

Univerzita Karlova

Přírodovědecká fakulta

Studijní program: Sociální geografie a regionální rozvoj

Studijní obor: Sociální geografie a regionální rozvoj



Mgr. Zuzana Holická

**Vliv vybraných charakteristik firem zapojených do globálních produkčních sítí
na jejich ekonomickou výkonnost**

The Effect of selected characteristics of firms involved in global production networks
on their economic performance

Disertační práce

Vedoucí práce/Školitel: prof. RNDr. Jiří Blažek, Ph.D.

Praha, 2024

Charles University

Faculty of Science

Study programme: Social Geography and Regional Development

Branch of study: Social Geography and Regional Development



Mgr. Zuzana Holická

**The Effect of selected characteristics of firms involved in global production networks
on their economic performance**

Vliv vybraných charakteristik firem zapojených do globálních produkčních sítí
na jejich ekonomickou výkonnost

Doctoral thesis

Supervisor: prof. RNDr. Jiří Blažek, Ph.D.

Prague, 2024

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem předloženou disertační práci zpracovala samostatně a že jsem uvedla všechny použité informační zdroje a literaturu. Tato práce ani její podstatná část nebyla předložena k získání jiného nebo stejného akademického titulu.

V Hradci Králové 26. července 2024

Mgr. Zuzana Holická

Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala především svému školiteli, prof. Jiřímu Blažkovi, za jeho inspirativní a odborné rady, které mi během celého studia věnoval. Za jeho čas, trpělivost a především za jeho lidský přístup a podporu při dokončení této práce. Děkuji také za možnost spolupráce na odborných článcích. Ráda bych poděkovala také svým rodičům, kteří mi byli během celého studijního času velkou oporou. V neposlední řadě patří mé upřímné poděkování také manželovi za jeho pochopení a podporu.

Abstrakt

Hlavním cílem mé doktorské práce bylo přispět k poznání důsledků zapojení firem do globálních produkčních sítí (GPN), včetně role jejich konkrétní pozice v dodavatelském řetězci, na jejich ekonomické výsledky, zejména pak hodnotu udrženu, která je ve světové literatuře aktuálně považována za hlavní indikátor a předpoklad pro regionální rozvoj. Vedle pozice v GPN byly do analýz zahrnuty ještě další vybrané charakteristiky firem, jako je jejich vlastnictví, velikost, realizace VaV či míra zapojení do daného odvětví. Poslední část práce se pokusila odhalit reálné podoby mezisektorového upgradingu v českých firmách. Realizovaný výzkum ukázal, že pozice firem v hierarchii GPN nemá dominantní vliv na jejich ekonomickou výkonnost. Výsledky však ukazují, že míra hodnoty udržené je ovlivněna kombinací různých faktorů, zejména pak kombinací vlastnictví a pozice v GPN. Důležitým zjištěním je, že mnohdy domácí firmy operující primárně mimo GPN, udrží více hodnoty než firmy zapojené do GPN. Podstatné je však, aby firmy disponovaly přístupem na koncový trh. Významná je i skutečnost, zda firma realizuje VaV, což se ukazuje jako nutný předpoklad pro udržení konkurenceschopnosti zejména pro domácí firmy i na nejnižších dodavatelských pozicích v produkční síti. Práce také odhalila, že míra zapojení firmy do daného odvětví ovlivňuje její ekonomické výsledky v období ekonomické recese. Firmy orientované dominantně na produkci v jednom odvětví dosahovaly v období ekonomické krize horších ekonomických výsledků než firmy s diverzifikovanou výrobou. To odpovídá také závěrům plynoucím z výzkumu mezisektorového upgradingu, který je dle našeho zjištění pro firmy přínosný zejména díky větší stabilitě a odolnosti prostřednictvím diverzifikované produkce. Motivace pro mezisektorový upgrading českých firem je častěji tržního charakteru před motivem technologickým. Dochází k němu jak z důvodu různých nesází a krizí, tzn. nuceně, tak i díky příležitostem, se kterými mnohdy přichází stávající či noví zákazníci.

Klíčová slova: globální produkční síť, hodnota udržená, mezisektorový upgrading, funkční upgrading

Abstract

The main aim of my dissertation was to contribute to the understanding of the impact of firms' involvement in global production networks, including their specific position in the supply chain, on their economic performance, especially on value capture, which is currently considered in the world literature as a key indicator and precondition of regional development. In addition to their position in the global production network, other selected firm characteristics such as ownership, size, in-house R&D or the level of their involvement in the sector were included in the analyses. The last part of the paper tried to uncover the actual forms of inter-sectoral upgrading among Czech firms. The research showed that the hierarchical position of firms in GPN does not have a dominant effect on their economic performance. However, the results show that the level of value capture is influenced by a combination of various factors, especially ownership and position in the GPN hierarchy. An important finding is that domestic firms operating primarily outside the GPN are able to capture more value than firms involved in the GPN. However, it is essential that they have access to the end market. It is also crucial whether a company conducts own R&D, which proved to be a necessary prerequisite for maintaining competitiveness, especially for domestic companies even at the lowest supplier positions in the production network. The thesis also revealed that the degree of a company's involvement in a given industry affects its economic performance during periods of economic recession. Companies predominantly oriented towards production in a single industry achieved worse economic results during the economic crisis than companies with diversified production. This also corresponds to the findings on intersectoral upgrading, which is beneficial for companies mainly due to greater stability and resilience through diversified production. The motivation for intersectoral upgrading among managers of Czech companies is more often market-driven rather than technologically-driven. It occurs both due to various difficulties and crises, i.e., out of necessity, as well as thanks to opportunities often brought by existing or new customers.

Key words: global production networks, value capture, intersectoral upgrading, functional upgrading

Obsah

1. Úvod.....	8
1.1 Socioekonomický kontext a výzkumné otázky	8
2. Teoretická východiska výzkumu globálních produkčních sítí a jejich dopadů na regionální rozvoj 11	
2.1 Vývoj a hlavní přínosy teorie GPN	12
2.2 Koncepty vysvětlující dynamiku zapojení firem/regionů do GPN.....	14
2.2.1 Ekonomický upgrading	14
2.2.2 Sociální upgrading.....	17
2.2.4 Strategické párování	20
2.3 Hodnota udržená jako předpoklad regionálního rozvoje.....	24
3. Zapojení české ekonomiky do globální produkce	27
3.1 Zapojení domácích firem do GPN.....	27
3.2 Současný výzkum GPN v Česku.....	28
4. Metodický rámec	29
4.1 Použité metody a zdroje dat	29
5. Shrnutí publikovaných článků.....	32
5.1 BLAŽEK, J., BĚLOHRADSKÝ, A., HOLICKÁ Z. (2021): The role of tier, ownership and size of companies in value creation and capture, <i>European Planning Studies</i> , 29:11, 2101-2120, DOI:10.1080/09654313.2021.1889991.....	33
5.2 BLAŽEK, J., HOLICKÁ, Z. (2022): Value capture by companies of different ownership, tier, size, and distance to market: A cross-sectoral analysis, <i>Area</i> , 54:4, 521-665, DOI: 10.1111/area.12819. 34	
5.3 HOLICKÁ, Z., BLAŽEK, J. (2023): Tvorba a udržení hodnoty 300 největšími společnostmi v Česku: jakou roli hraje pozice v globálních produkčních sítích? <i>Geografie</i> , 128, 1, 75–101, DOI:org/10.37040/geografie.2023.003.	35
5.4 BLAŽEK, J., HOLICKÁ, Z.: Blindspot in Upgrading Research? Unpacking Inter-chain and Intersectoral Upgrading, přijato do recenzního řízení v <i>Economic Geography</i>	36
6. Společenská relevance a možné implikace pro design průmyslových a inovačních politik	39
7. Závěrečná shrnutí	42
Literatura	45
Přílohy	51

1. Úvod

Tato disertační práce představuje shrnutí mé výzkumné práce realizované v rámci doktorského studia na Katedře sociální geografie a regionálního rozvoje PřF UK. Je předložena formou kolekce čtyř odborných článků, které společně cílí na rozšíření poznání o vlivu zapojení firem do globálních produkčních sítí na jejich ekonomické výsledky a následně na rozvoj regionů, jak jej podchycuje pojem hodnoty udržené (value capture).

Cílem úvodní části je ukotvení studovaného tématu v širší perspektivě a vysvětlení relevance tématu globálních produkčních sítí pro české prostředí. V úvodní části budou proto diskutovány klíčové teoretické koncepty a pojmy, které jsem v rámci výzkumu využívala, nebo které jsem se v práci pokusila rozšířit či verifikovat. Druhá část je již bezprostředně navázaná na provedený empirický výzkum a postupuje od představení metod po jednotlivé studie, které následně shrnuje jak z pohledu dosažených zjištění, tak i možných implikací pro design podpůrných politik.

1.1 Socioekonomický kontext a výzkumné otázky

Globalizace je soubor procesů které vedou k propojení celého světa téměř ve všech aspektech lidského bytí. Páteří globalizace je globalizace výroby, a to i díky širokému spektru dopadů, které ovlivňují socioekonomické struktury zapojených i nezapojených lokalit, regionů i celých států.

S globalizací úzce souvisí i převládající forma výroby současné doby. Jedná se o vertikální dezintegraci výroby, kdy firmy realizují pouze část pro ně klíčové produkce a vše ostatní nakupují od svých dodavatelů. Ekonomické aktivity firem, zejména jejich znalostní náročnost a technologická sofistikovanost, pak do velké míry určují jejich pozici v produkčním řetězci. Obecně je pozice firem na vrcholu výrobního řetězce teorií považována za výhodnější a přínosnější, a to jak pro samotnou firmu, tak i pro danou lokalitu, dosavadním výzkumem však tato výhodnost není dostatečně doložena (Tokatli 2013; Coe 2021).

O vysvětlení hnacích sil vertikální dezintegrace výroby a propojení regionálních aktérů do globální ekonomiky a s tím souvisejících dopadů na hodnotu vytvořenou a hodnotu udržanou se snaží dvě podobné a vzájemně provázané teorie globálních hodnotových řetězců (GVC) a globálních produkčních sítí (GPN) (Blažek, Steen 2022). Ve své práci se opírám o novější z nich, tedy teorii globálních produkčních sítí (následně GPN), která se zaměřuje na širší spektrum zapojených aktérů než jsou samotné firmy a také na vícesměrné vztahy a procesy.

V současném výzkumu globálních produkčních sítí je úspěšnost a přínos konkrétních firem zapojených do GPN nejčastěji sledovány prostřednictvím hodnoty vytvořené a hodnoty udržené (Blažek a kol. 2021; Coe 2021, Pavlínek a Ženka 2016). Výše hodnoty vytvořené a zejména pak hodnoty udržené je považována za hnací motor pro růst socioekonomické úrovně obyvatel příslušného regionu či státu.

V rámci svého doktorského studia jsem se proto rozhodla přispět k poznání hodnoty vytvořené a zejména hodnoty udržené firmami působících v Česku a rovněž přispět do diskuse o vhodném nastavení podpůrných politik na národní i krajské úrovni.

Vzhledem k výrazné integraci českého průmyslu do globální ekonomiky a současně skutečnosti, že místní firmy zastávají spíše roli dodavatelů nižších řádů, je toto výzkumné téma velmi aktuální. Dosavadní výzkum se v českém prostředí zaměřuje v největší míře na automobilový průmysl (Pavlínek a Ženka 2016, Pavlínek 2023, Pavlínek 2018, Martišková 2022, Glogar 2013). Situaci v dalších odvětvích již mapují pouze jednotlivé práce (letectví – Housková 2012, elektronika – Suchá 2012, energetika – Lypianin 2018, apod.). Cílem mé práce je proto poskytnout ucelenější přehled o zapojení firem českého průmyslu do globálních produkčních sítí, včetně analýzy souvislostí mezi pozicí firem v GPN a výší hodnoty vytvořené a udržené. Analýzy hodnoty vytvořené a udržené zohledňují i další klíčové charakteristiky firem jako je jejich vlastnictví, velikost, realizace vlastního výzkumu a vývoje či míra zapojení do GPN.

Přínosem disertační práce je i zpracování studie, která se věnuje v literatuře dosud jen velmi málo studované problematice, a to mezisektorovému upgradingu. Mezisektorový uprading představuje poměrně širokou kategorii trajektorií, kterými se firmy snaží využít dovedností získaných v jednom oboru k prosazení se v jiném oboru, odvětví či v jiné produkční síti. Podcenění výzkumu mezisektorového upradingu považuji za paradoxní, neboť je zřejmé, že v souvislosti s nutností reagovat na velké společenské výzvy jako je klimatická změna a geopolitické napětí, budou firmy pravděpodobně nuceny významně proměnit a diverzifikovat své výrobní portfolio i své dodavatele. Mezisektorový uprading tak bude představovat jeden ze základních mechanismů pro dosažení změny pozice firem v globální organizaci produkce.

V tomto kontextu byly formulovány následující hlavní výzkumné otázky, které byly zkoumány na příkladech firem působících v českém prostředí. Cílem disertační práce bylo poskytnout širší pohled na roli zapojení firem v GPN, než činí dosud převládající studie zaměřené na výzkum firem v rámci jednoho odvětví. Postupně byly proto analyzovány firmy z různě vybraných vzorků (letecký průmysl, vysoce inovativní firmy, největší firmy v Česku apod.) s cílem poskytnout obecněji platná zjištění pro českou ekonomiku.

VO1: Jakou roli hraje zapojení či nezapojení firem do globálních produkčních sítí na hodnotu vytvořenou a hodnotu udrženou?

VO2: Platí pro firmy předpoklad, že čím vyšší je pozice firmy v dodavatelském řetězci, tím vyšší je její hodnota vytvořená a současně hodnota udržená?

VO3: Která z kvalitativních charakteristik firem má největší vliv na hodnotu vytvořenou a hodnotu udrženou? (vlastnictví, velikost, realizace vlastního VaV, apod.).

VO4: Jaké jsou hlavní motivy, přínosy a úskalí mezisektorového upgradingu v českých firmách? Jaké podoby mezisektorového upgradingu v realitě probíhají?

2. Teoretická východiska výzkumu globálních produkčních sítí a jejich dopadů na regionální rozvoj

Globální produkce, jakožto i vertikální dezintegrace výroby, je umožněna liberalizací obchodu, kapitálových toků, přímých zahraničních investic a privatizací (Ernst a Kim 2002). Dalším klíčovým aspektem je rozvoj informačních technologií a významný pokles dopravních nákladů. Míra globalizace podléhá mnohým faktorům a její vývoj se v čase liší pro různá odvětví i lokality. Svého vrcholu ekonomická globalizace dosáhla v období před finanční krizí v letech 2008 a 2009, které je někdy označováno také jako hyperglobalizace. Od té doby se zahraniční investice, obchod, bankovní úvěry nebo i dodavatelské řetězce v poměru ke světovému HDP zmenšují nebo stagnují (The Economist 2019). Přesto nelze mluvit o deglobalizaci, a to ani v souvislosti se zásadní momenty jakými byla pandemie Covid-19 nebo válka na Ukrajině, které otestovaly odolnost globální organizace výroby. Hlavní příčinou poklesu výše uvedených indikátorů na globálním HDP je totiž především prudký rozvoj vnitřního trhu samotné Číny. Dochází však ke snahám o geografickou restrukturalizaci výroby a posílení regionální nezávislosti či kontinentální soběstačnosti (Gereffi 2020; Butollo 2021), a to zejména ve snaze zvýšit konkurenceschopnost ve strategických oblastech (např. high-tech, environment a digitální odvětví) a snížit závislost na asijských zemích, především právě Číně (Butollo a kol. 2024). Všechny výše zmíněné snahy jsou však velmi komplikované a zdlouhavé procesy, na což poukazuje i Pegoraro a kol. (2021) ve své práci mapující přesun výroby z Asie zpět do Evropy. Podpora regionální produkce nebo obecně regionalizace však není nutně opakem globalizace, naopak jsou tyto dva procesy do velké míry propojené, např. i proto, že globální produkce v rámci GPN využívá do různé míry regionální dodavatele či koncentraci výroby v rámci klastrů apod. (Butollo a kol. 2024). Vliv na organizaci globální produkce mají bezesporu také strategické kroky klíčových aktérů, kteří reagují na globální výzvy, zejména zostřenou geopolitickou situací. Za klíčové aktéry je možno označit především vlády států a významné mezinárodní organizace a dále také nadnárodní korporace, resp. firmy, které sice reagují na politické restriktce mezinárodního obchodu na straně jedné a na pobídky států na straně druhé (viz Chip and Science Act v USA či European Chips Act), nicméně jejich jednání je primárně ovlivněno snahou dosáhnout co nejvyšších zisků (Cihelková a kol. 2009). Již z tohoto shrnutí je tedy zřejmé, že globální produkce včetně jejich dopadů na regionální rozvoj je stále se vyvíjející, mnohvrstevný a značně proměnlivý organismus. I proto platí, že výsledky většiny výzkumů jsou platné jen pro daná území, časová období a zvolené aktéry.

Organizace výroby a obchodních toků je aktuálně vysvětlována zejména koncepty globální propojenosti¹, mezi které se řadí i koncept globálních produkčních sítí (GPN), který vznikl okolo roku 2000 (Ernst a Kim 2002; Henderson a kol. 2002). Zaměřuje se na vysvětlení změn charakteru a

¹globální hodnotové řetězce (global value chain, GVC); globální komoditní řetězce (global commodity chain, GCC) a globální produkční sítě (global production networks, GPN)

organizace výroby v podmínkách její vertikální dezintegrace, dále na vztahy mezi firmami, rozdíly v rozmístění produkce, spotřeby i faktory konkurenceschopnosti a současně neopomíjí i další aktéry GPN jako jsou státní instituce, odbory apod. Dle Dickena (2003) lze prostřednictvím GPN efektivně studovat geografickou organizaci globální produkce. Obdobně Henderson a kol. (2002) považuje GPN za nástroj pro vysvětlení procesu regionálního rozvoje v kontextu globalizace, i proto byl využit při mých výzkumných záměrech zabývajících se výkonností a strategiemi firem ve vztahu k charakteru jejich zapojení do GPN.

