

ČO JE „NOVÁ EKONOMICKÁ GEOGRAFIA“?: POKUS O STRUČNÚ CHARAKTERISTIKU

Ján Paulov*

* Univerzita Komenského v Bratislave, Prírodovedecká fakulta, Katedra regionálnej geografie, ochrany a plánovania krajiny, Mlynská dolina B1, 842 15 Bratislava, paulov@fns.uniba.sk

What is “the new economic geography”? An attempt at a brief description

The basic objective of this paper is to give a brief description of the “new economic geography” (NEG) since this topic has not yet been specifically discussed in Slovak geography. According to many views the NEG is aimed at giving a new scientific basis to the spatial organization of society, specifically the rise of large scale industrial agglomerations in terms of mainstream economics. The following concepts are considered to be the basic ones: increasing returns to scale, monopolistic competition, and financial externalities. The basic mechanism “responsible” for the rise of agglomeration is circular causation, what means that the growth of agglomeration generates its further growth. Agglomeration thus arises from its own forces as a product of selforganization.

Key words: new economic geography, agglomeration, circular causation

ÚVOD

„Nová ekonomická geografia“ (NEG) je problematika, ktorá už vyše 20 rokov zaplňa stránky časopisov a kníh z ekonómie, regionálnej vedy a geografie. Uvedme hneď na začiatku, že jej novosť spočíva v metodologicko-konceptuálnej oblasti, ktorej bude venovaná pozornosť v ďalšej časti tohto príspevku. Pokiaľ ide o „vek“, je to už istým spôsobom „stará“ problematika, pretože prvá kľúčová štúdia o nej bola publikovaná už v roku 1991. Jej autorom a tiež rozhodujúcim tvorcom NEG (hoci k jej terajšej podobe prispel už neobyčajný počet ďalších autorov) je špičkový americký ekonóm Paul Krugman, ktorému bola v roku 2008 udelená Nobelova cena za ekonómiu. Nemalú úlohu pri rozhodnutí udeliť mu túto cenu zohrala práve NEG.

Cieľom tohto príspevku je poskytnúť základnú predstavu o NEG, keďže v slovenskej geografickej literatúre takáto komplexná informácia doposiaľ absentuje. Autor sa pri jeho písaní snažil uprednostniť verbálny spôsob výkladu, hoci NEG je budovaná prevažne matematicko-modelovým spôsobom. Verbálny spôsob výkladu bol motivovaný aj tým, aby sa základné myšlienky NEG stali prístupnými širšej geografickej komunite. Príspevok má tak skôr charakter eseje než striktné štúdie a je zostavený na základe publikovanej literatúry.

ZÁKLADNÉ KONCEPTY

NEG je konceptuálna štruktúra, resp. teória, ktorá si kladie za cieľ novým spôsobom vysvetliť priestorovú organizáciu ľudskej spoločnosti, najmä však priestorovú organizáciu hospodárstva. Keďže v priestorovej organizácii neobyčajne významnú, až kľúčovú úlohu zohrávajú veľké priestorovo-priemyselné aglomerácie (ako eklatantný príklad môžu slúžiť „manufacturing belt“ v Amerike a „hot banana“ v Európe), je NEG – podľa Krugmana, ale aj mnohých

d'alších autorov (napr. Ottaviano 2000) – zameraná predovšetkým na vysvetlenie vzniku týchto aglomerácií. Z toho dôvodu je aj orientácia nášho príspevku zameraná na túto centrálnu tému.

Priestorová organizácia ľudskej spoločnosti, resp. špeciálne hospodárstva, je už dlho, ako je známe, popisovaná a vysvetľovaná lokačnými teóriami, ktorých autormi boli predovšetkým ekonómovia – napr. von Thünen (1826), Weber (1929), Lösch (1940) a Isard (1956). Výnimkou z tohto pravidla je geograf Christaller (1933). Napriek tomu, že priestorová organizácia ľudskej spoločnosti, resp. hospodárstva, je jav, s ktorým sa dennodenne stretávame (pričom existencia veľkých priestorovo-priemyselných aglomerácií ako megaútvarov na zemskom povrchu je navyše jav doslova „bijúci do očí“), zostávala táto problematika, ako mnohokrát poznamenáva samotný Krugman, na okraji záujmu ekonómie ako vedy. Problematika priestorovej organizácie hospodárstva sa nedostala do jadra ekonomickej vedy, nestala sa súčasťou jej hlavného prúdu – tzv. mainstream economics. Dymski (1996, p. 442), citujúc Krugmana (1995) hovorí, že hlavná príčina spočívala v tom, že všetkým týmto teóriám „chýbali ekonomické základy – explicitný popis trhovej štruktúry“. Z tohto dôvodu zostávali na periférii ekonómie ako vedy. To všetko vyvolávalo potrebu vypracovať novú teóriu, ktorá by bola schopná stať sa súčasťou „mainstream economics“.

