom, alebo s iným štátnym podnikom. Medzi aktérov verejného sektora zaraďujeme vládu, ministerstvá, samosprávy, obce, vládne agentúry a ostatné štátne orgány a organizácie.

Účasť neziskových organizácií nie je nevyhnutná, tieto sa zapájajú do takýchto sietí v zmysle svojho cieľa, ktorým je zviditeľnenie svojej činnosti alebo spojenie sa so silnejšími aktérmi, ktorí tak presadzujú ich záujmy. Ide predovšetkým o občianske združenia, neziskové organizácie či nadácie zamerané na rôzne aktivity (ochrana prírody, služby, monitorovanie).

Vplyv univerzít a výskumných pracovísk v sieťach sa pokladá za veľký prínos. Zameranie sa na vedu a výskum pomáha podnikom prekonať ich nedostatky v tejto oblasti a hlavne sú zdrojom odborne vyškolených mladých ľudí ochotných pracovať na projektoch a zavádzať inovácie.

Inými organizáciami sa rozumejú napríklad finančné inštitúcie poskytujúce pôžičky na projekty, alebo firmy pripravujúce projekty po formálnej stránke.

3. Význam sietí (klastrov) a ich aplikácia na podmienky lesníctva na Slovensku

Význam sietí je jednoznačný. Siete umožňujú spoločnostiam lepší prístup na trh a konkurenčné výhody v spolupráci s inými subjektami. Firmy sa spájajú kvôli naplneniu svojich cieľov, ktoré by sami nemohli uskutočniť.

Cieľom môže byť napríklad:

- umiestnenie konkrétneho produktu na trhu,
- poskytovanie konkrétnej služby na trhu,
- získanie výhody oproti ostatným firmám,
- snaha odstrániť nevýhodu malej firmy,
- vytvárať nové produkty,
- tvorba veľkých projektov,
- technologický pokrok,
- ovplyvňovanie časti alebo celého trhu (buď vzhľadom na produkt/službu alebo teritoriálne).