2.1 Vývoj a hlavní přínosy teorie GPN

Globální produkční síť lze definovat jako *vzájemně propojené funkce, operace a transakce, kterými vzniká specifický produkt či služba* (Coe a kol. 2008). Vyznačují se rozdělením produkce o různé míře přidané hodnoty mezi jednotlivé aktéry, kteří jsou geograficky více či méně vzdálení, což ovlivňuje rozvoj daných lokalit a rozděluje regiony na jádro, semi-perifirii a perifirii v daném odvětví výroby (Martišková 2022).

Vývoj teorie GPN, která navazuje a vychází z předchozích teoretických směrů globálních hodnotových řetězců (global value chain, GVC) a globálních komoditních řetězců (global commodity chain, GCC), byl podrobně popsán již v mnoha příspěvcích (Henderson a kol. 2002; Bair 2005; Sturgeon 2001.). Autoři vymezují vzájemné vztahy všech zmíněných konceptů a také vhodnost ve využití každého z nich. Odbornou literaturu lze rozdělit do dvou hlavních větví. První z nich je převážně ekonomicky orientovaná a využívá zejména koncepty GVC/GCC. Za hlavního představitele tohoto směru je považován ekonomický sociolog Gary Gereffi. Druhá mladší větev je více geografická, pracuje primárně s konceptem GPN a je seskupena především okolo bývalých spolupracovníků Petera Dickena.

Teorie GPN se také v mnohých ohledech snaží o zmírnění nedostatků svých předchůdců. Coe a kol. (2008) vytýká přístupům GVC/GCC zanedbání klíčových vnitrofiremních vztahů, které mají výrazný dopad na fungování celé sítě a označuje je za "black box", která skrývá mnoho asymetrických mocenských vztahů a specifickou firemní strukturu. Sturgeon (2001) popisuje GVC ve srovnání s GPN jako více statický a částečně limitovaný koncepční nástroj. Henderson a kol. (2002) upozorňuje, že koncept GVC vnímá proces produkce a distribuce zjednodušeně pouze jako vertikální a lineární, přestože se v realitě jedná o velmi komplexní strukturu sítě ("networks") s horizontálními, diagonálními i vertikálními vztahy. Zahrnutí komplexní struktury oboustranných vztahů vertikální i horizontální úrovně jednotlivých aktérů produkce odpovídá realitě lépe než zjednodušená představa řetězového vztahu dodavatelů od nejnižšího řádu po vedoucí firmu (Glogar 2013). Současně GPN reflektuje i zapojení nefiremních aktérů, jako nadnárodních obchodních organizací, odborů, pracovní síly apod., které spoluutvářejí institucionální a kulturní rámec regionu a ovlivňují tak produkci na lokální i regionální úrovni. Pro všechny výše zmíněné směry je však základní analytickou jednotkou firma (Henderson a kol. 2002). Teorie GPN tedy přesvědčivě ukazuje, že na firmy nelze nahlížet jako na

jednotlivé autonomní jednotky operující na anonymním („objektivním“ trhu), ale spíše jako na aktéry, kteří jsou složitou sítí vztahů provázáni nejen na další aktéry a na prostředí v regionu, ve kterém působí, ale i na aktéry z regionů velmi vzdálených, kteří trhy utvářejí. Zásadním přínosem je jednak vysvětlení změn v ekonomické geografii světa (makroúroveň) a jednak vysvětlení rozdílných příležitostí a výzev, kterým firmy dle své pozice v GPN čelí (mikroúroveň) (Blažek, Uhlíř 2020).

V roce 2015 přišli Coe a Yeung s novou verzí teorie GPN, která výrazně zohledňuje vývojovou dynamiku globálních produkčních sítí, tzv. teorii GPN 2.0, která globální produkční síť definuje jako *organizační platformu, v rámci, které si aktéři z různých regionálních a národních ekonomik konkurují i spolupracují při snaze o získání většího podílu na vytvářené hodnotě, její transformaci a zachycení prostřednictvím geograficky rozptýlené ekonomické aktivity.*

Na druhou stranu je třeba zmínit, že i přes svou popularitu a přínosy má přístup GPN také slabá místa. Je zaměřen zejména na vysvětlení důsledků dezintegrace průmyslové výroby a stále sílící sektor služeb je mnohdy opomíjen. Přestože koncept GPN uvažuje zapojení i nefiremních aktérů, není jim ve výzkumu většinou věnována dostatečná pozornost. Blažek a Uhlíř (2011) upozorňují mimo jiné na zanedbání role zákazníků a často dichotomické pojetí asymetrických mocenských vztahů mezi vedoucí firmou a dodavatelem. Problémem je také obtížná generalizace závěrů napříč různými odvětvími, regiony i konkrétními produkčními sítěmi (Sturgeon 2001).

Přes patrné rozdíly mezi všemi zmíněnými koncepty a rozsáhlé diskuzi v literatuře, není detailní vymezení vzájemných vztahů mezi těmito dílčími směry cílem předložené práce. Pro výzkum globální ekonomiky jsou to však celosvětově nejvyužívanější přístupy, které se často prolínají a využívají obdobnou metodologii (Bair 2008). Zejména pak poskytují nástroje pro pochopení toho, jak se globální ekonomické síly propojují s lokální úrovní, a jak lokální aktéři mohou přispět k ovlivnění globálních procesů (Horák 2023). Na základě výše jmenovaných skutečností bude v práci nadále využíván pojem globálních produkčních sítí (GPN).

Je vhodné zmínit, že pro vysvětlení nestejnomyšlného vývoje socio-ekonomické prosperity, mnohdy geograficky velmi blízkých lokalit, jsou v současném výzkumu využívány také teorie regionálních inovačních systémů (RIS) či evoluční ekonomická geografie (EEG). Ve svých počátcích se teorie GPN, RIS a EEG nikterak nepropojovaly a vyvíjely se samostatně (Boschma 2021), v posledních letech lze však pozorovat snahy autorů o vzájemné využití při vysvětlení komplexních vztahů a příčin regionálního rozvoje. Jak uvádí Horák (2023) je očividné, že regiony s rozvinutými inovačními systémy, kde se nachází kvalifikovaná pracovní síla, výzkumné a vývojové platformy, různé specializované služby apod., často představují hlavní uzly v globálních produkčních sítích.

Z pohledu regionálního rozvoje vymezuje Coe a kol. (2004) následující aspekty GPN:

- a) tvorbu hodnoty,
- b) zvýšení hodnoty
- c) získání/udržení hodnoty

Kadlec a Blažek (2015) uvádí, že pro příznivý regionální rozvoj je konkrétní skladba firemního sektoru velmi důležitá. Pokud v regionu převládají firmy na nízkých dodavatelských úrovních v GPN, které tam současně nemají stabilní pozici, lze předpokládat omezené možnosti rozvoje regionů, oproti regionům se zakořeněnými firmami, které realizují aktivity o vyšší přidané hodnotě – design, VaV apod. (Coe a kol. 2004). Na tuto problematiku lze však nahlížet také z opačného konce, tedy že fungování jednotlivých firem je do značné míry ovlivněno sociokulturní, politickou i institucionální úrovní konkrétního regionu. Díky tomu nejsou globální produkční sítě pouze ekonomickým jevem, ale vždy představují také sociokulturní systém (Coe a kol. 2008). Přestože jsou však dle Coe a kol. (2004) endogenní faktory regionu nezbytné, nezaručují samy o sobě pozitivní trajektorii regionálního rozvoje. Již z tohoto vyplývá, že snahou regionálních aktérů by mělo být zlepšení pozic firem v GPN, které by mělo přinést pozitivní efekty na růst a rozvoj daného regionu. V literatuře je zlepšování pozice firem v GPN označováno jako upgrading a bude se mu věnovat následující kapitola.

2.2 Koncepty vysvětlující dynamiku zapojení firem/regionů do GPN

Teorie GPN usiluje mimo jiné i o formulaci praktických doporučení pro design podpůrných politik s cílem zlepšení pozice regionu ve světovém systému. S teorií GPN proto úzce souvisí široké spektrum konceptů vysvětlujících aktuální trendy mobility a strategií firem či celých regionů, které se prostřednictvím změn své pozice uvnitř i vně produkčních sítí snaží o stabilizaci či zlepšení svého ekonomického výkonu.

Vše vychází z uspořádání firem v GPN do hierarchické struktury, která odráží nerovnoměrné rozdělení moci a má přímé dopady na ekonomické, sociální či environmentální aspekty pro vývoj regionů, a to jak z mikro úrovně (např. kraje v Česku), tak i makroúrovně (např. JV Asie). Firmy a mnohdy i celé regiony tedy často usilují o posílení své moci prostřednictvím zlepšení jejich pozice v produkční síti, která by jim měla zajistit také vyšší hodnotu vytvořenou a zejména pak hodnotu udržanou.

2.2.1 Ekonomický upgrading

Upgrading je v rámci teorie GPN často zmiňovaným strategickým nástrojem při posílení pozice a rozvoje firem, ale také regionů či států. Ponte a Ewert (2009) definují upgrading jako reakci na výzvy globalizace a konkurence pomocí lepších produktů či procesů a zvýšení schopností a znalostí firem na

jednotlivých úrovních v dodavatelském řetězci. Gereffi (2005) vysvětluje upgrading jako přechod k činnostem s vyšší přidanou hodnotou ve výrobě, ke zlepšení znalostí a dovedností, technologií a ke zvýšení zisků plynoucích z účasti v GPN.

Primárně se diskuze věnují *ekonomickému upgradingu*, tzn. vyšší produktivitě a efektivnosti výroby. Následně se však předpokládá pozitivní dopad i na společnost a celý region prostřednictvím vyšší hodnoty udržené a v nejlepším případě investované zpět do rozvoje technologií, lidských zdrojů apod. v místě vytvoření hodnoty. V literatuře se vyskytuje také pojem *průmyslový upgrading*, který je obdobou ekonomického upgradingu a byl užíván dříve v souvislosti s výzkumem globálních výrobních řetězců v odvětvích jako je průmysl oděvní, hračkářský apod. Vzhledem k rozšíření výzkumu i mimo zpracovatelský průmysl např. do potravinářství či služeb, je obecnější pojem ekonomický upgrading vhodnější (Barrientos a kol. 2011). Humphrey a Schmitz (2002) vymezili tyto čtyři základní typy upgradingu²:

- i) procesní,
- ii) produktový,
- iii) mezisektorový,
- iv) funkční.

Za nejméně ambiciózní je považovaný procesní upgrading, který představuje zlepšení stávajícího výrobního procesu, např. změnou či zavedením nové technologie. Další, produktový upgrading už spočívá v zavedení nového výrobku či služby o vyšší přidané hodnotě. Pokud firma pronikne na nové trhy či do nových odvětví, označuje se to jako mezisektorový upgrading. Tomuto typu není v rámci výzkumu věnováno mnoho pozornosti, přestože k němu v realitě dochází a mnohdy je to vhodný či jediný způsob pro zachování existence firmy. Obdobně jako u funkčního upgradingu lze u mezisektorového upgradingu vymezit několik různých typů. I z tohoto důvodu se mu věnuje poslední čtvrtý článek, viz. empirická část níže. Za nejméně ambicióznější je považován funkční upgrading, kdy firma získá v produkční síti novou funkci díky rozšíření výroby o aktivity s vyšší přidanou hodnotou, např. výzkumná a vývojová činnost, marketing apod. (Humphrey a Schmitz 2002).

S růstem náročnosti upgradingu pro firmu roste také tlak na znalosti, tvorbu inovací, zahrnutí VaV aktivit apod. I z tohoto vyplývá tlak na zástupce regionálních politik podporovat upgrading firem v GPN (Kadlec 2019), často právě ten nejvíce ambiciózní, tj. funkční upgrading.

Blažek (2016) ukázal, že kategorie funkčního upgradingu je vnitřně velmi heterogenní a vypracoval proto typologii funkčního upgradingu, kterými firmy zlepšují svou pozici směrem k aktivitám s vyšší

² V literatuře se postupně začaly objevovat ještě další typy, jako např. organická sukcese, která představuje posun jednotlivých firem či dokonce celé GPN směrem k náročnějšímu tržnímu segmentu.

přidanou hodnotou. Funkční upgrading je považován za žádoucí, avšak nejnáročnější typ upgradingu (blíže viz např. Tokali, 2013). Jeho možnosti a podoby jsou výrazně ovlivněny typem řízení GPN, charakterem daného odvětví, schopnostmi a ambicemi dodavatelské firmy a kvalitou národních a regionálních inovačních systémů, do kterých je firma zapojena (Blažek 2016). Oproti produktovému a procesnímu upgradingu, které jsou žádoucí, je funkční upgrading často vedoucími firmami u jejich dodavatelů spíše nechtěný z důvodu možného přebrání funkcí s vyšší přidanou hodnotou. Tokatli (2013) zmiňuje nebezpečí “fetišizace” funkčního upgradingu, který může být velmi riskantní, nejistý a časově i finančně velmi náročný. Současně uvádí případy, kdy se jedná o záměrný krok odběratelů s cílem zbavit se finančně náročnější a rizikovější části produkce. Obavu z přehnaných očekávání přínosů funkčního upgradingu lze potvrdit i na základě výsledků vlastního výzkumu, které ukazují spíše na multidimenzionální podmíněnost rozvoje firem (Blažek a kol. 2021; Blažek a Holická 2022; Holická a Blažek 2023).

V realitě je přesné vymezení jednotlivých typů upgradingu pochopitelně problematické. Mezi hlavní těžkosti patří např. nejasné rozlišení produktového a procesního upgradingu, zejména v agro průmyslu, kdy nová metoda či proces vede ke vzniku nového produktu (Ponte, Ewert 2009). Procesní upgrading pak někdy nelze zcela odlišit od vynucených změn, jako jsou např. mezinárodní standardy, ISO apod. (Ponte, Ewert 2009).

Na základě mnohých příkladů z praxe (automobilový průmysl-Pavlínek a Ženka 2011; agroprůmysl-Ponte a Ewert 2009; oděvní průmysl-Tokatli 2013; těžební průmysl-Fijarek a Veloso 2010) je zřejmé, že otázkou není, zda je upgrading možný či nikoliv, ale který typ upgradingu je pro danou firmu/region potenciálně v daném kontextu vhodný.

Zásadní otázkou je také, jak zobecnit koncept upgradingu z úrovně firem na úroveň regionu a aplikovat tak firemní opatření na regionální či národní úroveň (Bair 2006). Dle Brewera (2011) jsou země, regiony i firmy, které stoupají směrem vzhůru (upgradují) zákonitě doprovázeny těmi, co klesají směrem dolů (downgradují).

Downgrading je opačný posun firmy směrem dolů k aktivitám s nižší přidanou hodnotou, který je často zjednodušeně považován za negativní, přestože může přinášet i pozitivní dopady. Trajektorie posunů může být navíc různorodá. Typy funkčního downgradingu vychází z dobrovolnosti a motivace pro posun. Blažek (2016) vymezuje tři typy funkčního downgradingu:

- i) *Pasivní downgrading* je převážně nedobrovolný posun k výrobě jednodušších produktů na základě tlaku vyvolaného odběrateli vyššího řádu.
- ii) *K adaptivnímu downgradingu* dochází na základě rozhodnutí managementu samotné firmy, které není schopná ustát tlak konkurence a přesune své aktivity k výrobě komponentu, kde firma cítí nejvyšší konkurenční výhodu.

- iii) Změna podnikatelské strategie může být spojena se *strategickým downgradingem*, který má úspěšné a schopné společnosti přinést ještě větší profit zaměřením se na aktivity, ve kterých se považuje za nejsilnější, přestože to může znamenat např. výrobu komponent místo celého výrobku.

Dle Ponte a Ewerta (2009) je downgrading nejvíce typický v agroprůmyslu a rozvojových zemích, nejčastěji v Africe, což autoři doložili na příkladu jihoafrických vinařů, kteří často opustili prémiový, avšak objemově velmi omezený segment a místo toho přešli na velkoobjemovou produkci vín standardní kvality.

2.2.2 Sociální upgrading

Za sociální upgrading je považován proces zlepšování práv, ochrany a pracovních podmínek pracovníků nebo obdobně kvality jejich práce (Rossi, 2011). Lze ho rozdělit na dvě části:

- i) měřitelnou – snadněji pozorovatelné aspekty blahobytu, které lze kvantifikovat (výše mezd, délka pracovní doby, podíl žen ve vedoucích pozicích apod.),
- ii) obtížně kvantifikovatelnou – podpůrná práva – (posílení postavení, svoboda pohybu, nediskriminace).