Poznamenajme, že klasická „mainstream economics“ vychádza z walrasovského modelu všeobecnej ekonomickej rovnováhy. Táto ekonomika prijíma postulát, že na trhu vládne dokonalá konkurencia, produkčné funkcie (funkčný vzťah medzi vstupom a výstupom, pričom vstup predstavujú ekonomické zdroje a výstup produkcia) majú konkávny charakter a výnosy z mierky sú konštantné (constant returns to scale). Modelom ekonomického aktéra je „homo oeconomicus“, bytosť dokonale racionálna, disponujúca kompletnou množinou informácií, uplatňujúca pri svojom rozhodovaní modely racionálnej voľby a rovnováhy (Dymski 1996, p. 445). Pri budovaní NEG sa však ukázalo, že ju nie je možné vybudovať len na postulátoch tejto klasickej „mainstream economics“, ktorú Dymski (1996) nazýva „mainstream economics I“, ale, že je potrebné uplatniť „mainstream economics II“, ktorá síce preberá aj niektoré postuláty z „mainstream economics I“, predovšetkým model racionálnej voľby a rovnováhy, ale v princípe stavia na nových postulátoch. Postulát „constant returns to scale“ nahrádza novým postulátom, a síce postulátom „increasing returns to scale“, t. j. narastajúcimi výnosmi z mierky. Postulát o dokonalej konkurencii nahrádza postulátom o nedokonalej monopolistickej konkurencii, ktorého autorom je už síce Chamberlin (1933), ale ktorý do rigorózneho vedeckého podoby rozpracovali až Dixit a Stiglitz (1977).

Na vysvetlenie poznamenajme, že monopolistická konkurencia sa chápe ako pokus uznať silu monopolu (pričom zdrojom tejto sily sú práve narastajúce výnosy) a pritom však obetovať tak málo ako je to vôbec možné zo „staromódnych“ konceptov ponuky a dopytu. Firmy majú trhovú silu a využívajú ju, ale pritom sa predpokladá, že pôsobia čisto unilaterálnym spôsobom, bez akéhokoľvek pokusu organizovať kartely či akékoľvek dohody týkajúce sa cien. Každá firma má síce monopol na svoj vlastný produkt, ale ostatné firmy môžu prísť s produktmi, ktoré sú (nedokonalými) substitútmi daných produktov (Krugman 2000 a Fujita et al. 1999).

Krugman argumentuje tým, že nedokonalá (monopolistická) konkurencia omnoho lepšie postihuje skutočnosť než dokonalá konkurencia. Aktéri konajúci v súlade s dokonalou konkurenciou berú ceny výrobkov ako dané a volia výrobné množstvá v izolácii, kým aktéri konajúci v súlade s nedokonalou konkurenciou musia, naopak, stanovovať ceny výrobkov a výrobné množstvá s ohľadom na to, čo a ako konajú iní aktéri.