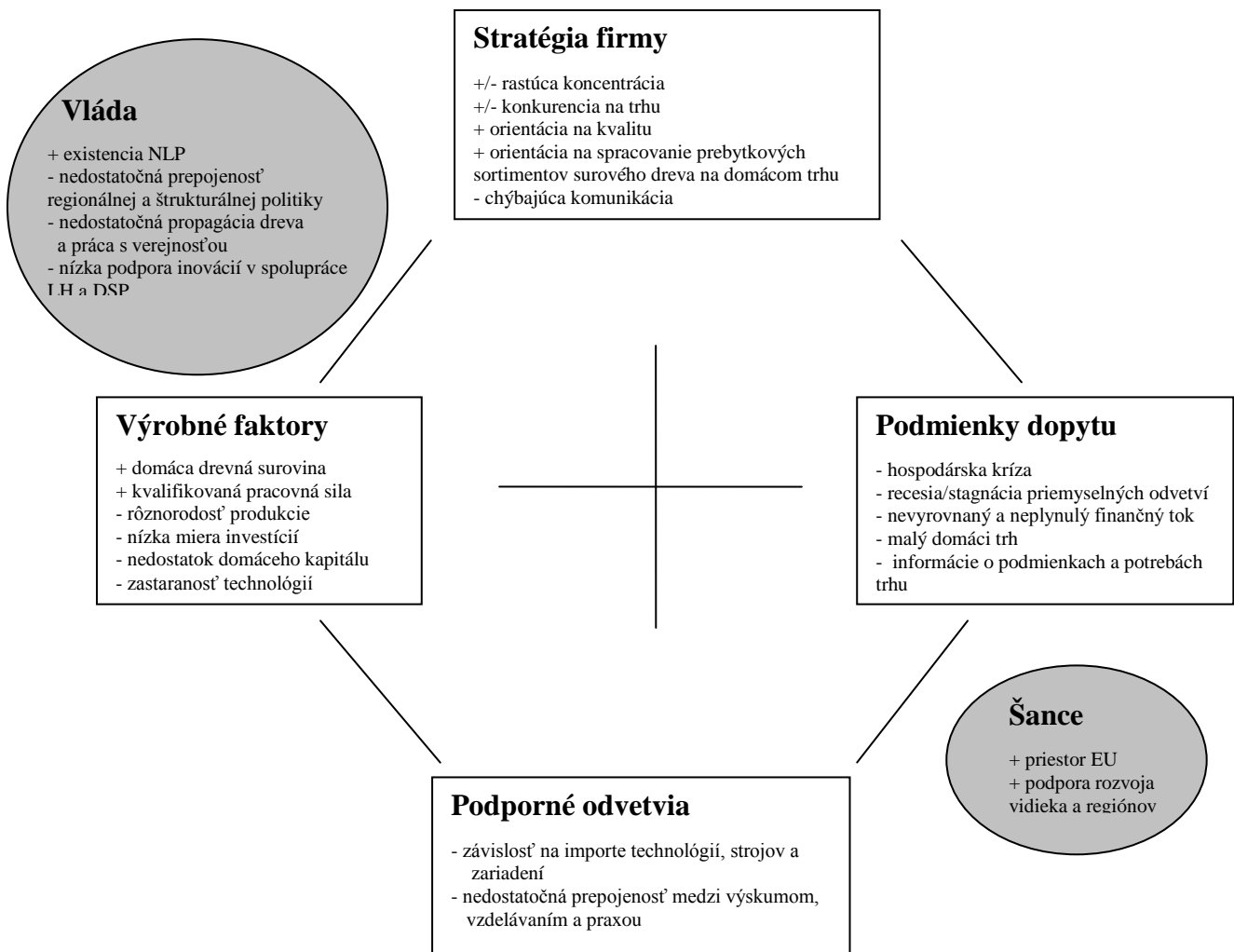
Pri spolupráci v sieťach, či klastroch sa nejedná len o zosieťovanie týchto aktérov (tzv. networking), ale aj o výmenu informácií, technológií a vzájomnú podporu na dosiahnutie spoločného cieľa (PORTER, 1998). Cieľom okrem zisku, či vedľajším produktom vzájomnej spolupráce je pozitívny prínos pre daný región, kde firmy pôsobia, teda rozvoj regiónu. Väzby medzi firmami sú teda silné a intenzívne.

Zdrojom pre budovanie klastrov sú na jednej strane tzv. materiálne faktory, ako napríklad prírodný potenciál, infraštruktúra, demografický potenciál atď. Na druhej strane pôsobia tzv. soft faktory – inštitucionálne danosti, medzipodnikové vzťahy, väzby, siete a ochota ich vytvárať či spoločenské prostredie. Podľa faktorov vzniku vznikajú klastre buď spontánne, t.j. tam, kde sú výhodné podmienky sa firmy spájajú živelne. Na druhej strane plánované klastre musia najprv zanalyzovať situácie a prostredie, v ktorom považujú za vhodné vzniknúť (PRŮVODCE KLASTREM, 2007).

Prínosy klastrov sú nepochybne vo zvyšujúcej sa výkonnosti podnikania v regióne. Firmy sa stávajú produktívnejšími, pretože majú lepší prístup k špecializovaným dodávateľom a informáciám, v rámci klastra sa kladie dôraz na inovácie a nakoniec klastre sa neustále a prirodzene rozširujú, čím sa do vzťahov dostáva väčšie množstvo firiem a aj dodávateľov. Takto sa získavajú ďalšie nové možnosti pre samotný klaster.