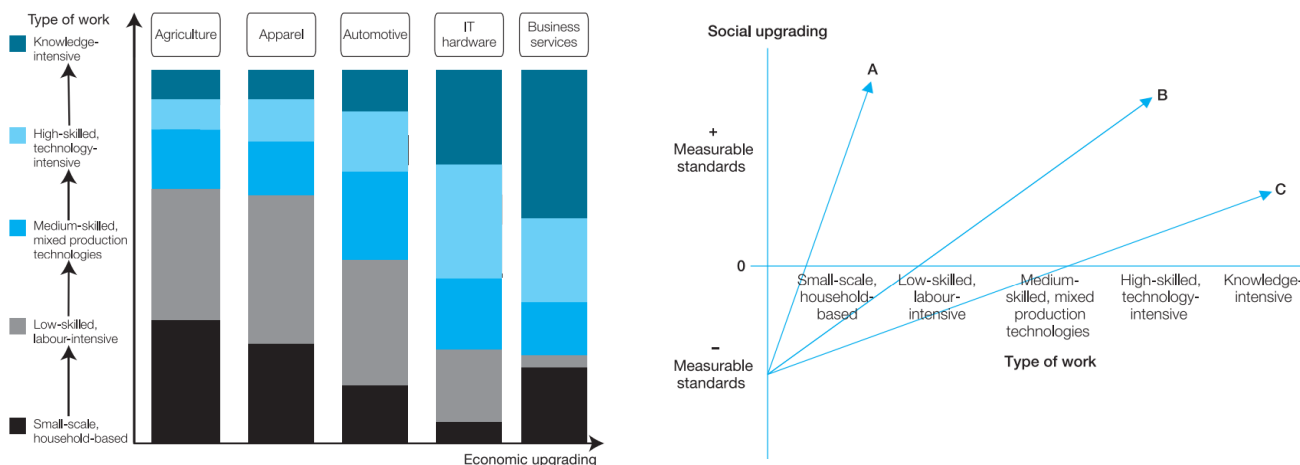
Slabinou současné literatury a výzkumu je nedostatečná pozornost věnovaná vztahu mezi ekonomickým a sociálním upgradingem (Tokatli 2013). Obecným předpokladem je totiž skutečnost, že zvýšení produktivity firem, tzn. ekonomický upgrading, se promítne rovněž do sociálního upgradingu, např. zvýšením mezd a zlepšením pracovních podmínek. Nicméně neexistuje žádný automatický mechanismus, který by tento vztah zajistil (Milberg a Winked 2011). Nesoulad mezi ekonomickým a sociálním upgradingem potvrzují existující studie, např. Myant (2016) poukazuje na nesoulad v produktivitě práce a výši mezd ve střední a východní Evropě, obdobně pak práce Pavlínka a Ženky (2016) zaměřená na obdobné skutečnosti v automobilovém průmyslu Česka.

Na základě Martiškové (2022) lze doplnit skutečnost, že nízké výrobní náklady, zejména pak levná pracovní síla, představují často konkurenční výhodu pro vstup daného regionu do GPN, převážně periferních a semiperiferních lokalit, což při následném rozvoji firmy ztěžuje odraz ve zlepšení pracovních podmínek, včetně zvýšení mezd. Význam pracovní síly však dle mnohých autorů stoupá a není vnímána pouze jako další vstup při procesu výroby, ale jako jeden z klíčových aktérů v GPN (např. Coe, Hess 2013). S tím souvisí vzrůstající tlak na firmy na zlepšení pracovních podmínek nejen pro své zaměstnance, ale také pro zaměstnance jejich dodavatelů v řetězci.

Barrientos a kol. (2011) vytvořili rámec pro analýzu vazeb mezi ekonomickým a sociálním upgradingem na příkladu oděvního průmyslu v Maroku. V práci poukázali na zásadní roli různých faktorů (postavení firem v rámci GPN, druh vykonávané práce, postavení pracovníků v dané kategorii vykonávané práce

apod.), kterými jsou v praxi podmíněny trajektorie a scénáře nastávající mezi těmito dvěma typy upgradu. Podmíněnost a složitost celého procesu naznačuje obrázek níže.

Obrázek 1: Složení druhů vykonávané práce v rámci různých GPNs a možné trajektorie sociálního upgradu



Zdroj: Barrientos a kol. (2011)

V souvislosti se sociálním upgradem zavádí Ženka a Pavlínek (2013) pojem *regionální upgrading*, který popisují jako výsledek procesů přerozdělování hodnoty, který vznikl na základě ekonomického upgradu a výslednou schopností udržet tuto hodnotu v území, kde byla vytvořena. Regionální upgrading je nástrojem pro měření dopadů upgradu na úrovni regionů, např. pomocí přidané hodnoty a zaměstnanosti, které jsou odrazem konkurenceschopnosti regionu.

Výzkum problematiky sociálního upgradu však již přesahuje možnosti této disertační práce, a proto, s výjimkou studie zaměřené na mezisektorový upgrading, nevěnuji sociálnímu upgradingu a dopadům na lidské zdroje zvláštní pozornost.

2.2.3 Environmentální upgrading

Dalším dlouhodobě zanedbaným tématem, kterému by bylo vhodné věnovat větší pozornost, je otázka vztahu mezi produkcí, distribucí, spotřebou a životním prostředím (Coe a kol. 2008). Příroda poskytuje klíčové vstupy – zdroje a současně je zatěžována výstupy – odpadem a znečištěním. Coe a kol. (2008) upozorňují, že např. těžební průmysl je ve studiích GPN opomíjen, přestože často dochází k nadměrnému využívání obnovitelných i neobnovitelných zdrojů, přetížení životního prostředí až k destrukci celých ekosystémů.

Úskalí představuje i různé pochopení a následná implementace mezinárodních podmínek a environmentálních pravidel v různých částech světa (Coe a kol. 2008). I proto vstupují rozdílné podmínky pro ochranu životního prostředí do procesu distribuce aktérů v rámci globální produkce.

Environmentální dopady jsou však čím dál více zohledňovány ze strany zákazníka ve vyspělých státech, který je lépe informován a daleko více uvažuje mnohé neekonomické aspekty spotřeby jako etickou a sociální zodpovědnost (Coe a Yeung 2015). Na firmy je tak vyvíjen tlak a tyto neekonomické požadavky zákazníků ovlivňují organizaci celých GPN. Jedním z příkladů je vzrůstající preference globálního severu ke spotřebě výrobků a služeb vyprodukovaných domácím trhem. Současně jsou v některých oborech neustálé inovace v environmentálním managementu nutné pro zlepšení, resp. udržení pozice regionu v dané GPN (Ponte, Ewert 2009). Obvyklé je nařízení, kdy musí výrobci zaznamenávat množství spotřebované energie, vyprodukovaného odpadu či typu a množství použitých pesticidů (Jeřábková 2014). Vznikají srovnávací studie pro měření emisí CO₂ vyprodukované různými výrobci a regiony v rámci stejného odvětví. Leipold a Morgante (2013) doložili, že vypěstování květin v Keni a jejich následný letecký transport do Velké Británie znamená přibližně o 20 % menší produkci CO₂ ve srovnání s květinami pěstovanými ve sklenících v Nizozemí. Na druhou stranu má produkce květin v Keni řadu negativních dopadů např. vysokou spotřebu vody.

Výzkum GPN se tedy v posledních letech rozšiřuje i o aspekty týkající se zmírňování dopadů na životního prostředí, příp. jejich eliminaci, tzv. *environmentální upgrading*, který je vedle ekonomického a sociálního upgradingu dalším hybatelem organizace globální produkce. Environmentální upgrading je definován jako *proces zlepšování dopadů GPN na životní prostředí, zahrnující výrobu, distribuci, spotřebu a současně také likvidaci či recyklaci odpadu* (Poulsen a kol. 2018). Golini a kol. (2018) uvádí, že u environmentálního upgradingu, stejně jako u sociálního upgradingu, velmi záleží na typu řízení dané GPN. Na základě vlastní práce uvádí Poulsen a kol. (2016), že environmentální upgrading nastává spíše u produkčních sítí s mocenskou asymetrií, která je řízena spotřebitelskou společností zakládající si na dobré reputaci. Současně je environmentální upgrading často součástí procesního a produktového upgradingu. V rámci zlepšování životního prostředí jsou úpravy a redukce emisí nejsnazším krokem z pohledu implementace, který je současně vysoce viditelný (Poulsen a kol. 2018).

Pro měření environmentálního upgradingu je pak nejčastěji využívána právě redukce emisí a znečištění a také snížení spotřeby vody, energií a materiálů.

Environmentální upgrading může probíhat:

- i) reaktivně – v reakci na požadavky odběratele, legislativních nařízení apod.,
- ii) aktivně – součást strategie optimalizace, vývoje nových produktů apod.

Problematická je však návratnost investic do environmentálního upgradingu. Například Goger (2013) dokládá nedostatečné mechanismy pro zajištění návratnosti investic dodavatelů v oděvním průmyslu Srí Lanky. Riskantní je to zejména pro malé a střední firmy, které nemají dostatečné zdroje pro počáteční investice ani interní odborníky s odpovídajícími environmentálními znalostmi.

Někteří autoři (Brooks 2013; Coe a Hess 2013) se v posledních letech zaměřují také na fenomén “protahování“ řetězce, tzv. *stretching GPN*, kdy je odpad jednoho spotřebitele vstupním produktem pro jiného, čímž začíná nové kolo spotřeby, tzv. sekundární produkce.

Klasickým příkladem je mezinárodní obchod se second hand oblečením, tradičně ve směru z globálního severu na globální jih. Tvorba second hand komodity vzniká darováním nepotřebného oblečení na charitu, tříděním, komerční recyklací, a následným prodejem, např. v zemích Afriky (Brooks 2013). Klíčovým poznatkem stretchingu GPN je, že se jedná o nelineární proces, který různě rozděluje moc mezi aktéry na severu i jihu, zahrnuje velko i maloobchod v několika zemích, propojuje nejbohatší a nejchudší lidi na světě a dává práci lidem nejen v místě sběru a prodeje (typicky např. “třídíčům” oblečení v Polsku). Bylo by však mylné vnímat tento proces jako čistě pozitivní a přínosný. Darující vnímají oblečení jako odpad, popřípadě dar, ale netuší, jakou může mít vyřazený produkt v jiném socioekonomickém kontextu hodnotu a dopady na zapojené aktéry např. i formou nelegálního obchodu a environmentální zátěže související s exportem již dále nevyužitelného zboží (Brooks 2013).

2.2.4 Strategické párování

Zapojení firmy, resp. regionu do GPN je označováno jako strategické párování, příp. propojení, tzv. *coupling*. V literatuře označuje strategické párování cílené a aktivní zapojení firem, které se snaží zvýšit svou konkurenceschopnost a současně snahy regionů o zvýšení diverzifikace své ekonomiky (Grunsven, Hutchinson 2016). Možnosti párování do značné míry závisí na vztazích mezi regionálními institucemi a klíčovými aktéry v GPN, tj. nikoli pouze na schopnostech a zdrojích konkrétních firem (Yeung 2015).

Strategické párování je dle Yeunga (2015) účinný nástroj při analýze regionálního rozvoje, protože propojuje regionální dynamiku a dynamiku GPN. Současně autor upozorňuje na často mylný výklad párování jako jednosměrného toku propojení, který je však ve své podstatě vícerozměrný a zahrnuje také procesy odpojení, tzv. *decoupling* a znovu-propojení, tzv. *recoupling*. Párování nemusí být vždy nutně strategické a záměrné, existuje i propojení neúmyslné či nechtěné (Grunsven, Hutchinson 2016).

Párování nastává často v případě, že má lokální firma dostatečné schopnosti pro zapojení do produkční sítě, ale i v případě, kdy hostitelský stát požaduje po příchozí NNK zapojení domácích firem do produkce (Wei 2010; Coe a kol. 2004). Příchozí korporace však přirozeně nevyužívají párování jako strategickou potřebu pro rozvoj lokálních firem, ale jedná se čistě o specifický typ mezifiremní spolupráce za účelem dosažení zisku NNK (Navás-Alemán 2011).

Za hlavní formy strategického párování jsou považovány:

- i) funkční
- ii) organické
- iii) strukturální

a podrobněji jsou tyto typy vysvětleny např. v Yeung (2015). Z dosavadních studií lze předpokládat, že ve státech střední a východní Evropy převládá typ strukturálního párování (propojení), jehož typickým projevem jsou produkční platformy.

Jedním z alternativních způsobů ekonomického rozvoje je také odpojení, tzv. *decoupling*, který znamená redukci či celkové odpojení/přerušování stávajícího propojení konkrétní globální produkční sítě a daného území³ (Horner 2014), zejména pokud je dosavadní vztah mocensky výrazně asymetrický. Jedná se o dočasnou strategii firem či regionů, často však iniciovanou vládou, s cílem zvýšit a posílit hodnotu vytvořenou i zachycenou, a obvykle následným znovupropojením (*recouplingem*) do stejné nebo jiné GPN, avšak na vyšší úrovni. Odpojení je uváděno jako efektivní krok, pokud zapojení daného území do GPN působí negativně na vývoj lokální ekonomiky a převažuje tak nad přínosy z vytvořené hodnoty (Horner 2014). Pavlínek (2024) dělí *decoupling* na:

- i) strategický
- ii) strukturální
- iii) geopolitický.

Odpojení dává prostor pro aktivní roli regionálních či národních politik, které mohou regulovat kompetence nadnárodních korporací na svém území a ovlivnit tak zapojení domácích firem do GPN. Dobrovolné odpojení ze strany hostitelského regionu je typem *strategického odpojení*. Horner (2014) popisuje situaci farmaceutických firem v Indii, v jejichž případě šlo o 20leté časové období odpojení a následného znovupropojení, které přineslo zásadní posílení tohoto průmyslu v regionu a Indie se postupně stala jedním z největších výrobců generických léků na světě.

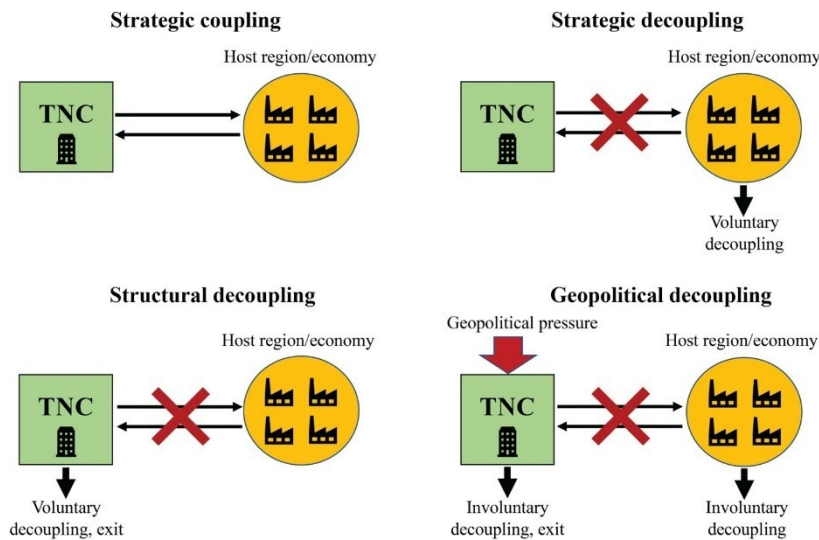
Pokud je odpojení z hostitelské ekonomiky vyvolané primárně ze strany společnosti, jedná se o *strukturální decoupling*. Jsou doloženy příklady, kdy strukturální odpojení firem od globálních leaderů a zaměření produkce na domácí regionální trhy, přinesl nejen zvýšení vytvořené a udržené hodnoty díky sdílení znalostí na příbuzném obdobně rozvinutém trhu, ale i funkční upgrading (např. nábytkářské a obuvní firmy v Brazílii – Navas-Alemán 2011)

V reakci na sílící geopolitické napětí posledních let, přistupují vládní či regionální leadři také ke *geopolitickému decouplingu*, který záměrně cílí na přerušování vztahů mezi globálními vedoucími firmami a hostitelským regionem a do značné míry se vymyká kontrole účastníků párování (Pavlínek 2024). Vlády využívají opatření jako omezení vývozu a dovozu konkrétních komodit či různé finanční sankce (např. daň z obchodu). Tento typ nuceného odpojení může přinést mnohé negativní dopady, zejména pro silně integrované lokality a regiony do GPNs. Ve zmírnění dopadů je důležitá role státu, který by měl primárně ochránit domácí firmy (Pavlínek 2024).

³ Nejčastěji regionu nebo státu.

Jedním z cílů geopolitického odpojení může být i snaha o samostatnost ve strategicky důležitých odvětvích. Technologický propad je však mnohdy téměř nemožné dohnat a státy proto přistupují k propojení na zahraniční regiony, se kterými mají vztahy na lepší úrovni. Důležité je neopomenout i běžnou společnost, která má např. snížený přístup k produktům určité kvality či přijde o dosavadní pracovní místa (Pavlínek 2024).

Obrázek 2: Druhy decouplingu v GPNs



Zdroj: Pavlínek (2024)

2.2.5 Outsourcingové strategie firem

V reakci na globální výzvy posledních let, jakými byla světová ekonomická krize, pandemie Covid-19 či trvající válka na Ukrajině, ale současně také omezené zásoby nerostných surovin, přírodní katastrofy či různé klimatické výzvy, musí vedení společností mnohdy efektivně reagovat přesunem části či celé své produkce různě po světě, a to jak v rámci interních poboček, tak i externích dodavatelů. Do popředí výzkumu GPN se dostávají také strategické posuny firem ovlivněné silícím geopolitickým napětím (Pavlínek 2024, Weller a Rainie 2022).

Globalizace umožňuje a současně motivuje společnosti, aby restrukturalizovaly svou produkci prostřednictvím outsourcingu a offshoringu (Örgün 2015). Základním strategickým krokem mnoha společností, který je již tradičně globálně využíván je **outsourcing**, kdy dochází k předání některé části produkce, většinou dočasně, na externí společnost, a to převážně z důvodu optimalizace vlastní výroby. Outsourcing vychází z přesvědčení, že jedna společnost není schopna dělat vše, resp. všechny části produkce nejvíce efektivně. Společnost by se tedy měla věnovat a zaměřit na části výroby, ve kterých je silná, a naopak slabá místa výroby outsourcovat, tzn. předat na externího dodavatele. Outsourcing přináší mnohé výhody jako např. vstup na nový trh bez nutnosti vlastního přesunu či možnost najímání

talentů i ze vzdálených částí světa. Pokud firma přesune část produkce do jiné mnohdy geograficky velmi vzdálená země, obvykle na jiném kontinentu a převážně za účelem snížení výrobních nákladů, jedná se o **offshoring**. V případě offshoringu může jít o předání produkce na externí společnost či o vybudování vlastní zahraniční pobočky (Webb 2017).