Pri budovaní NEG Krugman uplatnil špecifický prístup ku chápaniu dopravy a tým aj dopravných nákladov. Ako je dobre známe, priestorovú organizáciu hospodárstva si nemožno predstaviť bez vzdialenosti; je to vôbec kľúčový koncept pri priestorovej organizácii, hoci, ako Krugman poznamenáva, v minulosti sa v ekonómii často zabúdalo na túto skutočnosť a ekonomické dianie sa chápalo ako prebiehajúce len v jednom bode. Prekonávanie vzdialenosti je však spojené s dopravou a dopravnými nákladmi. Krugman v tomto prípade uplatnil tzv. icebergový model, ktorého autorom je dnes už zosnulý špičkový americký ekonóm Samuelson (1952), v súvislosti s medzinárodným obchodom, v ktorom v minulosti bola práve vzdialenosť ignorovaná. Tento model predpokladá, že produkty možno prepravovať voľne, ale časť prepravovaných produktov sa spotrebuje pri ich samotnej preprave, podobne ako sa roztápa ľadovcová kryha (iceberg) pri svojej plavbe oceánom. Takáto predstava dopravy umožňuje vyhnúť sa komplikovanej analýze dopravy ako samostatného odvetvia a tiež zjednodušuje popis toho, ako monopolistické firmy stanovujú svoje ceny (Fujita a Krugman 2004). Navyše, tento model bol uprednostnený aj z dôvodov traktability, pretože je konzistentný s modelovou technikou, ktorú vypracovali už spomenutí Dixit a Stiglitz pri ich analýze monopolistickej konkurencie (Fingleton a McCann 2007).

Krugman dal novú náplň aj konceptu, ktorému sa už v minulosti (Marshall 1920) pripisovala nemalá úloha pri vzniku aglomerácie. Ide o koncept „externé efekty“. Externé efekty sa v minulosti chápali ako efekty technického charakteru – využívanie spoločnej infraštruktúry, priestorová blízkosť a pod. V NEG sa pripisuje externým efektom mimoriadny význam, avšak externým efektom celkom iného charakteru. Ide o tzv. pekuniárne (peňažné) externé efekty. Tieto efekty vznikajú ako koproduct trhových interakcií: zasahujú firmy potiaľ, pokým sú tieto zahrnuté do výmeny sprostredkovanej cenovým mechanizmom. Zatiaľ čo technické externality pomáhajú vysvetliť priestorové klastre omedzeného rozsahu (napr. priemyselné dištrikty), pekuniárne externality pomáhajú vysvetliť vznik veľkých priestorovo-priemyselných aglomerácií. Pekuniárnym externalitám pripisujú okrem Krugmana veľký význam aj ďalší autori zaoberajúci sa NEG. Tak napríklad už spomenutý Ottaviano (2000) im pripisuje úplne zásadný význam pri vzniku aglomerácií a korektnom chápaní NEG. *Pekuniárnym externalitám sa pripisuje ešte ďalšia veľká prednosť a to tá, že majú aj zrejmy mikroekonomický charakter.* Prečo sa v tomto kontexte zdôrazňuje práve „mikroekonomickosť“? Súvisí to s tým, že makroštruktúry, ktorými bezpochyby priemyselné aglomerácie sú, vznikajú ako dôsledok mikrorozhodnutí, ako dôsledok interakcie prebiehajúcej na mikroúrovni. To je myšlienka, ktorú hlása teória komplexity a Krugman je jej dôsledným „vznávačom“.

MECHANIZMUS VZNIKU AGLOMERÁCIE

Narastajúce výnosy z mierky sú, ako sme už uviedli, jedným z východiskových konceptov pri pochopení vzniku aglomerácie. Na vysvetlenie poznamenajme, že narastajúce výnosy, ktoré sú zdrojom nedokonalkej konkurencie, vznikajú nasledovne: ak fixné náklady spojené s naštartovaním danej firmy sú X a ak výstup firmy, Y , rastie, potom fixné náklady na jednotku, t. j. X/Y , klesajú (Dymski 1996, p. 449).

Pri vzniku aglomerácie Krugman na začiatku predpokladá existenciu dvoch výrobných sektorov – priemyslu a poľnohospodárstva. Prvý sektor je vysoko mobilný, kým druhý imobilný. Mobilita sa vzťahuje na priemyselných robotníkov, imobilita na farmárov, keďže títo sú viazaní na pôdu. Prvý sektor pôsobí centripetálne, čím vyvoláva priestorovú koncentráciu výroby, druhý sektor pôsobí centrifugálne, čím vyvoláva priestorovú disperziu výroby. Pre vznik aglomerácie je potrebné, aby centripetálne sily dominovali nad centrifugálnymi. Narastajúce výnosy z mierky pôsobia, ako sme už uviedli, v smere nahromadenia priemyselných firiem na jednom mieste či v jednom regióne. Avšak čím väčší počet firiem, tým väčšia rozmanitosť výroby a tým väčší trh. Táto skutočnosť má ale za následok, že pre firmy z iných regiónov sa stáva toto miesto či tento región príťažlivým, pretože veľkosť a rozmanitosť trhu je pre tieto firmy veľmi prospešná. Miesto či región s veľkou rozmanitosťou výroby a veľkým trhom je však príťažlivý nielen pre samotné firmy, ale aj pre priemyselných robotníkov z iných regiónov. Títo tu nachádzajú výrazne lepšie uplatnenie a ocenenie. Táto skutočnosť vyvoláva imigráciu na dané miesto či do daného regiónu, čo má za následok ďalší nárast trhu spojený s nárastom dopytu po výrobkoch. Je pritom významné, že nárast dopytu o X percent vyvoláva percentuálny nárast výroby väčší ako X . Pre tento jav sa zaužívalo označenie „home market effect“ alebo „efekt narastajúceho dopytu“ (Claver et al. 2011).