Na Slovensku boli koncom roka 2007 iniciatívy smerujúce k vytvoreniu lesnícko-drevárskeho klastra. Tieto viedli k vytvoreniu prípravného výboru, ktorý mal koordinovať proces vzniku klastra. Prvé stretnutie ešte v roku 2007 prebiehalo s cieľom vytvorenia prípravného výboru klastra, ktorý mal pozostávať zo zástupcov Zväzu spracovateľov dreva Slovenskej republiky, Zástupcov Banskobystrického samosprávneho kraja, Technickej univerzity vo Zvolene a Národného lesníckeho centra vo Zvolene. Na ďalších stretnutiach Prípravného výboru sa riešili otázky členstva v budúcom klasteri, financovanie či organizácie úvodného workshopu k založeniu klastra. Klaster je jeden z nástrojov ekonomického regionálneho rozvoja. K jeho zakladaniu však na Slovensku dochádza len na úrovni iniciatív, ktoré sa napríklad v prípade spomínaného lesnícko-drevárskeho klastra zatiaľ nepodarilo dotiahnuť do úspešného konca. Priblížením sa k legislatívnej ochrane klastrov môžeme považovať zákon č. 136/2001 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže, ktorý pojednáva o koncentráciách. Podľa daného zákona chápeme koncentráciu ako „proces ekonomického spájania podnikateľov, ktorým je zlúčenie alebo splynutie dvoch alebo viacerých podnikateľov, alebo získanie priamej či nepriamej kontroly jedným podnikateľom alebo viacerými podnikateľmi nad podnikom alebo časťou podniku iného podnikateľa alebo

podnikateľov.“ (Zákon č. 136/2001 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže). Okrem rôznych iniciatív sa na Slovensku venuje klastrom aj projekt RIS (Regionálne inovačná stratégia). Cieľom projektov RIS je návrh stratégie regionálneho inovačného rozvoja na obdobie 10 rokov, kde sa okrem iných zahŕňa aj tvorba sietí regionálnych podnikov. (LOUČANOVÁ, 2007). PALUŠ, ŠÁLKA (2004) uvádzajú základné charakteristiky modelu inovačnej siete medzi podnikmi LH a drevospracujúceho priemyslu (Obrázok 3).



Obrázok 3: Aplikácia modelu PORTEROVHO diamantu³ na inovačnú sieť medzi podnikmi DSP a LH v SR (PALUŠ, ŠÁLKA, 2004), upravené

Význam sietí v regionálnej politike alebo politike rozvoja vidieka popisuje KOSCHATZKY (2002) nasledovne:

- Siete umožňujú prístup k doplnkovým a komplementárnym informáciám.

³ PORTER (1998) definoval klastre ako „miestne koncentrácie firiem a inštitúcií, ktoré sú vzájomne prepojené v konkrétnom odbore.“ Za účelom tvorby, udržania, rozvoja a využitia konkurenčnej výhody odvetvia alebo regiónu, zostrojil model diamantu. V rámci neho definuje štyri vnútorné a dva vonkajšie zdroje konkurencieschopnosti.

- Prostredníctvom kooperácie sa môžu realizovať procesy učenia, ktoré sú významné v endogénnych stratégiách regionálnej politiky.
- V sieťach rôznej intenzity spolupráce môžu byť vymieňané informácie a poznatky až po realizáciu spoločných rozvojových a inovačných projektov.
- Vedľa produkčných a odbytových, t.j. vertikálnych sietí predstavujú horizontálne siete veľmi dôležitý zdroj poznatkov a informácií.
- Výskumné a vedecké inštitúcie sú dôležitým zdrojom informácií a prostredníkom vstupu do iných inovačných sietí.
- Ekonomické siete sú pre rozvoj regiónu významné vtedy, ak sú dobrovoľné, otvorené a dynamické (s vyrovnanou mierou kooperácie a súťaživosti). Uzatvorené siete môžu mať naopak brzdiaci účinok pre rozvoj regiónu.
- Priestorová blízkosť má významnú úlohu pri výmene implicitných a pre partnerov siete citlivých informácií. V malých odvetvových a regionálnych sieťach je dôležitý prístup do medziregionálnych a medzinárodných sietí.

Pre LH má špecifický význam výskum environmentálnych sietí. Môžeme predpokladať, že vzťahy a aktéri v týchto sieťach budú vychádzať od konkrétnych realizovaných projektov v danom regióne.