Dle Paula a Siegela (2001) prohlubuje outsourcing rozdíly ve složení pracovních sil a zvýhodňuje vysoce kvalifikované pracovníky tím, že firmy mohou využívat rozdíly ve mzdách mezi rozvojovým a rozvinutým světem. Přehled aktuálního výzkumu na poli outsourcingu a offshoringu podrobně uvádí Ishizaka a kol. (2019).

Outsourcing lze dále specifikovat dle geografické vzdálenosti mezi zadavatelem a dodavatelem na **nearshoring**, který označuje předání části výroby relativně blízké společnosti, např. v rámci stejného kontinentu, často sousednímu státu. Nearshoring využívají obvykle firmy, které potřebují krátké dodací lhůty a stejné časové pásmo např. kvůli časté komunikaci. Předání produkce v rámci stejného státu označuje **onshoring** (Nextbridge, 2021).

Obrázek 3: Typy předání produkce dle geografické vzdálenosti



Zdroj: Nextbridge (2021): <https://nextbridge.com/onshoring-vs-offshoring-vs-nearshoring/>

V souvislosti se světovou covidovou krizí, a zejména pak stupňující se geopolitickou konkurencí v multipolárním světě (Hufbauer and Jung, 2020), je stále více zmiňován **reshoring**, kdy firmy postupně přesouvají původně outsourcované aktivity zpět do mateřské země (onshoring), případně do okolních zemí (nearshoring). Tento trend je spojený s větším tlakem na regionální samostatnost ve snaze lépe odolat případným nadcházejícím krizím. Spekulace o tom, že k reshoringu dochází, probíhaly již po ekonomické krizi v roce 2007–2009, ale vzhledem k nedostatečné datové základně o tom neexistovaly dostatečné důkazy (Sawik 2023). Důvodem pro návrat dříve outsourcované produkce nemusí být pouze strach z nadcházejících krizí, ale např. na základě analýzy Sawika (2023) přistupují firmy k reshoringu z důvodu blízkosti zákazníků, vyšší produktivity práce, nákladům na logistiku či z důvodu vládních pobídek. Prather (2024) identifikoval odvětví, ve kterých je reshoring velmi aktuální. Dochází k němu zejména ve farmacii, potravinářství, výrobě polovodičů, baterií a pokročilé výrobě, jako je letecký či automobilový průmysl. Konkrétní příklady však ukazují, že firmy, které se cestou reshoringu vydají,

musí k jeho realizaci vynaložit nemalé náklady a připravit se na dlouhé časové období jeho implementace, zejména pak u velkých podniků. Karatzas a kol. (2022) v případě výzkumu konkrétních příkladů varují před jednoduchou analýzou návratu konkrétních podniků, ale naopak nabádají k víceúrovňovému přístupu zahrnujícímu studium posunů celých GPN a změn v regionálních podnikatelských ekosystémech a odvětvích. Na provázanosti mezi změnami trajektorií hodnoty udržené a postavením regionů v globálních makroekonomických strukturách upozorňuje Weller a Rainie (2022). Firmy totiž neustále manévrují směrem k využití hodnotových příležitostí a současně odvraceni možných znehodnocení.

Pavlínek (2024) vyzdvihuje geopolitické faktory, které by měly být brány s větší vážností při analýzách GPN. Dřívější výzkum se zaměřoval na geopolitické faktory považované za pozitivní pro motivaci příchodu globálních společností resp. zahraničních investic (Yeung 2017; Glassman 2011), v dnešním světle se však dostávají do popředí negativní geopolitické události, více či méně očekávatelné, jako je válka (např. Rusko – Ukrajinská válka), změna politického režimu (např. Venezuela) či nepřijatelné chování konkrétní země (např. Čína vůči Taiwanu). Na všechny tyto události reagují vlády a mezinárodní společenství různými opatřeními, jedním z nich je i výše zmíněné geopolitické odpojení.

2.3 Hodnota udržená jako předpoklad regionálního rozvoje

Empirický výzkum využívá pro vyjádření hospodářského přínosu ze zapojení do GPN různých kombinací ekonomických ukazatelů na firemní, regionální či národní úrovni. Schopnost regionu profitovat ze zapojení domácích firem do GPN je analyzována např. prostřednictvím výpočtu poměru zahraniční a domácí přidané hodnoty. Dle World Investment Reportu (UNCTAD 2018) jsou obecně regiony s nižším podílem zahraniční přidané hodnoty zapojeny do GPN na nižších úrovních dodavatelských pozic oproti regionům s vyšším podílem zahraniční přidané hodnoty. Stejný report dokládá, že rozvíjející se ekonomiky se integrují do GPN rychleji než ekonomiky vyspělé. Na druhé straně, země, které jsou větší měrou integrované do GPN zastávají obvykle pozici regionálního sídla či logistického centra. Přes jejich mnohdy malý domácí trh se stávají globálními uzly technologií a služeb. Typické je to například pro Nizozemsko, Belgie, Irsko, Hong Kong či Singapur (UNCTAD 2018).

Na regionální úrovni je dle Coa (2021) klíčovým tématem *“value capture“* tedy hodnota udržená, které předurčuje rozvoj daného regionu. Zjednodušeně lze říci, že každá firma zapojená do GPN je místem, kde vzniká hodnota. Následně je však otázkou, jakou část z hodnoty vytvořené dokáže udržet díky postavení vůči svým zákazníkům a dodavatelům, resp. charakteru mocenských struktur v dané síti (Coe a Yeung 2015). Tvorba a boj o udržení hodnoty probíhá jak na úrovni firem, tak i na úrovni jednotlivých regionů či států.

Dle Pavlínka a Ženky (2016) lze na udržení hodnoty v regionu nahlížet dvěma způsoby:

- i) jako na zpětně investovaný zisk v rámci firmy,
- ii) jako na hodnotu pronikající do regionu prostřednictvím univerzit, dodavatelů, domácností apod.

Shin a kol. (2012) využili pro analýzu hodnoty udržené koncept směřující se křivky s předpokladem, že nejvyšší podíl udržené hodnoty firem je na začátku a konci výrobního řetězce, tzn. firmy na vedoucích pozicích GPN (odpovědné za vývoj, design apod.) a současně firmy stojící na konci řetězce (poskytující technickou podporu a post prodejní péči) udrží největší podíl hodnoty. Naopak běžní výrobci uprostřed řetězce budou vykazovat nejnižší hodnotu udrženou. Tento předpoklad mohli, na základě výsledků z analýzy globálního elektronického průmyslu, potvrdit. Na obdobné trendy upozorňuje již Mudambi (2008) s tím, že znalostně náročnější podnikatelské aktivity v počáteční fázi produkce (např. VaV a design) a současně na druhém konci procesu technická podpora, marketing, reklama, distribuce vytvářejí a udrží větší míru hodnoty než vlastní výroba produktů uprostřed řetězce. Dalším příkladem je např. práce Jyrki Ali a kol. (2011) mapující distribuci přidané hodnoty během produkce mobilního telefonu Nokia N95. Přestože většina produkce probíhala v Asii, vznikala většina hodnoty v Evropě. Důvodem je dominantní role Evropy, převážně Finska na tvorbě designu, vývoje, značky, distribuce apod. To poukazuje na důležitost orientace firem na ziskově efektivní aktivity.

Odvětví, která mají silně mezinárodně distribuovanou produkci (např. automobilový průmysl) a vedení GPN využívá periferní regiony pro velkosériovou výrobu náročnou na mzdové náklady, jsou tak předurčena vytvořit a současně udržet méně hodnoty než regiony jádrové, čímž nadále technologicky i znalostně zaostávají.

Obecně lze však zdůraznit teoretický předpoklad, že nerovnoměrně rozložená moc v rámci různých pozic v GPN se odráží také na ekonomických výsledcích daných firem, tzn. také na schopnosti vytvořit a zejména udržet hodnotu. Vedoucí firmy a dodavatelé 1. řádu by tak měly dosahovat vyšších hodnot než dodavatelé nižších řádů. Přestože je situace v jednotlivých odvětvích i regionech Česka do jisté míry specifická, budou v naší ekonomice převládat dodavatelé na úrovni 2. a 3. řádu, oproti vedoucím firmám a dodavatelům 1. řádu, kterých bude výrazně méně. V automobilovém průmyslu je tato skutečnost doložena prací Pavlínka a Ženky (2016).

Za vhodné a univerzální řešení by se tak mohla zdát podpora funkčního upgradingu ve snaze zlepšení pozice firem v GPN. Výsledky existujících studií, kterých je však velmi omezeně (Pavlínek 2016; Blažek a kol. 2021; Shin a kol. 2012), nicméně ukazují na zrádnost jednostranné podpory zvyšování pozice firem v GPN, a nabádají k pozornosti nad dalšími faktory, které ovlivňují ekonomické výsledky firem (Blažek a kol. 2021). Současně zdaleka ne všechny firmy jsou svými aktivitami zapojeny výlučně do GPN, ale často operují i mimo tyto sítě.

Přesné měření hodnoty vytvořené a udržené je vzhledem k nedostatečným datům velmi obtížné. Pavlínek a Ženka (2016) vysvětlují náročnost přesného měření hodnoty vytvořené a udržené vzhledem k neexistenci či nepřístupnosti dat a pro analýzu v automobilovém průmyslu navrhli alespoň rámcové indikátory těchto hodnot na firemní úrovni.

Zdánlivě lze předpokládat, že hodnotu vytvořenou je možné vhodně podchytit ukazatelem hospodářského výsledku či ziskovosti firem. Zejména v případě zahraničních firem však není zřejmé kolik hodnoty zůstane v regionu či zemi, kde byla vytvořena a z pohledu regionálního rozvoje tak daná firma nemusí přinést očekávané přínosy. I z důvodu přirozeného kolísání ekonomiky a dalších vlivů na výsledné ukazatele ekonomických výkonů, je vhodné volit kombinaci několika ukazatelů. Na základě existujících prací (Shin a kol. 2012; Pavlínek a Ženka 2016) a vlastního výzkumu (Blažek a kol. 2021, Blažek a Holická 2022, Holická a Blažek 2023) lze za vhodné ukazatele hodnoty vytvořené označit např. hospodářský výsledek, přidanou hodnotu a nárůst obrátu. U hodnoty udržené se jedná o osobní náklady, investiční výdaje (či odpisy) a daň z příjmu právnických osob. Konkrétní seznam ukazatelů by však měl vycházet z potřeb daného výzkumu a zohlednit např. i dostupnost dat. Příklady nejčastějších ukazatelů hodnoty vytvořené a hodnoty udržené včetně zdůvodnění jejich vhodnosti jsou uvedeny v následující tabulce.

Tabulka 1: Výbrané ukazatele hodnoty vytvořené a hodnoty udržené

Ekonomický ukazatel	Zdůvodnění zařazení	Hodnota vytvořená/udržená
Nárůst obrátu (2017-2019 ku 2014-2016, v %)	Reflektuje dynamiku a prosperitu/růst společnosti	Hodnota vytvořená
Přidaná hodnota (relativizováno k obrátu, v %)	Ukazatel znalostní náročnosti výroby	
Hospodářský výsledek (relativizováno k obrátu, v %)	Ukazatel ziskovosti společnosti	
Výdaje na VaV (relativizováno k obrátu, v %)	Ukazatel inovačního potenciálu	Hodnota udržená
Osobní náklady (relativizováno k obrátu, v %)	Ukazatel kvalifikace pracovní síly a její náročnosti na produkci	
Daň (relativizováno k obrátu, v %)	Hodnota odvedená a udržená v dané lokalitě	
Odpisy (relativizováno k obrátu, v %)	Ukazatel kapitálové náročnosti produkce	

Zdroj: vlastní zpracování dle Blažek a Holická (2022), Holická a Blažek (2023); Pavlínek a Ženka 2016

3. Zapojení české ekonomiky do globální produkce

3.1 Zapojení domácích firem do GPN

S tématem vertikální dezintegrace výroby a zapojení firem, resp. regionů do globální produkce úzce souvisí také zahraniční investice. Příliv zahraničních investic má totiž prostřednictvím přímých a nepřímých efektů zásadní vliv na vývoj ekonomiky daného regionu i celé země (Pavlínek, Žížalová 2016; Kinoshita 2000). Jednotlivé země často nastavují své regulační mechanismy a rozsah pobídek dle potřeby přilákat zahraniční investice. Od druhé poloviny 80. let posílily přímé zahraniční investice svou roli v mnoha průmyslových odvětvích (Sturgeon a kol. 2008). Od pádu komunismu a otevření trhu v 90. letech výrazně ovlivnil příliv investic také ekonomiku zemí střední a východní Evropy, včetně Česka (Kalínská 1999; Pavlínek 2016).

Absorpční kapacita domácích firem, resp. ekonomiky profitovat ze zahraničních investic je často studována prostřednictvím efektů “přelévání“ tzv. spillovers (Kinoshita 2000, Görg a kol. 2006), které Pavlínek a Žížalová (2016) řadí pod nepřímé efekty přímých zahraničních investic. Pavlínek (2004) prokázal jejich klíčovou roli při transformaci postkomunistických ekonomik a následný efekt na regionální rozvoj. V případě automobilového průmyslu v Česku byly doloženy negativní i pozitivní horizontální “přelivy“ na domácí firmy.

V některých odvětvích ovlivňuje směřování zahraničních investic i lokalizaci domácích firem – dodavatelů, kteří se často přesouvají do blízkosti zahraniční pobočky a vytváří clustery (např. automobilový průmysl-Pavlínek, Janák 2007). Pokud zahrnuje zahraniční pobočka také výzkumné a vývojové aktivity, je pozitivní dopad na dané odvětví zpravidla výrazně vyšší, zejména pokud jsou domácí firmy přizvány do těchto aktivit (Kinoshita 2000). Domácí firmy s dostatečnými schopnostmi mohou zlepšit své technologie, procesy, znalosti a ve výsledku i svou pozici v produkční síti, tzn. dosáhnout různých forem upgradingu. To však do velké míry závisí na typu řízení daného výrobního řetězce (Humphrey, Schmitz 2002). Ani vysoký příliv zahraničních investic nezajistí domácím firmám zlepšení pozice oproti firmám zahraničním, především pokud jde o GPN s kvazi-hierarchickým typem řízení výrobního řetězce (Pavlínek, Žížalová 2016). Svou roli hraje i geografická poloha, kdy investoři ze vzdálenějších zemí využívají lokální domácí dodavatele ve větší míře než investoři se sídlem z méně vzdálené země (Havránek, Irsová 2001).

Česko, resp. region střední a východní Evropy je díky levné a současně kvalitní pracovní síle, politicky relativně stabilnímu prostředí, geografické blízkosti k západní Evropě a dobré infrastruktuře jednou z častých variant pro příchod některé nadnárodní společnosti (Sass, Fifeková 2011). V tomto ohledu upozorňuje Pavlínek (2023) na fakt, že vysoká závislost české ekonomiky na produkci v automobilovém průmyslu spolu s pozicí firem, na které jsou firmy zapojeny do GPN (integrovaná periferie evropského průmyslu) bude mít zásadní dopady na vývoj průmyslu v Česku.

V obecné rovině lze předpokládat, že firmy v Česku budou do globálních produkčních sítí zapojeny především na nižších dodavatelských pozicích. I v tomto ohledu však velmi záleží na konkrétním odvětví, lokalitě, vlastnictví apod. Tyto skutečnosti byly potvrzeny především na příkladě automobilového průmyslu, kde byla situace již několikrát analyzována (Pavlínek a Ženka 2016, Pavlínek a Žížalová 2016, Pavlínek 2023).

3.2 Současný výzkum GPN v Česku

Vertikální dezintegrace výroby se postupně prosadila téměř ve všech průmyslových odvětvích, o čemž svědčí také pestrá škála oborově zaměřených studií GPN. Mezi světově tradičně studované obory patří oděvní a módní průmysl (Tokatli 2013; Aspers 2010; Gereffi a Memedovic 2003; Brooks 2013), automobilový, případně letecký průmysl (Bowen 2007; Pavlínek, Ženka 2010; Frigant, Talbot 2005; Coe a kol. 2004; Sturgeon a kol. 2008), dále agro a potravinářský průmysl (Ponte, Ewert 2009; Craviotti 2012; Dolan a Humphrey 2000) atd.

I v českém prostředí je zapojení domácího firemního sektoru do globální ekonomiky již řadu let aktuálním výzkumným tématem. Obvykle je analyzováno zapojení firem do konkrétního průmyslového odvětví. Nejvíce prací je zaměřeno na automobilový průmysl (Pavlínek a Ženka 2016; Pavlínek 2017; Pavlínek 2023; Pavlínek a Žížalová 2016; Martišková 2022), existují však také studie elektronického průmyslu (Suchá 2012), leteckého průmyslu (Housková 2012, Blažek a kol. 2021), papírnictví (Kokoš 2016) či energetického průmyslu (Lypianin 2018; Blažek a Lypianin 2022).

Kokoš (2019) analyzoval firmy zpracovatelského průmyslu Jihočeského kraje dle jejich pozice na trhu a vlivu na tři vybrané ekonomické ukazatele. Z jeho práce vyplývá, že pozice na trhu nemá prokazatelný vliv na ekonomické výkony firem. Současně platí, že firmy v tomto kraji plní spíše roli dodavatelů nižších řádů. Dále bylo potvrzeno, že firmy s hierarchicky lepší pozicí v GPN jsou lokalizovány spíše v jádrových lokalitách. Geografickému rozmístění domácích vedoucích firem v Česku se věnuje Srholec a kol. (2021), který vyvrací předpoklad, že by byly vedoucí firmy GPN lokalizovány primárně do urbánních oblastí. Z výsledků vyplývá, že se vedoucí firmy nacházejí jak v městských, tak i venkovských oblastech Česka, pouze se liší typem vedoucích firem. V městských oblastech se lokalizují spíše mladší ambicióznější firmy zapojené do nových odvětvích v porovnání s venkovskými oblastmi, kde jsou více zralé firmy tradiční výroby, které spoléhají na zaběhlé technologie. Květoň a Horák (2023) dokonce dokládají, že firmy s podřízenou pozicí mohou dosahovat nadprůměrných ekonomických výsledků a přinášet tedy důležité přínosy pro rozvoj daného regionu. Pozitivní souvislost mezi pozicí energetických firem v GPN a jejich ekonomickými výkony potvrdili ve své práci Blažek a Lypianin (2022). Za další významný faktor označili také velikost firmy a míru specializace na odvětví energetiky.