Krugmanovou predstavou o vzniku aglomerácie doplníme ešte myšlienkou jedného z popredných bádateľov v oblasti NEG – už spomenutého Ottaviana (2000). Podľa tohto bádateľa firma, ktorá začína pôsobiť na danom mieste, utráca časť utváraného príjmu už na tomto mieste. To má za následok dva efekty na lokálnom trhu: na jednej strane to vedie k zvýšeniu konkurencie, čo núti niektoré firmy opustiť lokálny trh, na strane druhej skutočnosť, že časť príjmu je spotrebovaná lokálne má za následok ceteris paribus nárast zisku na tomto trhu. Táto skutočnosť má ale opäť ďalší následok, a to ten, že lokálny trh začína priťahovať aktérov (firmy) z okolitých regiónov. Pri dokonalej konkurencii je uvedený efekt zanedbateľný, avšak pri nedokonalnej (monopolistickej) už tento efekt zanedbateľný nie je, pretože veľkosť trhu je už dostatočne významná na to, aby „odrazila“ vplyv konkurenčného efektu. Miesta s väčším počtom firiem tak vykazujú nárast rozmanitosti výroby, čo ďalej vedie k narastaniu trhu, čím sa tieto miesta stávajú príťažlivejšie pre ďalšie firmy. Nárast trhu má tak za následok jeho ďalší nárast. Začína tu teda pôsobiť princíp pozitívnej spätnej väzby, známy z kybernetiky, pre ktorý sa ale v tejto oblasti zaužíval termín „cirkulárna kauzácia“, resp. „kumulatívna kauzácia“. Aglomerácia tak postupne vzniká ako dôsledok pôsobenia cirkulárnej kauzácie. Je teda zrejmé, že aglomerácia vzniká z vlastných síl, bez spolupôsobenia síl vonkajších; to znamená, že aglomerácia vzniká ako produkt samoorganizácie.

Okrem faktorov, ktoré sme diskutovali vyššie, je tu ešte ďalší významný faktor pôsobiaci v smere vzniku aglomerácie, na ktorý poukázal Venebles (1996 a Fujita et al. 1999). Ide o faktor v ekonómii známy pod názvom „input – output“ väzby. Je zrejme, že výrobné závody potrebujú pre svoju činnosť rozmanité vstupy (inputs), pričom ako dôsledok svojej činnosti produkujú rozmanité výstupy (outputs). Vstupy im poskytujú iné závody a naopak odberateľom ich výstupov sú zasa iné závody, pre ktoré sú tieto výstupy zasa vstupmi. Je tu teda úzka výrobná previazanosť medzi jednotlivými závodmi. Je preto celkom prirodzené, že táto úzka výrobná previazanosť vyvoláva úsilie aj po priestorovej blízkosti (úspora dopravných nákladov a ďalšie výhody), čo má za následok priestorové zoskupovanie sa týchto závodov. Ide teda o ďalší významný faktor, ktorý evidentne prispieva ku vzniku aglomerácie.