Záver

Teória sietí predstavuje prístup, ktorý umožňuje štrukturalizáciu problémov v lesníckej politike a môže byť vecne využívaná ako teoretický prístup analyzovania konkrétnych vedeckých problémov. Pre projekt IPOLES: *Integrácia rozvojových, inovačných a environmentálnych politík pre lesníctvo* sme z pohľadu teórie sietí definovali nasledovné hypotézy, ktoré chceme pomocou metód empirického sociologického výskumu potvrdiť alebo zamietnuť:

H1: Impulzy na sieťovanie lesných podnikov vychádzajú zo vzťahov výrobného reťazca, či už v nadväznosti na spracovanie dreva, pri využívaní bioenergie, alebo v rekreačných službách.

H2: Inovačné siete s účasťou lesníckeho sektora sa nezaobídu bez účasti partnerov z ostatných podporných a nadväzných odvetví (napr. inštitúcii vedy a výskumu, alebo rôznych agentúr).

Pod'akovanie

Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe zmluvy č. APVV-0692-07

Použitá literatúra

1. A Practical Guide to Cluster Development – Department of Trade and Industry, UK, 2003. Zdroj: <http://www.berr.gov.uk/files/file14008.pdf>
2. HUNT, M. ET AL., 2005: Business Networks on the Island of Ireland. InterTradeIreland. 72 pp. Zdroj: www.intertradeireland.com/businessnetworks
3. CHUDOBA, Š., 2008: Marketing a vplyv sieťovej ekonomiky, In: Transfer inovácií, Ústavu technológií a manažmentu Strojnícka fakulta Technickej univerzity v Košiciach, 12/2008, ISSN 1337-7094, p. 194-196. Zdroj: <http://www.sjf.tuke.sk/transferinovacii/pages/archiv/transfer/12-2008/pdf/194-196.pdf>

4. KOSCHATZKY, K., 2002: Innovationsorientierte Regionalentwicklungsstrategien: Konzepte zur regionalen Technik- und Innovationsförderung, Arbeitspapiere Unternehmen und Region R2/2002, Fraunhofer Systemtechnik und Innovationsforschung, 28 s.
5. LOUČANOVÁ, E., 2007: Inovačný model zvyšovanie konkurencieschopnosti malých a stredných podnikov drevospracujúceho priemyslu (Autoreferát dizertačnej práce). Technická univerzita vo Zvolene, Drevárska fakulta, 50 pp.
6. PALUŠ, ŠÁLKA, 2004: Inovačné siete na príklade odvetví LH a DSP v SR. *In.* Šálka, J. Lacko, M., Longauer, R., Podpora Inovácií a podnikania v lesníctve. Zborník referátov z odborného seminára, Ústav pre výchovu a vzdelávanie pracovníkov lesného a vodného hospodárstva SR. Zvolen, p. 47- 55.
7. PORTER, M., 1998: Clusters and the New Economics of Competeition, *In:* Harward Business Review, November-December 1998, p. 77-90
8. PRNO, I.: Nové nástroje ekonomického rozvoja. p.5. Zdroj:
[http://comm1.sopk.sk/webdb/platon.nsf/69bc7b5f5e190342c1256ed900472a8c/1D71121581756857C12570AE00232F8D/\\$FILE/Clanok_Klastre_06_priloha.doc](http://comm1.sopk.sk/webdb/platon.nsf/69bc7b5f5e190342c1256ed900472a8c/1D71121581756857C12570AE00232F8D/$FILE/Clanok_Klastre_06_priloha.doc)
9. Průvodce klastrem, 2007: CzechInvest Agentura pro podporu podnikání a investic. p. 107. Zdroj: <http://www.czechinvest.org/data/files/pruvodce-klastrem-63.pdf>
10. What are clusters?: Presentation of CEI Workshop on Clusters – OECD LEED Programme. 2003. Zdroj:
http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2760/cipi_1KMARCO_TEORICO_CLUSTER.pdf
11. Zákon č. 136/2001 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže
12. ZAUŠKOVÁ, A., LOUČANOVÁ, E., SARVAŠOVÁ, Z., FODREK, L., 2009: Inovačný governance a lesníctvo. *In* Šálka, J., Sarvašová, Z.: Governance v lesníctve. Zvolen, Národné lesnícke centrum, p. 156-202.