Kromě primárně empiricky orientovaných studií vznikají také práce, které rozvíjejí teoretické poznání a koncepty vycházející z teorie GPN. Vztah mezi teoriemi globálních produkčních sítí a regionálním inovačním systémům ve vztahu k implikacím pro design podpůrných politik vysvětluje Blažek a Steen

(2022). Zásadním příspěvkem je také rozpracování typologie funkčního upgradingu a downgradingu (Blažek 2016). Aktuálnímu trendu nedobrovolného odpojení firem, resp. celých regionů od GPN, tzv. *geopolitickému decouplingu* se věnuje Pavlínek (2024) a Blažek, Lypianin (2024).

4. Metodický rámec

Povaha výzkumu vyžadovala kombinaci kvalitativních i kvantitativních přístupů, s cílem získat dostatečně komplexní pohled a současně co nejvěrnější odraz reality studovaného tématu. Přestože první tři články využívají zejména kvantitativní metody, zejména různá statistická testování a vícerozměrné analýzy, ani zpracování těchto studií se neobešlo bez detailních kvalitativních přístupů. Konkrétně, pro zajištění nezbytné kontextualizace, bylo nutné analyzovat různorodé dokumenty, texty a zejména pak webové stránky vybraných firem. Poslední práce je naopak založena primárně na kvalitativních metodách, které do značné míry ověřují předchozí zjištění během hloubkových rozhovorů a fokusních skupin. Výsledky analýz jsou prezentovány pomocí tabulek, matic a také různými typy grafů. Konkrétní použité metody a zdroje dat jsou představeny níže.

4.1 Použité metody a zdroje dat

Kvantitativní metody tvoří metodické jádro třech prvních článků, které se všechny primárně zabývají vztahy a závislostmi mezi kvalitativními charakteristikami firem (jako například pozice v GPN, vlastnictví, velikost, realizace VaV apod.) a jejich ekonomickými výsledky, které se odráží v hodnotě vytvořené a hodnotě udržené. V prvním kroku všech těchto prací byl vytvořen soubor firem, který odpovídal zaměření jednotlivých článků. Data byla čerpána z různých soukromých i veřejných zdrojů, nicméně byla vždy nutná jejich kombinace, a to zejména z důvodu chybějících či nekompletních údajů. Konkrétní datové zdroje popisují spolu s metodami níže. Ve všech třech kvantitativně založených článcích lze použité metody rozdělit na dva typy, a to na deskriptivní, kterými byly podchyceny základní trendy a následně významové, kterými jsme studovali konkrétní vztahy a závislosti.

Pro práci zaměřenou na studium leteckého průmyslu v Česku (Blažek, Bělohradský, Holická 2021) jsme databázi firem vytvořili z několika různých zdrojů, konkrétně Registru ekonomických subjektů od ČSÚ⁴, který jsme porovnali se seznamy členů tří významných asociací sdružující klíčové subjekty leteckého průmyslu⁵. Takto jsme identifikovali 130 aktivních firem zapojených do výroby leteckého průmyslu v Česku. Pro 55 z nich byla k dispozici ekonomická data ze soukromé databáze firmy BISNODE (v současnosti Dun and Bradstreet) pokrývající 14leté období (2004 až 2017). Pracovali jsme s ukazateli hodnoty vytvořené – výnosy, přidaná hodnota a ROA i hodnoty udržené – mzdové náklady a odpisy. Vyjma těchto dat jsme firmy klasifikovali dle kvalitativních kritérií (vlastnictví, pozice v GPN,

⁴ Všechny subjekty v NACE 303: Výroba letadel, jejich motorů, kosmických lodí a souvisejících zařízení.

⁵ Asociace leteckého a kosmického průmyslu, Svaz českého leteckého průmyslu, Moravský letecký klastr

míra zapojení do letectví, velikost apod.) které jsme opět čerpali z různých zdrojů (webové stránky firem, Registr ekonomických subjektů apod.).

Specifika leteckých firem zapojených do GPN jsme v prvním kroku analyzovali pomocí deskriptivní statistiky, která nám ukázala vývojové trendy vybraných ekonomických ukazatelů (celkových výnosů, ziskovosti, přidané hodnoty apod.) a to jak agregovaně dle různých typů firem, tak i v detailu za jednotlivé firmy.

Pro analýzu závislosti mezi ekonomickými výkony firem a jejich kvalitativními charakteristikami jsme vzhledem ke dvěma početným skupinám proměnných využili kanonickou korelační analýzu (CCA). Tato metoda zkoumá statisticky významné vztahy jak mezi závislými a nezávislými soubory proměnných, tak i uvnitř těchto souborů, čímž poskytuje hlubší analýzu vzájemných vztahů např. oproti faktorové analýze.

Ve druhé práci (Blažek a Holická 2022) se opět zaměřujeme na tvorbu a udržení hodnoty, tentokrát však u firem se silným inovačním potenciálem. Díky ojedinělému přístupu do databáze INKA2⁶, která zahrnuje data z detailního mapování firem v Česku zaměřeného primárně na jejich výzkumnou a vývojovou činnost, jsme vytvořili databázi 251 firem investující ročně více než 10 mil. Kč do VaV.

U firem jsme opět zjišťovali jejich základní charakteristiky jako je vlastnictví, velikost a pozici v dodavatelském řetězci, která vyžadovala detailní analýzu webových stránek a výrobního portfolia každé firmy. Ekonomické ukazatele jsme i tentokrát získali z databáze společnosti Dun & Bradstreet a rozdělili je na ukazatele hodnoty vytvořené a hodnoty udržené. Metodicky jsme čerpali z Coe (2021) a Pavlínek, Ženka (2016) a v interpretaci kladli důraz především na, z hlediska regionálního rozvoje podstatnější, ukazatele hodnoty udržené, tzn. osobní náklady, odpisy, výdaje na VaV, průměrnou mzdu a daň. Vzhledem k pochopitelnému každoročnímu kolísání ekonomických výsledků jsme pracovali s průměrnými hodnotami ukazatelů pro každou firmu za 5leté období (2014 až 2018). I v tomto článku jsme výši hodnoty udržené analyzovali pomocí kvantitativních metod. Konkrétně jsme pro jednotlivé ukazatele hodnoty vytvořené a hodnoty udržené vypočítali medián a dále pak také agregovaně analyzovali trendy výsledků dle pozice firem v GPN, vlastnictví a velikosti firem. Následně jsme rozdíl pro jednotlivé výsledky firem otestovali Kruskal-Wallisovým testem a pomocí Spearmanova korelačního koeficientu určili statisticky významné závislosti mezi kvalitativními charakteristikami firem a jejich ekonomickými indikátory, a to jak pro celkovou úroveň hodnoty vytvořené a udržené, tak i jednotlivě pro všechny analyzované ukazatele.

Empirický výzkum třetího článku (Holická, Blažek 2023) je založen na analýze 300 největších firem v Česku dle průměrného obrátu za období 2014–2019 (po vyloučení subjektů bankovního sektoru), které jsme na základě našeho zadání získali z databáze společnosti Dun & Bradstreet. Kvalitativní

⁶ INKA2 – v pořadí druhé mapování inovačních kapacit, které zařizuje Technologická agentura ČR

charakteristiky pro 300 vybraných firem jsme získávali z několika zdrojů, zejména z oficiálních webových stránek společností, portálu justice.cz apod., a to dle předem vypracované typologie. Její přesná podoba je k nahlédnutí v příloze článku, jednalo se zejména o pozici firmy na trhu, vlastnictví, odvětví a realizaci vlastního VaV. Ekonomická data jsme čerpali opět od Dun & Bradstreet, tak abychom měli dostatek indikátorů pro analýzu hodnoty vytvořené i udržené. Důvody pro konkrétní výběr jednotlivých proměnných je podrobně vysvětlen v příloženém článku. Z důvodu nevyhnutelného kolísání jednotlivých indikátorů v čase jsme stanovili průměrné hodnoty za 6leté období a současně jsme vzhledem k velmi rozdílné průměrné hodnotě jednotlivých indikátorů využili přístup Hampla (1998) použitý pro výpočet komplexní funkční velikosti obcí a aplikovali analogické vážící schéma (zaplacená daň 3x, objem odpisů 2x, zatímco objem mzdových nákladů byl ponechán s váhou 1. Pro zajištění robustnosti výsledků jsme testovali i různá jiná vážící schémata, nicméně získané výsledky potvrdily relevanci Hamplem používaného vážícího schématu.

Vztah mezi vybranými charakteristikami firem (pozice firmy na trhu, vlastnictví, realizace VaV apod.) a výslednou výší hodnoty vytvořené a udržené jsme analyzovali postupy základní deskriptivní statistiky. V tomto případě jsme pro ekonomické indikátory pracovali s mediány, které jsou více odolné vůči extrémním hodnotám než průměr. Následně jsme sílu vztahů testovali pomocí analýzy rozptylu (ANOVA) a také korelační analýzou (Spearmanův korelační koeficient). Výsledky jsme počítali pro tři různé skupiny firem, a to pro i) celý soubor 300 firem, ii) firmy zpracovatelského průmyslu a iii) pro firmy ostatních odvětví (služby, stavebnictví apod.).

Poslední článek (Blažek a Holická, aktuálně v recenzním řízení) vychází oproti třem předchozím studiím primárně z kvalitativních postupů, kdy jsme se rozhodli získat informace o mezisektorovém upgradingu přímo od aktérů z praxe, konkrétně expertů působících ve sféře regionálního rozvoje a zejména manažerů firem zpracovatelského průmyslu. V prvním kroku jsme realizovali fokusní skupiny ve třech krajích Česka (Plzeňském, Jihomoravském a Středočeském), kde jsme během moderované diskuze zjišťovali zkušenosti a vnímání mezisektorového upgradingu u vybraných aktérů daného kraje. Fokusní skupiny proběhly v období leden až květen 2023, účastnilo se jich dohromady 34 osob, a to zejména zástupců regionálních inovačních center a rozvojových agentur, vysokých škol a odborníků poskytujících poradenské služby firmám. Následně jsme provedli deset polostrukturovaných rozhovorů s manažery firem, nejčastěji přímo s jednatelem či ředitelem společnosti, ale také s ředitelem výroby, obchodu či výzkumu a vývoje. Do šetření jsme zahrnuli pouze domácí firmy, neboť pobočky zahraničních firem zpravidla nedisponují dostatečnou autonomií k realizaci ambiciózní strategie, jakou v řadě případů mezisektorový upgrading představuje. V rámci domácích firem jsme pomocí informací z otevřených zdrojů (zejména firemních webových stránek) identifikovali ty, které se pokusily či pokouší o rozšíření své produkce do dalších odvětví, tzn. mají osobní zkušenosti s mezisektorovým upgradinem. Selekcce konkrétních firem proto obnášela detailní analýzu jejich webových stránek, zvláště pak jejich produktového portfolia a historie společnosti. Na základě našich předchozích prací

jsme častější zkušenost s mezisektorovým upgradingem očekávali zejména u firem zapojených do automobilového leteckého a optometrického průmyslu. Jejich seznam včetně základních ekonomických ukazatelů jsme si na základě hlavního NACE vyžádali z databáze společnosti Dun & Bradstreet. Následnou selekcí jsme získali 107 firem vhodných k zapojení do šetření. Přibližně 50 z nich jsme oslovili telefonicky či emailem s žádostí o rozhovor. Ochota zapojit se do šetření byla asi v pětině případů. Důvodem pro odmítnutí bylo zejména časové vytížení osob ve vedení společnosti. Rozhovory probíhaly od března do června 2023 online formou, což nám umožnilo provést rozhovory s firmami z celého Česka. Respondenti odpovídali přibližně na deset otázek zaměřených primárně na jejich motivy pro mezisektorový upgrading, jak identifikovali nový trh, jaké změny museli realizovat (nové technologie, odborný tým, organizační struktura, ...), jaké jsou hlavní benefity a rizika apod.

Závěrem této části věnované metodice uvedu obecnější poznámku, která se týká metodologického zakotvení disertační práce. V rámci celého doktorského výzkumu jsem metodologicky kombinovala dva, do značné míry, protichůdné, avšak ve skutečnosti komplementární přístupy. První tři práce vycházejí spíše z pozitivistického vnímání reality, kdy se pomocí kvantitativních analýz snažíme objasnit souvislosti a objektivní vztahy mezi ukazateli studovaných firem a odvětví. Poslední práce se naopak opírá o vnímání a interpretaci reality ze strany dotázaných aktérů a manažerů firem a vychází tedy spíše z hermeneutického pojetí výzkumu. Obdobně tak jsou u prvních tří prací využita sekundární data za ekonomické ukazatele firem, naopak v posledním článku jsme během rozhovorů a fokusních skupin shromáždili data primární. Kombinaci různých metodologických přístupů a následně tedy i metodických postupů (a tedy i zdrojů dat) považuji za přínosné ve snaze dosáhnout co nejucelenějších a relevantních výsledků, což je v souladu s nedávnými argumenty renomovaných expertů (Moulalet, Jessop, Mehmood (2016)).

5. Shrnutí publikovaných článků

Níže jsou stručně představeny čtyři články, které tvoří jádro výzkumů realizovaných v rámci postgraduálního studia, a jsou tedy základem této disertační práce. Tři články již byly publikované a čtvrtý byl přijat do recenzního řízení. Články jsou představeny chronologicky, tak jak vznikaly společnou prací uvedených autorů a často v návaznosti a reakci na zjištění článku předchozího. Jako celek se snaží přispět k poznání zapojení firem českého průmyslu do globálních produkčních sítí, včetně analýzy souvislostí mezi pozicí firem v GPN a výší hodnoty vytvořené a udržené, což má zásadní implikace pro rozvoj regionů, resp. české ekonomiky.

5.1 BLAŽEK, J., BĚLOHRADSKÝ, A., HOLICKÁ Z. (2021): The role of tier, ownership and size of companies in value creation and capture, European Planning Studies, 29:11, 2101-2120, DOI:10.1080/09654313.2021.1889991.

Autorský podíl: 20 %

V této práci jsme se primárně zaměřili na souvislost mezi základními charakteristikami firem leteckého průmyslu v Česku (jako je jejich pozice v GPN, vlastnictví, velikost apod.) a jejich ekonomickou výkonností. Zároveň jsme zohlednili také intenzitu zapojení daných firem do výrobního řetězce leteckého průmyslu a vliv na jejich ekonomické výsledky. Konceptně jsme vycházeli ze současné organizace globální výroby, která se vyznačuje vertikální dezintegrací a vytváří různorodé mezifiremní vztahy zapojených firem, které mají zásadní vliv na jejich ekonomické výsledky. Vedle automobilového průmyslu je právě letecká výroba ideálním odvětvím pro tento výzkum. Přínos této práce spatřujeme také ve snaze analyzovat ekonomické výsledky jednotlivých firem, tj. nikoli pouze agregovaně, tzn. odvětví jako celku, což nám umožnilo podchytit velkou variabilitu ekonomických výkonů firem, přestože se jedná o firmy stejného vlastnictví, pozice v GPN, míry zapojení do leteckého GPN apod. Letecká výroba patří v Česku mezi tradiční průmyslová odvětví. Letecký průmysl prošel od svého vzniku po roce 1918 několika transformacemi, které ovlivnily jeho produkční portfolio i orientaci na trhy. Po roce 1990 čelil letecký průmysl značným výzvam při přechodu k tržnímu hospodářství, avšak dokázal si uchovat schopnost produkce kompletních letadel i klíčových komponent. Aktuálně průmysl zaměstnává přes 20 000 lidí a má silnou pozici ve výrobě ultralehkých letadel (citace).

V empirické části pracujeme s 55 firmami leteckého průmyslu a mapujeme vývoj jejich ekonomických ukazatelů ve 14letém období (mezi lety 2004 až 2017). Metodicky jsme využili deskriptivní analýzu pro detailní poznání pozice firem, jak z pohledu kvalitativních charakteristik, tak i ekonomických výkonů. Vzájemný vliv jednotlivých faktorů (vlastnictví, velikost, pozice v GPN) jsme následně studovali kanonickou korelační analýzou, která umožňuje zkoumat multifaktorovou podmíněnost ekonomických výsledků firem.

Analýza odhalila významnou variabilitu ekonomického výkonu firem z hlediska hodnoty vytvořené a i udržené. Metodické uchopení indikátorů hodnoty vytvořené a udržené je v této práci inspirováno prací Pavlínka a Ženky (2016). Firmy stojící na vrcholu výrobního řetězce (vedoucí firmy a dodavatelé 1. řádu) vytváří menší hodnotu vzhledem k jejich ekonomické velikosti, ale v porovnání s dodavateli nižších řádů jsou úspěšnější v udržení této hodnoty. Současně jsou firmy vyšších řádů schopny krátkodobě obětovat ziskovost a přidanou hodnotu za cenu vyššího udržení hodnoty. Firmy zapojené dominantně pouze do leteckého průmyslu vytvoří a udrží méně hodnoty v porovnání s firmami aktivními i v jiných odvětvích, což naznačuje význam diverzifikace ekonomických aktivit firem pro jejich ekonomickou výkonnost.

Naše výsledky ukazují, že na firmy nelze nahlížet pouze dle jejich celkových ekonomických výkonů, ale v otázce přínosů pro dané území je nutné rozlišovat mezi jejich schopnostmi hodnotu vytvořit a

následně ji také udržet. To má důležité implikace pro politiku podpory funkčního upgradingu. Aktéři regionálního rozvoje by proto neměli vnímat funkční upgrading a lineární posun firem po výrobní síti směrem vzhůru jako univerzální řešení, které přináší ekonomický růst. Jak z naší práce vyplývá, detailní znalost nejen situace v daném odvětví, ale i každé konkrétní firmy je zásadní podmínkou pro správné nastavení strategií podpory regionálního rozvoje.