Krugman upozorňuje ešte na jednu ďalšiu skutočnosť pri vzniku aglomerácie. Pri vzniku aglomerácie sa tradične pripisoval značný význam takým geografickým faktorom, ako je prítomnosť splavnej rieky, prístavu, veľkej dopravnej križovatky a pod. Krugman priznáva význam týmto faktorom, ale zároveň tvrdí, že pre vznik aglomerácie nepostačujú. Na vznik aglomerácie je podľa neho potrebné pôsobenie mechanizmu cirkulárnej kauzácie. Až tento mechanizmus je schopný „vdýchnuť život“ priaznivým geografickým faktorom v smere vzniku aglomerácie. Na to, aby tento mechanizmus začal pôsobiť, často stačí náhodný impulz. V minulosti pokladali náhodu v tejto súvislosti za málo významnú, avšak v teórii komplexity, ktorej je Krugman, ako sme už konštatovali, zjavným „vynáwačom“, sa tomuto fenoménu pripisuje podstatný význam.

ZÁVER

NEG prináša mnoho nových a originálnych pohľadov na priestorovú organizáciu ľudskej spoločnosti, menovite hospodárstva a špeciálne veľkých priestorovo-priemyselných aglomerácií. Cieľom tohto príspevku nebolo obsiahnuť všetkých týchto pohľadov či podanie vyčerpávajúcej charakteristiky NEG. Išlo len, ako sme už uviedli, o poskytnutie základnej predstavy. NEG zjavne prekračuje rámec tradičných lokačných teórií, stavia na nový vedecký základ problematiku priestorovej organizácie spoločnosti. Celou NEG presakuje fundamentálny ekonomický koncept – trh. Zdá sa tiež, že hlavný cieľ, ktorý si postavil Krugman pri budovaní NEG – dostať problematiku priestorovej organizácie spoločnosti, resp. hospodárstva do hlavného prúdu ekonómie ako vedy – do „mainstream economics“ – sa podarilo naplniť. Svedčí o tom priam explozívny nárast štúdií venovaných tejto problematike zo strany samotných ekonómov. Dodajme ešte, že prístup založený na vysvetľovaní priestorovej organizácie hospodárstva, resp. celej ľudskej spoločnosti prostredníctvom konceptuálneho aparátu „mainstream economics“ je principiálny, je najpodstatnejším prínosom v porovnaní so všetkými doterajšími lokačnými teóriami.

Na adresu NEG sa objavili a tiež objavujú aj kritické úvahy. Nie je úlohou tohto príspevku osobitne sa nimi zaoberať. Upozorníme iba na niektoré. Napríklad autori Bosher et al. (2010) v rozsiahlej práci vytýkajú Krugmanovi, že geografiu v NEG chápe príliš zjednodušene, že sa zameriava len na jednodimenzionálne geografické štruktúry, čo sa pri aplikácii NEG na realitu stáva problematickou záležitosťou. V snahe eliminovať tento problém, v snahe priblí-

žiť NEG realite, napísali túto autori osobitnú štúdiu, ktorej dali názov: „Pripojenie geografie k novej ekonomickej geografii: preklenutie medzery medzi teóriou a empiriou“. Autori Figleton a McCanan (2007) podrobili dosť závažnej kritike icebergový model dopravných nákladov ako rovnako vzdialený realite. Považujú ho za prijateľný len z dôvodov traktability.

Azda za najvýznamnejšiu kritiku zo strany geografov možno považovať štúdiu autorov Martin a Sunley (1996) a následne Martin (1999). Títo autori tvrdia, že abstraktno-modelový prístup, ktorý uplatňuje Krugman, nie je pre geografiu adekvátny, pretože v „pravej“ ekonomickej geografii je obsiahnutá „pevná“ väzba zameraná na štúdium reálnych miest (spoznávanie lokálnych špecifik) a úlohy historicko-inštitucionálnych faktorov vo vývoji týchto miest. Geografia, podľa týchto autorov, uprednostňuje miesto abstraktných modelov diskurzívny prístup. Abstraktno-modelový prístup je návrat k prístupu, ktorý uplatňuje regionálna veda.