Vzhledem k omezenému počtu zkoumaných společností je však třeba opatrnosti při generalizaci našich zjištění. Je proto třeba zdůraznit potřebu obdobného výzkumu zaměřeného na další odvětví i na regiony v zemích různé socioekonomické vyspělosti.

5.2 BLAŽEK, J., HOLICKÁ, Z. (2022): Value capture by companies of different ownership, tier, size, and distance to market: A cross-sectoral analysis, Area, 54:4, 521-665, DOI: 10.1111/area.12819.

Autorský podíl: 40 %

Druhý článek se zabývá analýzou předpokladu, že vedoucí firmy a dodavatelé vyšších úrovní v globálních produkčních sítích dosahují lepší hospodářské výkonnosti a udrží větší hodnotu než dodavatelé nižších úrovní. Tematicky tedy bezprostředně navazuje na předchozí práci, je však již detailněji zaměřen na schopnost firem hodnotu udržet.

Pro výběr analyzovaných firem nám velmi dobře posloužila ojedinelá databáze INKA, která shromažďuje detailní informace o firmách na základě opakovaného mapování inovačních kapacit v Česku organizované Technologickou agenturou ČR. Pro tuto studii jsme zvolili 251 firem s vysokým inovačním potenciálem, které představují klíčové aktéry a tvůrce znalostní ekonomiky v Česku a lze předpokládat, že budou mít vysoký potenciál pro udržení hodnoty.

Důležitým krokem bylo rozdělení firem dle skutečnosti, zda jejich dominantní podnikatelská aktivita směřuje dovnitř či vně GPN. Význam rozlišení, zda daná firma působí dominantně v rámci či mimo GPN doložil mj. Ivarsson a Alvstam (2011), kteří ukázali, že schopnost dodávat známým společnostem je často používána jako cenný referenční prvek, který potvrzuje kvalitu dané firmy a umožňuje firmě získat nové zákazníky, ať již v rámci produkčních sítí či mimo ně. Na základě informací na webových stránkách, primárně o klíčových zákaznících a výrobním portfoliu, jsme tak byli schopni firmy rozdělit na firmy působící převážně v GPN či naopak na převážně působící mimo tyto ekonomické metastruktury. V případě firem zapojených do GPN jsme jejich pozici ve výrobní hierarchii určovali dle přístupu Pavlínka a Janáka (2007), tzn. dle jejich nejsložitějšího výrobku.

Zásadním zjištěním je, že se ekonomická výkonnost firem liší podle řady charakteristik, přičemž nejvíce podle vlastnictví a velikosti společnosti, méně podle pozice ve výrobním řetězci. Nejvyšší míra udržené hodnoty byla zjištěna u firem, které dominantně působí mimo produkční síť. Výsledky dále ukazují, že domácí firmy mají tendenci zachycovat vyšší hodnotu, investují více do kapitálových aktiv, VaV a

personálních nákladů. Vedoucí firmy překvapivě alokují relativně méně prostředků na personální náklady, daně a VaV než dodavatelé prvního řádu.

Z pohledu možných implikací pro koncepci inovačních, regionálních či průmyslových politik ze studie mj. vyplývá potřeba podporovat (domácí) společnosti operující mimo produkční sítě, tj. firmy s přístupem na koncový trh, což může být pro středně rozvinuté ekonomiky jako Česko přínosnější strategie než zapojení do GVC/GPN v pozici dodavatelů nižších řádů. Studie také naznačuje důležitost mezisektorového upgradingu, kdy se firma může přiblížit ke koncovému trhu a zúročit tak znalosti a schopnosti získané během operací v produkčních sítích v jiném oboru. Výsledky studie také implikují nutnost cílených politik podporujících specifické typy společností s potenciálem pro tvorbu a zejména udržení hodnoty. Dále ukazuje na relevanci multi-sektorových studií prováděných v zemích nacházejících se na různých úrovních socioekonomického rozvoje, které mohou odhalit detailnější vztahy mezi pozicemi firem ve výrobním řetězci či trhu jako celku a jejich schopnostmi udržet hodnotu.

5.3 HOLICKÁ, Z., BLAŽEK, J. (2023): Tvorba a udržení hodnoty 300 největšími společnostmi v Česku: jakou roli hraje pozice v globálních produkčních sítích? *Geografie*, 128, 1, 75–101, DOI:org/10.37040/geografie.2023.003.

Autorský podíl: 60 %

Cílem tohoto článku je analýza základních charakteristik největších společností v Česku dle obratu (po vyloučení bank a dalších klíčových firem finančního sektoru) a současně odhalení specifik a trendů v jejich schopnosti vytvořit a udržet hodnotu. Opět jsme se zaměřili na vztah mezi zapojením firem do GPN, včetně jejich pozice v produkční hierarchii a vlastnictvím firem na jedné straně a jejich schopnosti tvorby a udržení ekonomické hodnoty na straně druhé. Přínosem článku je mimo jiné rozlišení firem zapojených primárně do GPN a těch, které operují dominantně mimo tyto sítě. Přestože je zřejmé, že firmy v rozdílných pozicích vzhledem ke koncovému trhu čelí různým výzvám a příležitostem, není zřejmé, do jaké míry se tato skutečnost promítá do jejich ekonomických výsledků a následně tedy do hodnoty vytvořené a udržené. Aplikovali jsme proto koncepty tvorby a udržení hodnoty i na firmy operující dominantně mimo GPN a vytvořili srovnání ekonomické výkonnosti jednotlivých typů firem. Tato studie je koncepčně velmi podobná našim předchozím článkům a do značné míry na ně navazuje. Jako hlavní odlišnosti můžeme vyzdvihnout její zaměření na 300 největších firem v Česku, tzn. mapuje značný (dominantní) podíl české ekonomiky. Studie také rozlišuje firmy zpracovatelského průmyslu, tedy výrobce, od firem ostatních odvětví, převážně služeb a také rozlišuje firmy na ty, které realizují vlastní výzkum a vývoj a ty, které nikoliv.

Pro naši studii jsme na základě předešlých prací (Drobný 2005, Blažek 1996) a pracnosti analýzy kvalitativních ukazatelů zvolili 300 největších firem v Česku dle průměrného obratu za období 2014–2019. Hlavním přínosem článku je tedy poskytnutí přehledu o základních parametrech významné části české ekonomiky a současně specifik ekonomické výkonnosti firem na základě analýzy míry vytvořené

a udržené hodnoty dle jednotlivých typů firem. To mimo jiné napomůže pochopení hnacích sil regionálního rozvoje a poskytne návrh implikací pro tvorbu podpůrných politik.

Přibližně třetina z analyzovaných firem operuje dominantně mimo GPN, ať již disponuje přístupem na koncový trh či nikoli. Téměř polovina největších firem v Česku působí jako firmy zpracovatelského průmyslu operující primárně v GPN. Většina firem zapojených do GPN je v zahraničním vlastnictví (převážně z Německa, Rakouska a Francie) a téměř polovina největších firem operuje ve zpracovatelském průmyslu jako součást GPN. Necelá třetina firem (29 %) z 300 největších firem realizuje v Česku výzkumné a vývojové aktivity. V rámci firem zpracovatelského průmyslu (146 firem) realizuje VaV více než polovina firem (52 %).

Výsledky analýz ukazují, že pozice firem v rámci GPN nemá jednoznačně rozhodující vliv na výši hodnoty vytvořené a udržené. To současně potvrzuje naše závěry z předchozích dvou prací (Blažek a kol. 2021; Blažek a Holická 2022). Analýza ukázala, že z pohledu hodnoty udržené je nejvýznamnější charakteristikou firmy skutečnost, zda realizuje vlastní VaV. V rámci zpracovatelského průmyslu bylo zjištěno, že domácí dodavatelé vyšších řádů dokáží udržet vyšší hodnotu oproti dodavatelům nižších řádů. Tento trend se ovšem nepotvrdil pro zahraniční firmy, kde je tomu dokonce naopak. Tuto skutečnost interpretujeme tak, že v případě zahraničních firem má pro tvorbu hodnoty a její udržení rozhodující roli konkrétní mandát, který daná pobočka získá a realizuje v rámci strategie celého koncernu.

Naše analýza poskytuje několik závěrů, které lze dále rozvíjet pro případné podpůrné politiky na krajské či obecně regionální úrovni. Z výsledků plyne, že při koncepci podpůrných politik je nutná velmi dobrá znalost specifických typů firem, a přílišná míra generalizace by mohla být spíše na škodu. Zejména v případě zahraničních dodavatelů GPN lze bez detailní znalosti konkrétních podmínek jen obtížně odhadovat jejich přínos pro regionální rozvoj, neboť míra udržené hodnoty je v případě těchto firem podmíněna celou řadou specifických až jedinečných faktorů. Obdobná doporučení plynou i z našich dosavadních studií, což pouze potvrzuje jejich relevanci a odrazuje od univerzálních řešení.

5.4 BLAŽEK, J., HOLICKÁ, Z.: Blindspot in Upgrading Research? Unpacking Inter-chain and Intersectoral Upgrading, přijato do recenzního řízení v Economic Geography.

Autorský podíl: 40 %

Článek se zaměřuje na téma mezisektorového upgradingu, který je v současné literatuře GPN i v rámci výzkumu upgradingu firem spíše opomíjen. V době aktuálních globálních společenských výzev, jako jsou klimatické změny a geopolitické napětí, se však právě mezisektorový upgrading může stát klíčovým tématem pro podniky, regiony i národy, které jsou pod neustálým tlakem změn a restrukturalizace jejich výrobních portfolií. My jsme se zaměřili na mezisektorový upgrading z mikro úrovně, tedy reálnou

situaci v jednotlivých firmách a částečně také mezo úrovně, konkrétně, jak je na mezisektorový upgrading nahlíženo na regionální úrovni.

Práce má dva hlavní přínosy. Na jedné straně nabízí detailní typologii různých dimenzí mezisektorového upgradingu, a současně na straně druhé přináší empirickou analýzu hlavních motivů, výzev, přínosů a klíčových faktorů úspěchu mezisektorového upgradingu ve vybraných firmách.

První část práce zaměřená na typologii postupuje ve třech krocích. Nejprve popisuje typologii hlavních motivů pro mezisektorový upgrading, tu následně propojuje s kauzálními faktory vývojové dynamiky GPN a v neposlední řadě nabízí základní typologii mezisektorového upgradingu.

U motivů mezisektorového upgradingu rozlišujeme, zda jde o dobrovolný krok, tzn. že se vyskytne příležitost pro firmu k rozšíření či změnu produkce (Opportunity-driven) nebo krok nucený a firma tím řeší nějaký problém současné výroby (Hardship-driven). Druhým faktorem je, zda tuto příležitost či nutnost přinese primárně trh nebo technologie (Market-driven, Technology-driven).

V dalším kroku jsme tyto motivy propojili se čtyřmi kauzálními faktory vývojové dynamiky GPN (Yeung a Coe 2015), kterými jsou poměr mezi náklady a přínosy, tržní imperativ, finanční disciplína a rizika. Toto propojení nám umožnilo ohodnotit potřebnost jednotlivých faktorů od nízké po střední až vysokou.

Třetím krokem je samotná typologie mezisektorového upgradingu, ve které poukazujeme na široké spektrum různých firemních strategií. Základní rozlišení však vychází z povahy nového trhu, tzn., zda firma rozšiřuje dodávky svých produktů do nového GPN anebo, zda začíná operovat i mimo GPN, ať již s přístupem či bez přístupu na koncový trh. Dále hodnotíme i) charakter výroby (ve stejném či jiném odvětví, s původním či novým produktem, s ponecháním či opuštěním původní výroby), ii) časové hledisko (dočasný či trvalý přesun výroby), iii) vazba na další upgrading (produktový, procesní, funkční upgrading/downgrading).

Druhým zásadním přínosem práce je empirická část výzkumu, kterou jsme založili na zjištění ze tří fokusních skupin s klíčovými aktéry regionálního rozvoje ve třech českých krajích a zejména pak na polostrukturovaných rozhovorech s klíčovými zástupci firem (jednateli, řediteli výroby či výzkumu apod.). Cílem bylo identifikovat hlavní motivace, výzvy a klíčové faktory úspěchu spojené s mezisektorovým upgradingem. Fokusní skupiny byly přínosné zejména pro získání celkového přehledu o znalostech a vnímání mezisektorového upgradingu mezi aktéry rozvoje na úrovni jednotlivých krajů. Zjištění plynoucí z následných rozhovorů se zástupci nejvyššího managementu firem přineslo konkrétní zkušenosti a poznatky z mezisektorového upgradingu v praxi.

Právě rozhovory nám pomohly identifikovat hlavní typy motivací, proč firmy přistupují k mezisektorovému upgradingu. V rámci oslovených firem přistoupilo vedení k rozšíření výroby do jiného odvětví jak nedobrovolně z důvodu krizí v původním odvětví, tak i díky příležitosti dané nově formulovanou poptávkou od stávajících nebo nových zákazníků. Hlavním očekávaným benefitem je diverzifikace aktivit firmy vedoucí k větší stabilitě, odolnosti a konkurenceschopnosti. Výsledky také naznačují, že firmy, které přistoupily k mezisektorovému upgradingu na základě poptávky zákazníků,

vykazovaly vyšší spokojenost s přínosy této expanze ve srovnání s firmami motivovanými krizí ve stávajícím oboru.

Výzkum realizovaný v rámci tohoto článku také ukázal, že i domácí firmy obdobných pozic v GPN a současně působící ve stejném či příbuzném odvětví, mají velmi různorodé zkušenosti i znalosti ve sféře podpory podnikání ze strany státu. Vedení firem, které se účelové podpoře vyhýbá, vnímá jako hlavní negativum administrativní náročnost a rizikovitost. Tyto firmy jsou však často aktivní na poli spolupráce se středními či vysokými školami.

Věříme, že tento článek přispěje ke konceptuálnímu i empirickému porozumění mezisektorového upgradingu, jako variantě, kterou firmy využívají k posílení vlastní odolnosti a větší schopnosti udržet hodnotu. Předložená typologie dokládá velkou variabilitu strategií mezisektorového upgradingu a zdůrazňuje potřebu dalšího výzkumu, který by mohl být zaměřen například na analýzu vztahu mezi typem mezisektorového upgradingu a schopností udržet hodnotu v konkrétním průmyslovém odvětví. Naše práce zdůrazňuje potřebu dalšího výzkumu mezisektorového upgradingu, jeho přínosů a nástrah a komplexního poznání této strategie, která je v dnešní ekonomicky i geopoliticky turbulentní době pro mnohé firmy, regiony, i celé státy nevyhnutelná.

6. Společenská relevance a možné implikace pro design průmyslových a inovačních politik

V rámci svého doktorského výzkumu považuji za klíčové nabídnout konkrétní doporučení pro design inovační a průmyslové politiky, a to jak na úrovni národní, tak i na úrovni regionální, resp. krajské. Všechny čtyři články přinášejí nová empirická zjištění, která přispívají k lepšímu porozumění vztahů mezi pozicí výrobních firem v produkční hierarchii a jejich hodnotou vytvořenou a udržanou. V závěrečné práci pak klademe důraz na výzvy, přínosy a rizika spojená s mezisektorovým upgradingem, který je do značné míry ve výzkumu opomíjen, avšak vzhledem k nutnosti transformovat globální ekonomiku v reakci na velké společenské výzvy (klimatická změna, cirkularita, geopolitické napětí apod.), bude nabývat na svém významu.

Pro tvorbu efektivních politik podporujících regionální rozvoj je vhodné vycházet z kombinace dvou hlavních teorií regionálního rozvoje současnosti, konkrétně tedy teorie regionálních inovačních systémů (RIS) a globálních hodnotových řetězců, resp. globálních produkčních sítí (GVC/GPN), viz Blažek, Steen 2022). Prezentované články vychází zejména z teorie GVC/GPN a s teorií RIS explicitně nepracují, přesto lze na základě dosažených empirických výsledků nabídnout několik relevantních doporučení.

Politické implikace inspirované teoriemi GVC/GPN byly od počátku zaměřeny zejména na rozvojové země, zejména na podporu zapojení místních firem do globální produkce a následně zlepšování jejich pozice (Blažek, Steen 2022). Inspirovat se však mohou i tvůrci podpůrných politik v rozvinutých zemích, kteří se snaží podpořit především vznik a expanzi domácích společností a v konečném důsledku zvýšit konkurenceschopnost celého regionu. Přestože stát není v původním pojetí GVC zásadním aktérem, dostává se mu čím dál více pozornosti, zejména v rámci směru globálních produkčních sítí (Smith 2015). Stát může v GVC/GPN plnit různé role, a to facilitátora, regulátora, výrobce či zákazníka, a tím strategicky ovlivňovat význam firem, tak i vývoj národního či dokonce globálního trhu (Horner 2017, 2021).

Na základě našich zjištění můžeme podtrhnout, že ekonomické výsledky firem jsou ovlivněny výrazně multidimenzionálně a jednostranný důraz na souvislost hospodářských výsledků firem a jejich pozicí v produkčních hierarchiích, jak je často argumentováno v rámci výzkumů inspirovaných teoriemi GVC/GPN, může být zavádějící, a to zejména v případě firem působících v rámci jednoho relativně malého státu, jakým je Česko. Zatímco tedy nijak nezpochybňujeme výsledky studií realizovaných na globální úrovni, které prokázaly zásadní rozdíly v míře hodnoty udržené mezi firmami v produkčních sítích lokalizovaných ve vysoce vyspělých, a naopak v rozvojových zemích, v rámci jednotlivých, zejména menších a středních, států může být situace odlišná. Při analýze hodnoty vytvořené a udržené firmami zapojenými do GVC/GPN, avšak působícími v rámci jednoho státu, je proto důležité zohlednění širšího kontextu a širšího spektra faktorů, jako je vlastnictví a velikost firem, realizace VaV

apod. Přitom význam jednotlivých faktorů se v rámci různých odvětví i regionů liší, a pro design konkrétních doporučení a politik je proto důležitá detailní znalost podmínek v daném regionu (viz právě teorie RIS) i v příslušném odvětví.

V rámci první práce (Blažek a kol. 2021), zaměřené na analýzu hodnoty vytvořené i udržené firmami působícími v leteckém průmyslu, lze za hlavní přínos pro praxi považovat důraz na vhodné koncipování chápání a podpory funkčního upgradingu ze strany národních či regionálních orgánů. Z naší analýzy totiž vyplývá, že přestože funkční upgrading nemusí nutně přinést vyšší zisky, tzn. nemusí přinést vyšší úzce chápanou hodnotu vytvořenou, může se nicméně projevit ve výši hodnoty udržené, například ve zvýšení mezd a odpisů (reflektujících investiční a technologickou náročnost výroby), což je z regionálního hlediska žádoucí.

Ve druhém článku (Blažek, Holická 2022), zaměřeném na inovační podniky v Česku podchycené v šetření INKA realizovaném TAČR, jsme doložili odlišné trendy v tvorbě a udržení hodnoty v rámci různých odvětví, přestože se jinak jednalo o obdobné typy firem z hlediska základních charakteristik (pozice v GPN, vlastnictví, velikost apod.). To opět poukazuje na nezbytnost detailních znalostí na úrovni jednotlivých firem v regionu. Pro tvorbu podpůrných politik je podstatná také poněkud překvapivá skutečnost, že dnešní výroba již vyžaduje vlastní výzkum a vývoj nejen u dodavatelů vyšších řádů, ale dokonce i u řady dodavatelů nejnižší úrovně, což odráží složitost výroby i zdánlivě jednoduchých výrobků, resp. komponent. Nutnost neustálých inovací platí jak pro domácí firmy, tak i pro pobočky zahraničních firem. U firem v zahraničním vlastnictví záleží výše hodnoty vytvořené i udržené především na konkrétní roli, která jim byla v rámci koncernové strategie přiřazena. Obecně platí, že v případě zahraničních dodavatelů GPN lze jen obtížně na základě jednoduchých charakteristik jako je velikost či odvětví odhadnout jejich přínos pro regionální rozvoj, neboť výše udržené hodnoty je v případě těchto firem podmíněna celou řadou specifických až jedinečných faktorů. Proto ani zdánlivě perspektivní pobočka zahraniční firmy působící na vysoké pozici v GPN, nemusí přinést pro daný region významné dopady.

I náš další článek (Holická, Blažek 2023) potvrdil, že realizace vlastního výzkumu a vývoje je zásadním faktorem, který má vedle mnoha dalších benefitů i statisticky významný vliv na výši hodnoty udržené a svým vlivem stojí nad rolí vlastnictví firmy či jejich pozicí v GPN. V otázce snahy o zapojení firem, resp. regionu do GPN je vždy důležité uvážit úroveň socioekonomického rozvoje dané země či regionu. Pro Česko, jakožto středně příjmovou zemi, by neměly být strategie podpory podniků zaměřeny pouze na snahu o zapojení firem do GPN.

Při tvorbě politik by měl být současně kladen důraz na podporu (domácích) firem působících mimo GPN. Naše výsledky dokládají, že firmy stojící mimo GPN dosahují často vyšší hodnoty udržené oproti firmám působícím v GPN. V tomto ohledu je však zásadním faktorem skutečnost, zda daná firma disponuje přístupem na koncový trh, protože firmy bez tohoto přístupu naopak vykazují vůbec nejnižší

udrženou hodnotu ze všech sledovaných kategorií firem. Tento trend byl potvrzen jak v případě domácích, tak i zahraničních firem a tento výsledek potvrzuje význam konceptu „market intelligence“ firem definovaném v práci Yeung, Coe (2015) a implikuje význam podpory tržních dovedností na úrovni firem a naznačuje i potenciál mezisektorového upgradingu, tj. podpory využití know-how získaného díky zapojení do globálních produkčních sítí k prosazení se (v obvykle stejném či příbuzném oboru) rovněž na koncovém trhu, kde je často možno dosáhnout vyšších marží.

Na problematiku mezisektorového upgradingu je zaměřen poslední článek. Předpokládáme, že vzhledem ke klimatickým, geopolitickým, ale i jiným výzvám, které přinutí firmy přehodnotit své dosavadní výrobní portfolio i místa výroby, bude v budoucnu mezisektorový upgrading jednou z klíčových strategií firem po celém světě. Národní i regionální politiky by se proto měly snažit o podporu firem v diverzifikaci produkce do dalších odvětví. Správné nastavení těchto politik však souvisí s konkrétními faktory (příležitostmi i hrozbami) daných lokalit, regionů a odvětví, které kromě znalosti základních vývojových trendů v ekonomice a ve společnosti vyžadují i specifické znalosti na úrovni jednotlivých (skupin) firem.

Ze všech zmíněných prací lze za klíčové a současně obecně platné pro praktické implikace považovat následující zjištění:

- Výkonnost firem v Česku není primárně podmíněna pozicí firem v dodavatelském řetězci, ale jedná se spíše o multifaktorovou podmíněnost, která kromě dodavatelské pozice zahrnuje také vlastnictví, velikost firmy a zejména skutečnost, zda dané firma realizuje vlastní VaV, apod.
- Za klíčový faktor v otázce hodnoty udržené lze totiž označit právě realizaci výzkumu a vývoje. V podmínkách současné sofistikované výroby je zřejmé, že výzkumné a vývojové aktivity již nejsou doménou pouze vedoucích firem a dodavatelů nižších řádů, ale zejména u domácích firem u středně vyspělých států jako je Česko i dodavatelů na nejnižších pozicích výrobní sítě.
- Přínos výrobních poboček zahraničních firem je pro daný region, resp. zemi jen velmi těžko odhadnutelný pouze na základně jednoduchých charakteristik bez bližšího šetření. Třebaže se může jednat o pobočky firem působících na vyšších pozicích dodavatelské sítě, velmi záleží na konkrétní roli, kterou v rámci koncernové strategie daná pobočka zastává.
- Schopnost udržet hodnotu také souvisí se skutečností, zda má daná firma přístup na koncový trh, resp. s úrovní jejích obchodních znalostí a dovedností. Tvůrci regionálních politik a intervencí by proto měli věnovat pozornost i podpoře domácích firem, ne nutně jen těch, zapojených do GPN, ale zejména firem schopných působit na koncovém trhu.

7. Závěrečná shrnutí

V rámci svého doktorského studia jsem se pokusila přispět současnému výzkumu, který se zabývá dopady vertikální dezintegrace výroby a zapojení firem do globálních produkčních sítí na rozvoj regionů a zapojených lokalit. Hlavním tématem pro mne byla role a vliv různých charakteristik firem, jako je ne/zapojení do globálních produkčních sítí, úroveň dodavatelské pozice, vlastnictví či velikost firmy, realizace výzkumu a vývoje apod. na jejich ekonomickou výkonnost, zejména pak hodnotu udrženu jakožto hnacího motoru regionálního rozvoje (Coe 2021). Hlavním podnětem výzkumu byla snaha otestovat teoretický předpoklad, že by vedoucí firmy a dodavatelé prvního řádu dosahovaly lepších ekonomických výsledků a byly úspěšnější v udržení hodnoty než dodavatelé nižších řádů.

Pro teoretické zarámování výzkumu a explanaci současné podoby globální výroby jsem vycházela z aktuální teorie globálních produkčních sítí a návazných konceptů jako je funkční či mezisektorový upgrading. Pomocí ukazatelů hodnoty vytvořené a zejména hodnoty udržené jsem analyzovala různé kategorie firem v celkovém počtu více než 600 domácích a zahraničních podniků, které do značné míry charakterizují podnikatelský sektor české ekonomiky. V poslední práci jsem se zaměřila na často opomíjenou problematiku mezisektorového upradingu, který je však v realitě pro některé firmy nevyhnutelný a pro jiné značně přínosný.

Celkové výsledky výzkumu ukazují, že jsou některé předpoklady teorie globálních produkčních sítí příliš generalizující a nemusí být proto zdaleka všeobecně platné. Například pozice firmy v rámci hierarchie GPN nemá vždy dominantní vliv na její ekonomickou výkonnost. Výsledky všech prací (Blažek a kol. 2021, Blažek a Holická 2022, Holická a Blažek 2023) ukazují, že ekonomická výkonnost firmy, resp. hodnota vytvořená a hodnota udržená závisí zpravidla na kombinaci několika charakteristik, jako je vlastnictví firmy, realizace VaV, pozice v dodavatelském řetězci, její velikost apod. Nelze tedy podpořit literaturu nabádající firmy, resp. regiony k univerzální snaze stoupat výše ve výrobní síti k dosažení lepších ekonomických výsledků. Výsledky vlastních analýz odpovídají literatuře (Tokatli 2013; Blažek 2016) varující před úzce orientovaným snahám o funkční upgrading, který nemusí přinést očekávané přínosy a může být až kontraproduktivní.

Na základě čtyř provedených studií lze předložit následující odpovědi na výzkumné otázky:

VO1: Jakou roli hraje zapojení či nezapojení firem do globálních produkčních sítí na hodnotu vytvořenou a hodnotu udrženu?

Firmy operující primárně mimo GPN vytvoří a udrží více hodnoty než firmy zapojené do GPN, je však důležité, aby měly přístup na koncový trh a ovládaly know how spojené s aktivitami souvisejícími s prodejem, komunikací se zákazníky, marketingem apod. Tento závěr odpovídá pojmu *market intelligence*, který ve své práci uvádí Coe a Yeung (2015). Naopak firmy operující primárně mimo GPN

a současně bez přístupu na koncový trh vykazují obvykle nižší míru hodnoty vytvořené a udržené, a to i v porovnání s dodavateli nejnižších řádů.

VO2: Platí pro firmy předpoklad, že čím vyšší je pozice firmy v dodavatelském řetězci, tím vyšší je její hodnota vytvořená a současně hodnota udržená?

Na základě našeho opakovaného statistického testování lze zdůraznit, že výsledná hodnota vytvořená ani hodnota udržená není závislá čistě na konkrétní dodavatelské pozici v produkčním řetězci. Je však zřejmé, že přestože vedoucí firmy často nevytvoří více hodnoty než dodavatelé nižších řádů, jsou schopni tuto hodnotu lépe udržet. Za významnou se však jeví kombinace pozice firmy v GPN a domácího vlastnictví. Tyto typy firem patří k nejsilnějším ve schopnosti udržení hodnoty.

VO3: Která z kvalitativních charakteristik firem má největší vliv na hodnotu vytvořenou a hodnotu udržanou? (vlastnictví, velikost, realizace vlastního VaV, apod.).

Na základě analýz je zřejmé, že se jedná o kombinaci různých faktorů, a to včetně konkrétního odvětví, regionu, stáří firmy apod. Za velmi zásadní lze však označit realizaci VaV. Je zřejmé, že výzkumné aktivity sehrávají klíčovou roli jak v míře hodnoty vytvořené, tak i hodnoty udržené a překvapivě nejsou charakteristické jen pro firmy na vyšších pozicích v GPN, ale i u dodavatelů nižších řádů. I zdánlivě jednoduché výrobky vyžadují investice do výzkumu a vývoje. To platí i pro domácí firmy, které jsou konkurencí i zákazníky neustále tlačeny k vývoji nových či modifikovaných produktů.

VO4: Jaké jsou hlavní motivy, přínosy a úskalí mezisektorového upgradingu v českých firmách? Jaké typy mezisektorového upgradingu v realitě probíhají?

V realitě převažují tržně orientované motivace nad technologickými, a to jak na základě různých krizí a obtíží (ekonomická krize, pandemie Covid – 19, Rusko – Ukrajinská válka), tak i příležitostí (požadavky od stávajících či nových zákazníků). Přechod na novou produkci je úspěšnější, pokud má firma předem sjednaného zákazníka či existuje zřejmý zájem o nový produkt.

Za hlavní přínos považuje vedení firem zejména diverzifikaci aktivit a tím větší odolnost, stabilitu a konkurenceschopnost. Benefitem je také vzájemné učení, ke kterému běžně mezi původní a novou výrobou dochází, a to i díky sdílení technologií a zaměstnanců u obou produkcí. Na druhou stranu nejčastěji uváděným rizikem je možnost chybných investic, které by v některých případech mohly ohrozit existenci společnosti a současně případné poškození pověsti v případě nezvládnutí kvality nových produktů.

Nejčastěji dochází k přechodu do nového odvětví a nového řetězce. Pozorovali jsme, že charakter předchozí výroby z hlediska její sofistikovanosti významně ovlivňuje možnosti mezisektorového upgradingu. V našem výzkumu se opakovaly netriviální případy upgradingu mezi leteckým a optoelektronickým průmyslem. Pro některé společnosti znamená mezisektorový upgrading také změnu

pozice v dodavatelské síti, tedy funkční upgrading. Tyto změny souvisí se zvýšenými nároky na kvalitu, odbornost a technologie. V praxi je zřejmé, že pokud u firmy dochází k mezisektorovému upgradingu je to v kombinaci s dalšími typy upgradingu – procesním, produktovým či funkčním.

Nad rámec výše uvedených odpovědí považuji za podstatné také následující závěry:

Výsledky provedeného výzkumu poukazují na vhodnost kombinace pojmů funkčního upgradingu a hodnoty vytvořené, a ještě ve větší míře hodnotě udržené (Coe a Yueng, 2015; Coe 2021). Obecně lze také říci, že existuje pozitivní závislost mezi mírou hodnoty vytvořené a hodnoty udržené.

Existuje velká různorodost a nepředvídatelnost u zahraničních firem v otázce hodnoty udržené a následného přínosu pro regionální rozvoj. Zásadní je, zda se jedná o autonomní firmy v zahraničním vlastnictví či pouze o pobočky zahraničních firem a v tomto případě, jaké má daná pobočka mandát v rámci strategie celého koncernu.

Za důležitý faktor ovlivňující ekonomické výsledky firem je nutné uvažovat i míru zapojení do daného odvětví. Ukazuje se, že firmy zapojené dominantně do jednoho oboru vytvoří a udrží méně hodnoty v porovnání s podniky, které mají své aktivity rozkročeny do více odvětví. To lze podpořit i prací zaměřenou na mezisektorový upgrading, ke kterému firmy mnohdy tíhnou právě ve snaze o větší stabilitu a odolnost v případě příchodu některé krize.

Obecně považuji mou doktorskou práci za zdroj informací, na které lze bezprostředně navázat v rámci dalšího výzkumu. Práce upozornila na komplexní podmíněnost ekonomických výsledků firem, které podléhají kombinaci různých faktorů, jako je pozice firmy v GPN, ale také její vlastnictví, realizace VaV, míra zapojení do daného odvětví apod. Doporučení existující na základě zahraničního výzkumu globálních produkčních sítí není tedy lehce přenositelné. Proto je před tvorbou podpůrných politik velmi důležitá znalost situace v daném regionu i odvětví, a to až na úrovni jednotlivých firem, zejména těch klíčových pro daný region.

Přínosné by bylo dále rozšířit bádání o vlivu základních charakteristik firem (jako pozice firem v GPN, realizace VaV, vlastnictví, odvětví apod.) na sociální upgrading v regionech Česka a provázat tak ekonomické výkony firem s konkrétní socioekonomickou situací na úrovni krajů. Za cenné považuji i další studium tématu mezisektorového upgradingu, ke kterému v realitě nejen dochází, ale současně napomáhá zvyšovat konkurenceschopnost českých firem a do budoucna bude pravděpodobně vhodným řešením při zvýšení odolnosti naší ekonomiky.

Literatura

- Ali-Yrkkö, J., Rouvinen, P., Seppälä, T. et al. (2011): Who Captures Value in Global Supply Chains? Case Nokia N95 Smartphone. *J Ind Compet Trade* 11, 263–278. <https://doi.org/10.1007/s10842-011-0107-4>
- Aspers, P. (2010): Using design for upgrading in the fashion industry. *Journal of Economic Geography*, 10, 189-207.
- Bair, J. (2005): Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward. *Competition & Change*, 9, 2, 153-180.
- Bair, J. (2006) Regional trade and production blocs in a global industry: towards a comparative framework for research. *Environment and Planning A*, 38, 2233–2252.
- Bair, J. (2008): Analysing economic organization: embedded network and global chains compared. *Economy and Society*, 37, 339-364.
- Barrientos, S., Gereffi, G., Rossi, A. (2011): Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world. *International Labour Review*, 150, 3-4, str. 319–340.
- Blažek, J. (2016): Towards a typology of repositioning strategies of GVC/GPN suppliers: the case of functional upgrading and downgrading. *Journal of Economic Geography*, 16, 849–869.
- Blažek, J., Bělohradský, A., Holická, Z. (2021): The role of tier, ownership and size of companies in value creation and capture, *European Planning Studies*, 29(11): 2101-2120.
- Blažek, J., Holická, Z. (2022): Value capture by companies of different ownership, tier, size, and distance to market: A cross-sectoral analysis, *Area*, 54:4, 521-665, DOI: 10.1111/area.12819.
- Blažek, J., Lypianin, A. (2022): What drives the economic performance of suppliers in global value chains/global production networks - tier, ownership, size, specialization, or region? *Norwegian Journal of Geography*, (76):5, 255-269, <https://doi.org/10.1080/00291951.2022.2150303>
- Blažek, J., Lypianin, A. (2024): Geopolitical decoupling and global production networks: the case of Ukrainian industries after the 2014 Crimean annexation. *Journal of Economic Geography*, Oxford University Press, vol. 24(1), pages 23-40.
- Blažek, J., Steen, M. (2022): Global production networks and regional innovation systems: contrasting or complementary policy implications? *European Planning Studies*, (30): 11, 2043-2062, <https://doi.org/10.1080/09654313.2021.2021145>.
- Blažek, J., Uhlíř, D. (2011): Globální komoditní řetězce, globální hodnotové řetězce, globální produkční sítě. IN: BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D.: *Teorie regionálního rozvoje: Nástin, kritika, implikace*. Karolinum, 232-252.
- Blažek, J., Uhlíř, D. (2020): *Teorie regionálního rozvoje (nástin, kritika, implikace)*, Karolinum, Praha, s. 363

Boschma, R. (2021): Global Value Chains from an Evolutionary Economic Geography perspective: a research agenda. *Area Development and Policy*, (7):1, 123-146, DOI:10.1080/23792949.2022.2040371.