Krugman reagoval na túto kritiku v prednáške, ktorú predniesol na zasadnutí Asociácie amerických geografov v apríli 2010 (Krugman 2010). Upozornil na to, ako sme už uviedli, že svoj cieľ pri budovaní NEG videl predovšetkým v tom, dostať problematiku priestorovej organizácie do „mainstream economics“. A v „mainstream economics“ je abstraktno-modelový prístup jej podstatnou súčasťou a vysoko osvedčeným nástrojom. Historicko-inštitucionálny prístup, v istom čase preferovaný aj v ekonómii, sa ukázal ako sterilný, keď počas veľkej ekonomickej depresie v tridsiatych rokoch nebolo treba odpovedať na otázku „ako sme sa sem dostali“, ale na otázku „čo máme robiť, aby sme sa z toho dostali“. Až abstraktno-modelový prístup, ktorý rozvinul John Maynard Keynes, bol schopný poskytnúť riešenie pre túto situáciu. Abstraktno-modelový prístup, ako podstatná súčasť „mainstream economics“, je podľa Krugmana schopný dať odpoveď na zásadnú otázku „čo ak“. Táto otázka je nezodpovedateľná, tvrdí ďalej Krugman, ak každý individuálny prípad považujeme za unikátny a odmietame hľadať princípy. V Krugmanovej replike na kritiku niektorých geografov voči NEG tak nanovo a vypuklo vystupuje problém v geografii dlho diskutovaný – či presadzovať idiografický alebo nomotetický prístup, problém, ktorý niektorí geografi považujú už za zjavne neaktuálny, prekonaný. Zdá sa však, a Krugmanova replika to dokazuje, že on neaktuálny či prekonaný vôbec nie je. Nech už Krugmanovu NEG hodnotíme akokoľvek, isté je, že je to mimoriadny intelektuálny počin. Ide o problematiku priestorovej organizácie ľudskej spoločnosti, ktorá sa stala imanentnou súčasťou geografie, a ktorá je už toho času na takej vedeckej úrovni, že prostredníctvom Krugmanovej NEG získala najvyššie vedecké ocenenie – Nobelovu cenu. Túto skutočnosť by si mali uvedomiť aj predstavitelia tých disciplín, ktorí sa vo svojej „bohorovnosti“ zvyknú pozeráť na geografiu „poriadne zvysoka“.

Poznamenajme ešte na záver, že NEG buduje nový most medzi ekonomikou na jednej strane a geografiou, menovite humánnou geografiou, resp. ekonomickou geografiou na strane druhej. Pokým ekonómovia používali pre problematiku priestorovej organizácie hospodárstva spravidla termín „priestorová ekonomika“, Krugman, tento špičkový ekonóm a zároveň nositeľ Nobelovej ceny, uprednostňuje a dôsledne používa termín „ekonomická geografia“. Túto skutočnosť nemožno prehliadnuť. To ale naznačuje, že NEG vnáša do spolupráce týchto dvoch vedných odborov skutočne novú intelektuálnu klímu.

LITERATÚRA

- BOSKER, M., BRAKMAN, S., GARRETSEN, H., SCHRAMM, M. (2010). Adding geography to the new economic geography: bridging the gap between theory and empirics. *Journal of Economic Geography*, 10, 793-823.
- CLAVER, N. D., CASTEJÓN, C. F., GRACIA, F. S. (2011). The home market effect in Spanish industry 1965-1995. *Annals of Regional Science*, 46, 379-396.
- DIXIT, A. K., STIGLITZ, J. (1977). Monopolistic competition and optimum production diversity. *American Economic Review*, 67, 297-308.
- DYMSKI, G. (1996). On Krugman's model of economic geography. *Geoforum*, 27, 439-452.
- FINGLETON, B., McCANN, P. (2007). Sinking the iceberg? On the treatment of transport costs in new economic geography. In Fingleton, B., ed. *New directions in economic geography*. Cheltenham (Edward Elgar), pp. 168-202.
- FUJITA, M., KRUGMAN, P., VENEABLES, A. (1999). *The spatial economy: cities, regions and international trade*. Cambridge (MIT Press).
- FUJITA, M., KRUGMAN, P. (2004). The new economic geography: past, present and the future. *Papers in Regional Science*, 83, 139-164.
- CHAMBERLIN, E. (1933). *The theory of monopolistic competition*. Cambridge (Harvard University Press).
- CHRISTALLER, W. (1933). *Die zentralen Orte in Süddeutschland*. Jena (Fischer).
- ISARD, W. (1956). *Location and space economy*. New York (Wiley).
- KRUGMAN, P. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99, 483-499.
- KRUGMAN, P. (1995). *Development, geography and economic theory*. Cambridge (MIT Press).
- KRUGMAN, P. (2000). Where in the world is the "new economic geography". In Clark, G., Feldman, M., Gertler, M., eds. *The Oxford handbook of economic geography*. Oxford (Oxford University Press), pp. 49-60.
- KRUGMAN, P. (2010). *The new economic geography, now middle-aged*. Dostupné na: <http://www.princeton.edu/~krugman/aag.pdf> (cit.: 2012-02-10).
- LÖSCH, A. (1940). *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*. Jena (Verlag).
- MARSHALL, A. (1920). *Principles of economics (8th edition)*. London (McMillan).
- MARTIN, R., SUNLEY, P. (1996). Paul Krugman's geographical economics and its implications for regional development theory: a critical assessment. *Economic Geography*, 72, 259-286.
- MARTIN, R. (1999). The new "geographical turn" in economics: some critical reflections. *Cambridge Journal of Economics*, 23, 65-91.
- OTTAVIANO, G. I. P. (2000). Ad usum delphini: a primer in "new economic geography". *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, 59, 87-114.
- SAMUELSON, P. A. (1952). The transfer problem and transport costs: the terms of trade when impediments are absent. *Economic Journal*, 62, 278-304.
- VENEABLES, A. J. (1996). Equilibrium locations of vertically linked industries. *International Economic Review*, 37, 341-369.
- Von THÜNEN, J. H. (1826). *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Hamburg (Perthes).
- WEBER, A. (1929). *Theory of the location of industries*. Chicago (University of Chicago Press). (Preklad z originálu *Über den Standort der Industrien*. Tübingen, 1909).