Bowen, J. (2007): Global production networks, the developmental state and the articulation of Asia Pacific economies in the commercial aircraft industry. *Asia Pacific Viewpoint*, 48, 3, 312–329.

Brewer, B., D. (2011): Global commodity chains & world income inequalities: the missing link of inequality & the ‘upgrading’ paradox. *Journal of World-Systems Research*, 17, 308–327.

Brooks, A. (2013): Stretching global production networks: The international second-hand clothing trade, *Geoforum*, 44, 1, 10-22.

Butollo, F. (2021): Digitalization and geographies of production: towards reshoring or global fragmentation? *Competition and Change*, 25(2): 259-278.

Butollo, F., Staritz, C., Maile, F., & Wuttke, T. (2024). The End of Globalized Production? Supply-Chain Resilience, Technological Sovereignty, and Enduring Global Interdependencies in the Post-Pandemic Era.

Cihelková, E. a kol. (2009): *Světová ekonomika: obecné trendy rozvoje*. C.H.Beck, Praha, 272 str.

Craviotti, C. (2012): Producer Relationship and Local Development in Fresh Fruit Commodity Chains: An Analysis of Blueberry production in Entre Ríos, Argentina. *Regional Studies*, 46, 203-215.

Coe, N. (2021): *Advanced introduction to global production networks*, Edward Elgar, Cheltenham. 200 str., ISBN: 978 1 78897 961 0.

Coe, N. M., Dicken, P., Hess, M. (2008): Global production networks: realizing the potential, *Journal of Economic Geography*, 8, 2, 271-295.

Coe, N. M., Hess, M. (2013). Global production networks, labour and development. *Geoforum*, 44, 4-9.

Coe, N., Hess, M., Yeung, H., Dicken, P., Henderson, J. (2004): *Globalizing Regional Development: A Global Production Networks Perspective*. *Transactions of the Institute of British Geographers*. 29. 468 - 484.

Coe, N., M., Yeung, H., W., C. (2015): *Global production networks: Theorizing economic development in an interconnected world*. Oxford: Oxford University Press.

Dicken, P. (2003): *Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*. Sage Publication, London, 4. edice, 602 str.

Dolan, C., Humprey, J. (2000): Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry. *Journal of Development Studies*, 37, 2, 147-177.

Ernst, D., Kim, L. (2002): Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation. *Research Policy*, (31):8 – 9, 1417-1429, [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(02\)00072-0](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(02)00072-0).

- Fijarek, B. J., Veloso, F., M. (2010): Offshoring and the global geography of innovation. *Journal of Economic Geography*, 10, 559-578.
- Frigant, V., Talbot, D. (2005): Technological Determinism and Modularity: Lessons from a Comparison between Aircraft and Auto Industries in Europe. *Industry and Innovation*, 12, 3, 337-355.
- Gereffi, G. (2005): "The global economy: Organization, governance and development", in Neil J. Smelser and Richard Swedberg (eds): *Handbook of Economic Sociology*. Second edition. Princeton, NJ, Princeton University Press/Russell Sage Foundation, pp. 160–182.
- Gereffi, G. (2020): What does the Covid-19 pandemic teach us about global value chains? The case of medical supplies, *Journal of International Business Policy*, 3: 287-301.
- Gereffi, G, Memedovic, O (2003): *The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries?* United Nations Industrial Development, Vienna, 46 str. dostupné: https://www.unido.org/sites/default/files/200912/Global_apparel_value_chain_0.pdf (10.7.2024)
- Glassman, J. (2011): The Geo-political Economy of Global Production Networks. *Geography Compass* (5): 4, 154 – 164. DOI: 10.1111/j.1749-8198.2011.00416.x
- Glogar, L. (2013): *Pozice českých automotive firem v globálních hodnotových řetězcích*, Prezentace na semináři, Globální produkční sítě: teorie a praxe, Jihomoravské inovační centrum, Brno, červen 2013.
- Goger, A. (2013): The making of a 'business case' for environmental upgrading: Sri Lanka's eco-factories. *Geoforum*, 47, 6, 73-83.
- Golini, R., De Marchi, V., Boffelli, A., Kalchschmidt, M. (2018): Which governance structures drive economic, environmental, and social upgrading? A quantitative analysis in the assembly industries. *International Journal of Production Economics*, 203, 9, 13-23.
- Gorg, H., Hijzen, A., Murakozy, B. (2006): The productivity spillover potential of foreign-owned firms: firm-level evidence for Hungary, *SSRN Electronic Journal*.
- Grunsven, L., Hutchinson, F., E. (2016): The evolution of the electronics industry in Johor (Malaysia): Strategic coupling, adaptiveness, adaptation, and the role of agency. *Geoforum*, 74, 4, 74–87.
- Havránek, T., Irsová, Z. (2001): Estimating vertical spillovers from FDI: Why results vary and what the true effect is. *Journal of International Economics*, 85, 2, 234–244.
- Henderson, J, Dicken, P. Hess, M, Coe, N.M. (2002): *Global Production Networks and the Analysis of Economic Development*. *Review of International Political Economy* 9(3), DOI:10.1080/09692290210150842.
- Horák, P. (2023): *Inovace a interakce: Vztahy mezi globálními produkčními sítěmi a regionálními inovačními systémy v Česku*. Disertační práce, Katedra sociální geografie a regionálního rozvoje, Pff UK, 60 str.
- Horner, R. (2014): Strategic decoupling, recoupling and global production networks: India's pharmaceutical industry. *Journal of Economic Geography*, 14, 1117–1140.
- Horner, R. (2017): Beyond Facilitator? State Roles in Global Value Chains and Global Production Networks. *Geography Compass* 11 (2): 1–13. doi:10.1111/gec3.12307

- Horner, R. (2021): Global Value Chains, Import Orientation, and the State: South Africa's Pharmaceutical Industry. *Journal of International Business Policy*, doi:10.1057/s42214-021-00103-y.
- Housková, Š (2012): Globální produkční síť v Česku na příkladu leteckého průmyslu. Diplomová práce, Katedra sociální geografie a regionálního rozvoje, PřF UK, 82 str.
- Hufbauer, G., C., Jung, E. (2020): What's new in economic sanctions? *European Economic Review*, Elsevier, vol. 130(C). DOI: 10.1016/j.euroecorev.2020.103572
- Humprey, J., Schmitz, H. (2002): How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?, *Regional Studies*, 36, 1017-1027.
- Ishizaka, A., Bhattacharya, A., Gunasekaran, A., Dekkers, R., & Pereira, V. (2019). Outsourcing and offshoring decision making. *International Journal of Production Research*, 57(13), 4187–4193. <https://doi.org/10.1080/00207543.2019.1603698>
- Jeřábková, K. (2014): Květinářská produkce v Keni, Etiopii a Ugandě: zhodnocení ekonomických, sociálních a environmentálních důsledků zapojení do globálních produkčních sítí. Bakalářská práce. Fakulta regionálního rozvoje a mezinárodních studií, Mendelova univerzita v Brně, 74 str.
- Kadlec, V. (2019): Role znalostních základů v regionálních inovačních systémech. Disertační práce, Katedra sociální geografie a regionálního rozvoje, PřF UK, 149 str.
- Kadlec, V., Blažek, J. (2015): University-business collaboration as perceived by leading academics: Comparing and contrasting the two most innovative Czech regions. *Erdkunde* 69, 327–339.
- Kalínská, E. (1999): Přímé zahraniční investice a jejich úloha v regionu střední a východní Evropy, Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 21 s.
- Karatzas, A., Ancarani, A., Fratocchi, L., Stefano, Ch., Godsell J. (2022): When does the manufacturing reshoring strategy create value? *Journal of Purchasing and Supply Management*, 28, Vol.3.
- Kinoshita, Y. (2000): R&D and technology spillovers via FDI: Innovation and absorptive capacity. *CERGE-EI, CEPR and WDI*, 25 s.
- Kokoš, R. (2016): Globální produkční síť na příkladu výrobce kancelářských potřeb KOH-I-NOOR HARDTMUTH. Bakalářská práce, Přírodovědecká fakulta, Univerzita Karlova, 67 s.
- Kokoš, R. (2019): Analýza zpracovatelského průmyslu v Jihočeském kraji. Diplomová práce, Přírodovědecká fakulta, Univerzita Karlova, 66 s.
- Květoň, V., Horák, P. (2023): Firms' supply chain integration, R&D collaboration and impact on competitiveness: Evidence from Czechia. *Journal of the Knowledge Economy* (online first), <https://doi.org/10.1007/s13132-023-01242-8>
- Leipold, B., Morgante, F. (2013): The impact of the Flower industry on Kenya's Sustainable Development. *Internacional Public Policy Review*, 7, 2, 1-31.
- Lypianin, A. (2018): Pozice firem v globálních produkčních sítích a role regionálních inovačních systémů na příkladu českého energetického strojírenství. Diplomová práce, Katedra sociální geografie a regionálního rozvoje, PřF UK, 77 str.
- Martišková, M (2022): Global Production Networks and Labour: Trade Unions in the Automotive Industry of Czechia and Slovakia. Diplomová práce, PřF UK, 42 str.

- Milberg, W., & Winkler, D. (2011). Economic and social upgrading in global production networks: Problems of theory and measurement. *International Labour Review*, 150(3-4), 341-365.
- Mudambi, R. (2008): Location, Control and Innovation in Knowledge-intensive Industries. *Journal of Economic Geography*, 8 (5), 699-725 DOI: 10.1093/jeg/lbn024
- Myant, M. (2016). Unit labour costs: no argument for low wages in eastern and central Europe. European trade union institute ETUI. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2854935.
- Navás-Alemán, L. (2011): The Impact of Operating in Multiple Value Chains for Upgrading: The Case of the Brazilian Furniture and Footwear Industries. *World Development*, 39, 8, 1386-1397.
- Nextbridge (2021): The Golden Circle – Onshoring vs Offshoring vs Nearshoring vs Remote Engineering, nextbridge.com/onshoring-vs-offshoring-vs-nearshoring/ (dostupné dne 17.7.2024)
- Örgün, B. O. (2015): New Trend in Global Production System, *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 181, 140 – 147.
- Paul, C.,J.M., Siegel, D.S.(2001): The Impacts of Technology, Trade and Outsourcing on Employment and Labor Composition. *Scand. J. of Economics* 103(2), 241-264.
- Pavlínek, P. (2004): Regional Development Implications of Foreign Direct Investment in Central Europe. *European Urban and Regional Studies*, 11, 1, 47–70.
- Pavlínek, P. (2017): *Dependent Growth: Foreign Investment and the Development of the Automotive Industry in East-Central Europe*. Springer International Publishing, 230 s., ISBN 978-3-319-53954-6. DOI: 10.1007/978-3-319-53955-3
- Pavlínek, P. (2018): Global production networks, foreign direct investment, and supplier linkages in the integrated peripheries of the automotive industry. *Economic Geography*, (94): 2, 141-165. DOI: 10.1080/00130095.2017.1393313
- Pavlínek, P. (2023): Transition of the automotive industry towards electric vehicle production in the east European integrated periphery. *Empirica*, (50):1, 35-73. DOI: 10.1007/s10663-022-09554-9.
- Pavlínek, P. (2024): Geopolitical Decoupling in Global Production Networks. *Economic Geography*, (100): 2, 138 – 169, <https://doi.org/10.1080/00130095.2023.2281175>.
- 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(3), 349-365.
- Pavlínek, P., Ženka, J. (2016): Value creation and value capture in the automotive industry: empirical evidence from Czechia. *Environment and Planning A*, 48: 937–959.
- Pavlínek, P., Žížalová, P. (2016): Linkages and spillovers in global production networks: firm-level analysis of the Czech automotive industry, *Journal of economic geography*, 16, 2, p.331-363.
- Pegoraro, D., De Propis L., Chidlow, A. (2021): Regional factors enabling manufacturing reshoring strategies: A case study perspective, *Journal of International Business Policy*, doi.org/10.1057/s42214-021-00112-x.
- Ponte, S., Ewert, J. (2009): Which Way is “Up” in Upgrading? Trajectories of Change in the Value Chain for South African Wine. *World Development*, 37, 10, 1637-1650.

- Poulsen, R., T., Ponte, S., Lister, J. (2016): Buyer-driven greening? Cargo-owners and environmental upgrading in maritime shipping. *Geoforum*, 68, 1, 57-68.
- Poulsen, R., T., Ponte, S., Sornn – Friese, H. (2018): Environmental upgrading in global value chains: The potential and limitations of ports in the greening of maritime transport. *Geoforum*, 89, 2, 83-95.
- Prather, K. (2024): Reshoring and nearshoring: Is it real this time? *Focus on Powder Coatings*, 1, page 6-7.
- Rossi, A. (2011): Economic and social upgrading in global production networks: The case of the garment industry in Morocco. Doctoral Thesis, Institute of Development Studies, University of Sussex UK.
- Sass, M., Fifeková, M. (2011): Offshoring and Outsourcing Business Services to Central and Eastern Europe: Some Empirical and Conceptual Considerations. *European Planning Studies*, 19, 9, 1593-1609.
- Sawik, T. (2023): Reshore or not Res here: A Stochastic Programming Approach to Supply Chain Optimization. *Omega*, 118. Dostupné: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305048323000282>
- Shin, N., Kraemer, K. L., Dedrick, J. (2012): Value Capture in the Global Electronics Industry: Empirical Evidence for the “Smiling Curve” Concept. *Industry and Innovation*, 19(2), 89–107. <https://doi.org/10.1080/13662716.2012.650883>
- Smith, A. (2015): The State, Institutional Frameworks and the Dynamics of Capital in Global Production Networks. *Progress in Human Geography* 39 (3): 290–315. doi:10.1177/0309132513518292
- Srholec, M., Žížalová, P., Horák, P. (2021): Indigenous lead firms in rural regions: geography of global production networks revisited. *Economics of Innovation and New Technology* 30 (3), 221– 238.
- Sturgeon, T. (2001): How Do We Define Value Chains and Production Networks? *IDS Bulletin*, July, 2001. *Competition and change*, 9, 2, 153–180.
- Sturgeon, T., J., Van Biesebroeck, J., Gereffi, G. (2008): Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry. *Journal of Economic Geography* 8, 297–321.
- Suchá, T. (2012): Postavení českého elektronického průmyslu v globálních produkčních sítích. Diplomová práce, Katedra sicoální geografie a regionálního rozvoje, Přf UK, 66 str.
- The Economist (2019): The steam has gone out of globalisation. *The Economist*, 24 January. <https://www.economist.com/leaders/2019/01/24/the-steam-has-gone-out-of-globalisation> (přístup 21.4.2024)
- Tokatli, N. (2013): Toward a better understanding of the apparel industry: a critique of the upgrading literature. *Journal of Economic Geography*, 13: 993–1011.
- UNCTAD (2018): World Investment Report, 213 str., dostupné (18.7.2024) https://unctad.org/system/files/official-document/wir2018_en.pdf
- Wei, Y., H., D. (2010): Beyond new regionalism, beyond global production networks: remaking the Sunan model, China. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 28, 72-96.

Weller, S., Rainie, A. (2022): Regional assets and value capture trajectories: the growth and demise of an Australian automotive supplier. *Review of International Political Economy*, 30(5), 1776–1798. <https://doi.org/10.1080/09692290.2022.2127119>

Yeung, H., W. (2015): Regional development in the global economy: A dynamic perspective of strategic coupling in global production networks. *Regional Science Policy & Practice*, 7, 1, 1-23.

Yeung, H., W. (2017): Rethinking the East Asian developmental state in its historical context: Finance, geopolitics and bureaucracy. *Area Development and Policy* 2 (1): 1–23. doi:10.1080/23792949.2016.1264868.

Yeung, H., Coe, N. (2015): Toward a Dynamic Theory of Global Production Networks. *Economic Geography* 91: 29–58. doi:10.1111/ecge.12063

Ženka, J., Pavlínek, P. (2013): Český automobilový průmysl v globálních produkčních sítích: regionální souvislosti rozvoje v období 1998–2008. *Geografie*, 118, č. 2, s. 116–137.

Přílohy

1. BLAŽEK, J., BĚLOHRADSKÝ, A., HOLICKÁ Z. (2021): The role of tier, ownership and size of companies in value creation and capture, *European Planning Studies*, 29:11, 2101-2120, DOI:10.1080/09654313.2021.1889991.
2. BLAŽEK, J., HOLICKÁ, Z. (2022): Value capture by companies of different ownership, tier, size, and distance to market: A cross-sectoral analysis, *Area*, 54:4, 521-665, DOI: 10.1111/area.12819.
3. HOLICKÁ, Z., BLAŽEK, J. (2023): Tvorba a udržení hodnoty 300 největšími společnostmi v Česku: jakou roli hraje pozice v globálních produkčních sítích? *Geografie*, 128, 1, 75–101, DOI:org/10.37040/geografie.2023.003.
4. BLAŽEK, J., HOLICKÁ, Z.: Blindspot in Upgrading Research? Unpacking Inter-chain and Intersectoral Upgrading, přijato do recenzního řízení v *Review of International Political Economy*.