Ján Paulov

WHAT IS “NEW ECONOMIC GEOGRAPHY”? AN ATTEMPT AT A BRIEF CHARACTERISTIC

The “new economic geography” (NEG) is the subject that has been extensively discussed in journals and books on economics, regional science and geography for more than 20 years. According to its main originator, the leading American economist, Paul Krugman, the NEG aims to get the topic of the spatial organization of society, which languished on the periphery of economics for a long time, into its mainstream. Explaining spatial organization in terms of mainstream economics can be considered an essential contribution of the NEG. The central subject of the NEG is to explain the rise of large scale industrial agglomerations which have the key role in spatial organization. However, it was not possible to do it on the basis of classical mainstream economics, which Dymski (1996) denoted as “mainstream economics I”. It was necessary to use the “mainstream economics II”, which substitutes the constant returns to scale by increasing returns to scale, perfect competition by imperfect, specifically monopolistic competition, technical externalities by financial externalities.

In explaining the rise of agglomeration Krugman starts by distinguishing two sectors: industry and agriculture. The first sector is highly mobile, the second immobile. The mobility refers to industrial workers, the immobility to farmers. Furthermore, the first sector exhibits the tendency for concentration to be strongly supported by increasing returns to scale, the second sector exhibits the tendency for dispersion since it is bound to land. The first sector operates in a centripetal way, the second is centrifugal. The rise of agglomeration depends on the mutual force of both sectors. The rise of agglomeration assumes that centripetal force dominates the centrifugal one. Accumulation of industrial firms in one place or in one region leads to a wide variety of products, consequently to an extensive market, which attracts further industrial firms from surrounding places or regions. However, such a place or region becomes attractive not only for industrial firms but also for industrial workers from surrounding places or regions, who find there clearly better conditions. The immigration of industrial workers is another factor leading to the growth of the market since it enlarges demand. One can thus say that a new mechanism called “circular causation” starts to operate here. Thus agglomeration arises thus from its own forces, as a product of self organization. There is still, however, a further factor supporting the rise of agglomeration. This factor is known as input – output links. Although this factor is a technological one, it is clear that the close technological links between industrial firms also support spatial proximity and in such a way they support the rise of agglomeration. Krugman still accentuates one thought in connection with the rise of agglomeration. It was generally supposed in the past that the rise of agglomeration requires the presence of favourable geographical conditions, namely the river, the port, crossroads, etc. Krugman admits the significance of such factors but to him that it is insufficient. The rise of agglomeration also requires the presence of the mechanism of circular causation. Only this mechanism is able to evolve the process leading to the rise of agglomeration. It is, however, necessary to stress that this mechanism can often be started by a chance.

Eventually, the NEG represents a new bridge between economics on the one hand and human geography on the other.